

Brenke, Karl et al.

Research Report — Digitized Version

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland: Vierzehnter Bericht

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 277/278

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Brenke, Karl et al. (1996) : Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland: Vierzehnter Bericht, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 277/278, ISBN 3894561238, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/898>

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.

KIELER DISKUSSIONSBEITRÄGE

K I E L D I S C U S S I O N P A P E R S

277/278

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Institut für
Wirtschaftsforschung Halle

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland

Vierzehnter Bericht

KIELER DISKUSSIONSBEITRÄGE

K I E L D I S C U S S I O N P A P E R S

277/278

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Institut für
Wirtschaftsforschung Halle

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

**Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische
Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland**
Vierzehnter Bericht

69025^c

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

**Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische
Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland** / Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin ... - Kiel : Inst. für
Weltwirtschaft.

Bis Bericht 8 u.d.T.: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische
Anpassungsprozesse in Ostdeutschland

NE: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung <Berlin>
Bericht 14 (1996)

(Kieler Diskussionsbeiträge ; 277/278)
ISBN 3-89456-123-8

NE: GT

©

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
D-24100 Kiel

Alle Rechte vorbehalten

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es auch nicht
gestattet, den Band oder Teile daraus
auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen
Printed in Germany
ISSN 0455 - 0420

Inhaltsverzeichnis

A. Lage der ostdeutschen Wirtschaft im Frühjahr 1996	5
B. Wachstumshemmnisse im Unternehmenssektor	6
I. Zur Identifizierung von Wachstumshemmnissen	6
1. Begriffe und Fragestellungen	7
2. Theoretische Erklärungsmodelle	8
a. Regionalökonomische Modelle	8
b. Außenhandelstheoretische Modelle	9
c. Wachstumstheoretische Modelle	10
d. Industrieökonomische und organisationstheoretische Modelle	11
e. Theorie der öffentlichen Güter	12
3. Empirische Untersuchungskonzepte	12
II. Typische Wachstumshemmnisse	14
1. Überblick: Ergebnisse von Befragungen	14
2. Ausgewählte Problemfelder	20
a. Rückstände bei der Leistungserstellung	20
α. Hohe Lohnkosten	20
β. Unzureichende Ausstattung mit Sachkapital	24
γ. Hohe Energie- und Wasserpreise	27
δ. Nichtwettbewerbsfähige Produkte	33
ε. Unzureichende Innovationstätigkeit?	37
b. Schwierigkeiten beim Absatz	43
α. Hohe Zugangshürden bei Großabnehmern	45
β. Leistungsschwächen als Folge zu kleiner Betriebsgrößen	46
γ. Konzentration auf lokale und regionale Absatzmärkte	48
δ. Begrenzte Fördermöglichkeiten	48
c. Probleme bei der Finanzierung	50
α. Unzureichende Eigenkapitalausstattung	50
β. Enger Kreditrahmen	62
γ. Spürbare Liquiditätsengpässe	64
δ. Stagnierendes Leasing	66
ε. Risikokapitalmärkte stärken	67
3. Wachstumshemmnisse bei ausgewählten Unternehmen: Fallstudien	68
a. APOGEPHA — Arzneimittel GmbH Dresden	69
b. BNT Transportgeräte & Stahlrohrmöbel GmbH, Brandis	71
c. Feinwerktechnik GmbH Geising	72
d. Heller Maschinenbau GmbH Crawinkel	74
e. Maschinenbau KIROW Leipzig	76
f. Optima Bürotechnik GmbH Erfurt	78
g. SONOTEC Ultraschallsensorik GmbH, Halle (Saale)	80
h. TDA – Technische Dienste und Anlagenbau GmbH, Greppin	81
4. Wachstumshemmnisse bei Unternehmen aus der Sicht von Industrie- und Handelskammern	83

C. Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen	85
I. Förderung einstellen oder aufstocken?	85
II. Konzentration der Fördermittel.....	86
Anhang A: Tabellen und Schaubilder.....	89
Anhang B: Finanzierungsprobleme bei Freien Berufen	94
Literaturverzeichnis.....	100
Stichwortverzeichnis.....	103

Dieser Bericht wurde am 23. Mai 1996 abgeschlossen. Vom DIW haben Karl Brenke, Alexander Eickelpasch und Rolf-Dieter Postlep, vom IfW Birgit Sander und Klaus-Dieter Schmidt und vom IWH Siegfried Beer und Joachim Ragnitz mitgewirkt.

In den neuen Bundesländern hat das wirtschaftliche Wachstum merklich an Schwung verloren. Die konjunkturelle Stockung in weiten Teilen Westeuropas hinterläßt hier tiefe Spuren. Die Zahl der Unternehmen, die sich in existentiellen Schwierigkeiten befindet, nimmt in letzter Zeit besorgniserregend zu.

Es wäre aber falsch, alle Schwierigkeiten der schwachen Konjunktur zuzuschreiben

- Viele Investoren haben die Aufgabe im Osten unterschätzt. Sie sind vor allem bei der Beurteilung der Marktchancen zu optimistisch gewesen. Die Märkte sind häufig eng besetzt, und die etablierten Unternehmen sitzen meist so fest im Sattel, daß es nicht leicht ist, ihnen Marktanteile abzunehmen.*
- Nicht wenige Investoren haben aber auch sich selbst überschätzt. Ihnen fehlen häufig das notwendige unternehmerische Wissen, eine ausreichende Erfahrung sowie das nötige Kapital, um auch eine längere Durststrecke durchzustehen.*

Sechs Jahre nach Einführung der Marktwirtschaft in der früheren DDR trennt sich nun die Spreu vom Weizen. Es ist unter marktwirtschaftlichen Verhältnissen unvermeidlich, daß Unternehmen scheitern. Das allein ist kein Zeichen einer generellen Leistungsschwäche der Wirtschaft. Entscheidend ist es vielmehr, daß die Unternehmen im Markt bleiben, die sich dort bewähren, und daß die Unternehmen, die den Markttest nicht bestehen, durch neue, erfolgversprechende Unternehmen ersetzt werden.

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, das Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel, und das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) haben den wirtschaftlichen Neuaufbau in den neuen Bundesländern im Rahmen eines Forschungsauftrages des Bundesministeriums für Wirtschaft von Anfang an wissenschaftlich begleitet. Die Ergebnisse sind in 13 Berichten dokumentiert.¹ Mit Schreiben vom 28.12.1995 hat das Bundesministerium für Wirtschaft den drei Instituten den Auftrag erteilt, die „Analyse der gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Anpassungsprozesse in Ostdeutschland“ fortzuführen. Die Institute legen hiermit den 14. Bericht in ununterbrochener Folge vor.

Für diesen Bericht hat der Auftraggeber den Instituten ein Thema mit einem aktuellen Bezug vorgegeben. Sie sollen aufzeigen, warum die Anpassungsprozesse in Ostdeutschland in letzter Zeit nur noch schleppend verlaufen. Insbesondere soll herausgearbeitet werden, welche spezifischen Probleme die Entwicklungsmöglichkeiten der ostdeutschen Unternehmen einengen. Schließlich soll aufgezeigt werden, welchen Beitrag die Wirtschaftspolitik leisten kann, wenn es darum geht, die Hemmnisse im Anpassungsprozeß zu beseitigen.

Da den Instituten für die Bearbeitung des Themas nur relativ wenig Zeit zur Verfügung stand, mußte auf gesonderte statistische Erhebungen verzichtet werden. Der Bericht stützt sich zum großen Teil auf die Auswertung der verfügbaren sekundärstatistischen Quellen. Es muß in diesem Zusammenhang erneut darauf hingewiesen werden, daß die statistischen Informationen über die ostdeutsche Wirtschaft weiterhin sehr lückenhaft sind. In Teilbereichen hat sich die Situation im Vergleich zu früher sogar verschlechtert, denn zunehmend weist die amtliche Statistik keine Ergebnisse mehr getrennt für die alten und die neuen Bundesländer aus. Insofern muß der Bericht das versuchen, was möglich ist — mit einer flackernden Kerze das Dunkel aufzuhellen.

A. Lage der ostdeutschen Wirtschaft im Frühjahr 1996

Das wirtschaftliche Wachstum in Ostdeutschland hat im Verlauf des letzten Jahres stetig an Tempo eingebüßt (Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute 1996). Im ersten Quartal dieses Jahres kam es — im Vergleich zum entsprechenden Zeitraum des Vorjahres — zu einer Stagnation bei der preisbereinigten gesamtwirtschaftlichen Leistung (Tabelle A1). Einen erheblichen Anteil hatte daran der kalte Winter, der eine außergewöhnlich starke Einschränkung der Bau-

tätigkeit zur Folge hatte. Er dämpfte auch in erheblichem Maße die Produktion des Verarbeitenden Gewerbes, das in Ostdeutschland vergleichsweise stark auf die Herstellung von Vorprodukten für die Bauwirtschaft ausgerichtet ist. So gab es im Glas- und Keramikgewerbe sowie bei der Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden einen deutlichen Rückgang in der Fertigung (Tabelle A2).

Ungeachtet solcher nur kurzzeitig wirkender Einflüsse ist festzustellen, daß sich der Aufholprozeß verlangsamt hat. Dafür gibt es mehrere Gründe:

- Zweifellos macht sich auch in den neuen Bundesländern die schwache Konjunktur bemerkbar. Sie beeinträchtigt die Absatzchancen der ostdeutschen Unternehmen auf den überregionalen Märkten. Sie dämpft auch die Investitionstätigkeit.
- Beeinflußt wird die Entwicklung auch dadurch, daß die große Welle der Investitionen in den neuen Bundesländern zunächst einmal ihren Höhepunkt erreicht hat. Zahlreiche Projekte zur Errichtung neuer sowie zur Sanierung und Modernisierung bestehender Betriebe sind inzwischen weit vorangekommen oder bereits abgeschlossen. Zum Teil wurden dabei auch Überkapazitäten geschaffen (wie mancherorts bei Bürogebäuden). Auch bei der Erneuerung der Infrastruktur hat es große Fortschritte gegeben. Diese Faktoren haben vor allem die Bautätigkeit im Verlauf des letzten Jahres stark gebremst.

Nicht in demselben Maße wie das Verarbeitende Gewerbe und die Bauwirtschaft wurden der Handel, der Verkehrssektor und die privaten Dienstleistungen von der Abschwächung erfaßt. Erhebliche Impulse dürften zuletzt vom privaten Verbrauch gekommen sein, denn die Realeinkommen haben zu Beginn dieses Jahres kräftig zugenommen. Gleichwohl ist nicht zu verkennen, daß auch im tertiären Sektor das Wachstum im letzten Jahr an Geschwindigkeit verloren hat.

Entsprechend bleibt die Lage auf dem Arbeitsmarkt stark angespannt. Im Laufe des letzten Jahres wurde die Beschäftigung immer zögerlicher ausgeweitet (Tabelle A3, Schaubild A1); in einigen Wirtschaftszweigen wie im Verarbeitenden Gewerbe wurde sie sogar weiter reduziert. Spürbar zugenommen hat die Zahl der registrierten Arbeitslosen — vor allem wegen der Reduzierung arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen. Im ersten Quartal dieses Jahres ging die Arbeitslosigkeit sprunghaft nach oben, da es zu einem starken Beschäftigungsabbau kam. Es ist anzunehmen, daß sich hierin nicht nur Saisoneinflüsse widerspiegeln.

B. Wachstumshemmnisse im Unternehmenssektor

I. Zur Identifizierung von Wachstumshemmnissen

Sechs Jahre nach der wirtschaftlichen Vereinigung bietet die ostdeutsche Wirtschaft weiterhin ein zwiespältiges Bild:

- Einerseits kommt der Aufbau einer neuen Produktionsbasis gut voran. Seit Mitte 1990 wurden in den neuen Bundesländern fast eine Billion DM investiert — in die Modernisierung und Umstrukturierung der Unternehmen, den Ausbau der Infrastruktur, die Sanierung des Wohnungsbestandes sowie in die Beseitigung ökologischer Schäden.
- Andererseits verringert sich der Rückstand in der Leistungskraft nur langsam. Viele ostdeutsche Unternehmen sind noch immer nicht wettbewerbsfähig. Auf überregionalen und insbesondere auf internationalen Märkten spielen sie bislang nur eine untergeordnete Rolle.

Alles in allem bleibt das wirtschaftliche Wachstum deutlich hinter dem zurück, was wünschenswert ist. Die Frage lautet daher: Woran liegt es, daß die ostdeutsche Wirtschaft trotz hoher Investitionen nicht zu einer größeren Dynamik findet?

Die Antwort ist alles andere als leicht: Der Aufholprozeß in den neuen Bundesländern ist ein außerordentlich komplexer Vorgang, den man nicht mit einfachen Ad-hoc-Hypothesen, wie sie gern angeboten werden, beschreiben kann.² Im Aufholprozeß spielen mehrere Faktoren eine Rolle: Neben den wirtschaftspolitischen Rahmendaten sind das vor allem die Standortbedingungen und die Fähigkeiten der Unternehmen vor Ort, mit den Schwierigkeiten fertig zu werden und im Wettbewerb zu bestehen. Auf der Suche nach Erklärungen für die Wachstumsschwäche ist also beides — die Schwächen des Produktionsstandorts und die Wettbewerbsschwächen der Unternehmen — ins Bild zu nehmen.

1. Begriffe und Fragestellungen

Standortsschwächen und Wettbewerbsschwächen hängen eng miteinander zusammen. Unternehmen, die schlechte Standortbedingungen vorfinden, tun sich meistens auch im Wettbewerb schwer. Trotzdem muß beides gedanklich auseinandergehalten werden.³

- *Standortsschwächen* sind die Defizite, die eine Region bei der Ausstattung mit wichtigen Produktionsfaktoren wie Grund und Boden, Rohstoffen und Energie, Arbeitskräften und Sachkapital, Verkehrsinfrastruktur und Umweltbelastbarkeit hat. Standortsschwächen müssen nicht von Dauer sein. Sie können teilweise ausgeglichen werden, indem fehlende Produktionsfaktoren, soweit sie mobil sind, von außen attrahiert werden. So gesehen stehen Regionen im Wettbewerb, insbesondere konkurrieren sie um das Kapital von Investoren. Entsprechend muß zu den Standortsschwächen alles das gerechnet werden, was eine Region für Investoren unattraktiv macht — etwa vergleichsweise hohe Löhne und fiskalische Abgaben, starre Arbeits- und Maschinenlaufzeiten, komplizierte, bürokratische Genehmigungsverfahren oder diverse Marktzugangsbeschränkungen. So gesehen kann man sagen: Regionen befinden sich untereinander im Institutionenwettbewerb (North 1995).
- *Wettbewerbsschwächen* sind dagegen Defizite, die ein Unternehmen im Wettbewerb mit seinen Konkurrenten hat — im Wettbewerb mit seinen Produkten, seinen Preisen, seiner Lieferpünktlichkeit, seinem Kundenservice und mit vielem mehr. Entsprechend sind Erklärungen für mangelnde Wettbewerbsfähigkeit auf der einzelwirtschaftlichen Ebene zu suchen — etwa in veralteten und verschlissenen Produktionsanlagen, in falschen oder qualitativ schlechten Produkten, in unzureichenden Forschungsanstrengungen, in unzureichenden Marketingaktivitäten oder in Managementfehlern.

Wettbewerbsschwächen müssen die Unternehmen selbst ausmerzen, der Staat kann hier nur in begrenztem Maße und zeitlich befristet Hilfen geben. Standortsschwächen muß der Staat beseitigen oder, falls das kurzfristig nicht möglich ist, durch finanzielle Hilfen an Investoren kompensieren. Hierin liegt die eigentliche Rechtfertigung für die massive Förderung des „Aufbau-Ost“ durch die öffentliche Hand.

Damit stellen sich drei Fragen:

- Inwieweit ist die unbefriedigende Entwicklung in Ostdeutschland auf Schwachpunkte bei den Unternehmen und inwieweit auf unzureichende äußere Rahmenbedingungen zurückzuführen?
- Worin bestehen im einzelnen die Defizite und wie lassen sie sich erklären?
- Wie können die Defizite beseitigt werden?

Es erscheint sinnvoll, diese Fragen zuerst aus wirtschaftstheoretischer Sicht zu diskutieren.

2. Theoretische Erklärungsmodelle

Die räumliche Dimension von Wachstumsprozessen beschäftigt die ökonomische Theorie seit langem.⁴ Ausgangspunkt sind folgende Beobachtungen: Regionen entwickeln sich sehr verschieden. Manche wachsen rasch, andere nur langsam. Manche Regionen, die hinterherhinken, können nach relativ kurzer Zeit aufschließen oder sogar einen Vorsprung gewinnen, andere hingegen schaffen das selbst auf längere Sicht nicht oder fallen sogar weiter zurück. Manche Regionen weisen eine hohe Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten auf, andere nur eine geringe. Manche Regionen sind in hohem Maße in die überregionale Arbeitsteilung integriert, andere wiederum sind weitgehend auf sich selbst gestellt. Und schließlich: Manche Regionen bewegen sich gleichsam wie von selbst auf einem steilen Wachstumspfad, andere können auch mit massiver staatlicher Unterstützung nicht auf einen solchen Pfad gebracht oder dort gehalten werden.

Es gibt kein fertiges Theoriengebäude, in dem alles, was sich an räumlichen Entwicklungsunterschieden beobachten läßt, seinen Platz fände. Die „Regionalökonomie“ besteht aus zahlreichen Einzelbausteinen, die unterschiedlichen Theoriebereichen entstammen. Teilweise ergänzen sie sich gut, teilweise jedoch wollen sie nicht recht zueinander passen. Mit Blick auf die Verhältnisse in Ostdeutschland sollen die wichtigsten Erklärungsansätze für räumliche Entwicklungsunterschiede dargestellt und bewertet werden.

a. Regionalökonomische Modelle

Die traditionelle Regionalökonomie erklärt Unterschiede im Wachstumstempo zwischen Regionen mit Unterschieden in der Ausstattung sogenannter Potentialfaktoren, aus denen bestimmte Standortvorteile bzw. -nachteile für die Unternehmen herrühren (vgl. Biehl et al. 1975). Zu den günstigen Potentialfaktoren zählen beispielsweise qualifizierte Arbeitskräfte, eine moderne Verkehrsinfrastruktur, geringe Entfernungen zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten, ein leichter Zugang zu Forschungseinrichtungen oder attraktive Lebensbedingungen für die arbeitenden Menschen. Wo solche Faktoren reichlich verfügbar sind, siedeln sich häufig Unternehmen an, die von der spezifischen Qualität des Standorts profitieren. Häufig sind dies Unternehmen gleicher Branchen oder vor- und nachgelagerter Produktionsstufen, die als Zulieferer oder Abnehmer fungieren. Aus den mannigfachen Verflechtungen zwischen den Unternehmen vor Ort können Fühlungsvorteile resultieren: Unternehmen, die zusammenarbeiten und in räumlicher Nähe zueinander stehen, haben beispielsweise niedrigere Kommunikationskosten als Unternehmen, die sich in der Fläche verteilen. Dem stehen möglicherweise höhere Transportkosten gegenüber. Die Theorie aber nimmt an, daß der Saldo positiv ist, denn sonst käme es nicht zur räumlichen Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten.

Die neuere Regionaltheorie rückt Veränderungen in der Unternehmenslandschaft, insbesondere die Vorteile von Netzwerkaktivitäten in den Vordergrund.⁵ Danach bestehen die Vorteile der Agglomeration vor allem in Synergien aus einer — räumlich engen — Kooperation (economies of scope). In der Literatur zu den sogenannten „industrial districts“ (Brusco 1990; Amin und Thrift 1992) spielen die Netzwerke lokaler Unternehmen, die eng miteinander kooperieren, sogar die zentrale Rolle. Der Grundgedanke ist dabei folgender: Die Anpassung an sich ständig verändernde Marktbedingungen (globaler Anbieterwettbewerb, kurze Produktzyklen, instabile Nachfrage) erfordert von den Unternehmen ein hohes Maß an Flexibilität. Dafür sind die überkommenen Konzepte der Massenproduktion mit starren Arbeitsabläufen, umfangreichen Losgrößen sowie enger vertikaler Integration von Produktionsstufen immer weniger geeignet. Wichtigste Kennzeichen der neuen Produktionskonzepte sind deshalb eine flexible Fertigungstechnik, eine geringe Fertigungstiefe, eine flexible Aufgabenverteilung sowie eine dezentrale Koordination und Kontrolle. Die Umsetzung dieser Konzepte verlangt kleinere Produktionseinheiten, die selbständig operieren, vor Ort aber eng miteinander kooperieren. Die räumliche Nähe bietet dabei Vorteile: Neben kurzen Transport- und Kommunikationswegen, die gemeinsame Nutzung von Bezugs- und Absatzkanälen, Forschungseinrichtungen sowie Infrastruktureinrichtungen, der Zugriff auf ein fachlich

ähnlich qualifiziertes Arbeitskräftepotential oder die vereinfachte Kommunikation durch persönliche Kontakte. „Industrial districts“ sind daher als Wachstumspole oder Wachstumsknoten anzusehen. Sie zeichnen sich im allgemeinen durch eine hohe wirtschaftliche Dynamik aus, von der letztlich auch das Umland profitiert.

Freilich: Agglomerationen, aus denen Synergien erwachsen, fallen nicht wie „Manna vom Himmel“. Sie bilden sich in der Regel im Marktprozeß heraus, oftmals erst in längeren Zeiträumen. In Ostdeutschland sind erst Ansätze dazu vorhanden. Die Wirtschaft der DDR wies zwar räumliche Schwerpunkte auf. Die Verteilung von Branchen und Betrieben im Raum ähnelte aber auch zuletzt noch der Verteilung in der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg. Standorte für Neuansiedlungen wurden häufig unter bestimmten industriepolitischen Gesichtspunkten, nicht selten ohne Berücksichtigung ökonomischer Standortkriterien festgelegt. Die Liefer- und Absatzbeziehungen zwischen den und innerhalb der Kombinate und volkseigenen Betriebe waren somit außerordentlich transportkosten- und kommunikationskostenintensiv. Die Kooperation über weite Entfernungen war mitunter sogar stärker ausgeprägt als die vor Ort. Von diesen großräumigen „Netzwerken“ konnte unter marktwirtschaftlichen Bedingungen nicht viel übrigbleiben. Abgesehen von einigen Zentren, bei denen der Staat aus industrie- und sozialpolitischen Gesichtspunkten große Anstrengungen macht, um sie zu revitalisieren (Chemiedreieck, Werftengürtel), sind in den neuen Bundesländern zwar auch Tendenzen zu Agglomerationen im Sinne solcher „industrial districts“ erkennbar. Sie sind aber noch nicht sehr ausgeprägt.

Standortentscheidungen im Osten werden derzeit von den Investoren offensichtlich primär aus logistischen Überlegungen gefällt. Die neuen „Agglomerationen“ entstehen daher nicht zufällig entlang der Hauptverkehrsadern. Gleichwohl muß abgewartet werden, ob daraus echte Zentren werden, die den dort ansässigen Unternehmen spürbare Führungsvorteile bescheren.

b. Außenhandelstheoretische Modelle

Bei den „industrial districts“ sind häufig die lokalen und regionalen Märkte das Hauptabsatzgebiet für die Unternehmen. Allerdings gibt es auf lokalen und regionalen Märkten nur beschränkte Expansionschancen, die im wesentlichen von der Kaufkraft der Bevölkerung bestimmt werden. Größere Wachstumspotentiale gibt es dagegen auf überregionalen und vor allem internationalen Märkten. Ein Problem der ostdeutschen Unternehmen ist es, daß sie nach wie vor auf den Nahabsatz fixiert und nur unzureichend in die Arbeitsteilung mit anderen Regionen, insbesondere in die mit dem Ausland, integriert sind. Die Außenhandelstheorie kann einige Hinweise liefern, warum das so ist.

Nach der traditionellen Außenhandelstheorie kann sich eine Region dann erfolgreich in die überregionale Arbeitsteilung integrieren, wenn die dort ansässigen Unternehmen im ganzen oder in einzelnen Segmenten Kostenvorteile gegenüber den Unternehmen in anderen Regionen haben. Das ist in Ostdeutschland jedoch eher die Ausnahme denn die Regel: Die Produktionskosten sind dort im Durchschnitt deutlich höher als bei den Konkurrenten anderswo. Das liegt vor allem am weiterhin vergleichsweise niedrigen Produktivitätsniveau und am, daran gemessen, hohen Lohnniveau. Auch relativ hohe Energie- und Transportkosten verteuern die Produktion. Geringere Produktionskosten würden in Ostdeutschland insgesamt immer mehr die Produktion überregional handelbarer Güter rentabel machen — und damit den Aufbau einer Exportbasis erleichtern.

Auf die Dauer kann es freilich bei vollkommenen, offenen Märkten zwischen Regionen mit gleicher Faktorausstattung und gleichem Entwicklungsniveau keine Unterschiede im Kostenniveau geben. Damit entfallen die Anreize für eine — komplementäre — überregionale Arbeitsteilung, zumal wenn hohe Transportkosten anfallen. Es bleibt aber die Chance, sich für eine — substitutive — Arbeitsteilung auf intra-industrieller Ebene zu spezialisieren. In diesem Fall kommt überregionaler Absatz dadurch zustande, daß die Abnehmer unterschiedliche Vorlieben für bestimmte Produkte haben, etwa Weine von Saale und Unstrut solchen von Rhein und Mosel vorziehen — und dafür sogar höhere Preise zahlen.

Diese Grundgedanken der neuen Außenhandelstheorie lassen sich auf regionalpolitische Fragestellungen übertragen (Krugman 1979, 1991). Spezialisierung führt im allgemeinen zu Kostenvorteilen: Unter-

nehmen, die größere Stückzahlen produzieren, können mit niedrigeren Durchschnittskosten kalkulieren als Unternehmen mit kleinen Losgrößen (steigende skalare Erträge). Es ist deshalb oftmals vorteilhaft, die Produktion bestimmter Güter an einem Ort zu konzentrieren. Die räumliche Konzentration lohnt sich immer dann, wenn sinkende Produktionskosten stärker zu Buche schlagen als steigende Transportkosten, die für sich genommen auf eine größere räumliche Streuung hinwirken.

Die Bedeutung der neuen Außenhandelstheorie für die Erklärung räumlicher Wachstumsprozesse ist allerdings umstritten. Die Rolle steigender Skalenerträge infolge von Spezialisierung sollte jedenfalls nicht überbewertet werden. Die vollständige Spezialisierung auf Seiten der Produzenten wird und kann es nicht geben. Ihr steht nicht zuletzt das mit dem Spezialisierungsgrad steigende Marktrisiko im Wege. Überdies kommen steigende Skalenerträge erst dann zum Tragen, wenn entsprechende Absatzpotentiale erschlossen werden können. Dies ist meistens mit langwierigen Lernprozessen verbunden, und das bedeutet, daß mit der neuen Außenhandelstheorie in der Regel nur säkulare Wachstumsprozesse erklärt werden können. Denn bis ein Unternehmen mit seinen Produkten die entsprechende Wertschätzung auch auf überregionalen Märkten findet, braucht es Zeit. Ein Produkt wird sich in der Regel erst dann zu einem Exportschlager entwickeln, wenn es auf lokalen Märkten breite Akzeptanz genießt. Vielen ostdeutschen Produkten (insbesondere im Non-food-Bereich) haftet aber noch das Negativ-Image aus früherer Zeit an.

Gleichwohl beleuchtet die neue Außenhandelstheorie ein wichtiges Problem: Für die Produktion von skalenintensiven Gütern sind die ostdeutschen Unternehmen in ihrer überwiegenden Mehrheit zu klein. Die ehemaligen Treuhandbetriebe sind, soweit sie nicht im Zuge der Privatisierung zergliedert wurden, inzwischen arg geschrumpft, und die neugegründeten Betriebe sind noch lange nicht auf ihre optimale Größe herangewachsen. Daraus resultieren Kostennachteile wegen hoher Fixkosten. Mit ihren relativ kleinen Produktionsserien gelangen die Unternehmen zudem nur schwer in die Vertriebskanäle der großen Handelsketten hinein. Schließlich gibt es noch große Spezialisierungsdefizite: Viele Unternehmen haben einfach noch nicht das für sie richtige Profil gefunden.

Auf außenhandelstheoretische Überlegungen gründet sich auch das sogenannte Exportbasis-Konzept, das in der Regionalpolitik seit längerem eine wichtige Rolle spielt (North 1955). Es besagt, daß das Wachstum einer Region entscheidend von der Größe und der Entwicklung ihres Exportsektors abhängt. Dabei wird allerdings der Bedeutung des lokalen Sektors für eine breite Exportbasis nicht angemessen Rechnung getragen. Denn die Leistungsstärke vieler exportierender Unternehmen hängt auch von der anderer Unternehmen ab, die vor Ort als Zulieferer fungieren oder Serviceleistungen erbringen. Diese sind dann untrennbarer Bestandteil einer Export-Kette, die im ganzen nur so stark sein kann wie ihr schwächstes Glied.

c. Wachstumstheoretische Modelle

Auf der Außenhandelstheorie basieren auch die Modelle der neuen Wachstumstheorie. Sie erklären Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung von Räumen mit der Akkumulation von technischem Wissen (vgl. Romer 1990 sowie Grossman und Helpman 1991). Der Grundgedanke ist, daß Produkt- und Prozeßinnovationen positive externe Effekte hervorbringen — daß also die Erträge von Forschung und Entwicklung nicht nur bei den Unternehmen anfallen, die sich hierbei engagieren, sondern mehr oder weniger bei allen Unternehmen der Region („spillover“-Effekte). Es wird also zwischen einer einzelwirtschaftlichen Produktionsfunktion mit konstanten Skalenerträgen und einer gesamtwirtschaftlichen Produktionsfunktion mit steigenden Skalenerträgen unterschieden. In gebotener Kürze läßt sich diese Theorie wie folgt skizzieren: Unternehmen, die forschen und entwickeln, müssen früher oder später mit sinkenden Grenzerträgen rechnen. Wegen der positiven externen Effekte wird dieser Zeitpunkt aber hinausgezögert. Es kann sogar sein, daß einzelne Unternehmen einen Wissensvorsprung erzielen, der ihnen zeitweilig eine Monopolrente sichert. Da die positiven externen Effekte vom akkumulierten Wissensbestand abhängig sind, werden sich Regionen mit einem Wissensvorsprung schneller entwickeln als andere Regionen. Zu regionalen Auf- oder gar Überholprozessen kommt es nach diesem Modell also nicht.

Um Aufhol- und Überholprozesse modellmäßig darstellen zu können, muß die Annahme eines kontinuierlichen Wissenszuwachses aufgegeben werden. Im sogenannten „leapfrogging“-Modell (Brezis et al. 1993) wird mit einer sprunghaften Wissensvermehrung in Form technologischer Durchbrüche argumentiert. Dabei wird angenommen, daß die neue Technologie erst nach einiger Zeit voll ausgereift ist und zu positiven Erträgen führt. Für eine weit fortgeschrittene Region mag sich deshalb die rasche Einführung einer neuen Technologie zum Ersatz der alten, ausgereiften Technologie nicht lohnen. Ein zurückgebliebenes Land würde dagegen gleich in die neue Technologie investieren und könnte auf diese Weise das fortgeschrittene Land einholen oder sogar überholen.

Der Erklärungsgehalt der neuen Wachstumstheorie ist schwer einzuschätzen. Einerseits ließe sich argumentieren, die Wachstumsschwäche in den neuen Bundesländern sei auf Defizite bei der Forschung und Entwicklung zurückzuführen. Tatsächlich wurde im Zuge des Transformationsprozesses ein großer Teil des ostdeutschen Wissenskaptals zerstört: Viele Einrichtungen im Bereich von Forschung und Lehre wurden „abgewickelt“, und das Personal hat sich in alle Winde zerstreut. Zudem wurden durch den Strukturwandel berufliche Kenntnisse und Fertigkeiten entwertet. Der Schwachpunkt dieser Theorie ist, daß sie die räumliche Diffusion von Wissen und mithin dessen Nutzung auf die Ursprungsregion begrenzt. Sie vernachlässigt die Rolle des Wissenstransfers. Tatsächlich gibt es einen breiten Wissenstransfer von West nach Ost. Inzwischen ist ein großer Teil des Kapitalstocks in Ostdeutschland erneuert, und die anfänglichen Defizite beim Umgang mit neuen Maschinen und neuen Materialien sind weitgehend abgebaut. Vermutlich ist im Zuge des Neuaufbaus in Ostdeutschland bereits in höherem Maße neue Technologie installiert worden als in Westdeutschland. Das „leapfrogging“-Modell muß also um den Wissenstransfer erweitert werden. Dann kann es durchaus wichtige Einsichten vermitteln.

d. Industrieökonomische und organisationstheoretische Modelle

In den Grundmodellen der Regionalökonomik, der neuen Außenhandelstheorie und der neuen Wachstumstheorie spielt die Arbeitsteilung zwischen Regionen eine zentrale Rolle. Sie wird in diesen Modellen meistens aus dem Blickwinkel von unabhängigen Unternehmen dargestellt, die gegeneinander konkurrieren. In der Realität sieht das häufig anders aus: Viele Unternehmen sind mit anderen in rechtlicher, finanzieller oder organisatorischer Weise miteinander verknüpft, etwa durch Kapitalverflechtungen, durch kontraktmäßige Produktionsbeziehungen (Lizenzproduktion, Lohnveredelung) oder durch strategische Allianzen. Sie sind damit teils vertikal, teils horizontal in Unternehmensnetzwerke eingebunden. Die Vorteile dieser Form der Kooperation liegen auf der Hand. Dadurch lassen sich Kosteneinsparungen erzielen, denen freilich Kosten für Kontrolle und Koordinierung gegenüberstehen (Casson 1995).

Zahlreiche Unternehmen organisieren ihre Produktion in Form von Wertschöpfungsketten. Diese Ketten werden meistens von den Endabnehmern, seien es Produktions- oder Handelsunternehmen, dirigiert — etwa in bezug auf Liefersortiment, Lieferqualität, Lieferumfang, Lieferrhythmus und Lieferpreis. Ostdeutschen Unternehmen fällt es bisher schwer, sich in solche Ketten zu integrieren. Das kommt nicht von ungefähr: Um sich etwa als Zulieferer profilieren zu können, muß vieles stimmen — kurze Entwicklungszeiten, große Stückzahlen, hohe und gleichbleibende Produktqualität oder flexible und termingenaue Lieferzeiten. Es ist gewiß nicht leicht, all das zu erreichen.

Ein weiteres Problem dabei ist, daß die Unternehmen, die Wertschöpfungsketten initiieren, organisieren, koordinieren und überwachen, ihren Hauptsitz meistens in Westdeutschland haben. Sie verfügen oftmals über jahrzehntelange enge Beziehungen zu ihren Zulieferern, die sie nicht ohne weiteres kappen. Ostdeutsche Unternehmen müssen sich zunächst einmal die notwendige Reputation erwerben, das heißt, daß sie in der Regel sogar besser sein müssen als westdeutsche Unternehmen, die schon über ein gutes Standing verfügen. Dazu braucht es Zeit.

Die Erkenntnisse der industrieökonomischen Forschung lassen sich mit anderen Erklärungsmodellen, insbesondere mit denen der neuen Außenhandelstheorie und der neuen Wachstumstheorie, kombinieren: Netzwerke und Wertschöpfungsketten erleichtern auch den Unternehmen, die überwiegend auf lokalen Märkten operieren, den Zugang zu überregionalen Märkten. In dieser Hinsicht sind die ostdeutschen

Töchter von westdeutschen Müttern sicherlich im Vorteil gegenüber denjenigen Unternehmen, die auf sich allein gestellt sind. Eigenständig sind vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen, die die Unternehmenslandschaft in Ostdeutschland dominieren. Deren Operationsbereich liegt zumeist im Nahbereich.

e. Theorie der öffentlichen Güter

Während bei den bisher diskutierten Modellen zur Erklärung von regionalen Wachstumsprozessen positive externe Effekte, Skalenerträge und Verbundvorteile bei der Produktion privater Güter im Vordergrund stehen, geht es bei anderen Modellen um die Bereitstellung öffentlicher Güter durch den Staat. Zu den öffentlichen Gütern sind in diesem Zusammenhang die gesamte staatliche Leistungserstellung zu zählen wie die Verkehrsinfrastruktur, das Schul- und Bildungswesen, die Eigentums- und die Rechtsordnung oder die allgemeine Verwaltung, die Vorleistungen für die Produktion privater Güter bereitstellen. Zwischen privaten und öffentlichen Gütern besteht somit eine teils substitutive, teils komplementäre Beziehung. Es wird angenommen, daß es eine optimale Kombination zwischen beiden Arten von Gütern gibt. Wird die optimale Menge an öffentlichen Gütern unterschritten, kann dies zum Engpaß für das Wachstum in einer Region werden, wird sie überschritten, werden Ressourcen vergeudet, die in einer anderen Region besser eingesetzt werden können.

Die Theorie nimmt an, daß bei der Bereitstellung öffentlicher Güter die Regionen miteinander im Wettbewerb stehen. Jede Region wird bestrebt sein, den Investoren bestmögliche Standortbedingungen zu bieten. Das kann unter bestimmten Voraussetzungen zu suboptimalen Lösungen führen. So etwa können Überkapazitäten geschaffen werden, wenn öffentliche Güter dezentral angeboten, aber zentral finanziert werden (Oates 1972). Die Theorie fordert daher, daß Mechanismen installiert werden, bei denen es den Investoren möglich ist, ihre Präferenzen offenzulegen — welche Leistungen sie vom Staat erwarten und was sie dafür zu zahlen bereit sind (Tiebout-Gleichgewicht) (vgl. Tiebout 1956). Es würde dann zur Zu- und Abwanderung von Investoren kommen („Abstimmung mit den Füßen“), sobald das Äquivalenzprinzip verletzt ist, also die Zahlung nicht dem Gegenwert der Leistung entspricht.

In Ostdeutschland wurde nach der Wende ein riesiges Defizit an öffentlichen Gütern sichtbar: Das Verkehrs- und Telekommunikationsnetz war verschlissen und bei weitem nicht dicht genug; fast der gesamte Rechtsrahmen mußte durch die Übernahme des westdeutschen ersetzt werden; die staatliche Verwaltung mußte umorganisiert und mit den neuen Rechtsbestimmungen vertraut gemacht werden. Außerdem war der größte Teil des Produktionsapparates in Staatshand und mußte in Privathand überführt werden. Diese Defizite konnten inzwischen merklich abgetragen werden, aber in Teilbereichen, so vor allem im Bereich der Verkehrsinfrastruktur, sind sie immer noch spürbar.

3. Empirische Untersuchungskonzepte

Die Modelle der theoretischen Forschung können einige Fingerzeige auf die Ursachen der Wachstumsschwäche in Ostdeutschland geben. Eine zufriedenstellende Erklärung liefern sie aber nicht. Defizite bei der Faktorausstattung, bei der räumlichen Agglomeration, bei der Einbindung in funktionale Netzwerke oder bei der Ausstattung mit Infrastruktureinrichtungen spielen jeweils eine andere Rolle. Hinzu kommt, daß die Modelle zum Teil auf recht restriktiven Annahmen beruhen und einen hohen Abstraktionsgrad besitzen. Auch lassen sich einige der ihnen zugrundeliegenden theoretischen Konstrukte (etwa externe Effekte, Präferenzen für öffentliche Güter oder Humankapitalausstattung) empirisch kaum abbilden.

Die Forschung hat es hier mit einem dichten Geflecht von Wirkungsketten zu tun, das nur schwer durchschaubar ist. So können die Ursachen der Wachstumsschwäche teils bei den Standortfaktoren, teils auf einzelbetrieblicher Ebene liegen, ohne daß es immer möglich wäre, beides sauber zu trennen. Um dieses Problem an einigen Beispielen zu demonstrieren:

- Das hohe Kostenniveau, mit dem die ostdeutsche Wirtschaft fertig werden muß, ist zunächst einmal ein Problem, das im Prinzip alle Unternehmen berührt. Aber manche Unternehmen kommen damit durchaus zurecht: Sie haben im Vergleich zu anderen Unternehmen etwa ihre Produktion stärker durchrationalisiert, ihre Marktchancen konsequenter gesucht — oder mit ihrer Belegschaft niedrigere Löhne vereinbart.
- Die hohen Transferzahlungen von West nach Ost, die zu einem großen Teil der Alimentierung von Einkommensansprüchen dienen, begünstigen grundsätzlich die Gesamtheit der ostdeutschen Unternehmen. Gleichwohl ziehen die Produzenten, die auf lokalen Märkten operieren, daraus größere Vorteile als diejenigen Produzenten, die im überregionalen Wettbewerb stehen. Dennoch ist es nicht so, daß erfolgreiche Unternehmen nur in den vom überregionalen Wettbewerb abgeschirmten Bereichen zu finden sind. Es gibt nicht wenige ostdeutsche Unternehmen, die auch im überregionalen Wettbewerb gut dastehen — solche, die sich durch hohe Leistung, großen Einfallsreichtum und viel Flexibilität auszeichnen.
- Die hohen Investitionen, die notwendig sind, um den ostdeutschen Unternehmen Absatzmärkte zu erschließen, führen bei vielen Unternehmen zu Finanzierungsproblemen. Oft ist die Eigenkapitalausstattung gering, und das ist nicht zuletzt Ausdruck der unbefriedigenden Gesamtsituation: Solange keine Gewinne erwirtschaftet werden, läßt sich auch kein Kapital ansammeln. Allerdings haben die ostdeutschen Unternehmen nicht alle am Nullpunkt angefangen. Ein Teil von ihnen ist im Zuge der Privatisierung, ein anderer Teil ist durch Förderprogramme durchaus angemessen mit Eigenkapital ausgestattet worden. Hier muß die Frage gestellt werden, ob sich hinter der Eigenkapitalschwäche nicht auch Managementschwächen verbergen. Wo ein überzeugendes Unternehmenskonzept vorhanden ist sowie eine Mannschaft, die es umsetzen kann, werden die Banken kaum zögern, erforderliche Kredite zu gewähren. Eine niedrige Eigenkapitalausstattung ist nicht zwangsläufig eine Bremse für die Expansion des Unternehmens.

Wie die Beispiele zeigen, ist es nicht leicht, zwischen Ursachen und Wirkungen zu unterscheiden. Ad-hoc-Erklärungen, zu denen in der öffentlichen Diskussion gern gegriffen wird, müssen deshalb kritisch hinterfragt werden.

Das alles stellt hohe Anforderungen an das empirische Material. Es muß erneut darauf hingewiesen werden, daß die für Ostdeutschland verfügbaren Statistiken diesen Anforderungen bei weitem nicht gerecht werden. In Teilbereichen gibt es inzwischen sogar weniger Informationen als in den ersten Jahren nach der Wende. So bereitet die amtliche Statistik immer weniger Fachstatistiken für Ost und West getrennt auf. Bei der Suche nach operationalen Untersuchungskonzepten müssen deshalb auch die Beschränkungen, die sich aus dem verfügbaren Datenmaterial ergeben, ins Blickfeld genommen werden. Grundsätzlich gibt es für die Forschung drei Möglichkeiten, mit dem Informationsproblem fertig zu werden:

- der Rückgriff auf Daten aus der amtlichen Statistik sowie aus nichtamtlichen Quellen,
- die Beschaffung von Informationen durch eigene (flächendeckende) Erhebungen und Umfragen,
- die Anfertigung von Fallstudien.

Der Rückgriff auf verfügbare Datenbestände ist das gebräuchlichste und häufig auch effizienteste Verfahren. Allerdings müssen dabei sachliche Beschränkungen in Kauf genommen werden. Diese ergeben sich zum einen aus der Art der Tatbestände, die dargestellt werden, aus den Definitionen, nach denen sie abgegrenzt sind, aus den Gliederungs- und Zuordnungsprinzipien, die ihnen zugrunde liegen, sowie aus dem Zeitraum, den sie abdecken. Beschränkungen ergeben sich zum anderen aus den Erhebungs- und den Auswertungsprogrammen, bei deren Konzeption vielerlei Rücksichten genommen werden mußten — etwa auf die Kosten von Erhebungen, auf strenge Datenschutzvorschriften oder auf die begrenzte Auskunftsbereitschaft der Befragten. Untersuchungen auf der Basis von sekundärstatistischen

Materialien können sich deshalb jeweils nur auf jene Tatbestände konzentrieren, die darin explizit abgedeckt sind.

Für umfassende Untersuchungen ist es ratsam, eigens darauf zugeschnittene primärstatistische Erhebungen durchzuführen. Von der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung werden solche Erhebungen teils regelmäßig, teils sporadisch in eigener Regie durchgeführt. So befragten das DIW und das IWH wiederholt ostdeutsche Unternehmen in Industrie und Baugewerbe. Da bei Befragungen durch die Institute — im Gegensatz zu Erhebungen der amtlichen Statistik — keine Auskunftspflicht besteht, hängen die Ergebnisse stark von der Bereitschaft der Unternehmen ab, Rede und Antwort zu stehen. Der Fragenkatalog darf deshalb nicht zu lang, und er muß leicht beantwortbar sein; häufig können keine quantitativen Angaben, sondern nur qualitative Einschätzungen erwartet werden.

Als Ergänzung zu solch breit angelegten, schriftlichen oder fernmündlichen Befragungen kommen Fallstudien in Frage. Im mündlichen Gespräch lassen sich nicht nur einzelne Tatbestände besser ermitteln, sondern auch deren Hintergründe ausleuchten. Komplexe Problemlagen können letztlich nur „vor Ort“ untersucht werden. Freilich läßt sich aus arbeitsökonomischen Gründen meistens nur eine geringe Zahl von Fallstudien anfertigen. Es ist auch immer eine offene Frage, ob wirklich typische Fälle dargestellt werden.

Im folgenden empirischen Teil der Untersuchung werden alle drei Wege beschritten:

- Es werden zunächst vier Befragungen des DIW im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe aus den Jahren 1991–1995 im Längs- und Querschnitt ausgewertet. Diese Befragungen geben wichtige Hinweise, wie die ostdeutschen Unternehmen die wirtschaftspolitischen Rahmendaten, die Standortqualität und schließlich ihre eigene Situation einschätzen und welche Wachstumshemmnisse sie sehen.
- Anschließend werden Problemfelder analysiert, die in Befragungen immer wieder genannt werden: Rückstände bei der Leistungserstellung, Nachteile bei den Produktionskosten, Schwierigkeiten beim Absatz und Engpässe bei der Finanzierung. Dabei wird vor allem auf Daten aus der amtlichen Statistik und aus anderen Quellen zurückgegriffen.
- Schließlich werden einige Fallstudien vorgestellt.

II. Typische Wachstumshemmnisse

1. Überblick: Ergebnisse von Befragungen

Der Neuaufbau der ostdeutschen Wirtschaft vollzieht sich durch einen gewaltigen Umbruchprozeß in der Unternehmenslandschaft, der immer noch andauert: Der größere Teil der ehemaligen Staatsbetriebe der DDR wurde privatisiert oder an die alten Eigentümer zurückgegeben, der andere, kleinere Teil mußte geschlossen werden. Westdeutsche und ausländische Investoren haben sich in erheblichem Maße in Ostdeutschland engagiert. Viele ehemals abhängig Beschäftigte haben den Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit gewagt.

Alles in allem hat dieser Umbruchprozeß Früchte getragen: Die gesamtwirtschaftliche Leistungskraft ist in den sechs Jahren seit der Vereinigung deutlich gewachsen. Ein Teil der Unternehmen hat die Umstellungs- oder Aufbauphase bereits erfolgreich hinter sich gebracht und kann sich am Markt behaupten. Ein anderer Teil hat jedoch noch immer große ungelöste Wettbewerbsprobleme und ist in letzter Zeit in ernste Schwierigkeiten geraten.

Darüber, wie der Anpassungsprozeß bei den Unternehmen im einzelnen verläuft, gibt die amtliche Statistik nur sehr begrenzt Auskunft. Um diese Informationslücke zu schließen, hat das DIW frühzeitig begonnen, bei den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes entsprechende Einschätzungen und Informationen einzuholen. Bislang wurden vier Umfragen durchgeführt: im Sommer 1991, im Sommer 1992, im Winter 1993/94 und im Frühjahr 1995.⁶ Die Ergebnisse dieser vier Umfragen wurden für die-

Tabelle 1 – Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland mit Problemen im Wettbewerb 1991–1995 (vH der Unternehmen)

	Sommer 1991	Sommer 1992	Winter 1993/94	Frühjahr 1995
<i>Eigentumsstatus</i>				
Private Unternehmen	62	57	55	52
davon:				
Privatisierte Treuhandunternehmen	x ^a	62 ^b	60	55
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	x ^a	.	64	65
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	x ^a	58	51	48
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	x ^a	41	45	46
davon:				
Eigenständige Unternehmen	73	59	55	55
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	56	52	56	45
Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bzw. ihrer Nachfolgeeinrichtungen	88	84	82	53
<i>Größenklasse</i>				
Unternehmen mit ... Beschäftigten				
1 bis 19	75	61	51	52
20 bis 49	81	63	55	54
50 bis 99	78	67	63	54
100 bis 199	84	65	65	47
200 bis 499	85	73	63	48
500 und mehr	92	78	77	58
<i>Ausgewählte Industriezweige</i>				
Steine und Erden	72	39	40	37
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	87	74	59	67
Chemie	87	70	63	56
Metallverformung/Oberflächenveredelung	87	65	59	50
Stahl- und Leichtmetallbau	72	58	62	62
Maschinenbau	84	77	65	58
Straßenfahrzeugbau	79	51	75	48
Elektrotechnik	87	71	58	44
EBM-Waren	82	65	49	54
Holzverarbeitung	80	61	54	50
Papier- und Pappeverarbeitung	91	67	62	50
Druck	77	53	40	57
Kunststoff	82	62	48	48
Textil/Bekleidung	90	74	62	61
Nahrungs- und Genußmittel	83	63	59	54
Alle Unternehmen	84	66	57	52

^aAusweis wegen zu geringer Fallzahl nicht sinnvoll. – ^bEinschließlich reprivatisierter Unternehmen.

Quelle: Umfragen des DIW vom Sommer 1991, vom Sommer 1992, vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

sen Bericht erstmals miteinander verbunden. Sie erlauben nun also auch Aussagen über die Entwicklung einzelner Unternehmen im Zeitablauf.

Die Gegenüberstellung der einzelnen Jahresergebnisse zeigt, daß der Problemdruck aus Sicht der Unternehmen anfänglich sehr stark war, daß er in den Folgejahren aber stetig abgenommen hat. Im Sommer 1991 meinten noch mehr als vier Fünftel der Unternehmen, sich nur mit großen Schwierigkeiten am Markt behaupten zu können, im Sommer 1992 waren es noch zwei Drittel und im Frühjahr 1995 reichlich die Hälfte (Tabelle 1).

Bei den einzelnen Unternehmensgruppen war der Problemdruck unterschiedlich groß. Besonders stark war er bei den Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bzw. ihrer Nachfolgeeinrichtungen. Der Anteil dieser „Problemfälle“ ist in den zurückliegenden fünf Jahren stark zurückgegangen, da Treuhandbe-

triebe privatisiert oder geschlossen wurden. Auch unter privatisierten oder reprivatisierten Betrieben war der Anteil der Unternehmen mit großen Problemen recht hoch. Neugegründete Betriebe haben den Umfrageergebnissen zufolge weniger Schwierigkeiten, im Wettbewerb zu bestehen. Gleichwohl ist hier — anders als bei den übrigen Unternehmensgruppen — der Anteil von Unternehmen mit Problemen im Wettbewerb nicht gesunken. Im Hinblick auf die Besitzverhältnisse zeigt sich, daß eigenständige Firmen im allgemeinen häufiger Probleme haben als Tochtergesellschaften westdeutscher und ausländischer Unternehmen.

Zwei Probleme haben den Unternehmen über den gesamten Zeitraum hinweg besonders zu schaffen gemacht: Finanzierungsprobleme einerseits und der rasche Lohnanstieg andererseits (Tabelle 2). Immer schwerer fällt es offenbar, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Abgenommen hat dagegen der Anteil derjenigen Unternehmen, die mit veralteten Anlagen produzieren, sowie der Anteil derjenigen Unternehmen, die angeben, Probleme beim Vertrieb zu haben. Alles in allem zeigt diese Entwicklung, daß die Probleme der Anpassung an marktwirtschaftliche Verhältnisse anscheinend weitgehend überwunden sind, solche dagegen, die für die Phase des Aufbaus und der Marktdurchdringung typisch sind, an Bedeutung zunehmen.

Tabelle 2 – Ausgewählte Probleme aus Sicht der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland 1991–1995

	... vH der Unternehmen hatten das jeweilige Problem im ...			
	Sommer 1991	Sommer 1992	Winter 1993/94	Frühjahr 1995
Zahlungsmoral schlecht	–	–	–	59
Eigenkapital zu gering	–	–	–	52
Konkurrenzdruck nimmt zu	–	–	–	50
Liquiditätslage angespannt	–	–	–	49
Löhne und Gehälter steigen zu schnell	31	44	41	43
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	53	49	39	43
Qualifizierte Mitarbeiter schwer zu bekommen	6	17	20	27
Anbieter vergleichbarer Produkte preiswerter	–	22	26	26
Kommunale Verwaltung schwerfällig	–	28	25	26
Anlagen/Gebäude veraltet	38	38	28	23
Vertrieb unzureichend	46	39	18	22
Infrastruktur am Standort unzureichend	15	28	18	17
Grundstücke und Gewerbeflächen knapp	–	13	14	16
Qualifikation der Mitarbeiter unzureichend	14	13	10	9
Kundendienst/Service reicht nicht aus	–	13	10	6
Produktqualität unzureichend	7	7	4	2
Anlagen/Gebäude zu groß	16	16	10	–
Wichtige Leistungsträger haben das Unternehmen verlassen	6	7	3	–

Quelle: Umfragen des DIW vom Sommer 1991, vom Sommer 1992, vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

Die Tatsache, daß einige der genannten Schwierigkeiten in der Zwischenzeit in den Hintergrund getreten sind, andere dagegen an Bedeutung zugenommen haben, steht auch im Zusammenhang mit den enormen Veränderungen im Unternehmensbestand. Einerseits hat es eine ganze Reihe von Unternehmen gegeben, die sich nicht am Markt behaupten konnten. Andererseits ist eine Vielzahl neuer Unternehmen hinzugekommen. Im Laufe der Zeit hat es zudem große Veränderungen bei der Eigentumsstruktur gegeben: 1991 waren den Befragungsergebnissen zufolge 92 vH der Beschäftigten in Treuhandbetrieben tätig, heute gibt es kaum noch ehemalige Kombinatbetriebe, die von einer der Treuhandnachfolgeeinrich-

Tabelle 3 – Unternehmen und Beschäftigte im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland 1991–1995 nach Eigentumsstatus (Struktur in vH)

	Sommer 1991		Sommer 1992		Winter 1993/94		Frühjahr 1995	
	Unternehmen	Beschäftigte	Unternehmen	Beschäftigte	Unternehmen	Beschäftigte	Unternehmen	Beschäftigte
Private Unternehmen davon:	14	8	66	41	94	76	99	95
Privatisierte Treuhandunternehmen	x ^a	x ^a	48 ^b	36 ^b	41	55	34	60
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	x ^a	x ^a	.	.	20	8	17	13
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	x ^a	x ^a	5	2	7	5	5	2
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	x ^a	x ^a	13	3	26	7	43	20
davon:								
Eigenständige Unternehmen	9	1	49	19	80	42	77	45
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	5	7	17	23	14	34	22	50
Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bzw. ihrer Nachfolgeeinrichtungen	86	92	34	59	6	24	1	5
Alle Unternehmen	100	100	100	100	100	100	100	100

^aWegen zu geringer Fallzahl nicht sinnvoll. – ^bEinschließlich reprivatisierter Unternehmen.

Quelle: Umfragen des DIW vom Sommer 1991, vom Sommer 1992, vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

tungen verwaltet werden (Tabelle 3). Privatisierte Unternehmen stellen heute drei Viertel der Beschäftigung, neugegründete Betriebe ein Fünftel. Der industrielle Mittelstand hat in diesen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen; drei Viertel der Unternehmen zählen dazu. Gleichwohl ist in den Betrieben westdeutscher und ausländischer Unternehmen die Hälfte der Beschäftigten tätig.

Um herauszufinden, ob Unternehmen ihre Probleme lösen konnten bzw. ob sie inzwischen neue Schwierigkeiten haben, reicht der Vergleich von mehreren unverbundenen Querschnitten nicht aus. Erforderlich ist vielmehr eine Längsschnittbetrachtung auf betriebsindividueller Basis. Dafür sind hier diejenigen 1 200 Unternehmen ausgewählt worden, die an den beiden letzten Umfragen des DIW teilgenommen haben. Dies ist etwa die Hälfte der im Winter 1993/94 erfaßten Unternehmen, und das sind zwei Fünftel der im Frühjahr 1995 erfaßten Unternehmen.

Die Ergebnisse dieser Längsschnittauswertung zeigen das bereits bekannte Bild: Knapp die Hälfte der Industrieunternehmen glaubt, ohne größere Schwierigkeiten im Wettbewerb bestehen zu können, die übrigen stehen dagegen offenbar vor großen Problemen. Diese Verteilung ist in beiden Jahren insgesamt betrachtet etwa gleich. Bei näherer Betrachtung zeigen sich differenzierte Entwicklungen (Tabelle 4):

- Nur ein Drittel der Unternehmen, die 1993 größere Wettbewerbsprobleme hatten, konnte die Anlaufprobleme zwischenzeitlich überwinden. Anders gewendet: Zwei Drittel derjenigen Unternehmen, die Probleme hatten, sind nicht entscheidend vorangekommen.
- Bei immerhin 40 vH der Unternehmen, die 1993 im großen und ganzen ohne gravierende Probleme zurechtkamen, hat sich die Situation geändert. Sie klagen jetzt über große Wettbewerbsprobleme.

Tabelle 4 – Unternehmen^a des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland mit Problemen im Wettbewerb 1993 und 1995 (vH der Unternehmen)

	Unternehmen, die 1993 Probleme im Wettbewerb hatten			Unternehmen, die 1993 keine Probleme im Wettbewerb hatten			Nachrichtlich: Unternehmen, die Probleme im Wettbewerb hatten	
	insgesamt	davon: Unternehmen, die 1995 ...		insgesamt	davon: Unternehmen, die 1995 ...		1993	1995
		weiterhin Probleme hatten	keine Probleme mehr hatten		weiterhin keine Probleme hatten	Probleme hatten		
<i>Eigentumsstatus^b</i>								
Private Unternehmen	100	69	31	100	60	40	54	55
davon:								
Privatisierte Treuhandunternehmen	100	66	34	100	57	43	62	58
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	100	73	27	100	53	47	61	63
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	100	75	25	100	61	39	36	52
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	100	68	32	100	67	33	44	49
davon:								
Eigenständige Unternehmen	100	71	29	100	58	42	53	57
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	100	60	40	100	69	31	55	47
Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bzw. ihrer Nachfolgeeinrichtungen	100	58	42	100	0	100	80	67
<i>Größenklasse^b</i>								
Unternehmen mit ... Beschäftigten								
1 bis 9	100	66	34	100	46	54	51	54
10 bis 19	100	72	28	100	63	37	51	55
20 bis 49	100	71	29	100	56	44	52	58
50 bis 99	100	65	35	100	57	43	59	56
100 bis 199	100	61	39	100	73	27	59	47
200 bis 499	100	69	31	100	59	41	52	56
500 und mehr	100	85	15	100	22	78	77	73
<i>Ausgewählte Industriezweige^b</i>								
Steine und Erden	100	65	35	100	73	27	41	43
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	100	57	43	100	50	50	51	53
Chemie	100	84	16	100	63	37	61	66
Metallverformung/Oberflächenveredelung	100	61	39	100	65	35	61	51
Stahl- und Leichtmetallbau	100	78	22	100	38	62	61	72
Maschinenbau	100	70	30	100	63	37	62	57
Straßenfahrzeugbau	100	62	38	100	60	40	62	54
Elektrotechnik	100	63	37	100	80	20	58	46
EBM-Waren	100	63	37	100	60	40	49	52
Holzverarbeitung	100	62	38	100	63	37	52	50
Papier- und Pappeverarbeitung	100	57	43	100	73	27	56	44
Druck	100	100	0	100	52	48	23	60
Kunststoff	100	58	42	100	64	46	51	47
Textil/Bekleidung	100	72	28	100	40	60	57	66
Nahrungs- und Genußmittel	100	68	32	100	64	46	50	53
Alle Unternehmen	100	69	31	100	60	40	54	55

^a Unternehmen, die an beiden Umfragen teilgenommen haben. – ^b Stand: Frühjahr 1995.

Quelle: Umfragen des DIW vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

Besonders schleppend verlief der Anpassungsprozeß bei reprivatisierten und bei schon vor der Wende bestehenden privaten Unternehmen. Demgegenüber haben viele Unternehmen, die die Treuhandanstalt

privatisiert hat, ihre Probleme meistern können. Überdurchschnittlich hoch ist allerdings auch der Anteil derjenigen privatisierten Unternehmen, bei denen sich in den letzten Jahren die Problemlage verschärft hat. Neugründer berichten vergleichsweise selten von einer Verschlechterung ihrer Lage.

Bei vielen eigenständigen Unternehmen hat sich in den letzten Jahren die Lage offenbar zugespitzt. Von diesen Unternehmen haben deutlich weniger die Anfangsprobleme in den Griff bekommen, und hier ist auch der Anteil derjenigen deutlich höher, die über die Verschlechterung der Situation klagen. Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen haben den Anpassungsprozeß offensichtlich deutlich besser bewältigen können.

Auch in der Längsschnittbetrachtung zeigt sich, daß es nach wie vor insbesondere zwei Problembe-
reiche sind, denen die Unternehmen gegenüberstehen: Finanzierungsengpässe und die Lohnentwicklung (Tabelle 5). Nur etwa ein Drittel der Unternehmen hat hier die Probleme in den Griff bekommen. Daneben haben zwei weitere Problemfelder an Bedeutung gewonnen: Ein Großteil der Unternehmen sieht sich nun einem starken Konkurrenzdruck ausgesetzt. Für viele Unternehmen ist es weiterhin schwer, qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Tabelle 5 – Ausgewählte Probleme bei Unternehmen^a des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland 1993 und 1995 (in vH der Unternehmen)

	Unternehmen, die 1993 das jeweilige Problem hatten				Unternehmen, die 1993 das jeweilige Problem nicht hatten				Nachrichtlich: Anteil der Unternehmen, die 1995 das jeweilige Problem hatten
	insgesamt	davon: Unternehmen, die das jeweilige Problem 1995 ...		Nachrichtlich: Anteil der Unternehmen an allen Unternehmen	insgesamt	davon: Unternehmen, die das jeweilige Problem 1995 ...		Nachrichtlich: Anteil der Unternehmen an allen Unternehmen	
		weiterhin hatten	nicht mehr hatten			auch nicht hatten	aber hatten		
Löhne und Gehälter steigen zu schnell	100	65	35	43	100	64	36	57	48
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	100	67	33	36	100	69	31	64	44
Anlagen/Gebäude veraltet	100	54	46	28	100	85	15	72	24
Vertrieb unzureichend	100	44	56	27	100	86	14	73	22
Anbieter vergleichbarer Produkte preiswerter	100	48	52	26	100	79	21	74	28
Kommunale Verwaltung schwerfällig	100	44	56	23	100	83	17	73	24
Qualifizierte Mitarbeiter schwer zu bekommen	100	57	43	18	100	83	17	82	25
Infrastruktur am Standort unzureichend	100	38	62	17	100	88	12	83	16
Grundstücke und Gewerbeflächen knapp	100	50	50	13	100	93	7	87	13
Kundendienst/Service reicht nicht aus	100	16	84	9	100	95	5	91	6
Qualifikation der Mitarbeiter unzureichend	100	25	75	9	100	95	5	91	7
Produktqualität unzureichend	100	7	93	4	100	98	2	96	2

^a Unternehmen, die an beiden Umfragen teilgenommen haben.

Quelle: Umfragen des DIW vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

2. Ausgewählte Problemfelder

a. Rückstände bei der Leistungserstellung

α. Hohe Lohnkosten

Gesamtwirtschaft

Generell sind die Löhne der weitaus gewichtigste Wertschöpfungsbestandteil und damit der bedeutendste Faktor in der Kostenrechnung der Unternehmen.⁷ So belaufen sich in der privaten Wirtschaft der alten Bundesländer die Löhne auf etwa die Hälfte der Bruttowertschöpfung. Nach der Errichtung der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion kam es in Ostdeutschland zu einem sprunghaften Anstieg der Löhne. Trotz schrumpfender Beschäftigung expandierten folglich die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit überaus kräftig (Tabelle 6). Besonders groß waren die Sprünge im zweiten Halbjahr 1990 sowie in den Jahren 1991 und 1992, also zu Beginn der wirtschaftlichen Umstrukturierung, als die Leistungskraft der Unternehmen noch schwach war. Alles in allem waren die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit im Jahr 1995 um die Hälfte höher als im Jahr 1991, die Zahl der abhängigen Beschäftigten aber um rund ein Fünftel kleiner.

Die Höhe der Löhne liefert für sich genommen keine Informationen darüber, in welchem Ausmaß sie als Kostenfaktor zu Buche schlagen. Hierfür sind die Lohnstückkosten der geeignete Indikator. Die übliche Praxis bei der Berechnung der Lohnstückkosten ist, daß die nominalen Einkommen der Arbeitnehmer auf die reale, das heißt preisbereinigte Wertschöpfung bezogen werden. Dieses Verfahren ist im Falle der neuen Bundesländer jedoch wenig tauglich, da dort die Anpassung an marktwirtschaftliche Bedingungen auch eine starke Anpassung der Preise zur Folge hatte. Bei der Verwendung realer Wertschöpfungsgrößen würden die Preisveränderungen nach 1991 — dem Basisjahr für die Deflationierung der nominalen Wertschöpfung — unberücksichtigt bleiben, und es würden sich Lohnstückkosten errechnen, die die tatsächliche Lohnkostenbelastung der ostdeutschen Unternehmen stark überzeichnen würden. Um dies zu vermeiden, werden im folgenden die nominalen Wertschöpfungsgrößen zugrunde gelegt.

Im Jahr 1991 beliefen sich die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in den neuen Bundesländern auf 85 vH der gesamten Bruttowertschöpfung. Es blieben den Unternehmen demnach keine Mittel, um Zinsen für eingesetztes Kapital zu zahlen, etwaige Produktionssteuern zu entrichten oder Abschreibungen für den Verschleiß von Anlagen vorzunehmen. Im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt haben die Unternehmen sogar erhebliche Verluste gemacht. Bis 1995 ist die Lohnquote zwar auf 73 vH gefallen, dennoch war sie immer noch sehr viel höher als in den alten Bundesländern. Dort lag sie 1995 bei 54 vH. Sie war in den neuen Ländern zuletzt also um ein Drittel höher als in den alten. Problematisch ist nicht nur die Größe dieses Abstandes, sondern auch seine Dauerhaftigkeit. Seit 1993 hat er sich praktisch nicht mehr verringert. Im Klartext bedeutet das: Die ostdeutsche Wirtschaft konnte ihre schlechte Position im überregionalen Wettbewerb in den letzten Jahren kaum noch verbessern.

Verarbeitendes Gewerbe

Bei den Lohnstückkosten gibt es allerdings große Unterschiede zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen und auch innerhalb derselben von Unternehmen zu Unternehmen. Nach den Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung übertrafen 1995 die Lohnstückkosten im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands die Lohnstückkosten Westdeutschlands um ein Drittel. Von 1991 bis 1993 sanken die Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit infolge des drastischen Beschäftigungsabbaus in der Summe deutlich. Da die Produktion kräftig expandierte, bildeten sich auch die Lohnstückkosten stark zurück. Seit 1994 hat sich die Konstellation verändert. Die Lohnsumme steigt seitdem, und zwar rasch.

Tabelle 6 – Einkommen aus unselbständiger Arbeit und Lohnstückkosten in West- und Ostdeutschland 1991–1995

	1991	1992	1993	1994	1995	1992	1993	1994	1995
	Einkommen aus unselbständiger Arbeit								
	Mrd. DM					Veränderung ggü. dem Vorjahr (vH)			
<i>Westdeutschland</i>									
Land- und Forstwirtschaft	8,0	8,3	8,4	8,6	8,7	4,4	1,0	2,3	1,2
Produzierendes Gewerbe	662,8	693,6	674,2	674,6	686,8	4,6	-2,8	0,1	1,8
Bergbau, Energie	37,8	40,1	39,8	39,4	39,1	5,9	-0,8	-1,0	-0,5
Verarbeitendes Gewerbe	535,0	556,3	534,2	529,4	540,5	4,0	-4,0	-0,9	2,1
Baugewerbe	90,0	97,2	100,2	105,9	107,2	8,0	3,1	5,7	1,2
Handel und Verkehr	237,2	257,1	265,2	267,5	270,3	8,4	3,2	0,9	1,0
Handel	151,8	165,6	172,4	175,6	178,9	9,1	4,1	1,9	1,9
Verkehr	85,4	91,5	92,8	91,9	91,4	7,1	1,4	-0,9	-0,5
Dienstleistungsunternehmen	209,5	232,8	245,6	256,8	269,3	11,1	5,5	4,6	4,8
Staat, private Haushalte	312,9	336,9	350,0	356,7	369,8	7,7	3,9	1,9	3,7
Alle Wirtschaftsbereiche	1 430,3	1 528,7	1 543,3	1 564,3	1 604,8	6,9	1,0	1,4	2,6
<i>Ostdeutschland</i>									
Land- und Forstwirtschaft	8,3	6,1	6,1	6,3	6,5	-26,8	-0,2	3,5	3,8
Produzierendes Gewerbe	74,2	80,5	84,1	94,4	101,9	8,5	4,5	12,2	7,9
Bergbau, Energie	8,3	8,6	7,7	6,9	6,7	3,5	-10,5	-11,2	-1,8
Verarbeitendes Gewerbe	45,4	42,2	39,5	43,6	47,9	-7,0	-6,3	10,3	9,7
Baugewerbe	20,5	29,7	36,9	43,9	47,3	44,8	24,1	19,1	7,7
Handel und Verkehr	26,1	33,8	39,1	40,7	41,7	29,4	15,6	4,2	2,6
Handel	12,9	17,5	21,0	23,4	25,1	35,3	19,7	11,8	7,0
Verkehr	13,1	16,3	18,1	17,2	16,6	23,7	11,2	-4,7	-3,4
Dienstleistungsunternehmen	20,2	26,1	32,2	36,7	41,5	29,0	23,5	13,8	13,1
Staat, private Haushalte	49,1	63,3	69,8	72,0	77,9	29,0	10,3	3,1	8,1
Alle Wirtschaftsbereiche	177,9	209,8	231,3	250,0	269,5	17,9	10,3	8,1	7,8
Lohnstückkosten ^a									
	DM					Veränderung ggü. dem Vorjahr (vH)			
<i>Westdeutschland</i>									
Land- und Forstwirtschaft						5,5	14,0	0,9	-0,6
Produzierendes Gewerbe	66,1	67,5	69,2	67,1	66,8	2,0	2,5	-3,0	-0,3
Bergbau, Energie	51,1	52,5	52,4	50,9	51,0	2,7	-0,1	-2,9	0,3
Verarbeitendes Gewerbe	67,7	69,6	71,6	69,1	68,7	2,9	2,8	-3,5	-0,6
Baugewerbe	65,6	63,8	65,6	65,1	65,5	-2,7	2,9	-0,8	0,6
Handel und Verkehr	61,4	63,5	66,0	65,4	64,6	3,6	3,9	-1,0	-1,3
Handel	62,5	66,0	70,0	70,2	70,3	5,6	6,0	0,3	0,1
Verkehr	59,4	59,5	59,7	57,8	55,7	0,2	0,3	-3,2	-3,7
Dienstleistungsunternehmen	26,3	26,1	25,4	24,9	24,5	-0,7	-2,6	-2,1	-1,5
Staat, private Haushalte	93,2	93,2	93,1	93,0	93,0	0,0	-0,1	-0,1	0,0
Alle Wirtschaftsbereiche	56,0	56,2	56,2	54,7	54,0	0,4	-0,1	-2,6	-1,3
<i>Ostdeutschland</i>									
Land- und Forstwirtschaft						-26,0	6,5	17,1	-7,5
Produzierendes Gewerbe	98,8	90,3	81,8	78,0	78,1	-8,6	-9,4	-4,6	0,2
Bergbau, Energie	52,2	61,6	53,3	48,5	51,1	17,9	-13,4	-9,0	5,2
Verarbeitendes Gewerbe	130,1	112,7	92,3	89,8	91,2	-13,3	-18,1	-2,7	1,6
Baugewerbe	84,6	78,7	80,9	75,3	73,0	-6,9	2,8	-7,0	-2,9
Handel und Verkehr	89,3	99,9	102,5	99,1	96,6	11,8	2,6	-3,3	-2,6
Handel	68,9	73,6	81,4	85,6	88,1	6,8	10,5	5,2	3,0
Verkehr	126,0	162,0	146,6	126,4	112,9	28,5	-9,5	-13,7	-10,7
Dienstleistungsunternehmen	44,2	38,9	38,1	37,4	38,2	-12,0	-2,1	-1,7	2,1
Staat, private Haushalte	95,4	95,6	95,4	95,0	94,9	0,2	-0,2	-0,4	-0,7

Noch Tabelle 6

	Lohnstückkosten ^a				
	1991	1992	1993	1994	1995
	Westdeutschland = 100				
<i>Ostdeutschland</i>					
Land- und Forstwirtschaft					
Produzierendes Gewerbe	149	134	118	116	117
Bergbau, Energie	102	117	102	95	100
Verarbeitendes Gewerbe	192	162	129	130	133
Baugewerbe	129	123	123	116	112
Handel und Verkehr	146	157	155	152	150
Handel	110	112	116	122	125
Verkehr	212	272	245	219	203
Dienstleistungsunternehmen	168	149	150	150	156
Staat, private Haushalte	102	103	102	102	102
Alle Wirtschaftsbereiche	153	142	135	134	135

^aBruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Produkteinheit (Bruttowertschöpfung zu jeweiligen Preisen, unbereinigt).

Quelle: Statistisches Bundesamt, DIW.

1994 konnte der Anstieg der Löhne noch durch eine starke Ausweitung der Produktion aufgewogen werden. Dagegen reichte das Produktionswachstum im Jahr 1995 nicht aus, um den Anstieg der Lohnsumme zu kompensieren. Zum Vergleich: Im westdeutschen Verarbeitenden Gewerbe sind dagegen die Lohnstückkosten seit 1994 gesunken.

Es ist anzunehmen, daß die hohen Lohnstückkosten ein Problem sind, das die meisten Zweige des Verarbeitenden Gewerbes tangiert. Tiefgegliederte Strukturdaten liegen allerdings nur aus der Kostenstrukturerhebung des Jahres 1993 vor. Da es um die Frage nach Strukturunterschieden und deren Auswirkungen auf das Gesamtergebnis geht, ist die mangelnde Aktualität dieser Datenbasis hinnehmbar.⁸ Die Ergebnisse zeigen, daß in fast allen Gewerbebezügen die Lohnstückkosten in Ostdeutschland höher sind als in Westdeutschland (Tabelle 7). Ausnahmen sind das Ernährungsgewerbe, die Steine- und Erdenindustrie und das Druckgewerbe. Hierbei handelt es sich um Branchen, in denen die Produktion in Ostdeutschland — wie in anderen Regionen auch — auf lokale Märkte ausgerichtet ist und nach der Wende rasch anzog. In der Chemieindustrie, dem Maschinenbau, der Elektroindustrie und dem Straßenfahrzeugbau überstiegen dagegen die Lohnstückkosten deutlich das westdeutsche Niveau.

Übrige Wirtschaftszweige

Für die anderen Wirtschaftszweige liegt eine derart differenzierte Statistik nicht vor. Die Analyse kann sich daher allein auf grob strukturierte Daten aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung stützen. Im einzelnen zeigen sich dabei zum Teil sehr unterschiedliche Muster:

- Der einzige Wirtschaftszweig, bei dem sich die Lohnstückkosten auf das westdeutsche Niveau zurückgebildet haben, ist der Bereich Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft. Schon recht früh (1991) kam es hier zu einer Angleichung. Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund einer massiven Abnahme der Beschäftigung zu sehen.
- Im Baugewerbe weitete sich die Produktion im Zuge der Modernisierung der Infrastruktur sowie der Errichtung und Sanierung von Gewerbe- und Wohnraum schon früh stark aus. Dabei wurde auch die Beschäftigung aufgestockt. Die Lohnstückkosten gingen in den letzten Jahren stetig zurück. 1995 waren sie noch um ein Achtel höher als im Westen.

Tabelle 7 – Bruttowertschöpfung, Personalkosten und Lohnstückkosten der Unternehmen^a des Verarbeitenden Gewerbes in West- und Ostdeutschland 1993

	Westdeutschland			Ostdeutschland			
	Bruttowertschöpfung (Mrd. DM)	Personalkosten (Mrd. DM)	Personalkosten (DM je 100 DM Bruttowertschöpfung)	Bruttowertschöpfung (Mrd. DM)	Personalkosten (Mrd. DM)	Personalkosten (DM je 100 DM Bruttowertschöpfung)	Westdeutschland = 100
<i>Grundstoff- und Produktionsgüter</i>	158,6	103,6	65,3	5,6	5,6	98,9	151,3
Mineralölverarbeitung	33,7	3,6	10,6	1,2	0,3	28,1	264,1
Steine, Erden	18,0	11,2	62,1	2,5	1,5	57,6	92,8
Eisenschaffende Industrie	10,5	11,7	110,9	0,3	0,5	147,7	133,3
NE-Metalle	6,0	5,0	83,5	0,1	0,2	444,5	532,2
Gießereien	5,7	5,2	91,8	0,2	0,4	180,8	196,9
Chemie	66,0	51,5	78,0	0,9	2,1	229,5	294,1
Holzbearbeitung	3,2	2,2	69,8	0,1	0,1	98,3	140,8
Papier-/Pappeerzeugung	4,3	3,5	82,0	x	x	x	x
Gummiverarbeitung	7,6	6,6	87,2	0,1	0,2	134,6	154,4
<i>Investitionsgüter</i>	323,5	282,4	87,3	9,9	12,4	125,4	143,7
Stahl-/Leichtmetallbau	14,9	12,4	83,3	2,5	2,5	100,0	120,0
Maschinenbau	80,4	71,8	89,3	2,6	4,0	151,8	170,1
Straßenfahrzeugbau	75,9	65,9	86,8	1,1	1,4	124,1	142,9
Schiffbau	2,4	2,3	96,1	0,3	0,6	162,5	169,0
Luft- und Raumfahrt	6,4	7,1	111,5	x	0,0	x	x
Elektrotechnik	88,7	77,8	87,7	2,1	2,5	118,6	135,2
Feinmechanik, Optik	10,4	8,8	84,6	0,2	0,4	234,6	277,4
Herst. EBM-Waren	27,1	20,8	77,1	0,7	0,6	92,6	120,2
Büromaschinen, EDV	7,9	7,8	98,1	x	x	x	x
<i>Verbrauchsgüter</i>	98,8	74,8	75,7	4,3	4,0	92,2	121,9
Musikinstrumente, Spielwaren	3,9	2,8	71,3	x	x	x	x
Feinkeramik	2,7	2,3	85,6	0,2	0,3	156,1	182,3
Glas	5,6	4,4	77,2	0,2	0,3	134,2	173,6
Holzverarbeitung	17,4	12,8	73,4	0,8	0,8	94,1	128,1
Papier-/Pappeverarbeitung	10,0	7,4	74,3	0,2	0,2	83,0	111,7
Druckereien	14,4	11,3	78,7	1,2	0,8	70,2	89,2
Kunststoffwaren	22,8	17,0	74,4	0,7	0,5	79,0	106,2
Ledererzeugung	0,3	0,2	81,4	x	x	x	x
Lederverarbeitung	2,1	1,6	75,3	0,1	0,1	117,3	155,8
Textil	12,0	9,3	78,0	0,4	0,6	138,1	177,1
Bekleidung	7,6	5,6	74,6	0,3	0,3	96,7	129,5
<i>Nahrungs- und Genußmittel</i>	68,7	31,2	45,5	6,0	2,5	41,6	91,4
Ernährung	49,7	29,8	59,9	4,4	2,4	55,3	92,4
Tabakverarbeitung	19,0	1,4	7,6	x	x	x	x
<i>Verarbeitendes Gewerbe insgesamt</i>	649,6	492,0	75,7	25,9	24,5	94,5	124,8
<i>Nachrichtlich:</i>							
Ohne Produktionssteuern	630,6	x	77,8	24,3	24,4	x	129,5

^aUnternehmen mit im allgemeinen 20 und mehr Beschäftigten.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

- Der größte Abstand zwischen Ost und West zeigt sich im Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Zwar gab es auch in diesem Sektor in den letzten Jahren eine deutliche Tendenz zur Angleichung, trotzdem sind hier die Lohnstückkosten noch doppelt so hoch wie in den alten Bundesländern.

Das dürfte vor allem daran liegen, daß Umstrukturierung und Personalanpassung bei Post, Bahn und öffentlichen Verkehrsunternehmen, die etwa drei Viertel der Arbeitnehmer dieses Sektors beschäftigen, noch nicht abgeschlossen sind.

- Erheblich über dem westdeutschen Niveau liegen auch die Lohnstückkosten beim Handel; hier hat sich die Disproportionalität im Lauf der letzten Jahre sogar vergrößert. In den Jahren 1991 und 1992 verbuchte der Handel in den neuen Bundesländern noch hohe Wachstumsraten bei der Bruttowertschöpfung. In der Folgezeit schwächten sie sich jedoch immer mehr ab. In der Folge stiegen die Lohnkosten stärker als die Leistung — zum einen, weil die Beschäftigung leicht zunahm, zum anderen aber vor allem, weil die Löhne kräftig anzogen.
- An westdeutschen Maßstäben gemessen sind die Lohnstückkosten bei den Dienstleistungsunternehmen ebenfalls sehr hoch. Zwar konnten diese die Wirtschaftsleistung kräftig steigern,⁹ doch auch die Lohnkosten expandierten sehr stark. Hinter diesem generellen Trend dürften sich allerdings sehr unterschiedliche Entwicklungen innerhalb dieses sehr heterogenen Sektors verbergen. Hierüber liegen jedoch keine Informationen vor.

Alles in allem ist die Lohnkostenbelastung für die Unternehmen in Ostdeutschland viel zu hoch. Zwar dürfte es auch dort Unternehmen geben, deren hohe Produktivität es erlaubt, die gleichen Löhne wie im Westen zu zahlen. Aber sie sind in der Minderheit. Überhöhte Lohnkosten belasten vor allem jene Unternehmen, die im überregionalen Wettbewerb stehen. Eigentlich müßte ein großer Teil von ihnen bereits aus dem Markt ausgeschieden sein, hätte ihnen nicht der Staat mit Subventionen vielfältiger Art unter die Arme gegriffen.

β. Unzureichende Ausstattung mit Sachkapital

Eine spannende Frage ist freilich, warum sich die Produktivitätslücke im Osten nicht rascher schließt. Eine Ursache könnte sein, daß der technische Stand der Produktionsanlagen noch immer weit hinter dem im Westen herhinkt.

Die Wirtschaft der DDR hatte lange Jahre — insbesondere im letzten Jahrzehnt — weitgehend von der Substanz gelebt. Dementsprechend waren die Ausrüstungen und Bauten in hohem Maße verschlissenen. Mitunter entsprachen die Anlagen nicht einmal den technischen Mindestanforderungen und mußten stillgelegt werden. Als schwere Hypothek haben sich zudem ökologische Altlasten erwiesen: Bevor Gewerbeflächen wieder genutzt werden konnten, mußten sie saniert werden, und nicht selten war es bei der Sanierung erforderlich, die vorhandenen Anlagen abzureißen.

Das Statistische Bundesamt hat für den Unternehmenssektor (ohne Wohnungsvermietung) eine vorläufige Schätzung über die Höhe des Bruttoanlagevermögens in der DDR zum Zeitpunkt der Errichtung der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion vorgelegt. Basis der Schätzung sind zeitnahe Daten über die Grundmittelbestände der DDR-Betriebe. Nach diversen Abschlägen und Umbewertungen¹⁰ ergibt sich für Mitte 1990 ein Anlagevermögen von 584 Mrd. DM, d.h., je Einwohner gerechnet war die Kapitalausstattung nicht einmal halb so groß wie in den alten Bundesländern (Tabelle 8). Die Deutsche Bundesbank (1996: 23ff.) hat sich an die Schätzung des Statistischen Bundesamtes angelehnt, und auch das ifo Institut ist mit einer anderen Schätzmethode¹¹ zu einem ähnlichen Ergebnis gekommen. Das DIW hingegen hat den Wert des Anlagevermögens in Ostdeutschland zur Zeit der Vereinigung der beiden deutschen Staaten um etwa ein Viertel niedriger eingeschätzt.¹² Der Unterschied rührt im wesentlichen daher, daß vom DIW der Wert der Bauten deutlich geringer angesetzt wurde als vom Statistischen Bundesamt. Wie auch immer: Jede dieser Schätzungen steht auf einem nur schwachen empirischen Fundament.

Mit größerer Sicherheit läßt sich dagegen abschätzen, in welchem Umfang Anlagen hinzugekommen sind. Anfänglich ging die Erneuerung des Kapitalstocks nur schleppend voran. In den Jahren 1991 und 1992 wurde — gemessen an der Zahl der Einwohner — in den neuen Bundesländern deutlich weniger

Tabelle 8 – Bruttoanlagevermögen der ostdeutschen Unternehmen^a in Preisen von 1991

	Schätzung des Statistischen Bundesamtes ^b		Schätzung des DIW ^c	
	Mrd. DM	je Einwohner Westdeutschland = 100	Mrd. DM	je Einwohner Westdeutschland = 100
1. Juli 1990	584	–	–	–
1. Januar 1991	–	–	477	37
1991 ^d	607	45	479	37
1992 ^d	644	47	462	35
1993	682	49	501	38
1994	727	52	551	42

^aOhne Wohnungsvermietung. – ^bJahresangaben=Jahresdurchschnitte. – ^cJahresangaben=Bestand am Jahresende. – ^dAngaben nur bedingt vergleichbar, da die Sonderabgänge in den Jahren 1991 und 1992 vom Statistischen Bundesamt bereits bei seiner Schätzung des Anlagevermögens per 1. Juli 1990 berücksichtigt wurden, vom DIW dagegen erst im Jahr ihrer Entstehung.

Quelle: Statistisches Bundesamt, DIW.

investiert als in den alten Bundesländern. Dann allerdings nahmen die Investitionen dort kräftig zu. Von 1993 bis 1995 lagen die Investitionsausgaben je Einwohner in den neuen Bundesländern deutlich über denen in den alten. Einer Prognose des ifo Instituts zufolge wird das auch 1996 der Fall sein, obwohl erkennbar ist, daß die Welle hoher Investitionen nun abebbt (ifo 1996b). Für den Zeitraum von 1993 bis 1996 dürften die Zugänge zum Kapitalstock (wiederum an der Einwohnerzahl gemessen) um etwa 40 vH höher ausfallen als in Westdeutschland. Die Sachkapitalausstattung hat sich folglich in Ostdeutschland in den letzten Jahren deutlich verbessert und der Abstand zu Westdeutschland entsprechend verringert.

Allerdings fällt es schwer, den noch bestehenden Abstand zu beziffern. Aufgrund der unterschiedlichen Schätzansätze liegen diesbezügliche Befunde weit auseinander. Das Statistische Bundesamt kommt zu dem Ergebnis, daß im Jahr 1994 — das letzte Jahr, für das es Schätzungen veröffentlicht hat — das Anlagevermögen im ostdeutschen Unternehmenssektor (ohne Wohnungswirtschaft) einen Wert von rund 730 Mrd. DM erreichte (Jahresdurchschnittswerte, in Preisen von 1991). Es wäre damit je Einwohner etwa halb so groß wie in den alten Bundesländern gewesen. Das DIW kommt dagegen für das gleiche Jahr (Jahresendwert) auf einen deutlich niedrigeren Wert — nämlich 550 Mrd. DM. Inzwischen dürfte allerdings die Differenz zwischen beiden Schätzungen deutlich geringer sein, da mit wachsendem Abstand zum Ausgangsjahr die Investitionen der folgenden Jahre ein immer größeres Gewicht erhalten. Überschlägig geschätzt dürfte die Kapitalausstattung je Kopf in Ostdeutschland nach den Zahlen des Statistischen Bundesamtes 1996 um etwa zwei Fünftel und nach den Zahlen des DIW um die Hälfte geringer sein als in Westdeutschland.

Größer als das Statistische Bundesamt und das DIW veranschlagt die Deutsche Bundesbank den Kapitalstock in den neuen Bundesländern. Nach ihren Angaben betrug der Wert der Ausrüstungen und Bauten im Unternehmenssektor (ohne Wohnungswirtschaft, in Preisen von 1991) in den Jahren 1994 etwa 780 Mrd. DM und 1995 etwa 855 Mrd. DM. Auch nach dieser Schätzung gibt es aber — auf die Zahl der Einwohner bezogen — einen deutlichen Rückstand gegenüber den alten Bundesländern.

Die aktuellste Schätzung über die Größe des Kapitalstocks in einzelnen Wirtschaftsbereichen Ostdeutschlands hat das DIW vorgelegt.^{13,14} Danach war der Rückstand Ostdeutschlands bei der Sachkapitalausstattung in der Energie- und Wasserwirtschaft sowie bei Verkehr und Nachrichtenübermittlung am geringsten (Tabelle 9). Groß war er dagegen im Handel und bei den Dienstleistungsunternehmen. Folgt man den Angaben des ifo Instituts über die 1994 und 1995 getätigten und über die für 1996 geplanten Investitionen, dann hat sich der Rückstand in der Energie- und Wasserwirtschaft sowie im Verkehr und in der Nachrichtenübermittlung inzwischen weiter verringert. Das Verarbeitende Gewerbe

Tabelle 9 – Bruttoanlagevermögen und Investitionen im ostdeutschen Unternehmenssektor im Vergleich zu Westdeutschland nach Wirtschaftsbereichen (Westdeutschland = 100)

	Bruttoanlagevermögen ^a je Einwohner		Investitionen ^a in den Jahren 1994–1996 je Einwohner ^b
	Jahresbeginn 1993	Jahresbeginn 1994	
Land- und Forstwirtschaft	47	51	49
Produzierendes Gewerbe	44	47	179
darunter:			
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	65	68	314
Verarbeitendes Gewerbe	31	33	130
Handel und Verkehr	45	50	182
Handel	19	.	70
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	62	.	279
Dienstleistungsunternehmen ^c	11	12	80
Unternehmen insgesamt ^c	35	38	139

^aIn Preisen von 1991. – ^bJahresdurchschnitt 1995. – ^cOhne Wohnungsvermietung.

Quelle: DIW, ifo Institut, Statistisches Bundesamt.

nimmt im Vergleich der Wirtschaftszweige eine mittlere Position ein. Es liegt sowohl in der Kapitalausstattung als auch im Aufholprozeß nahe beim Durchschnitt.

Die Höhe des Anlagevermögens in Relation zur Zahl der Einwohner gibt freilich nur eingeschränkt Auskunft darüber, wie weit die ostdeutschen Unternehmen bei der Modernisierung und Umstrukturierung ihrer Anlagen sind. In Ostdeutschland entsteht eine völlig neue Wirtschaftsstruktur. Die Produktionstechniken, die dort installiert werden, sind teilweise moderner und die Produktionsverfahren sachkapitalintensiver als die in Westdeutschland.¹⁵ Hier hilft ein Vergleich der Kapitalintensitäten weiter. Daran gemessen ist der Abstand zwischen West und Ost nicht ganz so groß: Im Unternehmenssektor (ohne Wohnungsvermietung) entfiel im Jahr 1994 auf jeden Erwerbstätigen in Westdeutschland ein Bruttoanlagevermögen von 240 000 DM (in Preisen von 1991), in Ostdeutschland waren es nach den Schätzungen des Statistischen Bundesamtes 155 000 DM bzw. nach den Schätzungen des DIW 115 000 DM. Nach den Angaben der Deutschen Bundesbank betrug der Kapitalstock je Beschäftigten im Jahr 1994 165 000 DM und im Jahr 1995 175 000 DM. Alles in allem wird also durch diese Zahlen das frühere Bild nur leicht modifiziert, aber nicht korrigiert.

Eine unzulängliche Kapitalausstattung macht sich nicht überall gleichermaßen bemerkbar. Ein großes Handicap ist sie vor allem dort, wo Unternehmen der überregionalen Konkurrenz ausgesetzt sind. Das ist vor allem im Verarbeitenden Gewerbe der Fall. Das DIW hat deshalb versucht, das Bruttoanlagevermögen für die einzelnen Zweige des Verarbeitenden Gewerbes zu schätzen.¹⁶ Diese Schätzung, die auf den amtlichen Statistiken für das Produzierende Gewerbe beruht (nur Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten), paßt allerdings nicht nahtlos zu den anderen Schätzungen. Danach war Ende 1994 die Kapitalintensität des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland insgesamt kaum geringer als in Westdeutschland (Tabelle 10). Bemerkenswerte Unterschiede zwischen Ost und West zeigten sich jedoch in den einzelnen Zweigen. Das in Ostdeutschland vergleichsweise stark vertretene Grundstoff- und Produktionsgüter produzierende Gewerbe hatte eine weitaus höhere Kapitalintensität als in Westdeutschland; das gilt insbesondere für die Chemieindustrie, für die Mineralölverarbeitung, für die eisen-schaffende Industrie sowie für die Gummiverarbeitung. Hierfür dürften vor allem einige der im Rahmen der Privatisierung initiierten Großprojekte verantwortlich sein. In fast allen anderen Zweigen des Verarbeitenden Gewerbes hingegen ist die Kapitalintensität in den neuen Bundesländern geringer als in Westdeutschland.

Es gibt im allgemeinen aber nicht nur große Unterschiede in der Kapitalintensität zwischen einzelnen Industriezweigen, sondern auch innerhalb derselben. Eine Ursache dafür sind Unterschiede in der funk-

tionalen Struktur der Betriebe. So dürften Betriebe, deren Funktion im wesentlichen in der unmittelbaren Warenproduktion besteht, in der Regel eine weit höhere Kapitalintensität aufweisen als solche, in denen Leitungs- und Verwaltungsfunktionen ein großes Gewicht haben. Betriebe mit Headquarter-Funktionen gibt es in Ostdeutschland aber in deutlich geringerem Maße als in Westdeutschland. Die Industrie in den neuen Bundesländern setzt sich zu einem großen Teil aus Betrieben zusammen, die im Besitz westdeutscher und ausländischer Muttergesellschaften sind und im wesentlichen aus Produktionsstätten bestehen. Aus diesem Blickwinkel betrachtet müßte im Durchschnitt aller Wirtschaftszweige die Kapitalintensität im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands sogar deutlich höher sein als in Westdeutschland.

Weitere Indizien für eine immer noch unzulängliche Sachkapitalausstattung liefert die vom DIW im vergangenen Jahr durchgeführte Erhebung in der ostdeutschen Industrie (Tabelle 11; vgl. auch Dreizehnter Bericht). Damals gab ein Viertel aller Unternehmen an, aufgrund veralteter Produktionsanlagen große Probleme im Wettbewerb zu haben. Vergleichsweise häufig produzierten kleine, eigenständige Unternehmen noch mit veralteten Anlagen. Aber auch unter den größeren Unternehmen sowie generell unter denjenigen Betrieben, die im Besitz westdeutscher und ausländischer Eigentümer sind, gab es nicht wenige, bei denen das noch der Fall war. Insgesamt entfielen auf die Unternehmen, die einräumten, daß sie sich wegen veralteter Anlagen im Wettbewerb sehr schwertun, ein Fünftel aller Arbeitsplätze in der ostdeutschen Industrie.

Überdies: Die Hälfte der ostdeutschen Industrieunternehmen gab an, daß bei ihnen noch größere Investitionen anstehen. Bei 80 vH dieser Unternehmen sollen die Produktionsanlagen weiter modernisiert werden. Sie repräsentieren etwa zwei Fünftel der ostdeutschen Industrie und stellen etwa die Hälfte aller Arbeitskräfte. Dies läßt erwarten, daß die Rückstände in der Kapitalausstattung weiter abgebaut werden — aber auch, daß weitere Arbeitsplätze wegrationalisiert werden.

Trotz begründeter Zweifel an der Validität der verfügbaren Daten ist es offensichtlich, daß die Ausweitung der Produktion in Ostdeutschland immer noch in erheblichem Maße durch eine unzureichende Sachkapitalausstattung behindert wird. Entsprechend fällt es vielen ostdeutschen Unternehmen schwer, eine ausreichend hohe Produktivität zu erzielen, um die Tariflöhne zahlen zu können. Freilich hängt bei des miteinander zusammen: Hohe Löhne gehen auf Kosten der Gewinne, und solange keine Gewinne erwirtschaftet werden können, fällt es schwer, das Kapital für die Finanzierung der erforderlichen Investitionen zu mobilisieren.

γ. Hohe Energie- und Wasserpreise

Die Industrieunternehmen in den neuen Bundesländern sehen die Preise für Energie überwiegend als Standortnachteil an (vgl. DIW 1996). Dies ist das Ergebnis einer im Rahmen dieses Gutachtens durchgeführten Umfrage. Dieses Urteil beruht freilich zum Teil auf der im Vergleich zu Westdeutschland immer noch hohen Energieintensität der industriellen Produktion. Im folgenden wird der Frage nachgegangen, wie hoch in Ostdeutschland im Vergleich zu den alten Bundesländern die Preise für Strom und Gas sowie die für Wasser und Abwasser sind, also für jene Güter, die über das öffentliche Ver- bzw. Entsorgungsnetz von zumeist regionalen Monopolen angeboten werden.

Preise für Strom

In dem 1990 von der damaligen DDR-Regierung und einigen großen westdeutschen Verbundunternehmen für die Stromversorgung abgeschlossenen „Stromvertrag“ war sinngemäß vereinbart worden, daß die Strompreise in den neuen Bundesländern nach der deutschen Vereinigung möglichst nicht höher sein sollten als in Westdeutschland. Angesichts der niedrigen Ausgangspreise — Strom war zu DDR-Zeiten außerordentlich billig — wurden die Stromtarife rasch und stark angehoben. Im Jahr 1995 hatten die ostdeutschen Strompreise das westdeutsche Niveau bereits übertroffen. Zu Beginn des Jahres 1996 hat sich mit dem Wegfall des sogenannten „Kohlepfennigs“, der früher nur in den alten Bundesländern er-

Tabelle 10 – Bruttoanlagevermögen je Beschäftigtenstunde im ostdeutschen und westdeutschen Verarbeitenden Gewerbe^a 1994

	Ostdeutschland			Westdeutschland
	Bruttoanlagevermögen (Mrd. DM)	Beschäftigtenstunden (Mill.)	Bruttoanlagevermögen je Beschäftigtenstunde (DM)	Bruttoanlagevermögen je Beschäftigtenstunde (DM)
<i>Verarbeitendes Gewerbe insgesamt</i>	145,07	1 059,2	137,0	143,4
<i>Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe</i>	61,95	223,0	277,8	212,8
Mineralölverarbeitung	8,33	9,6	867,7	584,6
Steine, Erden	12,20	70,6	172,8	182,5
Eisenschaffende Industrie	7,57	16,1	470,2	339,1
NE-Metalle	2,89	7,6	380,3	213,7
Gießereien	3,19	14,6	218,5	136,1
Stabziehereien usw.	2,53	19,6	129,1	115,5
Chemie	19,74	64,0	308,4	226,0
Holzbearbeitung	1,20	6,3	190,5	135,7
Papier-/Pappezeugnisse	2,50	6,9	362,3	352,7
Gummiverarbeitung	1,81	7,7	235,1	137,6
<i>Investitionsgütergewerbe</i>	45,84	519,3	88,3	115,6
Stahl-/Leichtmetallbau	7,46	127,3	58,6	59,7
Maschinenbau	12,44	140,8	88,4	95,7
Fahrzeugbau	9,26	76,6	120,9	157,4
Elektrotechnik	10,79	123,5	87,4	107,5
Feinmechanik, Optik	1,82	18,6	97,8	97,9
Herstellung EBM-Waren	3,30	29,3	112,6	106,2
Büromaschinen, EDV	0,79	3,2	246,9	257,5
<i>Verbrauchsgütergewerbe</i>	19,73	186,3	105,9	124,0
Musikinstrumente, Spielwaren	0,75	8,0	93,8	99,5
Feinkeramik	1,20	10,6	113,2	122,0
Glas	2,47	14,3	172,7	172,2
Holzverarbeitung	3,41	40,9	83,4	84,6
Papier-/Pappeverarbeitung	1,01	9,7	104,1	145,4
Druck, Vervielfältigung	2,71	20,8	130,3	139,4
Kunststoffwaren	2,47	31,0	79,7	101,9
Ledergewerbe	0,92	6,5	141,5	159,2
Textilgewerbe	3,94	27,8	141,7	201,5
Bekleidungs-gewerbe	0,85	17,0	50,0	77,4
<i>Nahrungs- und Genussmittelgewerbe</i>	17,55	130,6	134,4	177,9
Ernährungsgewerbe	17,26	128,3	134,5	175,7
Tabakverarbeitung	0,28	2,2	127,3	256,9

^aBetriebe mit im allgemeinen 20 und mehr Beschäftigten.

Quelle: Statistisches Bundesamt, DIW.

hoben wurde, der Preisabstand zwischen Ost und West noch vergrößert. Der jüngste der regelmäßig vom Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V. (VEA) durchgeführten Bundesstrompreisvergleiche zeigt, daß im Januar 1996 die Strompreise für Industriekunden in den neuen Bundesländern im Durchschnitt um 11 vH höher waren als in Westdeutschland. Im Mittel stellen die 50 in den Vergleich einbe-

Tabelle 11 – Beurteilung des Anlagenbestandes 1995 durch ostdeutsche Industrieunternehmen

	Alle Unternehmen	Private Unternehmen	davon:					eigenständig	im Eigentum westdeutscher Unternehmen
			vor 1990 in privater Hand	nach 1989 gegründet	früher Treuhandunternehmen				
					privatisiert	reprivatisiert			
<i>Zahl der Unternehmen in vH</i>									
Anlagenbestand veraltet?									
Großes Problem	24	24	20	18	20	34	26	19	
Geringes Problem	34	34	27	30	27	36	35	31	
Kein Problem	42	42	53	52	53	30	39	50	
Insgesamt	100	100	100	100	100	100	100	100	
<i>Zahl der Beschäftigten in den Unternehmen in vH</i>									
Anlagenbestand veraltet?									
Großes Problem	19	19	18	13	20	24	23	15	
Geringes Problem	39	38	27	30	41	36	38	38	
Kein Problem	42	43	56	57	39	40	39	47	
Insgesamt	100	100	100	100	100	100	100	100	

Quelle: Befragung des DIW vom Frühjahr 1995.

zogenen westdeutschen Stromversorgungsunternehmen ihren Industriekunden einen Preis von 18,52 Pf/kWh in Rechnung, die 15 einbezogenen ostdeutschen Versorger nehmen dagegen 20,62 Pf/kWh. Freilich variieren die Preise hier wie dort je nach Abnahmemenge und Benutzungsdauer.¹⁷

Die Streuung der Strompreise zwischen den einzelnen Energieversorgungsunternehmen und damit zwischen den einzelnen Regionen der Bundesrepublik ist erheblich. Der niedrigste Durchschnittspreis wurde in den alten Bundesländern mit 16,71 Pf/kWh für die PESAG (Paderborn) ermittelt, der höchste Preis für die Berliner BEWAG (22,59 Pf/kWh), die die Stromversorgung auch in den östlichen Stadtbezirken Berlins übernommen hat. Sie nimmt dort dieselben Preise wie im Westen der Stadt und steht damit an der Spitze der Strompreise auf dem Gebiet der früheren DDR. Die Stadtwerke Leipzig sind in Ostdeutschland mit einem Durchschnittspreis von 19,17 Pf/kWh der günstigste Anbieter (Tabelle 12). Bei keinem der ostdeutschen Stromversorgungsunternehmen ist allerdings der Durchschnittspreis höher als bei dem teuersten Anbieter aus den alten Bundesländern.

Die ostdeutschen Energieversorgungsunternehmen begründen ihre im Durchschnitt höheren Preise mit höheren Kosten. Die aus DDR-Zeiten stammenden Stromerzeugungs- und -versorgungsanlagen waren in starkem Maße veraltet und nicht selten verschlissen. Ein großer Teil davon mußte stillgelegt werden, und die Anlagen, die erhaltenswert waren, mußten mit großem Kostenaufwand modernisiert werden. Zudem war der Bau neuer Kraftwerke erforderlich. Die hohen Investitionen schlugen sich entsprechend in hohen Abschreibungen nieder. In den alten Bundesländern fallen bei einem weitgehend modernen Anlagenbestand dagegen im wesentlichen nur Ersatzinvestitionen an, und Erweiterungsinvestitionen sind in Anbetracht der bestehenden Überkapazitäten bei der Stromerzeugung insgesamt gegenwärtig nicht erforderlich. Hinzu kommt, daß ein erheblicher Teil der Anlagen im Westen bereits abgeschrieben ist. Freilich wäre unter Wettbewerbsbedingungen zu erwarten, daß sich die Strompreise in Ost und West angleichen, wie es bei anderen Energieträgern in der Tat der Fall ist.

Weil die Kritik seitens der Wirtschaft und der Politik an den höheren Strompreisen in Ostdeutschland zugenommen hat, kam es im Februar 1996 zu der „Energiekonsensrunde Ost“ unter Beteiligung der Ministerpräsidenten der neuen Länder und der ostdeutschen Strom- und Kohleindustrie. Dabei erklärte

Tabelle 12 – Strompreise ausgewählter ostdeutscher Energieunternehmen für Sondervertragskunden (Stand Januar 1996)

	Durchschnittspreis ^a (Pf/kWh)	Veränderung gegenüber Januar 1995 in vH
Stadtwerke Leipzig	19,17	-6,2
MEVAG, Potsdam	20,09 ^b	0
OSE, Frankfurt/O.	20,11 ^b	0
HEVAG, Rostock	20,15 ^b	0
EMO, Neubrandenburg	20,23 ^b	0
DEF, Dresden	20,23	0
ESAG, Dresden	20,23	0
EVM, Magdeburg	20,25 ^b	0
EV Südsachsen, Chemnitz	20,68	0
WESAG, Markkleeberg	20,68	0
TEAG, Erfurt	20,87 ^b	4,8
ESSAG, Cottbus	20,95	0
MEAG, Halle/S.	21,11	-0,1
WEMAG, Schwerin	21,94 ^b	0
BEWAG (EVB), Berlin	22,59 ^b	-5,0
Durchschnitt	20,62	-0,5
<i>Nachrichtlich:</i>		
Durchschnitt alte Bundesländer	18,52	-5,5

^aNettopreise. – ^bOhne Berücksichtigung von Starklast- und Spitzenzeitenregelungen.

Quelle: Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V.

sich die Vereinigte Energiewerke AG (VEAG), die ostdeutsche Energieversorgungsunternehmen mit Strom beliefert, bereit, in Kooperation mit den Braunkohleerzeugern den Strompreis in Ostdeutschland bis zum Jahr 2000 auf dem gegenwärtigen Niveau zu halten und nicht, wie ursprünglich geplant, weiter anzuheben. Zudem wurde vereinbart, daß die VEAG den Regionalversorgern in den neuen Bundesländern bis zum Jahr 2000 einen Preisnachlaß von jährlich insgesamt 150 Mill. DM gewährt. Dieser Rabatt wird für den Teil des Stroms gewährt, der über die mit der VEAG vereinbarten Mindestmengen hinausgeht. Die Vereinbarungen laufen also darauf hinaus, daß in Einzelfällen die Regionalunternehmen aufgrund der Rabattregelung die Preise für Großkunden senken können. Ob und in welchem Zeitraum diese Beschlüsse dazu führen werden, daß die Strompreisdiskrepanzen zwischen Ost- und Westdeutschland abgebaut werden, bleibt abzuwarten.

Preise für Gas

Anders als die Strompreise sind die Preise für Gas in den neuen Bundesländern nicht höher als in Westdeutschland. Das hat vor allem den Grund, daß sich die Gaspreise durch Gleitklauseln an den Notierungen für Heizöl orientieren, mithin im Wettbewerb bilden. So waren vor allem infolge des Verfalls der Heizölpreise im April 1995 die Gaspreise für Sondervertragskunden — dabei handelt es sich im wesentlichen um Industrieunternehmen — in den alten Bundesländern um 6,4 vH und in den neuen Bundesländern um 7 vH niedriger als ein Jahr zuvor.¹⁸

Gleichwohl gibt es Preisunterschiede. So werden wie bei Strom Rabatte nach der bezogenen Menge und der sogenannten Benutzungstagezahl bzw. den Benutzungstagestunden¹⁹ gewährt. Preisunterschiede gibt es auch in regionaler Hinsicht. Sie sind aber nicht sehr groß. Regionale Diskrepanzen zeigen sich im großen und ganzen auch nicht zwischen West- und Ostdeutschland, sondern eher zwischen Nord und Süd: In Norddeutschland sind die Gaspreise im allgemeinen günstiger als im Süden der Bundesrepublik. Das liegt u.a. daran, daß in Norddeutschland wegen der dortigen Konzentration von Erdölraffinerien und der kurzen Lieferwege des Öls zum Verbraucher die Heizölpreise und damit aufgrund der Substitutionskonkurrenz auch die Gaspreise vergleichsweise günstig sind. Als ausgesprochen teure

Tabelle 13 – Naturgaspreise für die Industrie in ausgewählten Regionen der Bundesrepublik (Preise in DM je Gigajoule (einschl. MWSt) im 1. Halbjahr 1995)

Verbrauch/Benutzungsdauer	Hamburg	Wesermünde	Hannover	Dortmund	Düsseldorf	Frankfurt/Main	Stuttgart	München	Berlin	Dresden
418,6 GJ/keine Benutzungsdauer vorgeschrieben	12,91	12,39	15,97	12,68	16,68	13,45	15,30	14,50	18,37	15,33
4 186 GJ/200 Tage 1 600 Std.	12,81	11,21	12,33	10,93	12,46	12,46	13,77	13,74	13,48	12,59
41 860 GJ/200 Tage 1 600 Std.	11,05	8,94	10,86	10,61	12,27	10,89	13,32	12,97	13,23	11,40
41 860 GJ/250 Tage 4 000 Std.	10,19	8,94	10,77	10,22	11,72	10,54	12,01	10,77	13,23	10,77
418 600 GJ/250 Tage 4 000 Std.	9,30	7,70	10,25	9,58	10,38	10,13	11,21	10,32	11,50	8,82
418 600 GJ/330 Tage 8 000 Std.		7,70		9,23	9,84	9,81	9,77	9,68	11,18	
4 186 000 GJ/330 Tage 8 000 Std.		7,09		6,13	6,13			6,39		

Quelle: Eurostat.

Region bei den Gaspreisen ragt Berlin heraus (Tabelle 13). Dort schlägt sich auch die Umstellung von Stadtgas auf Erdgas im Westen der Stadt in den Preisen nieder. Im Zuge der Umstellung hat es allerdings bereits deutliche Preissenkungen gegeben, und es sollen erklärtermaßen weitere folgen.

Preise für Wasser und Abwasser

Viel stärker als die Preise für Strom und Gas weichen die für Wasser und Abwasser in den einzelnen Regionen der Bundesrepublik voneinander ab. Besonders groß ist die Streuung bei den Abwasserpreisen. Hierbei handelt es sich um Gebühren, bei denen generell nicht zwischen Kleinkunden und Großeinheiten unterschieden wird. Die Spannbreite der Gebühren reichte Anfang 1995 in der gesamten Bundesrepublik von 0,60 DM/m³ bis zu 11,44 DM/m³; in den neuen Bundesländern bewegten sie sich im Intervall von 1,00 DM/m³ bis 9,97 DM/m³. Im Durchschnitt²⁰ waren sie in Ostdeutschland um 13 vH höher als in Westdeutschland (Tabelle 14).

Bei den Preisen für Frischwasser für gewerbliche Kunden ist der Vergleich zwischen Ost- und Westdeutschland nicht so einfach durchzuführen. Es gibt zwar ebenfalls für Ostdeutschland flächendeckend Daten über die allgemeinen Tarife, jedoch nur wenig Informationen über Sonderkonditionen. Anders als bei Abwasser werden von einigen, aber längst nicht von allen regionalen Versorgungsbetrieben bei Frischwasser Mengenrabatte gewährt. Nach Angaben des Bundesverbandes der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e.V. waren Anfang 1995 die Grundtarife für Frischwasser in Ostdeutschland (einschließlich Westberlin) im Durchschnitt ebenfalls um 13 vH höher als in den alten Bundesländern. Das läßt erwarten, daß auch die Wasserpreise für Großkunden dort höher waren. Diese Vermutung wird gestützt durch Informationen über die Wasserpreise für Industriekunden von fünf ostdeutschen Versorgungsbetrieben, die der Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V. in seinem Wasserpreisvergleich vom Januar 1996 einbezogen hat (Tabelle 15).

Die Preisunterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland haben sicherlich eine Reihe verschiedener Ursachen. Generell hängt die Höhe der Preise in starkem Maße von den jeweiligen regionalen hydrogeologischen, geographischen und siedlungsstrukturellen Bedingungen ab, unter denen Frischwasser gewonnen und verteilt wird und unter denen Abwasser entsorgt wird. Die Frage, ob und inwieweit spezifische regionale Gegebenheiten für die Preisdifferenzen zwischen Ost- und Westdeutschland verantwortlich sind, muß hier offenbleiben.

Eine wichtige Ursache für die Preisunterschiede sind ohne Zweifel die enormen Investitionen in die Erneuerung der Anlagen in den neuen Bundesländern. Neben Modernisierungsinvestitionen waren in erheblichem Maße Erweiterungsinvestitionen nötig. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes waren 1991 nur 75 vH der ostdeutschen Bevölkerung an eine Kanalisation und nur knapp 60 vH an eine öffentliche Abwasserbehandlungsanlage angeschlossen. In Westdeutschland dagegen lagen die Anteile bei

Tabelle 14 – Wasserpreise und Abwassergebühren in den alten und den neuen Bundesländern (Stand Januar 1995)

	Wasser		Abwasser	
	durchschnittlicher Preis ^a	durchschnittliche Gebühr ^b	Streuungsintervall	
	(DM/m ³)	(DM/m ³)	(DM/m ³)	
Baden-Württemberg	2,84	3,19	1,60	– 7,00
Bayern	2,00	2,67	0,70	– 5,84
Bremen	2,96	4,10	3,95	– 4,75
Hamburg	2,77	4,70		4,70
Hessen	3,60	4,05	1,80	– 9,30
Niedersachsen	2,14	3,70	1,40	– 7,96
Nordrhein-Westfalen	2,90	3,81	1,00	– 11,44
Rheinland-Pfalz	2,73	2,99	1,50	– 6,20
Saarland	2,89	5,26	3,05	– 7,10
Schleswig-Holstein	2,19	3,49	0,60	– 8,50
Alte Bundesländer insgesamt	2,65	3,49	0,60	– 11,44
Berlin ^c	2,55	4,45		4,45
Brandenburg	2,55	4,83	2,44	– 9,97
Mecklenburg-Vorpommern	2,56	4,30	2,78	– 6,98
Sachsen	3,38	3,75	1,00	– 6,24
Sachsen-Anhalt	2,98	3,50	2,59	– 4,80
Thüringen	3,65	3,05	1,35	– 5,50
Neue Bundesländer insgesamt ^c	2,99	3,96	1,00	– 9,97

^aArbeitspreis, gewichtet mit der Anzahl der Einwohner. – ^bGewichtet mit der Anzahl der Einwohner. – ^cEinschließlich Westberlin.

Quelle: Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e.V., Berechnungen des DIW.

Tabelle 15 – Frischwasserpreise^a für die Industrie von ausgewählten ostdeutschen Anbietern (Stand Januar 1996)

	Jährliche Abnahmemenge 7 500 m ³		Jährliche Abnahmemenge 100 000 m ³	
	DM/m ³	Veränderung gegenüber Januar 1995 in vH	DM/m ³	Veränderung gegenüber Januar 1995 in vH
Westdeutschland				
Durchschnittspreis	2,829	3,44	2,696	3,37
Ostdeutschland ^b				
Berlin ^b	2,950	15,7	2,950	15,7
Chemnitz	3,096	6,2	3,029	6,3
Dresden	3,420	6,2	3,184	6,7
Halle	3,730	30,9	2,943	11,1
Leipzig	3,014	0	2,960	0

^aOhne Mehrwertsteuer, einschließlich Meß- bzw. Grundpreise und Sonderabgaben. – ^bEinschließlich Westberlin.

Quelle: Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V.

94 bzw. 92 vH. Zudem fehlte in Ostdeutschland bei 5 vH der Einwohner der Anschluß an die öffentliche Wasserversorgung (Westdeutschland: 1 vH). Im Zuge der Investitionstätigkeit wurden im Osten jedoch zum Teil Kapazitäten geschaffen, die gemessen an der aktuellen und mittelfristig zu erwartenden Nachfrage viel zu groß sind. Das führt zu hohen Fixkosten bei den Wasserbetrieben. In Einzelfällen mußten sogar die Länder eingreifen, um einen rasanten Anstieg der Preise zu verhindern.

Aufgrund der bereits getätigten und der noch anstehenden Investitionen ist damit zu rechnen, daß auch in den nächsten Jahren die Wasser- und Abwassergebühren in Ostdeutschland merklich höher sein werden als in Westdeutschland. Preisdämpfend könnte sich indes auswirken, daß die Wasserwirtschaft

in Ostdeutschland anders strukturiert ist als in Westdeutschland. Zum einen herrschen in den alten Ländern kommunale Eigenbetriebe vor, während in den neuen Bundesländern privatwirtschaftliche Gesellschaften in öffentlicher Hand ein starkes Gewicht haben. Zum anderen finden sich in Ostdeutschland viel häufiger als in Westdeutschland Betriebe, die sowohl für die Wasserversorgung als auch für die Abwasserentsorgung zuständig sind. Daraus ergeben sich positive Synergieeffekte (ifo 1995).

δ. Nichtwettbewerbsfähige Produkte

Viele ostdeutsche Unternehmen klagen nicht nur über zu hohe Kosten, sondern auch über mangelnde Nachfrage. Im Klartext heißt das, daß sie mit ihren Produkten nicht oder nicht hinreichend wettbewerbsfähig sind. Ausgeprägt sind diese Klagen im Non-food-Bereich. Tatsächlich haben sich bisher nur verhältnismäßig wenige ostdeutsche Produkte im überregionalen Markt etablieren können.²¹ Im Food-Bereich werden ostdeutsche Produkte schon eher akzeptiert. In den neuen Bundesländern werden sie teilweise sogar den westdeutschen Produkten wieder vorgezogen, insbesondere wenn es sich um regionale Spezialitäten handelt.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Produkts wird grundsätzlich von zwei Komponenten bestimmt: von seiner Beschaffenheit und von seinem Preis. Die Beschaffenheit beinhaltet alle relevanten Produkteigenschaften wie Funktionalität, Qualität oder Design. Sie schließt aber auch andere Attribute mit ein wie Lieferfähigkeit und Liefertreue, Kundendienst oder Garantiefristen des Herstellers. Schließlich gehören dazu der Bekanntheitsgrad des Produkts und dessen Wertschätzung bei den Kunden. Das alles schlägt sich letztlich im Preis nieder. Ein Produkt von hoher Qualität oder mit bekanntem Namen hebt sich in der Regel auch preislich aus der Menge anderer Produkte heraus — es hat seinen Preis.

In einer Untersuchung hat das Institut für Marktforschung (1995a) Ende 1994/Anfang 1995 rund 170 Betriebe aus vier Branchen²² in Ostdeutschland um eine Einschätzung ihrer absatzwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit gebeten. Das Ergebnis fiel überraschend positiv aus. Die Mehrzahl der Betriebe stufte sich gegenüber den Hauptkonkurrenten als ebenbürtig ein. Bei der Qualität ihres Produktsortiments wollten sie sogar einen leichten Vorsprung ausmachen. Parallel zu dieser Erhebung wurden auch etwa 150 Betriebe des Groß- und Einzelhandels sowohl in den neuen als auch in den alten Bundesländern zum gleichen Themenkomplex befragt (Institut für Marktforschung 1995b). Bemerkenswerterweise fielen die Ergebnisse in bezug auf das Produktangebot ähnlich aus. Die Gebrauchs- und Verarbeitungsqualität wurden etwa gleich gut wie die westdeutscher Produkte eingestuft, das Angebot an Markenprodukten etwas schlechter (Tabelle 16). Durchweg gilt, daß der Handel in den neuen Bundesländern Ostprodukte besser benotet als der Handel in den alten Bundesländern; das betrifft vor allem die Gebrauchs- und Verarbeitungsqualität. Nahezu einheitlich fällt dagegen das Urteil über die Preisgestaltung aus: Ostdeutsche Produkte gelten aus der Sicht des ostdeutschen wie des westdeutschen Handels als vergleichsweise preiswert.

Die gute Bewertung der Marktchancen von ostdeutschen Produkten durch Hersteller und Handel sind eine Seite der Medaille. Die andere Seite sind die Fakten, nämlich die vergleichsweise geringen Markterfolge von ostdeutschen Produkten, namentlich in den alten Bundesländern. Es ist ratsam, diese Befragungsergebnisse mit Vorsicht zur Kenntnis zu nehmen und sich mehr am tatsächlichen Marktgeschehen zu orientieren.

Hier liegt es nahe, daß man die Preise von Gütern gleicher oder ähnlicher Beschaffenheit aus ostdeutscher und westdeutscher Produktion miteinander vergleicht. Preisvergleiche zwischen verschiedenen Regionen stoßen jedoch auf große methodische Schwierigkeiten. So weist die amtliche Statistik in aller Regel nicht Erzeugerpreise getrennt für Ostdeutschland und Westdeutschland, sondern nur deren Veränderung aus.²³ Sie schaltet zudem — im Prinzip — Qualitätsänderungen bei der Erfassung von Preisänderungen aus.²⁴ Gleichwohl ist es nicht nutzlos, Preisveränderungen unter die Lupe zu nehmen. Bis zu einem gewissen Grad dürfte sich darin niederschlagen, ob und inwieweit sich die Einschätzung von ostdeutschen Produkten im Vergleich zu westdeutschen Produkten verändert hat.

Tabelle 16 – Einschätzung von Produkten^a aus ostdeutscher im Vergleich zu westdeutscher Herstellung durch Großhandel und Facheinzelhandel 1995^b

	Einschätzung ^c durch ...			
	Großhandel in ...		Facheinzelhandel in ...	
	Ostdeutschland	Westdeutschland	Ostdeutschland	Westdeutschland
Produktangebot	3,1	3,3	3,0	3,4
Gebrauchsqualität	2,7	3,0	2,5	2,9
Verarbeitungsqualität	2,8	3,0	2,5	3,1
Gestaltung	3,3	3,1	3,1	3,4
Innovation	3,2	3,1	3,1	3,4
Angebotsbreite/-tiefe	3,1	3,4	3,4	3,5
Angebot von Handelsmarken	3,5	3,7	3,5	3,5
Angebot von Herstellermarken	3,3	3,6	3,3	3,7
Preisgestaltung	2,7	2,8	2,9	2,9
Preishöhe	2,4	2,6	2,7	2,6
Preis-Leistungsverhältnis	2,7	2,9	2,7	2,8
Preiskonditionen	2,9	2,9	2,9	2,8
Rabattkonditionen	2,9	2,9	3,2	2,9
Lieferkonditionen	2,8	2,9	2,9	3,2

^aPorzellan und Glas, Möbel, Textilien und Bekleidung, Elektrogeräte. – ^bJanuar/Februar. – ^cWerte <3: Ostdeutsche Produkte besser als westdeutsche Produkte; Werte >3: Ostdeutsche Produkte schlechter als westdeutsche Produkte.

Quelle: Institut für Marktforschung, Leipzig.

Auf den ersten Blick sieht es ganz danach aus, als hätten sich die relativen Preise für gewerbliche Produkte auf der Erzeugerstufe seit 1991 merklich zugunsten der Hersteller in Ostdeutschland verschoben (Tabelle 17). Bei genauerem Hinsehen zeigt sich aber, daß dies fast ausschließlich auf die starke Anhebung der Preise für Elektrizität, Gas, Fernwärme und Wasser zurückzuführen ist. Bei Erzeugnissen des Verarbeitenden Gewerbes haben sich die Preise in Ost und West im großen und ganzen im Gleichschritt entwickelt. Die industriellen Hersteller in Ostdeutschland haben also ihre Preisposition gegenüber den Herstellern in Westdeutschland insgesamt kaum verbessern können. Dies ist einmal mehr ein Indiz dafür, daß sich die Wettbewerbsfähigkeit von ostdeutschen Produkten im ganzen nicht entscheidend verbessert hat.²⁵

Auf der Ebene von Erzeugnisgruppen sind gleichwohl interessante Unterschiede erkennbar:

- Bei Erzeugnissen des Grundstoff- und Produktionsgütergewerbes sowie des Verbrauchsgütergewerbes sind die Verteuerungen im Osten deutlich stärker ausgefallen als im Westen, bei Erzeugnissen des Investitionsgütergewerbes hingegen etwas schwächer. Nur bei Erzeugnissen des Nahrungs- und Genussmittelgewerbes sind die Preise in Ost- und Westdeutschland im gleichen Tempo gestiegen. Von alledem erscheint nur die Entwicklung im Investitionsgüterbereich, der die Achillesferse der ostdeutschen Wirtschaft ist, plausibel. Nicht einsichtig erscheint sie im Grundstoff- und Produktionsgüter- sowie im Verbrauchsgüterbereich. In diesen beiden Bereichen ist die Marktstellung der Produzenten in Ostdeutschland auch nicht sonderlich stark. Bei Nahrungs- und Genussmitteln, wo Produzenten in Ostdeutschland ihre Marktstellung deutlich ausbauen konnten, hätte wiederum eine Verbesserung der Preisposition erwartet werden können.
- Bei allen Erzeugnisgruppen gibt es freilich Untergruppen, bei denen die ostdeutschen Produzenten ihre Preise stärker anheben konnten als die westdeutsche Konkurrenz, und solche, bei denen sie dies offensichtlich nicht konnten. So konnten sie bei bergbaulichen Erzeugnissen, Mineralölerzeugnissen, Eisen und Stahl sowie Erzeugnissen der Ziehereien und Kaltwalzwerke spürbare Positionsgewinne

Table 17 – Entwicklung der Erzeugerpreise gewerblicher Produkte (Inlandsabsatz) in Ostdeutschland (O) und in Westdeutschland (W) 1992–1995 (1991=100)^a

		1992	1993	1994	1995
Insgesamt	O	102,3	104,2	105,5	107,0
	W	101,4	101,4	102,0	103,7
darunter:					
Elektrizität, Gas, Fernwärme, Wasser	O	103,2	109,2	110,3	112,3
	W	101,2	102,2	103,5	103,9
Erz. d. Verarbeitenden Gewerbes	O	101,3	101,9	103,4	105,8
	W	101,6	101,7	102,4	104,6
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	O	100,4	100,6	104,9	108,2
	W	98,8	96,2	98,4	102,3
Steine und Erden	O	102,3	103,1	103,2	101,7
	W	104,0	106,5	108,1	109,6
Eisen und Stahl	O	95,3	94,8	96,1	105,9
	W	97,1	90,8	92,9	98,9
Erz. d. Ziehereien und Kaltwalzwerke	O	103,1	100,0	103,2	110,1
	W	96,8	94,0	94,4	96,1
Investitionsgütergewerbe	O	100,2	100,9	101,1	102,9
	W	102,7	104,0	104,2	105,6
Maschinenbauerzeugnisse	O	100,6	101,9	103,1	105,7
	W	103,7	106,0	106,8	108,8
Feinmechanische u. optische Erzeugnisse	O	98,8	100,5	100,5	100,1
	W	103,7	106,6	107,7	110,0
Elektrotechnische Erzeugnisse	O	99,1	99,6	98,2	98,7
	W	101,2	101,3	101,3	101,6
Verbrauchsgütergewerbe	O	102,1	104,9	106,9	111,1
	W	101,6	102,0	102,3	105,5
Glas und Glaswaren	O	101,7	103,6	103,3	104,8
	W	100,5	99,1	97,7	97,4
Holzstoff, Zellstoff, Papier, Pappe	O	92,5	82,3	88,3	110,6
	W	90,6	81,0	82,6	98,8
Druckereierzeugnisse	O	104,6	115,8	125,0	134,9
	W	101,4	101,8	101,9	106,9
Gummiwaren	O	99,4	104,1	106,3	109,5
	W	103,3	100,5	100,0	100,3
Textilien	O	102,8	102,9	103,6	104,3
	W	101,6	101,0	104,5	102,6
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	O	103,6	103,0	103,0	104,2
	W	103,1	103,2	103,4	104,1
<i>Nachrichtlich:</i>					
Investitionsgüter ^b	O	101,0	101,7	102,7	104,7
	W	102,8	104,4	104,8	106,1
Verbrauchsgüter ^b	O	103,4	106,0	111,1	112,4
	W	102,8	104,4	106,0	106,8

^aOhne Umsatzsteuer. – ^bNach Verwendungszweck.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

verbuchen, bei Baustoffen und bei Gießereierzeugnissen mußten sie Verluste hinnehmen. Auch dies ist alles andere als selbstverständlich. Zum Beispiel sollte man annehmen, daß die Baustoffindustrie im Osten über eine starke Marktstellung verfügt, die es ihr erlaubt haben müßte, ihre Preise kräftig anzuheben. Tatsächlich sind die Erzeugerpreise für Baumaterialien seit 1991 im Osten fast stabil geblieben, im Westen aber kräftig gestiegen.

Die Veränderung der Preisposition ist freilich nicht immer ein Indiz für eine Verbesserung oder Verschlechterung der Wettbewerbsposition, jedenfalls nicht auf kurze und mittlere Sicht. So erhöhen manche Produzenten, die unter Kostendruck stehen, mitunter ihre Preise, auch wenn der Markt die Überwäl-

zung nicht zuläßt. Sie bezahlen dafür in der Regel mit dem Verlust von Marktanteilen. Manche Produzenten schöpfen dagegen ihre Preiserhöhungsspielräume, die von Kostensenkungen herrühren, nicht voll aus und setzen statt dessen auf eine Ausweitung des Absatzes. Es muß deshalb auch die Veränderung der relativen Marktanteile mit ins Bild genommen werden. Da hier die Entwicklung der Abgabepreise von inländischen Produzenten verglichen wird, ist es sinnvoll, nur die Verschiebung in der relativen Marktposition von ostdeutschen Produzenten gegenüber westdeutschen Produzenten zu betrachten und die gegenüber ausländischen Produzenten auszublenden.

Wie Tabelle 18 zeigt, besteht kein erkennbarer Zusammenhang zwischen der Veränderung der Preisposition und der Veränderung der Marktposition auf der Ebene von Gütergruppen. Von den acht Branchen mit einer überdurchschnittlichen Verbesserung der Preisposition haben nur drei ihre Marktanteile spürbar ausweiten können (Mineralölverarbeitung, Druckereien, Gummiwaren), zwei Branchen haben Anteilsverluste hinnehmen müssen (bergbauliche Erzeugnisse, chemische Erzeugnisse), bei zwei Branchen liegen keine Angaben vor. Am unteren Ende der Skala haben die Hersteller von Steinen und Erden und die von feinmechanischen und optischen Erzeugnissen zwar erhebliche Marktanteile hinzugewinnen können, aber ihre Preisposition hat sich markant verschlechtert. Was hier Ursache und was Wirkung ist, läßt sich schwer sagen.

Es ist zu vermuten, daß sich hinter der sehr differenzierten Entwicklung bei einzelnen Gütergruppen wiederum sehr differenzierte Entwicklungen innerhalb dieser Gruppen verbergen. Vielleicht liegt dort auch der Schlüssel zur Erklärung jener „Preissprünge“, die sich bei einigen statistischen Reihen zeigen.²⁶ Das Statistische Bundesamt veröffentlicht zwar für Ostdeutschland keine tiefer gegliederten Angaben nach Güterklassen und Güterarten. Doch wie von dort zu hören ist, finden sich in den Preismeldungen der Betriebe in Ostdeutschland auffällig viele „Ausreißer“: Nicht wenige Betriebe haben in der

Tabelle 18 – Veränderung der Preisposition und der Marktposition gewerblicher Unternehmen in Ostdeutschland gegenüber denen in Westdeutschland 1991–1995

Branchen mit ...	Veränderung der relativen Preise ^a		Veränderung der relativen Marktanteile ^b
	Rang	1991=100	1991=100
<i>starker Verbesserung der Preisposition</i>			
Druckereierzeugnisse, Vervielfältigung	1	126,1	121,4
Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke	2	114,5	k.A.
Bergbauliche Erzeugnisse	3	114,2	57,4
Holzstoff, Zellstoff, Papier und Pappe	4	111,9	102,0
Gummiwaren	5	109,9	123,3
Schnittholz, Sperrholz und sonstiges Holz	6	108,9	k.A.
Mineralölerzeugnisse	7	108,3	338,0
Chemische Erzeugnisse	8	108,7	88,5
<i>weitgehend unveränderter Preisposition</i>			
Textilien	15	101,5	125,5
Tabakwaren	16	101,2	k.A.
Ernährungsgüter	17	100,9	k.A.
Leder	18	100,8	k.A.
Bekleidung	19	99,4	97,0
<i>starker Verschlechterung der Preisposition</i>			
Steine und Erden, Asbest, Schleifwaren	27	92,7	248,6
Feinmechanik	28	91,0	196,4
Lederwaren, Schuhe	29	90,7	85,7

^aErzeugerpreise im Inlandsabsatz, ohne Umsatzsteuer. – ^bGemessen am Inlandsumsatz von Produzenten im Inland.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Vergangenheit die Preise in einem Monat kräftig angehoben und mußten sie im nächsten Monat wieder kräftig senken. Die im Vergleich zum Westen stärkeren Preisschwankungen mögen von den wirtschaftlichen Schwierigkeiten herrühren, in denen sich viele Betriebe befinden — und die sie häufig zu „Notverkäufen“ unter dem Einstandspreis zwingen.

Bei alledem darf auch folgendes nicht übersehen werden: In Teilbereichen ist der gesamtdeutsche Markt noch kein einheitlicher Markt. Bei vielen Konsumgütern sind die Präferenzen der Verbraucher in Ost und West weiterhin unterschiedlich. Nach einer Erhebung der Handelshochschule der Universität Leipzig von Anfang 1993 war bei den Verbrauchern im Osten der Produktpreis das wichtigste Kriterium bei der Kaufentscheidung, erst dann folgte die Produktqualität, bei den Verbrauchern im Westen war es umgekehrt (Tabelle 19). Diese Rangfolge dürfte auch heute noch gültig sein. Da die meisten Hersteller in Ostdeutschland für lokale und regionale Märkte produzieren, haben sie sich auf das untere und mittlere Qualitätssegment spezialisiert, das im Westen nur schwer verkäuflich ist und dort nur selten in die Verkaufsregale gelangt. Für die oftmals relativ kleinen Betriebe ist es schwer, zusätzlich das obere Segment zu bedienen, zumal es sich dabei um Produkte handelt, die nur mit großen Werbeanstrengungen plaziert werden können. Vielen Herstellern in Ostdeutschland fehlt aber ein leistungsfähiger Vertrieb, der dem Handel bei dieser Aufgabe tatkräftig unter die Arme greifen kann.

Tabelle 19 – Kriterien bei Kaufentscheidungen von Verbrauchern in Ostdeutschland und Westdeutschland^a

Rang	Ostdeutschland (Leipzig)		Westdeutschland (Hannover)	
	Kriterium	Anteil (vH)	Kriterium	Anteil (vH)
1	Niedriger Preis des Produkts	39	Hohe Markenqualität des Produkts	36
2	Hohe Markenqualität des Produkts	23	Niedriger Preis des Produkts	30
3	Kenntnisse über das Produkt	18	Kenntnisse über das Produkt	20
4	Herkunft des Produkts aus den neuen Ländern	13	Umweltfreundlichkeit des Produkts	14
5	Umweltfreundlichkeit des Produkts	7	Herkunft des Produkts aus den neuen Ländern	1

^aJanuar 1993.

Quelle: Handelshochschule der Universität Leipzig.

ε. Unzureichende Innovationstätigkeit?

Manches spricht dafür, daß die Schwierigkeiten vieler ostdeutscher Unternehmen, Kunden zu finden, auch auf einen Mangel an attraktiven Produkten zurückzuführen sind. Auf umkämpften Märkten läßt sich nämlich nur Fuß fassen, wenn neue Anbieter — sofern sie nicht besonders preisgünstig anbieten können — ein Produkt- oder Leistungsprofil aufweisen, das sich positiv von dem bereits etablierter Hersteller unterscheidet. Unabhängig von der Branche zählt es daher zu den wichtigsten unternehmerischen Aufgaben, neue Marktentwicklungen ständig zu beobachten und sie für das eigene Unternehmen nutzbar zu machen. Insoweit kommt der Modernisierung des Produktangebots entscheidende Bedeutung auch für die langfristige Unternehmensentwicklung zu. In Ostdeutschland scheint hier noch einiges im argen zu liegen: Gerade auf den überregionalen Märkten haben ostdeutsche Unternehmen nur geringe Marktanteile erringen können, und mehr als 60 vH des Umsatzes ostdeutscher Industrieunternehmen entfällt nach neuesten Umfrageergebnissen des IWH auf Produkte, die ihren Höhepunkt im Produktlebenszyklus bereits überschritten haben und sich in der Stagnations- oder Schrumpfungsphase befinden. Entsprechend gibt die Mehrheit der Unternehmen an, auf stagnierenden oder gar schrumpfenden Märkten zu agieren.

Innovationstätigkeit der ostdeutschen Unternehmen

Eine Quelle über die Innovationstätigkeit ostdeutscher Betriebe sind die Umfragen des ifo Instituts. Dort wird ein weitgefaßter Innovationsbegriff zugrunde gelegt: Als Innovation zählt jede wesentliche Verbesserung von Produkten bzw. Produktionsverfahren, die in einem Betrieb durchgeführt wird, und zwar unabhängig davon, ob es sich dabei um selbst entwickelte Neuerungen oder lediglich um die Übernahme bereits bekannter Neuerungen handelt. In dem hier interessierenden Zusammenhang ist dies zumindest für die jüngere Zusammenarbeit eine angemessene Abgrenzung, da ein Mangel an Wettbewerbsfähigkeit, der aus veralteten Produkten bzw. Techniken herrührt, grundsätzlich auch durch Imitation bereits existierender Produkte bzw. durch Installation bekannter Produktionsverfahren behoben werden kann. Unter Zugrundelegung dieser Definition lag der Anteil der Industrieunternehmen, die nach eigenem Bekunden Innovationen durchgeführt haben, nach den Ergebnissen des ifo Innovationstests in den Jahren 1991–1995 nahezu konstant bei rund 70 vH (ifo 1996a). Etwa 60 vH der gemeldeten Neuerungen beziehen sich auf Produktinnovationen; etwa die Hälfte der innovierenden Unternehmen hat auch Veränderungen in den angewandten Produktionsverfahren vorgenommen. Größere Unterschiede zur Innovationsneigung westdeutscher Betriebe sind dabei nicht festzustellen: Hier war die Zahl der Industrieunternehmen mit Innovationen im Jahr 1994 nur unwesentlich höher (Tabelle 20).

Tabelle 20 – Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit Innovationen 1994 (vH aller Unternehmen)

	Ostdeutschland	Westdeutschland
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	67,5	78,0
Investitionsgütergewerbe	74,7	75,3
Verbrauchsgütergewerbe	69,5	66,8
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	66,9	72,1
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	71,2	73,9

Quelle: ifo Institut.

Zu beachten ist allerdings, daß die Umfragen des ifo Instituts kein repräsentatives Bild der ostdeutschen Unternehmenslandschaft darstellen: kleine Unternehmen mit einer im Durchschnitt deutlich niedrigeren Innovationsneigung sind im ifo-Sample unterrepräsentiert, und wegen der Freiwilligkeit der Teilnahme ist eine Verzerrung zugunsten der Zahl der innovativen Betriebe nicht auszuschließen. Hierauf deuten auch Untersuchungen des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung in Mannheim hin (Harhoff, Licht et al. 1996): Berücksichtigt man nämlich die unterschiedlichen Ziehungswahrscheinlichkeiten in den einzelnen Unternehmensgrößenklassen sowie etwaige Unterschiede im Antwortverhalten, so reduziert sich die Innovationsneigung gegenüber den unkorrigierten Daten erheblich. Nach Rechnung des ZEW dürfte unter Berücksichtigung dieser Einflüsse insbesondere in den unteren Betriebsgrößenklassen der Anteil innovativer Unternehmen in Ostdeutschland deutlich niedriger ausfallen als in Westdeutschland. Dann aber relativiert sich der anfänglich positive Eindruck über die Innovationstätigkeit ostdeutscher Unternehmen: Gemessen an der geringen Präsenz ostdeutscher Unternehmen gerade auf dynamisch wachsenden überregionalen Märkten wäre wohl ein höherer Anteil von Unternehmen mit Innovationen als in Westdeutschland nötig.

Der geringste Teil der ostdeutschen Unternehmen hat allerdings wirklich neue Produkte und Verfahren entwickelt. So zeigen Analysen für das Land Sachsen-Anhalt, daß nur rund 15 vH der FuE-Aktivitäten auf originäre Innovationen entfallen (GEWIPLAN 1995). Betrachtet man lediglich originäre Innovationen, so lassen sich als Maß für die in Ostdeutschland entwickelten Neuerungen auch die Angaben der Patentstatistik heranziehen. Nach Angaben des Deutschen Patentamtes wurden 2 585 Patentanmeldungen im Jahr 1995 von ostdeutschen Antragstellern eingereicht. Dies ist — je Einwohner gerechnet — deutlich weniger als in Westdeutschland (Tabelle 21). Es spiegelt sich hierin aber vor allem die geringere Zahl der FuE-Beschäftigten wider: Bezogen auf die mit FuE-Aktivitäten betrauten Beschäftigten

Tabelle 21 – Patentanmeldungen in Ost- und Westdeutschland 1991–1995

	1991	1992	1993	1994	1995
Patentanmeldungen ostdeutscher Antragsteller					
absolute Zahl	1 998	1 543	2 110	2 363	2 585
pro 100 000 Einwohner	12,6	9,8	13,5	15,2	16,7
Patentanmeldungen westdeutscher Antragsteller					
absolute Zahl	30 323	32 428	32 731	34 427	35 712
pro 100 000 Einwohner	47,3	50,0	49,9	52,3	54,0

Quelle: Deutsches Patentamt, Berechnungen des IWH.

des Wirtschaftssektors (Unternehmen und Institutionen der industriellen Gemeinschaftsforschung) lag die Zahl der Patentanmeldungen in Ostdeutschland 1993 nur um etwa 20 vH unter dem westdeutschen Niveau. Zwischenzeitlich dürfte sich der Rückstand aber reduziert haben.

Nimmt man dies alles zusammen, so scheint es geboten, daß die Unternehmen ihre Aktivitäten zur Erneuerung des Produktspektrums forcieren. Hier aber — dies haben jedenfalls die Gespräche des IWH bei ostdeutschen Industrie- und Handelskammern ergeben — liegt ein Manko vieler Unternehmen: Es fehlt oftmals an Vorstellungen darüber, welche Produkte in Zukunft produziert werden sollen.

FuE-Aktivitäten in den neuen Bundesländern

Ergebnisse der empirischen Innovationsforschung zeigen, daß die Innovationstätigkeit bei solchen Unternehmen relativ hoch ist, die eigene Forschungs- und/oder Entwicklungsaktivitäten durchführen. Überdies scheinen sich FuE-Aktivitäten günstig auf Markterfolg und Stabilität von Unternehmen auszuwirken (vgl. Harhoff, Licht et al. 1996). Dies ist mit ein Grund dafür, daß auch im Rahmen neuerer regionalökonomischer Theorien dem Vorhandensein von FuE-Potentialen verstärkte Aufmerksamkeit gewidmet wird (vgl. Abschnitt B.I.2). Somit stellt sich die Frage, wie von dieser Seite her die Voraussetzungen für eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ostdeutscher Betriebe einzuschätzen sind.

Nach der Wende setzte zunächst ein Abbau von FuE-Kapazitäten in den neuen Ländern ein. Hiervon betroffen waren vor allem Unternehmen, die von westlichen Investoren übernommen wurden: Die Beibehaltung von FuE-Aktivitäten in ostdeutschen Betriebsstätten war hier meist nicht länger nötig, da FuE-Kapazitäten am Stammsitz des Investors vorhanden waren und die Bereitstellung innovativen Know-hows übernahmen. Dementsprechend ist nur ein kleiner Teil — rund ein Zehntel — der FuE-Beschäftigten in Zweigbetrieben westlicher Unternehmen tätig (SV-Wissenschaftsstatistik 1995). Neugegründete Betriebe wiederum konzentrierten sich vielfach auf Produktionen, bei denen wegen des fehlenden überregionalen Wettbewerbsdrucks eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zunächst nicht dringlich erschienen. Trotzdem dürfte mittlerweile eine Konsolidierung der FuE-Aktivitäten in den neuen Ländern eingetreten sein. So ist der Rückgang der Zahl der FuE-Beschäftigten in Ostdeutschland offenbar gestoppt — im Jahr 1993, dem letzten Jahr, über das verlässliche Angaben vorliegen, waren nach Erhebungen der SV-Wissenschaftsstatistik noch rund 22 000 Personen im ostdeutschen Wirtschaftssektor mit FuE-Aufgaben betraut (SV-Wissenschaftsstatistik 1995). Auch die Entwicklung der FuE-Aufwendungen deutet auf eine Stabilisierung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten hin. Im Jahr 1993 beliefen sich die internen FuE-Aufwendungen des Wirtschaftssektors auf knapp 2,1 Mrd. DM, das war gut ein Drittel mehr als im Jahr zuvor.

Im Vergleich zu Westdeutschland sind die FuE-Aktivitäten in der ostdeutschen Wirtschaft freilich recht gering (Tabelle 22). So erreichte die Zahl der in FuE beschäftigten Personen in den neuen Ländern, gemessen an der Einwohnerzahl, im Jahr 1993 nur etwa ein Drittel des westdeutschen Wertes — rund 7,5 vH des Forschungspersonals der deutschen Wirtschaft ist in den neuen Ländern tätig. Die personenbezogene FuE-Intensität liegt damit bei zwei Fünfteln des westdeutschen Niveaus. Ähnlich groß ist

der Unterschied, wenn man die internen FuE-Aufwendungen betrachtet: Nur rund 4 vH der gesamtdeutschen FuE-Ausgaben des Wirtschaftssektors entfallen auf die neuen Bundesländer; dies sind — bezogen auf die Bruttowertschöpfung — etwa 40 vH des westdeutschen Wertes.

Ein wesentlicher Grund für das vergleichsweise geringe Ausmaß an FuE-Aktivitäten in den neuen Bundesländern ist in der Wirtschaftsstruktur zu sehen, die sich im Zuge des Transformationsprozesses herausgebildet hat. Potentiale für Forschung und Entwicklung finden sich am ehesten im Verarbeitenden Gewerbe, das aber ist in Ostdeutschland mittlerweile nur noch von untergeordneter Bedeutung — im Jahr 1994 trug die Industrie nur rund 18 vH zur Wertschöpfung bei, während es in Westdeutschland fast 28 vH waren. Auch innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes dominieren mittlerweile Branchen, die üblicherweise als wenig forschungsintensiv eingeschätzt werden. Folgt man der gebräuchlichen Praxis, die Forschungsintensität mit Hilfe des Anteils der FuE-Aufwendungen am Gesamtumsatz zu messen, so zeigt sich, daß im Jahr 1994 fast 70 vH aller in Ostdeutschland erzeugten Produkte einen geringen Technologiegehalt haben (Westdeutschland: 53 vH). Produkte mit hohem Technologiegehalt hatten hingegen nur einen Anteil von 1,5 vH (Westdeutschland: 3,5 vH) (Tabelle 23). Es spricht wenig dafür, daß sich dies seither grundlegend verändert hätte: Im 1. Halbjahr 1995, für das wegen der Umstellung der amtlichen Statistiken allerdings keine vollständig vergleichbaren Daten vorliegen, betrug der Anteil von Produkten mit geringem Technologiegehalt noch immer rund 66 vH. Hierin schlägt sich nicht zuletzt die Konzentration ostdeutscher Anbieter auf baunahe Produkte sowie auf Erzeugnisse des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes nieder, wo in aller Regel nur ein geringer Bedarf an FuE-Aktivitäten besteht.

Tabelle 22 – Kennziffern zu FuE-Aktivitäten in Ost- und Westdeutschland 1991–1993

	Ostdeutschland			Westdeutschland		
	1991	1992	1993	1991	1992	1993
FuE-Personal im Wirtschaftssektor ^a	34 559	22 439	22 001	287 197	284 486	271 774
Personenbezogene FuE-Intensität ^b	0,6	0,5	0,5	1,2	1,2	1,2
Interne FuE-Aufwendungen ^c	1 898	1 525	2 074	49 434	50 475	48 647
Wertschöpfungsbezogene FuE-Intensität ^d	1,2	0,8	0,9	2,4	2,3	2,3

^aVollzeitäquivalent. – ^bFuE-Personal in Relation zu der Anzahl aller Erwerbstätigen in den Unternehmen (vH). – ^cMill. DM. – ^dInterne FuE-Aufwendungen in Relation zur Bruttowertschöpfung des Unternehmenssektors (ohne Wohnungsvermietung) in jeweiligen Preisen (vH).

Quelle: Statistisches Bundesamt, SV-Wissenschaftsstatistik, Berechnungen des IWH.

Tabelle 23 – Klassifikation von Gütern des Verarbeitenden Gewerbes nach ihrem Technologiegehalt 1991 und 1994 (vH)

Güter mit Technologiegehalt	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	1991	1994	1991	1994
hohem	2,0	1,5	3,3	3,5
mittlerem	35,5	30,0	45,0	43,8
geringem	62,5	68,5	51,7	52,7

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des IWH.

Wie sehr wirtschaftsstrukturelle Besonderheiten Ostdeutschlands das Bild bestimmen, wird bei einer Betrachtung der FuE-Intensitäten in den einzelnen Wirtschaftszweigen deutlich (Tabelle 24). Sowohl in Bezug auf die Beschäftigung als auch in Relation zum Umsatz lag die Forschungsintensität im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe im Jahr 1993 bei rund zwei Dritteln des westdeutschen Niveaus. Darin spiegelt sich zum einen das hohe Gewicht von Industriezweigen mit geringer Forschungsintensität (Industrie der Steine und Erden, Nahrungs- und Genußmittelgewerbe), zum anderen aber auch die im Ver-

gleich zu Westdeutschland niedrigen Forschungspotentiale in den an sich forschungsintensiven Wirtschaftsbereichen wie dem Fahrzeugbau, der Chemieindustrie und der Elektrotechnik. Einige Wirtschaftszweige wie der Maschinenbau, die Textil- und die Bekleidungsindustrie oder auch das Holzgewerbe weisen demgegenüber deutlich höhere Forschungsintensitäten als in Westdeutschland auf. Die Schlußfolgerung, die Unternehmen hätten hier besondere Anstrengungen zur Überwindung ihrer Probleme gemacht, wäre aber voreilig, handelt es sich hierbei doch um Wirtschaftszweige, in denen die Umstrukturierungskrise im Jahr 1993 noch längst nicht abgeschlossen war; so waren die Umsätze sehr niedrig.

Betrachtet man lediglich die Unternehmen mit FuE-Aktivitäten, so hatte deren FuE-Intensität — im Durchschnitt gesehen — zu Beginn der neunziger Jahre noch ein ähnliches Niveau wie in Westdeutschland (DIW 1995a). Bezogen auf den Gesamtumsatz der Industrie lag die Forschungsintensität im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe hingegen um etwa ein Drittel niedriger, weil ein verhältnismäßig großer Teil des Umsatzes auf Betriebe ohne eigene FuE entfiel. Zu vermuten ist daher, daß vergleichsweise viele Unternehmen in den neuen Ländern — wenigstens zum damaligen Zeitpunkt — keine eigenen FuE-Aktivitäten unternommen haben. In die gleiche Richtung deuten im übrigen auch die Unternehmensbefragungen des ifo Instituts (Tabelle 25). Während die befragten Großunternehmen mehrheitlich Forschungs- und/oder Entwicklungsaktivitäten durchführen, ist dies in den kleineren Unternehmen weit aus seltener der Fall. Vor allem die Industrieunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten scheinen in ihrer Mehrzahl auf Forschungs- und/oder Entwicklungsaktivitäten gänzlich zu verzichten. Dies deckt sich mit Ergebnissen des ZEW (Harhoff, Licht et al. 1996) für das Produzierende Gewerbe für die Jahre 1990–1992: Auch dort zeigt sich, daß der Anteil von Unternehmen, die keine Innovationen vorgenommen haben (und dementsprechend vermutlich auch keine FuE-Aktivitäten aufweisen) bzw. Innovationen ohne FuE-Aufwendungen eingeführt haben, in allen Größenklassen deutlich höher liegt als in Westdeutschland.

Auch wenn somit die FuE-Aktivitäten der Unternehmen auf eher schlechte Voraussetzungen für die Erneuerung des Produktspektrums hindeuten, bliebe ihnen die Möglichkeit, Forschungs- und Entwicklungsleistungen extern zu beschaffen. Vergleichsweise problemlos ist dies für Tochtergesellschaften

Tabelle 24 – FuE-Intensitäten im Produzierenden Gewerbe^a nach Wirtschaftszweigen 1993

	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	FuE-Personal ^b	FuE-Aufw. ^c	FuE-Personal ^b	FuE-Aufw. ^c
Energie- u. Wasservers., Bergbau	0,4	0,9	0,6	1,4
Verarbeitendes Gewerbe	2,5	2,0	3,9	3,1
Chemische Industrie, Mineralölverarbeitung usw.	4,5	3,3	8,9	3,9
Herstellung von Kunststoffen u. Gummiwaren	2,1	1,9	1,2	1,0
Gew. u. Verarb. v. Steinen usw.	0,7	0,5	0,9	0,8
Metallerzeugung/-bearbeitung	1,2	1,0	1,0	1,0
Stahl-, Maschinen- u. Fahrzeugbau	2,7	2,6	5,3	5,0
darunter: Maschinenbau	4,6	5,1	3,1	2,9
Elektrotechnik, Feinmechanik, Herst. v. EBM-Waren usw.	5,1	5,6	5,8	5,2
darunter: Elektrotechnik	5,5	6,0	8,0	6,9
Holz-, Papier- und Druckgewerbe	0,7	0,8	0,2	0,2
Leder-, Textil- und Bekleidungs-gewerbe	1,4	1,6	0,3	0,3
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	0,3	0,1	0,4	0,2

^aUnternehmen mit wenigstens 20 Beschäftigten. – ^bFuE-Personal in vH der Zahl aller Beschäftigten. – ^cInterne FuE-Aufwendungen in vH des Umsatzes.

Quelle: SV- Wissenschaftsstatistik, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des IWH.

Tabelle 25 – Innovationen und FuE in ostdeutschen Industrieunternehmen in vH der befragten Unternehmen

Beschäftigten- größenklasse	Unternehmen ...					
	ohne Innovationen	mit Innovationen				
		insgesamt	nur Forschung	nur Entwicklung	Forschung und Entwicklung	ohne Forschung und Entwicklung
20 – 49	42	58	6	13	20	20
50 – 199	27	74	8	21	25	20
200 – 999	24	76	19	19	28	10
>1000	23	77	12	8	50	7

Quelle: Umfrage des ifo Instituts, Berechnungen des IWH.

Tabelle 26 – Quellen von Innovationen bei durch MBO privatisierten ostdeutschen Unternehmen

	Anteil (vH) ^a
Nur eigene FuE-Aktivitäten	43,1
Vergabe von Forschungsaufträgen	11,5
Kooperation	40,0
Lizenzübernahme	17,7
Sonstiges	9,2

^aMehrfachnennungen möglich.

Quelle: MBO-Umfrage des IWH 1995.

westlicher Unternehmen, die konzernintern mit neuen technischen Entwicklungen versorgt werden können. Wie Tabelle 26 zeigt, wird diese Möglichkeit aber auch von selbständigen ostdeutschen Betrieben in hohem Maße genutzt. Rund 10 vH der vom IWH befragten MBO-Unternehmen gab an, externe Forschungsaufträge zu vergeben. Zwei Fünftel der Umfrageteilnehmer hat überdies Kooperationsverträge geschlossen, und gut ein Sechstel der Unternehmen hat Lizenzen von Dritten übernommen. Derartige Kooperationsformen scheinen somit ähnliche Bedeutung zu haben wie eigene FuE-Aktivitäten. Zu bedenken ist allerdings, daß nur etwa ein Drittel der befragten MBO-Unternehmen nach eigenem Bekunden überhaupt Innovationen durchgeführt hat. Verglichen mit Westdeutschland — hierzu liegen Ergebnisse des ZEW für das Jahr 1992 vor (Harhoff, Licht et al. 1996) — scheinen die ostdeutschen Unternehmen jedenfalls auch bei der externen Wissensbeschaffung im Rückstand zu liegen.

Innovationsengpässe

Befragt man die Unternehmen nach den Engpässen, die einer Ausweitung ihrer FuE-Aktivitäten im Wege stehen, so werden regelmäßig finanzielle Restriktionen genannt. An eigenen liquiden Mitteln fehlt es oftmals, und Fremdkapitalgeber sind angesichts vielfach bestehender Informationsasymmetrien und mangelnder Besicherungsmöglichkeiten nicht gewillt, Mittel für risikobehaftete Forschungsvorhaben zur Verfügung zu stellen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen sind hiervon betroffen, vor allem dann, wenn ihre Marktposition noch nicht gefestigt erscheint.

Um von der Liquiditätsseite her Linderung zu verschaffen, haben Bund, Länder und EU ein umfangreiches Förderinstrumentarium für FuE-Zwecke zur Verfügung gestellt. Wie aus der MBO-Umfrage des IWH und ebenso aus Umfragen des ifo Instituts hervorgeht, sind (innovative) Unternehmen in Ostdeutschland in der Regel über das Angebot an staatlichen Fördermitteln informiert und nehmen es rege in Anspruch. Nach Angaben des ifo Instituts haben rund 61 vH der Industrieunternehmen zwischen 1992 und 1995 Fördermaßnahmen für Innovationsaktivitäten in Anspruch genommen; dies deutet darauf hin, daß sämtliche FuE-Aktivitäten in den neuen Ländern in der einen oder anderen Weise staatlich

gefördert worden sind. Alles in allem wurden private FuE-Aufwendungen in Ostdeutschland im Jahr 1993 durch Bund und Länder mit rund 1 Mrd. DM unterstützt — dies sind fast 50 vH der FuE-Aufwendungen ostdeutscher Unternehmen. Gleichwohl zeigen sich auch die geförderten Unternehmen nicht vollends zufrieden mit der Effizienz der FuE-Förderung; sie erhielt in der erwähnten Umfrage des IWH bei ostdeutschen MBO-Unternehmen deutlich schlechtere Noten als andere Fördermaßnahmen.

Angesichts der Höhe der öffentlichen Förderung verliert jedoch das Argument mangelnder finanzieller Möglichkeiten für FuE an Überzeugungskraft. Vielmehr spricht manches dafür, daß oftmals die ohne Zweifel bestehenden Finanzierungsschwierigkeiten (vgl. hierzu den Abschnitt B.II.2.c) andere Defizite in einer Weise dominieren, daß die Bedeutung sonstiger FuE-relevanter Einflußfaktoren unterschätzt wird. So kommt der Einbindung in überregionale und internationale Forschungsnetzwerke eine erhebliche Bedeutung für den Innovationserfolg zu. Da ostdeutsche Unternehmen bestenfalls in lokale und regionale Netzwerke eingebunden sind — und diese sind meist wenig innovationsintensiv, oftmals weitmaschig und wenig belastbar —, bleiben sie auch in dieser Beziehung gegenüber konkurrierenden Anbietern aus Westdeutschland und dem Ausland im Nachteil. Vielfach scheinen sich die Unternehmen über die Bedeutung derartiger Kontakte nicht einmal bewußt zu sein — gerade die nicht innovatorisch tätigen Unternehmen glauben vielfach, ohne externe Kooperationsbeziehungen auskommen zu können (König und Spielkamp 1995).

Darüber hinaus können als Hemmnisfaktoren aber auch die noch immer unsicheren Zukunftsperspektiven vieler Unternehmen gelten — solange die künftige Absatzsituation nicht gesichert ist, werden kostenaufwendige FuE-Aktivitäten mit a priori ungewissen Erfolgchancen möglicherweise als ein allzu hohes Risiko betrachtet.²⁷ Ohne hinreichend viele Innovationen aber müssen die Zukunftsaussichten vieler Betriebe als schlecht eingeschätzt werden. Insoweit steckt die ostdeutsche Wirtschaft in einem Teufelskreis, der nicht leicht zu durchbrechen sein wird.

b. Schwierigkeiten beim Absatz

Vielen Herstellern mit Sitz in Ostdeutschland gelingt es nur schwer, ihre Produkte im Markt zu positionieren. Dies muß nicht von der Beschaffenheit der Produkte oder der Preisgestaltung herrühren. Es kann auch andere Ursachen haben. Gewerbliche Abnehmer und der Handel sind im allgemeinen an langfristig stabilen Beziehungen zu leistungsstarken Lieferanten interessiert. Ein Wechsel des Lieferanten ist mit „sunk costs“²⁸ verbunden und wird nur dann ins Auge gefaßt, wenn es dafür zwingende Gründe gibt. Für Hersteller, die sich neu im Markt etablieren wollen, sind deshalb die Zugangsschranken recht hoch. Es reicht meistens nicht, wenn sie ein gleich gutes Angebot machen wie die Konkurrenz. Ihr Angebot muß schon deutlich besser sein, wenn sie die Konkurrenz von ihrem angestammten Platz verdrängen wollen.

Im Schnitt haben gewerbliche Produkte aus ostdeutscher Produktion am gesamtdeutschen Markt einen Anteil von gerade 5 vH, gegenüber 68 vH bei solchen aus westdeutscher und 27 vH bei solchen aus ausländischer Produktion (Tabelle 27). Deutlich höhere Marktanteile haben neben bergbaulichen Produkten nur Baustoffe, Schienenfahrzeuge und Erzeugnisse des Schiffbaus. Seit 1991 haben nur einige Gruppen von ostdeutschen Produkten ihre Marktposition spürbar ausweiten können: Außer den genannten gehören dazu Glas- und Glaswaren, Straßenfahrzeuge, Kunststoffwaren, EBM-Waren sowie Papier und Pappe. Noch schwächer als auf dem deutschen Markt ist die Position ostdeutscher Hersteller auf den Märkten im Ausland. Bei ihnen ist die Exportquote, unter Einbeziehung der Lieferungen nach Mittel- und Osteuropa — die bei einigen Produktgruppen noch immer eine große Rolle spielen —, nur halb so hoch wie bei westdeutschen Herstellern.

Um die notorische Absatzschwäche der ostdeutschen Produzenten beurteilen zu können, muß man die strukturellen Veränderungen ins Bild nehmen, die sich in letzter Zeit auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten abspielen. Für Industrie und Handel ist das „Sourcing“, der Bezug von Rohstoffen und

Tabelle 27 – Anteile von Herstellern gewerblicher Produkte aus Ostdeutschland, Westdeutschland und dem Ausland am gesamtdeutschen Markt^a 1991 und 1994 (vH)

	Ostdeutschland		Westdeutschland		Ausland	
	1991	1994	1991	1994	1991	1994
Bergbau	14	7	38	42	48	50
Verarbeitendes Gewerbe	4	5	69	68	27	27
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	4	5	69	70	27	25
Mineralölverarbeitung	3	2	84	89	14	9
Gew. u. Verarb. von Steinen und Erden	6	16	81	74	13	10
Eisenschaffende Industrie	5	5	61	60	34	36
NE-Metallerzeugnisse, NE-Metallhalbwerkzeuge	4	3	48	45	48	52
Gießerei	5	6	89	87	6	7
Ziehereien, Kaltwalzwerke, Mechanik	k.A.	4	k.A.	79	k.A.	17
Chemische Industrie	4	3	65	66	31	31
Holzbearbeitung	2	k.A.	67	k.A.	30	k.A.
Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	k.A.	2	k.A.	45	k.A.	53
Gummiverarbeitung	2	3	68	67	30	31
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	3	5	68	66	29	29
Stahlverformung, Oberflächenveredelung usw.	k.A.	4	k.A.	81	k.A.	15
Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeuge	11	15	80	76	9	9
Maschinenbau	5	5	71	73	24	22
Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	1	5	70	67	29	28
Schiffbau	11	21	66	65	23	14
Elektrotechnik	3	4	68	64	29	32
Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	2	3	58	56	40	41
Herstellung von EBM-Waren	2	4	78	77	20	19
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten usw.	1	k.A.	36	k.A.	63	k.A.
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	3	4	65	65	32	31
Herst. v. Musikinstrumenten, Spielwaren usw.	2	2	46	47	52	51
Feinkeramik	5	6	55	53	40	42
Herstellung und Verarbeitung von Glas	5	7	69	68	69	25
Holzbearbeitung	4	6	78	76	18	18
Papier- und Pappeverarbeitung	1	3	89	83	10	14
Druckerei und Vervielfältigung	4	5	86	89	10	6
Herstellung von Kunststoffwaren	1	5	79	77	20	18
Lederverarbeitung	4	4	80	80	16	17
Textilgewerbe	2	3	47	43	51	53
Bekleidungs-gewerbe	2	2	46	44	53	54
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	7	8	79	78	14	14

^aInlandsabsatz deutscher Hersteller plus Einfuhr.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Vorprodukten, Gegenstand intensiver und vielfältiger Rationalisierungsanstrengungen geworden: So sollen ein günstiger Einkauf (etwa durch Abnahme größerer Serien oder vollständiger Sortimente) die Einstandskosten, eine termingetreue Lieferung die Lagerkosten und vertriebsunterstützende Maßnahmen (Vormontage, Verpackung, Etikettierung und Plazierung) die Rüstkosten senken. Zudem soll die Optimierung des Bezugssortiments in bezug auf Produktbeschaffenheit, Produktgestaltung und Produktqualität den Material- und Warenumschlag erhöhen und die Retouren vermindern. Um dies alles zu erreichen, versuchen die Abnehmer die Hersteller fest „ins Geschirr“ zu nehmen. So verfügen Zulieferer der Automobilindustrie häufig kaum noch über Freiheitsgrade; selbst im Bereich von Forschung und Entwicklung sind ihnen wichtige Parameter von den Abnehmern vorgegeben. Die industrielle Produktion

vollzieht sich heute deshalb immer mehr in Form von Netzwerken, in denen Hersteller auf den verschiedensten Fertigungsstufen, vom Rohmaterial bis zum Endfabrikat, eingebunden sind. Die Netze werden in der Regel von Großabnehmern geknüpft. Diese kümmern sich oftmals sogar um die logistischen Belange ihrer Lieferanten. Auf diese Weise möchten sie einen reibungslosen Material- und Warenfluß gewährleisten, auf den sie bei einer geringen Lagerhaltung angewiesen sind.

Die Abnehmer in Industrie und Handel stellen im allgemeinen unterschiedliche Anforderungen an ihre Lieferanten. So bestellen Großabnehmer meistens große Mengen und drücken dabei den Preis. Außerdem erwarten sie vertriebsbegleitende Aktivitäten — wie im Handel die Bereitstellung von Displays, die Regalbetreuung oder die Preisauszeichnung. Schließlich legen sie Wert darauf, daß die Hersteller möglichst ein Vollsortiment abdecken. Kleine und mittlere Abnehmer ordern dagegen häufig nur geringe Mengen und sind eher zu Preiszugeständnissen bereit. Dafür verlangen sie aber eine flexible Belieferung, um spezielle Kundenwünsche befriedigen zu können.

α. Hohe Zugangshürden bei Großabnehmern

Die Ergebnisse einer neueren Erhebung des Instituts für Marktforschung (1995a, 1995b) in Leipzig zeigen, daß viele Hersteller in Ostdeutschland Schwierigkeiten bei der Aufnahme von Lieferbeziehungen zu Großabnehmern haben. Von den befragten Unternehmen aus vier ausgewählten Branchen bewerteten rund 70 vH die Zugangshürden als hoch oder sehr hoch (Tabelle 28). Am meisten macht ihnen der Zugang zu Großabnehmern des Einzelhandels zu schaffen (79 vH), aber auch der Zugang zu Großabnehmern der Industrie ist für sie alles andere als leicht (65 vH). Einfacher ist dagegen die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen zu kleinen und mittleren Abnehmern. Hier berichten im Schnitt nur 20 vH der Unternehmen über große Schwierigkeiten. Eine solche Polarisierung zeigt sich mehr oder weniger in allen untersuchten Branchen. Bedingt durch das Produktspektrum gibt es aber auch gewisse Unterschiede innerhalb der Branchen. So finden Hersteller von Glas-, Porzellan- und Keramikerzeugnissen leichteren Zugang zu Großabnehmern als Hersteller in anderen Branchen.

Die Schwierigkeiten, die die Hersteller vor allem mit Großabnehmern haben, spiegeln sich in ihren Umsätzen wider. Sowohl bei den Herstellern von Produktionsgütern als auch bei denen von Konsumgütern sind kleine und mittlere Unternehmen die wichtigste Abnehmergruppe. Bei Herstellern von Produktionsgütern wurde ebenfalls mehr als die Hälfte des Umsatzes mit kleinen und mittleren Unternehmen des Großhandels, der Industrie und des Handwerks erzielt, weitere 8 vH mit Handelsvermittlern. Bei Konsumgütern waren die Proportionen ähnlich, nämlich 57 vH mit kleinen und mittleren Handelsunternehmen und 5 vH mit Handelsvermittlern; weitere 5 vH des Umsatzes kamen hier aus dem Direktabsatz an private Haushalte (Tabelle 29). Im Durchschnitt wurde also nur etwa ein Drittel des Umsatzes mit

Tabelle 28 – Schwierigkeiten von ausgewählten Industriegüterbranchen in Ostdeutschland beim Marktzugang 1995

... vH der befragten Unternehmen bewerten den Zugang zu folgenden Abnehmern als schwierig	Textilien, Bekleidung	Glas, Porzellan, Keramik	Elektrogeräte	Möbel	Alle genannten Branchen
Großabnehmer					
des Einzelhandels	87	70	72	79	79
des Großhandels	75	58	62	84	70
der Industrie	83	34	73	100	65
Kleine und mittlere Abnehmer					
des Einzelhandels	18	25	7	13	15
des Großhandels	25	31	26	34	29
der Industrie	23	26	6	80	23
Handelsvermittler	20	14	12	13	15

Quelle: Institut für Marktforschung, Leipzig.

Tabelle 29 – Vertriebswege ausgewählter Industriegüterbranchen in Ostdeutschland 1995

... vH der befragten Unternehmen liefern ...	Textilien, Bekleidung	Glas, Porzellan, Keramik	Elektrogeräte	Möbel	Alle genannten Branchen
<i>Produktionsgüter an</i>					
Großabnehmer	25	45	50	6	35
der Industrie	22	36	36	3	26
des Großhandels	3	9	14	3	9
Kleine und mittlere Abnehmer	68	33	39	90	53
der Industrie	51	31	27	34	31
des Großhandels	17	2	12	56	22
Handwerksbetriebe	5	3	4	4	4
Handelsvermittler	2	19	7	0	8
<i>Konsumgüter an</i>					
Großabnehmer	16	50	48	28	33
des Einzelhandels	7	22	14	23	20
des Großhandels	9	28	34	5	13
Kleine und mittlere Abnehmer	70	42	44	62	57
des Einzelhandels	55	24	11	56	45
des Großhandels	15	18	33	6	12
Handelsvermittler	8	4	8	4	5
Direktabsatz an private Haushalte	6	4	0	6	5

Quelle: Institut für Marktforschung, Leipzig.

Großabnehmern in Industrie und Handel gemacht. Zum Vergleich: Im gesamtdeutschen Einzelhandel dominieren die Großabnehmer. Dort erwirtschafteten etwa 3 vH aller Unternehmen zwei Drittel des Gesamtumsatzes. Freilich gibt es produkt- und branchenspezifische Unterschiede. So setzen die Glas-, Porzellan- und Keramikhersteller sowie die Elektrogerätehersteller üblicherweise einen relativ großen Anteil ihrer Produkte an Massenfiliälisten, Verbundgruppen sowie industrielle Großverbraucher ab, während bei Möbeln sowie bei Textilien und Bekleidung der Fachhandel bei weitem der wichtigste Abnehmer ist. Das ist auch in Ostdeutschland so.

Die schwache Marktposition, die ostdeutsche Hersteller gegenüber Großabnehmern einnehmen, wird auf ein Bündel von Ursachen zurückgeführt. Das ifo Institut für Wirtschaftsforschung zählt dazu unter anderem ein fehlendes oder unzureichend entwickeltes Absatzmarketing, eine zu geringe Kundenorientierung, einen niedrigen Bekanntheitsgrad der Produkte (kaum eigenständige ostdeutsche Marken), eine verfehlte Preisstrategie sowie fachlich nichtqualifiziertes Vertriebspersonal (Nassua 1995). Zu fragen ist freilich, warum diese Schwächen, die schon seit einigen Jahren diagnostiziert werden, offenbar nur schwer auszumerzen sind. Eine mögliche Antwort ist: Die industriellen Hersteller in Ostdeutschland sind in der überwiegenden Mehrzahl viel zu klein, um den hohen und sich rasch ändernden Anforderungen von Großabnehmern zu genügen. So tun sie sich häufig schwer, etwa die geforderten Losgrößen in gleichbleibender Qualität zu produzieren, die notwendige Verkaufsunterstützung zu gewähren oder die branchenüblichen Rabatte einzuräumen. Ihre Chancen, gelistet zu werden, sind somit von vornherein gering. Absatzprobleme sind also auch ein Problem der Marktstruktur, die bestimmte Mindestgrößen erforderlich macht, um erfolgreich zu sein.

β. Leistungsschwächen als Folge zu kleiner Betriebsgrößen

Im Durchschnitt sind die Betriebsstätten des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland, gemessen an der Beschäftigtenzahl, um ein Drittel und, gemessen am Umsatz, um zwei Drittel kleiner als die Betriebsstätten in Westdeutschland.²⁹ Im Jahr 1994 waren in jedem Industriebetrieb im Osten 92 und im Westen 144 Mitarbeiter beschäftigt. Der durchschnittliche Umsatz je Betrieb lag im Osten bei

Tabelle 30 – Durchschnittliche Betriebsgrößen in ausgewählten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes^a in Ostdeutschland und Westdeutschland 1994

	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	Beschäftigte Anzahl	Umsatz Mill. DM	Beschäftigte Anzahl	Umsatz Mill. DM
Insgesamt	92	15,9	144	42,5
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	97	22,2	147	62,2
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	54	14,2	44	11,3
Chemische Industrie	193	37,3	326	126,6
Holzbearbeitung	44	6,5	41	.
Gummiverarbeitung	122	14,1	286	67,0
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	105	14,5	172	43,9
Stahl- und Leichtmetallbau	144	13,0	106	20,9
Maschinenbau	103	12,0	149	33,4
Elektrotechnik	116	16,3	224	54,7
Herstellung von EBM-Waren	62	8,6	119	26,6
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	67	8,5	102	22,1
Feinkeramik	155	9,9	210	27,5
Herstellung und Verarbeitung von Glas	93	14,1	176	39,1
Holzverarbeitung	54	7,4	93	20,5
Herstellung von Kunststoffwaren	57	11,3	109	25,0
Textilgewerbe	89	9,1	126	27,4
Bekleidungs-gewerbe	57	3,7	81	18,0
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	82	25,7	109	51,3

^aBetriebe von Unternehmen mit im allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr, einschl. Handwerk.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

16 Mill. DM, verglichen mit fast 43 Mill. DM im Westen (Tabelle 30). Ähnlich waren auch die Relationen in den einzelnen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes.

Die — unter Absatzgesichtspunkten sicherlich nicht optimalen — Betriebsgrößen in Ostdeutschland sind hauptsächlich das Ergebnis des Umbruchs nach der Wende:

- Zum einen sind sie Ergebnis der Gründungswelle. Die meisten der neugegründeten Unternehmen starteten verhältnismäßig klein und sind — soweit sie überlebt haben — bisher nur wenig gewachsen.
- Zum anderen gehen sie auf die Privatisierungstätigkeit der Treuhandanstalt zurück, die viele der großen Kombinate und volkseigenen Betriebe nur in Teilen veräußern konnte oder wollte. Viele dieser Unternehmen sind noch nicht über den Berg, nicht wenige müssen noch immer die Mitarbeiterzahl reduzieren.

Beides zeigt sich in der Veränderung der Betriebsgrößenstruktur: Im Zeitraum von 1991 bis 1994 hat der Anteil der Großbetriebe (mit 1 000 und mehr Beschäftigten) dramatisch abgenommen und der der kleinen und mittleren Betriebe entsprechend zugenommen. 1991 war in Ostdeutschland fast die Hälfte der Industriebeschäftigten in Großbetrieben tätig, 1994 nicht einmal mehr ein Viertel (Tabelle 31). Im Vergleich zu Westdeutschland zeigt sich inzwischen eine deutliche Überrepräsentation bei den Betrieben mit weniger als 500 Beschäftigten und eine Unterrepräsentation bei den Betrieben darüber.³⁰

Gewiß: Kleine und mittlere Betriebe müssen gegenüber Großbetrieben nicht a priori im Nachteil sein. Nicht wenige Hersteller in Ostdeutschland, die nur ein schmales Sortiment anbieten und nur beschränkt liefern können, haben inzwischen eine Nische gefunden. Sie haben sich zumeist auf innovative, qualitativ hochwertige Produkte spezialisiert, mit denen sie vorzugsweise den Facheinzelhandel, aber auch

Table 31 – Verteilung der Betriebe und Beschäftigten im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland nach Beschäftigtengrößenklassen 1991 und 1994^a (Anteile in vH)

Betriebe mit ... Beschäftigten	Ostdeutschland				Nachrichtlich: Westdeutschland	
	1991		1994		1994	
	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte
1 – 19	11,7	0,1	13,1	1,6	11,7	0,9
20 – 49	28,4	4,2	43,2	14,8	39,2	8,8
50 – 99	21,4	6,8	22,8	16,7	21,5	10,4
100 – 199	16,8	10,7	12,4	18,2	13,5	13,0
200 – 499	12,8	17,5	6,1	19,0	9,3	19,7
500 – 999	4,5	14,0	1,6	11,4	3,0	14,0
1 000 und mehr	4,3	46,2	0,9	18,3	1,9	33,3

^aJeweils Ende September.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

kleinere Industrieunternehmen beliefern. Eine leistungsstarke Wirtschaftsbasis kann für eine Region der Größe Ostdeutschlands aber nicht überwiegend aus Nischenproduzenten bestehen. Es muß auch leistungsfähige Massenhersteller geben. Und daran mangelt es noch immer sehr.

γ. Konzentration auf lokale und regionale Absatzmärkte

Die Leistungsschwächen vieler Hersteller in Ostdeutschland spiegeln sich in der geographischen Verteilung der Umsätze wider. Die neuen Bundesländer sind und bleiben vorerst auch der wichtigste Absatzmarkt für ostdeutsche Hersteller. Doch auf den lokalen und regionalen Märkten haben sie ihr Absatzpotential schon weitgehend ausgeschöpft. Neue Absatzchancen müssen vor allem auf überregionalen und internationalen Märkten gesucht werden. Und das gelingt offenbar nur wenigen. Nach einer Befragung des DIW vom Frühjahr 1995 wurde im Jahr 1994 knapp die Hälfte des Umsatzes dort erwirtschaftet, ein Fünftel sogar im Nahbereich von bis zu 30 km (Tabelle 32).³¹ Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch das IWH in seinen regelmäßigen Industrieumfragen. Zwar schafft es inzwischen eine wachsende Zahl von Unternehmen, den Absatzradius auszuweiten, doch dies geschieht nur sehr langsam. Vor allem auf Auslandsmärkten kommen die Hersteller aus Ostdeutschland bisher kaum voran. An der gesamten Ausfuhr deutscher Unternehmen in westliche Industrieländer sind sie im Jahr 1995 mit gerade 1 vH beteiligt, deutlich höher (9 vH) war nur ihr Anteil an der Ausfuhr in die mittel- und osteuropäischen Länder (Tabelle 33).³² Hierbei spielten freilich staatlich subventionierte oder verbürgte Lieferungen an die Länder der ehemaligen Sowjetunion eine große Rolle.

Die Konzentration auf lokale und regionale Märkte läßt sich leicht erklären. Viele Unternehmen sind einfach zu klein, um sich in entfernteren Regionen oder gar im Ausland zu engagieren. Dazu reichen ihre Ressourcen nicht aus. Der Aufbau von Vertriebsnetzen in anderen Ländern ist sehr kostspielig. Er lohnt sich häufig erst von einem bestimmten Mindestabsatz an. Und selbst Unternehmen, die den internationalen Markt fest im Visier haben, weiten ihre dortigen Aktivitäten in der Regel nur Schritt für Schritt aus.

δ. Begrenzte Fördermöglichkeiten

Die Wirtschaftspolitik versucht die Absatzschwächen vieler Produzenten in Ostdeutschland mit einer Fülle von Förderprogrammen zu beheben. Diese umfassen ganz unterschiedliche Maßnahmen wie Messförderung, Einkaufertage, Marketingberatung, Qualitätsmanagement, Exportkreditversicherung, Sonderregelungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe und — last but not least — die Einkaufsoffensive Ost. In Einzelfällen können diese Maßnahmen sicherlich einiges bewirken. Dennoch fällt auf: Die Her-

Tabelle 32 – Regionale Verteilung der Umsätze von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland 1994

	Vom Gesamtumsatz entfielen ... vH auf folgende Absatzgebiete				
	nähere Umgebung ^a	übrige neue Länder	übrige alte Länder	Osteuropa	übriges Ausland
Alle Unternehmen	19	33	30	7	11
davon:					
<i>Unternehmen mit ... Beschäftigten</i>					
1 – 9	55	23	19	1	2
10 – 19	45	26	26	1	2
20 – 49	31	35	28	2	4
...					
500 und mehr	10	30	32	11	17
<i>Unternehmen in den Branchen ...</i>					
Steine und Erden	43	48	8	0	1
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	2	22	55	1	20
Chemie	4	46	19	18	13
Maschinenbau	6	24	32	19	19
Elektrotechnik	12	23	36	5	24
Druckereien	63	18	18	0	1
Textilgewerbe	12	22	49	1	16
Ernährungsgewerbe	31	47	13	5	4

^aIm Radius von rund 30 km.

Quelle: Umfrage des DIW vom Frühjahr 1995.

Tabelle 33 – Anteil ostdeutscher Unternehmen an der gesamtdeutschen Warenausfuhr^a nach ausgewählten Güter- bzw. Warengruppen und Regionen^b 1991–1995 (vH)

	1991	1992	1993	1994	1995
Insgesamt	2,6	2,1	1,9	1,8	1,9
davon:					
Nach Regionen					
Westliche Industrieländer	0,8	0,8	0,8	1,0	1,2
EU-Länder ^c	0,9	0,9	0,7	1,0	1,2
Nicht-EU-Länder ^c	0,5	0,6	0,9	0,9	1,1
Mittel- und osteuropäische Länder	30,5	19,3	14,7	10,4	9,0
Nach Güter- bzw. Warengruppen					
Investitionsgüter	4,2	3,2	4,2	3,2	3,1
Maschinen	3,7	2,2	2,6	2,2	2,1
Elektrotechnische Erzeugnisse	1,8	1,3	1,5	1,6	1,8
Kraftfahrzeuge	0,5	0,4	0,8	1,0	1,1
Verbrauchsgüter	1,7	0,9	0,8	1,1	0,8

^aSpezialhandel. – ^bUnternehmenskonzept. – ^cGebietsstand: 1.1.1995.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

steller in Ostdeutschland bewerten die meisten dieser Maßnahmen recht zurückhaltend; im Vergleich zu solchen Maßnahmen, die ihnen finanziell weiterhelfen, bewerten sie diese sogar deutlich schlechter. Nach einer Erhebung des Instituts für Marktforschung (1995a) erhält nur die Messförderung ähnlich gute Noten wie etwa Eigenkapitalhilfe oder andere Förderkredite (Schaubild 1). Die relativ schlechte Bewertung von Maßnahmen wie Absatzberatung oder Produktzertifizierung mag zum Teil daher rühren, daß deren Nutzen in der Regel nicht direkt zurechenbar ist. Denn insgesamt werden die Maßnahmen rege in Anspruch genommen. Fast die Hälfte der befragten Unternehmen gab an, daß mindestens vier Programme, fast ein Fünftel der Unternehmen, daß sogar mindestens sieben Programme beantragt

cherheit für den Fall, daß ein Unternehmen, dem sie Kredit gewähren, die vereinbarten Zins- und Tilgungsleistungen nicht erbringen kann (Haftungsfunktion des Eigenkapitals). Wieviel Eigenkapital ein Unternehmen braucht und welches im konkreten Fall das optimale Verhältnis von Eigenkapital und Fremdkapital ist, hängt von mehreren Faktoren ab (Müller-Kästner 1995): vom allgemeinen Marktrisiko, vom spezifischen Unternehmensrisiko und von der Leistungsfähigkeit der Finanzmärkte.

Die meisten Unternehmen in Ostdeutschland sind aufgrund der Umbruchsituation einem höheren allgemeinen Marktrisiko ausgesetzt und haben als junge Unternehmen in der Regel ein größeres unternehmensspezifisches Risiko. Für die Kreditgeber ist es zumeist schwierig, diese Risiken zuverlässig einzuschätzen. Daher müßte bei den ostdeutschen Unternehmen die Eigenkapitalquote im Durchschnitt höher sein als bei den westdeutschen, wenn sie denselben Handlungsspielraum für ihre Aktivitäten haben wollen. Dies ist jedoch nicht der Fall.

Beschaffung von Eigenkapital

Die ostdeutschen Unternehmen sahen sich durch die Einführung der Marktwirtschaft nicht nur damit konfrontiert, Beschaffung, Produktion und Absatz, sondern auch die Finanzierung ihrer Aktivitäten neu zu organisieren. Neben der Mobilisierung von Ersparnissen erfolgte die Beschaffung von Kapital, insbesondere von Eigenkapital, auf verschiedenen Wegen. Für die meisten Unternehmen haben Fördermittel die entscheidende Rolle gespielt, die ehemals staatlichen Unternehmen wurden von der Treuhandanstalt ausgestattet, manche Unternehmen haben sich auch Eigenmittel auf dem Kapitalmarkt beschaffen können.

Aus der Vielzahl der Förderprogramme sind folgende im Hinblick auf die Eigenkapitalbeschaffung bedeutsam:

- Die umfangreichste Zufuhr von Eigenkapital erfolgte im Rahmen der allgemeinen Investitionsförderung. Bei Inanspruchnahme von Investitionszuschuß und Investitionszulage wird die Bilanzverlängerung, die durch den Zuwachs der Sachanlagen erfolgt, in Höhe des jeweiligen Fördersatzes³³ mit zusätzlichem Eigenkapital unterlegt. Durch Investitionszuschüsse und Investitionszulagen wurden den Unternehmen von 1991 bis 1995 rund 37 Mrd. DM zugeführt (Boss und Rosenschon 1996).³⁴
- Im Rahmen des Eigenkapitalhilfeprogramms der Deutschen Ausgleichsbank wurden den Unternehmen, insbesondere den Existenzgründern, bis Ende 1995 haftende Mittel in Form eigenkapitalähnlicher Darlehen im Umfang von rund 14 Mrd. DM zugeführt (BMWi 1996).
- Im Rahmen von Beteiligungsprogrammen (ERP-Beteiligungsprogramm, Beteiligungsprogramm für junge Technologieunternehmen, Beteiligungsfonds Ost, Venture-Capital-Programm der KfW³⁵) werden den Unternehmen mit Hilfe von Anreizen für die Beteiligungsgeber — in Form von Zinsvergünstigung, Risikoübernahme oder Steuervorteil — stille oder aktive Beteiligungen von Kapitalbeteiligungsgesellschaften, Banken, Unternehmen oder Privaten vermittelt. Außerdem können die Unternehmen im Rahmen des Konsolidierungsfonds stille Beteiligungen von den Förderbanken der Länder erhalten.³⁶ Aus dem Beteiligungsfonds Ost, der mit jährlich 500 Mill. DM ausgestattet worden ist, sind bis Juni 1996 bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (Beteiligungsvariante) rund 110 Mill. DM und bei der Deutschen Ausgleichsbank (Eigenkapitalergänzungsvariante) rund 280 Mill. DM beantragt worden. Aus dem Beteiligungsprogramm für junge Technologieunternehmen wurden in den neuen Ländern bis Anfang Juni 1996 knapp 13 Mill. DM zugesagt.³⁷

Die Treuhandanstalt hat Unternehmen, die sie als sanierungsfähig eingestuft und privatisiert hat, mit Eigenkapital ausgestattet. Dies erfolgte in der Regel durch Kapitalneufestsetzung bei der Feststellung der DM-Eröffnungsbilanz. Als Maßstab für die notwendige und angemessene Höhe des Eigenkapitals diente die branchendurchschnittliche Eigenkapitalausstattung westdeutscher Unternehmen, wie sie von der Bundesbank berechnet wird. Dabei sollte die Anfangsausstattung der ostdeutschen Unternehmen so bemessen sein, daß ihr Eigenkapital nicht bereits durch Anlaufverluste aufgezehrt wird. Daher wurden

bei der Bemessung des Kapitalbedarfs die Geschäftsergebnisse — in der Regel Verluste — berücksichtigt, die den Unternehmenskonzepten zufolge bis Ende 1993 zu erwarten waren. Waren größere Risiken erkennbar, wurde die Anfangsausstattung auch großzügiger bemessen.

Ein wichtiges Instrument bei der Zuführung von Eigenkapital war die Entschuldung der Unternehmen durch die Treuhandanstalt. Insgesamt hat die Treuhandanstalt bis Ende 1994 Altschulden im Umfang von 73 Mrd. DM übernommen (Tabelle 34).³⁸ Darüber hinaus hat sie im Rahmen der sogenannten unternehmerisch-finanziellen Sanierung den Unternehmen Eigenkapitalbeiträge zugeführt. Daten über den Gesamtumfang der Eigenkapitalausstattung, die die Treuhandanstalt den Unternehmen zur Verfügung gestellt hat, und über die Entwicklung der Eigenkapitalverhältnisse sind nicht verfügbar. Aus einer einmaligen Auswertung, die die Treuhandanstalt Ende 1992 für rund 3 000 privatisierte Unternehmen durchgeführt hat, geht hervor, daß die Eigenkapitalquote dieser Unternehmen zum Zeitpunkt ihrer Privatisierung bei 26,3 vH lag. In den alten Bundesländern betrug die Eigenkapitalquote großer Kapitalgesellschaften zu diesem Zeitpunkt 26,1 vH.

Die Hereinnahme von Beteiligungskapital, sei es in Form einer Beteiligung am Stammkapital, in Form einer stillen Beteiligung oder in Form eines eigenkapitalähnlichen Darlehens, ist eine wichtige Finanzierungsform vor allem für junge und/oder rasch wachsende Unternehmen.³⁹ In Ostdeutschland schafft die Umbruchsituation ein Aufgabenfeld, in dem genau die Leistungen benötigt werden, die professionelle Beteiligungsgeber bieten. Danach ist es bisher nur wenigen ostdeutschen Unternehmen gelungen, sich Eigenkapital durch die Hereinnahme von Beteiligungen zu beschaffen. Hierin spiegeln sich vor allem institutionelle Hemmnisse.

Tabelle 34 – Unternehmensbezogene Aufwendungen der Treuhandanstalt 1990–1994

Verwendungszweck	Mrd. DM
Übernahme und Tilgung von Altschulden der Unternehmen	99
Entschuldung	73
Übernahme der Zinslast	26
Ökologische Sanierung	43
Unternehmerisch-finanzielle Sanierung ^{a,b}	153
Insgesamt	295

^aEinschließlich Abwicklung. – ^bDurch Investitionszuschüsse, Eigenkapitalbeiträge, Verlustausgleichsdarlehen, Zweckzuwendungen für Sozialpläne, Bürgschaften und Übernahme von Zinslasten.

Quelle: Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben.

Gemessen an der Zahl der Beteiligungen erreicht der Beteiligungsmarkt in Ostdeutschland gegenwärtig einen Anteil von etwa einem Sechstel am deutschen Markt (Tabelle 35), gemessen am Volumen der Beteiligungen ist es etwa ein Zehntel, denn das Durchschnittsvolumen der Beteiligungen in Ostdeutschland ist um rund ein Drittel geringer als in Westdeutschland. Bedenkt man, daß die Anlagemöglichkeiten für potentielle Kapitalgeber in Ostdeutschland eher reichlicher sind als in den westlichen Bundesländern, sollte der dortige Markt einen Anteil haben, der noch über dem des ostdeutschen Bevölkerungsanteils von rund einem Fünftel liegt.⁴⁰ Auch ein Vergleich der Marktstrukturen belegt die verhaltene Entwicklung (Tabelle 36). Rund ein Drittel des Geschäftsvolumens beruht auf den Aktivitäten öffentlicher Gesellschaften, die einen Förderauftrag zu erfüllen haben. Die Größe ihrer Engagements liegt im Schnitt bei nur knapp einem Viertel des Durchschnittsengagements der Universalbeteiligungsgesellschaften. Viele dieser kleineren Beteiligungen wären von streng renditeorientierten Gesellschaften vermutlich nicht eingegangen worden.⁴¹ Ohne die öffentlich geförderten Institute hätte der Beteiligungsmarkt in Ostdeutschland also selbst seine jetzige bescheidene Größe nicht erreicht.

Tabelle 35 – Kapitalbeteiligungen in Ostdeutschland^{a,b} 1990–1995

	Beteiligungsvolumen		Anzahl der Beteiligungen		Volumen je Beteiligung (Mill. DM)	
	Mill. DM	Anteil am deutschen Markt ^c (vH)	Stück	Anteil am deutschen Markt ^c (vH)	Ostdeutschland ^a	Nachrichtlich: Westdeutschland
1990	1	0	1	0	1	1,6
1991	77	2	37	2	2,1	1,8
1992	262	6	75	3	3,5	1,9
1993	407	8	240	9	1,7	1,9
1994	559	10	382	14	1,5	1,9
1995	641	11	477	16	1,3	1,9

^aEinschließlich Berlin. – ^bOhne Engagements ausländischer Beteiligungsgesellschaften. – ^cNur BVK-Mitglieder.

Quelle: Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V.

Tabelle 36 – Struktur der Engagements deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Ostdeutschland und Westdeutschland 1995^a

	Beteiligungsvolumen (vH)		Anzahl der Beteiligungen (vH)		Volumen je Beteiligung (Mill. DM)	
	Ostdeutschland ^b	Westdeutschland	Ostdeutschland ^b	Westdeutschland	Ostdeutschland ^b	Westdeutschland
Universalbeteiligungsgesellschaften	49	70	16	24	4,1	5,6
Öffentlich geförderte Kapitalbeteiligungsgesellschaften	45	15	70	61	0,9	0,5
Frühphasenorientierte Beteiligungsgesellschaften	6	6	13	10	0,6	1,3
Unternehmensbeteiligungsgesellschaften nach dem UBGG	0	9	1	15	0,5	3,3
Insgesamt	100	100	100	100	1,3	1,9
Nachrichtlich: Absolute Werte (Mill. DM bzw. Anzahl)	641	4 530	477	2 360	x	x

^aHier nur BVK-Mitglieder. – ^bEinschließlich Berlin.

Quelle: Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V.

Die entscheidenden Hemmnisse für eine dynamische Entwicklung des deutschen Beteiligungsmarktes liegen im institutionellen Bereich.⁴² Kleine und mittlere Unternehmen haben in Deutschland keinen Zugang zum organisierten Kapitalmarkt. Ihre Kapitalanteile sind nicht handelbar. Dies beschränkt erheblich die Desinvestitions- oder Exitmöglichkeiten der Beteiligungsgesellschaften. Für sie ist nämlich die Möglichkeit, übernommene Kapitalanteile später veräußern zu können, ein wichtiges Kriterium bei der Entscheidung für oder gegen ein Engagement. Dies gilt vor allem für Venture-Capital-Gesellschaften (Risikokapitalgeber). Sie stellen Finanzierungsmittel für einen bestimmten, den Wert der Unternehmung steigernden Zweck zur Verfügung und partizipieren an der Wertsteigerung durch den späteren Verkauf der Beteiligung. Für den sogenannten Exit der Beteiligungsgeber gibt es im Prinzip mehrere Alternativen: Verkauf an eine andere Beteiligungsgesellschaft, Verkauf an einen industriellen Investor, Rückkauf durch den/die Inhaber des Unternehmens oder Verkauf der Anteile an der Börse.⁴³ In Ostdeutschland dürfte ein Rückkauf der Beteiligung durch den Unternehmer bis auf weiteres nur selten möglich sein; ein

Verkauf der Beteiligung an eine andere Beteiligungsgesellschaft würde lediglich eine zeitliche Verschiebung des Exitproblems bewirken. So bleibt als aussichtsreichste Möglichkeit der Verkauf an industrielle Investoren. Doch diese verfolgen im Unterschied zu Beteiligungsgesellschaften neben dem Renditeziel oft auch strategische Absichten. Dies kann für das Unternehmen, dessen Kapitalanteile zur Disposition stehen, leicht zu einer Einschränkung oder zu einem Verlust der Unabhängigkeit führen.

In Ostdeutschland sind Auswahl, Bewertung und Betreuung der Unternehmen wegen der besonderen Risiken sehr aufwendig (Bundesverband Deutscher Banken 1996; Kaufmann und Kokalj 1996). Bewertungsprobleme gab es vor allem in der Zeit nach der Wende, als die Unternehmen noch kaum über Markterfahrung verfügten und sich eine Bewertung lediglich auf — unerprobte — Unternehmenskonzepte stützen konnte. Ein weiteres Problem ist die fehlende oder geringe Bereitschaft der Unternehmen, Beteiligungskapital hereinzunehmen. Sie sehen sich durch externe Kapitalgeber leicht in ihrer Selbständigkeit gefährdet. Die Beteiligungen, die schließlich eingegangen werden, erfordern einen überdurchschnittlichen Betreuungsaufwand. Dies gilt sowohl im Hinblick auf die Betreuungsintensität als auch im Hinblick auf die Beteiligungsdauer. Eine höhere Betreuungsintensität ist in erster Linie ein Kostenfaktor für Beteiligungsgeber; zudem gibt es personelle Engpässe bei der Betreuung. Ebenso wie hohe Personalaufwendungen kann sich eine überdurchschnittliche Beteiligungsdauer hemmend auswirken. Während im Westen eine Beteiligung durchschnittlich 7 Jahre lang gehalten wird, wird für ein Engagement in den neuen Bundesländern ein Zeitraum von etwa 12 Jahren veranschlagt, um dasselbe Beteiligungsziel zu erreichen (ifo und IWH 1994). Verfolgt der Kapitalgeber in den neuen Ländern dasselbe Renditeziel wie in den alten, so erscheint eine Beteiligung in Ostdeutschland erst dann lohnend, wenn sie bei längerer Laufzeit entsprechend höhere Veräußerungserlöse erwarten läßt. Dies scheint aber nur selten der Fall zu sein — und hier schließt sich der Kreis der Argumentation: Unbefriedigende Renditeaussichten können bei Beteiligungen — wie bei anderen Investitionsprojekten — aus einer Wettbewerbsschwäche des Unternehmens resultieren, und/oder sie können in nachteiligen Standort- und Rahmenbedingungen begründet sein.

Entwicklung der Eigenkapitalausstattung

Daten zu den Finanzierungsverhältnissen ostdeutscher Unternehmen werden von mehreren Institutionen erhoben, unter anderem von der Deutschen Bundesbank, von den Förderbanken sowie vom Verband der Vereine Creditreform e.V. Die Datenbasen haben jeweils unterschiedliche Schwerpunkte. Sie unterscheiden sich in bezug auf den Zeitraum, den sie abdecken, in Umfang und Auswahl der Unternehmen und im Hinblick auf die Tiefengliederung. Dabei gibt es — ungeachtet der Unterschiede — Gemeinsamkeiten und Überschneidungen. Der Vergleich ermöglicht somit recht zuverlässige Aussagen über Finanzierungsverhältnisse und -probleme der Unternehmen in Ostdeutschland.

Generell gilt: Die Eigenkapitalausstattung der ostdeutschen Unternehmen muß als gering bezeichnet werden, verglichen mit der der westdeutschen Unternehmen. Es gibt aber große Unterschiede im Hinblick auf Branchenzugehörigkeit, Größe und Ertragskraft der Unternehmen. Häufig sind die Durchschnittswerte wenig aussagefähig, weil untypische Streuungsverhältnisse vorliegen.

Die Deutsche Bundesbank wertet seit 1991 die Bilanzen der ostdeutschen Unternehmen aus, die am Wechselverkehr teilnehmen.⁴⁴ Dabei berechnet sie unter anderem die vertikale Eigenkapitalquote — das in der Bilanz ausgewiesene Eigenkapital⁴⁵ im Verhältnis zur Bilanzsumme —, ein gebräuchliches Maß zur Beurteilung der Eigenkapitalausstattung der Unternehmen. Für 1993 — neuere Daten liegen noch nicht vor — ermittelte sie eine vertikale Eigenkapitalquote, die mit rund 13 vH um etwa ein Drittel niedriger lag als bei den westdeutschen Unternehmen (Tabelle 37). Gegenüber 1992 ergab sich ein Rückgang von knapp einem Prozentpunkt, der jedoch deutlich geringer ausfiel als der von 1992 gegenüber 1991 (knapp 9 Prozentpunkte). Auch in anderer Hinsicht unterschied sich die Situation des Jahres 1993 von der des Jahres 1992: Während der Rückgang der Eigenkapitalquote anfangs vor allem auf hohe Anlaufverluste zurückzuführen war, die im Durchschnitt den Eigenkapitalbestand der Unternehmen um rund ein Sechstel verminderten, war der Rückgang der Quote im folgenden Jahr vor allem auf

ein leichtes Unternehmenswachstum zurückzuführen, sichtbar an der Ausweitung der Bilanzsumme um 8 vH. Die lebhafteste Geschäftstätigkeit ließ den Bestand des Eigenkapitals im Jahr 1993 sogar leicht anwachsen. Die ostdeutschen Unternehmen im Berichtskreis der Bundesbank haben in ihrer Gesamtheit in diesem Jahr erstmals netto Eigenkapital gebildet.

Hinter diesen summarischen Ergebnissen stehen freilich große Unterschiede von Unternehmen zu Unternehmen. Ordnet man die Unternehmen nach der Höhe ihrer Eigenkapitalquote in vier Gruppen (Quartile), so zeigt sich, daß 1993 die Unternehmen der obersten, vierten Gruppe einen Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme von 40 vH, die Unternehmen der untersten Gruppe jedoch ein negatives Eigenkapital in etwa derselben Höhe aufwiesen (Tabelle 38): Bei ihnen unterschritt also die Summe der Vermögenswerte die Summe der Verbindlichkeiten und Rückstellungen um knapp 40 vH; sie waren mithin stark überschuldet. Hierbei handelt es sich in erster Linie um große Treuhandunternehmen, die noch nicht entschuldet worden waren.⁴⁶ Die finanzielle Begleitung durch die Treuhandanstalt hat zunächst viele Unternehmen vor dem Aus bewahrt.

Tabelle 37 – Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen^a nach Wirtschaftszweigen 1991–1993 (vH)

	Insgesamt	darunter:			Nachrichtlich:
		Verarbeitendes Gewerbe	Bau	Handel	Westdeutschland insgesamt
Eigenkapitalquote ^b 1991 ^c	22,2	.	.	.	17,8
1992	13,6	10,4	15,0	22,8	18,2
1993	12,7	10,4	10,7	20,9	17,8
Veränderung des Eigenkapitalbestandes					
1992 ggü. 1991 ^c	-15,5	-24,5	15,6	-1,2	5,8
1993 ggü. 1992	0,8	5,6	-10,6	-1,9	-0,2
Veränderung der Bilanzsumme					
1992 ggü. 1991 ^c	6,0	1,4	25,0	10,9	4,3
1993 ggü. 1992	8,3	5,9	24,6	7,1	2,1

^aUnternehmen, die am Wechselverkehr der Deutschen Bundesbank teilnehmen. – ^bAnteil des Eigenkapitals (abzüglich Berichtigungsposten, zuzüglich anteiliger Sonderposten mit Rücklagenanteil) in vH der Bilanzsumme. – ^cKleinerer Berichtskreis.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Im Vergleich der Wirtschaftszweige weisen die Eigenkapitalausstattung und ihre Entwicklung beträchtliche Unterschiede auf. So fand im Verarbeitenden Gewerbe 1992 ein beträchtlicher Eigenkapitalverzehr (um ein Viertel) statt, während sich im Baugewerbe der Eigenkapitalbestand um etwa ein Sechstel erhöhte. 1993 war es umgekehrt: das Verarbeitende Gewerbe verzeichnete einen Zuwachs an Eigenkapital, das Baugewerbe einen Verzehr. Für diese Unterschiede gibt es keine einfache Erklärung, doch dürften sie zum Teil auf die unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung in den Wirtschaftszweigen zurückzuführen sein.⁴⁷ Vor allem in Expansionsphasen scheint eine adäquate, rasche Anpassung der Finanzierung Probleme zu bereiten.⁴⁸

Auch im Ost-West-Vergleich zeigen sich in den einzelnen Branchen bemerkenswerte Unterschiede in der Eigenkapitalausstattung (Tabelle 39). So hatten die ostdeutschen Unternehmen der Bauwirtschaft und des Handels 1993 im Schnitt eine doppelt so hohe Eigenkapitalquote wie die Unternehmen in Westdeutschland, während die Eigenkapitalquote im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes nicht einmal halb so hoch war.

Tabelle 38 – Ausgewählte Bilanzstrukturdaten ostdeutscher Unternehmen 1993 nach der Höhe der vertikalen Eigenkapitalquote (in vH der Bilanzsumme)

	Unternehmen des			
	ersten	zweiten	dritten	vierten
	Quartils			
Aktiva				
Sachanlagen ^a	44	35	42	46
Kassenmittel ^b	7	5	4	10
Forderungen	29	38	30	29
Passiva				
Eigenmittel	-40	5	16	40
Verbindlichkeiten	122	87	72	44

^aEinschließlich immaterieller Vermögensgegenstände. – ^bKassenbestände und Kontokorrentguthaben.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Tabelle 39 – Eigenkapitalausstattung ostdeutscher und westdeutscher Unternehmen^a 1993 (vH)

	Eigenkapitalquote ^b	
	Ostdeutsche Unternehmen	Westdeutsche Unternehmen
Verarbeitendes Gewerbe	10,4	23,0
Bau	10,7	5,8
Handel	20,9	10,9
Insgesamt	12,7	17,8

^aUnternehmen, die am Wechselverkehr der Deutschen Bundesbank teilnehmen. – ^bAnteil des Eigenkapitals (abzüglich Berichtigungsposten, zuzüglich anteiliger Sonderposten mit Rücklagenanteil) in vH der Bilanzsumme.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Der Berichtskreis der Bundesbank ist nicht repräsentativ für die vielen kleinen und mittleren Unternehmen, die das Bild in Ostdeutschland prägen. Kleine, mittlere und vor allem junge Unternehmen haben einen überdurchschnittlich hohen Bedarf an Eigenkapital, aber sie stoßen bei seiner Aufbringung auf besondere Schwierigkeiten. Sie sehen sich am Kapitalmarkt mit einer Reihe von Hindernissen konfrontiert. Sie haben keinen direkten Zugang zum Börsenhandel. Damit fehlt ihnen der Zugang zum wichtigsten, da ergiebigsten Markt für Eigenkapital. Nicht zuletzt deswegen haben sie große Mühe, sich Mittel auf dem Markt für Beteiligungskapital zu beschaffen.

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat die Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher und westdeutscher Unternehmen untersucht.⁴⁹ Einbezogen wurden hier solche Unternehmen, deren Bilanzen sowohl für 1993 als auch für 1994 vorlagen.⁵⁰ Sie kommt dabei zu dem Ergebnis, daß die Eigenkapitalquote der ostdeutschen Unternehmen erstmals 1994 leicht angestiegen ist und sich deren Vermögensstrukturen denen westdeutscher Unternehmen angeglichen haben (Tabelle 40).⁵¹ Dennoch bestehen weiterhin erhebliche Unterschiede in den Finanzierungsverhältnissen. So haben die ostdeutschen Unternehmen ihr Bilanzsummenwachstum 1994 zwar zu einem nicht unerheblichen Teil durch eine Vergrößerung ihres Eigenkapitalbestandes (12,5 vH) finanziert, zu einem weit größeren Teil jedoch durch eine Ausweitung ihres Fremdkapitalbestandes (29,3 vH).⁵² Die westdeutschen Unternehmen finanzierten ihr Bilanzsummenwachstum dagegen ganz überwiegend aus eigener Kraft.

Tabelle 40 – Vermögensstrukturen und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher und westdeutscher Unternehmen 1993 und 1994

Ausgewählte Bilanzpositionen	Ostdeutsche Unternehmen			Westdeutsche Unternehmen		
	vH der Bilanzsumme		1994 ggü.	vH der Bilanzsumme		1994 ggü.
	1993	1994	1993 (vH)	1993	1994	1993 (vH)
Aktiva						
Sachanlagen	36,7	39,3	12,8	37,3	35,0	-1,9
Forderungen	33,4	33,3	5,1	30,4	32,5	11,6
Vorräte	18,8	21,4	19,9	23,0	23,2	5,4
Passiva						
Eigenkapital ^a	18,6	19,8	12,5	20,9	21,7	8,8
Langfristige Verbindlichkeiten	14,7	18,1	29,3	13,7	13,7	4,6
Rückstellungen	8,2	7,9	1,5	14,0	14,1	0,7
<i>Nachrichtlich:</i>						
Durchschnittliche Bilanzsumme (Mill. DM)	6,2	6,5	5,4	7,4	7,8	4,5

^aGezeichnetes Kapital, Rücklagen, Gewinnvortrag, Jahresüberschuß, Sonderposten mit Rücklagenanteil.

Quelle: Kreditanstalt für Wiederaufbau.

Die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) hat ebenfalls die Bilanzen junger ostdeutscher Unternehmen analysiert. Hierbei handelt es sich um solche Unternehmen, die im Zeitraum von Juli 1993 bis September 1995 Eigenkapitalhilfe (eigenkapitalähnliche Darlehen) für Erweiterungsinvestitionen beantragt und erhalten haben.⁵³ Danach wiesen die Unternehmen, die bereits bei der Gründung Eigenkapitalhilfe erhielten, im Schnitt eine bessere Eigenkapitalausstattung auf als die anlässlich einer Erweiterungsinvestition erstmals geförderten Unternehmen (Tabelle 41). In beiden Gruppen von Unternehmen ist jedoch die Eigenkapitalquote von 1992 bis 1994 — anders als bei den Unternehmen des Berichtskreises der KfW — rückläufig gewesen. Dabei war der Rückgang 1994 gegenüber 1993 schwächer als im Jahr davor.⁵⁴ Bei der Interpretation dieser Angaben muß beachtet werden, daß die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen vor Durchführung einer geplanten Erweiterungsinvestition erfaßt wurde.⁵⁵ Mit Durchführung der Investition kommt es zur Bilanzverlängerung und — bei gleichbleibendem Eigenkapitalbestand — zu einem Absinken der Eigenkapitalquote. Da es sich bei Erweiterungsinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen in der Frühentwicklungsphase typischerweise um Sprunginvestitionen handelt, deren Volumen sich häufig auf ein mehrfaches der Bilanzsumme beläuft, geht auch die Eigenkapitalquote stark zurück.⁵⁶

Tabelle 41 – Durchschnittliche Eigenkapitalausstattung^a junger Unternehmen^b in Ostdeutschland, die für Erweiterungsinvestitionen Eigenkapitalhilfe erhalten haben, 1992–1994 (vH)

	1992	1993	1994
Unternehmen, die bereits bei ihrer Gründung Eigenkapitalhilfe erhielten	19,9	17,2	16,5
Unternehmen, die Eigenkapitalhilfe erstmals für Erweiterungsinvestitionen erhielten	13,9	12,2	11,6

^aAusgewiesenes Eigenkapital zuzüglich Eigenkapitalhilfe (Vorförderung), Gewinnvortrag, Bilanzgewinn, Rücklagen und Rücklagenanteile in Sonderposten abzüglich Verlustvortrag und Bilanzverlust in Relation zur Bilanzsumme. – ^bUnternehmen, die zwischen Juli 1993 und September 1995 Eigenkapitalhilfe für Erweiterungsinvestitionen erhielten.

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank.

Tabelle 42 – Streuung der Eigenkapitalausstattung^a junger Unternehmen^b in Ostdeutschland, die Eigenkapitalhilfe erhalten haben, 1992–1994 (vH)

Eigenkapitalquote	1992	1993	1994
<i>Bereits geförderte Unternehmen</i>			
unter 10 vH	22	29	30
von 10 bis 25 vH	35	35	37
über 25 vH	42	36	33
<i>Noch nicht geförderte Unternehmen</i>			
unter 10 vH	39	42	43
von 10 bis 25 vH	27	27	28
über 25 vH	34	31	30

^a Ausgewiesenes Eigenkapital zuzüglich Eigenkapitalhilfe (Vorförderung), Gewinnvortrag, Bilanzgewinn, Rücklagen und Rücklagenanteile in Sonderposten abzüglich Verlustvortrag und Bilanzverlust in Relation zur Bilanzsumme. –
^b Unternehmen, die zwischen Juli 1993 und September 1995 Eigenkapitalhilfe für Erweiterungsinvestitionen erhielten.

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank.

Die Analyse der Deutschen Ausgleichsbank deutet darauf hin, daß Existenzgründer, die ohne Eigenkapitalhilfe gestartet sind, in höherem Maße insolvenzgefährdet sind als Gründer, die diese Fördermaßnahme in Anspruch genommen haben (Tabelle 42). Während von den bereits bei der Gründung mit Eigenkapitalhilfe geförderten Unternehmen 1994 „nur“ jedes dritte eine Eigenkapitalquote von weniger als 10 vH aufwies, war es bei den noch nicht geförderten nahezu jedes zweite. Auffällig ist zunächst, daß die Verbesserung der Eigenkapitalausstattung durch Fördermaßnahmen nicht besonders dauerhaft gewesen zu sein scheint. Bei den geförderten Unternehmen ist der Anteil der eigenkapitalschwachen (Eigenkapitalquote unter 10 vH) stärker angestiegen als bei den nicht geförderten, und der Anteil der Unternehmen mit einer relativ guten Eigenkapitalausstattung ist bei den geförderten stärker zurückgegangen als bei den nicht geförderten. Dies ist aber nicht unbedingt ein Zeichen für mangelnde Wirksamkeit der Förderung. Eher ist das Gegenteil der Fall: Die mit Hilfe der Förderung durchgeführte Investition führt, wie erwähnt, zur Bilanzverlängerung und bewirkt damit — in dem Maße, in dem die Investitionssumme die Summe der Fördermittel überschreitet — einen Rückgang der Eigenkapitalquote. Außerdem kommt es im Gefolge von Investitionen in der Regel zu einer weiteren Bilanzverlängerung durch Ausweitung des Umlaufvermögens. Dies war insbesondere in den Jahren 1992/93 der Fall.⁵⁷ So gesehen sind Eigenkapitalprobleme eine Begleiterscheinung des Unternehmenswachstums.

Die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen zeigt neben Unterschieden zwischen den Branchen auch eine starke Streuung innerhalb derselben (Tabelle 43). Während im industriellen Kleingewerbe und im Handwerk die Verteilung der Unternehmen nach der Höhe der Eigenkapitalquote einen annähernd glockenförmigen bzw. ansteigenden Verlauf beschreibt, zeigt die Verteilung in den übrigen Branchen einen ausgeprägt u-förmigen Verlauf: Es gibt dort jeweils viele Unternehmen, die eine besonders niedrige Eigenkapitalquote (von weniger als 10 vH) haben, und viele, die eine relativ hohe Eigenkapitalquote (von über 25 vH) haben. Die Gruppe der Unternehmen mit einer mittleren Eigenkapitalquote (zwischen 10 und 25 vH) ist dagegen klein.

Diese Befunde sind nicht leicht zu interpretieren. Möglicherweise zeigen sie Besonderheiten junger Unternehmen, deren Eigenkapitalprobleme eher wachstumsbedingt sind. Breiter angelegte Analysen wie die des Verbands der Vereine Creditreform kommen zu einem anderen Ergebnis (Tabelle 44). Der Verband führt regelmäßig Befragungen zur wirtschaftlichen Lage mittelständischer Unternehmen in Ost- und Westdeutschland durch. Er diagnostiziert gleichfalls starke Unterschiede in der Eigenkapitalausstattung nach Branchen und Unternehmensgrößen. Die Streuung der Eigenkapitalquote zeigt allerdings in allen Branchen eine mehr oder weniger linksschiefe Form, also ein Übergewicht der Unternehmen mit einer schwachen Eigenkapitalausstattung (unter 10 vH).

Tabelle 43 – Streuung der Eigenkapitalquote^a junger Unternehmen^b in Ostdeutschland, die Eigenkapitalhilfe bekommen haben, nach Wirtschaftszweigen 1994 (vH)

	Anteil der Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote			Nachrichtlich: Branchenstruktur (vH)
	unter 10 vH	von 10 bis 25 vH	über 25 vH	
Industrielles Gewerbe	32	41	27	28
Handwerk	25	36	43	30
Baugewerbe	25	12	41	10
Einzelhandel	30	18	38	15
Großhandel	30	5	28	4
Freie Berufe	23	2	40	2
Hotel- und Gaststättengewerbe	41	3	34	4
Verkehr	43	4	21	3
Übrige Dienstleistungen	22	8	35	5
Insgesamt	29	36	36	100

^aAusgewiesenes Eigenkapital zuzüglich Eigenkapitalhilfe (Vorförderung), Gewinnvortrag, Bilanzgewinn, Rücklagen und Rücklagenanteile in Sonderposten abzüglich Verlustvortrag und Bilanzverlust in Relation zur Bilanzsumme. –
^bUnternehmen, die zwischen Juli 1993 und September 1995 Eigenkapitalhilfe für Erweiterungsinvestitionen erhielten.

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank.

Tabelle 44 – Streuung der Eigenkapitalquote mittelständischer ostdeutscher Unternehmen 1995/96 (vH)

	Anteil der Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote ^a von			
	bis zu 10 vH	10 bis zu 20 vH	20 bis zu 30 vH	über 30 vH
Verarbeitendes Gewerbe	40	25	15	15
Bau	50	26	11	10
Handel	43	31	9	12
Dienstleistungen	45	25	17	11
Insgesamt	45	26	13	12
Nachrichtlich: Westdeutschland	29	25	18	22

^aAnteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme.

Quelle: Verband der Vereine Creditreform e.V.

Generell gilt wohl, und dies zeigen auch die Zahlen der Deutschen Bundesbank, daß Unternehmen, die am Umsatz gemessen klein sind, eine geringere Eigenkapitalausstattung besitzen als umsatzstarke Unternehmen (Tabelle 45).⁵⁸ Namentlich die kleinen Unternehmen müßten dann besonders große Finanzierungsprobleme haben, denn unter sonst gleichen Bedingungen gehen Fremdkapitalgeber bei einer kürzeren Eigenkapitaldecke ein deutlich höheres Ausfallrisiko ein.⁵⁹ Für die kleineren, eigenkapital-schwächeren Unternehmen im Berichtskreis der Bundesbank lassen sich derartige Finanzierungsprobleme aber kaum erkennen. Ein erschwerter Zugang zu Fremdkapital müßte sich in einem geringeren Anteil an langfristigen Verbindlichkeiten und/oder relativ höheren Zinsaufwendungen zeigen. Diese beiden Größen korrelieren jedoch nur bedingt mit der Unternehmensgröße (Tabelle 46). Sie treten eher bei Unternehmen der mittleren Größenklassen auf als bei der unteren und der oberen Klasse. Die kleineren Unternehmen verzeichnen sogar (gemessen an der Bilanzsumme) in der Regel ein rascheres Wachstum, sie verfügen (gemessen an der Bilanzsumme) über einen größeren Anlagenbestand und verzeichnen (gemessen an der Höhe der Abschreibungen) einen höheren Zustrom zum Anlagenbestand (Tabelle 47).

Tabelle 45 – Streuung der Eigenkapitalquote ostdeutscher Unternehmen^a 1993 nach Wirtschaftszweigen und Umsatzgrößenklassen (vH)

	Anteil der Unternehmen mit einem Umsatz von				Insgesamt
	unter 10 Mill. DM	10 bis unter 20 Mill. DM	20 bis unter 50 Mill. DM	50 Mill. DM und mehr	
	<i>Vertikale Eigenkapitalquote^b</i>				
Verarbeitendes Gewerbe	12,4	12,6	18,7	7,0	10,4
Bau	8,6	9,1	8,7	13,1	10,7
Handel	9,0	13,1	20,3	32,9	20,9
Insgesamt	10,8	12,2	17,5	11,8	12,7
	<i>Horizontale Eigenkapitalquote^c</i>				
Verarbeitendes Gewerbe	21,5	22,4	38,0	16,0	21,7
Bau	28,9	32,0	37,8	45,2	38,4
Handel	27,9	39,3	56,9	81,9	57,9
Insgesamt	23,6	28,2	41,2	28,2	29,7
<i>Nachrichtlich:</i>					
Anteil (vH)	64	19	10	7	100

^aUnternehmen, die am Wechselverkehr der Deutschen Bundesbank teilnehmen. – ^bAnteil des Eigenkapitals (abzüglich Berichtigungsposten, zuzüglich anteiliger Sonderposten mit Rücklagenanteil) in vH der Bilanzsumme. – ^cAnteil des Eigenkapitals an den Sachanlagen.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Tabelle 46 – Kennzahlen zur Fremdfinanzierung ostdeutscher Unternehmen^a nach Umsatzgrößenklassen 1993

	Unternehmen mit einem Umsatz von				Insgesamt
	unter 10 Mill. DM	10 bis unter 20 Mill. DM	20 bis unter 50 Mill. DM	50 Mill. DM und mehr	
Langfristige/kurzfristige Verbindlichkeiten (Relation)	0,57	0,49	0,42	0,54	0,51
Zinsaufwand in vH der Verbindlichkeiten	4,9	5,7	5,0	4,3	4,7

^aUnternehmen, die am Wechselverkehr der Deutschen Bundesbank teilnehmen.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Tabelle 47 – Kennzahlen zu Finanzungsverhältnissen und Ertragslage ostdeutscher Unternehmen^a nach Umsatzgrößenklassen 1993 (vH)

	Unternehmen mit einem Umsatz von				Insgesamt
	unter 10 Mill. DM	10 bis unter 20 Mill. DM	20 bis unter 50 Mill. DM	50 Mill. DM und mehr	
Veränderung Bilanz- summe ggü. Vorjahr	22,0	7,5	6,4	5,4	8,3
Anlagenintensität ^b	45,9	43,3	42,1	41,6	42,7
Abschreibungen ^c	9,0	9,3	8,8	7,0	8,0
Zinsaufwand ^c	3,5	3,5	3,3	2,8	3,1
Jahresüberschuß ^{c,d}	-1,8	-2,4	-5,6	-5,7	-4,9

^aUnternehmen, die am Wechselverkehr der Deutschen Bundesbank teilnehmen. – ^bSachanlagen in vH der Bilanzsumme. – ^cIn vH des Umsatzes. – ^dVor Gewinnsteuern.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Zudem stellt sich ihre Ertragslage besser dar: Sie erzielen trotz höherer Abschreibungen und höherer Zinsaufwendungen im Durchschnitt höhere Jahresüberschüsse bzw. geringere Fehlbeträge als die großen. Kurz: Kleinere Unternehmen sind, soweit sie im Berichtskreis der Bundesbank vertreten sind, zwar eigenkapitalschwächer, aber sie sind nicht unbedingt ertragsschwächer, sie sind nicht im Rückstand mit der Umstrukturierung, und sie haben offenbar durchaus Zugang zu Fremdkapital. Dieser Befund ist genau genommen aber nicht überraschend, denn die Unternehmensauswahl der Bundesbank ist eine Positivauslese — vor allem bei den kleinen Unternehmen.

Exkurs: Eigenkapitalprobleme bei ostdeutschen Industrieunternehmen

Aufschluß darüber, welche ostdeutschen Industrieunternehmen unzureichend mit Eigenkapital ausgestattet sind und in welchem Zusammenhang dieses Problem mit der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit steht, geben die Ergebnisse der im letzten Jahr vom DIW durchgeführten Unternehmensumfrage. Sie wurde speziell für diese Fragestellung nochmals ausgewertet.

Wie schon an anderer Stelle dargestellt (siehe Dreizehnter Anpassungsbericht), gab die Hälfte aller Unternehmen an, hinsichtlich der Eigenkapitalausstattung große Probleme zu haben. Auffällig ist, daß sich in diesem Kreis kaum (etwa 10 vH) Tochterunternehmen westdeutscher oder ausländischer Eigentümer befinden. Im allgemeinen haben also die Muttergesellschaften aus dem Westen ihre ostdeutschen Töchter genügend mit Eigenkapital versorgt. Gleichwohl gibt es Ausnahmen.⁶⁰

Von den eigenständigen ostdeutschen Unternehmen haben sogar zwei Drittel Probleme mit ihrer Eigenkapitalausstattung. Sie sehen sich auch häufiger mit anderen Problemen konfrontiert (Tabelle 48). Dies zeigt sich in allen Größenklassen. Den eigenkapitalschwachen Unternehmen fällt es meist schwer, die erforderlichen Investitionen zu finanzieren. Von ihnen muß daher noch ein vergleichsweise großer Teil (ein Drittel) mit veralteten Anlagen produzieren. In der Mehrzahl der Fälle sind es allerdings nicht Investitionen in die Erneuerung des Anlagenbestands, die durch einen Mangel an Eigenkapital behindert werden, sondern Erweiterungsinvestitionen und Investitionen im Zusammenhang mit dem Aufbau eines neuen Unternehmens. Damit dürfte es auch zusammenhängen, daß bei den Unternehmen mit einer schmalen Eigenkapitaldecke die innerbetrieblichen Arbeitsprozesse häufiger als bei anderen Betrieben suboptimal ablaufen.

Eigenkapitalschwache Unternehmen haben häufig auch Probleme mit dem Absatz ihrer Produkte. Sie geben überdurchschnittlich oft an, daß sie Schwächen beim Außendienst, beim Vertrieb, beim Kundendienst oder im Hinblick auf das Image ihrer Produkte haben. Das ist nicht erstaunlich, denn der Aufbau eines schlagkräftigen Vertriebs und eines guten Kundendienstes sind ebenso wie die Vermarktung der Produkte zumeist mit hohen finanziellen Aufwendungen verbunden. Mitunter haben eigenkapitalschwache Unternehmen auch Probleme beim Einkauf, etwa weil sie aufgrund knapper Mittel keine großen Mengen beziehen können, weil die Banken ihnen keine ausreichenden Kreditlinien einräumen oder weil ihre Lieferanten sie nicht als solvente Kunden einschätzen und ihnen daher keine Zahlungsziele gewähren.

In der Summe schlagen sich all diese Schwierigkeiten darin nieder, daß bei den eigenkapitalschwachen Unternehmen auch die Auftragslage und Kapazitätsauslastung vergleichsweise schlecht sind — ebenso die Ertragsentwicklung. Ebenso ist ihre Liquiditätslage zumeist angespannt. Diese Probleme sind — wie in einem Teufelskreis — eng miteinander verzahnt. Können erforderliche Investitionen zur Modernisierung der Anlagen oder zum Aufbau und zur Erweiterung eines Betriebes nicht oder nur unzureichend vorgenommen werden, bleiben auch Vertrieb und Marketing mangelhaft, und die Ertragssituation, die zudem durch rasche Lohnsteigerungen belastet wird, bleibt unbefriedigend. Folglich können die Unternehmen nicht in ausreichendem Maße Eigenkapital bilden, um diese Probleme zu überwinden und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. So geht es allerdings nicht nur Unternehmen in Ostdeutschland. So geht es vielen Unternehmen, insbesondere Neugründern, die ihren Markt erst noch finden müssen. In Ostdeutschland indes, wo erst seit einigen Jahren marktwirtschaftliche Bedingungen für

Tabelle 48 – Eigenständige ostdeutsche Industrieunternehmen mit und ohne Eigenkapitalproblemen nach ausgewählten Merkmalen 1995

	Die Eigenkapitalausstattung ist ...		
	ein großes Problem	ein geringes Problem	kein Problem
	<i>Von diesen Unternehmen gaben ... vH an ...</i>		
<i>Schwächen der Unternehmen^a</i>			
Preisgestaltung	18	13	11
Produktqualität	5	6	5
Terminreue	9	8	7
Kundendienst	12	8	4
Produktimage	16	12	8
Kundenkontakte	9	8	6
Außendienst	38	30	21
Vertrieb	34	26	19
Einkauf	18	14	10
<i>Auftragslage</i>			
Eher gut	25	35	39
Befriedigend	54	51	50
Eher schlecht	22	15	12
<i>Kapazitätsauslastung</i>			
Eher gut	18	23	25
Befriedigend	50	55	52
Eher schlecht	32	21	23
<i>Ertragsentwicklung 1994</i>			
Deutliche Verluste	34	20	20
Ausgeglichenes Ergebnis	30	27	25
Geringer Gewinn	22	28	25
Akzeptabler Gewinn	10	21	26
Keine Angabe	4	4	4
<i>Große Probleme der Unternehmen^a</i>			
Anlagen veraltet	32	17	10
Vertrieb unzureichend	29	19	12
Vergleichbare Anbieter preiswerter	26	21	22
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	73	24	9
Liquiditätslage angespannt	76	28	18
Löhne steigen zu schnell	49	39	35
Innerbetrieblicher Arbeitsablauf nicht optimal	17	14	12
Konkurrenzdruck nimmt zu	51	42	46
<i>Unternehmen hat insgesamt große Probleme</i>			
Ja	70	37	32
Nein	30	63	68

^aMehrfachnennungen möglich.

Quelle: Umfrage des DIW vom Frühjahr/Sommer 1995.

die Wirtschaft gelten und die Unternehmensbasis erst noch an Breite gewinnen muß — vor allem in der Industrie —, sind solche Probleme gravierender als anderswo.

β. Enger Kreditrahmen

Ostdeutsche Unternehmen sind vor allem bei Investitionen in hohem Maße auf Fremdfinanzierung angewiesen. Ihre Möglichkeiten zur Innenfinanzierung (durch Gewinnthesaurierung und durch Bildung von Rückstellungen) sind gemessen am Finanzierungsbedarf in der Regel unzureichend. Bei der Be-

schaffung von Fremdkapital sehen sie sich jedoch trotz des umfangreichen Angebots an Förderkrediten vielfältigen Beschränkungen gegenüber. Dies hängt nicht zuletzt damit zusammen, daß den Banken die Kreditvergabe an ostdeutsche Unternehmen vergleichsweise risikoreich erscheint. Entsprechend zurückhaltend geben sie sich.⁶¹

Viele ostdeutsche Unternehmen verfügen nicht in ausreichendem Maße über Sicherheiten (Tabelle 49). Noch immer behindern ungeklärte Eigentumsfragen den Erwerb von Immobilien und den Nachweis vermögensrechtlicher Ansprüche. Manchmal sind die Vermögenswerte, die als Sicherheit zur Verfügung gestellt werden können, deswegen unzureichend, weil die Bank sie relativ niedrig bewertet. Sie kalkuliert nur die im Ernstfall erzielbaren Werte, und die sind, etwa bei der Zwangsversteigerung von Immobilien, weitaus geringer als die üblicherweise anzusetzenden Verkehrswerte.

Tabelle 49 – Gründe für die Ablehnung von Kreditanträgen von Unternehmen durch Banken im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Schwerin 1995^a

Ablehnungsgrund	Anteil an allen Ablehnungen (vH)
Negative konjunkturelle Entwicklung der Branche	25
Mangelnde Sicherheiten	23
Überziehung der Kreditlinie	9
Mangelnde Wirtschaftlichkeit der Investition	8
Konzeptionelle Schwächen	2
Unregelmäßigkeiten in der Abwicklung bereits bestehender Kredite	1
Sonstige Gründe	11
Keine Angabe durch die Bank	20

^aUmfrage bei rund 500 Unternehmen.

Quelle: Industrie- und Handelskammer Schwerin.

Neben Risikoüberlegungen bestimmen Wettbewerbsaspekte die Kreditvergabe. Auf dem Kreditmarkt konkurrieren die Unternehmen um Mittel aus dem Kreditvergebepool der Banken. Und die Banken legen bei der Auswahl ihrer Kreditnehmer bestimmte Maßstäbe an: Sie orientieren sich am Verhältnis von Ertrag zu Risiko und vergeben Kredite dementsprechend zuerst an „bessere“ Kunden, d.h. an die Unternehmen, bei denen ein Engagement vergleichsweise sicher erscheint. Das sind in der Regel diejenigen, die über eine gute Eigenkapitalausstattung verfügen, deren Konzept den Banken tragfähig erscheint und an deren Geschäftsrisiken Dritte beteiligt sind. So paßt es auch ins Bild, daß Treuhandunternehmen und Unternehmen mit westdeutschen Muttergesellschaften offenbar weniger Schwierigkeiten haben, Kredite zu erhalten als andere Unternehmen.

Für die Banken sind jene Unternehmen als Kreditnehmer wenig attraktiv, die vergleichsweise hohe Risiken darstellen: Existenzgründer und junge Unternehmen, MBOs ohne westdeutsche Gesellschafter sowie technologieorientierte Unternehmen. Ebenso ist die Ausreichung von Kleinkrediten für die Banken ein wenig attraktives, da kostenintensives Geschäft. Weist ein Unternehmen, das einen Kredit beantragt, eines oder mehrere dieser Merkmale auf, ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß es „durch das Raster“ fällt und sein Kreditantrag abgelehnt wird.

Diese Selektion ist ein Teil des Marktprozesses. In Ostdeutschland wird sie allerdings mit besonderer Schärfe spürbar, da die Zahl der Unternehmen, die nicht zu den typischen oder den typischerweise bevorzugten Kreditnehmern gehören, verhältnismäßig groß ist. Diese Unternehmen haben dann große Mühe, alternative Finanzierungsmöglichkeiten zu finden. Ihre Schwierigkeiten sind nicht zuletzt institutionell bedingt, denn der Markt für Beteiligungs-, insbesondere für Risikokapital, der die Finanzierungsangebote der Kreditinstitute ergänzen müßte, ist in Deutschland stark unterentwickelt. Damit fehlen

häufig gerade jene Kapitalgeber, die sich in erster Linie an den Zukunftschancen und den künftigen Erträgen, also am Wachstumspotential der Unternehmen, orientieren und die bereit sind, einen diesen Chancen entsprechenden Teil des Risikos mitzutragen.

Die Schwierigkeiten, die Unternehmen bei der Krediterlangung haben, sind aber zu einem Teil wohl auch durch eigenes Verhalten bedingt. Die meisten Unternehmen bleiben ihrer Hausbank treu (Tabelle A4) — auch wenn sie mit deren Leistungen keineswegs alle zufrieden sind. Viele Unternehmen klagen über unangemessen hohe Anforderungen bei der Besicherung, über zu lange Bearbeitungszeiten, über mangelhafte Qualifikation der Bankmitarbeiter im allgemeinen und über eine ungenügende Beratung in bezug auf die Fördermöglichkeiten im besonderen. Nicht selten können die Probleme dadurch gelöst werden, daß ein Unternehmen mit mehreren Instituten verhandelt und gegebenenfalls die Hausbank wechselt.

Probleme bei der Beschaffung von Fremdkapital sind also vielfach abgeleitete Probleme. Sie haben ihre Wurzel oft in einer unzureichenden Ausstattung mit Eigenkapital, in einer mangelnden Verfügbarkeit dinglicher Sicherheiten und nicht zuletzt auch in Wettbewerbsschwächen der Unternehmen. Die Ausstattung mit Eigenkapital erweist sich bei der Finanzierung immer wieder als ein Faktor von strategischer Bedeutung. Wenn Unternehmen mit hohen Risiken und/oder geringen Erträgen arbeiten, kann Eigenkapital nicht oder nur höchst unvollkommen durch Fremdkapital ersetzt werden.

γ. Spürbare Liquiditätsengpässe

Die Liquiditätsausstattung eines Unternehmens muß so bemessen sein, daß es den Zahlungsverpflichtungen gegenüber seinen Gläubigern fristgerecht nachkommen kann. Die ostdeutschen Unternehmen sind vielfach nur knapp mit Liquidität ausgestattet. Gemessen an der „current ratio“, dem Verhältnis des Umlaufvermögens (Kassenbestände, Bankguthaben, kurzfristige Forderungen und Vorräte) zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten, verzeichneten die Unternehmen, die 1993 am Wechselverkehr der Deutschen Bundesbank teilnahmen, in Ostdeutschland im Schnitt eine Deckung von 1,1, in Westdeutschland von 1,3 (Tabelle 50). Die Summe der Zahlungsmittel und derjenigen Teile des Umlaufvermögens, die rasch und weitgehend ohne Wertverlust in Zahlungsmittel umgewandelt werden können (güterwirtschaftliche Liquidität), lag bei den ostdeutschen Unternehmen also um nur etwa 10 vH über der Summe der kurzfristigen Verbindlichkeiten, aus der ein akuter Liquiditätsbedarf erwachsen kann. Bei westdeutschen Unternehmen belief sich dieser Wert auf etwa 30 vH. Sie verfügten damit über ein vergleichsweise komfortables Liquiditätspolster.

Tabelle 50 – Liquiditätskennziffern von Unternehmen^a in Ostdeutschland und Westdeutschland 1993

	Ostdeutschland	Westdeutschland	Ost /West (vH)
	in Relation zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten		
Umlaufvermögen	1,11	1,30	85
davon:			
Barmittel ^b	0,14	0,11	127
Vorräte	0,35	0,46	76
Kurzfristige Forderungen	0,62	0,73	85

^aUnternehmen, die am Wechselverkehr der Deutschen Bundesbank teilnehmen. – ^bKassenbestand und Kontokorrentguthaben.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Eine niedrige Liquidität dritten Grades (current ratio) ist jedoch nicht gleichbedeutend mit Liquiditätsmangel. Sie kann auch Zeichen für ein straffes Liquiditätsmanagement sein, denn liquide Mittel sind verhältnismäßig teuer. Sie zu halten ist mit Opportunitätskosten in Form entgangener Zinserträge ver-

bunden. Liquiditätsmanagement ist daher immer die Suche nach dem Ausgleich zwischen Risikominderung einerseits (durch ein Mehr an Liquidität) und Ertragssteigerung andererseits (durch ein Weniger an Liquidität).

Weiteren Aufschluß über die Zahlungsfähigkeit der Unternehmen erlaubt ein Blick auf die Struktur ihres Umlaufvermögens. Bei ostdeutschen Unternehmen sind, jeweils gemessen an den kurzfristigen Verbindlichkeiten, die liquiden Mittel (Bargeld und Kontokorrentguthaben) rund 30 vH höher, Vorräte und kurzfristige Forderungen dagegen um 24 vH bzw. um 15 vH niedriger als bei westdeutschen Unternehmen.⁶² Damit ist insgesamt der Liquiditätsgrad ihres Umlaufvermögens höher, und sie können die gemessen an der „current ratio“ geringere Deckung ihrer Verbindlichkeiten auf diese Weise mindestens teilweise kompensieren.

Kurzfristige Forderungen sind, anders als die übrigen Teile des Umlaufvermögens (Barmittel und Vorräte), mit einem Ausfallrisiko behaftet. Die Höhe des Ausfallrisikos hängt ab von der Zahlungsfähigkeit und -willigkeit der Kunden des Unternehmens, und es dürfte in Ostdeutschland tendenziell höher sein als in Westdeutschland. Die Ergebnisse der vom Verband der Vereine Creditreform e.V. durchgeführten Umfragen unter mittelständischen Unternehmen bestätigen dies. Die ostdeutschen mittelständischen Unternehmen verzeichnen im Schnitt deutlich höhere Forderungsverluste als die westdeutschen Unternehmen (Tabelle 51), und ihre Kunden begleichen die Rechnungen im Schnitt einige Wochen später als die der westdeutschen Unternehmen (Tabelle 52). Dies gilt für gewerbliche Kunden wie für öffentliche Auftraggeber.⁶³

Tabelle 51 – Forderungsverluste mittelständischer Unternehmen in Ostdeutschland 1996 (vH der Unternehmen)^a

Forderungsverluste gemessen am Umsatz	Insgesamt	darunter:			Dienstleistungen	Nachrichtlich: Westdeutschland
		Verarbeitendes Gewerbe	Bau	Handel		
bis 0,5 vH	42	45	35	43	51	66
0,5–1 vH	19	18	18	22	21	16
über 1 vH	37	34	46	35	29	15

^aRest ohne Angabe.

Quelle: Verband der Vereine Creditreform e.V.

Tabelle 52 – Zahlungseingang bei mittelständischen Unternehmen in Ostdeutschland 1996

Zahlung erfolgte ...	Insgesamt	darunter:			Dienstleistungen	Nachrichtlich: Westdeutschland
		Verarbeitenden Gewerbe	Bau	Handel		
<i>vH der gewerblichen Abnehmer</i>						
innerhalb von 30 Tagen	39	36	36	43	44	46
nach 30–60 Tagen	37	39	38	33	33	37
nach 60–90 Tagen	17	14	19	17	15	10
nach 90 Tagen	5	5	5	3	5	3
<i>vH der öffentlichen Abnehmer</i>						
innerhalb von 30 Tagen	31	34	20	34	46	38
nach 30–60 Tagen	42	40	48	37	33	38
nach 60–90 Tagen	19	17	22	18	17	18
nach 90 Tagen	8	9	9	11	3	6

Quelle: Verband der Vereine Creditreform e.V.

Tabelle 53 – Bewertung der Zahlungsweise gewerblicher Abnehmer 1996

Mittelständische Lieferanten bewerteten die Zahlungsweise ihrer Abnehmer zu ... vH als ...	Insgesamt	darunter:			Dienstleistungen	Nachrichtlich: Westdeutschland
		Verarbeitendes Gewerbe	Bau	Handel		
gut	12	14	8	11	16	24
mittelmäßig	47	48	43	48	49	60
schlecht	42	38	49	40	34	16

Quelle: Verband der Vereine Creditreform e.V.

Allerdings ist in den längeren Zahlungsfristen nicht ausschließlich ein Indiz für ein höheres Ausfallrisiko zu sehen. Vielmehr ist die Einräumung von Zahlungsfristen — neben ihrer Bedeutung für das Liquiditätsmanagement — ein wichtiges Instrument der Absatzfinanzierung. In den Zahlungsfristen spiegelt sich immer auch die Wettbewerbs- und Absatzlage der Lieferanten. Ausfallrisiken können daher eher durch eine Überschreitung von vereinbarten Zahlungszielen angezeigt werden. Angaben darüber liegen jedoch nicht vor. Ein Hinweis auf nicht unerhebliche Zielüberschreitungen könnte darin liegen, daß ostdeutsche Unternehmen die Zahlungsweise ihrer gewerblichen Kunden insgesamt deutlich schlechter bewerten, als es westdeutsche Unternehmen tun, obwohl die beim Zahlungseingang festgestellten Unterschiede dies nicht zu rechtfertigen scheinen (Tabelle 53). Selbst gleiche Zahlungsziele können bei unterschiedlicher Liquiditätsanspannung unterschiedlich bewertet werden.

Liquiditätsprobleme können auch wachstumsbedingt sein. Die Deutsche Ausgleichsbank sieht in den Liquiditätsengpässen von Existenzgründern, die ihre Frühentwicklungsphase bereits hinter sich haben (Förderjahrgang 1990), sogar überwiegend ein Wachstumsproblem (Deutsche Ausgleichsbank 1995). Viele Existenzgründer, vor allem im Handwerk, haben danach eine kräftige Umsatzausweitung zu verzeichnen. Sie seien aber häufig mit der Vorfinanzierung ihrer Aufträge überfordert. Kreditlinien und Überziehungskredite stünden zur Überbrückung wachstumsbedingter Liquiditätsprobleme vielfach nicht ausreichend zur Verfügung (Deutsche Ausgleichsbank 1995: 25).

Junge Unternehmen müssen, nachdem sie ihre Frühentwicklungsphase durchlaufen haben, in der Regel umfangreiche Erweiterungs- und Festigungsinvestitionen durchführen. Diese Investitionen sind, gemessen an der Bilanzsumme des jungen Unternehmens, groß, und sie bewirken ein starkes Absinken der Eigenkapitalquote. Muß gleichzeitig ein starkes Umsatzwachstum finanziert werden und treten gar noch Verzögerungen beim Zahlungseingang oder hohe Forderungsausfälle auf, können Liquiditätsprobleme schnell existenzbedrohend werden. Steht dann kein Auffangnetz zur Verfügung, sei es im Rahmen der Förderprogramme, im Rahmen des Vertragsmanagements der BvS oder auch durch die Hereinnahme von Beteiligungs- oder Risikokapital, können auch wachstumsstarke, auf ihren Absatzmärkten erfolgreiche Unternehmen an Liquiditätsengpässen scheitern.

δ. Stagnierendes Leasing

Die ostdeutschen Unternehmen messen dem Leasing als Instrument der Investitionsfinanzierung einen hohen Stellenwert bei (Tabelle 54). Mit Hilfe von Leasing (Mietkauf) kann ein Unternehmen Investitionsgüter anschaffen und nutzen, ohne sie bilanzieren zu müssen. Vielmehr wird das Investitionsgut beim Leasinggeber bilanziert. Für den Leasingnehmer treten Leasingraten an die Stelle der Kauffinanzierung. Dies schont seine Liquidität, da die durch die Investition verursachten Ausgaben als Leasingraten nur pro rata temporis anfallen, und es schont seine Spielräume zur Fremdfinanzierung, da bereits eingeräumte Kreditlinien für andere Zwecke genutzt werden können. Seine Finanzierungsspielräume werden auch deswegen geschont, weil er das Investitionsgut nicht bilanzieren muß, also eine Bilanzverlängerung und die damit im Rahmen einer Kredit- oder Fremdfinanzierung einhergehende Verringerung

Tabelle 54 – Zur Bedeutung verschiedener Finanzierungsformen bei mittelständischen Unternehmen in Ostdeutschland und Westdeutschland 1996 (vH)

	Anteil der befragten Unternehmen, die der jeweiligen Finanzierungsform einen hohen Stellenwert bei der Investitionsfinanzierung beimessen	
	Ostdeutschland	Westdeutschland
Bankkredite	62	63
Eigenkapital	57	57
Leasing	48	35
Gesellschafterdarlehen	34	37
Fördermittel	39	17

Quelle: Verband der Vereine Creditreform e.V.

der Eigenkapitalquote vermeidet. Vor allem ist Leasing dann vorteilhaft, wenn der Leasingnehmer — wie viele ostdeutsche Unternehmen — noch keine steuermindernden Abschreibungen geltend machen kann.⁶⁴

Diese Eigenschaften machen das Leasing für die Unternehmen in den neuen Ländern zu einem vorteilhaften Finanzierungsinstrument. Es hat sich dort nach der Wende rasch etabliert und hat beachtliche Anteile am deutschen Markt erreicht (Tabelle 55). Seit 1994/95 stagniert die Entwicklung jedoch. Zum einen halten stark gestiegene Bonitätsrisiken die Leasinggesellschaften vom Vertragsabschluß ab.⁶⁵ Zum anderen hat die Gewährung einer erhöhten Investitionszulage von 10 vH das Leasing für viele Unternehmen uninteressant gemacht.⁶⁶ Werden Investitionsgüter mit Hilfe von Leasing angeschafft, kann nur die Grundzulage von 5 vH in Anspruch genommen werden.⁶⁷ Betroffen hiervon sind seit 1994 die mittelständischen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und seit 1996 die mittelständischen Handelsunternehmen.

Tabelle 55 – Entwicklung des Leasing in Ostdeutschland 1991–1994^a

Neu abgeschlossene Verträge	1991	1992	1993	1994
Mobilien-Leasing				
Anzahl	63 200	92 100	115 500	121 900
Anschaffungswerte der Objekte (Mrd. DM)	3,1	4,5	4,8	5,1
Immobilien-Leasing				
Anzahl	30	60	90	100
Anschaffungswerte der Objekte (Mrd. DM)	0,7	1,7	3,2	3,7
	<i>vH aller Bundesländer</i>			
Mobilien-Leasing				
Anzahl	10,3	14,8	15,0	15,2
Anschaffungswerte der Objekte	10,8	14,6	13,4	13,7
Immobilien-Leasing				
Anzahl	11,7	18,7	20,6	25,8
Anschaffungswerte der Objekte	12,1	18,6	18,1	27,8

^a1994 letztmals getrennt nach Bundesländern erfaßt.

Quelle: Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften e.V.

ε. Risikokapitalmärkte stärken

Die Ausstattung mit Eigenkapital ist bei Unternehmensfinanzierungen die entscheidende Größe. Bei den ostdeutschen Unternehmen ist sie, bei aller Unterschiedlichkeit in der Aussagekraft der verfügbaren Informationen, vielfach vergleichsweise gering. Die aus einer Eigenkapitalschwäche resultierenden Finanzierungsprobleme kumulieren sich bei ertragsschwachen Unternehmen. Sie haben aufgrund ihrer gerin-

gen Eigenkapitalquote nolens volens eine hohe Fremdkapitalquote, und diese führt zu einer Verschärfung der Ertragsschwäche (Leverage-Risiko).

Erwirtschaftet ein Unternehmen Verluste, arbeitet es also mit einer negativen Gesamtkapitalrentabilität, so sinkt durch den Einsatz von Fremdkapital die Eigenkapitalrentabilität und beschleunigt den Verzehr des Eigenkapitals. Weniger technisch ausgedrückt: Wer Verluste erwirtschaftet und sich mit Fremdkapital finanziert hat, geht schneller bankrott, als wenn er sich mit eigenen Mitteln finanziert hätte. Ihm fehlt das Durchhaltevermögen, um die verlustreiche Gründungsphase oder die verlustreiche Anlaufphase einer großen Investition zu überstehen. Auch Rückschläge auf dem Absatzmarkt können dann kaum verkraftet werden.

Bei alledem darf nicht übersehen werden: Unternehmen, die über Finanzierungsprobleme klagen, haben möglicherweise ihre Finanzierungsmöglichkeiten nicht vollständig ausgeschöpft, denn Liquiditätsausstattung, Eigenkapitalquote oder Bilanzsumme sind keine Größen, die sich zwangsläufig ergeben. Es sind vielmehr Größen, die ein Unternehmen durch seine Geschäftspolitik und die Wahl seiner Finanzierungsinstrumente bis zu einem gewissen Grad selbst gestalten kann. Sofern es hier Defizite gibt, besteht wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf allenfalls darin, den Zugang zu finanzierungstechnischem Know-how zu erleichtern.

Die entscheidenden Ursachen für Finanzierungsprobleme liegen allerdings im institutionellen Bereich, namentlich bei der Ausstattung der Unternehmen mit Eigenkapital. Die Stärkung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen sollte im Zentrum wirtschaftspolitischer Überlegungen stehen. Besonderes Augenmerk verdient dabei die Zufuhr von privatem Risikokapital. Es wird dringend benötigt, weil letztlich nur von risikobereiten privaten Investoren eine marktgerechte Bewertung innovativer, zukunftsgerichteter Unternehmenskonzepte erwartet werden kann. Hierfür muß eine Reihe von institutionellen Bedingungen verbessert oder erst noch geschaffen werden.

- Es gilt, die Märkte für Eigen- und Risikokapital zu erweitern. Zentrale Voraussetzung hierfür ist es, die Kapitalanteile kleiner und mittlerer Unternehmen handelbar zu machen.
- Es gilt, hemmende Regulierungen auf den Märkten für Eigen- und Risikokapital abzuschaffen. Erstens, die steuerliche Förderung des Fremdkapitaleinsatzes durch Begünstigung risikoloser Kapitalanlagen sollte abgeschafft werden. Die Diskriminierung der verschiedenen Finanzierungsformen sollte beendet oder in eine Förderung des Risikokapitals umgekehrt werden. Außerdem muß die Klärung offener Vermögensfragen (insbesondere bei Grundstücken und Gebäuden) weiter energisch vorangetrieben werden.

3. Wachstumshemmnisse bei ausgewählten Unternehmen: Fallstudien

Um einen Einblick in die Probleme der Unternehmen in den neuen Bundesländern zu gewinnen, haben das IfW und das IWH einige Unternehmen aufgesucht und mit deren Geschäftsführung Gespräche geführt. Dafür hatten die Industrie- und Handelskammern in Dresden, Erfurt, Halle-Dessau und Leipzig eine Reihe von Unternehmen aus ihren Kammerbezirken vorgeschlagen. Davon haben das IfW und das IWH acht Unternehmen unterschiedlicher Größe und aus unterschiedlichen Branchen ausgewählt.

Die Unternehmensauswahl stellt wohl keinen repräsentativen Querschnitt der ostdeutschen Unternehmenslandschaft dar. Es zeigte sich im nachhinein, daß es sich mehrheitlich um Unternehmen handelt, die bisher eine vergleichsweise zufriedenstellende Entwicklung genommen haben. Somit decken die acht Unternehmen eher das obere Spektrum der ostdeutschen Unternehmenslandschaft ab als das untere. Das mag daran liegen, daß die Geschäftsführer von denjenigen Unternehmen, denen es vergleichsweise gut geht, eher bereit sind, Rede und Antwort zu stehen, als solche, die sich in existentiellen Schwierigkeiten befinden.

Gleichwohl liefern die folgenden Firmenportraits wichtige Einsichten. Sie zeigen, daß es sehr unterschiedliche Probleme gibt, daß es aber auch gemeinsame Probleme gibt — wie ein roter Faden zieht sich

das Thema Finanzierungsengpässe durch fast alle Interviews. Es versteht sich von selbst, daß die Einschätzung bestimmter Sachverhalte auf seiten der Gesprächspartner durch deren persönliche Erfahrung mitgeprägt ist, etwa im Umgang mit den Banken, den Förderinstanzen oder der Treuhandanstalt. Inwieweit die geäußerte Kritik berechtigt ist, muß offenbleiben.

a. *APOGEPHA — Arzneimittel GmbH Dresden*

Unternehmensprofil

Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von pharmazeutischen Produkten. Seine Entwicklungsgeschichte reicht bis ins Jahr 1882 zurück, als aus dem Laboratoriumsbetrieb der Kronen-Apotheke eine industrielle Fertigung für Galenika, Tinkturen und Extrakte entstand. Nach mehrfachem Wechsel der Besitzverhältnisse wurde im Jahr 1932 die „APOGEPHA – Fabrik chemisch-pharmazeutischer Präparate Dr. Starke und Max Biering GmbH“ gegründet. Bei den Bombenangriffen auf Dresden im Februar 1945 wurden die Fabrikationsanlagen fast vollständig zerstört, doch der Eigentümer baute das Unternehmen wieder auf. Erste Enteignungsversuche im Jahr 1953 konnten noch abgewehrt werden. Einige Jahre später mußte aber eine Beteiligung durch den VEB Arzneimittelwerk Dresden hingenommen werden. Im Jahr 1972 wurde das Unternehmen in „Volkseigentum“ überführt, zwei Jahre später wurde es in den VEB Pharmaka integriert. Im Jahr 1983 erfolgte der Zusammenschluß mit dem VEB Sächsisches Serumwerk Dresden. Der Firmenname Apogepha verschwand aus dem Handelsregister.

Die Wende ermöglichte einen neuen Start. Die erste Aufgabe war es, den auf einen Produktionsabschnitt reduzierten Betrieb aus dem Serumwerk herauszulösen und neu aufzubauen, damit er lebensfähig werden konnte. Im Februar 1991 wurde das Unternehmen als einer der ersten Pharmabetriebe in den neuen Bundesländern reprivatisiert. Es wird seither vom Sohn des früheren Firmeninhabers — er war nach der Verstaatlichung im Betrieb als Leiter der Forschung verblieben — unter dem alten Firmennamen als GmbH geführt. Aufgrund von Schwierigkeiten bei der Vermögensrückgabe wurde von den Restitutionsberechtigten zunächst der Weg des Rückkaufs gewählt.

Durch die Teilprivatisierung war der Apogepha ein wesentlicher Teil der eigenen Fabrikation verlorengegangen. Daraus ergab sich zunächst die Notwendigkeit, auf westdeutsche Lohnhersteller auszuweichen. Zudem mußten die Produkte — das Sortiment umfaßt Urologika, Gynäkologika und Herz-Kreislaufmittel — auf den geltenden arzneimittelrechtlichen Zustand gebracht werden. Die meisten Präparate werden selbst entwickelt. Die Abnehmer sind pharmazeutische Großhändler, Klinikapotheken, Einzelapotheken sowie andere Vertreiber im Inland und im Ausland.

Wirtschaftliche Situation

Die Apogepha hat den Übergang in die Marktwirtschaft bemerkenswert rasch und gut geschafft. Ausschlaggebend dafür war, daß der Markt für ostdeutsche Arzneimittel nach der Wende nicht zusammengebrochen und mithin für das Unternehmen eine breite Absatzbasis vorhanden war: Seinerzeit verhielten sich die westlichen Pharmakonzerne vor allem wegen der verordneten hohen Preisabschläge auf dem ostdeutschen Markt noch recht zurückhaltend; zudem verschrieben ostdeutsche Ärzte mit Vorliebe ihnen bekannte und bewährte Medikamente.

Tabelle 56 – Wirtschaftliche Kennzahlen

	1991	1992	1993	1994	1995	Zuwachs 1995/1991 in vH
Umsatz (Mill. DM)	36,4	31,8	39,0	43,1	44,3	21,7
Beschäftigte (Anzahl)	130	130	136	150	161	23,8

Die Apogepha steht nach Auskunft der Firmenleitung auf einem soliden Fundament. Der Umsatz konnte von 36 Mill. DM im Jahr 1991 auf rund 44 Mill. DM im Jahr 1995 gesteigert werden. Am Jahresende 1995 wurden 161 Mitarbeiter beschäftigt; ein großer Teil besitzt einen Hochschul- oder Fachhochschulabschluß. Die Lohnfertigung bei Fremdfirmen wurde inzwischen aufgegeben, hauptsächlich weil die Qualität nicht zufriedenstellend war. Um die Produktionskapazitäten zu erweitern und die Produktqualität zu heben, wurde eine moderne Fabrikationsstätte am Stadtrand von Dresden errichtet. In dem unlängst fertiggestellten Bauabschnitt sind 36 Arbeitsplätze entstanden, weitere 21 Arbeitsplätze kommen im zweiten Bauabschnitt hinzu. Der Neubau, der 27 Mill. DM kostete, konnte etwa zur Hälfte aus Eigenmitteln und Abschreibungen und zu einem Viertel aus Fördermitteln finanziert werden. Der Freistaat Sachsen hat für das Projekt einen Investitionszuschuß gewährt, und zwar den Höchstsatz.

Der Maschinenpark, die Geräteausstattung der analytischen Labors und die informations- und kommunikationstechnischen Ausrüstungen entsprechen dem neuesten Stand der Technik. Die Umsatzproduktivität (1995: 277 000 DM pro Beschäftigten) liegt nach Angabe der Geschäftsführung im Vergleich zur Konkurrenz leicht über dem Durchschnitt, was sich damit erklärt, daß der personalintensive Außendienst noch im Aufbau ist. Auch die Kosten sind derzeit etwas höher, da die Kapazitäten noch nicht voll ausgelastet werden können. Deshalb wird die Lohnherstellung für Dritte ins Auge gefaßt. Dank der guten therapeutischen Eigenschaften und des hohen Bekanntheitsgrades der Produkte werden am Markt aber auskömmliche Preise erzielt. Die Eigenkapitalausstattung gilt als zufriedenstellend. Das Unternehmen ist so in der Lage, risikoreiche Forschungsprojekte (mit einer Ausreifungszeit von 10 bis 15 Jahren) aus dem Cash-flow zu finanzieren. 30 Mitarbeiter sind im Außendienst tätig. Die Mitarbeiter werden nach Tarif entlohnt, im Außendienst werden teilweise übertarifliche Zuschläge gezahlt.

Die Apogepha versteht sich als ein international tätiges Unternehmen. Im Jahr 1995 wurden freilich rund 63 vH der Umsätze mit Abnehmern in den neuen Bundesländern und 11 vH in den alten Bundesländern getätigt. 26 vH des Umsatzes wurden im Ausland erzielt. Das Auslandsgeschäft soll behutsam, aber stetig ausgeweitet werden. Schwerpunkt ist derzeit Japan. An einen japanischen Partner wurde eine Lizenz vergeben, und zwar für ein Produkt, das sich dort zum Marktführer entwickelt hat.

Entwicklungshemmnisse

Die Geschäftsführung sieht die größten Entwicklungshemmnisse für das Unternehmen in unbefriedigenden wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen wie hohen Steuern und Lohnzusatzkosten sowie im Gesundheitsstrukturgesetz. Ein großes Problem ist zudem das zeitaufwendige und kostspielige Verfahren bei der Zulassung neuer Arzneimittel. Das Unternehmen bemüht sich deshalb um den Zugang zur neugeschaffenen, zentralen europäischen Zulassungsbehörde in London, um der schwerfälligen Genehmigungspraxis in Deutschland aus dem Weg zu gehen.

Der Standort Dresden wird durchweg positiv bewertet. Man profitiert dort von der räumlichen Nähe und den personellen Kontakten zur medizinischen Hochschule, wo ein Großteil der klinischen Tests durchgeführt werden kann. Dort läßt man auch Forschungsarbeiten durchführen.

Perspektiven

Nachdem sich die Erweiterung und Modernisierung der Produktionsanlagen fürs erste dem Abschluß nähert, wird sich der Schwerpunkt der Investitionen auf Forschung und Entwicklung verlagern. Hier gilt es einen zehnjährigen Rückstand aus der Zeit vor der Wende aufzuholen. In Kürze sollen eine Reihe neuer Herz-Kreislauf-Mittel sowie urologischer Präparate ins Sortiment aufgenommen werden. Die Planungen sehen vor, den Umsatz verhalten, aber stetig zu steigern und die Absatzmärkte räumlich auszuweiten. Über die Verlagerung von Teilen der Produktion ins benachbarte Tschechien wird nachgedacht; zur Zeit steht ein solcher Schritt aber nicht zur Diskussion.

b. BNT Transportgeräte & Stahlrohrmöbel GmbH, Brandis

Unternehmensprofil

Der kleine Betrieb, in einer Gemeinde östlich von Leipzig gelegen, produziert Stahlrohrmöbel und Handtransportgeräte, wie Magazinwagen, Spulswagen und Transportkarren. Diese Produkte wurden bereits vor der Wende hergestellt. Hauptabnehmer mit zum Teil beträchtlichen Mengen waren die Post, die Reichsbahn, die Textilindustrie und Handelseinrichtungen. Der Betrieb war in den 80er Jahren ein Meisterbereich im bezirksgeleiteten Kombinat Fördertechnik Wurzen und beschäftigte Ende 1989 30 Personen.

Anfangs halfen dem Betrieb noch Lieferverträge, die in der DDR-Zeit abgeschlossen worden waren. Danach kam es zu einem tiefen Einbruch beim Umsatz, der die neue Firmenleitung — zwei ehemalige leitende Mitarbeiter hatten den Betrieb Anfang 1991 mit etwa 20 Beschäftigten übernommen — vor große Probleme stellte. Die bisherigen Abnehmer fielen weitgehend weg, und für das Erzeugnisprogramm existierte nun eine starke Konkurrenz. Deshalb war ein weiterer Personalabbau unausweichlich: Ende 1991 wurden noch 13 Mitarbeiter beschäftigt, u.a. mit der Montage von Zäunen für Kunden in der Region. 1990 war mit dem Bau einer neuen Fertigungshalle begonnen worden. Die Investition in einem Umfang von 1,3 Mill. DM, darunter für 400 000 DM neue Maschinen, wurde Ende 1991 abgeschlossen. Darin wurde — als ein neues „Standbein“ — die Produktion von Stahlrohrmöbeln, überwiegend für Schulen, aufgenommen. Der Absatz in diesem Massenmarkt verläuft sehr schleppend. Der Betrieb konzentriert sich deshalb auf einzelne Schulen mit kleinen Bestellmengen. Hier bekommt er die Konkurrenz der „Großen“ weniger zu spüren.

Wirtschaftliche Situation

Das Unternehmen hat schwierige Jahre hinter sich. Die Geschäftsleitung ist aber der Auffassung, daß ein tragfähiges Fundament geschaffen worden ist, um künftig auf dem Markt besser zu bestehen. Dazu sei die Konzentration auf die Fertigung von Stahlrohrmöbeln ein wichtiger Beitrag gewesen. Tatsächlich hat der Betrieb seinen Umsatz in letzter Zeit kräftig steigern können: auf rund 1,5 Mill. DM im Jahr 1995. Stahlrohrmöbel für Schulen waren daran zuletzt mit rund 90 vH beteiligt. Die Abnehmer konzentrieren sich vorwiegend auf den ostdeutschen Raum. Kunden in den alten Bundesländern sind dagegen noch rar; 1995 waren sie lediglich mit einem Zehntel am Gesamtumsatz beteiligt.

Tabelle 57 – Wirtschaftliche Kennzahlen

	1991	1995	Zuwachs 1995/1991 in vH
Beschäftigte (Anzahl)	13	17	31
Umsatz (1 000 DM)	261	1 534	488
Produktivität ^a (1 000 DM)	20	90	350
	1991–1995		
Investitionen (1 000 DM)	1 450		–
darunter: Ausrüstungen (1 000 DM)	500		–

^aUmsatz je Beschäftigten.

Ende 1995 arbeiteten im Betrieb 17 Mitarbeiter, vier mehr als Ende 1991. Die Produktivität konnte deutlich erhöht werden, allerdings ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau. Nach Einschätzung der Geschäftsleitung liegt die Umsatzproduktivität noch um die Hälfte niedriger als in vergleichbaren westdeutschen Unternehmen. Die Beschäftigten werden deshalb untertariflich entlohnt. Der Betrieb ist nicht Mitglied des Arbeitgeberverbandes.

Der Betrieb erwirtschaftete bisher Verluste. 1996 soll zum ersten Mal Kostendeckung erreicht werden. Die Produktion soll durch Anschaffung neuer Ausrüstungen (Säge- und Biegeautomaten) weiter modernisiert werden. Der Umsatz soll um mehr als die Hälfte gesteigert werden. Der Betrieb hat eine Ausschreibung der Stadt Leipzig zur Neuausstattung von Schulen mit Mobiliar gewonnen. Bei Handtransportgeräten konnte ein Vertriebspartner mit ähnlichem Produktionsprofil in Baden-Württemberg gefunden werden. Das Ziel ist, in den nächsten Jahren die Umsatzproduktivität auf etwa 150 000 DM je Beschäftigten zu steigern und die Produktivitätslücke gegenüber westdeutschen Konkurrenzfirmen auf 20 vH zu verringern.

Entwicklungshemmnisse

Die Geschäftsleitung sieht die Entwicklung des Betriebes vor allem durch finanzielle Probleme beeinträchtigt. Ein wesentliches Hemmnis sind zu geringe Eigenmittel. Einige der Förderprogramme können teilweise nicht in Anspruch genommen werden, da sie an eine bestimmte Eigenbeteiligung gebunden sind. Gelder aus dem Beteiligungsfonds Ost, die im November 1995 bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen beantragt wurden, sind dem Betrieb wegen unzureichender Absatzchancen nicht bewilligt worden.

Eine erhebliche Belastung brachten aus der Sicht des Unternehmens die im Kaufvertrag fixierten Zusagen über Investitionen (1 Mill. DM) und Arbeitsplätze (13) sowie die Ablösung von Altkrediten (200 000 DM). Für letztere sind bisher Zinsen von 50 000 DM geleistet worden. Der gesamte Kapitaldienst beläuft sich gegenwärtig auf 8–9 vH der Bilanzsumme. Der Betrieb hat deshalb bei der Kreditbank AG die Stundung der Tilgung beantragt, die bis Ende 1996 gewährt wurde. Die Geschäftsleitung ist der Auffassung, daß es besser wäre, die Altkredite mit der Auflage zu erlassen, dafür Investitionen durchzuführen. Nachverhandlungen mit der BvS werden bezüglich der im Kaufvertrag enthaltenen Nachbewertungsklausel für den erworbenen Grund und Boden angestrebt. Sorge bereitet auch, daß für die gesamte Immobilie ein Rückübertragungsanspruch gestellt worden ist. Damit läßt sich die Absicht, die nicht betriebsnotwendigen Grundstücke (etwa zwei Drittel der Fläche) zu verkaufen, bis zu einer vorläufigen Entscheidung nicht verwirklichen.

Trotz hoher Arbeitslosigkeit in der Region findet der Betrieb für bestimmte Tätigkeiten (Schweißen) kein geeignetes Personal. Bewerber erfüllen entweder nicht die Leistungsanforderungen oder zeigen sich wegen der relativ niedrigen Entlohnung letztlich an einer Arbeitsaufnahme nicht mehr interessiert.

Perspektiven

Der Betrieb versucht, sich in der Produktion von Schulmöbeln für Behinderte eine „Nische“ zu schaffen. Dazu läuft ein Entwicklungsvorhaben, dessen Finanzierung aber nur zum Teil gesichert ist. Mittel aus dem Eigenkapitalergänzungsfonds wurden versagt, da die Hausbank nicht bereit ist, 40 vH der Besicherung zu übernehmen. Das Projekt wird zunächst über den Cash-flow finanziert, in der Hoffnung, noch eine andere Finanzierungslösung zu finden. Ähnliches gilt für die Finanzierung von Werbemaßnahmen und anderem. Es wird bedauert, daß das Eigenkapitalhilfeprogramm nicht in Anspruch genommen werden kann. Die Fördermittel werden nur Unternehmen gewährt, deren Gründung nicht länger als fünf Jahre zurückliegt. Um kostengünstiger produzieren zu können, wird über die Ausgliederung eines Teiles der Fertigung nach Tschechien nachgedacht.

c. *Feinwerktechnik GmbH Geising*

Unternehmensprofil

Der mittelständische Betrieb in einer kleinen Gemeinde 45 km südlich von Dresden beschäftigt sich mit der Fertigung von feinmechanischen Teilen (Spindeln, Zahnräder, Drehteile u.a.) und Baugruppen (Tonfrequenzweichen, Trommel- und Bandschreiber) für unterschiedliche Einsatzzwecke sowie Drehbühnen für Werbeveranstaltungen und Messen. Hauptkunden sind Betriebe der Metallverarbeitung und

des Maschinen- und Gerätebaus. Bandschreiber gehen z.B. in Druckmeßgeräte für Erdgasstationen ein. Tonfrequenzweichen werden an Lautsprecherhersteller geliefert.

Bis Anfang der 70er Jahre wurden in dem damals halbstaatlichen Betrieb kleine mechanische Baugruppen produziert und Lohnarbeiten durchgeführt. Nach vollständiger Überführung in Volkseigentum im Jahr 1972 (VEB Automatisierungstechnik Geising) wurden überwiegend feinmechanische Programmsteuerungen für Elektroschaltschränke, Maschinen und Großwaschanlagen entwickelt und produziert. Diese Erzeugnisse, für die der Betrieb in den RGW-Ländern eine Monopolstellung besaß, wurden in zum Teil beträchtlichen Mengen exportiert. Der Betrieb, der 1982 im Rahmen von Zentralisierungsmaßnahmen einem bezirksgeleiteten Kombinat (Kombinat Korosa Dresden) zugeordnet wurde, hatte Ende 1989 120 Beschäftigte.

Zum 1. Juli 1990 wurde der Betrieb — nach seiner Ausgliederung aus dem Kombinat — in die Feinwerktechnik GmbH umgewandelt. Nach der Überprüfung eventueller Reprivatisierungsansprüche wurde er im April 1991 im Rahmen eines MBO an sechs Gesellschafter privatisiert. Zu diesem Zeitpunkt waren noch 85 Mitarbeiter beschäftigt. Zu den schwierigsten Aufgaben zählte neben dem weiteren Personalabbau die Schaffung eines neuen Erzeugnissortiments.

Wirtschaftliche Situation

Der relativ junge Betrieb ist inzwischen in seiner Entwicklung ein gutes Stück vorangekommen. Ein Grundstein dafür war, daß sich die Geschäftsleitung bei der Erneuerung des Erzeugnissortiments an den langjährigen Erfahrungen der Mitarbeiter bei der feinmechanischen Bearbeitung von Teilen orientiert hat.⁶⁸ Bereiche wie der Werkzeugbau und die Entwicklungsabteilung blieben erhalten. Intensive Marktstudien in den alten Bundesländern halfen, die Kenntnisse über künftige Absatzmärkte und die Anforderungen an marktfähige Erzeugnisse zu verbessern. Der Markteinstieg gelang anfangs vor allem in den alten Bundesländern (süddeutscher Raum), weniger dagegen in den neuen Bundesländern. Die Erzeugnisse konnten sich nach Einschätzung der Firmenleitung sowohl im Preis als auch in der Qualität mit denen der westdeutschen Konkurrenz messen. Der „Durchbruch“ wurde 1993 auf der Hannover-Messe erreicht. Seitdem wurde die Fertigung von Spindeln, Zahnrädern, Stirnradgetrieben und anderen Teilen, die in relativ kleinen Stückzahlen nach den Wünschen der Kunden produziert werden, deutlich ausgeweitet. 1995 wurde ein Gesamtumsatz von 3,8 Mill. DM erzielt, doppelt so viel wie im ersten Geschäftsjahr. Hauptabnehmer sind Betriebe in den alten Bundesländern (60 vH des Umsatzes), jedoch werden auch zunehmend Kunden in den neuen Bundesländern gewonnen. In geringem Umfang wird auch in mittel- und osteuropäische Staaten geliefert. Durch die Umsatzentwicklung hat sich die Beschäftigtenzahl bei rund 60 stabilisiert. Das Forschungs- und Entwicklungspersonal wurde leicht aufgestockt.

Tabelle 58 – Wirtschaftliche Kennzahlen

	1991	1995	Veränderung 1995/1991 in vH
Beschäftigte (Anzahl)	85	61	-28
Umsatz (1 000 DM)	1 939	3 814	97
Produktivität ^a (1 000 DM)	22,8	62,5	174
	1991–1995		
Investitionen (1 000 DM)	2 300		–
darunter: Ausrüstungen (1 000 DM)	2 300		–

^aUmsatz je Beschäftigten.

Der Personalabbau in den ersten und das kräftige Umsatzwachstum in den letzten Jahren haben zu einer deutlichen Produktivitätssteigerung geführt. Die Höhe der Löhne ist — der Betrieb ist nicht Mitglied im zuständigen Arbeitgeberverband — an der wirtschaftlichen Lage des Betriebes orientiert. Obwohl Löhne unter Tarif gezahlt werden, gibt es nach Information der Geschäftsleitung hierfür in der Belegschaft eine hohe Akzeptanz.

Zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit hat der Betrieb Möglichkeiten zu Kosteneinsparungen auf zahlreichen Gebieten aufgespürt. Dazu gehört die Beschaffung von Vorprodukten aus Tschechien, wo Spulen gewickelt werden. Hierbei erweist sich die Lage im grenznahen Raum als günstiger Standortfaktor.

Der Betrieb erwirtschaftet seit 1994 Gewinne. Die Investitionen beliefen sich im Zeitraum von 1991 bis 1995 auf 2,3 Mill. DM. Investiert wurde ausschließlich in die Modernisierung der Ausrüstungen; so wurden fünf CNC-gesteuerte Maschinen angeschafft. 1996 wird auch erstmals in Gebäude investiert.

Entwicklungshemmnisse

Nach Meinung der Geschäftsleitung bestand anfangs ein erhebliches Entwicklungshemmnis darin, daß der Betrieb auf dem Markt keine Reputation besaß. Er war zwar relativ schnell bei den Konkurrenten bekannt, jedoch nicht im gleichen Maße bei potentiellen Kunden. Eine zufriedenstellende Marktpräsenz wurde erst nach etwa zwei Jahren erreicht. Das Hauptproblem wird gegenwärtig in der angespannten Finanzlage gesehen. Ein Erschwernis ist, daß die Gewährung von Bankkrediten an den Eigenmitteleinsatz gekoppelt ist. Es wird kritisiert, daß die Banken zu hohe Sicherheitsansprüche stellen. Negativ ausgewirkt hat sich, daß bei den Banken Firmenkundenbetreuer wechselten.

Eine weitere Belastung erwächst aus Auseinandersetzungen mit der BvS über die Erfüllung der im Kaufvertrag geregelten Beseitigung von Altlasten. Während der Betrieb die Auffassung vertritt, die notwendigen Maßnahmen zur Herstellung des vertragsgemäßen Zustandes durchgeführt zu haben (dafür war eine kaufpreismindernde Rückstellung in Höhe von 150 000 DM gebildet worden), sieht die BvS dies nicht so. Die Geschäftsleitung fürchtet nun eine entsprechende Nachzahlungsforderung, was die Existenz des Unternehmens gefährden könnte. Abweichende Auffassungen bestehen auch über die Höhe des Kaufpreises. Die Geschäftsleitung meint, einen viel zu hohen Preis für den technisch verschlissenen Betrieb bezahlt zu haben. Sie strebt deshalb eine Kaufpreisminderung an und ist bemüht, dieses Problem in Nachverhandlungen mit der BvS zu klären.

Perspektiven

Die Geschäftsleitung arbeitet intensiv daran, die Zukunft des Betriebes zu sichern. So wurde ein innovatives Erzeugnis, ein schwenkbarer Badelift, auf den Markt eingeführt, für das sich gute Absatzchancen, besonders bei Pflegeeinrichtungen, abzeichnen. Zur Verbesserung des Vertriebs hat man sich an einer Vertriebsgesellschaft in München beteiligt. Es ist geplant, den Umsatz des Unternehmens in diesem Jahr um knapp ein Fünftel gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Des Weiteren wird die Erneuerung und Modernisierung des Maschinenparks fortgesetzt. 1996 sind Investitionen in einem Gesamtumfang von rund 2 Mill. DM geplant. Eine Erhöhung der Beschäftigtenzahl ist dagegen noch nicht vorgesehen. Vielmehr wird eine weitere Produktivitätsverbesserung angestrebt. Im Ergebnis der verschiedenen Maßnahmen soll sich 1996 die Ertragslage weiter verbessern.

d. Heller Maschinenbau GmbH Crawinkel

Unternehmensprofil

Das Unternehmen, in einer Gemeinde zwischen Erfurt und Suhl gelegen, beschäftigt sich mit der Entwicklung, Konstruktion und Fertigung von Sondermaschinen, Vorrichtungen, Lehren und Werkzeugen nach den Wünschen der Kunden. Hauptabnehmer der Leistungen sind Betriebe des Maschinenbaus und der Automobilindustrie.

Vor der Wende war das Unternehmen eine Betriebsstätte des Arnstädter Möbelwerkes mit 12 Beschäftigten. Bis 1987 wurden Teile für Möbel und bis 1989 Rationalisierungsmittel für das eigene Werk hergestellt. Der Betrieb wurde am 1. Juli 1990 von einem leitenden Angestellten erworben. Der Start in die Marktwirtschaft erfolgte mit fünf Beschäftigten und einem veralteten Maschinenpark. Es lagen keine Aufträge vor. Die ehemaligen Kunden existierten entweder nicht mehr oder hatten sich umorientiert. Von Anfang an wurde versucht, einen neuen Kundenstamm in den alten Bundesländern aufzubauen. Der Einstieg in den westdeutschen Markt begann mit dem Verkauf von Lehren für Zulieferer in der Automobilbranche, die anfangs etwa um die Hälfte billiger angeboten werden konnten als westdeutsche Konkurrenzprodukte.

Wirtschaftliche Situation

Das Unternehmen hat sich nach Einschätzung der Geschäftsleitung seit seiner Privatisierung gut entwickelt. Dafür war entscheidend, daß es gelang, das Produktionsprogramm auf komplexe Automatisierungslösungen auszuweiten und damit bei Produzenten in Westdeutschland ins Geschäft zu kommen. Dazu werden Konstruktionsleistungen zum größten Teil von Fremdfirmen bezogen. Der Betrieb gehört nicht dem Arbeitgeberverband an. Das Unternehmen hat 1995 2,1 Mill. DM Umsatz erreicht, mehr als doppelt so viel wie 1991. Anfangs wurde vor allem nach Westdeutschland geliefert. Infolge der Rezession im Jahr 1993 gingen die Aufträge von dort stark zurück, so daß neue Abnehmer in Ostdeutschland gefunden werden mußten. Dem kam die Erholung der Industrie entgegen. Der Betrieb ist inzwischen Unterauftragnehmer des Opel-Werkes in Eisenach. Das Hauptabsatzgebiet sind nun nicht mehr die alten Bundesländer (1991: 72 vH des Umsatzes), sondern die neuen (1995: 88 vH). Die Beschäftigtenzahl stieg im gleichen Zeitraum um ein Drittel und der Umsatz je Beschäftigten um fast die Hälfte.

Tabelle 59 – Wirtschaftliche Kennzahlen

	1991	1995	Zuwachs 1995/1991 in vH
Beschäftigte (Anzahl)	10	15	50
Umsatz (1 000 DM)	985	2 112	114
Produktivität ^a (1 000 DM)	98,5	140,8	43
	1991–1995		
Investitionen (1 000 DM)	1 555		–
darunter: Ausrüstungen (1 000 DM)	1 490		–
^a Umsatz je Beschäftigten.			

Der Betrieb schreibt von Anfang an schwarze Zahlen, ausgenommen 1993, als lediglich Kostendeckung erreicht wurde. Die Gewinne wurden vor allem in neue Ausrüstungen investiert. So wurden eine neue CNC-gesteuerte Fräsmaschine und neue Meßtechnik angeschafft. Für die Entwicklung des Betriebs waren nach Auskunft des Geschäftsführers die öffentlichen Fördermittel sehr wertvoll. Dadurch konnte u.a. die Forschung und Entwicklung und die technische Ausstattung für die Fertigung von Sondermaschinen vorangetrieben werden.

Entwicklungshemmnisse

Für das Unternehmen stellen die hohen Preise für Strom und Wasser ein Wachstumshemmnis dar. Die Preise seien wesentlich höher als in vergleichbaren Regionen in Westdeutschland. Ähnliches gelte für den Gewerbesteuerhebesatz.

Notwendige Veränderungen im Betrieb könnten oftmals rascher umgesetzt werden, wenn es nicht so viele Regulierungen gäbe. Das betrifft die Umnutzung einer Fertigungshalle in eine Verkaufshalle, wofür eine Vielzahl von Genehmigungen wie ein Antrag auf Nutzungsänderung erforderlich sind. Der

Standort des Betriebs wird dagegen nicht als nachteilig empfunden. Die Region ist traditionell durch kleine und mittlere Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes geprägt.

Perspektiven

Aufgrund des hohen Rationalisierungsbedarfs bei den Unternehmen sieht die Geschäftsleitung Wachstumschancen. Es wird auch über ein neues Geschäftsfeld nachgedacht, damit der Anteil innovativer Erzeugnisse am Fertigungsprogramm weiter erhöht werden kann. Um den Maschinenbestand zu erweitern und die Gebäudesubstanz zu sanieren, ist vorgesehen, 1996/1997 etwa 1 Mill. DM zu investieren. Dadurch sollen zwei bis drei zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden.

e. Maschinenbau KIROW Leipzig

Unternehmensprofil

Das Unternehmen fertigt vorwiegend schienengebundene Transport- und Hebetchnik. Wichtigstes Erzeugnis sind Eisenbahndrehkrane. Das Unternehmen hat eine wechselvolle Geschichte hinter sich. Es wurde im Jahr 1880 vom Ingenieur Liebig gegründet und begann mit der Fertigung von Kranen und Aufzügen. Mit dem Eintritt des Ingenieurs Unruh im Jahr 1887 wurde die Produktion um Stetigförderer erweitert. In den 30er Jahren hatte sich „Unruh & Liebig“ bereits zu einem führenden Anbieter entwickelt. 1945 wurde der Betrieb von der Sowjetischen Militär-Administration (SMAD) beschlagnahmt und danach als sowjetische Aktiengesellschaft weitergeführt. 1954 erfolgte die Übergabe an die DDR, und mit der Verstaatlichung ging die Umbenennung in VEB Schwermaschinenbau S. M. KIROW Leipzig einher. Die Erzeugnispalette wurde um Turm- und Mobildrehkrane erweitert und auf Eisenbahndrehkrane konzentriert.

In den siebziger Jahren wurde das Werk in das Kombinat Tagebau, Krane und Förderanlagen (TAKRAF) eingegliedert. Es entwickelte sich zu einem der weltweit größten Produzenten von großen Eisenbahndrehkranen. Bis 1990 wurden über 5 000 Krane in vier Kontinenten verkauft. Hauptabnehmer war die ehemalige Sowjetunion. Im Betrieb arbeiteten vor der Wende rund 2 400 Menschen. Die Jahresumsätze erreichten zwischen 300 und 350 Mill. DDR-Mark.

Die Privatisierung des Unternehmens war nicht einfach. Zunächst wurde es aus dem TAKRAF-Kombinat herausgelöst. Danach mußte das Geschäft auf die Kernaufgaben konzentriert (dabei wurden einzelne Bereiche ausgegliedert) und Personal abgebaut werden. Ein Problem war der schnelle Zusammenbruch des Ostmarktes zu Beginn der 90er Jahre und der weltweit abnehmende Bedarf an Eisenbahndrehkranen. Produktion, Umsatz und Personalbestand gingen dadurch dramatisch zurück. Trotz großer Anstrengungen wurde 1993 nur noch ein Umsatz von ca. 30 Mill. DM (67 Mill. DM in 1992) erzielt. Die Beschäftigtenzahl schrumpfte bis Ende 1993 auf rund 200.

Die KOEHNE-Gruppe Oberhausen, ein führendes Unternehmen im hochmechanisierten Gleisbau, übernahm das KIROW-Werk Anfang 1994 mit 186 Beschäftigten. Die Treuhandanstalt bezuschulte den Kauf. Dafür wurden 180 Arbeitsplätze und Investitionen im Umfang von 23 Mill. DM bis Ende 1996 zugesagt.

Wirtschaftliche Situation

Seit der Privatisierung wurde das Produktions- und Leistungsprofil erweitert, um damit neue Märkte zu gewinnen. Außerdem wurde die Fertigungstiefe verringert, um das Unternehmen wirtschaftlicher zu machen. Dabei sind bereits eine Reihe von Erfolgen zu verzeichnen.

Die Erweiterung des Produktions- und Leistungsprofils erfolgt vor dem Hintergrund, daß der Markt für Eisenbahnkrane relativ klein ist und eine weitere Konzentration der Fertigung auf dieses Geschäftsfeld zu starken Schwankungen im Auftragsbestand führen würde. Die Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte soll die Abhängigkeit vom Stammgeschäft verringern. Zu den Erzeugnissen, die neu in die Produktion aufgenommen worden sind bzw. deren Produktionsaufnahme vorbereitet wird,

zählen Transportsysteme für Werften, wie Shipliftnanlagen zum Heben und Senken von Schiffen, Paletten- und Schlackentransporter für die Metallurgie und mobile Containerumschlaggeräte für Umschlag- und Lagerplätze. Durch den modularen Aufbau der meisten Produkte können unterschiedliche Kundenwünsche rasch erfüllt werden. Das Unternehmen entwickelt sich zunehmend zum Anbieter für kundenorientierte Maßanfertigungen. Neue Geschäftsfelder entstehen nicht nur in der Fertigung, sondern auch in den Dienstleistungen. Ein Schwerpunkt ist die Durchführung von Revisionen, Instandhaltungen, Hebezeugprüfungen, Reinigungs- und Wascheleistungen, weiteren Verrichtungen an Güterwagen, Nebenfahrzeugen der Eisenbahn (Gleisbaumaschinen, Schienenkrane usw.), Turm- und Autokranen sowie Baumaschinen zur Erdbewegung (z.B. Bagger und Planiertrappen). Bei Reparaturen an schienengebundenen Fahrzeugen muß das Unternehmen mit zum Teil wesentlich preisgünstigeren Anbietern aus den neuen Bundesländern (ehemalige Reichsbahnausbesserungswerkstätten, die nun teilweise der Deutschen Bahn angehören) konkurrieren.

Die Maßnahmen zur Diversifikation der Produktion haben noch nicht voll gegriffen. Dies spiegelt sich in den Umsatzzahlen wider: Während 1995 ein Umsatz von 52 Mill. DM erzielt wurde, wird für 1996 fast ein Drittel weniger (36,5 Mill. DM) erwartet. Im vergangenen Jahr sorgte eine Reihe von Einzelaufträgen, besonders aus Rußland, der Schweiz und aus den USA, für einen Umsatzsprung. Der Exportanteil der Lieferungen betrug über 90 vH, davon gingen zwei Drittel in mittel- und osteuropäische Länder und ein Drittel in das westliche Ausland.

Tabelle 60 – Wirtschaftliche Kennzahlen

	1994	1995	Zuwachs 1995/1994 in vH
Beschäftigte am 31.12. (Anzahl)	189	197	4
Umsatz (Mill. DM)	27,9	52,1	87
Produktivität (1 000 DM)	147,6	264,5	79
	1994/1995		
Investitionen (Mill. DM)	27,4		–
darunter: Ausrüstungen (Mill. DM)	14,7		–

1995 führte die gute Absatzlage zu einer leichten Aufstockung des Personalbestandes, und es konnten erstmals schwarze Zahlen geschrieben werden. Die schwächere Auftragslage seit Anfang 1996 zwingt nun zum Teil zu Kurzarbeit, und es ist beabsichtigt, im Laufe des Jahres etwa 20 Stellen in der Produktion einzusparen. Dennoch wird das Produktivitätsniveau von 1995 wohl nicht wieder erreicht werden.

Mit der Inbetriebnahme einer neuen Produktionsanlage mit neuen Hallen für die Endmontage sowie einem Prüffeld für Krane im Frühjahr 1995 konnte die Produktion deutlich modernisiert werden. Ein weiteres großes Vorhaben mit Investitionen von knapp 13 Mill. DM wird gegenwärtig realisiert. Damit werden vor allem die räumlichen Bedingungen für Forschung und Entwicklung, Konstruktion und die Verwaltung verbessert.

Entwicklungshemmnisse

Eines der Hauptprobleme ist gegenwärtig die ungleichmäßige Ausnutzung der Kapazitäten. Verbesserungen werden vor allem von den laufenden Maßnahmen zur Erneuerung und Verbreiterung des Produktionsprofils erwartet. Auch die räumliche Konzentration von Entwicklungsfachleuten in einer neuen Niederlassung in Ulm ab Mitte dieses Jahres soll sich günstig auswirken.

Ein weiteres Problem ist das hohe Lohnniveau. Das Unternehmen zahlt Tariflöhne, der durchschnittliche Stundenlohn beläuft sich auf etwa 22,50 DM. Der Vorstand ist deshalb bemüht, die Einreihung der Beschäftigten in die Lohngruppen neu zu regeln. Dadurch sollen stärkere Leistungsanreize gesetzt werden.

Weitere, wenn auch geringere Hemmnisse hängen mit der jüngeren Vergangenheit des Unternehmens zusammen. So ist nach Information des Vorstandes ein großer Teil der Mitarbeiter (Durchschnittsalter 46 Jahre) mental noch durch die vorherige Tätigkeit im sozialistischen Großunternehmen geprägt.

Perspektiven

Mit den in Angriff genommenen Maßnahmen zur Diversifikation und Modernisierung der Produktion schafft das Unternehmen wichtige Voraussetzungen, um auf neuen Märkten tätig zu werden und der internationalen Konkurrenz zu begegnen. Von nicht zu unterschätzender Bedeutung sind gleichwohl Pflege und Intensivierung von Geschäftskontakten, die zum Teil bis in die 70er Jahre zurückreichen. Von besonderem Interesse sind die Märkte der Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion.

f. Optima Bürotechnik GmbH Erfurt

Unternehmensprofil

Die Optima Bürotechnik GmbH Erfurt ist heute der einzige Produzent von Schreibmaschinen in Deutschland. Mit der AEG Olympia existierte ein Vorläufer des Unternehmens bereits in den 20er Jahren. In der DDR wurde das Unternehmen in das Kombinat Robotron Optima Büromaschinenwerk eingegliedert. Robotron hatte das Monopol für Schreibtechnik im RGW-Raum. Aus der Liquidation einer der Nachfolgegesellschaften (Robotron Optima GmbH) wurde die Schreibmaschinenproduktion herausgelöst und im Juli 1992 von der Treuhandanstalt im Rahmen eines MBO als Optima Bürotechnik GmbH an fünf Gesellschafter privatisiert. Sie zahlten einen Kaufpreis von 6 Mill. DM, nahmen einen westdeutschen Kaufmann als stillen Gesellschafter herein und erhielten einen Teil der Finanzierungsmittel von der Landessparkasse Erfurt. Von 6 500 Beschäftigten vor der Wende (1989) wurden 330 im Rahmen der Privatisierung übernommen. Der Standort in der Erfurter Innenstadt wurde im März 1996 aufgegeben und auf ein Grundstück verlagert, das bereits früher zum Betriebsgelände gehörte und etwa auf halber Strecke zwischen dem Stadtzentrum und dem Flughafen Bindersleben liegt.

Das Unternehmen produziert heute elektronische Kleinschreibmaschinen, Kompaktschreibmaschinen sowie Bürozubehör (Farbbandkassetten). Daneben vertreibt es Registrierkassen und Faxgeräte. Büromaschinen sind weitgehend standardisierte Produkte und werden inzwischen fast ausschließlich in Niedriglohnländern hergestellt. In dem vom Preiswettbewerb gekennzeichneten Markt hat die Optima Bürotechnik GmbH trotz hoher Personalkosten ihre Nische gefunden. Sie produziert 240 Gerätetypen, die sie mit Schriftsystemen nahezu jeder Sprache ausrüstet. Ihre Spezialität sind die — variantenreichen — Schriften des osteuropäischen Sprachraumes und das Angebot bilingualer Maschinen. Die Geräte gelten im Hinblick auf Technik und Design als voll wettbewerbsfähig. Wettbewerbsvorteile erreicht das Unternehmen insbesondere durch einen Vorsprung bei „logistischen“ Leistungen. Es bietet Lieferzeiten von sechs Wochen und darunter, auch für kleine Bestellmengen; branchenüblich sind sechs Monate. Dieser logistische Vorsprung resultiert aus einem technologischen Vorsprung bei den beiden wichtigsten Fertigungskomponenten Elektronik und Tastatur. Sie bestimmen die Variabilität der Geräte. Diese anspruchsvollen Komponenten werden im Hause gefertigt. Die Produktion standardisierter Teile dagegen (Gehäuse u.ä.) wurde ausgelagert; die Teile werden just-in-time zugeliefert.

Wirtschaftliche Situation

Das Unternehmen war bereits zu DDR-Zeiten exportorientiert. Ein Teil des Exports ging in die Mitgliedsländer des RGW, ein Teil ging zum Zweck der Devisenbeschaffung zu Preisen unter Gestehungskosten an westliche Kaufhausketten. Diese Märkte konnten nach der Wende mit neuentwickelten Produkten und einer umstrukturierten Produktion — die Fertigungstiefe wurde stark verringert — wiedergewonnen und erweitert werden. Eine Kooperation mit den Stuttgarter Leitz-Werken zur Weiterentwicklung der Produktlinie wurde ergebnislos beendet, weil das westdeutsche Unternehmen selbst in eine labile Lage geriet. Die Optima Bürotechnik GmbH hat heute Abnehmer in 30 Ländern. 1995 ging etwa die

Hälfte der Produktion in den Export; 1996 sollen es knapp zwei Drittel sein. Die wichtigsten Exportmärkte sind in Mittel- und Osteuropa, insbesondere in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion. Auch im arabischen Raum (Golf-Emirate, Iran) und in Nordafrika (Marokko) gelingt es, Fuß zu fassen. Um die Marktpräsenz zu erhöhen und um Kontinuität in der Fertigung zu erreichen, wird weiterhin an westdeutsche Versandhäuser geliefert. Als wichtiges Marketing-Instrument gilt die Präsentation der Produkte auf Messen. Die hierfür jährlich aufgewendeten Mittel belaufen sich ungefähr auf eine halbe Million DM — etwa so viel, wie im laufenden Jahr investiert werden soll.

Die Umsätze liegen seit der Privatisierung konstant bei knapp 30 Mill. DM im Jahr. Die Beschäftigung wurde dagegen um rund 60 vH abgebaut. Auf diese Weise konnte die Produktivität nahezu verdoppelt werden. Der Personalabbau betraf vor allem die Produktion; im Bereich von Forschung und Entwicklung fiel er deutlich geringer aus (–30 vH). Eine eigene Forschung und Entwicklung wird für notwendig gehalten, um in technologischer Hinsicht weiterhin eine führende Position zu halten. Zu diesem Zweck werden auch Kooperationen mit wissenschaftlichen Instituten und Ingenieurbüros aus der Region durchgeführt. Bis 1995 wurden knapp 5 Mill. DM, größtenteils in neue Maschinen, investiert. 1995 und 1996 belaufen sich die Investitionen gemessen am Umsatz auf 6 vH bzw. auf 2 vH. 1996 will das Unternehmen erstmals schwarze Zahlen schreiben. Die Ertragslage soll gegenüber den Vorjahren verbessert werden durch einen weiteren Abbau des Personals sowie durch geringere Betriebs- und Gebäudekosten am neuen Standort.⁶⁹ Außerdem sollen die wenig profitablen Lieferungen an westdeutsche Versandhäuser eingeschränkt werden zugunsten der Exportlieferungen, bei denen deutlich höhere Erträge erwirtschaftet werden.

Tabelle 61 – Wirtschaftliche Kennzahlen

	1989	1991	1992	1993	1994	1995	1996 ^a
Umsatz (Mill. DM)	.	.	27	.	.	28,1	27,5
Beschäftigte (Anzahl)	6 500	1 200	330	.	.	160	140
Investitionen (Mill. DM)	3,1 ^b	1,7	0,5

^aGeplant. – ^b1992–1994.

Entwicklungshemmnisse

Entwicklungshemmnisse erwachsen dem Unternehmen vor allem aus den „Nachwehen“ der Privatisierung und im Bereich der Beschäftigung. Das Unternehmen hat Grundstücksprobleme — obwohl die Eigentumsfrage im Prinzip seit der Privatisierung geklärt ist. Woran es noch fehlt, ist der rechtskräftige Bescheid über die Eigentumsübertragung. In gewissem Maße ist die Behandlung der Grundstücksfragen wohl durch die Übertragung der Kompetenz von der Treuhandzentrale in Berlin auf die Treuhandniederlassung in Erfurt erschwert worden. Dennoch ist nicht recht nachvollziehbar, was den letzten Schritt der Eigentumsübertragung so hartnäckig behindert. Ohne den rechtskräftigen Bescheid ist das Unternehmen nicht in der Lage, Kreditsicherheiten zu stellen, und bekommt daher von den Banken keine Investitionskredite. Deshalb konnte nur soviel investiert werden, wie aus dem Cash-flow und mit Hilfe von Fördermitteln finanziert werden konnte. An dieser Beschränkung scheiterte bislang auch die Erweiterung der Produktpalette um einen einfachen Gerätetyp, der im Versandhandel mit Gewinn verkauft werden könnte.

Die Ertragsrechnung des Unternehmens ist vor allem durch hohe Lohnkosten belastet. Noch vor Errichtung der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion wurden die Beschäftigten in höhere Lohngruppen eingestuft. So konnten sie ab Juli 1990 ein höheres Einkommen — in D-Mark — realisieren. Dies hat das Unternehmen damals nicht nennenswert belastet; die Kosten gingen vielmehr — via Verlustabdeckung durch die Treuhandanstalt — zu Lasten des Steuerzahlers. Heute läßt sich dieser Schritt kaum noch korrigieren. Die Tätigkeit der Beschäftigten entspricht in der Regel nicht der Tätigkeitsbeschreibung ihrer Lohngruppe. Sie können aber nicht entsprechend ihrer gegenwärtigen Tätigkeit eingruppiert,

also nicht zurückgestuft werden, denn die damals geschaffenen Einkommensansprüche sind heute durch das bundesdeutsche Arbeitsrecht geschützt. Dieses am Arbeitnehmerschutz ausgerichtete Recht verursacht dem Unternehmen nicht nur hohe direkte Kosten, sondern bewirkt auch eine ungünstige Lohnstruktur. So ist die innerbetriebliche Lohndifferenzierung gegenwärtig sogar geringer als vor der Wende, und es ist nicht möglich, mit Hilfe der Lohnpolitik Leistungsanreize zu setzen. Schwierig ist es auch, Stellen neu zu besetzen. Jede neu zu besetzende Stelle muß zuerst innerhalb des Betriebes ausgeschrieben werden. Auf diese Weise kamen bei Stellenbesetzungen bislang nahezu ausschließlich „alte Optimaner“ zum Zuge. Lediglich in einem Fall — gefordert waren u.a. spanische Sprachkenntnisse — gelang es, die Stelle mit einem Bewerber von außerhalb des Unternehmens zu besetzen.

Perspektiven

Nach Einschätzung der Geschäftsführung verfügt das Unternehmen in seiner Nische über wettbewerbsfähige Produkte und eine gute Marktposition. Diese Faktoren verschaffen ihm für künftige Zeiten ein Wachstumspotential. Die Investitionen, die erforderlich wären, um dieses Potential auszuschöpfen, können jedoch erst dann getätigt werden, wenn die Grundstücksfrage gelöst ist und es möglich wird, Bankkredite zu erhalten. Es gibt nur wenig Ansatzpunkte, um die Lohnkosten zu senken und die Lohnstrukturen leistungsfördernd zu gestalten. Dies könnte dazu führen, daß weitere Teile der Fertigung ins Ausland verlagert werden.

g. SONOTEC Ultraschallsensorik GmbH, Halle (Saale)

Unternehmensprofil

Das Unternehmen entwickelt und produziert Ultraschallsonden, Sensoren und Meßgeräte. Es hat sich dabei auf industrielle Meßtechnik konzentriert. Es wurde Anfang 1991 von zwei Diplom-Physikern aus dem ehemaligen VEB Ultraschalltechnik Halle gegründet. Begonnen wurde zunächst mit Entwicklungsleistungen, vor allem für westdeutsche Firmen. Die Kontakte wurden genutzt, um neue Entwicklungsergebnisse vorzustellen, die Möglichkeiten für ihre Anwendung zu erkunden und — vor allem — um erste Kunden zu gewinnen. Anfang 1993 gründeten die beiden Firmeninhaber eine zweite Gesellschaft mit dem Ziel, eigenständig zu produzieren. Nach dem Abschluß grundlegender Entwicklungsarbeiten wurde 1994 mit dem Aufbau einer Fertigungslinie begonnen. Damit wurde der Schritt vom Ingenieurbüro zum Hersteller hochwertiger Meßtechnikprodukte vollzogen.

Zu den Erzeugnissen gehören neue innovative Ultraschall-Füllstands- und Abstandsmeßsysteme, u.a. zur Füllstandskontrolle von Flüssigkeiten durch die Behälterwand, Ultraschalldetektoren zur Fehler- und Leckerkennung an Tanks, Behältern, Rohren und Kraftfahrzeugen sowie Ultraschallprüfköpfe für die zerstörungsfreie Prüfung von Material und Werkstoffen. Außerdem werden Geräte für den Einsatz in der Medizin produziert, so etwa für die schmerzfreie Diagnose und Therapie der Kieferhöhlenvereiterung.

Wirtschaftliche Situation

Das Unternehmen hat sich aufgrund seines beträchtlichen Know-hows recht erfolgversprechend entwickelt. Ein Indikator dafür ist, daß es seit der Gründung schwarze Zahlen schreibt. 1995 wurde erstmals produziert, und es wurden Erzeugnisse und Leistungen im Wert von 600 000 DM umgesetzt, darunter drei Viertel an Kunden in den alten Bundesländern und ein Sechstel an Käufer im westlichen Ausland. Obwohl anfangs manche Vorurteile gegenüber den (ostdeutschen) Produkten bestanden, konnten eine Reihe renommierter Firmen als Kunden gewonnen werden wie Hoechst, Mercedes Benz, Siemens, Linde und das Kernkraftwerk Brokdorf. Mit dem Kernforschungszentrum Karlsruhe besteht eine Kooperationsvereinbarung. Bei ostdeutschen Unternehmen hingegen sind die Produkte bisher nur in geringem Maße verkauft worden (1995: 50 000 DM), jedoch ist für 1996 eine Verdreifachung des Umsatzes geplant. Der gesamte Umsatz soll gegenüber 1995 um die Hälfte auf 900 000 DM gesteigert werden.

Tabelle 62 – Wirtschaftliche Kennzahlen

	1991	1995	Veränderung 1995/1991 in vH
Beschäftigte am 31.12. (Anzahl)	2	16	700
Umsatz (1 000 DM)	50	600	1 100
Produktivität (1 000 DM)	25	37,5	50
	1991–1995		
Investitionen (1 000 DM)	1 850		–
dar.: Ausrüstungen (1 000 DM)	650		–

Zum Absatz der Erzeugnisse wurde mit Produktionsbeginn ein eigenes Handelsvertreternetz installiert. Es existiert außer in den alten Bundesländern in einigen westlichen (Belgien, Niederlande, Schweiz) und arabischen Staaten. Die gute Entwicklung des Unternehmens hat eine deutliche Aufstockung des Personalbestandes ermöglicht. Bis Ende 1995 wurden 14 Arbeitsplätze geschaffen, darunter 6 in der Produktion und 4 im FuE-Bereich. 1996 sollen 3 weitere Mitarbeiter eingestellt werden. Investiert wurde bisher nicht nur in neue Ausrüstungen (z.B. für die Meßtechnik und mechanische Fertigung), sondern auch in den Umbau eines älteren Gebäudes zu einer neuen Betriebsstätte (ca. 1,1 Mill. DM), die sich am Rande der Innenstadt befindet. Die Immobilie konnte mit Unterstützung der Stadt Halle und des Landes erworben werden und bietet günstige Voraussetzungen für eine Expansion des Betriebes.

Entwicklungshemmnisse

Nach Auskunft der Geschäftsführung besteht gegenwärtig das Hauptproblem darin, im Wettlauf mit der Zeit die Produkte rasch im Markt einzuführen und dafür die notwendigen Finanzierungsmittel zu beschaffen. Die intensive FuE-Tätigkeit hat trotz hoher Förderbeträge, die dem Unternehmen zugute gekommen sind, erhebliche Mittel beansprucht, so daß nur in geringem Umfang Eigenkapital gebildet werden konnte. Die Banken würden sich nach Aussage der Geschäftsführung bei der Kreditierung zurückhalten, weil sie das Risiko schwer abschätzen können. Darum würden sie einen hohen Anteil an Eigenmitteln verlangen, die nicht aufgebracht werden können.

Perspektiven

Die Geschäftsführung sieht gute Voraussetzungen, weiter kräftig zu expandieren. Es wird mittelfristig eine Ausweitung des Umsatzes auf etwa 10 Mill. DM und der Beschäftigtenzahl auf etwa 35 Personen anvisiert. Gegenwärtig besteht bereits eine Kapazität für einen Umsatz von 4 Mill. DM. Eine höhere Auslastung scheidet jedoch am engen Finanzierungsrahmen.

h. TDA – Technische Dienste und Anlagenbau GmbH, Greppin

Unternehmensprofil

Das Unternehmen, im Industriezentrum Bitterfeld-Wolfen gelegen, ist ein Dienstleister mit eigenen Fertigungslinien. Es verfügt über ein breites Leistungsprofil, das von der Anlageninstandhaltung über den Apparate-, Behälter- und Rohrleitungsbau, die Steuer- und Prozeßtechnik, die Elektrotechnik, die Schweißtechnik bis zur Fertigung von Kunststoffteilen reicht. Zu den Geschäftsfeldern gehören die Planung, Konstruktion und Errichtung von industrietechnischen Anlagen ebenso wie deren Instandhaltung und Wartung. Für Notfälle gibt es einen Bereitschaftsdienst, der rund um die Uhr erreichbar ist.

Das Unternehmen ist aus der ehemaligen Werkstechnik des Chemiekombinats Bitterfeld hervorgegangen. Die Werkstechnik hatte Ende 1989 3 650 Beschäftigte. Entsprechend dem Zuschnitt der DDR-Kombinate gab es eine Vielzahl von Gewerken, darunter auch Bau- und Baunebengewerbe wie das

Dachdecker- oder das Malergewerbe. Die meisten dieser für die Chemie untypischen Gewerke wurden nach der Wende ausgegliedert.

Anfang September 1993 wurde das Unternehmen im Rahmen eines MBO privatisiert. Bei der Ausschreibung durch die Treuhandanstalt hatten sich zunächst 13 Investoren interessiert gezeigt, die alle im Westen ansässig waren. Die meisten wollten jedoch jeweils nur bestimmte Betriebsteile erwerben. Der Zuschlag ging an eine Gruppe von leitenden Mitarbeitern der Chemie AG, die sich verpflichteten, das Unternehmen als Ganzes fortzuführen. Es wurde der Erhalt von 570 Arbeitsplätzen zugesagt, 400 Arbeitsplätze wurden pönalisiert. Die TDA zählt zu den größten MBOs in den neuen Bundesländern. Die Treuhandanstalt übereignete insgesamt 9 Objekte (einschließlich der Grundstücke) an verschiedenen Standorten auf dem Gelände des ehemaligen Kombinats. Dem Unternehmen fehlt noch die Freistellung der Grundstücke von ökologischen Altlasten. Dies war für die ehemalige Chemie AG bereits geschehen. Jedoch hat das zuständige Regierungspräsidium dem Antrag bislang nicht entsprochen. Daher stehen die Grundstücke nicht als Kreditsicherheit zur Verfügung.

Wirtschaftliche Situation

Die neuen Gesellschafter (insgesamt sind es sechs, die Anteile in unterschiedlicher Höhe halten) setzen darauf, daß der Raum Bitterfeld-Wolfen-Merseburg als Chemiestandort eine Zukunft hat. Entsprechend zuversichtlich schätzen sie das Marktpotential im näheren Umkreis ein. Die rege Investitionstätigkeit in der Region — es gibt dort eine Reihe von Großinvestoren wie Bayer, Heraeus Quarzglas, Ausimant, Akzo Nobel, Elf Aquitaine, Dow Chemical oder Linde, die große Summen in neue Anlagen investieren — hat dem Unternehmen bislang zu einer zufriedenstellenden Auftragslage verholfen. Der Umsatz belief sich im vergangenen Jahr auf rund 43 Mill. DM, für dieses Jahr ist eine Steigerung auf 46 Mill. DM geplant. Vier Fünftel des Umsatzes werden im näheren Umkreis realisiert. Die Zahl der Mitarbeiter (Ende 1995: 556) konnte weitgehend konstant gehalten werden. Die Umsatzproduktivität, die sich im letzten Jahr leicht verschlechterte, soll in diesem Jahr wieder spürbar gesteigert werden.

Zur positiven Entwicklung haben die genauen Kenntnisse der örtlichen Verhältnisse durch das Management und die hohe Qualifikation der Mitarbeiter beigetragen. Schon vor der Wende war man darauf spezialisiert, Problemfälle zu lösen. Ein Teil der alten Kundenbeziehungen hat den Umbruch überdauert. Es ist auch gelungen, mit neuen Partnern in der Region ins Geschäft zu kommen. So ist die TDA am Projekt „Leuna 2000“ beteiligt.

Tabelle 63 – Wirtschaftliche Kennzahlen

	1994	1995	1996 ^a
Umsatz (Mill. DM)	42,2	42,9	46,0
davon: Neue Bundesländer	39,0	39,5	41,4
Beschäftigte (Anzahl) ^b	577	556	550
Produktivität (1 000 DM) ^c	79	76	82
Investitionen (Mill. DM)	2,1	1,0	1,0

^aGeplant. – ^bJeweils am Jahresende. – ^cUmsatz je Beschäftigten.

Die wirtschaftliche Situation des Unternehmens wird von der Geschäftsführung als zufriedenstellend bewertet. Trotz des scharfen Wettbewerbs sei es möglich gewesen, die meisten Aufträge mindestens zu kostendeckenden Preisen zu realisieren. Das Betriebsergebnis war im ersten Geschäftsjahr positiv, im vergangenen Jahr aber leicht negativ. Für das laufende Jahr ist wieder ein Gewinn anvisiert. Die TDA entlohnt ihre Mitarbeiter grundsätzlich nach dem Chemie-Tarifvertrag. Durch den Abschluß eines Haustarifvertrages, dessen Laufzeit bis Ende 1997 reicht, kann jedoch die Anpassung an das Westniveau hinausgezögert werden. Das Unternehmen hat bisher eher verhalten investiert, ausschließlich in Ausrüstungen, was sich aber auch damit erklärt, daß der Schwerpunkt der Tätigkeit bei technischen

Dienstleistungen und nicht bei der Produktion liegt. Es ist eine Investitionsverpflichtung über 2,2 Mill. DM eingegangen, die bis Ende 1996 zu erfüllen war. Sie wurde bereits übererfüllt.

Entwicklungshemmnisse

Das Hauptproblem ist nach Auskunft der Geschäftsführung ein enger Finanzierungsrahmen bedingt durch

- geringes Eigenkapital,
- schlechte Zahlungsmoral auf seiten der Kunden,
- mehrere Großaufträge, bei denen über längere Zeit eigene Leistungen, fremde Lieferungen und Aufträge an Subunternehmen vorfinanziert werden müssen, bevor fakturierfähige Leistungen zur Abrechnung kommen,
- Terminverzögerungen bei Vorleistungen (etwa verspätete Baufreiheit und verspäteter Montagestart), die dem letzten langen Winter zuzuschreiben sind,
- Schwierigkeiten bei der Einrichtung neuer Kreditlinien, weil die Grundstücksvermessungen noch nicht abgeschlossen und die Teilungsgenehmigungen noch nicht erteilt sind und damit die Eintragung beleihbarer Immobilien im Grundbuch noch aussteht, sowie
- fehlende Altlastenfreistellung.

Im April dieses Jahres hat sich dadurch eine größere Liquiditätslücke aufgetan. Sie konnte dadurch überbrückt werden, daß mit dem Betriebsrat die Auszahlung der fälligen Vergütungen an die Mitarbeiter in zwei Raten vereinbart wurde.

Sorge bereitet der Geschäftsführung der wachsende Preisdruck bei Auftragsverhandlungen. Man sucht deshalb nach Wegen, um die Kosten zu reduzieren. So denkt man über die Vergabe von Aufträgen an Subunternehmen vorzugsweise aus Tschechien nach.

Ein weiteres Problem wird darin gesehen, daß das Unternehmen wegen seiner Größe von bestimmten Fördermaßnahmen ausgeschlossen ist. Es hat keinen Zugang zu jenen Programmen, die mittelständischen Unternehmen vorbehalten sind.

Perspektiven

Das Unternehmen ist nach Einschätzung der Geschäftsführung zweieinhalb Jahre nach der Privatisierung zwar noch nicht „über den Berg“. Man hofft jedoch auf einen kräftigen Aufschwung in der Region, denn dort hat man bisher den größten Teil der Kunden. Bislang ist der regionale Markt für einen „Dienstleister“ mit 500 Beschäftigten noch zu klein. Erst 10 vH des Umsatzes werden in den alten Bundesländern erzielt. Deshalb soll die regionale Diversifizierung vorangebracht werden. Vom Leistungsprofil und von der Leistungskraft her hält man sich für ausreichend gerüstet, um es mit den etablierten Unternehmen aus dem Westen aufnehmen zu können.

4. Wachstumshemmnisse bei Unternehmen aus der Sicht von Industrie- und Handelskammern

Vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle wurden — in Ergänzung der Fallstudien in ausgewählten Unternehmen — im März 1996 die Industrie- und Handelskammern Dresden, Erfurt, Halle-Dessau und Leipzig befragt. Im folgenden wird deren Einschätzung in gedrängter Form wiedergegeben. Sie deckt sich in vielen Punkten mit den Beobachtungen der Institute, unterscheidet sich aber teilweise in der Bewertung.

Die Rückstände der Unternehmen in der technischen Ausstattung und Fertigungstechnologie sind durch die vorgenommenen Investitionen weitgehend überwunden. Eine Reihe von Betrieben arbeitet bereits moderner und zum Teil produktiver als vergleichbare westdeutsche Unternehmen. Es gibt aber große regionale und sektorale Unterschiede. So ist in Regionen, in denen der überregionale Wettbewerbsdruck lagebedingt geringer ist, wie etwa in Südthüringen, die Modernisierung der Betriebe noch

nicht so weit und so durchgängig fortgeschritten wie in anderen Gebieten. Gegenwärtig werden vor allem Ergänzungsinvestitionen durchgeführt, um Vorhaben „abzurunden“. Größere Defizite bestehen zu meist bei Bauten, was u.a. die Anwendung moderner Logistik erschwert.

Der Personalabbau ist in den meisten Betrieben bereits weit fortgeschritten. Dadurch sind erhebliche Produktivitätsverbesserungen erreicht worden. Oft ist eine weitere Verringerung der Beschäftigtenzahl notwendig, diese unterbleibt aber nicht selten aus sozialen Gründen. In Einzelfällen wird sie auch durch die gegenüber der Treuhandanstalt (THA) getroffenen Zusagen behindert.

Tendenziell hat sich als Ergebnis von Privatisierungen und Neugründungen eine Betriebsgrößenstruktur herausgebildet, die von sehr kleinen Betrieben bestimmt ist. Viele der Kleinbetriebe haben Nachteile im Wettbewerb. Dazu gehört, daß sie nicht die Losgrößen erreichen können, die in den Ausschreibungen gefordert werden. Viele Betriebe sind auch zu „schlank“ geworden, um Innovationen hervorzubringen. Zum Teil ist dies der Praxis der THA zuzuschreiben, die größere Betriebe zerlegt und damit formelle und informelle Netzwerke zerstört hat. Durch die THA sind teilweise Betriebe privatisiert worden, die allein von ihrer Größe her keine Überlebenschance haben.

Die schwierigen Zugangsbedingungen zu überregionalen Märkten sind eines der größten Probleme. Es fehlt sowohl an Verbindungen, an Marketingstrategien als auch an finanziellen Mitteln. Die Töchter westdeutscher oder ausländischer Unternehmen haben es da leichter. Manche Betriebe, die vor der Wende auf westlichen Märkten tätig waren, haben auch wegen der späten Privatisierung Kunden verloren. Zudem beeinträchtigt ein „ruinöser Preiskampf“, der von westdeutschen und ausländischen Großunternehmen geführt wird, die Marktchancen der ostdeutschen Unternehmen. Insbesondere Nahrungs- und Konsumgüterhersteller sind hiervon betroffen.

Häufig reicht die Finanzkraft der Betriebe nicht aus, um die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend zu verbessern. Dadurch können gegenwärtig solche Maßnahmen wie die Produkterneuerung, die Reorganisation der Produktion oder der Aufbau überregionaler Absatzmärkte nicht im erforderlichen Maße vorangetrieben werden. Nach dem Ablauf tilgungsfreier Zeiten für Kredite (z.B. bei ERP-Krediten nach 5 Jahren) wachsen die finanziellen Belastungen rapide. Auf Rücklagen können die meisten Betriebe noch nicht zurückgreifen. Die Banken verlangen bei der Kreditvergabe Sicherheiten, die oftmals nicht beizubringen sind. Dies führt unter anderem dazu, daß Aufträge nicht vorfinanziert werden können. Aufgrund geringen Eigenkapitals hatten allgemein Unternehmen, die von ostdeutschen Investoren erworben wurden, von Beginn an schlechtere Wettbewerbsvoraussetzungen als jene Unternehmen, die westdeutsche oder ausländische Käufer fanden.

Forschung und Entwicklung in den Betrieben haben trotz intensiver Förderung noch längst keinen zufriedenstellenden Stand erreicht. Der Aufbau solcher Kapazitäten verläuft sehr zögerlich, der Verlust von „Spitzenleuten“ ist schwer wettzumachen.

Viele Netzwerke sind im Gefolge des Zusammenbruchs der DDR-Wirtschaft zerrissen. Nur allmählich gelingt es den Unternehmen, neue Verbindungen zu Lieferanten und Kunden aufzubauen. Um diesen Prozeß zu fördern, werden von den Kammern verschiedene Maßnahmen unternommen; zum Beispiel werden Kooperationsbörsen organisiert und Unternehmensverzeichnisse erarbeitet. Günstig hat sich nach Ansicht der Kammern die „Einkaufsoffensive Ost“ ausgewirkt.

Es gibt Managementprobleme, doch sollten diese nicht überbewertet werden. Die Fähigkeiten der ostdeutschen Manager sind oftmals nicht geringer als die der westdeutschen, jedoch fehlt es generell an marktwirtschaftlichen Erfahrungen. Schwierigkeiten zeigen sich vor allem im Controlling, im Marketing und im Recht. Häufig stimmen auch die Unternehmenskonzepte nicht. Ein Problem hierbei sind übertriebene Umsatzerwartungen und falsche Kosteneinschätzungen. In Teilbereichen mangelt es an qualifizierten Beratern, vor allem im Steuerrecht.

Die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen wird nach wie vor durch den mangelhaften Zustand der Verkehrsinfrastruktur beeinträchtigt. Große Probleme zeigen sich im innerstädtischen Verkehr. Aufgrund verstärkter Ost-West-Güterströme wird sogar eine Zunahme der Belastungen registriert.

Der Wirtschaftspolitik kommt nach Meinung der Kammern die Aufgabe zu, die Rahmenbedingungen, insbesondere im Bereich der Förderpolitik, problemgerechter auszugestalten. Als wichtig werden vor allem der Ausbau der Absatzförderung, eine höhere Transparenz der Fördermaßnahmen und der öffentlichen Auftragsvergabe, die Reduzierung der Belastung durch Löhne und Lohnnebenkosten, die Herabsetzung von Gebühren und Abgaben, der weitere Ausbau und die Modernisierung der Verkehrsinfrastruktur sowie die Vereinfachung der Verwaltungsverfahren erachtet.

C. Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen

Das fundamentale wirtschaftliche Problem in Ostdeutschland ist die unzureichende Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen. Die auffälligen Symptome sind Rückstände bei der Leistungserstellung, Schwierigkeiten beim Absatz und Probleme bei der Finanzierung. Die Ursachen dafür sind in unbefriedigenden allgemeinen Rahmenbedingungen sowie in spezifischen Standortchwächen zu suchen, etwa im Zustand der Verkehrsinfrastruktur, in Agglomerationsdefiziten oder in Marktunvollkommenheiten. Oftmals sind die Schwierigkeiten aber wohl auch Ausdruck von Managementfehlern; namentlich kleinen und mittleren Unternehmen fehlt es vielfach noch an ausreichenden marktwirtschaftlichen Kenntnissen und Erfahrungen. Kurz: Der wirtschaftliche Neuaufbau in Ostdeutschland erweist sich immer mehr als eine Herkulesaufgabe. Er erfordert sehr viel Kraft und einen langen Atem.

I. Förderung einstellen oder aufstocken?

Die Grundlinie der Wirtschaftspolitik ist es bisher, die Standortqualität in Ostdeutschland zu verbessern und innerhalb einer Übergangsfrist den Investoren einen Nachteilsausgleich zu gewähren. Investoren, die sich in Ostdeutschland engagieren, sollen hinsichtlich der Standortbedingungen mindestens ebenso gestellt werden wie Investoren im Westen. Das impliziert, daß die Förderung fortzuführen ist, solange noch Unterschiede in der Standortqualität bestehen — aber auch, daß sie in dem Maße zurückgeführt werden muß und kann, wie die Unterschiede schwinden. Das DIW, das IfW und das IWH halten diesen Ansatz der Lage in Ostdeutschland für angemessen.

Gleichwohl mehren sich die Stimmen, die einen Kurswechsel in der Förderpolitik verlangen. Die Ansichten darüber, was im einzelnen geschehen soll, gehen dabei weit auseinander. So wird gefordert, die Hilfen für die ostdeutsche Wirtschaft

- zu verringern oder sogar ganz einzustellen — aber auch, sie weiter aufzustocken;
- zu straffen und auf wenige Programme zu reduzieren — aber auch, sie entsprechend den spezifischen Problemlagen einzelner Gruppen weiter auszudifferenzieren;
- sie auf bestimmte Branchen und Regionen zu konzentrieren — aber auch, sie möglichst breit zu streuen.

Dabei werden jeweils sehr unterschiedliche Begründungen ins Feld geführt, hinter denen sich mitunter freilich recht eigennützige Motive verbergen.

Eine sicherlich extreme Forderung lautet: Die Sonderförderung-Ost ist einzustellen. Die Förderung sei auf jenes Maß zu reduzieren, das auch in Westdeutschland gewährt wird. Zur Begründung wird angeführt, das Ziel der Förderung, der Ausgleich von Standortnachteilen, sei weitgehend erreicht. Eine Fortsetzung der Förderung würde Investoren in Ostdeutschland privilegieren und so zu regionalen Wettbewerbsverzerrungen führen.

Eine andere, ebenso extreme Forderung läuft darauf hinaus, die Fördermittel weiter aufzustocken. Sie wird mit dem Hinweis auf die existentiellen Schwierigkeiten vieler ostdeutscher Unternehmen begründet. In diesem Zusammenhang wird auch argumentiert, daß schon erhebliche Mittel in Investitionen geflossen sind, die abzuschreiben wären, falls die Unternehmen scheitern.

Nach Ansicht der drei Institute kann weder die eine noch die andere Forderung überzeugen. Daß die aus der deutschen Teilung herrührenden Standortdefizite in Ostdeutschland schon beseitigt seien und daß auf eine weitere Förderung daher verzichtet werden könne, läßt sich beim besten Willen nicht behaupten. Es muß aber auch vor dem Versuch gewarnt werden, Unternehmen, die sich in existentiellen Schwierigkeiten befinden, gleichsam unter den Schutz des Staates zu stellen, denn darauf laufen die Begehren nach neuen Förderprogrammen und höheren Fördermitteln im Endeffekt hinaus.

II. Konzentration der Fördermittel

Dennoch kann und braucht die Wirtschaftspolitik nicht tatenlos zusehen, wie die Dinge ihren Lauf nehmen. Wenn, wie es jetzt aussieht, der Aufholprozeß im Osten nur noch schleppend vorangeht, muß sie alle Anstrengungen darauf konzentrieren, die Wirtschaftsförderung effizienter zu gestalten. Die regionalökonomische Forschung bietet hierfür folgende Orientierungspunkte:

- Regionale Wachstumsprozesse verlaufen, durch Marktprozesse gesteuert, häufig disparitatisch. Die Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten ergibt aufgrund von positiven Externalitäten meistens größere Wohlfahrtsgewinne als eine Gleichverteilung der Wirtschaftstätigkeit im Raum.
- Regionale Netzwerke von betrieblichen Liefer- und Absatzbeziehungen sind besonders dann erfolgreich, wenn sie sich auf überregionale Märkte erstrecken. Das Wachstumspotential einer Region wird entscheidend von ihrer Exportbasis bestimmt.
- Technisch-organisatorisches Wissen weist häufig die Merkmale eines lokalen öffentlichen Gutes auf, das heißt, Forschung und Entwicklung entfalten ihre Wirkungen über „spillover“-Effekte vor Ort. Eine Wirtschaftsregion sollte daher über eine eigene Wissensproduktion verfügen, wenn sie rasch aufholen will.

Daraus lassen sich im Hinblick auf eine Umgestaltung des Förderinstrumentariums folgende Schlüsse ziehen:

(1) In der Förderpolitik sollten die Gewichte verschoben werden, nämlich weg von der betrieblichen Förderpolitik und hin zur allgemeinen Standortpolitik. Zweierlei sollte dabei im Vordergrund stehen: die Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen und die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur.

- *Im ersten Fall* geht es vor allem um die Beseitigung von Marktunvollkommenheiten in Form öffentlicher Monopole und Marktregulierungen. Sie erhöhen die Transaktionskosten und mindern die Attraktivität des Standorts für Investoren. So würde mehr Wettbewerb auf dem Markt für elektrische Energie für niedrigere Strompreise sorgen. Wie Umfragen zeigen, bewerten viele Unternehmen die hohen Energiekosten im Osten als gravierenden Standortnachteil.
- *Im zweiten Fall* geht es insbesondere um die Beschleunigung der Verkehrsströme durch Ausbau der Straßen- und Schienenwege. Durch die unzureichende Verkehrserschließung entstehen den ostdeutschen Unternehmen hohe Kosten, die sie in ihrer Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen. Die Verkehrsprojekte „Deutsche Einheit“ sollten zügig verwirklicht und nicht, wie es sich jetzt abzeichnet, wegen der Finanzierungsprobleme verzögert werden; andere dringliche Projekte, die erst für später geplant sind, sollten vorgezogen werden.

(2) Die Investitionsförderung sollte weiterhin das wichtigste Förderinstrument auf betrieblicher Ebene bleiben. Da die erste steile Welle von Sanierungs- und Modernisierungsinvestitionen nun offensichtlich

abebbt, muß nun eine zweite Welle von (Ersatz- und Erweiterungs-)Investitionen angeschoben werden. Die Investitionsförderung sollte nicht nur bestehende Unternehmen unterstützen, sondern auch und gerade bei der Gründung neuer Unternehmen helfen.

(3) Es spricht viel dafür, die Fördermittel auf ganz bestimmte Regionen zu konzentrieren, auf sogenannte Wachstumsknoten, also auf solche Gebiete, bei denen aufgrund vergleichsweise guter infrastruktureller Ausstattung und hoher Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten am ehesten zu erwarten ist, daß sie Produktivitätsrückstände gegenüber Westdeutschland rasch aufholen können. Dies dürfte sich auch auf andere Regionen positiv auswirken. Das Ziel eines regionalen Ausgleichs, wie es die jetzige Förderpolitik favorisiert, sollte zunächst zurückgestellt werden. Damit muß es Zeit haben, bis in den Ballungszentren ein zufriedenstellendes Wachstum erreicht ist.

(4) Die sehr schmale Exportbasis in Ostdeutschland läßt es im Prinzip sinnvoll erscheinen, die Förderung auf solche Unternehmen zu konzentrieren, die auf überregionalen Märkten operieren. Das sind neben den Unternehmen in vielen Zweigen des Verarbeitenden Gewerbes auch Unternehmen in einigen Zweigen des produktionsnahen Dienstleistungsgewerbes und des Touristikgewerbes. Das DIW und das IWH ziehen dementsprechend eine fördermäßige Bevorzugung der Unternehmen des Exportsektors vor, wie es teilweise schon geschieht. Das IfW hegt gegen eine sektorale Ausdifferenzierung jedoch Bedenken, weil es nach seiner Ansicht nahezu unmöglich ist, operationale Kriterien zu formulieren, mit deren Hilfe sich die Unternehmen, die die Exportbasis einer Region bilden, zielgenau identifizieren lassen. Zu dieser Frage haben die Institute bereits früher abweichende Voten abgegeben (vgl. Dreizehnter Anpassungsbericht).

(5) Dringlich ist es, die finanzielle Basis solcher Unternehmen zu verbreitern, die sich im Wachstumsprozeß befinden und auf die Zuführung weiterer Eigenmittel angewiesen sind. Das kann am besten dadurch geschehen, daß die Märkte für Risikokapital erweitert und den Unternehmen der Zutritt erleichtert wird. Neue Programme sollten dagegen nicht aufgelegt werden. Dies impliziert auch: Der Selektionsprozeß zu Lasten von nicht wettbewerbsfähigen Betrieben sollte nicht verzögert werden.

(6) Abzuraten ist von einer Ausdifferenzierung der Förderung nach Branchen, Standorten, Unternehmenstypen und Unternehmensgrößen, wie sie mit Blick auf das immer vielfältiger werdende Bild des Unternehmenssektors gefordert wird. Auch von speziellen Programmen, mit denen gezielt Schwächen auf betrieblicher Ebene zu Leibe gerückt werden soll (etwa zur Vermittlung von Managementfähigkeit oder zur Förderung des Absatzes), sollte sparsam umgegangen werden. Defizite auf diesem Feld sind am ehesten über Lernprozesse in Märkten auszugleichen. Anderenfalls besteht die Gefahr, daß an den Symptomen herumkuriert wird.

Die empfohlene Strategie für eine Konzentration und gegen eine Ausdifferenzierung der Fördermittel erfordert einen großen politischen Kraftakt. Denn sie beschleunigt zunächst die Selektionsprozesse, erschwert also den Abbau der Arbeitslosigkeit. Der Ruf nach Hilfen für einzelne Gruppen wird lauter werden. Schon gibt es Stimmen, die einer Rückkehr gescheiterter Betriebe in den Schoß einer Treuhandnachfolgerin das Wort reden. Trotzdem: Unternehmen, auch die im Osten, müssen sich schließlich auf dem Markt bewähren.

Mit der massiven Unterstützung des Transformationsprozesses hat der Staat versucht, Zeit zu kaufen — auch für Unternehmen, deren Sanierungschancen zunächst ungewiß oder gering waren. Inzwischen ist jedoch viel Zeit verstrichen, und noch immer ist ein beträchtlicher Teil weit von der Gewinnschwelle entfernt. Diese Unternehmen weiterhin zu stützen, hieße das Problem unter hohen Kosten auf der Zeitachse weiter hinauszuschieben, ohne es wirklich zu lösen.

Was auch immer der Wirtschaftspolitik im einzelnen einfallen mag, in einer Hinsicht, vielleicht sogar der wichtigsten, sind ihre Möglichkeiten eng begrenzt. Es steht nicht in ihrer Macht, Einfluß auf die Entwicklung der Lohnkosten zu nehmen, von der Entwicklung der Lohnzusatzkosten einmal abgesehen. Das Grundproblem der ostdeutschen Wirtschaft ist weiterhin das viel zu hohe Lohnniveau. Die Lohnstückkosten sind im Durchschnitt um rund ein Drittel höher als in der westdeutschen Wirtschaft, und

alle Anstrengungen, sie nach unten zu drücken, wurden bisher konterkariert. Gewiß: Die Fehler aus der Vergangenheit lassen sich nicht mehr korrigieren. Aber es sollte vermieden werden, die gleichen Fehler weiterhin zu machen. Eine zeitliche Streckung bei der Angleichung der Löhne wäre das beste Mittel, um den Aufbauprozeß in Ostdeutschland voranzubringen. Nur dann können die Bemühungen des Staates erfolgreich sein, den Unternehmen in Ostdeutschland helfend unter die Arme zu greifen.

Anhang A: Tabellen und Schaubilder

Tabelle A1 – Bruttowertschöpfung in den neuen Bundesländern 1994–1996 (in Preisen von 1991)

	1994				1995				1996
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	1. Quartal
	<i>Mrd. DM</i>								
Land- und Forstwirtschaft	0,34	0,26	4,12	1,61	0,37	0,24	4,70	1,79	0,31
Produzierendes Gewerbe	23,36	25,85	26,53	27,39	25,59	27,65	27,80	28,10	24,12
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	3,52	2,96	2,81	3,35	3,12	2,66	2,60	3,25	3,15
Verarbeitendes Gewerbe	10,16	11,66	12,05	13,35	11,42	12,76	12,84	14,06	11,57
Baugewerbe	9,68	11,23	11,67	10,69	11,05	12,23	12,37	10,78	9,40
Handel und Verkehr	8,35	9,07	9,24	10,16	8,59	9,49	9,67	10,59	8,85
Handel	5,45	5,90	5,84	6,74	5,55	6,13	6,07	6,99	5,74
Verkehr, Nachrichtenwesen	2,90	3,17	3,40	3,42	3,04	3,36	3,60	3,60	3,11
Dienstleistungen	14,27	15,10	15,30	15,63	15,45	16,26	16,34	16,44	16,24
Staat, private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck	13,64	13,17	12,92	12,36	14,12	13,82	13,40	12,88	14,72
Staat	11,93	11,40	11,04	10,43	12,20	11,81	11,39	10,86	12,67
private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck	1,71	1,77	1,88	1,93	1,92	2,01	2,01	2,02	2,05
Bruttowertschöpfung, unbereinigt	59,96	63,45	68,11	67,15	64,12	67,46	71,91	69,80	64,24
Bruttoinlandsprodukt	59,80	63,50	67,90	67,10	63,80	67,40	71,40	69,80	63,80
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal in vH</i>								
Land- und Forstwirtschaft
Produzierendes Gewerbe	16,4	15,5	13,3	14,4	9,5	7,0	4,8	2,6	-5,7
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	-2,7	-0,7	-2,1	-5,9	-11,1	-10,4	-7,5	-2,9	1,0
Verarbeitendes Gewerbe	15,6	13,5	10,7	15,1	12,4	9,5	6,5	5,4	1,3
Baugewerbe	26,3	23,0	20,9	21,7	14,1	9,0	6,0	0,8	-14,9
Handel und Verkehr	8,0	7,6	7,6	6,7	2,9	4,6	4,7	4,2	3,0
Handel	6,8	6,2	4,7	6,1	1,7	4,0	3,9	3,8	3,6
Verkehr, Nachrichtenwesen	10,4	10,3	12,8	8,0	5,1	5,8	5,9	5,1	2,0
Dienstleistungen	8,9	8,2	8,2	10,0	8,3	7,7	6,8	5,2	5,1
Staat, private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck	-2,8	-5,0	3,4	2,4	3,5	4,9	3,7	4,2	4,2
Bruttowertschöpfung, unbereinigt	7,9	7,0	8,2	9,2	6,9	6,3	5,6	3,9	0,2
Bruttoinlandsprodukt	8,5	7,6	8,3	9,5	6,7	6,1	5,6	4,0	0,0

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Tabelle A2 – Entwicklung der Nettoproduktion^a des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes

Gewerbe­zweig	Veränderung gegenüber dem entsprechenden Zeitraum des Vorjahres in vH				
	1995				1996
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	Jan./Febr.
Ernährungsgewerbe	5,7	10,3	0,3	7,2	14,8
Tabakverarbeitung	3,6	-0,3	0,2	-4,3	1,3
Textilgewerbe	19,6	22,4	18,7	4,2	2,0
Bekleidungsgewerbe	-14,9	4,7	-6,9	-6,5	-12,2
Ledergewerbe	0,4	-7,3	-14,5	-24,4	-32,9
Holzgewerbe	29,9	28,1	20,1	8,2	9,1
Papiergewerbe	46,6	73,0	50,8	38,1	27,7
Verlags- und Druckereigewerbe	24,0	2,7	5,2	2,9	-21,1
Kokerei, Mineralölverarbeitung	19,9	-5,5	12,8	3,3	7,8
Chemische Industrie	34,7	40,7	17,7	-3,9	-10,0
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	10,9	5,3	-4,5	-19,6	6,9
Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	18,3	11,5	8,4	-5,6	-28,4
Metallerzeugung und -bearbeitung	26,4	23,7	11,3	8,3	11,0
Herstellung von Metallerzeugnissen	34,0	24,5	26,6	26,3	15,1
Maschinenbau	17,1	0,4	16,9	9,5	-1,6
Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten und -einrichtungen	73,9	-14,5	-1,7	41,5	11,8
Herstellung von Geräten zur Elektrizitätserzeugung und -verteilung	28,7	22,0	14,6	19,7	-1,2
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	20,3	11,3	-11,6	-19,0	2,7
Medizin-, Meß-, Steuer- und Regeltechnik, Optik	-8,4	0,9	18,5	-3,5	46,0
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	17,1	11,0	19,9	22,8	9,7
Sonstiger Fahrzeugbau	-22,9	-18,7	-20,3	-25,2	-21,3
Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten etc.	12,5	16,1	17,5	13,6	-2,4
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	16,0	12,3	10,9	6,0	1,4

^aArbeitstäglich bereinigt.

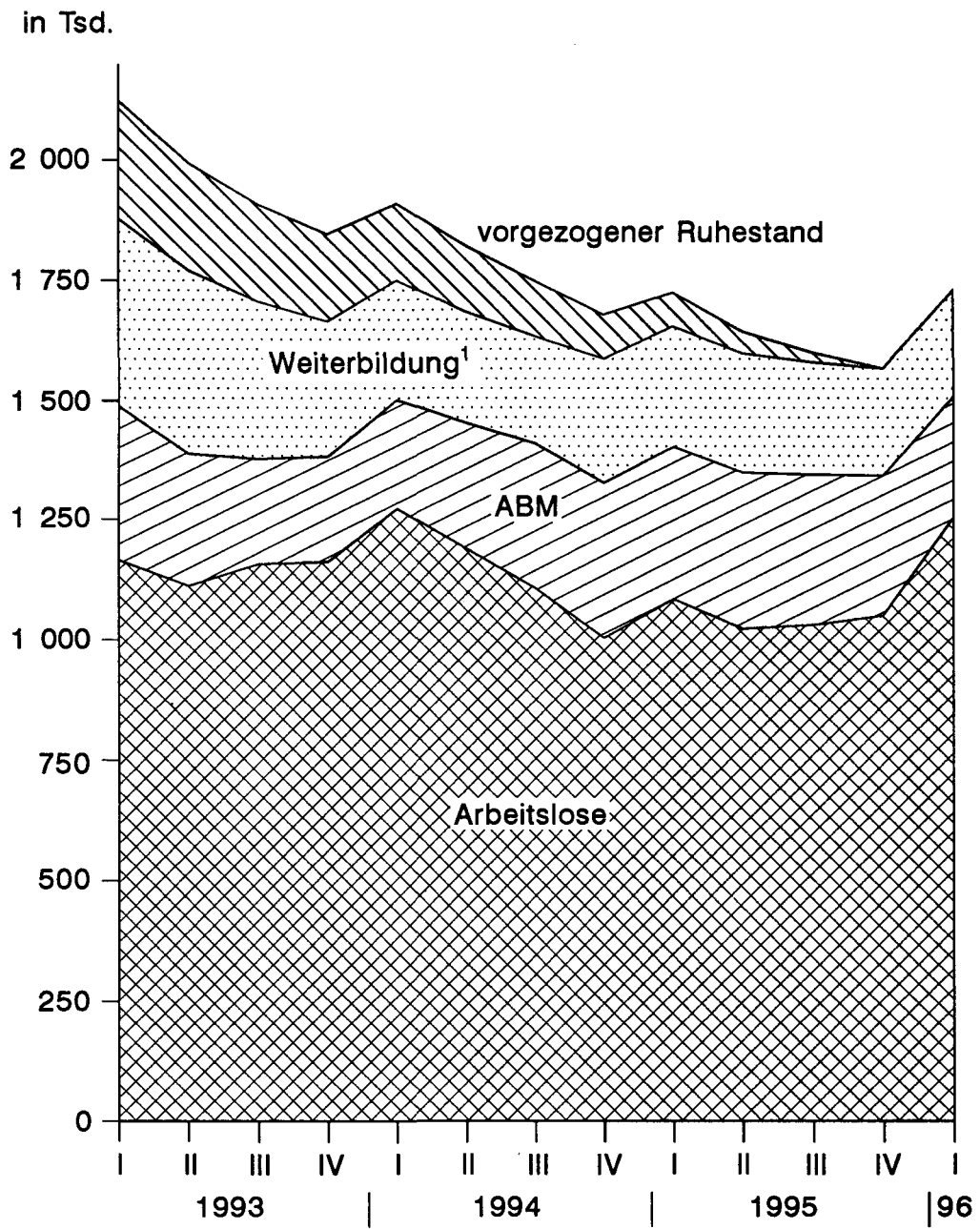
Quelle: Statistisches Bundesamt.

Tabelle A3 – Erwerbstätige^a in den neuen Bundesländern 1994–1996

	1994				1995				1996
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	1. Quartal
	<i>Zahl der Erwerbstätigen in 1 000</i>								
Land- und Forstwirtschaft	217	223	234	230	225	227	232	228	204
Produzierendes Gewerbe	2 125	2 153	2 204	2 234	2 197	2 207	2 233	2 247	2 147
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	122	120	118	116	107	106	103	103	98
Verarbeitendes Gewerbe	1 056	1 047	1 048	1 053	1 043	1 034	1 035	1 041	1 015
Baugewerbe	947	986	1 038	1 065	1 047	1 067	1 095	1 103	1 034
Handel und Verkehr	1 119	1 117	1 125	1 135	1 116	1 114	1 117	1 121	1 118
Handel	696	698	710	722	726	726	732	739	737
Verkehr, Nachrichtenwesen	423	419	415	413	390	388	385	382	381
Dienstleistungen	1 143	1 161	1 206	1 230	1 230	1 240	1 269	1 277	1 269
Staat, private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck	1 567	1 583	1 602	1 604	1 569	1 597	1 589	1 589	1 551
Alle Wirtschaftszweige	6 171	6 237	6 371	6 433	6 337	6 385	6 440	6 462	6 289
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal in vH</i>								
Land- und Forstwirtschaft
Produzierendes Gewerbe	-0,8	0,1	1,5	2,4	3,4	2,5	1,3	0,6	-2,3
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	-19,9	-17,8	-13,6	-12,9	-12,3	-11,7	-12,7	-11,2	-8,4
Verarbeitendes Gewerbe	-7,3	-6,6	-4,7	-2,9	-1,2	-1,2	-1,2	-1,1	-2,7
Baugewerbe	11,3	11,7	11,0	10,6	10,6	8,2	5,5	3,6	-1,2
Handel und Verkehr	0,1	0,1	-0,1	-0,1	-0,3	-0,3	-0,7	-1,2	0,1
Handel	4,7	4,6	4,6	5,0	4,3	4,0	3,1	2,4	1,5
Verkehr, Nachrichtenwesen	-6,7	-6,6	-7,2	-7,9	-7,8	-7,4	-7,2	-7,5	-2,4
Dienstleistungen	8,5	8,0	8,6	8,6	7,6	6,8	5,2	3,8	3,2
Staat, private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck	-3,0	-1,6	11,1	1,3	0,1	0,9	-0,8	-0,9	-1,2
Alle Wirtschaftszweige	0,1	0,9	2,4	2,8	2,7	2,4	1,1	0,5	-0,8
^a Inlandskonzept.									

Quelle: Statistisches Bundesamt, DIW.

Schaubild A1 – Zur Unterbeschäftigung in den neuen Bundesländern



¹ Vollzeitweiterbildung.

Quelle: Bundesanstalt für Arbeit, DIW.

Tabelle A4 – Zur Gestaltung der Geschäftsverbindung zwischen Unternehmen und Kreditinstituten in Westmecklenburg 1995 (vH der befragten Unternehmen)

1. Geschäftsverbindung(en) mit			
einer Bank: 40	zwei Banken: 31		mehr als zwei Banken: 29
2. Verhandlungen mit			
einer Bank: 43	zwei Banken: 28	drei Banken: 18	mehr als drei Banken: 12
3. Wechsel der Hausbank 1994/1995			
ja: 10		nein: 90	
4. Investitionskredit		Betriebsmittelkredit	
wurde bewilligt in gewünschter Höhe			
ja: 76	nein: 24	ja: 72	nein: 28
5. Nachbesserung des Unternehmenskonzepts wurde			
gefordert: 23		nicht gefordert: 77	

Quelle: Industrie- und Handelskammer Schwerin.

Tabelle A5 – Liquiditätskennziffern von Unternehmen in Ostdeutschland und Westdeutschland nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen 1993

	Ostdeutschland	Westdeutschland	Ost/West
	als Relation zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten		
	<i>Verarbeitendes Gewerbe</i>		
Umlaufvermögen	1,12	1,47	0,76
davon:			
Barmittel ^a	0,18	0,3	1,38
Vorräte	0,31	0,54	0,57
Kurzfristige Forderungen	0,63	0,81	0,78
		<i>Bau</i>	
Umlaufvermögen	1,08	1,10	0,98
davon:			
Barmittel ^a	0,10	0,09	1,11
Vorräte	0,29	0,20	1,45
Kurzfristige Forderungen	0,69	0,81	0,85
		<i>Handel</i>	
Umlaufvermögen	1,15	1,19	0,97
davon:			
Barmittel ^a	0,08	0,08	1,00
Vorräte	0,52	0,54	0,96
Kurzfristige Forderungen	0,54	0,57	0,95

^aKassenbestand und Kontokorrentguthaben.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Anhang B: Finanzierungsprobleme bei Freien Berufen

Das Institut für Freie Berufe, Nürnberg, verfolgt seit 1990 die Entwicklung der Freien Berufe in den neuen Bundesländern. Dazu führt es eigene Befragungen durch und wertet die Informationen der Berufsorganisationen aus. Aus den Erhebungen geht hervor, daß bei der Niederlassung Finanzierungsprobleme als eines der gravierendsten Hindernisse empfunden werden (Tabelle B1).

Tabelle B1 – Probleme bei der Niederlassung von Angehörigen Freier Berufe in Ostdeutschland 1993–1994

Problem	... vH der Befragten sahen ... als ein Problem an ^a
Bereitstellung geeigneter Räumlichkeiten	40
Finanzierung	39
Zeitaufwand	33
Schlechte Auftragslage	30
Berufsrecht	30
Veränderte fachliche Anforderungen	29
Honorarabrechnung	29
Finden von Mitarbeitern	23
Büroorganisation	16
Konkurrenz	16
Arbeitsrecht	14
Beschaffung der Büroeinrichtung	14
Andere Probleme	11

^aMehrfachnennungen möglich.

Quelle: Institut für Freie Berufe.

Tabelle B2 – Finanzierungsstruktur der Niederlassungen von Angehörigen Freier Berufe in Ostdeutschland 1993–1994

Beruf	Die Niederlassung wurde zu ... vH mit ... finanziert				
	Eigenkapital	Eigenkapitalhilfe	Existenzgründungskrediten	Investitionskrediten	anderem Fremdkapital
Apotheker	10	27	41	7	15
Ärzte	40	15	29	5	10
Zahnärzte	13	27	46	4	10
Tierärzte	68	7	17	2	7
Psychologen	57	4	10	3	26
Krankengymnasten	45	7	18	4	26
Steuerberater	8	18	18	14	44
Rechtsanwälte	6	25	16	11	41
Architekten	4	21	12	6	57
Ingenieure	62	6	19	0	13
Insgesamt	55	9	20	2	15

Quelle: Institut für Freie Berufe.

Bei der Finanzierung der Niederlassung hat die Aufbringung eigener Mitteln mit Abstand die größte Bedeutung gehabt (Tabelle B2). Mit Eigenkapital und Eigenkapitalhilfe konnte reichlich die Hälfte der Gründungskosten bestritten werden. Auf Mittel aus den beiden wichtigsten Förderprogrammen (Eigenkapitalhilfe, Existenzgründungskredite) entfiel ein Drittel. Hinter diesen Durchschnittswerten stehen große Unterschiede bei den einzelnen Berufsgruppen. Die Inanspruchnahme von Eigenkapitalhilfe und Existenzgründungskrediten spiegelt weitgehend die Höhe der Gründungskosten bei der Niederlassung wider. So traten bei Apothekern, Zahnärzten und Ärzten nicht nur die höchsten Gründungskosten auf

Tabelle B3 – Durchschnittliche Kosten der Niederlassung von Angehörigen Freier Berufe in Ostdeutschland 1993–1994

Beruf	Durchschnittliche Kosten der Niederlassung (DM)
Apotheker	430 000
Zahnärzte	270 000
Ärzte	180 000
Notare	162 500
Wirtschaftsprüfer	148 000
Steuerberater	96 600
Tierärzte	86 000
Unternehmensberater	70 000
Rechtsanwälte	62 000
Architekten	61 000
Beratende Ingenieure	53 000
Physiotherapeutische Berufe	46 000
Patentanwälte	38 500
Psychologen	30 000
Hebammen	13 000

Quelle: Institut für Freie Berufe.

(Tabelle B3), sie finanzieren sie auch in besonders hohem Maße, zum Teil bis zu drei Viertel, durch Inanspruchnahme von Mitteln aus den genannten Förderprogrammen.

Die am häufigsten auftretenden Finanzierungstypen bei Freiberuflern sind vollständige Eigenfinanzierung und überwiegende (60 vH) Fremdkapitalfinanzierung (Tabelle B4). Die Fremdfinanzierung dominiert in den Berufen, in denen die Niederlassung überdurchschnittlich hohe Kosten verursacht, also bei Zahnärzten, Apothekern sowie Ärzten. Hier haben Existenzgründungskredite eine besonders große Bedeutung. Demgegenüber haben Psychologen, Ingenieure, Architekten, Rechtsanwälte, Tierärzte und Steuerberater ihre Niederlassung überwiegend mit Eigenmitteln finanziert.

Tabelle B4 – Unterschiede in der Finanzierungsstruktur bei der Niederlassung von Angehörigen Freier Berufe in Ostdeutschland 1993–1994

Beruf	... vH der Berufsangehörigen haben sich ... finanziert				
	zu 100 vH mit Eigenkapital ^a	zu über 60 vH mit Eigenkapital ^a	gleichermaßen mit Eigen- ^a und Fremdkapital	zu über 60 vH mit Fremdkapital	zu 100 vH mit Fremdkapital
Apotheker	3	5	29	51	12
Ärzte	24	8	29	33	6
Zahnärzte	5	3	32	54	6
Tierärzte	51	12	16	20	1
Psychologen	43	9	5	28	15
Krankengymnasten	28	11	17	29	16
Steuerberater	44	14	18	18	8
Rechtsanwälte	41	11	16	25	6
Architekten	57	6	12	21	4
Ingenieure	47	8	15	27	3
Insgesamt	40	9	17	28	6

^aEinschließlich Eigenkapitalhilfe.

Quelle: Institut für Freie Berufe.

Endnoten

- 1 Die Berichte wurden vom Institut für Weltwirtschaft in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 168, 169, 176, 178, 183, 190/191, 198/199, 205/206, 218/219, 231, 236/237, 245 und 256/257 veröffentlicht, 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, 52/92, 13/93, 41/93, 15/94, 3/95 und 27–28/95. Vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle wurden die letzten fünf Berichte in dessen Forschungsreihe Nr. 6/93, 1/94, 6/94, 1/95 und 2/95 veröffentlicht.
- 2 Dazu gehört beispielsweise die Ableitung der Wachstumsrate aus der Investitionsquote.
- 3 Vgl. Krugman (1994). Anders dagegen Bofinger (1995).
- 4 Einen guten Überblick geben Krieger-Boden (1995) und Bode (1996).
- 5 „In industrial networks, suppliers and customers establish, develop, and maintain lasting relationships with each other. Such relationships ... may reduce the costs of exchange and production; they may give the parties some control over each other; they may be used when mobilizing partners against third parties“ (Johanson und Mattson 1987: 35).
- 6 An der Befragung im Sommer 1991 haben knapp 1 700 Industriebetriebe mit etwas mehr als 1 Million Arbeitskräften teilgenommen, an der Befragung im Sommer 1992 knapp 2 000 Industriebetriebe mit etwas weniger als eine halbe Million Beschäftigten, im Winter 1993/94 knapp 2 500 Industriebetriebe mit reichlich 200 000 Beschäftigten und im Frühjahr 1995 2 800 Industrieunternehmen mit 180 000 Beschäftigten. Zu den Ergebnissen im einzelnen vgl. den dritten, vierten, sechsten, siebten, zehnten, elften und dreizehnten Bericht über die gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland.
- 7 Beim Staat setzt sich die Bruttowertschöpfung nach den Konventionen der amtlichen Statistik fast gänzlich aus Löhnen zusammen. Hinzu kommen noch Abschreibungen, die im Vergleich zu den Löhnen allerdings nur wenig ins Gewicht fallen.
- 8 Beim Vergleich der Zahlen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und denen aus der Kostenstrukturerhebung fällt auf, daß sowohl in Ostdeutschland als auch in Westdeutschland der Anteil der Löhne an der Bruttowertschöpfung in der Kostenstrukturerhebung deutlich größer ist als in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Dafür gibt es sicherlich mehrere Gründe. So sind Schätzfehler bei dem einen oder anderen Verfahren nicht auszuschließen.
- 9 Vor allem in nominaler Rechnung, da die Preise, insbesondere die administrierten (wie die Wohnungsmieten), kräftig gestiegen sind.
- 10 Angenommen wurde, daß der Wert des Grundmittelbestandes wegen Überalterung der Anlagen um 20 vH zu reduzieren war. Zudem wurden Sonderabgänge bis Ende 1992 in einer Höhe von 20 vH abgezogen. Darüber hinaus kam es zu einer Umbewertung der Bauten und Ausrüstungen von Mark der DDR zu D-Mark mit einem Umrechnungsfaktor von ungefähr 0,8.
- 11 Unterstellt wurde ein Kapitalstock, der in den alten Bundesländern erforderlich gewesen wäre, um damit auf eine Bruttowertschöpfung wie 1990 in Ostdeutschland zu kommen (Müller 1995: 57ff.). Die Annahme abstrahiert allerdings sehr stark von den tatsächlichen Produktions- und Absatzbedingungen im Jahr 1990. Die Produktionskapazitäten waren damals nur zu einem Teil ausgelastet, und zudem war die Produktion durch massive staatliche Hilfen gestützt.
- 12 Die Schätzungen des DIW beginnen mit dem Jahr 1991 (Görzig et al. 1994: 64ff.; DIW 1995b).
- 13 Das Statistische Bundesamt hat für 1996 ein Zahlenwerk über das Anlagevermögen in Ostdeutschland angekündigt.
- 14 Die Zuordnung des Anlagevermögens zu Wirtschaftszweigen erfolgt dort nach dem sogenannten Eigentümerkonzept. Danach werden die Anlagen demjenigen Unternehmen zugerechnet, dem diese rechtlich gehören. Oftmals nutzt aber der Eigentümer die Anlagen nicht selbst, sondern er vermietet oder verpachtet sie. Wichtig wäre es zu wissen, wie sich das Anlagevermögen auf die Nutzer verteilt, denn dort wird es als Produktionsfaktor eingesetzt. Aus Westdeutschland ist bekannt, daß sich erhebliche Abweichungen nach dem Eigentümerkonzept und dem Benutzerkonzept ergeben. Im Falle Ostdeutschlands dürften diese Abweichungen noch größer sein, denn im Zuge der Umstrukturierung der Unternehmen wurde ein erheblicher Teil nicht benötigter Anlagen vermietet oder verpachtet.
- 15 Die Kapitalintensität der ostdeutschen Produktion stieg in den letzten vier Jahren um fast zwei Drittel: von 48 auf 67 vH des westdeutschen Wertes. Dieser rasche Anstieg ist nicht zuletzt eine Folge des hohen Lohnkostendrucks, der die Substitution von Arbeit durch Kapital stark beschleunigt hat.
- 16 Auch dieses Zahlenwerk fußt allerdings nur auf einer schwachen empirischen Basis. Große Probleme bereitete die Bewertung der Altanlagen, insbesondere der Bauten. In der vom Statistischen Bundesamt in Zusammenarbeit mit dem DIW vorgenommenen Bestandsaufnahme des Anlagevermögens im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe per 1.1.1991 ist ein sehr hoher Anteil an Bauten enthalten. Würde man die westdeutsche Relation von Ausrüstungen zu Bauten zum Maßstab nehmen, dann hätte der Wert der Bauten um zwei Drittel und der Wert des gesamten Anlagevermögens im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe um reichlich 40 vH niedriger angesetzt werden müssen. Dieser Maßstab ist sicherlich zu grob, gleichwohl ist es wahrscheinlich, daß ein erheblicher Teil der in das Anlagevermögen einbezogenen Bauten von den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes inzwischen nicht mehr genutzt wird. Zur Kritik an der amtlichen Schätzung vgl. Görzig und Noack (1995: 9ff.).
- 17 Einige Energieversorgungsunternehmen bieten in Einzelfällen ihren Industriekunden Sonderkonditionen, sogenannte Starklast- oder Spitzenzeitenregelungen, an, mit denen diese ihren Durchschnittsstrompreis reduzieren können, indem sie zu den Starklast- bzw. Spitzenzeiten des allgemeinen Stromverbrauchs ihren Bezug von Stromenergie einschränken. Diese Sonderregelungen konnten von der VEA nicht in die Betrachtung aufgenommen werden.

- 18 Zum Erdgaspreisvergleich I/1995 siehe *Betriebstechnik*, Nr. 6/1995.
- 19 Jahresbezugsmenge dividiert durch die höchste Tages- bzw. Stundenabnahmezahl im Jahr.
- 20 Der Durchschnittspreis wurde errechnet durch Gewichtung der jeweiligen Gebühren mit der Zahl der Einwohner in den einzelnen Regionen bzw. Bundesländern. Berlin ging in die Rechnung für Ostdeutschland ein.
- 21 Es fällt freilich immer schwerer, ostdeutsche Produkte zu definieren. Ein großer Teil der Produktion in Ostdeutschland ist inzwischen in westdeutsche und internationale Liefer- und Absatznetzwerke eingebunden. Häufig werden in Ostdeutschland Markenerzeugnisse westlicher Hersteller fabriziert, die der Kunde mit Recht als westdeutsche Produkte ansieht. Mitunter läßt sich die geographische Herkunft des Produkts aber gar nicht mehr orten. Im folgenden werden ostdeutsche Produkte im Sinne der Abgrenzung der amtlichen Statistik als solche definiert, die in ostdeutschen Betriebsstätten hergestellt werden.
- 22 Porzellan und Glas, Möbel, Textilien und Bekleidung, Elektrogeräte.
- 23 Auf der Erzeugerstufe werden nur für einige wenige standardisierte Güter wie Benzin, Dieselkraftstoff, Wasser, Steinkohle und Braunkohle, Roheisen, Walzstahl, Blei, Markenbutter und Zucker absolute Preise nachgewiesen, die jedoch auch örtliche Besonderheiten (wie unterschiedlich hohe Transportkosten zwischen Raffinerieort und Verbrauchsort bei Heizöl) widerspiegeln.
- 24 Es ist jedoch davon auszugehen, daß dies in der Praxis nur dort geschieht, wo die Qualitätsveränderung auffällig ist, wo also ein echtes „up-grading“ vorliegt (z.B. Ausstattungsverbesserungen bei Kraftfahrzeugen). Fachleute gehen jedenfalls davon aus, daß der Index der industriellen Erzeugerpreise den trendmäßigen Preisanstieg permanent leicht überzeichnet, weil Qualitätsveränderungen nur teilweise ausgeschaltet werden.
- 25 Bei überregional handelbaren Gütern sorgt normalerweise die Arbitrage dafür, daß Preisunterschiede nivelliert werden, immer vorausgesetzt, daß die Güter — tatsächlich und aus Sicht der Käufer — identisch sind. Allerdings gilt das nur auf vollkommenen Märkten und bei Abwesenheit von Transaktionskosten. So kann es regionale Preisunterschiede geben, wenn die Käufer über die unterschiedlichen Angebote nicht hinreichend informiert sind oder wenn sie davon keinen Gebrauch machen, weil Such- und andere Transaktionskosten dem entgegenstehen.
- 26 So haben sich im Osten Druckerzeugnisse im Zeitraum von 1991 bis 1994 um ein Viertel verteuert, während die Preise im Westen kaum gestiegen sind. Der starke Anstieg erklärt sich vermutlich mit der Anhebung der Preise für Zeitungen. Die im Osten bevorzugten Lokalblätter wurden anfangs (und werden teilweise immer noch) deutlich billiger verkauft als Lokalblätter im Westen.
- 27 Nach den Ergebnissen des ifo-Innovationstests sahen rund ein Viertel der Unternehmen im Jahr 1994 hierin ein Innovationshemmnis (vgl. ifo 1996a).
- 28 So entstehen den Abnehmern beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen Kosten der Informationsbeschaffung, der Anpassung der Logistik oder der Qualitätssicherung. Bei einem Wechsel der Lieferanten können diese Kosten nicht wieder eingebracht werden; sie „versinken“.
- 29 Nur Betriebe mit im allgemeinen 20 und mehr Beschäftigten, einschließlich Handwerk.
- 30 Die Unterschiede treten noch deutlicher zutage, wenn man einige Branchen wie die Chemische Industrie oder den Schienenfahrzeugbau, bei denen die Strukturanpassung noch nicht abgeschlossen ist, ausklammert. Dort gibt es noch immer einige relativ große Betriebe, die das Gesamtbild beeinflussen.
- 31 Tiefer gegliederte Daten finden sich im Dreizehnten Anpassungsbericht.
- 32 Diese Angaben beruhen auf statistischen Erhebungen nach dem Unternehmenskonzept. Nicht erfaßt werden Lieferungen, die zunächst zwischen Betriebsstätten eines Unternehmens ausgetauscht werden und anschließend in den Export gehen. Da sich die ostdeutsche Wirtschaft zu einem großen Teil aus Zweigbetrieben westdeutscher Unternehmen zusammensetzt, dürfte es derartige Lieferungen, die wohl vor allem von Ost nach West gehen, in erheblichem Umfang geben. Würden sie von der Statistik erfaßt, ergäbe sich ein höherer auf Ostdeutschland entfallender Anteil an den deutschen Ausfuhren.
- 33 Beim Investitionszuschuß liegen die Fördersatzte zwischen 5 und 25 vH, bei der Investitionszulage zwischen 5 und 20 vH.
- 34 Die Investitionszuschüsse belaufen sich auf 18,6 Mrd. DM an abgeflossenen Mitteln (bzw. 27 Mrd. DM an zugesagten Mitteln). Die Mittel aus der Investitionsförderung belaufen sich auf 17,9 Mrd. DM (BMWi 1996).
- 35 Dieses Programm steht auch westdeutschen Unternehmen offen.
- 36 Die Mittel des Konsolidierungsfonds (564 Mill. DM) waren Ende März 1996 zu etwa 95 vH ausgeschöpft. Angaben darüber, wie hoch der Anteil stiller Beteiligungen an den bewilligten Mitteln ist, liegen nicht vor.
- 37 Das Venture-Capital-Programm, in dessen Rahmen die KfW den Beteiligungsgesellschaften, die sich in Ostdeutschland engagieren, einen Teil des Ausfallrisikos abnehmen kann, ist noch nicht in Gang.
- 38 Weitere 8,7 Mrd. DM wurden im Rahmen der Privatisierung von den Käufern übernommen. Darüber hinaus wurden vom Kreditabwicklungsfonds Wertberichtigungen im Umfang von rund 20 Mrd. DM übernommen. Insgesamt beliefen sich die Altschulden der Unternehmen auf rund 102 Mrd. DM.
- 39 Externe Beteiligungsgeber sind — sofern es sich nicht um öffentliche, mit einem Förderauftrag versehene Gesellschaften handelt — renditeorientierte Investoren. Beteiligungskapital wird, anders als „eigene Mittel“, in der Regel für ein bestimmtes Unternehmensziel (Gründung, Produkteinführung, Expansion, Sanierung) und für eine bestimmte Frist

- (fünf bis zehn Jahre) zur Verfügung gestellt. Als Beteiligungsgeber treten häufig Gesellschaften oder Fonds auf, die ihre Mittel bei privaten Kapitalanlegern sammeln. Sie haben in der Regel eine bessere Marktübersicht als individuelle Anleger und können Ertragsaussichten, Markt-, und Unternehmensrisiken besser einschätzen. Manche Fonds, insbesondere Venture-Capital-Gesellschaften, beteiligen sich auch an der Unternehmensführung und führen dem Unternehmen neben risikotragendem Kapital auch Management-Know-how zu.
- 40 Mit einem Anteil von 11 vH am deutschen Markt entspricht das Volumen der Beteiligungen an ostdeutschen Unternehmen allerdings durchaus der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Ostdeutschlands gemessen am Bruttoinlandsprodukt
- 41 Die Kosten der Bereitstellung von Beteiligungskapital sind bei kleineren Engagements überproportional hoch. Bei Unternehmensgründungen und Frühphaseninvestments sind diese Kostennachteile besonders hoch, da Überwachungsnotwendigkeit, Betreuungs- und Anpassungsbedarf größer sind als bei etablierten Unternehmen (Kaufmann und Kokalj 1996: 61).
- 42 Der deutsche Markt für Beteiligungskapital ist um Größenordnungen kleiner als die international führenden Märkte. Zwar steht er im europäischen Vergleich an dritter Stelle nach Großbritannien und Frankreich. Sein Portfoliovolumen erreicht dabei allerdings lediglich ein Drittel des britischen. Insgesamt entspricht der europäische Markt hinsichtlich Volumen und Zahl der Beteiligungen in etwa dem der USA (Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, o.J.; Bundesverband Deutscher Banken 1996).
- 43 In Deutschland fehlt eine Börse für kleine, junge Unternehmen nach dem Vorbild der NASDAQ in den USA, des „Alternative Investment Market“, der seit Mitte 1995 in London existiert, oder des „Nouveau Marché“ in Frankreich, der im Februar 1996 seine Tätigkeit begonnen hat.
- 44 Die letztverfügbaren Ergebnisse basieren auf den Bilanzen von rund 2 400 Unternehmen, die sowohl 1993 als auch 1992 am Wechselgeschäft teilgenommen haben. Dieser Unternehmenskreis ist nicht repräsentativ für die ostdeutsche Wirtschaft. Vielmehr handelt es sich um eine positive Auslese, da nur solche Unternehmen berücksichtigt werden, die die strengen Bonitätsanforderungen im Wechselgeschäft erfüllen. Ausgeklammert sind weitgehend diejenigen Unternehmen, bei denen das nicht der Fall ist. Nicht repräsentiert bzw. unterrepräsentiert sind auch Unternehmen, bei denen eine Wechselfinanzierung unüblich ist, etwa bei Handwerkern oder haushaltsbezogenen Dienstleistern. Außerdem haben große Unternehmen im Wechselgeschäft ein höheres Gewicht, als es ihrer gesamtwirtschaftlichen und ihrer branchenbezogenen Bedeutung entspricht.
- 45 Vermindert um Berichtigungsposten wie ausstehende Einlagen, eigene Aktien im Bestand oder Darlehen an Gesellschafter u.a. sowie anteilig erhöht um Sonderposten mit Rücklagenanteil.
- 46 Treuhandunternehmen konnten trotz ungünstiger Bilanzverhältnisse am Wechselverkehr teilnehmen, da ihre Bonität durch die Treuhandanstalt gewährleistet wurde.
- 47 So ging im Baugewerbe der Eigenkapitalverzehr im Jahr 1993 mit einer starken Ausweitung der Bilanzsumme einher. Damals fand eine Aufstockung der Vorräte um etwa drei Fünftel statt, die offenbar im wesentlichen durch fremde Mittel, insbesondere der kurzfristigen (Zunahme um zwei Fünftel), finanziert wurde.
- 48 Hierauf deuten auch die Ergebnisse der Bilanzstrukturanalyse der Deutschen Ausgleichsbank hin (Deutsche Ausgleichsbank 1996: 18).
- 49 Die Kreditanstalt für Wiederaufbau kommt in ihren Auswertungen der Unternehmensbilanzen 1992 und 1993 aufgrund von Abweichungen bei der Definition des Eigenkapitals und aufgrund eines höheren Anteils von Dienstleistungsunternehmen zu höheren Eigenkapitalquoten. (Vgl. Deutsche Bundesbank 1995; Elßer 1994; Müller-Kästner 1995).
- 50 Kreditanstalt für Wiederaufbau (1996). Die Zahl der in die Untersuchung der Deutschen Ausgleichsbank einbezogenen ostdeutschen Unternehmen ist mit rund 4 800 allerdings erheblich größer als bei der KfW mit 417.
- 51 Der Vergleich ost- und westdeutscher Unternehmen im Rahmen der Untersuchung der KfW leidet allerdings darunter, daß sich die Berichtskreise Ost und West sowohl in der Branchen- als auch in der Größenstruktur unterscheiden. Unterschiede in der Größenstruktur fallen dabei weniger für die Berichtskreise insgesamt, sondern vor allem auf Branchenebene ins Gewicht. Bemerkenswert erscheint gleichwohl eine in Ostdeutschland wie in Westdeutschland gleichermaßen große Streuung der Eigenkapitalquote im Verarbeitenden Gewerbe.
- 52 Früheren Bilanzauswertungen der KfW für einen anderen Unternehmenskreis zufolge war bei den ostdeutschen Unternehmen das Gewicht der Eigenfinanzierung in den Vorjahren deutlich geringer, das der Fremdfinanzierung deutlich höher als 1994. Dies deutet trotz der immer noch großen Unterschiede auf eine Angleichung an die Verhältnisse bei westdeutschen Unternehmen hin.
- 53 Ausgewertet wurden 5 495 Bilanzen von 4 806 Unternehmen. Nicht ausgewertet wurden die Bilanzen von Unternehmen, deren Förderantrag abgelehnt worden ist. Erst recht nicht enthalten sind die Bilanzen von den Unternehmen, die keinen Förderantrag gestellt haben, etwa weil sie nicht investieren. Insofern liegt auch hier eine positive Auslese vor (Deutsche Ausgleichsbank 1996).
- 54 Die Untersuchung der Ausgleichsbank zur Entwicklung der Finanzierungsverhältnisse leidet allerdings darunter, daß die Unternehmenskreise für die drei Bilanzjahre nicht identisch sind. Daher können die Ergebnisse durch eine veränderte Branchen- und Größenstruktur beeinflusst sein.
- 55 Zyklischer Verlauf des Investitions- und Ansparverhaltens bei kleinen und mittleren Unternehmen.

- 56 Die Deutsche Ausgleichsbank errechnet für Erweiterungsinvestitionen junger Unternehmen eine Spannweite des Volumens von 1 bis 6 000 vH, für etablierte Unternehmen eine Spannweite von 1 bis 600 vH (Deutsche Ausgleichsbank 1996: 17).
- 57 Im Rahmen der für eine Teilmenge der von der DtA geförderten Unternehmen zeigt sich, daß das Wachstum des Umlaufvermögens stark mit der Entwicklung von Umsatz, Beschäftigung und Produktivität korreliert ist (Deutsche Ausgleichsbank 1996: 18).
- 58 Bei großen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (Jahresumsatz über 50 Mill. DM) beeinträchtigen Sonderverhältnisse einzelner Unternehmen die Aussagekraft des Durchschnittswertes.
- 59 Obwohl höhere Risiken im Prinzip durch einen entsprechenden Aufschlag auf den Zins kompensiert werden können, kommt es in der Praxis statt dessen häufig zu einer Kreditrationierung. Zum einen steht hier hinter das Bestreben des potentiellen Gläubigers, das Gesamtrisiko eines unvollkommen gemischten Kreditportefeuilles zu begrenzen. Zum anderen dient es dazu, Informationskosten bzw. eine Negativauslese bei der Wahl der Schuldner zu vermeiden. Würde das Kreditausfallrisiko des Gläubigers ausschließlich durch einen Risikoaufschlag kompensiert, so entstünden ihm entweder Informationskosten, wenn er versuchen würde, vor der Kreditvergabe „gute“ und „schlechte“ Risiken, sprich ehrliche und unehrliche Schuldner, voneinander zu unterscheiden, oder er liefe Gefahr, daß „gute“ Schuldner eine andere Finanzierungsalternative finden und lediglich die „schlechten“ einen Kredit aufnehmen (Weichert 1987).
- 60 Über die Hintergründe dafür, daß bei ostdeutschen Tochterunternehmen das Eigenkapital zu knapp ist, lassen sich nur Vermutungen anstellen. Ein denkbarer Grund wäre, daß westdeutsche Erwerber ihnen nicht ausreichend Kapital zur Verfügung stellen können — etwa weil sie den Kapitalbedarf für ihr Engagement unterschätzt haben. Ein anderer Grund könnte sein, daß sie es nicht wollen — etwa weil sie den Einsatz an haftendem Kapital aus Gründen der Risikominderung zunächst gering halten und abwarten wollen, wie sich ihr ostdeutsches Unternehmen entwickelt.
- 61 Einige Institute haben auch die Obergrenze ihres Kreditvergabepotentials erreicht.
- 62 Dieses Strukturmuster läßt sich — mit graduellen Unterschieden — für alle untersuchten Branchen (Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel) feststellen (Tabelle A5). Dabei kommen im Handel die Verhältnisse der ostdeutschen Unternehmen denen der westdeutschen am nächsten. Im Verarbeitenden Gewerbe sind die Unterschiede am größten.
- 63 Nach diesen Umfragen zahlen öffentliche Auftraggeber im Osten wie im Westen später als Auftraggeber aus der gewerblichen Wirtschaft.
- 64 Bei gleichen Abschreibungsmodalitäten, gleichen Finanzierungskosten und gleichen Steuersätzen für Leasinggeber und Leasingnehmer würde das Leasing gegenüber alternativen Finanzierungsmöglichkeiten keine Vorteile bieten. Erst aus derartigen Unterschieden resultieren Vorteile, die das Leasing lohnend machen (Drukarczyk 1993).
- 65 Vor Abschluß eines Vertrages analysieren Leasinggesellschaften in der Regel die letzten drei Jahresabschlüsse des potentiellen Leasingnehmers.
- 66 Im Rahmen des Jahressteuergesetzes 1996 wurde die Investitionszulage neu geregelt. Die Grundzulage für das Verarbeitende Gewerbe wurde verlängert. Für die übrigen Wirtschaftszweige soll sie — außer für mittelständische Betriebe, die eine erhöhte Zulage erhalten — Ende 1996 auslaufen.
- 67 Ist das geleaste Investitionsgut zulagenbegünstigt, wird die Investitionszulage in der Regel vom Leasinggeber an den Leasingnehmer weitergegeben. Der Bundesverband Deutscher Leasinggesellschaften e.V. hat seine Mitgliedsunternehmen hierzu aufgefordert. Die Betriebsprüfungen durch das Bundesministerium für Finanzen und dessen nachgeordnete Stellen gewährleisten, daß die Investitionszulage tatsächlich an den Leasingnehmer weitergeleitet wird (mündliche Information von Herrn Dr. Eckstein, BDL e.V., am 26. Juni 1996).
- 68 Diese Fertigung hat eine jahrzehntelange Tradition in dieser Region des Osterzgebirges. Weltbekannt sind z.B. die Uhrenwerke in Glashütte geworden.
- 69 Am alten Standort im Stadtzentrum konnten aufgrund von Gebäude- und Leitungsschäden nur 30 vH der bezogenen Heizenergie in Wärme umgesetzt werden. Derartige Energieverluste und weitere standortbezogene Aufwendungen (Wartungspersonal) verursachten Kosten in Millionenhöhe.

Literaturverzeichnis

- Amin, T., und N. Thrift (1992). Neo-Marshallian Nodes in Global Networks. *International Journal of Urban and Regional Research* 16 (4): 571–587.
- Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (1996). Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 1996. Berlin.
- Biehl, D., E. Hußmann, K. Rauenberg, S. Schnyder und V. Südmeyer (1975). *Bestimmungsgründe des regionalen Entwicklungspotentials: Infrastruktur, Agglomeration und sektorale Wirtschaftsstruktur*. Kieler Studien 133. Tübingen.
- BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft) (1996). Bilanz der Wirtschaftsförderung des Bundes in Ostdeutschland bis Ende 1995. BMWi-Dokumentation 396. Bonn.
- Bode, E. (1996). Ursachen regionaler Wachstumsunterschiede: Wachstumstheoretische Erklärungsansätze. Kieler Arbeitspapiere 740. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Bofinger, P. (1995). Die internationale Wettbewerbsfähigkeit ganzer Volkswirtschaften: Ein Phänomen auf der Suche nach einer Theorie. *Kredit und Kapital* 28 (4): 467–497.
- Boss, A., und A. Rosenschon (1996). Öffentliche Transferleistungen zur Finanzierung der deutschen Einheit: Eine Bestandsaufnahme. Kieler Diskussionsbeiträge 269. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Brezis, E.S., P. Krugman und D. Tsiddon (1993). Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership. *American Economic Review* 83 (5): 1211–1219.
- Brusco, S. (1990). The Idea of the Industrial District: Its Genesis. In F. Pyke et al. (Hrsg.), *Industrial Districts and Inter-Firm Co-Operation in Italy*. Genf.
- Bundesverband Deutscher Banken (1996). *Daten, Fakten, Argumente: Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen. Zur Bereitstellung von Risikokapital in Deutschland*. Köln.
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (o.J.). BVK-Statistik 1994: Das Jahr 1994 in Zahlen. Berlin.
- Casson, M. (1995). *Studies in the Economics of Trust*. Volume Two: *The Organization of International Business*. Aldershot.
- Deutsche Ausgleichsbank (1995). *Ost-Betriebe: Zwischen Wachstumsdynamik und Liquiditätsengpässen. Panelbefragung bei ostdeutschen Betrieben, die 1990 mit Eigenkapitalhilfe gefördert wurden*. Bonn.
- (1996). *Zur Eigenkapitalausstattung ostdeutscher Existenzgründungen in der Frühentwicklungsphase: Ergebnisse einer Bilanzstrukturanalyse bei jungen ostdeutschen Unternehmen, die im Rahmen von Erweiterungsinvestitionen mit Eigenkapitalhilfe gefördert wurden*. Bonn.
- Deutsche Bundesbank (1995). Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahre 1993. *Monatsbericht* 47 (7): 57–66.
- (1996). *Geschäftsbericht 1995*. Frankfurt am Main.
- DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) (1995a). Forschung und Entwicklung in Ostdeutschland. *Wochenbericht* 62 (6): 143–153.
- (1995b). Nach wie vor große Defizite beim ostdeutschen Kapitalstock. *Wochenbericht* 62 (31): 535–544.

- (1996). Wie die ostdeutsche Industrie ihre Standortbedingungen sieht: Ergebnisse einer Umfrage. *Wochenbericht* 63 (15): 239–246.
- Drukarczyk, J. (1993). *Finanzierung*. Stuttgart.
- Elßer, S. (1994). Auswertung der Bilanzdaten ostdeutscher Unternehmen. Aktuelle volkswirtschaftliche Themen 8. Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt am Main.
- GEWIPLAN (Gesellschaft für Wirtschaftsförderung und Marktplanung mbH) (1995). Technologiepolitik in Sachsen-Anhalt. Kurzfassung.
- Görzig, B., und G. Noack (1995). Kennziffern für das verarbeitende Gewerbe Ostdeutschlands 1991 bis 1994. Berlin (mimeo).
- Görzig, B., M. Gornig und E. Schulz (1994). *Quantitative Szenarien zur Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung in Deutschland bis zum Jahr 2000*. Beiträge zur Strukturforschung 150. Berlin.
- Grossman, G.M., und E. Helpman (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, Mass.
- Harhoff, D., G. Licht et al. (1996). *Innovationsaktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen: Ergebnisse des Mannheimer Innovationspanels*. Schriftenreihe des ZEW 8. Baden-Baden.
- ifo Institut für Wirtschaftsforschung (1995). Wasserversorgung investiert erneut mehr als 4 Mrd. DM: Ostdeutscher Nachholbedarf erfordert überproportionale Investitionsanstrengungen. *ifo Schnelldienst* 48 (34): 13–22.
- (1996a). Innovationstätigkeit und Aspekte ihrer Förderung in den neuen Bundesländern. *ifo Schnelldienst* 49 (9): 6–13.
- (1996b). Der Um- und Neubau der ostdeutschen Wirtschaft im Spiegel der Investitionstätigkeit. *ifo Schnelldienst* 49 (13): 8–21.
- ifo und IWH (ifo Institut für Wirtschaftsforschung und Institut für Wirtschaftsforschung Halle) (1994). *Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft in den neuen Bundesländern*. ifo Studien zur Strukturforschung 18. München.
- Institut für Marktforschung (1995a). Stand und Perspektiven der absatzwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ostdeutscher Produzenten. Teilstudie: Befragung ostdeutscher Hersteller. Leipzig.
- (1995b). Stand und Perspektiven der absatzwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ostdeutscher Produzenten. Teilstudie: Befragung des Handels. Leipzig.
- Johanson, J., und L.-G. Mattson (1987). Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach. *International Studies of Management and Organization* 17 (1): 34–48.
- Kaufmann, F., und L. Kokalj (1996). *Risikokapitalmärkte für mittelständische Unternehmen*. Schriften zur Mittelstandsforschung 68. Bonn.
- König, H., und A. Spielkamp (1995). Mittelständische Innovatoren als Quelle deutscher Wettbewerbsfähigkeit. In Verband Innovativer Unternehmen (Hrsg.), *Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie durch mittelfristig verlässliche staatliche Unterstützung unternehmerischer Innovationsstrategien*. Berlin.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (1996). Ergebnisse der Bilanzauswertung ost- und westdeutscher Unternehmen für das Jahr 1994. Manuskript. Frankfurt am Main.

- Krieger-Boden, C. (1995). *Die räumliche Dimension in der Wachstumstheorie: Ältere und neuere Erklärungsansätze*. Kiel.
- Krugman, P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics* 9 (4): 469–479.
- (1991). *Geography and Trade*. Cambridge, Mass.
- (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs* 73 (2): 28–44.
- Müller, A. (1995). Modellrechnungen zur Höhe des gesamtdeutschen Kapitalstocks und Schätzung des Produktionspotentials. Gutachten des ifo-Instituts im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft. München (mimeo).
- Müller-Kästner, B. (1995). Die Entwicklung der Eigenkapitalsituation deutscher Unternehmen. Manuskript. o. O.
- Nassua, T. (1995). *Absatzprobleme ostdeutscher Konsum- und Produktionsgüterhersteller*. ifo Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen 49. München.
- North, D.C. (1955). Location Theory and Regional Economic Growth. *Journal of Political Economy* 63 (3): 243–258.
- (1995). Institutional Competition. In H. Siebert (Hrsg.), *Locational Competition in the World Economy*. Symposium 1994. Tübingen.
- Oates, W.E. (1972). *Fiscal Federalism*. New York.
- Romer, P.M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy* 98 (5): 71–102.
- SV-Wissenschaftsstatistik GmbH (1995). Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft: Ergebnisse 1993, 1994, Planung 1995. *FuE-Info* (Dezember).
- Tiebout, C.M. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures. *Journal of Political Economy* 64 (5): 416–424.
- Weichert, R. (1987). *Probleme des Risikokapitalmarktes in der Bundesrepublik: Ursachen, Auswirkungen, Lösungsmöglichkeiten*. Kieler Studie 213. Tübingen.

Stichwortverzeichnis

- Absatz 9, 36, 43, 61, 71, 81, 85
 Absatzberatung 48
 Absatzförderung, *siehe* Förderung
 Absatzmarkt 43, 48, 50, 66, 68, 70, 73
 Absatzpotential 10, 48
 Agglomeration 8 ff., 12, 87
 Äquivalenzprinzip 12
 Arbeitslosigkeit 6, 72
 Arbeitsmarkt 6
 Außenhandelstheorie 9–11
 Automobilindustrie 43, 74 f.
 Ballungszentrum, *siehe* Agglomeration
 Baugewerbe 6, 14, 22, 55, 81, 62*
 Baustoffindustrie 35
 Bauwirtschaft, *siehe* Baugewerbe
 Bergbau 22, 36
 Beteiligungsfonds Ost 51, 72
 Beteiligungsgesellschaften 51–53
 Beteiligungskapital 52, 54, 56, 39*, 41*, 42*
 Beteiligungsmarkt 52 f.
 Beteiligungsprogramme 51
 Betriebsgröße 46 f.
 Betriebsgrößenstruktur 47
 Bruttowertschöpfung 20, 24, 40, 7*
 Chemieindustrie 22, 26, 36, 41, 30*
 current ratio, *siehe* Liquiditätsgrad
 Deutsche Ausgleichsbank (DtA) 51, 57 f., 66, 48*,
 50*, 57*
 Dienstleistungen, *siehe*
 · Dienstleistungsunternehmen
 Dienstleistungsgewerbe, *siehe*
 · Dienstleistungsunternehmen
 Dienstleistungsunternehmen 6, 81, 87, 49*
 Druckgewerbe 22, 36
 economies of scope, *siehe* Verbundvorteile
 Eigenfinanzierung, *siehe* Finanzierung
 Eigenkapital 13, 50–52, 54–56, 61, 64, 67 f., 70, 72,
 81, 83 f., 87, 94 f.
 Eigenkapitalausstattung 13, 50–52, 54 f., 57–59, 61,
 63, 70
 Eigenkapitalbeschaffung 51
 Eigenkapitalhilfe 48, 51, 57 f., 72, 94
 Eigenkapitalhilfeprogramm, *siehe* Eigenkapitalhilfe
 Eigenkapitalquote 51 f., 54–58, 67 f., 49*
 Eigenkapitalrentabilität 68
 Eigenkapitalschwäche 13, 67
 Eigenmittel, *siehe* Eigenkapital
 Einkaufsoffensive Ost 48, 84
 Einzelhandel, *siehe* Handel
 eisenschaffende Industrie 26
 Elektroindustrie 22, 41
 Elektrotechnik, *siehe* Elektroindustrie
 Energie- und Wasserwirtschaft 25
 Energieintensität 27
 Energieversorgungsunternehmen 27 f., 29, 17*
 Ergänzungsinvestitionen, *siehe* Investitionen
 Ernährungsgewerbe, *siehe* Nahrungs- und
 Genußmittelgewerbe
 ERP 51, 84
 Erweiterungsinvestitionen, *siehe* Investitionen
 Exportbasis 9 f., 86 f.
 Exportbasis-Konzept, *siehe* Exportbasis
 Externalitäten, *siehe* externe Effekte
 externe Effekte 10, 12, 86
 Facheinzelhandel, *siehe* Handel
 Fachhandel, *siehe* Handel
 Fahrzeugbau 22, 41, 30*
 Faktorausstattung 9, 12
 Fertigungstiefe 8, 76, 78
 Finanzierung 14, 16, 19, 27, 43, 50 f., 55, 59, 62, 66,
 72, 85, 95, 44*, 52*, 64*
 Finanzierungsengpässe, *siehe* Finanzierung
 Finanzierungsprobleme, *siehe* Finanzierung
 Finanzmärkte 50 f.
 Förderbanken 51, 54
 Förderinstrumente, *siehe* Fördermaßnahmen

* Nummer der Endnote

- Fördermaßnahmen 13, 42, 48, 50 f., 58, 66, 72, 83, 85 f., 94 f.
- Fördermittel 42, 51, 70, 72, 75, 86 f.
- Förderpolitik, *siehe* Förderung
- Förderprogramme, *siehe* Fördermaßnahmen
- Förderung 7, 50 f., 58, 68, 84–87
- Fremdfinanzierung, *siehe* Finanzierung
- Fremdkapital 59, 61, 64
- Fremdkapitalquote 68
- FuE-Aktivitäten 38 ff., 81
- FuE-Förderung, *siehe* Förderung
- FuE-Intensität 40 ff.
- FuE-Potential 39
- Gesamtkapitalrentabilität 68
- Glas- und Keramikgewerbe 6
- Grenzerträge, sinkende 10
- Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe 26, 34
- Gummiverarbeitung 26, 36
- Handel 6, 24, 26, 37, 45–47, 62*
- Holzgewerbe 41
- industrial districts, *siehe* Netzwerke
- Infrastruktur 6 ff., 12, 22, 84–86
- Innenfinanzierung, *siehe* Finanzierung
- Innovation 10, 37–39, 41 ff., 84
- Innovationsaktivitäten, *siehe* Innovation
- Innovationsengpässe 42
- Innovationsforschung 39
- Innovationsneigung 38
- Innovationstätigkeit, *siehe* Innovation
- Integration, vertikale 8
- Investitionen 6 f., 25 f., 29, 50, 57 f., 61, 66, 68, 70, 72, 74, 77, 79 f., 84, 86, 56*
- Investitionsförderung, *siehe* Förderung
- Investitionsgüter 66, 67*
- Investitionsgütergewerbe 34
- Investitionstätigkeit 6, 37 ff., 82
- Investitionszulage 51, 67, 33*, 66*, 67*
- Investitionszuschuß 51, 70, 33*
- Kapitalintensität 26, 15*
- Kapitalmarkt 51, 56, 67
- Kapitalstock 11, 24 f., 11*
- Kommunikationskosten, *siehe* Transaktionskosten
- Konjunktur 5, 6
- Konsolidierungsfonds 51, 36*
- Konsumgüter 37, 45
- Konzentration, räumliche, *siehe* Agglomeration
- Kooperationsbörsen 84
- Kooperationsformen 42
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) 51, 56, 50*–52*
- „leapfrogging“-Modell 11
- Leasing 66 f., 64*
- Liquidität 64 f.
- Liquiditätsbedarf 64
- Liquiditätsgrad 64 f.
- Liquiditätsmanagement 65 f.
- Lizenzproduktion 11
- Lohnkosten 20, 79 f., 87, 15*
- Lohnnebenkosten 70, 85, 87
- Lohnniveau 9, 77, 87
- Lohnpolitik 80
- Lohnquote 20
- Lohnstückkosten 20, 22 f., 24, 87
- Lohnsumme 20
- Lohnveredelung 11
- Lohnzusatzkosten, *siehe* Lohnnebenkosten
- Märkte
 - internationale 6, 9, 48
 - lokale 9 ff., 13, 22, 37, 48
 - regionale 9, 37, 48, 83
 - überregionale 6, 9, 48, 84, 87
- Marktwirtschaft 5, 51, 69
- Marktzugangsbeschränkungen 7
- Maschinenbau 22, 41, 74
- Massenproduktion 8
- Mineralölverarbeitung 26, 36
- Modelle
 - außenhandelstheoretische 9
 - industriökonomische 11
 - organisationstheoretische 11
 - regionalökonomische 8
 - wachstumstheoretische 10

* Nummer der Endnote

- Nahrungs- und Genußmittelgewerbe 22, 34, 40
 Netzwerkaktivitäten 8
 Netzwerke 8 f., 11 f., 43, 45, 84, 86, 21*
 Patentstatistik 38
 Potentialfaktoren 7
 Produktinnovation, *siehe* Innovation
 Produktionsfaktoren 8
 Produktionsgüter 45
 Produktionskosten 9 f., 14
 Produktivität 9, 24, 27, 71, 77, 79
 Produktivitätslücke 24, 72
 Produktivitätsniveau, *siehe* Produktivität
 Produktlebenszyklus 8, 37
 Produktqualität 37, 43
 Produktzyklus, *siehe* Produktlebenszyklus
 Regionalökonomie 8, 11
 Regionalpolitik 10
 Regionaltheorie, *siehe* Regionalökonomie
 Risikokapital 63, 66, 68, 87
 Schienenfahrzeugbau, *siehe* Fahrzeugbau
 Sektor
 Export- 10
 lokaler 10
 tertiärer 6
 Unternehmens- 6
 Verkehrs- 6
 Skalenerträge
 konstante 10
 steigende 10
 „spillover“-Effekte 10, 86
 Standortbedingungen, *siehe* Standortfaktoren
 Standortfaktoren 7, 9, 12, 54, 74, 85
 Standortkriterien, *siehe* Standortfaktoren
 Standortnachteile 7 f., 27, 85 f.
 Standortpolitik 86
 Standortqualität 8, 14, 85
 Standortschwächen, *siehe* Standortnachteile
 Standortvorteile 8
 Steine und Erden 6, 22, 36, 40
 Straßenfahrzeugbau, *siehe* Fahrzeugbau
 strategische Allianzen 11
 Stromversorgung 27 f., 29
 Stromversorgungsunternehmen, *siehe*
 Energieversorgungsunternehmen
 Strukturwandel 11
 Substitutionskonkurrenz 30
 Subventionen 24
 sunk costs 43
 Textil- und Bekleidungsindustrie 41
 Theorie der öffentlichen Güter 12
 Tiebout-Gleichgewicht 12
 Transaktionskosten 8 f., 86, 25*
 Transferzahlungen 13
 Transformationsprozeß 11, 40, 87
 Transportkosten 8 ff., 23*
 Treuhandanstalt 15, 18, 47, 51 f., 55, 69, 76, 78 f., 82,
 84, 46*
 Unternehmensnetzwerk, *siehe* Netzwerke
 Venture-Capital-Programm 51, 37*
 Verarbeitendes Gewerbe 6, 14, 20–22, 25 f., 34, 40,
 46 f., 55, 67, 76, 87, 16*, 51*, 58*, 62*
 Verbrauchsgüter, *siehe* Konsumgüter
 Verbrauchsgütergewerbe 34
 Verbundvorteile 8, 12
 Verkehrsinfrastruktur, *siehe* Infrastruktur
 Verkehr und Nachrichtenübermittlung 24 f.
 Versorgungsbetriebe
 ostdeutsche 29, 31
 regionale 31
 Vertrieb 37, 61, 69, 74
 Vertriebsnetz 48
 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 20, 22, 8*
 Wachstum, wirtschaftliches 5, 7
 Wachstumshemmnisse 6, 11 f., 14, 75, 83
 Wachstumsknoten, *siehe* Wachstumspol
 Wachstumspfad 8
 Wachstumspol 9, 87
 Wachstumspotential 9, 64, 80, 86
 Wachstumsprozeß 8, 10, 12, 86 f.
 Wachstumsschwächen, *siehe* Wachstumshemmnisse
 Wachstumstheorie, neue 10 f.
 Wasserversorgung, *siehe* Wasserwirtschaft

* Nummer der Endnote

Wertschöpfung 40

 nominale 20

 reale 20

Wertschöpfungskette 11

Wettbewerbsfähigkeit 7, 33 f., 38, 50, 61, 74, 84–86

Wirtschaftsförderung, *siehe* Förderung

Wirtschaftssektor 39

Wirtschaftsstruktur 26, 40

Wissenstransfer 11

Wohnungswirtschaft 24, 25