



**Überregionale Absatztätigkeit der  
ostdeutschen Industrie**

**– eine empirische Analyse anhand der Daten des IAB-  
Betriebspanels –**

*Brigitte Loose und Udo Ludwig*

Dezember 2001

Nr. 153

**Diskussionspapiere**  
*Discussion Papers*

**Abteilung:** Konjunktur und Wachstum

Autoren: Dr. Brigitte Loose E-Mail: [blo@iwh-halle.de](mailto:blo@iwh-halle.de) Tel.: (0345) 77 53 805  
Dr. Udo Ludwig E-Mail: [ldw@iwh-halle.de](mailto:ldw@iwh-halle.de) Tel.: (0345) 77 53 800

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

Die Autoren stellen hier Ergebnisse ihrer Untersuchungen innerhalb eines Forschungsprojektes einem größeren Interessentenkreis zur Verfügung. Fragen, Kritiken und Anregungen sind deshalb jederzeit erwünscht.

Herausgeber:

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE (IWH)

Postanschrift: Postfach 11 03 61, 06017 Halle (Saale)

Hausanschrift: Kleine Märkerstraße 8, 06108 Halle (Saale)

Telefon: (03 45) 77 53-60

Telefax: (03 45) 77 53-8 20

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

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
1 Ostdeutsche „Zahlungsbilanz“ und Entwicklung des Auslandsumsatzes des Verarbeitenden Gewerbes in den neunziger Jahren .....	4
2 Wirtschaftstheoretische Ausgangspunkte der Untersuchung .....	9
3 Datengrundlage und Methoden der Untersuchung .....	10
4 Ergebnisse der Untersuchung .....	12
4.1 Strukturelle Merkmale der Betriebe und Absatzmärkte .....	12
4.1.1 Überregionale Absatzstruktur nach Märkten und Gütergruppen .....	12
4.1.2 Überregionale Absatzstruktur nach Märkten und Betriebsgrößen .....	15
4.1.3 Überregionale Absatzstruktur und Eigentümerstatus der Betriebe .....	19
4.1.4 Überregionale Absatzstruktur nach Betriebsform und Alter der Betriebe ...	21
4.2 Überregionaler Absatz und betriebsinterne Aktivitäten .....	23
4.2.1 Überregionales Absatzengagement und betriebliche Innovations- und Investitionsaktivitäten .....	23
4.2.2 Überregionales Absatzengagement und organisatorische Maßnahmen .....	25
4.2.3 Überregionales Absatzengagement und betrieblicher Personalbestand .....	27
4.2.4 Überregionales Absatzengagement und Lohnkostenbelastung .....	28
4.3 Ergebnisse der multivariaten Untersuchung .....	30
4.4 Ertragslage, Personal- und Umsatzentwicklung der Betriebe mit über- regionaler Absatztätigkeit .....	33
5 Zusammenfassung .....	37
Literatur	

## 1 Ostdeutsche „Zahlungsbilanz“ und Entwicklung des Auslandsumsatzes des Verarbeitenden Gewerbes in den neunziger Jahren

Seit der deutsch-deutschen Vereinigung bleibt in den neuen Bundesländern das Angebot an Gütern aus heimischer Produktion weit hinter der Nachfrage zurück. Die vor Ort erwirtschafteten Einkommen reichten Ende der neunziger Jahre nur zu etwa 70% aus, um die Käufe der Unternehmen, der privaten Haushalte und des Staates zu sichern. Der andere Teil wird durch Finanztransfers aus dem früheren Bundesgebiet gedeckt. Güterseitig wird die Lücke zwischen Produktion und Nachfrage durch Waren- und Dienstleistungseinfuhren aus dem früheren Bundesgebiet und der übrigen Welt geschlossen.

Das Ungleichgewicht zwischen Nachfrage und Produktion in Ostdeutschland besteht seit der Öffnung des Marktes der DDR für westdeutsche und internationale Anbieter im deutsch-deutschen Vereinigungsprozess. Es entstand vor allem im Ergebnis der unzureichenden Wettbewerbsfähigkeit des staatlich gelenkten Unternehmenssektors in der DDR und war zu Beginn der neunziger Jahre prozentual sehr groß. Trotz hoher Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts hat in den Folgejahren der kräftige Anstieg der privaten und staatlichen Konsumausgaben, aber auch der Investitionsausgaben zunächst sogar für eine absolut größer werdende Lücke zwischen inländischer Nachfrage und gesamtwirtschaftlicher Produktion in Ostdeutschland (ohne Berlin) geführt. Erst in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre wurde mit dem Rückgang der Investitionsaktivitäten – und hier insbesondere der bislang überdimensionierten Bauinvestitionen – sowie mit der deutlich verlangsamten Zunahme des Staatskonsums die weitere Öffnung der Schere zwischen Nachfrage und Produktion gestoppt. Die wertmäßig größte Diskrepanz bestand 1995 mit 211 Mrd. DM bei einem Bruttoinlandsprodukt von 393 Mrd. DM. Seit 1996 schließt sich die Schere trotz schneller steigender Konsumausgaben der privaten Haushalte als der gesamtwirtschaftlichen Produktion allmählich von Jahr zu Jahr. Im Jahr 1999 betrug der Nachfrageüberhang bzw. die Produktionslücke rund 40% des Bruttoinlandsprodukts. Zu Beginn der neunziger Jahre lag diese Relation bei 80%, bezogen auf ein nicht einmal halb so großes Bruttoinlandsprodukt wie am Ende des Jahrzehnts.

Der Nachfrageüberhang entspricht in etwa dem Überschuss der Einfuhr nach Ostdeutschland gegenüber der Ausfuhr aus diesem Wirtschaftsgebiet.<sup>1</sup> Sein Rückgang seit 1996 impliziert bei wachsender Ausfuhr an Waren und Dienstleistungen einen vergleichsweise langsamen Anstieg der Einfuhr, deren Stagnation oder sogar Rückgang. Beim Handel mit dem Ausland halten sich Exporte und Importe seit Jahren etwa die Waage, so dass Tempoverschiebungen zwischen

---

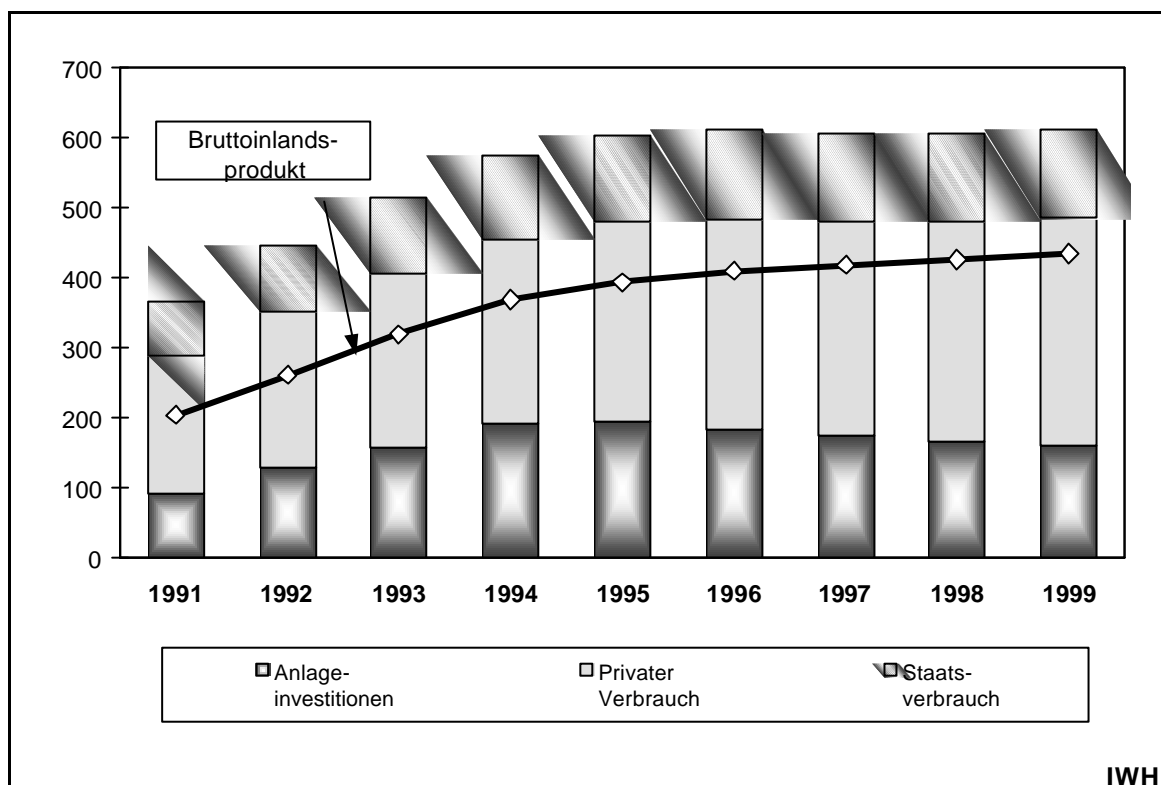
<sup>1</sup> Streng genommen gehört auch die Vorratsveränderung zu dieser Größe, da gemäß Verwendungsgleichung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) gilt:

$$\text{BIP} - \text{Konsum} - \text{Anlageinvestitionen} = \text{Ausfuhr} - \text{Einfuhr} + \text{Vorratsveränderung.}$$

Die Vorratsveränderung ist nicht bekannt, aber aus der Kenntnis ihrer gesamtdeutschen Größe wohl ohne Bedeutung für die Gesamtaussage zur Produktionslücke in der Region Ostdeutschland.

den Lieferungen ostdeutscher Waren und Dienste in das frühere Bundesgebiet gegenüber den Bezügen den Ausschlag für die Reduzierung des Defizits in der ostdeutschen „Zahlungsbilanz“ gegeben haben dürften.

Abbildung 1:  
Ostdeutsches Bruttoinlandsprodukt und die Komponenten seiner Inlandsverwendung<sup>a</sup>  
- in Mrd. DM zu jeweiligen Preisen -



<sup>a</sup> Staatsverbrauch und Anlageinvestitionen 1999: Schätzungen des IWH.

Quellen: Arbeitskreis VGR der Länder; Berechnungen des IWH.

Ein ökonomisch funktionsfähiges Gebiet kann nur dann entstehen, wenn die Bewohner in der Lage sind, ihren Verbrauch von auswärts bezogenen Gütern durch die Bereitstellung von auswärts tauschfähigen Produkten selber zu bezahlen (Lamberts 1993: 17f.). Jeder Wirtschaftsraum ist damit auf eine eigene regionale Exportbasis, das heißt auf Betriebe und Unternehmen angewiesen, die ihre Güter auch mit Gewinn außerhalb des Wirtschaftsraums verkaufen können. Nimmt man die regionalen Bevölkerungsanteile als Orientierungsgröße für die Exportbasis in Deutschland, so ist der Beitrag Ostdeutschlands zum gesamten Export aus Deutschland mit rund vier Prozent viel zu gering für die Funktionsfähigkeit dieses Wirtschaftsraums aus eigener Kraft. Es gibt jedoch Fortschritte.

So richtet sich das Verarbeitende Gewerbe, der Hauptbereich für die Herstellung handelbarer Güter, seit Mitte der neunziger Jahre wieder verstärkt auf die Weltmärkte aus. Im Jahr 2000

wurde reichlich ein Fünftel seiner Produktion im Ausland abgesetzt. Die vier exportstärksten Branchen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes stellten im Jahr 2000 zwei Drittel des Auslandsumsatzes. Die exportstärksten Branchen waren - gemessen am Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz (Exportquote) - zugleich die exportintensivsten. Das sind wie in Westdeutschland der Fahrzeugbau, die chemische Industrie, der Maschinenbau sowie die Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten, Feinmechanik und Optik (vgl. Tabelle 1 und 2). Daran schließen sich in Ostdeutschland das Holzgewerbe, die Textil- und Bekleidungsindustrie, die Metallerzeugung und -bearbeitung, das Papier-, Verlags- und Druckgewerbe und andere Zweige des Verbrauchsgütergewerbes an. Mit Ausnahme des Holzgewerbes und des Papier-, Verlags- und Druckgewerbes, die in Westdeutschland hintere Ränge einnehmen, lehnt sich auch hier die Orientierung auf die Weltmärkte an westdeutsche Maßstäbe an. Nimmt man die Exportquote der Branchen in Westdeutschland als Referenzgröße, so sind die Rückstände aber immer noch groß, bei den exportintensivsten Branchen jedoch am geringsten. Der Abstand zu Westdeutschland steigt tendenziell mit der abnehmenden Bedeutung der Branchen für den Auslandsumsatz. Ausnahmen bilden das Holzgewerbe in Ostdeutschland, dessen Exportquote weit über der in Westdeutschland liegt, und das Papier-, Verlags- und Druckgewerbe, das eine überdurchschnittlich hohe Exportquote in Ostdeutschland aufweist.

Tabelle 1:

Exportquoten des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes nach Branchen<sup>a</sup>  
 - Anteil des Auslandsumsatzes am Umsatz insgesamt in % -

	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Nachr.:	ABL=
									ABL	100
									2000	2000
Verarbeitendes Gewerbe	16,2	13,6	12,2	12,5	15,3	18,4	19,1	21,6	37,7	57
Verarbeitendes Gewerbe ohne Fahrzeugbau	14,3	12,3	11,3	12,0	14,6	15,0	15,5	17,8	32,8	54
darunter Branchen nach der Exportintensität										
Fahrzeugbau	38,0	24,1	19,8	17,3	20,9	41,8	42,5	46,8	58,1	81
Chemische Industrie	25,0	24,7	23,9	24,5	28,0	27,7	28,8	32,4	51,2	63
Herst. von Büromaschinen, DV-Geräten; Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik	13,3	14,0	14,2	17,3	24,7	24,5	25,5	28,0	44,5	63
Maschinenbau	27,4	28,5	22,4	21,1	25,7	25,9	25,6	27,0	49,4	55
Holzgewerbe	1,9	4,1	7,7	10,1	13,2	15,3	19,4	22,6	14,8	153
Textil- und Bekleidungsindustrie	13,2	11,4	15,8	17,3	20,0	18,7	18,6	20,2	33,4	60
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	15,2	6,8	7,2	8,8	10,3	11,5	14,2	19,8	30,7	64
Metallerzeugung- und -bearbeitung	13,3	9,7	10,9	12,9	14,5	14,9	15,2	17,8	29,6	60
Papier-, Verlags- und Druckgewerbe			14,1	13,8	15,7	15,9	14,3	16,4	18,8	87
Herstellung von Möbeln, Schmuck u.a.			8,8	8,7	8,9	9,4	9,9	11,2	22,4	50
Glasgewerbe, Keramik	7,6	4,7	3,5	4,1	5,9	7,0	8,2	10,4	20,9	50
Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	3,9	6,3	6,1	6,1	6,2	6,5	6,5	6,9	12,3	56

<sup>a</sup> Diese Tabelle spiegelt den Anstieg der Exportquote insgesamt verzerrt wider, da die Buchungen des Statistischen Bundesamtes einen Strukturbruch beim Übergang von 1997 zu 1998 enthalten. Der Datensprung kommt vom Fahrzeugbau, steht jedoch im Widerspruch zu den einschlägigen Veröffentlichungen der Statistischen Landesämter. Danach erhöhte sich die Quote seit 1995 stetiger. Im Längsschnitt ist daher die Betrachtung der Reihe Verarbeitendes Gewerbe ohne Fahrzeugbau aussagekräftiger.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Tabelle 2:

Struktur des Auslandsumsatzes des Verarbeitenden Gewerbes Ostdeutschlands nach Branchen  
- Anteil des Auslandsumsatzes der Branchen am gesamten Auslandsumsatz des Verarbeitenden Gewerbes in % -

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Nachr.: ABL	ABL= 100
										2000
Verarbeitendes Gewerbe	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Fahrzeugbau <sup>a</sup>	19,3	20,6	16,4	13,4	14,4	28,5	29,4	28,4	29,9	95
Herst. von Büromaschinen, DV-Geräten; Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik	9,6	9,6	11,1	13,7	17,2	15,1	15,5	16,4	16,1	102
Chemische Industrie	13,3	14,1	14,8	13,6	13,5	10,5	10,5	11,9	14,4	83
Maschinenbau	26,0	20,5	17,5	15,8	15,7	12,7	12,0	10,1	16,2	62
Metallerzeugung- und -bearbeitung	8,8	9,8	11,6	13,1	11,7	10,2	9,7	10,1	7,9	128
Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	10,8	10,6	10,3	10,3	8,5	6,9	6,3	5,6	3,3	170
Papier-, Verlags- und Druckgewerbe			6,6	6,4	5,8	4,8	4,2	4,2	2,9	145
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	1,4	2,0	2,3	2,9	2,8	2,6	3,2	3,9	3,2	122
Glasgewerbe, Keramik	2,7	2,8	2,6	2,9	3,2	2,8	3,1	3,0	1,4	214
Holzgewerbe	0,4	1,0	1,2	1,6	1,8	1,8	2,4	2,4	0,5	480
Textil- und Bekleidungsindustrie	1,9	2,3	2,8	3,0	2,8	2,2	1,9	1,8	1,8	100
Herstellung von Möbeln, Schmuck u.a., Recycling			2,3	2,3	1,9	1,7	1,6	1,5	1,4	107

<sup>a</sup> Der Anteil des Fahrzeugbaus wird in den Jahren 1995 bis 1997 zu niedrig ausgewiesen. Vgl. Fußnote Tabelle 1.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Der Beitrag des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland zum Export an Industriegütern aus Deutschland ist aber trotz kontinuierlicher Verbesserung seit Mitte der neunziger Jahre auf nur knapp fünf Prozent gestiegen.

Ostdeutschland sieht sich weiterhin der Alternative gegenüber: entweder auf lange Sicht von Finanztransfers leben oder die eigene Produktion stärken, die Beschäftigung erweitern und selbst mehr Einkommen erwirtschaften. Mit der Ausweitung von Produktion und Beschäftigung können zugleich Marktanteile in der Region zurückgewonnen und/oder der Absatz von Waren und Dienstleistungen ostdeutscher Herkunft außerhalb des Gebiets erhöht werden. Der Abbau des Defizits in der regionalen „Zahlungsbilanz“ kann so fortgesetzt werden. In dieser Studie wird die Alternative Exportorientierung in einem weiten Sinne, d. h. als Absatzorientierung im überregionalen Umfeld, das neben dem Ausland auch das frühere



Bundesgebiet einschließt, näher untersucht. Dabei wird den Fragen nachgegangen: Welche Betriebe beteiligen sich am überregionalen Absatz? Wo liegen ihre Hauptmärkte außerhalb der Region? Welche innerbetrieblichen Faktoren stehen in einem empirisch nachweisbaren Zusammenhang zur überregionalen Absatztätigkeit? Besteht eine Beziehung zwischen der Stärke des überregionalen Absatzes und der Ertragslage? Untersuchungsobjekt ist der wichtigste Wirtschaftsbereich für die Herstellung handelbarer Güter, das Verarbeitende Gewerbe.

## **2 Wirtschaftstheoretische Ausgangspunkte der Untersuchung**

Die Absatzorientierung der Betriebe lenkt das Augenmerk auf die verschiedenen Seiten des Tauschs handelbarer, marktgängiger Güter. Bei der Vorbereitung und Ausführung von Tauschhandlungen entstehen Transaktionskosten.<sup>2</sup> Im Allgemeinen unterscheidet man zwischen: Such- und Informationskosten, Verhandlungs- und Entscheidungskosten sowie Überwachungs- und Durchsetzungskosten (Richter/Furubotn 1996: 35 sowie Cheung 1987: 56). Stehen für einen bestimmten Tauschakt unterschiedliche Möglichkeiten zur Auswahl, können sie nach der Höhe der jeweils anfallenden Kosten geordnet und bewertet werden. Zieht man als solche Möglichkeit verschiedene Märkte in Betracht, so rückt deren Lage und Beschaffenheit in den Mittelpunkt der Analyse. Einfluss auf die Höhe der Tauschkosten haben dann nicht nur die Transportkosten, die vor allem von der Entfernung des Bestimmungsortes und der Wahl des Transportmittels abhängen, sondern auch die Barrieren für den Marktzutritt. Letztere sind vermutlich höher und ihre Überwindung ist teurer, wenn der Absatzmarkt außerhalb des nationalen Wirtschaftsgebietes gewählt wird. Im Ausland sind deshalb zusätzliche Transaktionskosten gegenüber der Vermarktung im Inland zu erwarten. Sie resultieren aus dem in der Regel andersartigen Rechts- und Vertragssystem, der Abwicklung der Geschäfte in Fremdwährungen, den Unterschieden in der Sprache, den Sitten und Gebräuchen. Die Transaktionskosten bei Auslandsgeschäften setzen sich im Wesentlichen aus Such- und Informationskosten über die Auslandsmärkte, Verhandlungs- und Vertragskosten, Versicherungskosten, Kosten zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs in fremden Währungen zusammen. Solche Kosten können erheblich sein und bereits im Produktionsprozess anfallen, wenn beispielsweise andere technische Normen oder Qualitätsstandards gelten als im Inland. Hinzu kommen Kosten für die Erteilung der Betriebsgenehmigung bzw. der Zulassungserlaubnis, Kosten für die Absatzorganisation und -kooperation mit Vertretern vor Ort, Werbungskosten. Hinreichend hohe Transaktionskosten machen es für einige Akteure unvorteilhaft, Tauschbeziehungen mit dem Ausland einzugehen (Hirshleifer 1984: 411).

---

<sup>2</sup> Transaktionskosten sind ein Untersuchungsgegenstand der Neuen Institutionenökonomie. Eine einheitliche Definition bzw. die nähere Erklärung dessen, was darunter zu verstehen ist, lassen noch auf sich warten. Sie können weit gefasst werden als „Kosten, die für die Vereinbarung und Verwirklichung einer arbeitsteiligen Leistungserstellung anfallen“ (Picot 1992: 80), aber auch eng als „Kosten, die entstehen, wenn Individuen in Austauschbeziehungen treten (z.B. Informations- und Koordinierungskosten).“ (Reuter 1994: 34)

Allerdings spielt auch die Wettbewerbssituation auf den Absatzmärkten eine Rolle. Ein scharfer Wettbewerb erhöht die Transaktionskosten und schränkt die Möglichkeiten ein, gewinnbringende Preise durchzusetzen, ein schwacher Wettbewerb verbessert solche Chancen.

### **3 Datengrundlage und Methoden der Untersuchung**

Über den Warenaustausch der neuen Bundesländer mit dem Ausland hält die amtliche Statistik einige Informationen bereit.<sup>3</sup> Angaben über den innerdeutschen Warenhandel zwischen dem früheren Bundesgebiet und dem Gebiet der neuen Bundesländer werden von der amtlichen Statistik seit Mitte der neunziger Jahre nicht mehr erhoben.<sup>4</sup> Außerdem kann mit den aggregierten Massendaten der amtlichen Statistik keine Auskunft über das betriebliche Absatzverhalten im Zusammenhang mit den Transaktionskosten gegeben werden. Dazu sind betriebsindividuelle Daten erforderlich, wie sie z. B. das Betriebspanel des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) bereit hält. Der Auswertung zugrunde liegen in der folgenden Untersuchung insbesondere Angaben aus den Erhebungswellen 1999 und 2000 für das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe, die Hinweise über die Absatzaktivitäten und deren erklärende Größen geben. Damit werden Aussagen zum Absatzverhalten der ostdeutschen Industrie im In- und Ausland für die Jahre 1998 und 1999 möglich.

Im Vorfeld wurde für den Untersuchungszeitraum die Panelstichprobe hinsichtlich der Verallgemeinerungsfähigkeit der Exportangaben geprüft (vgl. Tabelle 3). Als Referenzmaßstab diente die von der amtlichen Statistik ausgewiesene Exportquote der Betriebe von Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten. Eine vergleichsweise gute Annäherung an diese amtlichen Daten ergeben sich aus der Querschnittsanalyse der Paneldaten für die Jahre 1997 und 1999. Im Jahr 1998 wird jedoch die Exportquote durch „Ausreißer“ und ihre Gewichtung stark unterzeichnet. Demgegenüber wird das Auslandsgeschäft bei der Längsschnittanalyse für 1996 bis 2000 überzeichnet, und zwar um etwa zwei Prozentpunkte, wobei auch hier das Jahr 1998 aus dem Rahmen fällt. Zudem verringert sich bei dieser Betrachtung die Fallzahl mit 290 Betrieben wegen der starken Panelaufstockung in den Jahren 1999 und 2000 deutlich.

---

<sup>3</sup> So liegen mit dem Monatsbericht der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes in der Fachserie 4, Reihe 4.1.1 Daten zum In- und Auslandsumsatz und damit zu den durchschnittlichen Exportquoten, zum Exportwachstum und zur Exportstruktur vor.

<sup>4</sup> Die Statistik „Innerdeutscher Warenverkehr“ wurde zum 1. April 1995 eingestellt.

Tabelle 3:

Die überregionalen Absatzgebiete des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Lichte des IAB-Betriebspanels nach verschiedenen Hochrechnungsverfahren

-Absatz nach Regionen in % des Umsatzes insgesamt, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Alte Länder	Export	darunter		Überreg. Absatz Insg.
			EWU	Übriges Ausland	
<b>Gewichtet mit Querschnittsfaktor 1998/1999/2000; N (1997): 971; N (1998): 1341; N (1999): 1506</b>					
1997	27,6	15,5	8,2	7,3	43,1
1998	33,5	11,1	6,3	4,8	44,6
1999 <sup>a</sup>	35,8	17,4	10,0	7,4	53,2
Darunter für Betriebe mit 20 Beschäftigten und mehr					
1997	31,3	18,6	9,8	8,8	49,9
1998	38,4	13,2	7,7	5,5	51,6
1999	38,8	20,1	11,6	8,5	58,9
<b>Gewichtet mit Panelfaktor 1996-2000; N: 290</b>					
1997	30,8	19,2	10,1	9,1	50,0
1998	39,4	18,7	11,7	7,0	58,1
1999	37,4	19,6	10,9	8,7	57,1
Darunter für Betriebe mit 20 Beschäftigten und mehr					
1997	32,0	20,7	10,9	9,8	52,7
1998	41,4	20,3	12,7	7,6	61,7
1999	38,7	20,9	11,6	9,3	59,6
<b>Gewichtet mit IWH-Panelfaktor 1999/2000; N: 824</b>					
1998	34,2	15,1	7,9	7,2	49,2
1999	34,1	15,7	8,9	6,8	49,7
Darunter für Betriebe mit 20 Beschäftigten und mehr					
1998	36,5	15,8	8,4	7,4	52,2
1999	35,5	16,9	9,4	7,5	52,4
<b>Nachrichtlich: Amtliche Statistik für Betriebe von Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr</b>					
1997	15,3 (18,0 <sup>b</sup> )				
1998	18,4				
1999	19,1				

<sup>a</sup> In der Querschnittsbetrachtung ist beim Übergang vom Jahr 1998 zum Jahr 1999 eine gewisse Verzerrung aufgrund der neuen Wirtschaftszweiggliederung einzurechnen. <sup>b</sup> Exportquote, die nach einer vorgenommenen Bereinigung im Fahrzeugbau mit den Folgejahren vergleichbar ist.

Quellen: Statistisches Bundesamt; IAB-Betriebspanel 1998/1999/2000; Berechnungen des IWH.

Die Längsschnittbetrachtung für die Jahre 1999 und 2000 weist zwar in der Hochrechnung auf die Grundgesamtheit eine um etwa 2 Prozentpunkte niedrigeren Exportquote aus, hier werden aber aufgrund der mehr als 800 einbezogenen Fälle sowohl die Branchenstruktur der ostdeutschen Industrie als auch der Entwicklungsverlauf plausibel abgebildet. Die weiteren Untersuchungen beziehen sich deshalb jeweils auf einen Betriebsquerschnitt der Teilnehmer an beiden Erhebungswellen 1999 und 2000. Eingeflossen sind aber auch Ergebnisse aus einer Untersuchung zu den Entwicklungsrückständen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Exportgeschäft auf Basis des IAB-Betriebspanels von 1998 und 1999 (Loose/Ludwig 2001).

Im Rahmen der Untersuchung wurden anhand von Hypothesen die für das überregionale Absatzengagement wichtigen Indikatoren herauskristallisiert und ihre empirische Relevanz in bi- und multivariater Weise analysiert.

## **4 Ergebnisse der Untersuchung**

### **4.1 Strukturelle Merkmale der Betriebe und Absatzmärkte**

#### **4.1.1 Überregionale Absatzstruktur nach Märkten und Gütergruppen**

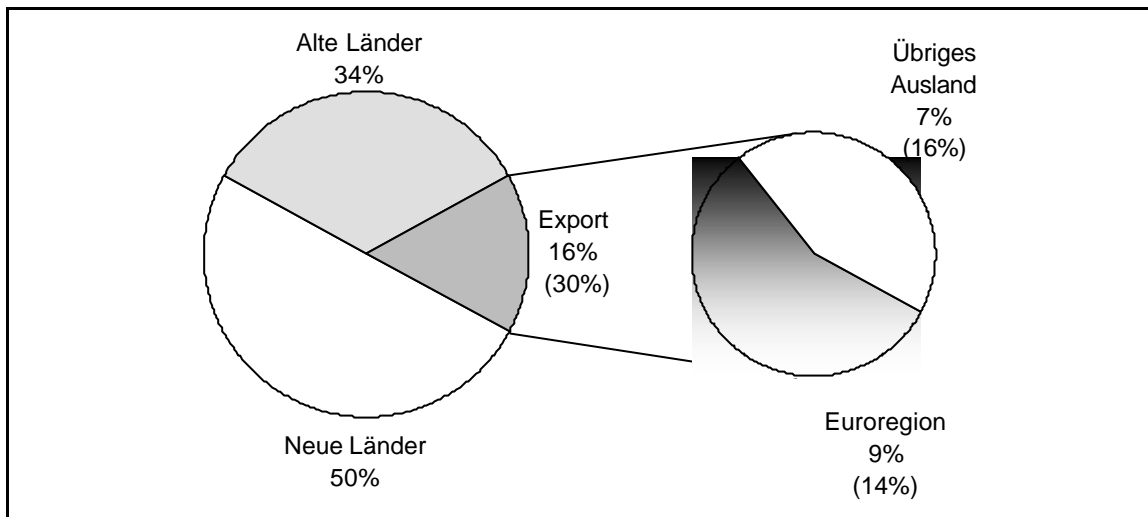
Vor dem Hintergrund der unterschiedlich hohen Transaktionskosten im In- und Auslandsgeschäft ist für die Industriebetriebe in Ostdeutschland ein überregionales Absatzverhalten zu vermuten, bei dem die Verkäufe im früheren Bundesgebiet ein größeres Gewicht einnehmen als solche im Ausland. Die Paneldaten stützen diese Erwartung.

Das überregionale Engagement der ostdeutschen Betriebe ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen und umfasst inzwischen mehr als die Hälfte des gesamten Umsatzes. Dabei verkaufen die Betriebe reichlich ein Drittel ihrer Produktion auf den Märkten in Westdeutschland und etwa ein Sechstel im Ausland. Im Exportgeschäft nimmt der Markt der Euroregion eine besondere Stellung ein. Hier wurde bereits im Vorfeld der Einführung der Einheitswährung die Transparenz der Transaktionen befördert, und die Transaktionskosten in diesem Teil des Auslands sind wegen des Wegfalls des Währungsrisikos geringer als anderswo. Trotz der Fortschritte des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Auslandsgeschäft bestehen aber noch erhebliche Rückstände. Ein Vergleich mit den Paneldaten für Westdeutschland zeigt, dass der Exportanteil der Betriebe in Ostdeutschland etwa halb so groß ist wie der in den alten Bundesländern. Dabei fällt der Rückstand beim Export in die EWU deutlich geringer aus als der in das übrige Ausland (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2:

Die regionalen Absatzgebiete des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 1999<sup>a</sup>

- Hochrechnung auf die Grundgesamtheit -



<sup>a</sup> In Klammern sind die entsprechenden Werte für Westdeutschland für das Jahr 1998 ausgewiesen.

Quellen: IAB-Betriebspanel 2000; Berechnungen des IWH.

Das auswärtige Engagement der Betriebe des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes hat zwar im Untersuchungszeitraum etwas an Breite verloren, in der Intensität hat es sich aber etwas verstärkt (vgl. Tabellen 4 und 5). Der Anteil des Exports wie auch des überregionalen Absatzes stieg 1999 gegenüber 1998 um etwa einen halben Prozentpunkt. Am überregionalen Absatz beteiligten sich 1998 rund 60% und 1999 etwa die Hälfte der Betriebe. Im Rückgang der Beteiligung beim Vergleich zwischen 1998 und 1999 zeigen sich Konjunkturflekturen.<sup>5</sup> Die Exporteure in Ost- wie in Westdeutschland wurden seinerzeit mit den regionalen Finanz- und Wirtschaftskrisen vor allem in Südostasien und Russland konfrontiert und hatten darüber hinaus die Folgen der davon ausgelösten Konjunkturabschwächung in Westeuropa zu tragen.

<sup>5</sup> Die regionalen Finanz- und Wirtschaftskrisen vor allem in Südostasien und Russland führten zu drastischen Exportrückgängen in diese Gebiete und spiegelten sich vom letzten Viertel des Jahres 1998 bis in die zweite Jahreshälfte 1999 hinein in einer vorübergehenden Wachstumsschwäche der Gesamtwirtschaft in Ost- und Westdeutschland wider. So stieg der Industrieumsatz in Ostdeutschland im Durchschnitt des Jahres 1999 nur um 6 % nach 11 % im Jahr davor. Diese Schwächephase wird häufig als Wachstums- oder Konjunkturdelle bezeichnet.

Tabelle 4:

Anteil des überregionalen Absatzes in den Jahren 1998 und 1999 am Umsatz insgesamt – Durchschnitt und Verteilung der Betriebe nach Gütergruppen

- Hochrechnung auf die Grundgesamtheit -

Hauptgruppen	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Produktionsgüter	48	37	15	47,6
Investitions- u. Gebrauchsgüter	26	48	26	50,9
Verbrauchsgüter	39	32	29	61,5
Nahrungs- und Genussmittel	76	22	3	39,2
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Produktionsgüter	48	37	15	51,0
Investitions- u. Gebrauchsgüter	43	35	22	51,8
Verbrauchsgüter	50	35	15	51,1
Nahrungs- und Genussmittel	82	15	3	42,7

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Auf Betriebsebene variiert die Bedeutung des überregionalen Absatzes sehr stark zwischen den Gütergruppen, die den Schwerpunkt der Produktion bilden. Das hat verschiedene Gründe. So weichen die Produktionsmethoden erheblich voneinander ab, was sich z. B. in unterschiedlichen Produktivitätsniveaus niederschlägt und tendenziell mit einer mehr oder weniger ausgeprägten internationalen Wettbewerbsfähigkeit verbunden ist. Es gibt aber auch Branchen, wie das Nahrungs- und Genussmittelgewerbe, die aufgrund der Produktbeschaffenheit ihren Absatz traditionell im Inland suchen. Wesentlichen Einfluss auf die überregionale Absatztätigkeit haben aber auch die Branchenkonjunktur und insbesondere der Strukturwandel, der sich in Wachstum oder Schrumpfung einzelner Branchen äußert. Bei der Analyse der überregionalen Absatztätigkeit stellt sich deshalb auch die Branchenzugehörigkeit als statistisch signifikant heraus. Mit ihrem schwachen überregionalen Engagement heben sich besonders die Hersteller von Nahrungs- und Genussmitteln ab. Nur ein Fünftel der Betriebe dieser Gruppe verweist im Jahr 1999 auf überregionalen Absatz, während dies z. B. bei den Investitions- und Gebrauchsgüterproduzenten etwa drei Fünftel sind. Ein Fünftel der Investitions- und Gebrauchsgüterproduzenten realisiert sogar mehr als die Hälfte des Absatzes außerhalb der neuen Bundesländer. Diese Branchengruppe weist mit einer Exportquote zwischen 8 und 10 % auch das stärkste Engagement außerhalb der Euroregion auf. Dagegen setzen die Verbrauchsgüterproduzenten einen größeren Teil in den alten Bundesländern ab. Es wird aber auch deutlich, dass sich die Lieferungen in das übrige Ausland im Jahr 1999 wegen der Wirtschafts- und Finanzkrisen abgeschwächt haben, während sich das Engagement in der EWU verstärkt hat.

Tabelle 5:

Die überregionalen Absatzgebiete des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 1998 und 1999 nach Gütergruppen

-Absatz nach Regionen in % des Umsatzes insgesamt, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

Hauptgruppen	Alte Länder	Export	davon		Überregionaler Absatz insgesamt
			EWU	Übriges Ausland	
<b>1998</b>					
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	34,2	15,1	7,9	7,2	49,2
Produktionsgüter	33,2	14,4	7,9	6,5	47,6
Investitions- u. Gebrauchsgüter	35,1	15,8	6,4	9,4	50,9
Verbrauchsgüter	45,0	16,4	14,0	2,4	61,5
Nahrungs- und Genussmittel	26,0	13,2	9,2	4,0	39,2
<b>1999</b>					
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	34,1	15,7	8,9	6,8	49,7
Produktionsgüter	36,7	14,4	8,3	6,1	51,0
Investitions- u. Gebrauchsgüter	35,7	16,1	7,7	8,4	51,8
Verbrauchsgüter	41,9	9,2	7,7	1,5	51,1
Nahrungs- und Genussmittel	24,8	17,9	12,7	5,2	42,7

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

#### 4.1.2 Überregionale Absatzstruktur nach Märkten und Betriebsgrößen

Im Interesse einer erfolgreichen betrieblichen Tätigkeit müssen die Produktions- und die Transaktionskosten nicht nur minimiert, sondern auch über die Verkaufserlöse erwirtschaftet werden. Je niedriger die Produktionskosten bei gegebenen Verkaufserlösen sind, desto größer ist der Spielraum für die Deckung der unterschiedlich hohen Transaktionskosten je nach Lage des Absatzmarktes. Je größer ein Unternehmen ist, desto eher dürfte es wegen der Skaleneffekte der Produktion und der Verbundvorteile in der Lage sein, die zusätzlichen Transaktionskosten außerhalb der Region durch höhere Erlöse zu begleichen. Je kleiner es ist, desto weniger ist dies wahrscheinlich der Fall. Trifft diese Vermutung zu, werden das überregionale Engagement der Unternehmen und der Anteil des überregionalen Absatzes am Gesamtumsatz mit steigender Betriebsgröße zunehmen.

Der Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Auslandsengagement ist national und international empirisch untersucht worden.<sup>6</sup> Er lässt sich auch für den überregionalen Absatz am IAB-Betriebspanel nachweisen (vgl. Tabellen 6 und 7): So nehmen in Ostdeutschland sowohl die Beteiligung der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes am überregionalen Geschäft als auch dessen Quote tendenziell mit steigender Betriebsgröße zu. Gegenüber 1998

<sup>6</sup> So präsentiert Schmidt eine Übersicht der OECD zum Exportengagement kleiner und mittelgroßer Betriebe (Schmidt 1996: 21), das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung ergänzt die Übersicht um Studien weiterer Länder (Klemmer u. a. 1996: 63f.), Krakowski u. a. haben den Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Exportquote für fünf Bundesländer in Deutschland Ende der achtziger Jahre analysiert (Krakowski u. a. 1993: 30f.) und Wagner berichtet über die Relation zwischen Betriebsgröße und Exportquote für die Industrie Niedersachsens (Wagner 1995: 30ff.).

geht 1999 der Anteil der überregional tätigen Betriebe in allen Größengruppen aufgrund der Konjunkturabschwächung zurück. Davon betroffen sind stärker die Kleinst- und Kleinbetriebe mit bis zu 50 Beschäftigten.

Tabelle 6:

Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz 1998 und 1999 insgesamt – Durchschnitt und Verteilung der Betriebe nach Größengruppen  
- Hochrechnung auf die Grundgesamtheit -

Betriebe mit ... bis...Beschäftigten	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50 %	Mehr als 50 %	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
1 bis 9	51	32	17	28,6
10 bis 49	25	54	21	27,8
50 bis 249	11	30	59	55,2
250 und mehr	6	23	71	74,6
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
1 bis 9	62	29	9	15,5
10 bis 49	40	39	21	31,8
50 bis 249	14	28	58	59,7
250 und mehr	9	20	71	66,2

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Im Exportgeschäft der kleinen und mittelgroßen Betriebe nimmt der Markt der Eurozone eine bevorzugte Stellung ein. Diese regionale Schwerpunktbildung ist mit etwa doppelt so hohen Exportquoten auch bei den westdeutschen Industriebetrieben zu beobachten (Loose/Ludwig 2001). Dagegen deutet sich bei den ostdeutschen Betrieben ab 250 Beschäftigten nahezu ein Gleichstand zwischen der Euroregion und dem übrigen Ausland als Absatzmarkt an, wie übrigens auch bei den Großbetrieben in Westdeutschland.

Paneluntersuchungen zum Export (Loose/Ludwig 2001) offenbaren, dass nur 15 bis 20 % der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes am Exportgeschäft beteiligt sind, in Ost- wie in Westdeutschland. Während jedoch die durchschnittliche Exportquote der Betriebe in Ostdeutschland bei 15 % liegt, ist sie in Westdeutschland doppelt so hoch. Dabei unterscheidet sich die Quote zwischen Ost und West bei den Kleinstbetrieben kaum, bei den kleinen und mittelgroßen Betrieben schon spürbar. Die größeren Betriebe erzielen zwar einen höheren Anteil ihres Umsatzes im Ausland als die kleineren, die Exportquote blieb aber 1998 mit 30 % im Osten um Längen hinter der im Westen (43 %) zurück. Eine Rolle spielt hier wohl ein gewisses „Verzetteln“ der Betriebe auf kleine Exportprojekte. Der Abstand bei den Quoten wiegt für die Beurteilung der Exportlücke insgesamt um so schwerer, als er von den Großbetrieben geprägt wird, deren Anzahl in Ostdeutschland unverhältnismäßig klein ist (vgl. Tabelle 8).



Tabelle 7:

Die überregionalen Absatzgebiete des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 1998 und 1999 nach der Betriebsgröße

- Absatz nach Regionen in % des Umsatzes insgesamt, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Alte Länder	Export	davon		Überregionaler Absatz insgesamt
			EWU	Übriges Ausland	
<b>1998</b>					
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	34,2	15,1	7,9	7,2	49,2
1 bis 9	26,7	1,8	1,5	0,3	28,6
10 bis 49	22,8	5,1	3,0	2,1	27,8
50 bis 249	40,3	15,0	8,5	6,5	55,2
250 und mehr	44,9	29,7	14,8	14,9	74,6
<b>1999</b>					
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	34,1	15,7	8,9	6,8	49,7
1 bis 9	14,5	1,0	0,6	0,4	15,5
10 bis 49	24,5	7,3	4,5	2,8	31,8
50 bis 249	43,4	16,3	10,8	5,5	59,7
250 und mehr	38,9	29,5	14,1	15,4	68,2

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Auch könnte ein geringerer Unternehmensbesatz gegenüber Westdeutschland eine Rolle spielen (Heimpold 2001: 199). Eine breitere Unternehmensbasis bietet von der Vielfalt der angebotenen Produkte her mehr Exportmöglichkeiten. Bezogen auf das Verarbeitende Gewerbe bleibt dieser Einfluss aber weit hinter dem Abstand bei der Betriebsgröße – gemessen an der Zahl der Beschäftigten – zurück. In der ostdeutschen Industrie arbeiten lt. IAB-Betriebspanel pro 1000 Einwohner durchschnittlich 53 Erwerbstätige in 2,9 Betrieben, in den alten Bundesländern sind dies 92 Beschäftigte in 3 Betrieben. Damit dürfte der Ausbau der existierenden Exportbetriebe von größerer Bedeutung sein als die Entfaltung einer Gründungsinitiative für den Export. Zumal in verschiedenen Studien nachgewiesen wurde, dass die Integration in überregionale Gütermärkte nur stufenweise erfolgen kann (Schmidt 1996: 14). Gestützt auf den regionalen Absatzerfolg wachsen Betriebe, um später auch international operieren zu können.

Tabelle 8:

Verteilung der Betriebe und Beschäftigten des Verarbeitenden Gewerbes auf Größengruppen 1999

- Stand: 30.06.1999; Basis: WZ 1993 -

Betriebe mit ... bis ...Beschäftigten	1 bis 9 (Kleinstbetriebe)	10 bis 49 (Kleinbetriebe)	50 bis 499 (Mittelbetriebe)	500 und mehr (Großbetriebe)	Insgesamt
<i>Anzahl der Betriebe</i>					
Ostdeutschland	29.738	11.272	3.127	110	44.247
Westdeutschland	133.799	49.123	17.964	1.709	202.595
Deutschland	163.537	60.395	21.091	1.819	246.842
<i>Anteil an Deutschland in %</i>					
Ostdeutschland	18,2	18,7	14,8	6,1	17,9
Westdeutschland	81,8	81,3	85,2	93,9	82,1
Deutschland	100	100	100	100	100
<i>Anteil in der Region in %</i>					
Ostdeutschland	67,2	25,5	7,1	0,2	100
Westdeutschland	66,0	24,3	8,9	0,8	100
Deutschland	66,3	24,5	8,5	0,7	100
<i>Anzahl der Beschäftigten</i>					
Ostdeutschland	104.204	232.985	369.840	103.152	810.181
Westdeutschland	406.093	1.022.169	2.502.462	2.326.671	6.314.395
Deutschland	567.297	1.255.154	2.872.302	2.429.823	7.124.576
<i>Anteil an Deutschland in %</i>					
Ostdeutschland	17,6	18,6	12,9	4,2	11,4
Westdeutschland	82,4	81,4	87,1	95,8	88,6
Deutschland	100	100	100	100	100
<i>Anteil in der Region in %</i>					
Ostdeutschland	12,9	28,8	45,6	12,7	100
Westdeutschland	7,3	16,2	39,6	36,8	100
Deutschland	8,0	17,6	40,3	34,1	100

Quellen: IAB-Betriebsdatei; Berechnungen des IWH.

Wie groß der Einfluss der überwiegend kleinbetrieblichen Unternehmensstruktur im Osten auf die Exportquote im Durchschnitt ist, wird deutlich, wenn man die westdeutschen Größenverhältnisse zwischen den Betrieben (vgl. Tabelle 8) rechnerisch im Osten unterstellt. Die Exportquote des Verarbeitenden Gewerbes im Osten läge bei knapp 23 % und damit um acht Prozentpunkte über dem beobachteten Niveau. Damit kann etwa die Hälfte des Abstandes der Exportquote zu Westdeutschland aus den unterschiedlichen Größenstrukturen der Betriebe erklärt werden (Stand Westdeutschland vgl. Abbildung 2). Die andere Hälfte hat ihre Ursache in der geringeren Exportintensität der Betriebe.

### 4.1.3 Überregionale Absatzstruktur und Eigentümerstatus der Betriebe

Im Zuge der Privatisierung der DDR-Staatsbetriebe hat sich eine Eigentümerstruktur in der Wirtschaft herausgebildet, in der neben Betrieben von Gebietsansässigen Betriebe in westdeutscher oder ausländischer Hand bestehen. Es stellt sich die Frage, ob die Herkunft der Investoren in einem Zusammenhang mit der regionalen Absatzstruktur der Betriebe steht. Dafür sprechen einzelne Kaufmotive bei der Privatisierung. Einige der neuen Besitzer verbanden mit dem Erwerb der Betriebe beispielsweise den Zugang zum ostdeutschen und damit westeuropäischen Markt oder zu den etablierten Absatzbeziehungen der DDR-Betriebe in Mittel- und Osteuropa.<sup>7</sup> Sie brachten in der Regel einen firmenspezifischen Produktionsvorteil gegenüber anderen Wettbewerbern mit. Dies sicherte ihnen auch einen Kostenvorteil. Traten Konzerne als Käufer auf, so war früher oder später auch mit der Integration der Betriebe in die interne, überregional und international ausgerichtete Arbeitsteilung zu rechnen. Hier ließen sich Transaktionskosten ersparen. Da die unterschiedlichen Kaufmotive der Betriebe Absatzexpectationen in Ostdeutschland wie außerhalb dieses Wirtschaftsgebietes wecken, lässt sich aus der Herkunft der westdeutschen und ausländischen Investoren der regionale Schwerpunkt des Absatzes nicht unmittelbar ableiten. Darüber muss die empirische Analyse Auskunft geben.

Für die Betriebe in ostdeutscher Hand liegt die Konzentration auf den Absatz in den neuen Bundesländern nahe. Das sind mit wenigen Ausnahmen Kleinst- und Kleinbetriebe. Sie stellen fast 90% aller Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland. Betriebe solcher Größenverhältnisse suchen ihren Absatz vor allem auf den regionalen Märkten. Transaktionskosten auf den überregionalen Märkten werden damit vermieden. Die Analyse der Paneldaten bestätigt die Vermutung: in dieser Gruppe ist der Anteil der Betriebe ohne überregionalen Absatz am größten, nur 40 % der Betriebe setzten 1999 Waren außerhalb der neuen Länder ab, und der überregionale Absatz der Betriebe in ostdeutscher Hand war in den betrachteten Jahren anteilig nicht halb so hoch wie in der ostdeutschen Industrie insgesamt (vgl. Tabelle 9 und 10). Auch die Exportquote dieser Betriebe liegt mit etwa 5 % in beiden Jahren deutlich unter dem Durchschnitt von rund 15 %.

---

<sup>7</sup> Diese Erwartung erfüllte sich allerdings wegen der wegbrechenden Märkte vor allem in den mittelosteuropäischen Reformstaaten in vielen Fällen nicht.

Tabelle 9:

Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz 1998 und 1999 insgesamt – Durchschnitt und Verteilung der Betriebe nach Eigentümergruppen

- Hochrechnung auf die Grundgesamtheit -

Betriebe mit ... bis...Beschäftigten	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Ostdeutsche Investoren	44	42	14	27,2
Westdeutsche Investoren	22	21	57	58,4
Ausländische Investoren	16	42	42	62,8
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Ostdeutsche Investoren	59	31	10	23,5
Westdeutsche Investoren	28	30	42	60,4
Ausländische Investoren	2	34	64	60,3

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Tabelle 10:

Die überregionalen Absatzgebiete des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 1998 und 1999 nach Eigentümergruppen

- Absatz nach Regionen in % des Umsatzes insgesamt, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Alte Länder	Export	darunter		Überregionaler Absatz insgesamt
			EWU	Übriges Ausland	
<b>1998</b>					
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	34,2	15,1	7,9	7,2	49,2
Ostdeutsche Investoren	21,3	5,8	3,4	2,4	27,2
Westdeutsche Investoren	39,4	19,1	8,6	10,5	58,4
Ausländische Investoren	33,6	29,2	18,8	10,4	62,8
<b>1999</b>					
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	34,1	15,7	8,9	6,8	49,7
Ostdeutsche Investoren	18,8	4,8	3,3	1,5	23,5
Westdeutsche Investoren	39,2	21,3	11,5	9,8	60,4
Ausländische Investoren	31,3	29,0	16,5	12,5	60,3

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Die Paneldaten belegen eine hohe Beteiligung der Betriebe in ausländischem Eigentum am überregionalen Absatzgeschehen und darunter vor allem am Auslandsgeschäft. Im Durchschnitt werden 30 % des Umsatzes im Ausland erzielt. Nur zwei Prozent dieser Betriebe setzten 1999 ausschließlich Waren in Ostdeutschland ab. Die Betriebe westdeutscher Investoren weisen zwar mit rund 20 % ebenfalls eine leicht überdurchschnittliche Exportquote auf, mit 40 % orientieren sich diese Betriebe aber stärker auf den westdeutschen Markt. Dies hängt wohl damit zusammen, dass viele westdeutsche und ausländische Unternehmen in der

Privatisierungsphase in Ostdeutschland Betriebe gekauft haben, die Zulieferfunktionen im Konzernverbund übernommen haben. Darauf deutet auch der hohe Anteil von Vorleistungsgüterproduzenten in dieser Betriebsgruppe hin. Der Output westdeutscher Tochterbetriebe gelangt möglicherweise über die Verkettung der Produktionsstufen im Mutterunternehmen in den Export, ist aber zunächst eine innerdeutsche Transaktion. Bei den ausländischen Investoren werden die Zulieferungen dagegen als Export erfasst. Dies erklärt, warum sich vor allem die ausländischen Investoren signifikant von den übrigen Betrieben hinsichtlich des Exportanteils abheben. Bei Ergänzung des Exports der westdeutschen und ausländische Betriebe um die Lieferungen nach Westdeutschland nähern sich die überregionalen Absatzquoten einander an. Ungeachtet dessen fällt der Anteil der Betriebe, die außerhalb Ostdeutschlands absatzaktiv sind, bei den ausländischen Investoren deutlich höher aus als bei den westdeutschen.

#### **4.1.4 Überregionale Absatzstruktur nach Betriebsform und Alter der Betriebe**

Unter den Betrieben gibt es selbständige Unternehmen sowie Niederlassungen bzw. Filialen von anderen Unternehmen. Synergien, die sich aus der Integration von Betrieben in das Netzwerk eines Unternehmensverbundes bzw. aus der Arbeitsteilung zwischen einem Mutterunternehmen und den Niederlassungen oder Filialen ergeben, senken die Transaktionskosten. Vor diesem Hintergrund ist auch eine Abstufung im überregionalen Absatzengagement zwischen Niederlassungen und Filialen auf der einen Seite und Ein-Betriebs-Unternehmen auf der anderen Seite zu erwarten. Das überregionale Engagement dürfte bei ersteren stärker sein. Die Paneldaten reflektieren einen solchen Zusammenhang, allerdings wegen der großen Streuung eher bezüglich der Verteilung der Betriebe auf die regionalen Absatzgruppen als bezogen auf den Durchschnitt des überregionalen Umsatzes (vgl. Tabelle 11). Von den Ein-Betriebs-Unternehmen, die etwas mehr als 90 % aller Betriebe stellen, waren 1999 nur 42 % überregional tätig, bei den Niederlassungen traf dies mit 88 % auf den überwiegenden Teil zu.

Die empirische Analyse bestätigt auch einen engen Zusammenhang zwischen der überregionalen Absatztätigkeit und dem Zeitpunkt der Gründung. Die vor 1990 gegründeten Betriebe (hier in aller Regel ehemalige selbständige Handwerksbetriebe aus DDR-Zeiten)<sup>8</sup> sind überwiegend regional, das heißt bau- oder konsumnah, ausgerichtet. Eine ähnliche Orientierung ist auch für die Betriebe anzunehmen, die in den ersten Jahren des deutschen Vereinigungsprozesses entstanden sind. In dieser Zeit sah sich die Wirtschaft einem großen infrastrukturellen und konsumtiven Nachholbedarf in der Region gegenüber. So entstanden viele industrielle Zulieferbetriebe für das boomende Baugeschehen, und frühzeitig wurde die Nahrungsgüterproduktion auf privatwirtschaftlicher Grundlage aufgenommen.

---

<sup>8</sup> Für die meisten ehemals staatseigenen Betriebe gibt es wegen Aufspaltung, Ausgründung und Privatisierung keine unmittelbaren Nachfolger. Ihre Gründung datiert deshalb oft im Zeitraum nach 1990.

Tabelle 11:

Beteiligung der Betriebe am überregionalen Absatz 1998 und 1999 nach Betriebsform  
- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Ein-Betriebs-Unternehmen	44	37	19	50,2
Niederlassung	12	53	34	47,1
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Ein-Betriebs-Unternehmen	58	27	15	49,1
Niederlassung	12	60	28	50,3

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Tabelle 12:

Beteiligung der Betriebe am überregionalen Absatz 1998 und 1999 nach Gründungszeitraum  
- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Gründung bis 1989	61	27	11	21,8
Gründung 1990 bis 1993	29	49	22	48,9
Gründung nach 1993	36	34	30	54,5
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Gründung bis 1989	73	25	2	16,5
Gründung 1990 bis 1993	45	37	18	47,3
Gründung nach 1993	38	32	30	60,6

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Nach 1993 gegründete Betriebe verweisen dagegen häufiger auf überregionale Präsenz als ältere Betriebe (vgl. Tabelle 12). Zu dieser Gruppe gehört ein Großteil der Hersteller von Investitionsgütern. Ihre Privatisierung erfolgte relativ spät, und die Neugründung erfolgte in der Regel bei hoher Marktsättigung vor Ort. Diese Betriebe mussten ihre Chancen vor allem überregional suchen. Zudem handelt es sich vorrangig um Betriebe, die in solch expandierenden Branchen, wie der Elektrotechnik, dem Kraftfahrzeugbau sowie dem Maschinenbau tätig sind und deren Marktradius in der Regel weit über die regionalen Grenzen hinaus reicht. Beim Vergleich zwischen den Angaben für 1998 und 1999 treten die Wechsellagen der Konjunktur hervor. Der Anteil der Betriebe mit überregionalem Umsatz ging 1999 in allen Gruppen zurück, besonders kräftig, wenn der Gründungszeitpunkt vor 1993 lag.

## **4.2 Überregionaler Absatz und betriebsinterne Aktivitäten**

Das überregionale Absatzengagement der Betriebe wird nicht nur von ihren allgemeinen strukturellen Merkmalen bestimmt, sondern hängt auch von der internen, aktiven Einflussnahme auf die betrieblichen Belange ab. Dazu werden hier die Produktinnovation und das Investitionsgeschehen, organisatorische Maßnahmen, der Personalbestand und die Arbeitskosten näher untersucht.

### **4.2.1 Überregionales Absatzengagement und betriebliche Innovations- und Investitionsaktivitäten**

Notwendige Bedingung für den Markteintritt eines Betriebes ist das Angebot marktgängiger Produkte. Für die Sicherung der Marktposition ist die Fähigkeit zur Erneuerung der Produktpalette wesentlich. Nach dem Austausch veralteter durch moderne Güterangebote im Zuge der Umstrukturierung des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes in der ersten Hälfte der neunziger Jahre steht seitdem die kontinuierliche Produktinnovation an. Dies gilt umso mehr für den Absatz auf den überregionalen und internationalen Märkten. Inwieweit die Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland der Erneuerung der Produktpalette Aufmerksamkeit schenken, lässt sich derzeit nur anhand der Paneldaten für 1998 abschätzen. Die verschiedenen Angaben zur Innovationsaktivität, wie die Einführung eines völlig neuen oder die Neuaufnahme eines bereits vorhandenen Produkts in das Fertigungsprogramm bzw. die Verbesserung des vorhandenen Produktangebots, werden hier unter dem Begriff Produktinnovation zusammengefasst. Damit lässt sich das Engagement der Betriebe bei der Produkterneuerung abbilden.

Die Untersuchungen zeigen einen sehr engen positiven Zusammenhang zwischen den überregionalen Absatzaktivitäten und der Produktinnovation. Der Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz fällt bei den Betrieben, die Maßnahmen zur Erneuerung ihrer Produktpalette ergriffen hatten, deutlich höher aus als bei den übrigen Betrieben (vgl. Tabelle 13). Dabei ist zu erkennen, dass die innovatorischen Betriebe 1999 trotz des verschlechterten konjunkturellen Umfeldes ihre überregionale Absatztätigkeit gegenüber 1998 sogar ausweiten konnten, während die übrigen Betriebe Einbußen hinnehmen mussten.

Tabelle 13:

Beteiligung der Betriebe am überregionalen Absatz 1998 und 1999 im Zusammenhang mit Produktinnovationen

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Produktinnovation				
ja	32	36	32	60,5
nein	41	41	18	39,6
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Produktinnovation				
ja	38	28	34	62,8
nein	54	34	12	36,5

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Tabelle 14:

Beteiligung der Betriebe am überregionalen Absatz 1998 und 1999 nach Investitionsaktivitäten

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50 %	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Erweiterungsinvestitionen				
ja	27	46	27	56,2
nein	48	34	18	37,0
Investitionen in Information und Kommunikation				
ja	28	47	25	52,3
nein	48	34	18	41,7
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Erweiterungsinvestitionen				
ja	44	32	24	58,0
nein	56	33	11	34,5
Investitionen in Information und Kommunikation				
ja	42	37	21	53,5
nein	58	29	13	36,7

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Das Verarbeitende Gewerbe war in den zurückliegenden Jahren in Ostdeutschland der Wirtschaftsbereich mit der stärksten Expansion im Bereich von Produktion und Wert-



schöpfung. Zwar hat nach dem Investitionsboom in den ersten Jahren des Transformationsprozesses inzwischen die Investitionstätigkeit in den Industriebetrieben nachgelassen, was auf eine intensive Nutzung der vorhandenen, vorwiegend neuen Produktionsanlagen hindeutet. Gleichwohl ist anzunehmen, dass der seit 1997 mit zweistelligen Raten expandierende Export Produktionsausdehnungen in den direkt oder indirekt am Export beteiligten Betrieben angestoßen hat.<sup>9</sup> Darüber hinaus setzt eine erfolgreiche überregionale Absatztätigkeit im zunehmenden Maße voraus, dass sich die Betriebe in die virtuellen Wirtschaftsnetzwerke einbringen und in diesem Kontext neue, moderne Informations- und Kommunikationstechnologien einsetzen.

Die Paneldaten bestätigen diese Zusammenhänge. So können sowohl die Betriebe mit Erweiterungsinvestitionen als auch die Betriebe mit Investitionen im Bereich Information und Kommunikation auf eine deutlich höhere überregionale Absatztätigkeit verweisen als die anderen Betriebe (vgl. Tabelle 14).

#### **4.2.2 Überregionales Absatzengagement und organisatorische Maßnahmen**

Die Sicherung bzw. der Ausbau der Position auf den überregionalen Märkten ist auch Ausdruck der strategischen Kompetenz des Managements, seiner Fähigkeit zur organisatorischen Erneuerung und Anpassung der Betriebsstrukturen an neuere Entwicklungstendenzen. Im IAB-Betriebspanel liegen mit den Angaben zur Umstrukturierung der Produktion, zur Verbesserung der Leitungsorganisation und zur Zertifizierung des Managements Informationen vor, mit denen die Managementaktivitäten im jeweils vorgelagerten Zeitraum näherungsweise abgebildet werden können (vgl. Tabelle 15).

Die Paneldaten weisen einen positiven Zusammenhang zwischen der Präsenz auf den überregionalen Märkten und der Verringerung der Fertigungstiefe aus. Das heißt, im Untersuchungszeitraum sprechen die Unterschiede in den Transaktionskosten über den Markt und denen der Eigenerstellung der entsprechenden Leistungen zugunsten der Markttransaktion. Der Zukauf von Produkten und Dienstleistungen verringert die Gesamtkosten und wirkt damit stimulierend auf den überregionalen Absatz. Unterschiede in den überregionalen Absatzquoten bzw. der Absatzbeteiligung werden aber auch in Abhängigkeit von der Gestaltung der Kundenbeziehungen deutlich. Die Richtung des Zusammenhangs deutet darauf hin, dass die überregionalen Absatzchancen im Zuge der Neuformierung der Kundenbeziehungen steigen. Von nicht zu unterschätzender Bedeutung für die Präsenz auf den überregionalen Märkten ist die Verbesserung der Qualitätssicherung der Produkte. Die überregional erfolgreichen Betriebe heben sich hinsichtlich der Qualitätssicherung deutlich von den weniger erfolgreichen ab.

Tabelle 15:

---

<sup>9</sup> Indirekt am Export beteiligte Betriebe sind hier Betriebe, die Zulieferungen an westdeutsche Betriebe mit Auslandsumsatz tätigen. Diese Aktivitäten sind Bestandteil der überregionalen Absatztätigkeit.

## Beteiligung der Betriebe am überregionalen Absatz 1998 und 1999 nach organisatorischen Maßnahmen

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Zukauf von Produkten/Leistungen				
ja	29	38	33	63,6
nein	40	40	20	45,6
Neugestaltung der Kundenbeziehungen				
ja	24	60	16	55,0
nein	42	35	23	46,3
Reorganisation von Abteilungen				
ja	14	55	31	63,4
nein	41	39	20	43,0
Verbesserung der Qualitätssicherung				
ja	35	40	25	60,4
nein	40	40	20	36,9
Zertifiziertes Managementsystem				
ja	28	32	40	56,6
nein	41	41	18	40,8
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Zukauf von Produkten/Leistungen				
ja	36	40	25	66,2
nein	53	31	16	45,7
Neugestaltung der Kundenbeziehungen				
ja	52	31	17	56,1
nein	51	33	16	46,7
Reorganisation von Abteilungen				
ja	15	53	32	62,3
nein	54	31	15	43,2
Verbesserung der Qualitätssicherung				
ja	37	41	22	59,2
nein	56	29	15	38,9
Zertifiziertes Managementsystem				
ja	35	38	27	58,7
nein	53	31	16	41,4

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Durch technologische Entwicklungen - wie Informatik und E-Business – kann zugleich die Arbeitsweise des Managements grundlegend verändert werden. Sie bieten die Chance, den Kundenservice zu erhöhen, Beschaffung und Absatz zu rationalisieren bzw. auf die Wünsche der Kunden einzugehen und damit letztlich die Marktpräsenz zu festigen. Dazu haben sich verschiedene zertifizierte Management-Systeme herausgebildet (z. B. nach ISO 9.000, SCC u.a.). Diese Zertifizierungsbereitschaft steht laut Paneldaten in einem eindeutig positiven Zusammenhang zur Präsenz auf den überregionalen Märkten.

### 4.2.3 Überregionales Absatzengagement und betrieblicher Personalbestand

Ein weiterer Grund für die Akzeptanz der Produkte auf den überregionalen Märkten kann aus dem Humankapital der im Betrieb beschäftigten Arbeiter und Angestellten resultieren. Zum einen setzt ein modernes Produktangebot in der Regel auch eine überdurchschnittliche Qualifikation des Personals voraus, zum anderen sind bei einem ausgeprägten Anteil qualifizierter Arbeiter und Angestellter auch eine hohe Produktivität und damit ein größerer Spielraum für die Marktakzeptanz der Produkte zu erwarten. Als Indikator für den Humankapitalbestand wurde von den Paneldaten der Anteil der qualifizierten Arbeiter und Angestellten an den Beschäftigten insgesamt herangezogen. Dazu zählen hier Facharbeiter und Angestellte für leitende und qualifizierte Tätigkeiten, d.h. Tätigkeiten, die im allgemeinen eine abgeschlossene Berufsausbildung oder gleichwertige Berufserfahrungen voraussetzen. Der Zusammenhang zwischen Qualifikation und überregionalem Engagement ist erwartungsgemäß positiv. Am deutlichsten heben sich die Betriebe mit einem Anteil qualifizierter Mitarbeiter ab, der 80 % des Personalbestandes übersteigt (vgl. Tabelle 16). Zwei Drittel dieser Betriebe sind überregional tätig, ein Drittel sogar mit einem Anteil von mehr als 50 % des Absatzes.

Tabelle 16:

Beteiligung der Betriebe am überregionalen Absatz 1998 und 1999 nach der Qualifikationsstruktur des Personals

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

Anteil der qualifizierten Mitarbeiter an den Beschäftigten insgesamt	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50%	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
bis 50 % qualifizierte Mitarbeiter	58	24	18	31,8
50 bis 80 % qualifizierte Mitarbeiter	44	45	11	37,6
mehr als 80 % qualifizierte Mitarbeiter	15	47	38	58,0
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
bis 50 % qualifizierte Mitarbeiter	65	26	9	28,5
50 bis 80 % qualifizierte Mitarbeiter	53	39	8	36,1
mehr als 80 % qualifizierte Mitarbeiter	35	30	35	59,8

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Die Bedeutung des Personalbestandes für die überregionale Absatztätigkeit zeigt sich auch bei den von den Betrieben gemeldeten Personalproblemen. Im Jahr 1998 war der Bedarf an Weiterbildung und Qualifizierung groß und signalisiert einen Engpass für den überregionalen Absatz. Er verweist auf Schwächen der Betriebe bezüglich der Reagibilität der Arbeiter und Angestellten auf neue technische und technologische Herausforderungen (vgl. Tabelle 17).

Tabelle 17:

Beteiligung der Betriebe am überregionalen Absatz 1998 und 1999 nach Personalproblemen

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50 %	Mehr als 50 %	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Zu hoher Personalbestand				
ja	57	24	19	42,6
nein	37	41	22	49,9
Großer Bedarf an Weiterbildung und Qualifizierung				
ja	11	81	8	42,5
nein	41	36	23	50,0
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Zu hoher Personalbestand				
ja	56	24	20	50,3
nein	50	33	17	49,6
Großer Bedarf an Weiterbildung und Qualifizierung				
ja	68	23	8	45,8
nein	49	33	18	50,2

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

#### 4.2.4 Überregionales Absatzengagement der Betriebe und Lohnkostenbelastung

Kostenseitige Vor- oder Nachteile der Betriebe im Wettbewerb auf den überregionalen Märkten gehen wesentlich auf die Produktivität und die Arbeitskosten zurück, die sich auf Betriebsebene zusammengefasst am Verhältnis der Lohn- und Gehaltssumme zur Bruttowertschöpfung ablesen lassen. Da in den ostdeutschen Industriebetrieben zum Teil noch erhebliche Produktivitätsrückstände gegenüber den Konkurrenten bestehen, aber ein Lohnniveau erreicht ist, das vielfach nicht von der Produktivität gedeckt wird, entstehen stückkostenseitig Nachteile auf den überregionalen Märkten. Eine ganze Reihe hochproduktiver Betriebe nutzt allerdings den Lohnvorteil gegenüber den Konkurrenten, um die Stückkosten zu verringern und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit von der Kostenseite zu erhöhen. Dieser Zusammenhang wird allerdings durch verschiedene Markteinflüsse durchbrochen. Als Neueinsteiger sind die ostdeutschen Betriebe teilweise gezwungen, bei Auftragsakquisition in den Preisen nachzugeben. Als Folge entstehen verringerte Erträge oder sogar Verluste. Zugleich ist davon auszugehen, dass das Management der ostdeutschen Unternehmen aufgrund der noch geringen Markterfahrungen das konjunkturelle Auf und Ab noch nicht ausreichend bewältigt. So sind instabile Auftragslagen und die Nichtrealisierung der ursprünglich anvisierten Absatzziele oft verantwortlich für eine hohe Lohnkostenbelastung. Gleichwohl scheint es sinnvoll, dem Grundzusammenhang empirisch nachzugehen.

Tabelle 18:

Beteiligung der Betriebe am überregionalen Absatz 1998 und 1999 nach Lohnkosten  
- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

Relation der Lohn- und Gehaltssumme zur Bruttowertschöpfung	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50 %	Mehr als 50 %	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
<b>1998</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	39	40	21	49,2
Weniger als 60 % der Wertschöpfung	41	28	31	55,3
60 bis 99 % der Wertschöpfung	26	63	11	40,9
100 und mehr % der Wertschöpfung	43	30	27	48,9
<b>1999</b>				
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	51	33	17	49,7
Weniger als 60 % der Wertschöpfung	46	33	21	59,9
60 bis 99 % der Wertschöpfung	46	42	12	38,0
100 und mehr % der Wertschöpfung	58	24	18	50,6

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Bei etwa zwei Fünfteln der Betriebe betragen die Personalkosten bis zu 60 % der Wertschöpfung, bei zwei Dritteln der Betriebe bis zu 80 %<sup>10</sup>. Ein Viertel der Betriebe weist allerdings eine Personalkostenlast aus, die der Wertschöpfung entspricht oder sie sogar weit übersteigt. Solche Betriebe weisen auch häufig auf einen zu hohen Personalbestand hin (vgl. Tabelle 18), und in diesen Fällen ist wohl am ehesten von Existenzrisiken auszugehen. Dagegen dürfte die Gruppe mit einer Personalkostenlast von bis zu 60 % der Wertschöpfung über ausreichende Finanzreserven verfügen, um auf überregionale Märkte vorzudringen oder konjunkturschwache Perioden mit kostengünstigen Angeboten zu überstehen. Die Paneldaten bestätigen vor allem einen Wettbewerbsvorteil der Betriebe mit der geringsten Personalkostenbelastung. Sie weisen im Durchschnitt die höchsten überregionalen Absatzquoten aus. Außerdem sind anteilig mehr Betriebe überregional tätig, vor allem mit einem Absatzanteil von mehr als 50 % des Umsatzes. Zugleich wird an dem nichtlinearen Zusammenhang deutlich, dass diese Beziehung wohl durch vielfältige äußere Marktumstände beeinflusst oder überlagert wird.

### 4.3 Ergebnisse der multivariaten Untersuchung

Die multivariate Untersuchung geht der Frage nach, wie groß die Bedeutung der oben genannten Faktoren für die Beteiligung am überregionalen Absatz ist, wenn man sie nicht isoliert sondern simultan betrachtet. Die Auswahl der Variablen orientiert sich dabei an den in

<sup>10</sup> Die Belastung der Wertschöpfung durch die Personalkosten wird im IAB-Panel überschlägig als Verhältnis der Löhne und Gehälter (einschließlich eines hinzugeschätzten Anteils von Sozialkosten, hochgerechnet auf ein Jahr) zur Bruttowertschöpfung (hier berechnet als Differenz zwischen Jahresumsatz und den von den Betrieben geschätzten bezogenen Vorleistungen in Form des Materialverbrauchs, des Einsatzes an Handelsware, der Kosten für Lohnarbeit und der sogenannten sonstigen Vorleistungen) berechnet.

den bivariaten Untersuchungen analysierten Zusammenhängen (vgl. Tabelle 19). Als Methode wird eine logistische, schrittweise Regressionsanalyse angewandt. Dabei wird als abhängige bzw. zu erklärende Variable die dichotome Variable Beteiligung am überregionalen Absatz 1999 mit den Ausprägungen Ja/Nein zugrunde gelegt. Mit Hilfe der logistischen Regression wird dann analysiert, welche Faktoren die Zugehörigkeit der Betriebe zu dieser oder jener Gruppe beeinflussen. Die Ergebnisse sind in Tabelle 20 enthalten. Der Erklärungsgehalt der einzelnen Hypothesen liefert aus multivariater Sicht erste Indizien für Ursachen von betrieblichem Erfolg oder Misserfolg auf den überregionalen Märkten.

Unter den Einflussfaktoren spielen die Betriebscharakteristika, wie Branchenzugehörigkeit, Betriebsgröße, Betriebsform, Alter sowie die Zugehörigkeit zu bestimmten Eigentümergruppen, eine vergleichsweise große Rolle. Dabei bestätigen sich die Richtungen der Zusammenhänge aus den bivariaten Untersuchungen. Produktions-, Investitions- und Verbrauchsgüter herstellende Betriebe sind im stärkeren Umfang überregional ausgerichtet als Betriebe des Nahrungs- und Genussmittelgewerbes. Überregional tätige Betriebe sind typischer Weise mittelgroße und große Betriebe, die seit Mitte der neunziger Jahre auf dem Markt sind und als Niederlassung oder Zentrale bzw. über die Investorenbeziehungen mit dem Ausland Vorteile eines Unternehmensverbundes nutzen können.

Tabelle 19: Übersicht über die erklärenden Variablen

Variable	Spezifizierung	Hypothese
Gütergruppen	1: Produktionsgüter 2: Investitions- und Gebrauchsgüter 3: Verbrauchsgüter Referenzgröße: 4: Nahrungs- und Genussmittel	Betriebscharakteristika
Betriebsgröße in Gruppen	1: 1 bis 9 Beschäftigte (Kleinstbetriebe) 3: Mehr als 50 Beschäftigte (Mittel- und Großbetriebe) Referenzgröße: 2: 10 bis 49 Beschäftigte (Kleinbetriebe)	Betriebscharakteristika
Eigentümergeuppen:	1: Ostdeutsche Eigentümer 2: Westdeutsche Eigentümer Referenzgröße: 3: Ausländische Eigentümer und Betriebe ohne Mehrheitseigentümer	Betriebscharakteristika
Betriebsform	1: Ein-Betriebs-Unternehmen 2: Zentrale/Niederlassung	Betriebscharakteristika
Alter	1: Jung (Gründung 1994 und später) 2: Mittel (Gründung 1990 bis 1993) 3: Alt (Gründung vor 1990)	Betriebscharakteristika
Produktinnovation	0: Nein 1: Ja	Fähigkeit zur Produkt-erneuerung
Erweiterungsinvestitionen	0: Nein 1: Ja	Produktionsmöglichkeiten
Investitionen in I&K	0: Nein 1: Ja	Innovationspotential bei I&K
Mehr Zukauf von Produkten/Leistungen	0: Nein 1: Ja	Spezialisierung der Produktion
Reorganisation von Abteilungen	0: Nein 1: Ja	Erneuerung der Organisation
Qualitätssicherung	0: Nein 1: Ja	Qualitätsgarantie
Anteil der qualifizierten Mitarbeiter an den Gesamtbeschäftigten	1: Bis 50 % qualifizierte Mitarbeiter 2: 50-80 % qualifizierte Mitarbeiter 3: Mehr als 80 % qualifizierte Mitarbeiter	Qualifikationsstruktur des Personals
Großer Bedarf an Weiterbildung/Qualifizierung	0: Nein 1: Ja	Qualifizierungsbedarf
Relation der Löhne und Gehälter zur Bruttowertschöpfung	1: Bis 60 % der Wertschöpfung 2: 60-99 % der Wertschöpfung Referenzgröße: 3: 100 % und mehr der Wertschöpfung	Lohnbelastung

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999 und 2000 (3. und 4. Welle Ost); Berechnungen des IWH.

Tabelle 20: Determinanten für die überregionale Absatztätigkeit im Jahr 1999

Variable	Logistische Regressionsanalyse: Abhängige Variable: Überregionale Absatztätigkeit 1999 (0: Nein, 1: Ja)			
	B	Signifikanz	R <sup>a</sup>	Exp (B) <sup>b</sup>
Produktionsgüter	1,5642	0,000	0,1249	4,7789
Investitions- und Gebrauchsgüter	1,8205	0,000	0,1657	6,1749
Verbrauchsgüter	1,9942	0,000	0,1661	7,3463
Kleinstbetriebe (bis 10 Beschäftigte)	-0,7966	0,000	0,1119	0,4509
Mittel- und Großbetriebe (ab 50 Beschäftigte)	0,7261	0,000	0,0429	2,0670
Ostdeutsche Eigentümer	-1,8828	0,000	-0,1435	0,1522
Westdeutsche Eigentümer	-2,0614	0,000	-0,1296	0,1273
Zentrale/Niederlassung	1,8710	0,000	0,1762	6,4949
Alter	-0,4433	0,000	-0,1008	0,6419
Produktinnovation	0,4484	0,000	0,0566	1,5659
Erweiterungsinvestitionen	0,3150	0,000	0,0483	1,3703
Zukauf von Produkten/Leistungen	0,7370	0,000	0,0712	2,0897
Reorganisation von Abteilungen	1,5636	0,000	0,1082	4,7761
Qualitätssicherung	0,3460	0,000	0,0487	1,4134
Qualifikationsstruktur	0,3485	0,000	0,0796	1,4169
Großer Bedarf an Weiterbildung/Qualifizierung	-1,8350	0,000	-0,1501	0,1596
Minimale Lohnbelastung: bis 60% der Wertschöpfung	0,3182	0,000	0,0477	1,3747
<i>Teststatistiken:</i>	Modell Chi-Quadrat: 17224,182 (Sign. <0,01) Nagelkerke - R <sup>2</sup> : 0,435 <sup>c</sup> Prozentsatz der korrekt vorhergesagten Werte: 78,96 % (50,75 %) <sup>d</sup>			
Fallzahl <sup>e</sup>	894			

<sup>a</sup> Die R-Statistik zeigt die partiellen Korrelationen zwischen der abhängigen Variablen und jeder der erklärenden Variablen an. <sup>b</sup> Exp(B<sub>i</sub>) zeigt an, um welchen Faktor sich die Chance für eine Beteiligung am überregionalen Absatz ändert, wenn die i-te erklärende Variable um eine Einheit ansteigt. Wenn der Wert größer als 1 ist, steigt die Chance für eine gute Geschäftslage, wenn er kleiner als 1 ist, sinkt sie. Ein Wert von 1 lässt die Chance unverändert. <sup>c</sup> Das Nagelkerke R<sup>2</sup> quantifiziert den Anteil der erklärten Streuung im logistischen Regressionsmodell:  $R^2 = R^2 / (1 - (L(0))^{2N})$ . In Analogie zum R<sup>2</sup> des linearen Regressionsmodells erreicht es den Wert 1, wenn die gesamte Streuung erklärt ist. <sup>d</sup> In Klammern ist der Wert des „naiven“ Modells ausgewiesen, d.h. der Prozentsatz der korrekt vorhergesagten Werte, der sich ergibt, wenn alle Fälle den Unternehmen mit überregionalem Absatz zugeordnet werden. Mit der logistischen Regression werden somit gegenüber dem naiven Modell reichlich 28 % mehr Werte korrekt vorhergesagt. <sup>e</sup> Gewichtet auf Grundgesamtheit.

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999 und 2000 (3. und 4. Welle Ost); Berechnungen des IWH.

Unter den von den Betrieben beeinflussbaren Größen auf das Absatzengagement heben sich besonders die produktions- und arbeitsorganisatorischen Maßnahmen ab. Wie vermutet, ist eine Ausrichtung der Produktion auf innovative Produkte oder Kostenvorteile häufiger bei den überregional tätigen Betrieben zu beobachten. Produkte werden vor allem dann vom überregionalen Markt akzeptiert, wenn sie einen hohen Innovationsgrad aufweisen. Dem gehen Innovationsaktivitäten im eigenen Betrieb bzw. im Unternehmensverbund oder aber eine F&E-Kooperation voraus. Darüber hinaus setzt ein intelligentes Produktangebot in der Regel auch



eine hohe Qualifikation des Personals voraus. So sind ein hoher Anteil qualifizierter Arbeiter und Angestellter und ein geringer Bedarf an Weiterbildung und Qualifizierung mit einer größeren Beteiligung am überregionalen Absatz verbunden. Eine stärkere Außenorientierung ist auch für Betriebe mit einer niedrigen Personalkostenlast zu beobachten. Diese Betriebe realisieren wohl Wettbewerbsvorteile infolge der niedrigeren Kosten. Eine hohe Beteiligung am überregionalen Absatz geht außerdem oft mit Produktionserweiterungen im Vorfeld einher.

Zugleich bestätigt sich die Erwartung, dass eine hohe Anpassungsfähigkeit des Managements an die Anforderungen der Märkte förderlich für den überregionale Absatz ist. So haben Betriebe mit überregionalem Absatz häufiger Maßnahmen zur Reorganisation der Abteilungen oder Funktionsbereiche sowie zur Verbesserung der Qualitätssicherung umgesetzt als die übrigen Betriebe.

#### **4.4 Ertragslage, Personal- und Umsatzentwicklung der Betriebe mit überregionaler Absatztätigkeit**

Für die Bewertung der Absatzerfolge außerhalb der Region ist letztlich nicht die Akzeptanz der Produkte auf den überregionalen Märkten entscheidend, sondern die Erwirtschaftung von Gewinnen. Die höheren Transaktionskosten beim Absatz in Westdeutschland oder im Ausland gegenüber der Region vor Ort müssen sich auszahlen, d.h. Ertragslage darf sich nicht verschlechtern. Über die tatsächlichen Verhältnisse kann nur eine empirische Analyse Aufschluss geben, wozu das IAB-Betriebspanel Ansatzpunkte bietet. So kann hier auf eine der schulischen Leistungsbewertung folgende fünfstufige Skala der Selbsteinschätzung der Ertragslage durch die Betriebe zurückgegriffen werden. Sie bringt zwar nicht die spezielle Gewinnsituation im überregionalen Geschäft zum Ausdruck, deutet aber mit den Antworten zufrieden, ausreichend und unzufrieden<sup>11</sup> näherungsweise darauf hin, wie auskömmlich die Gewinnsituation im Betrieb insgesamt – unter Einschluss auch des Geschäftes innerhalb der eigenen Region – einzuschätzen ist. Dabei ist allerdings nicht auszuschließen, dass die Selbsturteile unterschiedlichen subjektiven Maßstäben folgen.

---

<sup>11</sup> Mit der Wertung „zufrieden“ wird eine Ertragslage zusammengefasst, die ursprünglich von den Betrieben mit sehr gut oder gut bezeichnet wurde. Unter „ausreichend“ ist eine befriedigende bis mindestens ausreichende und unter „unzufrieden“ eine mangelhafte Ertragslage gemeint.

Tabelle 21:

## Überregionales Absatzengagement der Betriebe und Ertragslage 1999

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			Verarbeitendes Gewerbe insgesamt
	Kein	1-50 %	Mehr als 50 %	
	in % der Betriebe			
Ertragslage 1999				
zufrieden	26	25	54	30
reicht aus	62	65	35	59
unzufrieden	12	10	11	11
	100	100	100	100

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Im Durchschnitt der Jahre 1998 und 1999 ist knapp ein Drittel der ostdeutschen Industriebetriebe mit seiner Ertragslage zufrieden. Deutlich mehr als die Hälfte empfindet sie als ausreichend, etwa ein Zehntel der Betriebe ist unzufrieden. Hinter diesen Bewertungen steht eine unterschiedlich starke überregionale Absatztätigkeit. Die vorwiegend überregionalen Anbieter geben 1999 deutlich häufiger eine zufriedene Ertragslage an als die anderen Betriebe (vgl. Tabelle 21). Dagegen unterscheiden sich in dieser Beziehung die rein regionalen Anbieter kaum von denen, die weniger als die Hälfte ihres Umsatzes auf überregionalen Märkten erzielen. Insgesamt stehen die Betriebe mit vorwiegend überregionalem Absatzengagement sowohl aus der Sicht der Ertragslage als auch aus der Sicht des regionalen Absatzschwerpunktes nicht schlechter, sondern eher etwas besser da als die übrigen. Dies legt den Schluss nahe, dass sich die Transaktionskosten beim Absatz außerhalb der Region Ostdeutschland erst dann auszahlen, wenn dieser Absatz einen bestimmten Schwellenwert überschreitet. In der hier präsentierten Analyse macht er mindestens die Hälfte des Umsatzes aus. Bis dahin werden Ertragseinbußen hingenommen. Diese Phase müssen wohl viele expandierende Betriebe durchlaufen, bevor sie die überregionalen Absatzmärkte als Entwicklungspotential nutzen können.

In beiden Jahren heben sich die Betriebe mit zufriedenstellender Ertragslage durch ein höheres überregionales Absatzengagement als die übrigen ab (vgl. Tabelle 22). Mit 58 bzw. 57 % haben mehr als die Hälfte dieser Betriebe ihre Erzeugnisse auch außerhalb der Region Ostdeutschland verkauft, während dies bei den anderen beiden Ertragsgruppen in weniger als der Hälfte der Fall war. Das spiegelt sich 1999 auch in der überregionalen Absatzquote wider. Bezogen auf die Grundgesamtheit weisen die Betriebe mit einer zufriedenstellenden Ertragslage auch einen höheren überregionalen Umsatzanteil aus als die übrigen. Diese Betriebe haben auch ihre überregionale Absatzquote gegenüber 1998 deutlich erhöht. Dagegen kennzeichnet die unzufriedenen Betriebe im Durchschnitt eine wenig erhöhte Absatzquote außerhalb der Region. Ihre Quote übersteigt aber 1999 den Absatzanteil der Betriebe mit gerade ausreichender Ertragslage. Die unzufriedenen Betriebe haben wohl ihre Marktpräsenz über die Konjunkturdelle hinaus halten wollen, während die Betriebe mit ausreichender Ertragslage er-

langte Marktpositionen wegen der ungünstigeren Marktbedingungen teilweise aufgegeben haben.

Tabelle 22:

Ertragslage der Betriebe und überregionaler Absatz in den Jahren 1998 und 1999

- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50 %	Mehr als 50 %	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
Ertragslage 1998				
zufrieden	42	39	19	47,9
reicht aus	55	29	16	47,8
unzufrieden	56	30	13	45,3
Ertragslage 1999				
zufrieden	43	27	30	58,8
reicht aus	54	36	10	37,1
unzufrieden	54	29	17	47,9
Verarbeitendes Gewerbe	51	33	17	49,7

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Diese Gesamtkonstellation spiegelt sich auch in der Beteiligung nach Absatzintervallen wider. So weisen 1999 deutlich mehr Betriebe mit zufriedenstellender Ertragslage ein überregionales Engagement von mehr als 50 % des Umsatzes aus als noch ein Jahr zuvor. Dagegen hat eine Reihe von Betrieben mit gerade ausreichender Ertragslage 1998 mit einer Reduzierung der überregionalen Aktivitäten reagiert, während die Betriebe mit mangelhafter Ertragslage an ihren Auslandsaktivitäten festhielten, dafür aber wohl Verluste in Kauf nehmen mussten.

Insgesamt stehen die Betriebe mit vorwiegend überregionalem Absatzengagement auch aus der Sicht der Ertragslage nicht schlechter, sondern eher etwas besser da als die übrigen. Dies legt den Schluss nahe, dass sich die Transaktionskosten beim Absatz außerhalb der Region Ostdeutschland erst dann auszahlen, wenn dieser Absatz einen bestimmten Schwellenwert überschreitet. In der hier präsentierten Analyse macht er mindestens die Hälfte des Umsatzes aus. Bis dahin werden niedrigere Gewinne hingenommen. Diese Phase müssen wohl viele expandierende Betriebe durchlaufen, bevor sie die überregionalen Absatzmärkte als Entwicklungspotential nutzen können.

In der empirischen Forschung, in Wirtschaft und Politik wird der Erfolg von Betrieben häufig an der Beschäftigtenzahl und Umsatzentwicklung gemessen. Sie gelten als Maßstab, ob und inwieweit die Produkte vom Markt aufgenommen werden und in welchem Maße daraus Arbeitsplätze entstehen. Im IAB-Betriebspanel schlägt sich die überregionale Absatztätigkeit eindeutig positiv in der Leistungsentwicklung nieder (vgl. Tabelle 23). Die Betriebe mit zukünftiger Umsatzexpansion oder Personalaufstockung weisen für 1999 sowohl im Durchschnitt als auch in der Beteiligung ein deutlich höheres Engagement auf den überregionalen Märkten aus als die übrigen Betrieben. Demgegenüber ist für Betriebe mit einer

rückläufigen Umsatz- und Personalentwicklung eine Fokussierung auf regionale Märkte zu beobachten. Dieser Tatbestand wird zu einem großen Teil durch die konjunkturellen Gegebenheiten dieser Jahre beeinflusst. Die von den Krisen in Südostasien ausgelöste Konjunkturschwäche im Jahr 1999 folgte 2000 ein boomartiger exportgetragener Aufschwung, der allerdings mit einer nur mäßigen Binnenkonjunktur einherging. Insofern erklärt sich, warum die im Jahr 1999 ausschließlich regional tätigen Firmen in den Folgejahren in der Mehrzahl der Fälle ihre Leistung eingeschränkt und die Betriebe mit überregionaler Orientierung sie meist ausgeweitet haben. Insgesamt wird damit deutlich, dass die ostdeutschen Betriebe zumindest von ihren Erwartungen her im Jahr 2000 von der Aufhellung auf den überregionalen Märkten profitieren konnten und damit außerhalb der ostdeutschen Region noch erhebliche Entwicklungsmöglichkeiten sahen.

Tabelle 23:

Betriebe mit überregionalem Absatz 1999 und deren Personal- bzw. Umsatzentwicklung  
- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50 %	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
Personalentwicklung bis Juni 2001				
fallen	55	16	29	50,7
gleich bleiben	55	34	11	38,0
steigen	29	45	26	73,1
Umsatzentwicklung 2000				
fallen	59	36	5	35,4
gleich bleiben	53	31	16	46,9
steigen	41	34	25	58,3
Verarbeitendes Gewerbe	51	33	17	49,7

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Tabelle 24:

Betriebe mit überregionalem Absatz 1999 und deren nicht gedeckter Bedarf an Fachkräften  
- in % der Betriebe, hochgerechnet auf die Grundgesamtheit -

	Anteil des überregionalen Absatzes am Umsatz insgesamt			
	Kein	1-50%	Mehr als 50 %	Mittelwert
	in % der Betriebe			in %
Nicht gedeckter Bedarf an Fachkräften mit abgeschlossener Lehre				
ja	16	65	19	63,2
nein	53	30	17	47,5
Arbeitskräften mit Hoch- und Fachschulabschluss				
ja	6	25	69	75,5
nein	51	33	16	47,2
Verarbeitendes Gewerbe	51	33	17	49,7

Quellen: IAB-Betriebspanel 1999/2000; Berechnungen des IWH.

Beachtenswert ist in diesem Zusammenhang, dass ein großer Teil des beabsichtigten Beschäftigungsaufbaus durch das Fachkräfteangebot nicht befriedigt werden konnte (vgl. Tabelle 24). Wie sich zeigt, betrifft dies vorwiegend die überregional tätigen Betriebe. Entwicklungsmöglichkeiten setzen realwirtschaftlich eine ganze Reihe von Bedingungen voraus, von denen die Verfügbarkeit von Fachkräften eine besonders wichtige Rolle spielt.

## 5 Zusammenfassung

Das Verarbeitende Gewerbe in Ostdeutschland richtet sich zunehmend auf die Außenmärkte aus. Die alten Bundesländer absorbieren laut Panelangaben etwa ein Drittel der ostdeutschen Industrieproduktion. Zusammen mit dem Auslandsumsatz wird mehr als die Hälfte der Produktion des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes außerhalb Ostdeutschlands verkauft. Dies spricht für eine gestiegene auswärtige Akzeptanz des Angebots aus ostdeutscher Herstellung, nicht zuletzt im Gefolge der Erneuerung der Produktpalette, der Fertigung innovativer Erzeugnisse und des verbesserten Service. Trotz erheblicher Erfolge der ostdeutschen Betriebe im überregionalen Absatzgeschäft dauert der Aufholprozess in diesem Bereich an. Insbesondere ist die Exportlücke, gemessen an den Verhältnissen in anderen etablierten westeuropäischen Wirtschaften, zu groß, um das Defizit in der regionalen „Zahlungsbilanz“ abzubauen. Wie der Vergleich zwischen den ost- und westdeutschen Industriebetrieben zeigt, liegt diese Lücke weniger an der Zahl der am Export beteiligten Betriebe als viel mehr an den kleinbetrieblichen Strukturen in der ostdeutschen Industrie sowie an der weniger ausgeprägten Stärke und Nachhaltigkeit der Auslandsaktivitäten der mittelgroßen und der größeren Industriebetriebe. Dabei bestätigt sich der positive Einfluss von Produktinnovationen und strategischen Managementaktivitäten, die zielbewusst auf Produkt- und Preisvorteile orientieren. Bezogen auf den überregionalen Absatz insgesamt spielen darüber hinaus auch ein hohes Qualifikationspotential des Personals sowie eine niedrige

Personalkostenlast eine wichtige Rolle. Bemerkenswert ist der positive Zusammenhang zwischen der auswärtigen Absatzorientierung und der Gewinnsituation der Betriebe. Trotz höherer Transaktionskosten als beim Absatz in Ostdeutschland sind die überregional aktivsten Betriebe mit ihren Gewinnen zufriedener als die anderen. Das spricht für die Außenmärkte als Entwicklungspotential der erfolgreichen Betriebe.

Bis zum Erreichen der Schwelle für ein effizientes Engagement auf den äußeren Märkten, kann ein Nachteilsausgleich für aufstrebende Betriebe gegenüber anderen Wettbewerbern hilfreich sein. Vor allem betrifft dies Hilfen zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Firmen außerhalb der Region Ostdeutschland, beispielsweise durch die finanzielle Unterstützung der Teilnahme an Messen und Ausstellungen. Staatliche Eingriffe in Form einer direkter Förderung des überregionalen Absatzes sind dagegen wenig sinnvoll, weil sie die unternehmerische Verantwortung für dieses Geschäftsfeld aushöhlen. Allerdings spricht wohl nichts gegen eine Fortsetzung der indirekten Förderung des überregionalen Engagements, die bei der Stärkung solcher betrieblicher Faktoren anknüpft, wie etwa Innovation, Forschung und Entwicklung oder auch bei neuen Marketingmethoden (z. B. über Internet), mit denen allgemein Voraussetzungen für Wachstum und finanziellen Erfolg geschaffen werden.

In dem Maße, wie die Industriebetriebe expandieren, wird die Orientierung des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland auf die Märkte außerhalb der Region gefestigt und ausgebaut werden. Um die bestehende Lücke zu verringern, darf auch nicht in dem Bemühen nachgelassen werden, den Nachteil Ostdeutschlands bei der Ausstattung mit „export“-orientierten Großbetrieben zu verringern. Die Suche nach entsprechenden Investoren aus Westdeutschland und dem Ausland mit ihren überregionalen Netzwerken muss in Ostdeutschland weitergehen. Sie schaffen nicht nur neue Arbeitsplätze vor Ort sondern leisten in der Regel zugleich durch ihre Lieferungen an die Außenwelt einen unmittelbaren Beitrag zum Abbau des Defizits in der regionalen „Zahlungsbilanz“ Ostdeutschlands. Darüber hinaus ist die Entfaltung eines für das Unternehmertum aufgeschlossenen Klimas von großer Bedeutung.

---

## Literatur:

- Cheung, Steven N.S. (1987): Economic organization and transaction costs, in: The New Palgrave – A Dictionary of Economics, Vol. 2, London.
- Heimpold, Gerhard (2001): Die Unternehmenslücke zwischen Ost- und Westdeutschland – ein zentrales Problem der ostdeutschen Wirtschaft?, In: IWH, Wirtschaft im Wandel, Heft 9, Halle.
- Hirshleifer, Jack (1984): Price Theory and Applications, Englewood Cliffs.
- Klemmer, Paul/Friedrich, Werner/Lageman, Bernhard/ u.a. (1996): Mittelstandsförderung in Deutschland – Konsistenz, Transparenz und Ansatzpunkte für Verbesserungen, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 21, Essen.
- Krakowski, Michael/Keller, Dietmar/Winkler-Büttner, Diana/Wacker-Theodorakopoulos, Cora/Lux, Andreas (1993): The Globalization of Economic Activities and the Development of Small and Medium Sized Enterprises in Germany, HWWA-Report Nr. 132, HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung–Hamburg.
- Lageman, Bernhard (1997): Auswirkungen der Globalisierung auf die mittelständische Wirtschaft, in: R. Ridinger (Hrsg.), Gesamtwirtschaftliche Funktionen des Mittelstandes, Berlin.
- Lamberts, Willi (1993): Die Aufgabe großer und kleiner Betriebe bei der wirtschaftlichen Rekonstruktion der nationalen Einheit, In: U. Heilemann/P. Klemmer/K. Löbke (Hrsg.): Empirische Wirtschaftsforschung und wirtschaftspolitische Beratung, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 8, Essen.
- Loose, Brigitte/Ludwig, Udo (2001): Entwicklungsrückstände der KMU des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Exportgeschäft, In: „Europäische Wirtschafts- und Währungsunion und KMU“, Band 3 der Reihe „Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand“, Duncker & Humblot.
- Loose, Brigitte/Ludwig, Udo (2001): The export orientation of East German manufacturing industry in the process of economic transformation: Evidence from company panel data, Konferenzband der *INFER* Annual Conference 2001: Economics of Transformation – Theory and Politics Experiences and Challenges in Eastern Germany, Europe and in a Worldwide Perspective, September 7 / 8, 2001, in Erfurt.

- Picot, Arnold (1992): Ronald H. Coase – Nobelpreisträger 1991. Transaktionskosten: Ein zentraler Beitrag zur wirtschaftswissenschaftlichen Analyse, In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium.
- Reuter, Norbert (1994): Der Institutionalismus. Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie, Marburg.
- Richter, Rudolf/Furubotn, Eirik (1996): Neue Institutionenökonomik – eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.
- Schmidt, Klaus-Dieter (1996): Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in International Business: A Survey of Recent Literature, Kieler Working Papers, no. 721, Kiel.
- Wagner, Joachim (1995): Exports, Firm Size, and Firm Dynamics, In: Small Business Economics 7, S. 29-39, Kluwer Academic Publishers.