



Industrienumfragen 2001

- Dokumentation der Hauptergebnisse -

Bärbel Laschke

März 2002

Nr. 159

Diskussionspapiere
Discussion Papers

Abteilung: Konjunktur und Wachstum

Autoren: *Dr. Bärbel Laschke* E-Mail: lsk@iwh-halle.de

Telefon: (0345) 77 53 – 863

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 Forschungsprojekts einem größeren Interessentenkreis zur Verfügung. Fragen, Kritiken und Anregungen sind deshalb jederzeit willkommen und 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 |
|--|-------|
| 0. Vorbemerkungen | 4 |
| 1. Jahresergebnisse der Unternehmen für 2001 und Pläne für 2002 | 5 |
| 2. Umfrageergebnisse zu ausgewählten Entwicklungsaspekten im Jahr 2001 | 13 |
| 2.1. Investitionstätigkeit | 13 |
| 2.2. Exportaktivitäten | 22 |
| 2.3. Bezugsstrukturen ostdeutscher Industrieunternehmen | 29 |
| 2.4. Tarifbindung | 34 |

Anlagen: Fragebögen, Teilnahmeübersichten

Vorbemerkungen

Mit dem vorliegenden Diskussionspapier wird die Veröffentlichung der zweimonatlichen Umfrageergebnisse des IWH unter rund 300 Industrieunternehmen aus den neuen Bundesländern fortgesetzt, die mit der umfassenden Dokumentation der IWH-Unternehmensumfragen aus dem Jahr 1997 in dem Diskussionspapier Nr. 64 begonnen wurde.

In dem nachfolgenden Diskussionspapier werden die Befragungsergebnisse zu ausgewählten Geschäftsfeldern der Unternehmen vorgestellt, die gemeinsam mit den Konjunkturfragen in den regelmäßigen Umfragen erhoben wurden. Die Antworten zur konjunkturellen Entwicklung sind jeweils in der Reihe „Wirtschaft im Wandel“ ausgewertet und veröffentlicht worden. Die Umfrageauswertung vom Januar 2002 fasst als eine Art Jahresabschluss 2001 die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Ergebnisse wie die Umsatzentwicklung und die Ertragslage zusammen und zeigt zugleich die mögliche Entwicklungsrichtung für 2002 auf.

Mit diesem Material stellt die Befragungsgruppe am IWH der interessierten Öffentlichkeit eine zusätzliche Informationsbasis über das Wirtschaftsgeschehen auf Unternehmensebene bereit. Ergänzend zur amtlichen Statistik geben sie Auskunft über die Differenziertheit der Entwicklung, die jeweils erreichten Fortschritte, den noch bestehenden Nachholbedarf und die Chancen im nationalen und internationalen Wettbewerb.

Die aus den Befragungsergebnissen gewonnenen analytischen Aussagen sind zugleich Angebote zur weiteren Diskussion über den marktwirtschaftlichen Anpassungsprozeß in Ostdeutschland. Die im Diskussionspapier vorgelegten Auswertungsberichte zu ausgewählten Entwicklungsaspekten spiegeln den jeweiligen Bearbeitungsstand unmittelbar nach der Umfrage wider. Bezüge zwischen den Ergebnissen verschiedener Befragungen wurden hier nur in Ausnahmen hergestellt.

Im Anhang sind die zugehörigen Fragebögen beigelegt.

1. Jahresergebnisse der Unternehmen für 2001 und Pläne für 2002

Umsatzwachstum verlangsamte sich

Der konjunkturelle Abschwung in der deutschen Wirtschaft im Jahr 2001 hat auch die Umsatzentwicklung der ostdeutschen Industrie gebremst. Über das gesamte Jahr gerechnet, betrug der Umsatzzuwachs 6,5 % und lag damit deutlich unter dem Ergebnis des Vorjahres. Diese Zunahme wurde vor allem vom Export getragen, der sich um 14 % erhöhte, während sich der Inlandsumsatz mit 4 % schwächer entwickelte.

Auf Unternehmensebene verbirgt sich dahinter ein weites Spektrum von Schrumpfung bis zu kräftiger Expansion. Wie die IWH-Umfrage im Januar 2002 unter rd. 300 ostdeutschen Unternehmen ergab, steigerten fast 60 % der Industrieunternehmen ihre Umsätze gegenüber dem Vorjahr (vgl. Tabelle 1). Annähernd 30 % verwiesen sogar auf Umsatzsteigerungen von 10 % und mehr. Besonders häufig wurden solche Zuwachsraten von den Investitionsgüterproduzenten angegeben. Bei mehr als einem Viertel aller Unternehmen war der Umsatz dagegen rückläufig. Am stärksten davon betroffen war das Vorleistungsgütergewerbe.

Tabelle 1:

Umsatzentwicklung 2001 und Umsatzerwartungen 2002 im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe

- in % der Unternehmen -

| | Zunahme | | | | Gleichstand | Abnahme | | | | Saldo aus Zu- und Abnahme |
|---|---------------------------------|------------|---------|-----------|-------------|-----------|---------|------------|-----------|---------------------------|
| | über 10 % | 5 bis 10 % | bis 5 % | Insgesamt | | Insgesamt | bis 5 % | 5 bis 10 % | über 10 % | |
| | <i>2001 zu 2000</i> | | | | | | | | | |
| <i>Verarbeitendes Gewerbe insgesamt</i> | 29 | 18 | 12 | 59 | 14 | 27 | 8 | 6 | 14 | 32 |
| Vorleistungsgütergewerbe | 22 | 21 | 9 | 52 | 13 | 36 | 8 | 9 | 19 | 16 |
| Investitionsgütergewerbe | 40 | 12 | 11 | 63 | 19 | 19 | 3 | 5 | 11 | 44 |
| Ge- und Verbrauchsgütergewerbe | 30 | 18 | 17 | 65 | 13 | 23 | 10 | 3 | 10 | 42 |
| darunter: Nahrungsgütergewerbe | 28 | 21 | 19 | 68 | 13 | 19 | 6 | 4 | 9 | 49 |
| | <i>Umsatzpläne 2002 zu 2001</i> | | | | | | | | | |
| <i>Verarbeitendes Gewerbe insgesamt</i> | 21 | 19 | 19 | 59 | 21 | 21 | 6 | 6 | 9 | 38 |
| Vorleistungsgütergewerbe | 21 | 18 | 15 | 54 | 15 | 31 | 6 | 11 | 14 | 23 |
| Investitionsgütergewerbe | 23 | 18 | 21 | 62 | 26 | 13 | 7 | 3 | 3 | 49 |
| Ge- und Verbrauchsgütergewerbe | 19 | 20 | 21 | 60 | 26 | 15 | 7 | 2 | 6 | 45 |
| darunter: Nahrungsgütergewerbe | 21 | 23 | 11 | 55 | 28 | 17 | 6 | 2 | 9 | 38 |

Fälle: 2001 zu 2000: n = 294; 2002 zu 2001: n = 281. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrieumfrage vom Januar 2002.

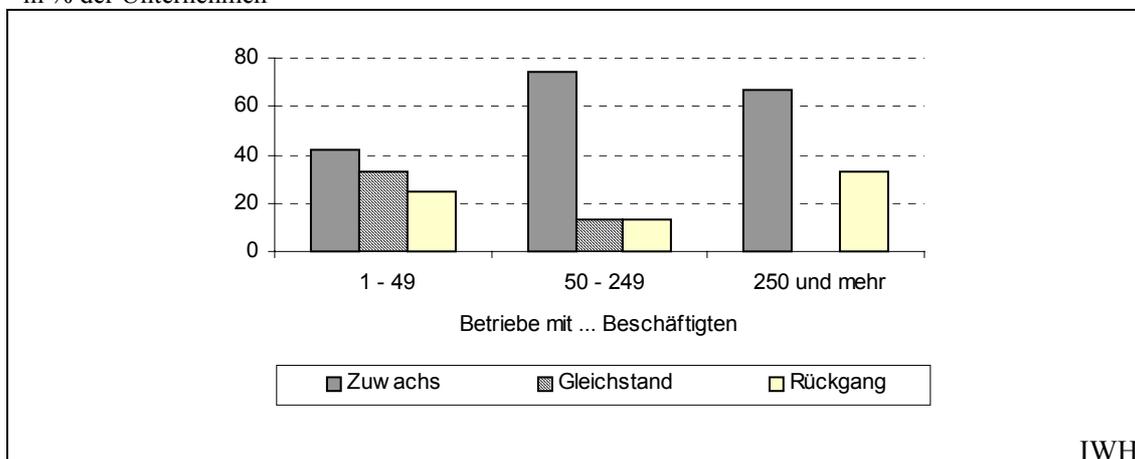
Gedämpfte Umsatzerwartungen für 2002

Der Konjunkturunbruch in der ostdeutschen Industrie im zweiten Halbjahr 2001 strahlt auf die Geschäftsplanungen für 2002 aus und dämpft die Erwartungen an die Umsatzentwicklung. Zwar sehen wiederum rd. 60 % der Unternehmen eine Steigerung ihrer Umsätze voraus, die erwarteten Umsatzzuwächse fallen aber geringer als im Vorjahr aus (vgl. Tabelle 1). Und mit einem Fünftel der Unternehmen rechnet ein hoher Anteil mit einer unveränderten Umsatzhöhe. Im Jahr 2001 blieb das Umsatzergebnis nur bei 14 % der Unternehmen auf dem Niveau vom Vorjahr. Gedämpfte Erwartungen an die Umsatzentwicklung kommen aus allen Hauptgruppen. Die Entwicklungspläne der Unternehmen liegen damit im Trend der Wachstumsprognose des IWH für 2002, wonach in Ostdeutschland der Anstieg der industriellen Fertigung im Vergleich zum Vorjahr etwas an Dynamik verlieren wird.¹

Nach Unternehmensgrößen betrachtet, sind die Erwartungen zu den Umsatzsteigerungen 2002 signifikant unterschiedlich. Zwar rechnet in allen Größengruppen der überwiegende Teil der Unternehmen mit steigenden Umsätzen (vgl. Abbildung 1). Deutlich zahlreicher setzen aber die mittleren und großen Unternehmen auf Umsatzzuwächse. Von den Kleinbetrieben geht dagegen ein Viertel von geringeren Umsätzen als im Jahr 2001 aus. Besonders auffällig sind die Umsatzerwartungen der Großbetriebe verteilt. Einem Anteil von mehr als zwei Dritteln mit voraussichtlichen Umsatzverbesserungen steht ein Drittel mit Rückgängen gegenüber. Keines der großen Unternehmen rechnet mit einem gleichbleibenden Umsatzvolumen.

¹ Vgl.: Arbeitskreis Konjunktur, Jahresausblick 2002: Warten auf die konjunkturelle Wende, in: *Wirtschaft im Wandel 1/2002*, S. 4, 12.

Abbildung 1:
Umsatzveränderungen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe nach Unternehmensgrößen
- in % der Unternehmen -



Fälle: n = 281.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2002.

Betrachtet man die Unternehmen danach, mit welcher Umsatzentwicklung sie das Jahr 2001 abgeschlossen haben und vergleicht dies mit ihren Erwartungen für 2002, so zeigt sich folgendes Bild: Während aus den Unternehmensgruppen mit gestiegenen oder konstanten Umsätzen im Jahr 2001 der überwiegende Teil in derselben Gruppe verbleibt, hat die Mehrzahl der Unternehmen mit gesunkenen Umsätzen vor, diese 2002 zu erhöhen.

Tabelle 2:
Umsatzgruppen in den Jahren 2001 und 2002 im Kreuzvergleich
- in % der Unternehmen -

| Umsatzveränderung 2001 gg. 2000 | voraussichtliche Umsatzveränderung 2002 gg. 2001 | | |
|---------------------------------|--|-------------|----------|
| | Zuwachs | Gleichstand | Rückgang |
| Zuwachs | 71 | 12 | 17 |
| Gleichstand | 22 | 63 | 15 |
| Rückgang | 50 | 16 | 34 |
| Gesamt | 58 | 20 | 21 |

Fälle: n = 279.

Quelle: IWH-Industrienumfragen vom Januar 2002.

Stabile Ertragslage in den ostdeutschen Industrieunternehmen

Die im Jahr 2001 schlechter gelaufenen Geschäfte standen einer weiteren Verbesserung der Ertragslage im Wege.² Sie konnte aber auf dem erreichten Niveau gehalten werden.

² Der Vergleich im Längsschnitt bezieht sich auf die selben Unternehmen.

Das Jahr 2001 schlossen 53 % der Unternehmen mit Gewinn ab, ein Viertel wirtschaftete zumindest kostendeckend, und der Anteil der Verlustbetriebe verharrte bei 22 %.

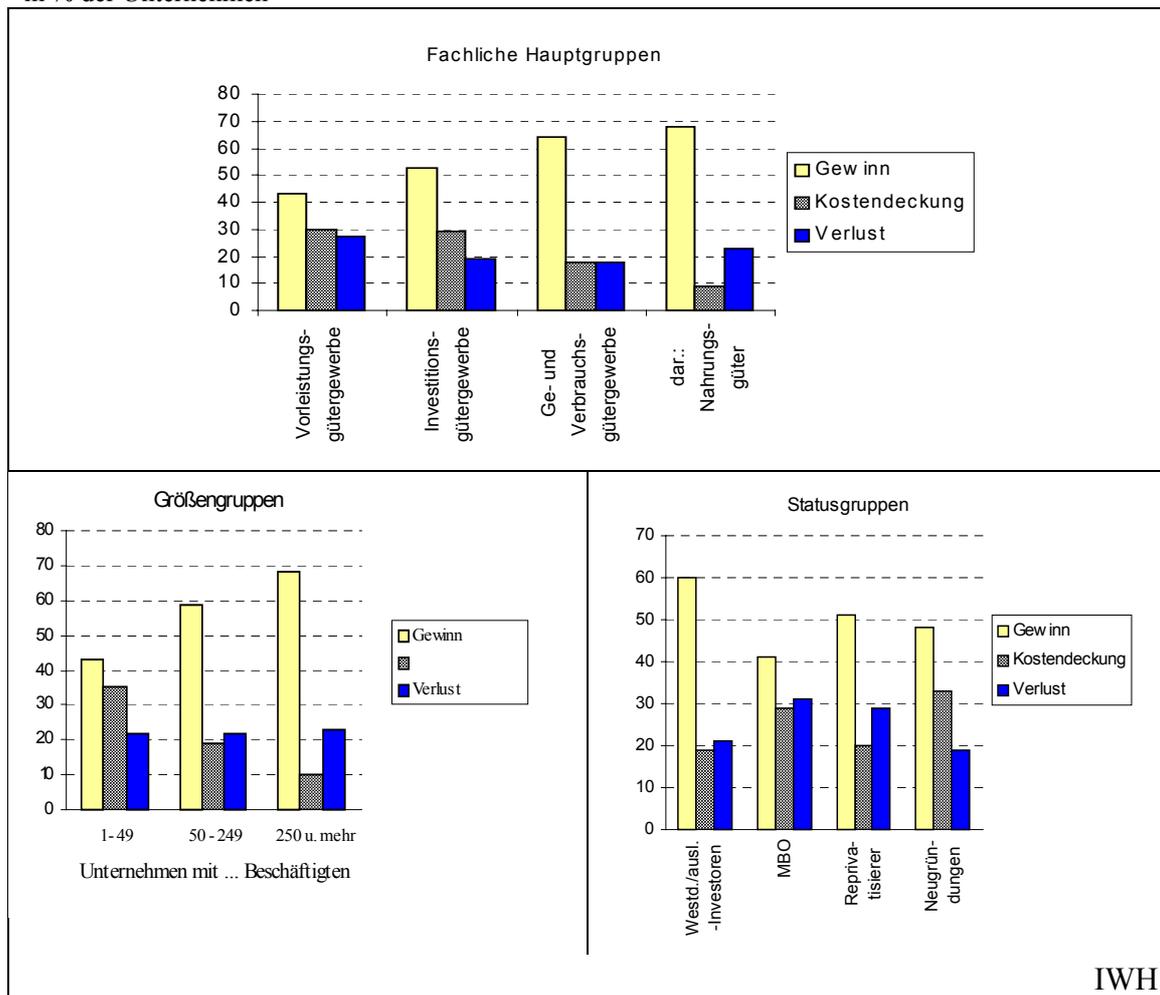
Die Betrachtung nach einzelnen Unternehmensgruppen zeigt für den Jahresabschluss 2001 ein differenziertes Bild. So schneidet unter den Hauptgruppen das Verbrauchsgütergewerbe mit 66 % Gewinn- und lediglich 17 % Verlustunternehmen am erfolgreichsten ab (vgl. Tabelle 3 und Abbildung 2). Demgegenüber haben die Hersteller von Vorleistungs- und Gebrauchsgütern noch zahlreich mit Verlusten zu kämpfen. Die Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten wirtschaften zwar bereits zu fast 70 % mit Gewinn, meldeten aber zugleich einen hohen Anteil Verlustunternehmen.

Tabelle 3: Ertragslage

Nach Eigentümergruppen betrachtet, befand sich Ende 2001 ein überdurchschnittlich hoher Anteil von MBO-Unternehmen in der Verlustzone, während die originären Neugründungen hier am wenigsten vertreten sind (vgl. Tabelle 3 und Abbildung 2). Von den Existenzgründern arbeitete ein Drittel mit ausgeglichenem Ergebnis und knapp die Hälfte mit Gewinn.

Abbildung 2:

Ertragslage im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe laut Jahresabschluss 2001
- in % der Unternehmen -



Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2002.

Vergleicht man die Ertragslage der Unternehmen im Jahr 2000 mit der im Jahr 2001, dann wird deutlich, dass sich die Gruppe der erfolgreichen Unternehmen gefestigt hat. So arbeiteten 86 % der Unternehmen, die 2000 mit Gewinn abschlossen, auch 2001 wieder gewinnbringend. Nur 14 % verschlechterten ihre Position, die Hälfte davon glitt in die Verlustzone ab. Dagegen konnten sich von den Unternehmen, die 2000 Verluste

verbuchten, fast 40 % emporarbeiten, 19 % von ihnen meldeten für 2001 sogar Gewinne.

Tabelle 4:

Veränderung der Ertragssituation 2000 zu 2001 im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands

- in % der Unternehmen gemäß der Ertragslage 2000 -

| Ertragslage 2000 | Ertragslage 2001 | | |
|---------------------|------------------|---------------|---------|
| | Gewinn | Kostendeckung | Verlust |
| Gewinn | 86 | 7 | 7 |
| Kostendeckung | 12 | 69 | 19 |
| Verlust | 19 | 19 | 62 |
| Insgesamt 1999 | 55 | 26 | 19 |

Fälle: n = 302. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2001.

Einstellungsabsichten der Unternehmen sprechen für Zuversicht

Die Umsatzerwartungen der Unternehmen für 2002 signalisieren eine konjunkturelle Belebung. Das spiegelt sich auch in den Beschäftigungsplänen wider. Per saldo wollen die ostdeutschen Industrieunternehmen die vorhandenen Arbeitsplätze erhalten oder ihre Zahl sogar geringfügig erhöhen. So beabsichtigen 30 % der befragten Unternehmen, bei Realisierung der geplanten Umsatzsteigerungen die Beschäftigtenzahl aufzustocken. Mehr als die Hälfte will im Jahr 2002 mit der gleichen Anzahl von Arbeitskräften wirtschaften wie im Vorjahr. Nur 16 % der Befragten rechnen mit Personalabbau. Insgesamt ist somit das Beschäftigungsklima in den bestehenden Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes eher günstig, sodass mit stabilisierenden Beschäftigungseffekten zu rechnen ist.

Tabelle 5:
Beschäftigungspläne der ostdeutschen Industrieunternehmen für das Jahr 2002
- in % der Unternehmen -

| | Voraussichtliche Beschäftigungsentwicklung 2002 gegenüber 2001 | | | |
|----------------------------------|--|-------------|---------|-------|
| | Zunahme | Gleichstand | Abnahme | Saldo |
| Verarbeitendes Gewerbe insgesamt | 30 | 54 | 16 | 14 |
| <i>Fachliche Hauptgruppen:</i> | | | | |
| Vorleistungsgütergewerbe | 27 | 48 | 25 | 2 |
| Investitionsgütergewerbe | 34 | 55 | 11 | 23 |
| Ge- und Verbrauchsgütergewerbe | 31 | 60 | 9 | 22 |
| darunter: Nahrungsgütergewerbe | 31 | 58 | 11 | 20 |
| <i>Größengruppen:</i> | | | | |
| 1 – 49 Beschäftigte | 26 | 56 | 18 | 8 |
| 50 – 249 Beschäftigte | 33 | 55 | 12 | 21 |
| 250 und mehr Beschäftigte | 34 | 43 | 23 | 11 |

Fälle: Hauptgruppen: n = 265, Größengruppen: n = 265. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2002.

Träger des Aufbaus bzw. der Sicherung von Beschäftigung sind erwartungsgemäß die Unternehmen mit Umsatzzuwachs und solche mit gleichbleibenden Umsätzen. Hier bestehen hochsignifikante statistische Zusammenhänge.

Tabelle 6:
Umsatzpläne und Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands
- in % der Unternehmen -

| Umsatzpläne 2002 gg. 2001 | Beschäftigungspläne 2002 gg. 2001 | | |
|------------------------------|-----------------------------------|-------------|---------|
| | Zunahme | Gleichstand | Abnahme |
| Zunahme | 41 | 52 | 7 |
| Gleichstand | 17 | 74 | 9 |
| Abnahme | 15 | 40 | 44 |
| Insgesamt | 31 | 54 | 15 |

Fälle: n = 250. Unternehmen, die beide Fragen beantwortet haben.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2002.

So ist die Neigung der Unternehmen zur Personalaufstockung vor allem im Investitions- und Gebrauchsgütergewerbe sowie bei den mittleren und großen Unternehmen mit über 50 Beschäftigten ausgeprägt (vgl. Tabelle 5), die zu den Unternehmensgruppen mit hohen Umsatzerwartungen gehören. Die Verbrauchsgüterproduzenten sowie die kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten setzen in noch stärkerem Maße auf die Weiterbeschäftigung des vorhandenen Personals als die Industrie insgesamt. Eine Reduzierung des Personalbestandes beabsichtigen dagegen überdurchschnittlich häufig Produzenten von Vorleistungsgütern, von denen fast ein Drittel mit rückläufigen Umsätzen im Jahr 2002 rechnet. Und die Hersteller von Gebrauchsgütern meldeten keine

Entlassungsabsichten. Am meisten wird sich das Personalkarussell in den Großbetrieben mit 250 Beschäftigten und mehr bewegen. Analog der Umsatzpläne für 2002 (vgl. Abbildung 1) sollen hier nicht nur überdurchschnittlich häufig Arbeitsplätze aufgebaut, sondern ebenfalls überdurchschnittlich oft reduziert werden. Diese Unternehmensgruppe stellt den geringsten Anteil von Unternehmen, die mit demselben Personalbestand weiterarbeiten wollen.

Die große Anzahl von Unternehmen mit Stellenaufbau oder zumindest gleichbleibender Stellenzahl im Jahr 2002 sollte jedoch nicht zu übertriebenen Hoffnungen verleiten. Entscheidend für den Arbeitsmarkt ist im Endeffekt, wie viele Arbeitsplätze sich dahinter verbergen und per saldo tatsächlich neu entstehen. Die Spannweite der gemeldeten Veränderungen reicht hier von 149 zusätzlichen Arbeitsplätzen bis zum Abbau von 150 Stellen. Das Gros der Unternehmenspläne bewegt sich jedoch im Intervall zwischen zehn Einstellungen und fünf Entlassungen. Obwohl die Einstellungen überwiegen, wird es aber in einigen Unternehmensgruppen tiefe Einschnitte geben. So ist per saldo mit einem Wegfall von Arbeitsplätzen im Vorleistungsgütergewerbe zu rechnen. Auch die Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten gehen in der Summe von einem Stellenabbau aus. Insgesamt ergeben die Meldungen der Unternehmen für 2002 aber einen geringen Stellenzuwachs.

2. Umfrageergebnisse zu ausgewählten Entwicklungsaspekten

2.1. Investitionstätigkeit

Investitionspläne zu Beginn 2001 signalisieren nach weiterem Investitionsrückgang im Jahr 2000 Trendwende³

Obwohl die Zahl der Investoren laut Angaben der befragten Unternehmen seit 1998 gestiegen ist⁴, ergaben die Meldungen zur Investitionshöhe für das Jahr 2000 per saldo wiederum einen Investitionsrückgang im Verarbeitenden Gewerbe. In den einzelnen Hauptgruppen war aber eine unterschiedliche Entwicklung zu beobachten. Während der Gesamttrend maßgeblich von der drastischen Investitionsreduzierung im Vorleistungsgütergewerbe bestimmt wurde, erhöhten dagegen die Unternehmen im Investitionsgüter- und Gebrauchsgütergewerbe ihre Investitionen im Vergleich zum

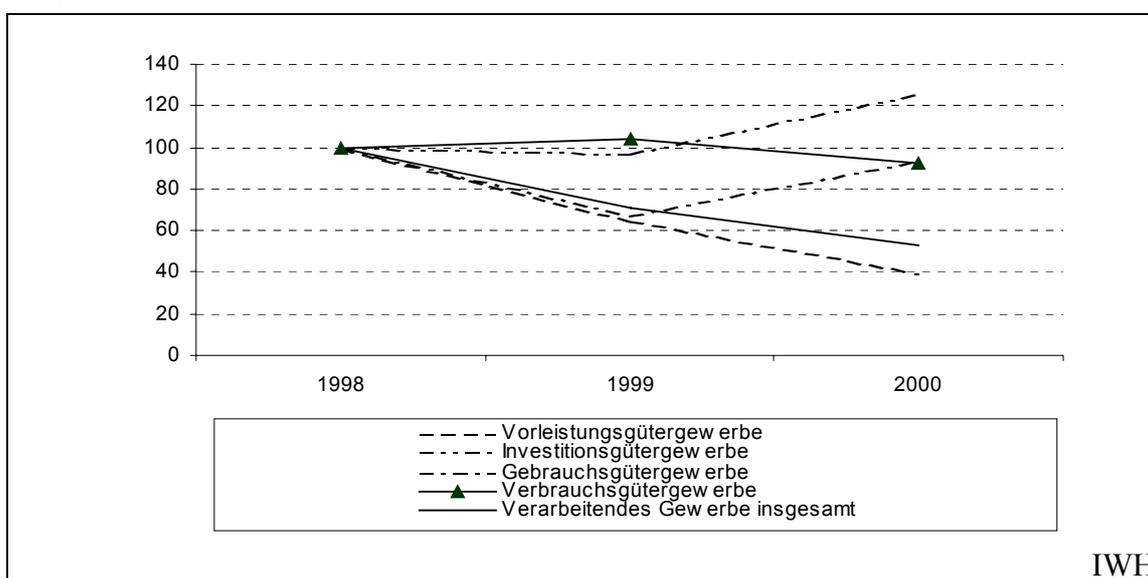
³ Die Umfrage fand vor den Anschlägen am 11. September 2001 statt.

⁴ Meldeten für 1998 nur rund drei Viertel der Unternehmen Investitionen so waren es 2000 bereits 85 % und für 2001 beabsichtigen ebenfalls 85 % zu investieren.

Vorjahr (vgl. Abbildung 3). Eine Gegenüberstellung der Investitionspläne für das Jahr 2000⁵ mit den tatsächlich getätigten Investitionen zeigt, dass bei den Herstellern von Vorleistungsgütern und von Verbrauchsgütern der Investitionsrückgang sogar noch stärker ausfiel als ursprünglich geplant, während die Investitionen der Produzenten von Investitions- und von Gebrauchsgütern deutlich über ihren ursprünglichen Planungen lagen.

Abbildung 3:

Investitionsentwicklung im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe laut IWH-Umfrage
- 1998 = 100 -



Fälle: n = 227.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom März 2001.

Die Investitionspläne der Unternehmen zu Beginn des Jahres 2001, also noch vor den Ereignissen am 11. September, sehen - wahrscheinlich infolge der guten Entwicklung 2000 - eine Erhöhung der Investitionsaktivitäten vor, so dass insgesamt mit einem Investitionszuwachs im Verarbeitenden Gewerbe zu rechnen ist. Damit wird auch der Rückgang der Investitionsintensität⁶ gestoppt. Das Investitionsniveau bleibt jedoch noch weit unter dem von 1998. Zugleich wird der unstetige Charakter der Investitionstätigkeit deutlich, indem vor allem die Hauptgruppen oder Branchen mit rückläufigen Investitionen im Jahr 2000, sie nunmehr erhöhen wollen. So werden nach den

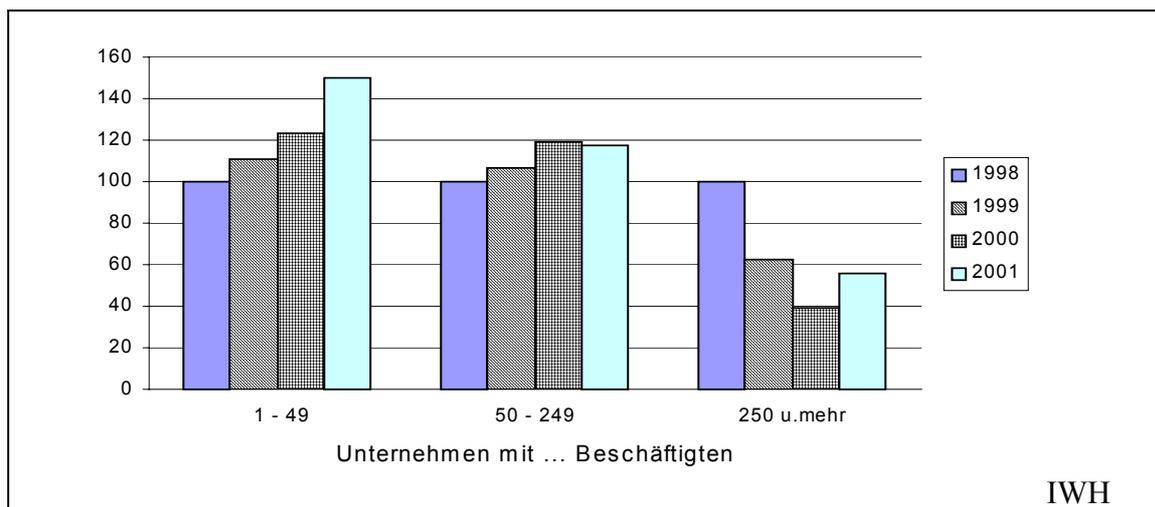
⁵ Vgl.: Umfrage vom Mai 2000. In den Vergleich wurden nur Unternehmen einbezogen, die an beiden Umfragen teilgenommen haben.

⁶ Investitionen je Beschäftigter.

Angaben der Unternehmen die Investitionen im Vorleistungsgütergewerbe 2001 ansteigen. Vor allem die Chemische Industrie sowie die Hersteller von Metallerzeugnissen beabsichtigen, ihre Investitionen aufzustocken, nachdem sie diese im Vorjahr reduziert hatten. Dagegen ist bei den Investitionsgüterherstellern insgesamt mit sinkenden Investitionen zu rechnen nach einem kräftigen Zuwachs im Jahr 2000. Hierfür zeichnet insbesondere die Entwicklung im Maschinenbau verantwortlich.

Betrachtet nach Unternehmensgrößen wollen 2001 die großen und die kleinen Unternehmen mehr investieren als im Vorjahr, während bei der mittleren Unternehmensgruppe (50 bis 249 Beschäftigte) insgesamt ein leichter Rückgang zu erwarten ist.

Abbildung 4:
Investitionsentwicklung nach Unternehmensgrößen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe
- 1998 = 100 -



Fälle: n = 227.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom März 2001.

Diese Pläne basieren auf einem unterschiedlichen Verlauf der Investitionstätigkeit in den Vorjahren. Die Kleinunternehmen setzen ihre jährliche Erhöhung des Investitionsvolumens fort. Bei den mittleren Unternehmen bleiben die Pläne nach einem bisher ebenfalls kontinuierlich steigenden Verlauf auf dem Niveau vom Vorjahr. Die Großunternehmen dagegen stocken wieder auf, nachdem sie den Investitionsumfang in den Vorjahren nach dem Abschluss von Großprojekten stark reduziert hatten. Eine parallele Betrachtung nach Eigentümergruppen zeigt hier zugleich eine - nach Rückgängen in den Jahren zuvor - wieder steigende Investitionstätigkeit westdeutscher und ausländischer Eigentümer, was identisch ist mit der Entwicklung bei den

Großbetrieben⁷. Die originären Neugründungen dagegen treten jetzt in eine Phase verminderter Investitionen ein, nachdem sie bis 2000 kräftig investiert hatten.

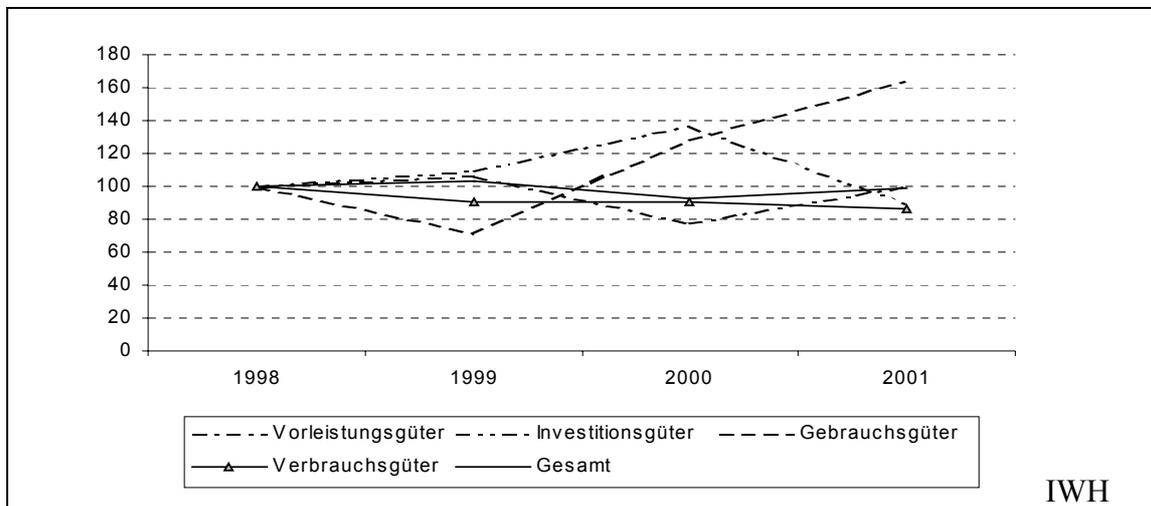
Bauinvestitionen nehmen verstärkt zu

Obwohl nach wie vor die Anschaffung neuer Maschinen, Fahrzeuge und Ausrüstungen (Ausrüstungsinvestitionen) dominiert, verschiebt sich nach den Angaben der Unternehmen 2001 die Struktur der Investitionstätigkeit zugunsten der Bauinvestitionen. Damit werden nach einer vorrangigen Konzentration auf die Modernisierung der Produktionsausrüstungen und damit auf Produktivitätsfortschritte nunmehr auch vermehrt Neubauten realisiert und die Bausubstanz modernisiert bzw. den veränderten Anforderungen angepasst. Zum Teil resultieren die geplanten Bauvorhaben auch aus Kapazitätserhöhungen im Ergebnis der guten Entwicklung im vergangenen Jahr.

Die Ausrüstungsinvestitionen werden entsprechend der Unternehmenspläne nach einem Rückgang 2000 im laufenden Jahr zwar steigen, aber geringer als die Gesamtinvestitionen. Damit erreichen die Ausrüstungsinvestitionen wieder das Niveau von 1998 (vgl. Abbildung 5). Vor allem die Vorleistungs- und Gebrauchsgüterproduzenten, insbesondere die Chemieunternehmen und die Produzenten von Metallerzeugnissen sowie die Möbel- und Sportartikelhersteller wollen zulegen. Dagegen fallen die Ausrüstungsinvestitionen im Investitionsgüterbereich nach Zuwächsen in den vorangegangenen Jahren wieder geringer aus.

⁷ Die Großunternehmen sind überwiegend im Besitz westdeutscher oder ausländischer Eigentümer.

Abbildung 5:
Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe
- 1998 = 100 -

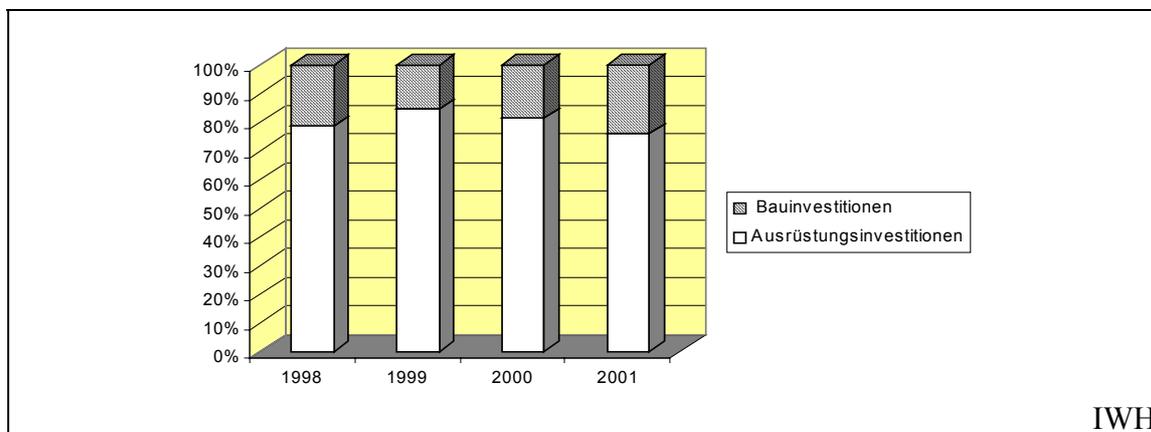


Fälle: n = 210.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom März 2001.

Der nach wie vor hohe Ausrüstungsanteil an den Gesamtinvestitionen wird durch wachsende Bauinvestitionen etwas vermindert. Nach den Plänen der Unternehmen werden die Ausgaben für Bauaktivitäten 2001 stark zunehmen, um mehr als die Investitionen insgesamt, und damit ihren Anteil auf 24 % erhöhen. Auf diese Weise setzt sich die bereits 2000 begonnene Tendenz zu wachsenden Bauinvestitionen fort. Vor allem im Maschinen- und Fahrzeugbau sowie in der Datenverarbeitungstechnik, Elektrotechnik, Elektronik ist mit umfangreichen Baumaßnahmen zu rechnen.

Abbildung 6:
Anteil der Ausrüstungs- und Bauinvestitionen an den Anlageinvestitionen im
ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe



Fälle: n = 184.

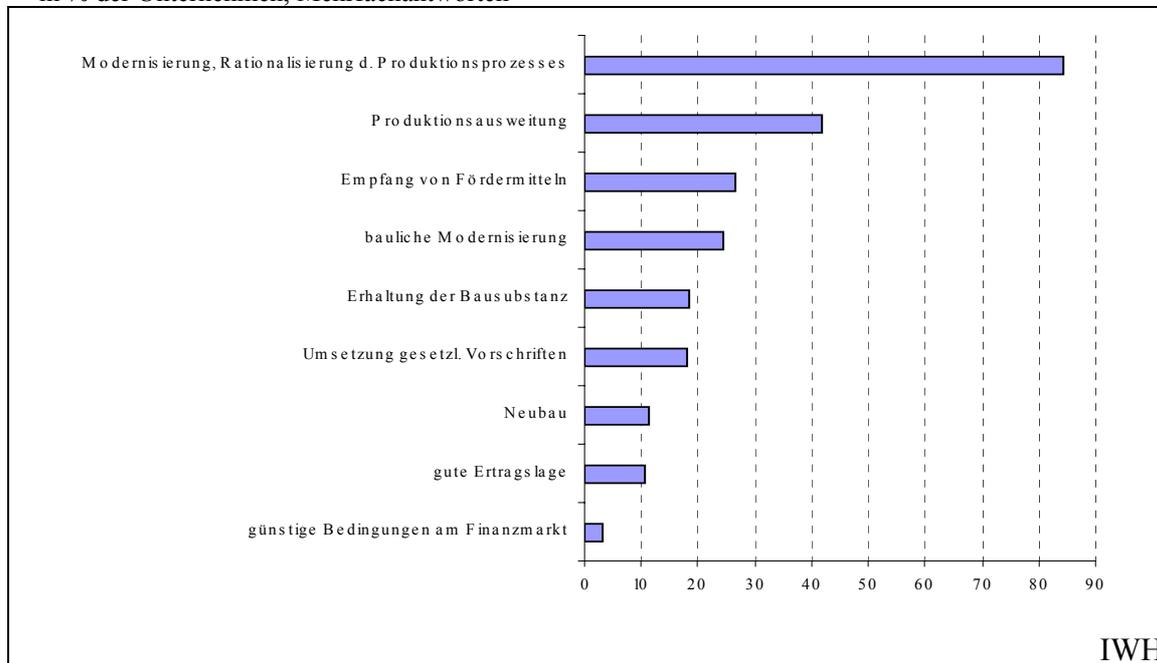
Quelle: IWH-Industrienumfrage vom März 2001.

Investitionen dienen überwiegend der Modernisierung des Produktionsprozesses

Die einzelnen, von den Unternehmen angegebenen Investitionsmotive sind miteinander verflochten. Im Vordergrund der Investitionstätigkeit stehen erwartungsgemäß die Modernisierung und Rationalisierung sowie die Erweiterung des Produktionsprozesses. Das korrespondiert mit dem hohen Anteil der Ausrüstungsinvestitionen an den Gesamtinvestitionen. Für 84 % der Unternehmen ist die Rationalisierung des Produktionsprozesses und für 42 % die Produktionsausweitung das ausschlaggebende Investitionsziel. Im Ergebnis der guten Lage im Jahr 2000 reichen offenbar die vorhandenen Kapazitäten nicht mehr aus, um die gewachsene Nachfrage nach den Produkten abzudecken. Vielfach werden Investitionen zur Produktionsausdehnung mit Modernisierungsmaßnahmen gekoppelt sein. Investitionen zur Umsetzung gesetzlicher Vorschriften sind für immerhin 18 % der Unternehmen ein Grundanliegen. Diese produktionsorientierten Motive der Investitionstätigkeit werden durch vielfältige weitere ergänzt und möglicherweise erst in Kombination mit ihnen realisierbar (Mehrfachantworten). Hierzu zählen vor allem die finanziellen Rahmenbedingungen wie die Ertragslage, günstige Bedingungen am Finanzmarkt und der Empfang von Fördermitteln. Darüber hinaus sind Neubau, bauliche Modernisierung oder Erhaltung der Bausubstanz weitere zusätzliche Aspekte, die im Zuge von Rationalisierung oder Erweiterung des Produktionsprozesses zum Tragen kommen.

In der Regel steht somit ein Motiv nicht für sich allein. Das kommt auch darin zum Ausdruck, dass durchschnittlich mehr als zwei Motive von den Unternehmen angegeben wurden. Abbildung 7 zeigt die Häufigkeit der Nennungen.

Abbildung 7:
Investitionsmotive der Unternehmen
- in % der Unternehmen, Mehrfachantworten -



Fälle: n = 279.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom März 2001.

Die zwischen den einzelnen Investitionsmotiven bestehenden Zusammenhänge sind zum Teil statistisch hochsignifikant. So korrelieren zum Beispiel alle baulichen Maßnahmen (Neubau und Modernisierung) ganz eng mit Investitionen zur Modernisierung des Produktionsprozesses und dem Empfang von Fördermitteln⁸. Darüber hinaus sind die fachliche Hauptgruppe und die Betriebsgröße Einflussfaktoren. Günstige Bedingungen am Finanzmarkt spielen vor allem im Zusammenhang mit Neubau und zusätzlichem Empfang von Fördermitteln eine Rolle. Bei der Erhaltung der Bausubstanz besteht auch zur Umsetzung gesetzlicher Vorschriften eine enge Beziehung.

Betrachtungen nach verschiedenen Unternehmensgruppierungen zeigen im Detail Unterschiede (vgl. Tabelle 7). Nach Hauptgruppen sortiert, spielt die Produktionsausweitung als Motiv überdurchschnittlich häufig bei Gebrauchsgüterproduzenten eine Rolle (64 % der Unternehmen). Gleichzeitig wird von den Unternehmen dieser Hauptgruppe sowie von den Investitionsgüterherstellern oft die erzielte gute Ertragslage als flankie-

⁸ Vgl.: Gesetz zur Fortsetzung der wirtschaftlichen Förderung in den neuen Ländern vom 18. August 1997 (Investitionszulagengesetz 1999). Darüber hinaus sind bei Denkmalschutzmaßnahmen Fördermittel möglich.

rendes Motiv für die Realisierung von Investitionen genannt. Für die Investitionsgüterbranche und das Verbrauchsgütergewerbe spielen mögliche Fördermittel in größerem Maße eine Rolle als in den anderen Gruppen. In beiden Hauptgruppen ist die Investitionstätigkeit öfter mit einer Modernisierung der Gebäude verbunden als im Durchschnitt.

Wird nach Unternehmensgrößen differenziert, so zeigen die Umfrageergebnisse, dass vor allem die mittleren und die Großbetriebe überdurchschnittlich häufig Investitionen zur Kapazitätserweiterung vornehmen. Bei Letzteren rückt auch die Modernisierung und Erhaltung der Bausubstanz mehr in den Vordergrund als bei den anderen Gruppen. Die mittelgroßen Betriebe binden ihre Investitionstätigkeit in stärkerem Maße an den Empfang von Fördermitteln als die Klein- und Großbetriebe.

Betrachtet nach der Herkunft der Investoren, resultiert insbesondere bei Unternehmen ausländischer Investoren zum Teil die Motivation für ihre Investitionstätigkeit aus anderen Schwerpunkten als bei den übrigen Investorengruppen. Nach der Modernisierung des Produktionsprozesses nennen sie vor allem Produktionsausweitungen, die bauliche Modernisierung (möglicherweise zu deren Realisierung) sowie die Umsetzung gesetzlicher Vorschriften deutlich öfter als Investitionsgrund als der Durchschnitt der Unternehmen.

Tabelle 7 Investitionsmotive

2.2. Exportaktivitäten

Auslandsumsatz 2001 weiter auf hohem Niveau

Die konjunkturellen Antriebskräfte kamen auch im Jahr 2001 vor allem aus dem Export, obwohl die Nachfrage aus dem Ausland langsamer gestiegen ist als im Jahr zuvor. Höhere Auslandsumsätze meldeten 64 % der Unternehmen mit Export. Fast die Hälfte gab sogar Steigerungen von 10 % und mehr an. Ebenso wie bei der Steigerung der Gesamtumsätze waren auch hier die Hersteller von Investitionsgütern besonders erfolgreich, was darauf hinweist, dass die Erhöhung der Auslandsumsätze maßgeblich zu deren Umsatzverbesserung insgesamt beitrug. Fast ein Viertel der Exportunternehmen verzeichnete einen Rückgang der Auslandsumsätze. Überdurchschnittlich stark war dies im Nahrungsgütergewerbe der Fall. Bemerkenswert ist, dass insgesamt die Unternehmen, die auf den Außenmärkten agieren - die Hälfte der Umfrageteilnehmer - zu rd. 70 % zahlreicher auch ihre Gesamtumsätze erhöhten als die nur auf dem Binnenmarkt tätigen. Das zeigt deutlich die Wachstumschancen im Export.

Tabelle 8:

Entwicklung des Auslandsumsatzes im Jahr 2001 und Erwartungen für 2002

- in % der Unternehmen -

| | Zuwachs | Gleichstand | Rückgang |
|----------------------------------|---|-------------|----------|
| | <i>Veränderung 2001 gegenüber 2000</i> | | |
| Verarbeitendes Gewerbe insgesamt | 64 | 13 | 23 |
| Vorleistungsgütergewerbe | 61 | 16 | 23 |
| Investitionsgütergewerbe | 67 | 14 | 19 |
| Ge- und Verbrauchsgütergewerbe | 66 | 9 | 25 |
| dar.: Nahrungsgütergewerbe | 65 | 10 | 25 |
| | <i>voraussichtliche Veränderung 2002 gegenüber 2001</i> | | |
| Verarbeitendes Gewerbe insgesamt | 67 | 15 | 18 |
| Vorleistungsgütergewerbe | 65 | 16 | 19 |
| Investitionsgütergewerbe | 65 | 16 | 19 |
| Ge- und Verbrauchsgütergewerbe | 71 | 13 | 16 |
| dar.: Nahrungsgütergewerbe | 68 | 11 | 21 |

Fälle: 2001/2000: n = 161, 2002/2001: n = 150.

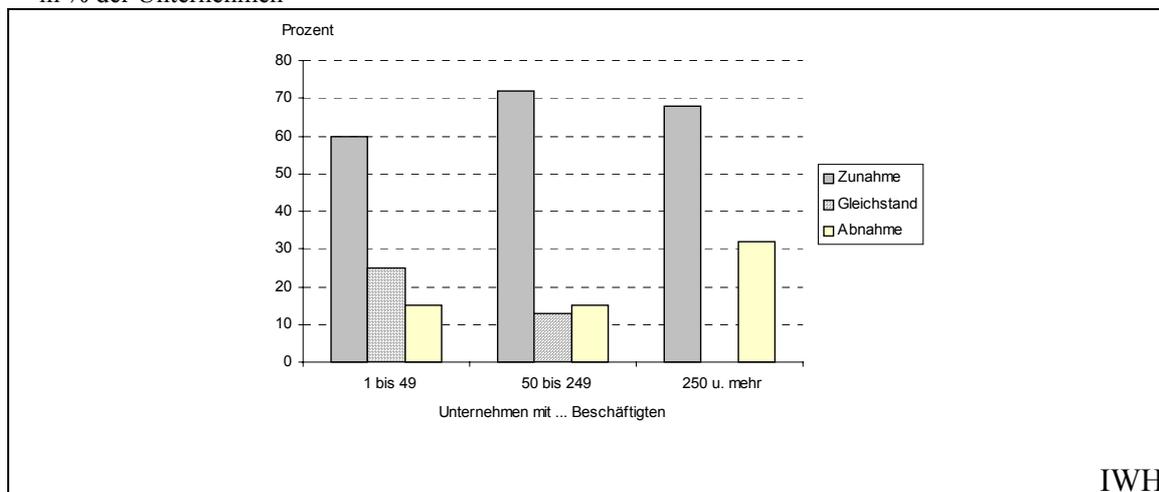
Quelle: IWH-Industrienumfragen vom Januar 2002.

Die Erwartungen für das Jahr 2002 sind hoch gesteckt und liegen sogar noch über dem Ergebnis des vergangenen Jahres. So rechnen mehr als zwei Drittel der Unternehmen mit einer Steigerung des Auslandsumsatzes und weniger als ein Fünftel mit einer Verringerung. Besonders zahlreich wollen die Hersteller von Ge- und Verbrauchsgütern zulegen und so wohl ihre Rückgänge beim Auslandsumsatz vom Vorjahr wieder wettmachen. Insgesamt fallen aber die Pläne der Exportunternehmen zur Entwicklung des Auslandsumsatzes verhaltener aus als zu ihrem Umsatz insgesamt. Von ihnen wollen über 70 % den Gesamtumsatz erhöhen, aber nur 68 % den Auslandsumsatz. Und mehr

Unternehmen rechnen mit einem Rückgang des Auslandsumsatzes als mit einer Verringerung ihres Gesamtumsatzes. Diese Voraussagen werden durch die Ende 2001 langsamer zunehmenden Auftragseingänge aus dem Ausland gestützt, die zeigen, dass es im neuen Jahr schwieriger sein wird zu expandieren.

Nach Unternehmensgrößen gruppiert, zeigt sich ein außerordentlich differenziertes Bild. Insbesondere die mittleren Unternehmen mit 50 bis 249 Beschäftigten rechnen zahlreich mit einer Erhöhung der Auslandsumsätze (vgl. Abbildung 8). Dagegen ähneln in den Großunternehmen die Pläne für den Auslandsumsatz denen für die Umsatzentwicklung insgesamt: Neben einem überwiegenden Anteil, der mit einem Zuwachs rechnet, geht fast ein Drittel von geringeren Auslandsumsätzen im Vergleich zu 2001 aus und kein Unternehmen gibt einen Gleichstand an. Die kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten aber rechnen zu einem Viertel damit, dass sie das Niveau des Außenhandelsumsatzes vom Vorjahr halten werden.

Abbildung 8:
Auslandsumsatzerwartungen im Jahr 2002 nach Größengruppen
- in % der Unternehmen -



Fälle: n = 150.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2002.

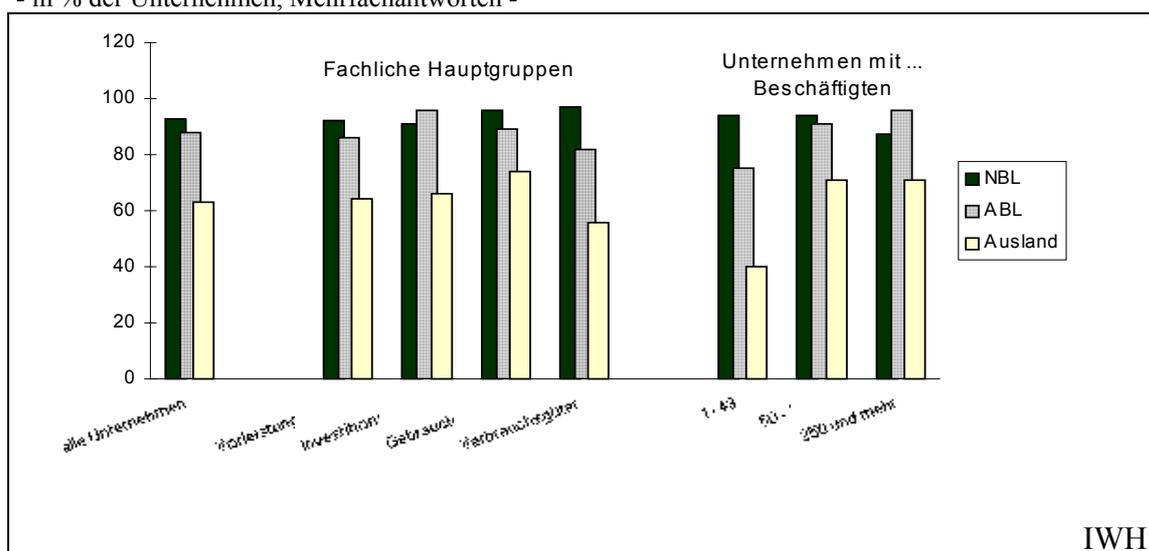
Absatzstruktur der Unternehmen nach Marktregionen seit Jahren unverändert

Wie die IWH-Umfrage unter rd. 300 Industrieunternehmen zeigt, ist die Mehrzahl der ostdeutschen Hersteller auch auf den Märkten außerhalb der neuen Bundesländer präsent. Mehr als 80 % der Unternehmen sind auf die Märkte in den alten Bundesländern vorgedrungen und fast zwei Drittel beliefern Auslandsmärkte (Mehrfachantworten). Dennoch hat sich in den vergangenen Jahren die Absatzstruktur nach Marktregionen

kaum verändert.⁹ Erwartungsgemäß dominiert nach wie vor der Absatz in Deutschland. Über 90 % der Unternehmen verkauften ihre Waren in den neuen und über 80 % in den alten Bundesländern. Von den hier befragten Industrieunternehmen (industrielle Kleinbetriebe und Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten) sind annähernd zwei Drittel auf den Auslandsmärkten aktiv (vgl. Abbildung 9). Der Anteil der Unternehmen mit Auslandsabsatz stagniert seit einigen Jahren. Die Ursachen hierfür sind nicht neu und bestehen in der kleinbetrieblichen Unternehmensstruktur und den Mängeln in der Vermarktung der Produkte. Zwischen der Unternehmensgröße und dem Auslandsabsatz bestehen statistisch hochsignifikante Zusammenhänge, die den Schwerpunkt der Marktpräsenz nachhaltig prägen. Die bestehenden Probleme bei der Vermarktung werden zusätzlich dadurch verstärkt, dass der Anteil überregional handelbarer Produkte weiterhin noch zu gering ist.¹⁰

Abbildung 9:

Absatzmärkte ostdeutscher Industrieunternehmen nach verschiedenen Gruppierungen - in % der Unternehmen, Mehrfachantworten -



Fälle: n = 269.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom September 2001.

⁹ Vgl.: Autorengruppe, Industrienumfragen des IWH 1997 – Dokumentation der Hauptergebnisse -, IWH-Diskussionspapiere Nr. 64, November 1997, S. 37; Laschke, B., Industrienumfragen 1998 – Dokumentation der Hauptergebnisse -, IWH-Diskussionspapiere Nr. 86, Januar 1999, S. 25ff, Laschke, B., Ludwig, U., Industrienumfragen 2000 – Dokumentation der Hauptergebnisse -, IWH-Diskussionspapiere Nr. 140, April 2001, S. 20ff.

¹⁰ Vgl. dazu: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Neunzehnter Bericht, in: IWH-Forschungsberichte 5/1999, S. 110.

Die Absatzaktivitäten der Unternehmen beschränken sich in der Regel nicht nur auf eine Marktregion allein. Werden diese nach dem ausschließlichen Absatz in bestimmten Marktregionen gruppiert¹¹, so ergeben sich zunächst zwei Pole. Auf der einen Seite agiert ein großer Teil der befragten Unternehmen, reichlich die Hälfte, auf allen drei der abgefragten Regionen und zwar sowohl in den neuen Bundesländern als auch in den alten Bundesländern und im Ausland. Auf der anderen Seite gibt es Unternehmen, die nur eine Marktregion bedienen (rd. 18 %). Darunter konzentriert sich mit 14 % ein relativ großer Teil allein auf die ostdeutschen Absatzgebiete. In dieser Gruppe befinden sich - wie vermutet - vor allem kleine Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten. Von den Kleinunternehmen realisiert ein Viertel seinen Umsatz ausschließlich auf den ostdeutschen Märkten und lediglich 35 % setzen ihre Produkte auf allen drei Marktregionen ab¹². Mit wachsender Größe steigt der Anteil der Unternehmen, die auf allen drei Märkten agieren und sinkt der Anteil inlandsorientierter Unternehmen. Einige wenige Unternehmen, nur knapp 1 %, produzieren sogar ausschließlich für das Ausland. Dazu gehören ausnahmslos mittelgroße Unternehmen in westdeutschem oder ausländischem Eigentum.

Zwischen beiden Polen liegt ein weites Feld verschiedener Marktkombinationen. So beschränken sich rund 30 % der Unternehmen auf die Märkte in ganz Deutschland (alte und neue Bundesländer). Einige setzen ihre Produkte ausschließlich in den alten Bundesländern und im Ausland ab (3 %). Vor allem Neugründungen sind hier vertreten.

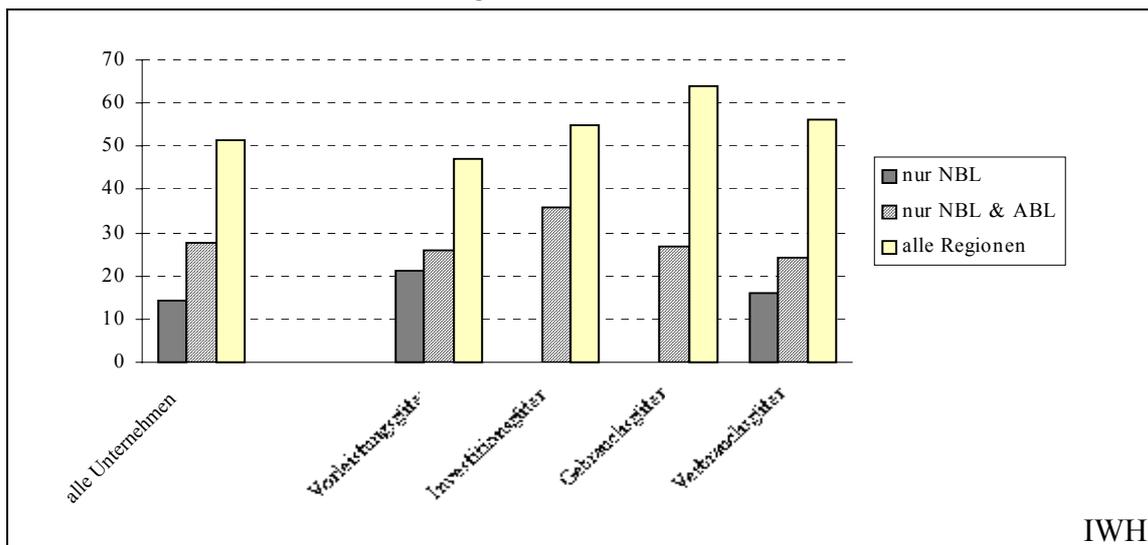
Betrachtet nach fachlichen Hauptgruppen, beliefern erwartungsgemäß die Verbrauchsgüterproduzenten, zu denen das in Ostdeutschland stark entwickelte Ernährungsgewerbe gehört, aber auch die Hersteller von Vorleistungsgütern überdurchschnittlich häufig nur die neuen Bundesländer (vgl. Abbildung 10). Dagegen beschränkt sich von den Unternehmen des Investitions- und des Gebrauchsgütergewerbes keines nur auf diese Region. Mit Ausnahme der Vorleistungsgüterproduzenten ist in allen fachlichen Hauptgruppen bereits mehr als die Hälfte der Unternehmen auf allen drei Märkten anzutreffen. Insbesondere im Verbrauchsgütersektor sind hierbei deutliche Fortschritte erreicht worden. Bei der

¹¹ In die jeweilige Gruppe gingen die Unternehmen ein, die ihre Waren ausschließlich auf den entsprechenden Märkten absetzten. Nur Unternehmen, deren Umsatzanteile nach Märkten 100 % ergibt.

¹² Diese Zusammenhänge zwischen der Unternehmensgröße und dem Aktionsradius sind statistisch hochsignifikant.

Umfrage im September des vergangenen Jahres waren es noch weit weniger als die Hälfte.

Abbildung 10:
 Marktpräsenz ostdeutscher Unternehmen nach Marktregionen und fachlichen Hauptgruppen
 - in % der Unternehmen, Mehrfachnennungen -

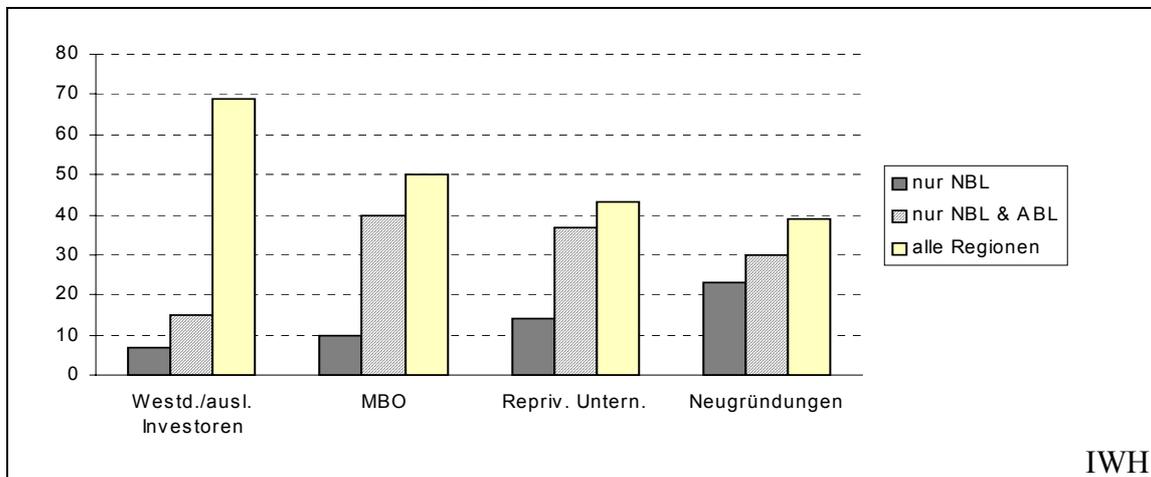


Fälle: n = 266.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom September 2001.

Signifikante Unterschiede zeigen sich ebenfalls bei einer Unterteilung nach Statusgruppen (vgl. Abbildung 11). Während Unternehmen in ausländischem oder westdeutschem Eigentum überwiegend auf allen Märkten zu finden sind, konzentriert sich ein relativ hoher Anteil der MBO, reprivatisierter Unternehmen und der Neugründungen auf den gesamtdeutschen oder sogar nur den ostdeutschen Markt. Dabei nimmt der Anteil der Unternehmen mit Absatz in allen drei Regionen oder mit alleinigem Absatz auf dem gesamtdeutschen Markt von den MBO über die Reprivatisierer zu den Neugründungen hin ab und der Unternehmensanteil mit alleinigem ostdeutschen Absatzmarkt steigt. Insgesamt korrespondiert die Verteilung nach Statusgruppen mit der nach Unternehmensgrößen, wonach die Kleinen mit weniger als 50 Beschäftigten mehr auf den Inlandmarkt orientiert sind, die Großen aber zu annähernd 80 % auf allen drei Märkten agieren. Letztere befinden sich überwiegend in ausländischem oder westdeutschem Eigentum. Allein aus dieser Unternehmensgruppe produzieren auch einige nur für den Export.

Abbildung 11:
 Marktpräsenz ostdeutscher Unternehmen nach Marktregionen und Statusgruppen
 - in % der Unternehmen, Mehrfachnennungen -



Fälle: n = 219.

Quelle: IWH-Industrieumfrage vom September 2001.

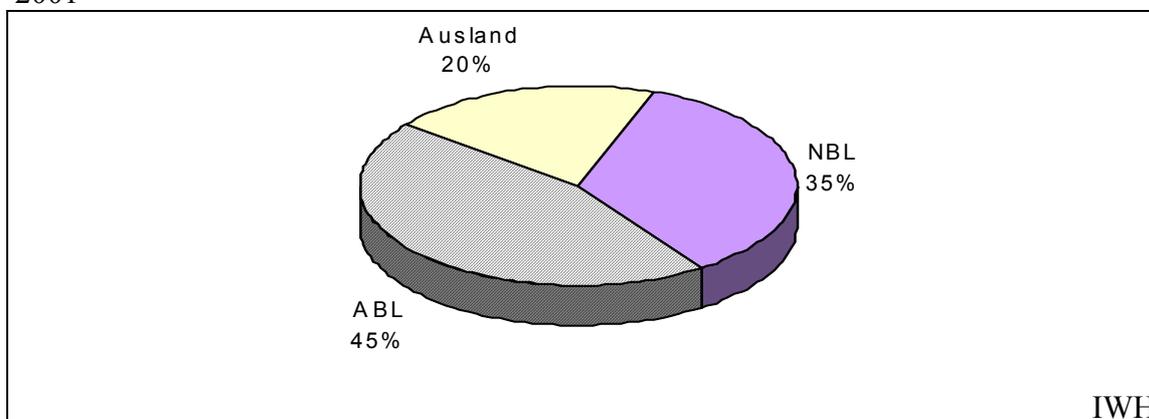
Weiteres Vordringen auf westdeutsche Märkte zeugt von gewachsener Wettbewerbsfähigkeit

Im ersten Halbjahr 2001 realisierten die ostdeutschen Industrieunternehmen mehr als die Hälfte ihres Umsatzes auf den Märkten außerhalb der neuen Bundesländer und nur 35 % des Umsatzes in den neuen Bundesländern. Im Vergleich zum 1. Halbjahr 2000 hat sich die Absatzstruktur zugunsten der Märkte in den alten Bundesländern verschoben. Die befragten Unternehmen realisierten im ersten Halbjahr 45 % des Umsatzes in Westdeutschland. Damit liegt dieser Anteil sogar über dem auf den ostdeutschen Märkten¹³ (vgl. Abbildung 12). Das weitere Vordringen auf Absatzgebiete in den alten Bundesländern ist nicht zuletzt Ausdruck eines gewachsenen Bekanntheitsgrades ostdeutscher Produkte, der nicht allein durch Werbung, sondern auch durch verbesserte Wettbewerbsfähigkeit erreicht wurde. Der Exportanteil am Umsatz konnte allerdings von den befragten Unternehmen nicht weiter ausgedehnt werden und liegt weiterhin bei rund einem Fünftel.¹⁴ In den alten Bundesländern beträgt der Exportanteil am Umsatz der Industrie im gleichen Zeitraum 38 %.

¹³ Einige Unternehmen gaben auch an, dass zwischen diesen beiden Märkten nicht mehr unterschieden werden kann.

¹⁴ Anhand der Daten der amtlichen Statistik errechnet sich für das 1. Halbjahr 2001 ein durchschnittlicher Exportanteil von 23 %.

Abbildung 12:
Umsatz des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes nach Marktregionen im 1. Halbjahr 2001

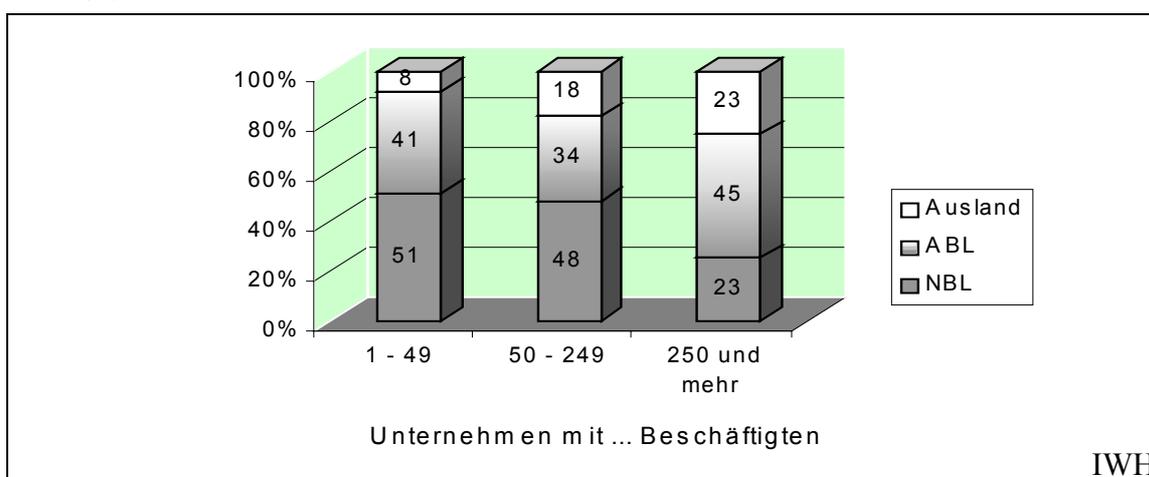


Fälle: n = 247.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom September 2001.

Ebenso wie bei der Marktpräsenz ergeben sich auch hinsichtlich der Umsatzanteile statistisch signifikante Zusammenhänge zur Unternehmensgröße. Je kleiner das Unternehmen ist, desto größer ist der Umsatzanteil, der in den neuen Ländern realisiert wird und je größer das Unternehmen, desto höher ist der Exportanteil. Den Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten gelang es aber, weiter auf überregionale Märkte vorzudringen und ihren Umsatzanteil in den alten Bundesländern im Vergleich zum Vorjahr deutlich zu erhöhen.

Abbildung 13:
Umsatzanteile des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes nach Marktregionen und Unternehmensgröße im 1. Halbjahr 2001
- in Prozent -



Fälle: n = 247.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom September 2001.

Große Unterschiede im Anteil des Auslandsumsatzes

Hinter dem durchschnittlichen Exportanteil am Umsatz von 20 % verbergen sich breit gestreute Anteile des Auslandsumsatz in den exportierenden Unternehmen. Werden Intervalle gebildet, so wird deutlich, dass die meisten Exportunternehmen bereits mehr als ein Viertel ihres Umsatzes im Ausland realisieren, darunter etliche mit Exportumsätzen, die über dem Durchschnitt der westdeutschen Industrie liegen. So erwirtschaften 9 % dieser Unternehmen ihren Umsatz sogar zu mehr als der Hälfte durch Exporte.

Tabelle 9:

Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands im ersten Halbjahr 2001

- in % der Unternehmen mit Auslandsumsatz-

| | bis 10 % | 11 bis 25 % | 26 bis 50 % | mehr als 50 % |
|--------------------------------------|-----------|----------------|----------------|------------------|
| <i>Alle Unternehmen</i> | 13 | 14 | 65 | 9 |
| <i>Fachliche Hauptgruppen</i> | | | | |
| Vorleistungsgüter | 7 | 12 | 79 | 2 |
| Investitionsgüter | 24 | 22 | 42 | 12 |
| Gebrauchsgüter | 11 | 5 | 3 | 82 |
| Verbrauchsgüter | 41 | 19 | 27 | 12 |

Fälle: n = 161.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom September 2001.

Zwischen den fachlichen Hauptgruppen ist die Bedeutung des Auslandsabsatzes sehr unterschiedlich verteilt. Erwartungsgemäß sind die Produzenten von Verbrauchsgütern vorrangig in der untersten Gruppe bis 10 % Umsatzanteil zu finden. Dagegen bewegen sich die Auslandsumsatzanteile in den anderen Hauptgruppen eher im höheren Bereich, vornehmlich bei mehr als einem Viertel des Gesamtumsatzes. Unter den Gebrauchsgüterherstellern dominieren die Unternehmen mit mehr als der Hälfte Anteil des Auslandsumsatzes.

Tabelle 10:

Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands nach Größengruppen im ersten Halbjahr 2001

- in % der Unternehmen mit Auslandsumsatz-

| | bis 10 % | 11 bis 25 % | 26 bis 50 % | mehr als 50 % | Gesamt |
|---|----------|-------------|-------------|---------------|--------|
| <i>Unternehmen mit ... Beschäftigten</i> | | | | | |
| 1 bis 49 | 40 | 42 | 13 | 4 | 100 |
| 50 bis 249 | 38 | 22 | 25 | 16 | 100 |
| 250 und mehr | 4 | 10 | 79 | 6 | 100 |
| <i>Unternehmen mit ... Beschäftigten</i> | | | | | |
| 1 bis 49 | 1 | 1 | 0 | 0 | |
| 50 bis 249 | 9 | 5 | 6 | 4 | |
| 250 und mehr | 3 | 8 | 59 | 5 | |
| Gesamt | 13 | 14 | 65 | 9 | 100 |

Fälle: n = 161.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom September 2001.

Betrachtet nach der Unternehmensgröße befinden sich erwartungsgemäß die meisten Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten in den beiden Gruppen mit den niedrigsten Anteilen des Auslandsabsatzes (vgl. Tabelle 10). Die Großbetriebe realisieren dagegen überwiegend einen Auslandsumsatzanteil von einem Viertel bis zur Hälfte des Gesamtumsatzes. Während in den kleinen und mittleren Unternehmen die Anzahl der Unternehmen mit steigendem Auslandsumsatzanteil abnimmt, verhält es sich bei den Großbetrieben – mit Ausnahme der obersten Umsatzgruppe – umgekehrt (vgl. Tabelle 10, unterer Block). Hier steigt ihre Anzahl an. Innerhalb der einzelnen Umsatzintervalle kommt den mittleren und großen Unternehmen das größere Gewicht zu. Mit Ausnahme der untersten Umsatzgruppe ist hier ein eindeutig auf- oder absteigender Zusammenhang des Auslands-Umsatzanteils mit der Unternehmensgröße zu beobachten. In den beiden oberen Gruppen spielen die kleinen Unternehmen keine Rolle.

2.3. Bezugsstrukturen ostdeutscher Industrieunternehmen

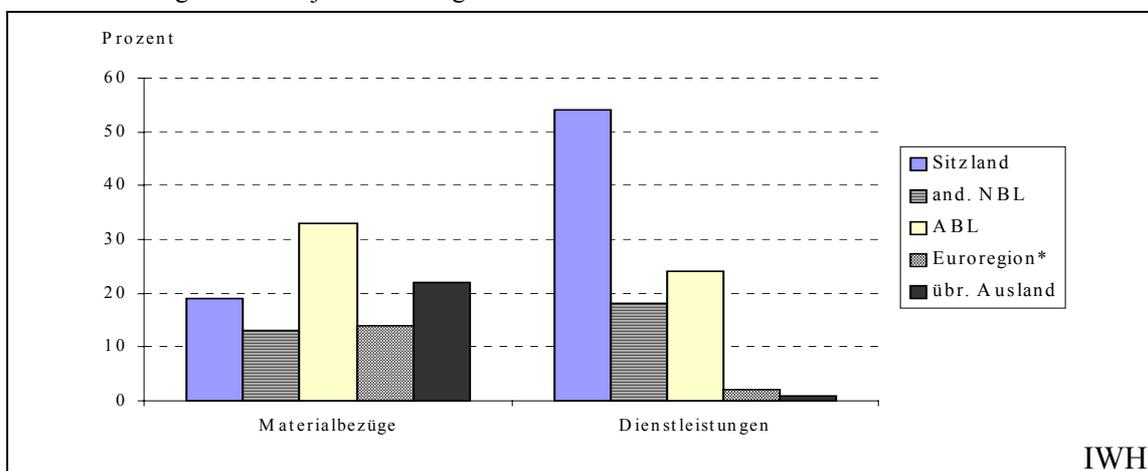
Die Vorleistungen wurden überwiegend aus Deutschland bezogen

Laut Angaben der befragten Unternehmen wurden im Jahr 2000 die Vorleistungen für die Produktion der ostdeutschen Industrieunternehmen vorrangig bei Anbietern aus

Deutschland geordert. Bei den einzelnen Vorleistungspositionen gibt es aber zum Teil große Unterschiede in den Bezugsregionen.

Abbildung 14:
Vorleistungsbezüge des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2000 nach
Regionen

- Anteil der Regionen in % je Vorleistungsart -



* Ohne Deutschland.

Fälle: Materialbezüge: n = 211, Dienstleistungen: n = 184.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Mai 2001.

So werden bei Dienstleistungen vorrangig Firmen aus dem Sitzland beauftragt, während bei den Materialbezügen nach wie vor die Lieferungen vor allem aus den alten Bundesländern kommen. Importe aus dem Ausland spielen hauptsächlich bei der Materialbeschaffung eine Rolle, wobei hier das „übrige Ausland“ gegenüber den Ländern der Europäischen Währungsunion bevorzugt wird. Das ist möglicherweise eine Frage des Preises und der Verhandlungsmacht auf diesen Märkten.

Unterschiede gibt es nicht nur zwischen den einzelnen Vorleistungspositionen, sondern bei jeder von ihnen auch zwischen den fachlichen Schwerpunkten der Hersteller, den Betriebsgrößen und den Eigentümergruppen. Das hat einerseits technische und angebotsbedingte Ursachen und ist andererseits traditionellen Bezugskanälen und Netzwerken geschuldet. So orientieren sich bei den *Materialbezügen* die Hersteller von Vorleistungsgütern, die Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten und die Unternehmen mit westdeutschen oder ausländischen Eigentümern¹⁵ überdurchschnittlich stark auf Bezugsquellen aus dem „übrigen Ausland“, während z.B. die Gebrauchsgüterproduzenten eindeutig Erzeuger aus den alten Bundesländern bevorzugen und die Verbrauchsgüterindustrie Anbieter aus dem Sitzland (vgl. Abbildung 15). Bei den Herstellern von

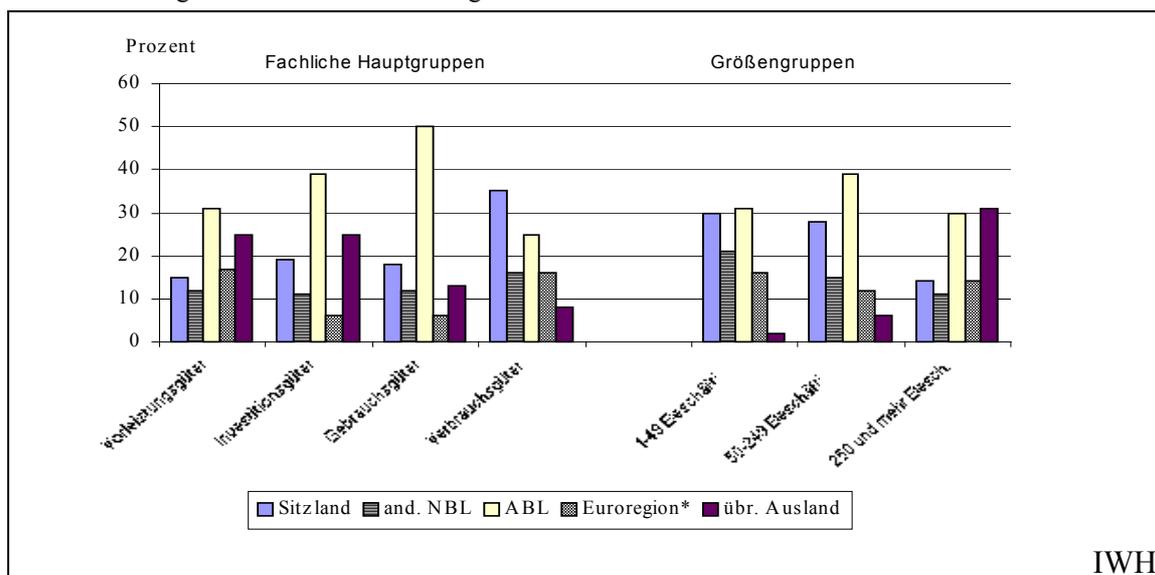
¹⁵ Zwischen diesen drei Gruppierungen gibt es enge Verflechtungen, indem der größte Teil der Großbetriebe im Vorleistungsgütergewerbe angesiedelt ist und diese wiederum überwiegend ausländischen oder westdeutschen Eigentümern gehören.

Vorleistungsgütern dominieren hier die Mineralöl- und die chemische Industrie, die Rohstoffe aus dem „übrigen Ausland“, d. h. aus Mittel- und Osteuropa und aus den arabischen Ländern, beziehen. Aber auch der Fahrzeugbau kauft weltweit Material ein.

Abbildung 15:

Materialbezüge des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2000 nach Regionen und unterschiedlichen Gruppierungen

- Anteil der Regionen in % der Vorleistungsart -



* Ohne Deutschland.

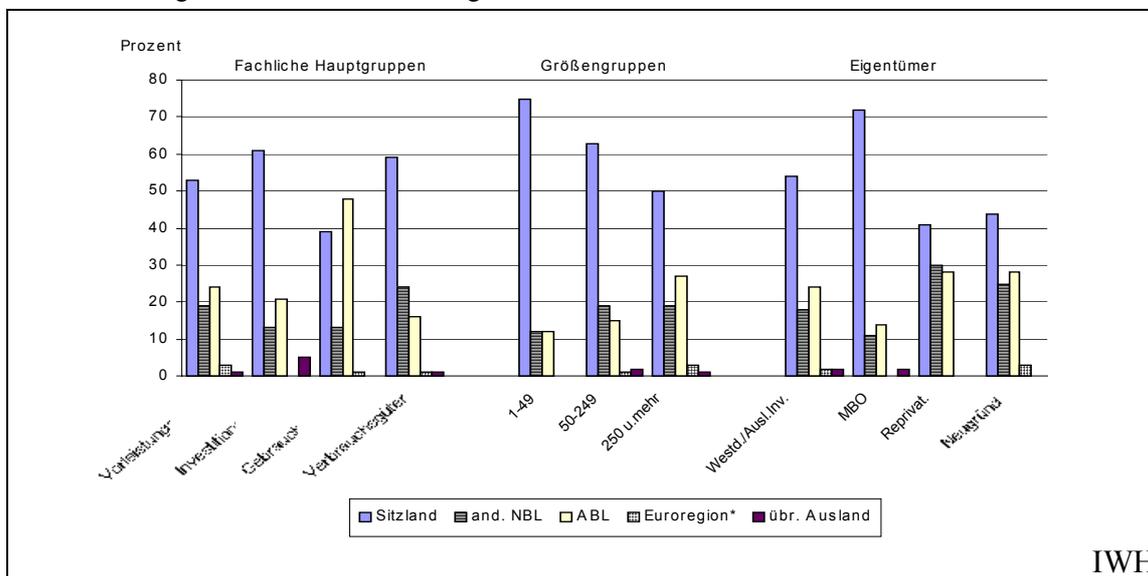
Fälle: n = 211.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Mai 2001.

Dagegen werden im Ernährungsgewerbe vorwiegend einheimische Rohstoffe, möglichst sogar aus dem Sitzland, verarbeitet; bei der Gewinnung von Steinen und Erden wird erwartungsgemäß ebenfalls auf örtliche Rohstoffe zurückgegriffen.

Bei *Dienstleistungsbezügen* werden Firmen aus dem Sitzland bevorzugt (vgl. Abbildung 16). So haben sich die Investitionsgüterhersteller, die kleinen Unternehmen und MBO mit mehr als der Hälfte ihrer Käufe überwiegend auf Dienstleistungsangebote der Region orientiert. Einzig die Gebrauchsgüterindustrie beauftragt zum großen Teil Anbieter aus den alten Bundesländern. Dienstleistungsbezüge aus dem Ausland spielen insgesamt kaum eine Rolle. Nur die Produzenten von Investitionsgütern nehmen mit 5 Prozent der Dienstleistungen überdurchschnittlich stark ausländische Unternehmen in Anspruch (der Durchschnitt liegt bei 1 %).

Abbildung 16:
 Dienstleistungsbezüge des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2000 nach
 Regionen und unterschiedlichen Gruppierungen
 - Anteil der Regionen in % der Vorleistungsart -



* Ohne Deutschland.

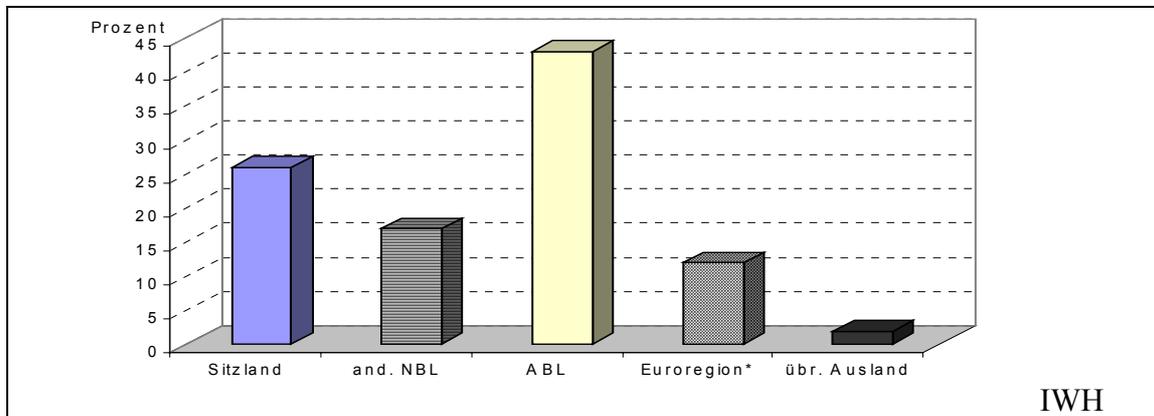
Fälle: n = 184.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Mai 2001.

Die Investitionsgüter kommen zu gleichen Teilen aus den neuen und aus den alten Bundesländern

Ist der Dienstleistungsgütermarkt lokal geprägt, so scheinen dagegen beim Kauf von *Investitionsgütern* eindeutig die alten Bundesländer die hauptsächliche Bezugsregion zu sein (vgl. Abbildung 17). Werden jedoch die neuen Bundesländer insgesamt betrachtet (Sitzland plus andere neue Bundesländer), so sind die alten und neuen Bundesländer mit jeweils 43 % der Bezüge gleich stark vertreten, was für die anerkannte Position des Maschinen- und Anlagenbaues in Ostdeutschland spricht. Rd. 14 % der Investitionsgüter werden im Ausland geordert, hier allerdings hauptsächlich in den Ländern der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU).

Abbildung 17:
 Investitionsgüterbezüge des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2000 nach
 Regionen
 - Anteil der Regionen in % der Vorleistungsart -



* Ohne Deutschland.

Fälle: n = 170.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Mai 2001.

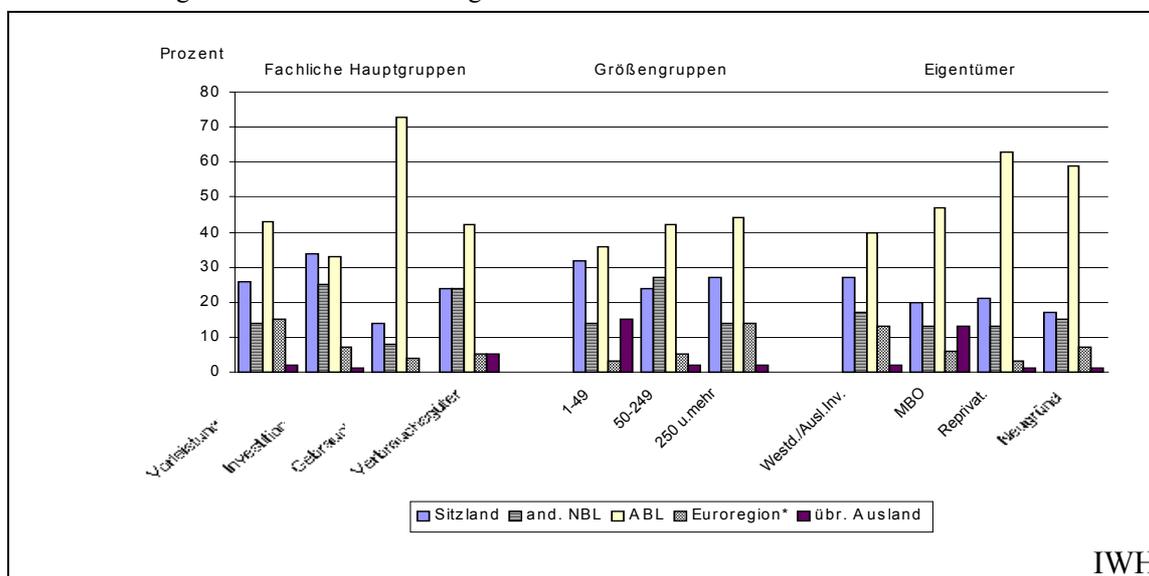
Eine Betrachtung nach verschiedenen Gruppierungen (Abbildung 18) zeigt hierbei deutliche Unterschiede. Während die Investitions- und die Verbrauchsgüterindustrie ihre Investitionsgüter vorrangig in den neuen Bundesländern einkaufen¹⁶, beziehen die Hersteller von Gebrauchsgütern und von Vorprodukten ihre Investitionsgüter überwiegend aus den alten Bundesländern. Unter den Herstellern von Investitionsgütern bevorzugen die Produzenten von Metallernzeugnissen und der Fahrzeugbau sogar Anbieter aus dem Sitzland. Wahrscheinlich besteht eine enge Verflechtung mit den ansässigen Produzenten. Auch die kleinen und mittleren Unternehmen und sogar die Unternehmen westdeutscher oder ausländischer Eigentümer erwerben Investitionsgüter zu größeren Teilen in den neuen als in den alten Bundesländern. Auf dem Auslandsmarkt werden insgesamt lediglich 14 % der Investitionsgüter geordert. Besonders umfangreich kaufen hier vor allem Produzenten von Vorleistungsgütern sowie unerwarteter Weise kleine Unternehmen und MBO ein. Die letzteren beiden Gruppen haben sich in diesem Zusammenhang stärker auf Verkäufer aus dem „übrigen Ausland“ als aus der EWWU orientiert. Dort waren sie wohl erfolgreicher, Anbieter zu vorteilhaften Konditionen zu finden als auf dem westeuropäischen Markt mit seinen historisch gewachsenen Beziehungen.

¹⁶ Das IAB-Panel von 2000 kommt zu einem vergleichbaren Ergebnis. Danach kaufen 68 % der Hersteller von Metallernzeugnissen und 56 % der Maschinenbauer ihre Investitionsgüter überwiegend in den neuen Bundesländern ein.

Abbildung 18:

Bezüge von Investitionsgütern des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2000 nach Regionen und unterschiedlichen Gruppierungen

- Anteil der Regionen in % der Vorleistungsart -



* Ohne Deutschland.

Fälle: n = 170.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Mai 2001.

2.4. Tarifbindung

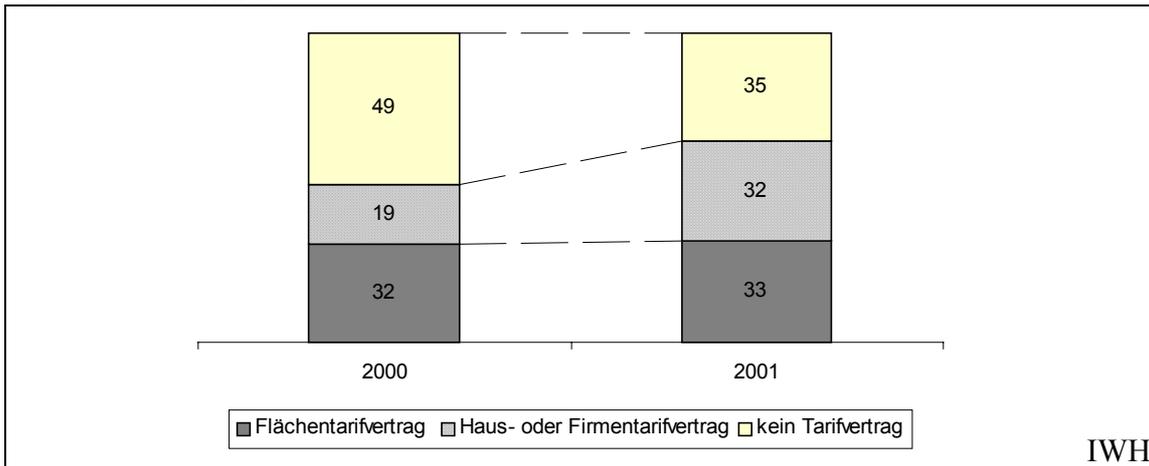
Der Trend geht zu Haus- oder Firmentarifverträgen

Wie die IWH-Umfrage unter rd. 300 Industrieunternehmen zeigt, gehört mit zwei Dritteln die Mehrzahl der ostdeutschen Industrieunternehmen keiner Tarifgemeinschaft an, und damit ist auch der Flächentarifvertrag für sie nicht bindend. In der Abkehr vom Flächentarifvertrag sehen nach wie vor viele Unternehmen eine Möglichkeit, die Personalkosten niedrig zu halten. Gegenwärtig entlohnt nur ein Drittel der befragten Unternehmen nach den geltenden Flächen- bzw. Branchentarifen. Unter den Unternehmen ohne Bindung an den Flächentarifvertrag erfreuen sich Haus- oder Firmentarifverträge zunehmender Beliebtheit, ermöglichen sie doch, die Verträge besser den betrieblichen Bedingungen anzupassen und flexibel zu gestalten und sind zugleich verbindlich für beide Vertragspartner. Überwog bisher bei den Unternehmen, die keiner Tarifgemeinschaft angehören, die vertragslose Tarifgestaltung, so sind lt. Antworten der Unternehmen nunmehr die Unternehmen mit Haus- oder Firmentarifverträgen eindeutig auf dem Vormarsch.¹⁷ Von den Unternehmen, die sowohl im Jahr 2000 als auch im November

¹⁷ Zu demselben Ergebnis kommen auch Analysen des IAB anhand der Arbeitgeberbefragung 2000.

2001 die Fragen zum Tarifsysteem beantworteten, hatte 2000 die Hälfte keinen Tarifvertrag und 19 % einen Haustarifvertrag. In der jetzigen Umfrage sind beide Gruppen mit 35 % bzw. 32 % annähernd gleich stark vertreten.

Abbildung 19:
Tarifzugehörigkeit ostdeutscher Industrieunternehmen
- in % der Unternehmen -



Fälle: n = 241.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom November 2001.

Die Veränderungen in der Tarifgestaltung vollzogen sich bei den einzelnen Tarifgruppen ganz unterschiedlich (vgl. Tabelle 11). Während die Unternehmen, die im Jahr 2000 nach einem Flächentarifvertrag entlohnten, überwiegend auch Ende 2001 noch diesem Tarifsysteem angehören, wechselten vor allem Unternehmen ohne tarifliche Bindung 2000 zu einem Haus- oder Firmentarifvertrag. Von den Unternehmen, die Haus- oder Firmentarifverträge besaßen, verblieb fast die Hälfte in diesem Tarifsysteem. Allerdings wechselte auch ein großer Teil in einen tariflosen Zustand.

Tabelle 11

Wechsel zwischen den Tarifsystemen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe
- in % der Unternehmen -

| Tarifsystem 2000 | Tarifsystem 2001 | | | Gesamt |
|-------------------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------|--------|
| | Flächentarifvertrag | Haus- oder Firmentarifvertrag | Kein Tarifvertrag | |
| Flächentarifvertrag | 92 | 3 | 5 | 100 |
| Haus- oder Firmentarifvertrag | 8 | 46 | 46 | 100 |
| Kein Tarifvertrag | 5 | 43 | 52 | 100 |

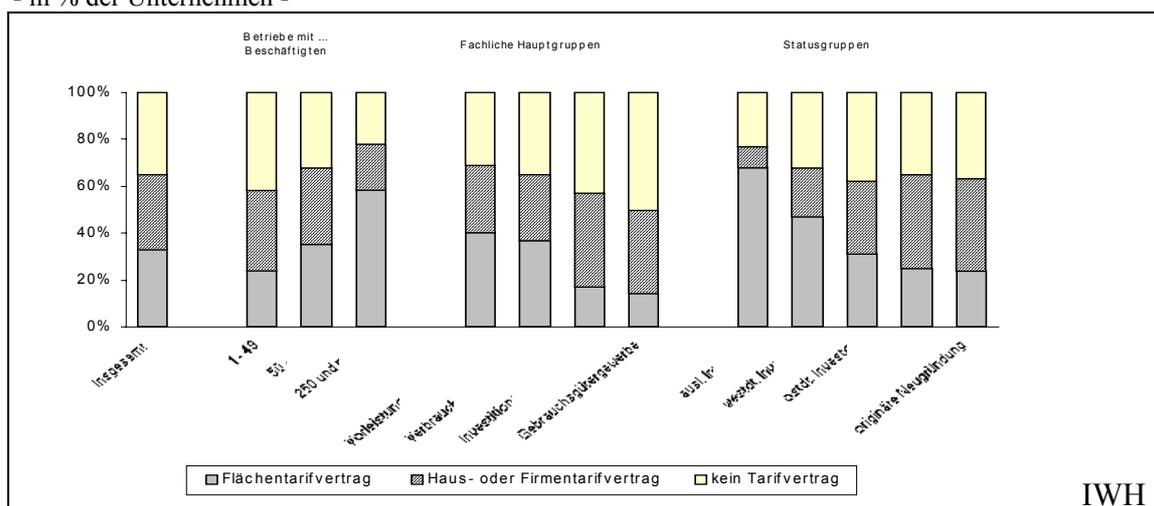
Fälle: n = 241. Nur Unternehmen, die an beiden Umfragen teilgenommen haben.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom November 2001.

Betrachtet nach verschiedenen Unternehmensgruppierungen ist die Zugehörigkeit zu den Tarifsystemen sehr unterschiedlich ausgeprägt. Je mehr Beschäftigte im Unternehmen sind, desto größer ist der Anteil von Unternehmen mit Flächentarifvertrag und umso weniger haben keinen Tarifvertrag (vgl. Abbildung 7). So haben z.B. von den Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten über die Hälfte einen Flächentarifvertrag, während sich die kleinen mit weniger als 50 Mitarbeitern ungern an einen Tarifvertrag binden.¹⁸ Die mittelgroßen Unternehmen nutzen alle drei Tarifsysteme annähernd gleich häufig.

Abbildung 20:

Vorhandene Tarifverträge im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe nach verschiedenen Gruppierungen 2001
- in % der Unternehmen -



Fälle: n = 337.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom November 2001.

¹⁸ Die Unterschiede zwischen den Größengruppen sind statistisch signifikant.

Betrachtet nach fachlichen Hauptgruppen nehmen besonders zahlreich die Gebrauchs-güterproduzenten von jeglichem Tarifvertrag Abstand. Eine Unterteilung nach Statusgruppen zeigt, dass besonders Unternehmen in ausländischem oder westdeutschem Eigentum überwiegend nach einem Branchentarifvertrag entlohnen.

Orientierung am Tariflohn weit verbreitet

Ob mit oder ohne Tarifvertrag, knapp die Hälfte der Unternehmen bezahlt seine Arbeiter und Angestellten nach dem Tarif, der im Branchentarifvertrag verankert ist. Aber knapp 40 % entlohnt auch unter Tarif. Übertarifliche Bezahlung ist nur in rd. 12 % der Unternehmen anzutreffen. Hierbei besteht kein nennenswerter Unterschied zwischen Arbeitern und Angestellten.

Einen engen, statistisch signifikanten Zusammenhang gibt es zwischen der Art der Tarifbindung und der tatsächlichen Bezahlung (vgl. Tabelle 12). Erwartungsgemäß entlohnen die Unternehmen mit einem Flächentarifvertrag in der Mehrzahl auch nach Tarif (76 % der Unternehmen bei den Arbeitern und 74 % bei den Angestellten). Wird der gültige Branchentarifvertrag als Vergleichsmaßstab zugrunde gelegt, so bedeutet die Abkehr von diesem in der Regel untertarifliche Bezahlung. So zahlen fast 60 % der Unternehmen ohne Tarifvertrag oder mit einem Haus- bzw. Firmenvertrag weniger als der Flächentarif vorsieht. Übertarifliche Zahlung tritt mit knapp einem Fünftel der Unternehmen deutlich öfter in der Gruppe mit Flächentarifvertrag auf. In den anderen Gruppen dagegen sind es 9 bis 10 % der Unternehmen.

Tabelle 12:

Tarifzugehörigkeit und Höhe der Entlohnung der Arbeiter und Angestellten im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe 2001
- in % der Unternehmen -

| | Über Tarif | Entlohnung nach Tarif | Unter Tarif |
|-----------------------------------|------------|--------------------------|-------------|
| Flächentarifvertrag | 18 (19) | 76 (74) | 6 (7) |
| Kein Tarifvertrag | 9 (9) | 31 (33) | 60 (58) |
| Haus- od. Firmentarif- vertrag | 9 (10) | 34 (36) | 56 (54) |

Die Angaben in den Klammern beziehen sich auf die Angestellten.

Fälle: n = 314.

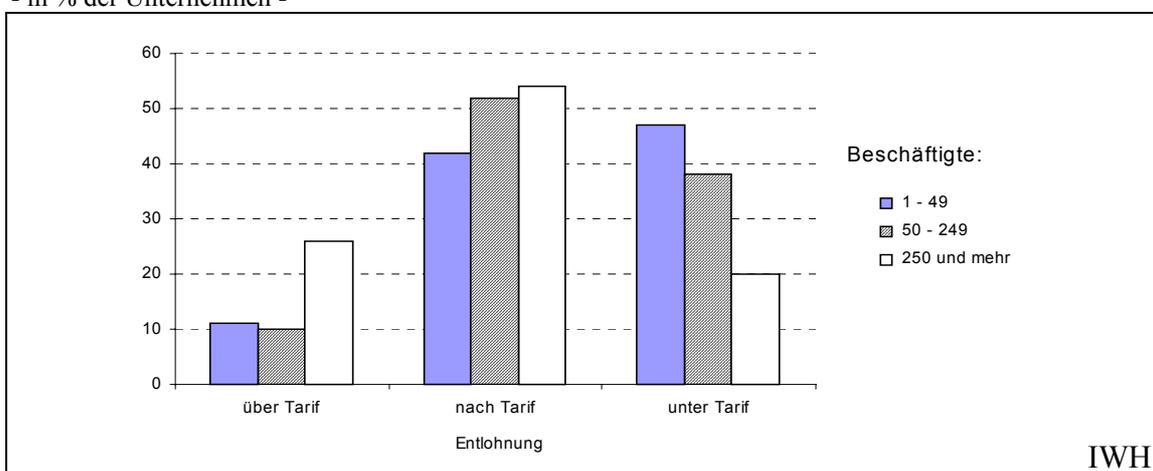
Quelle: IWH-Industrienumfrage vom November 2001.

Werden die Unternehmen nach der Betriebsgröße geordnet, so zeigen sich deutliche Unterschiede¹⁹ zwischen den Größengruppen (vgl. Tabelle 21). Ob mit oder ohne Tarifbindung, die meisten Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten zahlen unter Tarif. Dieser Anteil nimmt mit wachsender Beschäftigtenzahl ab. Dagegen steigt mit der Betriebsgröße der Anteil von Unternehmen, die sich an den Branchentarif halten. So entlohnt mehr als die Hälfte der großen Unternehmen nach Tarif. In dieser Größengruppe wird mit einem Viertel der Unternehmen auch am häufigsten übertariflich gezahlt.

Abbildung 21:

Entlohnung ostdeutscher Industrieunternehmen 2001 nach Größengruppen im Vergleich zum Tarif

- in % der Unternehmen -



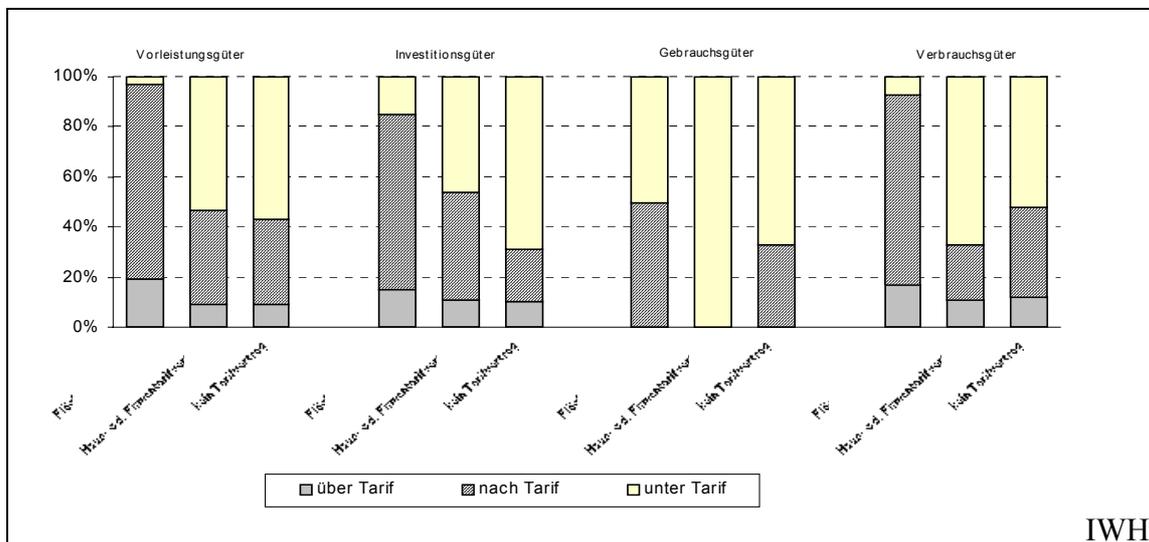
Fälle: n = 314

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom September 2001.

Nach fachlichen Hauptgruppen betrachtet, erweisen sich die Gebrauchsgüterproduzenten als die Gruppe, in der am häufigsten unter Tarif entlohnt wird. Die Hersteller von Vorleistungs- und Verbrauchsgütern halten sich überwiegend an den geltenden Tarif, sie zahlen aber auch überdurchschnittlich oft (sowohl bei den Arbeitern als auch bei den Angestellten) übertariflich. Hierbei zeigt sich ein enger Zusammenhang zu den vorhandenen Tarifverträgen. Fachliche Hauptgruppen mit einem hohen Anteil von Unternehmen ohne Tarifvertrag und/oder Haustarifverträgen wie z.B. das Gebrauchsgüter- und das Investitionsgütergewerbe (vgl. Abbildung 20) bezahlen auch überwiegend unter Tarif (77 % und 50 % der Unternehmen). Zum Beispiel entlohnen im Gebrauchsgütergewerbe die Unternehmen mit einem Firmen- oder Haustarifvertrag ausschließlich untertariflich.

¹⁹ Diese Unterschiede sind statistisch hochsignifikant.

Abbildung 22:
 Tarifbindung und Entlohnung nach fachlichen Hauptgruppen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe 2001
 - in % der Unternehmen -

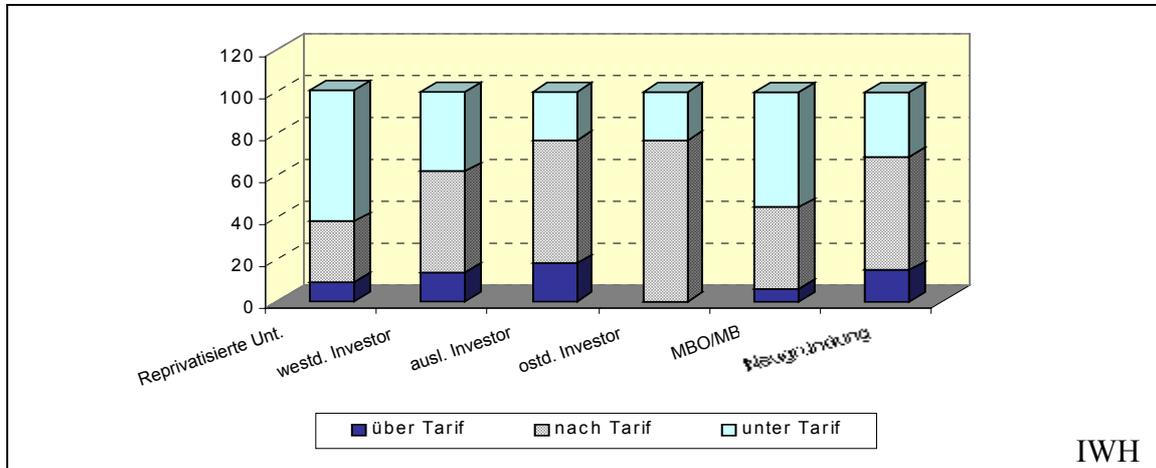


Fälle: n = 314.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom November 2001.

Auch bei einer Gruppierung nach Statusgruppen zeigen sich ebenfalls markante Unterschiede in der Bezahlung der Beschäftigten. Nach den im Branchentarifvertrag festgelegten Tarifen wird am häufigsten in Unternehmen ostdeutscher und ausländischer Investoren gezahlt, übertariflich vor allem in Unternehmen westdeutscher und ausländischer Investoren sowie in originären Neugründungen entlohnt. Von den Unternehmen ostdeutscher Investoren gab keines an, übertariflich zu bezahlen. Untertarifliche Entlohnung ist überdurchschnittlich oft in reprivatisierten Unternehmen und MBO anzutreffen.

Abbildung 23:
Entlohnung nach Statusgruppen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe 2001
- in % der Unternehmen -



Fälle: n = 314.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom November 2001.

IWH

Anlagen

Fragebögen
Teilnahmeübersichten