

Netzwerkaktivitäten und die Produktivitätslücke Ostdeutschlands: Die Rolle von Agglomerationsvorteilen*

In der öffentlichen Diskussion wird in jüngerer Zeit verstärkt auf die Bedeutung von Unternehmensnetzwerken für die Leistungskraft der Wirtschaft in einer Region hingewiesen. Ein Indiz für die Herausbildung derartiger Netzwerke ist der Grad der räumlichen Ballung (Agglomeration) von Unternehmen gleicher oder miteinander verflochtener Branchen. Der diesbezüglich noch geringe Spezialisierungsgrad ostdeutscher Regionen ist ein Hinweis darauf, dass sich hier solche Netzwerkstrukturen noch nicht in gleichem Maße wie in Westdeutschland etabliert haben. Nur in einzelnen Regionen zeigen sich bislang Anzeichen für derartige regionale Agglomerationen. Der „kritische“ Konzentrationsgrad, von dem an – wie Ergebnisse für Westdeutschland zeigen – Netzwerke zu einer hohen Produktivität beitragen, wurde jedoch noch nicht erreicht. Dies spricht dafür, dass die Produktivitätsunterschiede zwischen den neuen und den alten Ländern auch auf unzureichende Netzwerkaktivitäten zurückzuführen sind.

Der Produktivitätsrückstand ostdeutscher Unternehmen¹⁰ wird häufig auch darauf zurückgeführt, dass deren Einbindung in Wertschöpfungsketten oder Netzwerke noch unzureichend sei. Bislang gibt es allerdings nur wenige Studien zu dieser Thematik, die über den Charakter von Fallstudien hinausgehen. Im Folgenden soll daher untersucht werden, inwieweit auf aggregierter Ebene eine unzureichende Einbindung ostdeutscher Unternehmen in Netzwerke festgestellt und inwieweit dies für den beträchtlichen Produktivitätsrückstand der ostdeutschen Wirtschaft (mit)verantwortlich gemacht werden kann. Hierzu soll in diesem Artikel zunächst auf einen spezifischen Aspekt der Netzbildung, die regionale Agglomeration von Unternehmen der gleichen Branche bzw. vor- und nachgelagerter Produktionsstufen, eingegangen werden. In einem später erscheinenden Artikel

wird in Auswertung einer Umfrage dann auf die Frage eingegangen, inwieweit ostdeutsche Unternehmen sich selbst in Netzwerke hinreichend eingebunden fühlen.

Zur Produktivitätswirkung von Netzwerken

Der Begriff des Netzwerkes wird in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur zwar nicht einheitlich verwendet. Allen Definitionen und Sichtweisen gemeinsam ist jedoch die Vorstellung, dass Unternehmen durch stabile horizontale und/oder vertikale Verbindungen – oft, aber nicht notwendigerweise in Form von festen vertraglichen Bindungen – externe Größen- und Verbundvorteile realisieren können, die durch isoliertes Handeln nicht erreichbar wären.

Die besondere Wirkung derartiger Netzwerke ergibt sich aus der Reduzierung von Produktions- und Transaktionskosten. Externe steigende Skalenerträge lassen sich dabei insbesondere in Form von Spezialisierungsvorteilen erzielen: Die Einbindung in ein Netzwerk ermöglicht den Kontakt mit vor- und nachgelagerten Produktions- und Dienstleistungsunternehmen, aber auch mit Unternehmen der gleichen Branche. Damit können deren Kompetenzen für eigene Aktivitäten genutzt werden, sodass sich die beteiligten Unternehmen auf ihre eigenen Kompetenzen spezialisieren können. Kompetenzen, die von anderen Unternehmen günstiger erworben werden können, brauchen nicht aufgebaut bzw. vorgehalten zu werden.

Diese Vorteile kommen in besonderem Maße zur Geltung, wenn die Vertragspartner in langfristigen Kontakt zueinander stehen. Dann können bestimmte Transaktionen zwischen den Vertragspartnern wiederholt getätigt werden, sodass sich die Kosten, die beim erstmaligen Aushandeln von Vertragsbedingungen entstehen (in erster Linie Such- und Informationskosten), auf mehrere Geschäftskontakte verteilen. Darüber hinaus ergeben sich dadurch Lerneffekte bei der Durchführung bestimmter Tätigkeiten, was ebenfalls Kostenvorteile ermöglicht.¹¹

Zur Netzwerkproblematik in Ostdeutschland

Ob sich in Ostdeutschland funktionierende Netzwerke bereits entwickelt haben, und ob unter-

* Dieser Beitrag fußt auf Ergebnissen einer Studie, die im Rahmen der Strukturberichterstattung für das BMWi erstellt wurde; vgl. RAGNITZ, J.; MÜLLER, G.; WÖLFL, A. u. a.: Produktivitätsunterschiede und Konvergenz von Wirtschaftsräumen. IWH-Sonderheft 3/2001. Halle.

¹⁰ Im Aggregat liegt das Produktivitätsniveau in Ostdeutschland bei nur 68,5% des westdeutschen Wertes. Allerdings gibt es eine ganze Reihe von Unternehmen, die ein auch im gesamtdeutschen Vergleich überdurchschnittliches Produktivitätsniveau erzielen.

¹¹ Vgl. JOST, P.-J.: Organisation und Koordination – eine ökonomische Einführung. Göttingen 2000.

schiedliche Netzwerkaktivitäten die Produktivitätslücke ostdeutscher Unternehmen erklären können, kann a priori nicht eindeutig gesagt werden. Einerseits standen ostdeutsche Unternehmen in der Vergangenheit hinsichtlich einer Einbindung in Netzwerke großen Problemen gegenüber, denn mit dem Wegbrechen der angestammten Märkte ist auch ein Großteil der früheren Beziehungen zu vor- und nachgelagerten Unternehmen weggefallen.¹² Neue Verbindungen mussten daher erst in einem zeitraubenden Prozess aufgebaut werden, was sich vor allem für junge und deswegen für potentielle Partner unbekannte Unternehmen schwierig gestaltete. Diese an sich schon mühselige Aufgabe wurde zusätzlich durch die nötige Anpassung an neue Kundenwünsche und Produktionstechnologien erschwert.

Als eine Triebkraft für die Herausbildung regionaler Netzwerkstrukturen wird zuweilen die Ansiedlung von Tochtergesellschaften westdeutscher oder ausländischer Unternehmen angesehen. Fallstudien, die diesbezüglich bei der Mikroelektronischen Industrie in Dresden durchgeführt wurden, zeigen jedoch, dass das Potential für regionale Anbieter wohl noch nicht ausgenutzt wurde.¹³ Bislang überwiegen für die westlichen Unternehmen noch die günstigen Transaktionskosten zu ihren langjährigen Vertragspartnern im Westen, die durch die Nutzung lokaler ostdeutscher Kompetenzen nicht überwogen werden.

Zur empirischen Untersuchung von produktivitätswirksamen Netzwerkstrukturen in den neuen Ländern wird im Folgenden zunächst auf den regionalen Aspekt von Netzwerken, d. h. dem Vorliegen von Agglomerationsvorteilen näher eingegangen. So wird als erstes Indiz für Netzwerkstrukturen häufig die regional konzentrierte Ansiedlung von Unternehmen der gleichen Branche sowie von für die jeweilige Branche relevanten vor- und nachgelagerten Produktions- und Dienstleistungsunternehmen angesehen. Dies liegt vor allem darin begründet, dass die regionale Nähe die Einbindung in Netzwerke und insbesondere den Informationsfluss zwischen den einzelnen Unternehmen erleichtert.

Zur Theorie der Agglomerationsvorteile

Das Konzept der Agglomerationsvorteile geht originär wohl auf Alfred Marshall zurück; Verbrei-

tung in neuerer Zeit erlangte es aber vor allem durch KRUGMAN, der Marshalls Gedanken – wie er es ausdrückt – in die „heutige Sprache“ übersetzt hat.¹⁴ Nach diesen Überlegungen siedeln sich Unternehmen der gleichen Branche in unmittelbarer Nähe zueinander an, um von einem reichlichen Angebot an qualifizierten Arbeitskräften, von spezifischen Zwischengütern und von technologischen Spillovern profitieren zu können. KRUGMAN weist jedoch darauf hin, dass die Agglomeration von Unternehmen nur dann auftreten wird, wenn diese dadurch steigende Skalenerträge realisieren können. Solange der zu beliefernde Markt nicht groß genug ist, um die Errichtung der Produktionsstätte rentabel zu machen, wird es selbst bei günstigen Produktionsbedingungen nicht zur räumlichen Konzentration von Unternehmen einer Branche kommen.¹⁵

Der Vorteil aus der Agglomeration aufgrund des ersten Faktors, des *labour market pooling*, ergibt sich nach KRUGMAN sowohl für die Unternehmen als auch für die Beschäftigten. Unternehmen können aus einer Vielzahl von Arbeitnehmern diejenigen aussuchen, die genau den gewünschten Anforderungen entsprechen. Zudem bietet ihnen dies die Möglichkeit, Schwankungen in der Erlössituation zwischen guten und schlechten Zeiten auszugleichen. Gleichzeitig kommt aber auch den Arbeitnehmern die Agglomeration von Unternehmen der gleichen Branche entgegen, da dadurch ihre Chancen steigen, einen ihren Qualifikationen entsprechenden Arbeitsplatz zu finden.

Der zweite Faktor, der nach diesen Überlegungen zur Agglomeration von Unternehmen führt, ist die lokale Verfügbarkeit spezifischer Zwischengüter. Analog zum *labour market pooling*-Argument wirkt die Agglomeration auch hier in zweifacher Richtung. Unternehmen siedeln sich in nächster Nähe zu Vorleistern an, wenn dadurch Kosten des Kaufs und der Belieferung von Zwischengütern gesenkt werden können. Vorleister dagegen versprechen sich von einer großen Zahl von Kunden in einem Agglomerationszentrum hohe und sichere Absatzmengen ihrer Produkte. Begünstigend für die Agglomeration ist dabei, wenn die spezifi-

¹² Vgl. hierzu auch EICHHORN, F.: Unternehmensnetzwerke – Betriebliche Reorganisation und industrielle Beziehungen, Lage 1998.

¹³ Vgl. DIW; IfW; IWH: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, 18. Bericht. IWH-Forschungsreihe 6/1998. Halle.

¹⁴ Vgl. MARSHALL, A.: The Principles of Economics, 8. Auflage. Cambridge 1920. – KRUGMAN, P.: Geography and Trade. Cambridge 1991.

¹⁵ Damit zusammenhängend nimmt mit steigender Dichte von Unternehmen der gleichen Branche auch der Konkurrenzdruck zu. Es besteht also ein zusätzlicher trade-off zwischen sinkenden Kosten und sinkenden Erlösen, der die Herausbildung von Agglomerationen verhindern kann.

schen Zwischengüter nur zu einem geringen Grad handelbar sind und dadurch relativ zu den Endprodukten hohe Transportkosten verursachen.¹⁶

Schließlich sind – drittens – Agglomerationen von Unternehmen der gleichen und anderer Branchen für den Informationsaustausch als ein wesentliches Element von technologischen Spillovern vorteilhaft.¹⁷ Gleiches gilt für die räumliche Nähe zu Forschungseinrichtungen und Universitäten. Wegen dieser Mechanismen wird in der Literatur besonders die Bedeutung von Netzwerken für die Innovationstätigkeit von Unternehmen hervorgehoben. Insoweit ergibt sich die Produktivitätswirkung zusätzlich indirekt über die Wirkung der Innovationen auf die Leistungskraft der Unternehmen.

Empirische Ergebnisse für die neuen Ländern

Im Folgenden wird auf einer aggregierten Ebene empirisch untersucht, inwieweit sich regionale Netzwerkstrukturen in Form von Agglomerationen in den neuen Ländern bereits herausgebildet haben. Ausgangspunkt sind dabei die oben angeführten theoretischen Überlegungen. Es wird ermittelt, ob sich bestimmte Branchen konzentriert in einer Region angesiedelt haben, wobei – in Anlehnung an HENDERSON und VON HAGEN und HAMMOND¹⁸ – ein relatives Konzentrations-Maß als Indikator herangezogen wird, und zwar der sogenannte standardisierte Herfindahl-Index. Dieser gibt an, wie stark der Anteil einer bestimmten Branche an der Gesamtbeschäftigung eines Stadt- oder Landkreises vom Durchschnitt¹⁹ aller Kreise abweicht. Ist die (quadrierte) Abweichung sehr groß, heißt das, dass in dem betreffenden Land-

kreis eine starke Spezialisierung auf eine bestimmte Branche vorhanden ist. Daraus kann dann geschlossen werden, dass in dieser Region die nötigen Faktoren und Zwischengüter verfügbar sind, die eine schwerpunktmäßige Ansiedlung bestimmter Branchen möglich machen.

Im Gegensatz zu bisher vorliegenden empirischen Untersuchungen wird überdies geprüft, ob auch die für eine Branche relevanten Zwischengüter anderer Branchen in einer Region vorhanden sind.²⁰ Hierzu wurde ermittelt, welchen Anteil die gewichtete Summe aller für die jeweilige Branche relevanten Branchen in den einzelnen Landkreisen hat. Dabei werden als Gewichte die inversen Koeffizienten aus der Input-Output-Analyse herangezogen. Diese geben ja gerade an, wie viele Einheiten einer Branche für die Produktion einer Nachfrageeinheit des Endproduktes der gleichen oder einer anderen Branche nötig sind.

Um die Bedeutung der Agglomeration für die Produktivität zu ermitteln, wird schließlich untersucht, ob ein positiver Zusammenhang zwischen der regionalen Konzentration und der in den einzelnen Landkreisen erzielten Produktivität festzustellen ist.²¹ Dabei muss jedoch beachtet werden, dass die Produktivität nicht allein von der Höhe des Agglomerationsgrades abhängig ist; auch andere Faktoren – wie die regionale Spezialisierung oder eine günstige Ausstattung mit Infrastruktureinrichtungen – können für das Produktivitätsniveau von Bedeutung sein. Trotz dieser Einschränkungen lassen sich aus der Analyse gleichwohl indirekte Schlussfolgerungen darüber ziehen, inwieweit der Produktivitätsrückstand der ostdeutschen Wirtschaft auch von einer möglicherweise noch geringen Herausbildung von Agglomerationen abhängig ist.

¹⁶ Vgl. darüber hinaus für Modelle des Agglomerationsverhaltens bei Vorliegen von unvollständiger Konkurrenz VENABLES, A. J.: Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries; in: Consorcio de la Zona Franca and CEPR: The Location of Economic Activity - New Theories and Evidence, 1994, S. 203-233 und CICCONE, A.; HALL, R. E.: Productivity and the Density of Economic Activity, in: American Economic Review. Vol. 86 (1996), S. 54-70, 1996.

¹⁷ Vgl. z. B. AUDRETSCH, D. B.; FELDMAN, M. P.: Innovative Clusters and the Industry Life Cycle, in: WZB-Discussion Papers FS IV 95-7. Berlin, Feb. 1995.

¹⁸ Vgl. HENDERSON, V.: Marshall's Scale Economies, NBER-Working Paper 7358. Cambridge/Massachusetts 1999 und VON HAGEN, J.; HAMMOND, G.: Industrial Localization – an Empirical Test for Marshallian Localization Economies; in: Consorcio de la Zona Franca and CEPR: The Location of Economic Activity – New Theories and Evidence, 1994, S. 157-176.

¹⁹ In der nachfolgenden empirischen Untersuchung wird hierfür die Ebene der einzelnen Bundesländer als Referenzmaßstab herangezogen.

²⁰ Dadurch kommt die vorliegende Analyse der Theorie näher als Untersuchungen, die sich lediglich auf die Agglomeration einzelner Branchen konzentrieren.

²¹ Ein Problem ergibt sich daraus, dass aus datentechnischen Gründen Produktivitätsniveaus für 1999 approximiert werden. Für die alten Länder wurde dazu die vertretbare Annahme getroffen, dass sich die Produktivität in den einzelnen Landkreisen zwischen 1996 und 1999 in gleicher Weise verändert hat wie diejenige des betreffenden Bundeslandes. Für die neuen Länder ist diese Annahme allerdings nicht unproblematisch, weil vor allem im Bereich der Industrie von Umstrukturierungsmaßnahmen ausgegangen werden, die regional unterschiedlich stark produktivitätswirksam geworden sind. Für die neuen Länder wurde daher unterstellt, dass sich die Arbeitsproduktivität eines Kreises im genannten Zeitraum im Verhältnis zu derjenigen des Landes genauso verändert hat, wie das entsprechende Verhältnis der Umsatzproduktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe.

Geringere regionale Spezialisierung in den neuen Ländern

Beschränkt man sich zunächst auf die den Netzwerken zugrundeliegenden Agglomerationsvorteile, lassen die empirischen Ergebnisse durchaus einen Erklärungsgehalt für die Produktivitätsunterschiede zwischen neuen und den alten Ländern vermuten. Wie die Tabelle zeigt, weisen die Landkreise in den Bundesländern Ostdeutschlands durchweg eine breitere Streuung von Branchen auf als diejenigen in den Ländern Westdeutschlands. Die Konzentrationswerte liegen in allen neuen Ländern wesentlich niedriger als in den alten Ländern. Das deutet zunächst einmal nicht darauf hin, dass sich bestimmte Regionen auf einzelne Branchen konzentriert haben, sich also regionale Netzwerke von Branchen herausgebildet haben.

Tabelle:
Spezialisierung in den Kreisen nach Bundesländern (ohne Stadtstaaten) 1999

	Standardisierter Herfindahl-Index in Punkten	
	Reine Branchen-konzentration ^a	Berücksichtigung der Lieferverflechtung ^b
Schleswig Holstein	6,85	9,21
Niedersachsen	35,59	59,87
Nordrhein-Westfalen	13,85	23,62
Hessen	19,20	41,16
Rheinland Pfalz	31,38	47,99
Baden-Württemberg	13,09	20,72
Bayern	24,31	37,97
Saarland	10,61	18,63
Westdeutschland	19,03	32,00
Brandenburg	7,65	10,81
Mecklenburg-Vorpommern	8,94	12,05
Sachsen	7,79	13,06
Sachsen-Anhalt	8,70	12,05
Thüringen	8,38	11,86
Ostdeutschland	6,82	10,03

^a Ohne Berücksichtigung der Lieferverflechtung. – ^b Gewichtung mit den Koeffizienten der Input-Output-Analyse.

Quelle: Bundesanstalt für Arbeit zu den Sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, nach Kreisen und Branchen, Einteilung nach der WZ93, 1999; Statistisches Bundesamt: Input-Output-Tabelle 1995, Berechnungen des IWH.

Zwar mag eingewandt werden, dass sich in den einzelnen Kreisen sehr wohl Konzentration zeige, die sich jedoch insgesamt über alle Kreise dieses Landes hinweg nicht durchschlage, weil sie durch

eine sehr geringe Ballung in den übrigen Kreisen überkompensiert wird. So weist zum Beispiel Sachsen nur eine relativ geringe Konzentration auf, obwohl hier mit Zwickau und Hoyerswerda zwei Kreise mit einer starken ausgeprägten branchenmäßigen Spezialisierung vorhanden sind. Insgesamt betrachtet spricht jedoch mehr gegen eine solche These. Zudem lässt sich die Konzentration in westdeutschen Landkreisen zumeist eindeutig auf einige wenige Branchen zurückführen, während dies in Ostdeutschland in aller Regel nicht möglich ist.

Trotz einer breiten regionalen Streuung der Branchen können sich jedoch dann Netzwerke herausgebildet haben, wenn die verschiedenen Branchen jeweils relevante Zuliefer- und Abnehmerfirmen einer in einer Region vergleichsweise stark vertretenen Branche sind. Den Ergebnissen in der zweiten Spalte der Tabelle zufolge kann jedoch auch unter Berücksichtigung von Lieferverflechtungen nicht darauf geschlossen werden, dass sich in Ostdeutschland schon derartige Netzwerke in großer Zahl herausgebildet hätten. Zwar steigen die Konzentrationsindizes durchweg an. Auffallend ist auch, dass nun für Sachsen das höchste Konzentrationsmaß ermittelt wird. Letzteres mag als Indiz dafür gesehen werden, dass sich z. B. um die Werke in Zwickau und Dresden eine Netzwerkstruktur herausbildet, wie sie auch in westdeutschen Agglomerationszentren häufig anzutreffen ist. Zusätzliche Rechnungen zeigen nämlich, dass gerade die für die hohen Konzentrationszahlen in Sachsen verantwortlichen Industrien Kraftfahrzeugbau und Herstellung von EDV-Geräten sich hier schon ähnlich konzentriert angesiedelt haben wie in Westdeutschland. Trotzdem kann selbst im Falle Sachsens angesichts des absolut immer noch recht niedrigen Wertes nicht davon ausgegangen werden, dass sich regionale Spezialisierungsmuster schon in allen Regionen des Landes in gleicher Weise herausgebildet hätten wie in Westdeutschland.

Agglomerationsgrad und Produktivitätsniveau

Betrachtet man nun den Zusammenhang zwischen Produktivitätsniveau und Agglomerationsgrad, so ist für die neuen Länder ein Zusammenhang zwischen beiden Größen nicht zu erkennen (vgl. Abbildung 1).²² Dies rührt vor allem daher, dass nicht

²² Barjak kommt in einer etwas anders gearteten Analyse allerdings zu dem Ergebnis, dass ostdeutsche Regionscluster, die eine relativ hohe Dichte aufweisen, auch höhere Umsatzproduktivitäten erzielen, als Regionscluster mit ge-

Abbildung 1:
Konzentration^a und Produktivität Ostdeutschland
1999

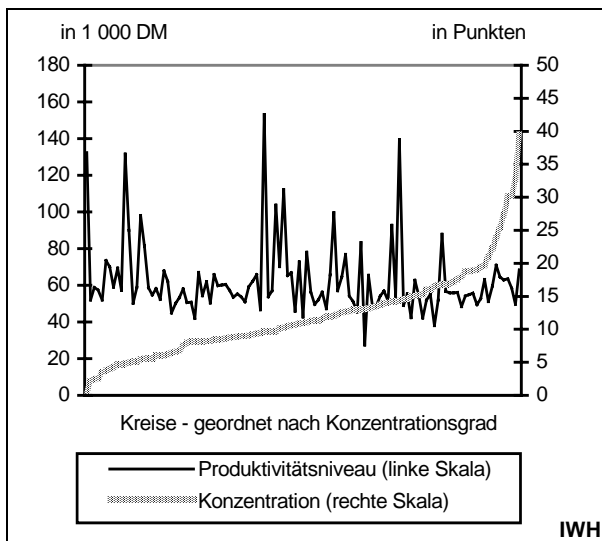
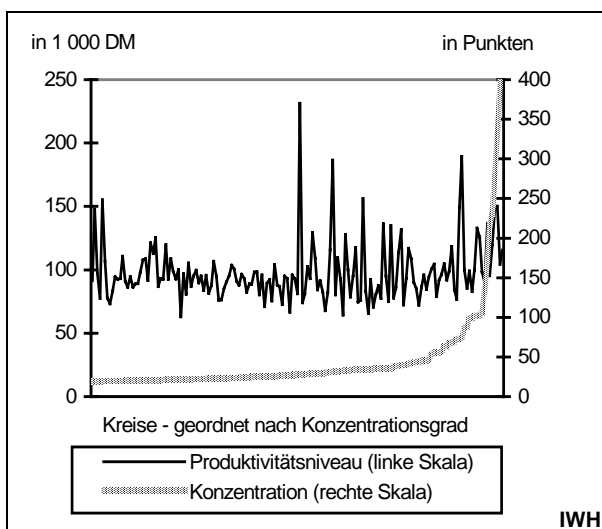


Abbildung 2:
Konzentration^a und Produktivität Westdeutschland
1999

- nur Kreise mit überdurchschnittlicher Konzentration -



^a Unter Berücksichtigung von Lieferverflechtungen

Quelle: Bundesanstalt für Arbeit zu den Sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, nach Kreisen und Branchen, Einteilung nach der WZ93, 1999; Statistisches Bundesamt: Input-Output-Tabelle 1995; Daten der IWH-Regionaldatenbank zu Umsätzen und Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe auf Kreisebene, 1996 und 1999, Berechnungen des IWH.

nur die Tatsache ‚Agglomeration‘ an sich entscheidend ist, sondern dass auch die konkrete Branche betrachtet werden muss, auf die die einzelnen

ringer Dichte. Vgl. BARJAK, F.: Differences in the economic capability of regions – a typology for East Germany and Poland, IWH-Diskussionspapiere Nr. 121, 2000.

Kreise spezialisiert sind. So können im regionalen Vergleich nur diejenigen Agglomerationszentren auch produktiver sein, in denen sich vor allem produktive Branchen niedergelassen haben.

Abbildung 2 für den Fall der alten Ländern deutet demgegenüber darauf hin, dass das Produktivitätsniveau dann mit zunehmender Konzentration steigt, wenn die Konzentration ein bestimmtes kritisches Niveau übersteigt. Ein erstes Anzeichen dafür ist, dass mit zunehmender Konzentration (in etwa ab einem Konzentrationswert von 40 Punkten) in der Tendenz deutlich höhere Produktivitäten erzielt werden als bei niedrigen Werten für die Konzentration. Noch deutlicher wird der positive Zusammenhang zwischen regionaler Konzentration und Produktivitätsniveau ab einem Wert von etwa 60 Punkten. Von da an zeigt sich ein steigender Trend sowohl des Konzentrationsmaßes als auch der Produktivität. Dagegen ergab sich auch für die alten Länder für Kreise mit unterdurchschnittlicher Agglomeration derselbe fehlende Gleichlauf zwischen regionaler Konzentration und Produktivität, wie er für die neuen Länder durchweg festgestellt wurde. Hieraus lässt sich schlussfolgern, dass auch ein Mangel an regionaler Spezialisierung ein höheres Produktivitätsniveau in den neuen Ländern verhindern dürfte. So wird der nach westdeutscher Erfahrung kritische Wert, von dem an ein Zusammenhang zwischen Produktivität und Konzentrationsgrad überhaupt festzustellen ist, in Ostdeutschland derzeit noch nicht erreicht.

Mit Blick auf die Chancen Ostdeutschlands, schon bald ein Westdeutschland vergleichbares Produktivitätsniveau zu erreichen, sind diese Ergebnisse sicherlich ermutigend. Die Herausbildung von Unternehmensagglomerationen kann sich über lange Zeit hinziehen – Pfadabhängigkeiten können dies entsprechend der neuen Wachstumstheorie sogar ganz unterbinden. Gleichwohl besteht Hoffnung, dass sich auch in den neuen Ländern Agglomerationen von Unternehmen und damit regionale Netzwerkstrukturen bilden werden, die dann auch Produktivitätsgewinne erlauben. Gewissen Grund für Optimismus geben nach den vorliegenden Ergebnissen die erfolgten Ansiedlungen westlicher Großunternehmen, die in aller Regel Zulieferer mit sich ziehen und mittelfristig auch die regionale Wirtschaft in ihre Netzwerke mit einbinden können. Kurzfristig und flächendeckend wird sich dies aber wohl nicht erreichen lassen.

Anita Wölfl (anita.woelfl@oecd.org)
Joachim Ragnitz (jrg@iwh-halle.de)