

Gewinne der Industrieunternehmen in Ostdeutschland noch im Aufholprozess

Im Verarbeitenden Gewerbe bedurfte es eines ganzen Jahrzehnts, bis der neu formierte Unternehmenssektor im Osten Deutschlands bei den Lohnstückkosten mit den Produzenten aus Westdeutschland gleichzog. Inzwischen weisen die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen sogar einen Vorteil für die ostdeutschen Anbieter aus. Allerdings engt der Blick auf die Lohnstückkosten die tatsächliche Kostensituation unzulässig ein. Zwar haben die ostdeutschen Industrieunternehmen die gesamten Stückkosten ihrer Produktion fast auf das Niveau im früheren Bundesgebiet senken können; dennoch liegt die Rendite weiterhin unter der ihrer westdeutschen Wettbewerber. Nicht zuletzt dank der Entkopplung der Personalkosten von den Tarifabschlüssen in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre wurde die Gewinnzone erreicht. Die hohen (finanziellen) Belastungen aus dem Aufbau des neuen Kapitalstocks drücken jedoch die Rendite. Von daher greift es auch zu kurz, den Lohnfindungsprozess der Tarifparteien allein auf die Entwicklung der Lohnstückkosten abzustellen.

Das Verarbeitende Gewerbe in den neuen Bundesländern ist mit großen Wettbewerbsproblemen in die deutsche Einheit gestartet. Nach der Stilllegung vieler unrentabler Produktionsstätten und der Modernisierung der verbliebenen Produktionsanlagen in den ersten Jahren des wirtschaftlichen Umbaus haben die Unternehmen in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre die anfänglich beträchtlichen Kostennachteile immer weiter verringert. Inzwischen können sie zumindest auf ihren Hauptmärkten in Deutschland im Schnitt mit den Anbietern mithalten, die ihren Sitz in den alten Bundesländern haben.¹ So hatten die Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes, gemessen an den Lohnstückkosten², im

Jahr 2000 laut Angaben der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der Länder den Kostennachteil abgebaut und waren mit den Produzenten in den alten Bundesländern gleichgezogen. Unterdessen liegt die Lohnkostenbelastung in diesen Betrieben Ostdeutschlands sogar unter der in Westdeutschland. Weitgehend unklar ist jedoch, wie sich die Gesamtkosten verändert haben und welche Unternehmens- und Branchengruppen sich hinter dieser Entwicklung verbergen.³ Deren Kenntnis ist jedoch unabdingbar, um die Vorteile des Industriestandortes Ostdeutschland zu identifizieren, die Perspektiven des Konvergenzprozesses in diesem Bereich abzuschätzen sowie die Chancen und Risiken insbesondere im Bereich der Lohnabschlüsse kenntlich zu machen.

Datenbasis

Datenbasis für die Analyse der Kostenverhältnisse sind einschlägige statistische Erhebungen. Bis 1996 hatte das Statistische Bundesamt seine Kostenstrukturerhebungen in der Industrie getrennt für Ost- und Westdeutschland vorgenommen. Seit 1997 fehlen diese amtlichen Angaben. Um die Lücke zu schließen, wurde vom Statistischen Bundesamt im Auftrag des IWH eine Sonderauswertung der bundesweiten Kostenstrukturerhebung für die neuen Bundesländer vorgenommen (vgl. Kasten 1). In dieser Statistik werden zwar nur Daten für Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten erfasst (vgl. Tabelle 1) und nicht – wie in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der Länder – die Angaben für alle Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes. Die Kenntnis der Kosten-Ertrag-Situation gerade in dieser Unternehmensgruppe ist jedoch besonders wichtig, da sie, anders als die eher auf die lokalen Märkte orientierten Klein- und

¹ Die Mehrzahl der Wettbewerber für die ostdeutschen Industrieunternehmen sind deutsche und ausländische Anbieter, die in der Regel von Westdeutschland aus agieren. Deren Kosten- und Ertragssituation kann damit als Benchmark für die ostdeutschen Unternehmen angesetzt werden.

² Die Lohnstückkosten werden im Allgemeinen definiert als Relation von Lohnsatz und Arbeitsproduktivität. Der Lohnsatz gibt die Personalkosten je abhängig Beschäftigten und die Arbeitsproduktivität die reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen an. Im Rahmen der Kostenstrukturerhebung wird die Bruttowertschöpfung jedoch nur nominal erhoben.

Hinzu kommt, dass in den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit 20 und mehr Beschäftigten mit nur 0,2% der Erwerbstätigen ein statistisch sehr kleiner Teil Selbstständige sind. Aus diesen Gründen werden im Folgenden Beschäftigung und Erwerbstätigkeit gleichgesetzt und unter Lohnstückkosten der Anteil der Personalkosten an der nominalen Bruttowertschöpfung verstanden.

³ Im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der Länder werden für das Verarbeitende Gewerbe die Bruttowertschöpfung und die Arbeitnehmerentgelte ohne Untergliederung nach Branchen nachgewiesen, die Abschreibungen auf Anlagen gar nur für die Gesamtwirtschaft.

Kasten 1:

Zur Datenbasis

In Ostdeutschland wurden von der amtlichen Statistik ab dem Jahr 1991 die Kostenstrukturen in den Industrieunternehmen nach den gleichen Merkmalen erhoben wie in Westdeutschland.^a Für diese Erhebung wurde eine Stichprobe im Umfang von etwa 5 000 Unternehmen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes Ostdeutschlands mit 20 und mehr Beschäftigten gezogen. Die nach beiden Großregionen getrennte Erfassung der Kostenstrukturen erfolgte durch das Statistische Bundesamt letztmalig für das Jahr 1996.

Beginnend mit dem Jahr 1997 nahm das Statistische Bundesamt im Auftrag des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) eine Sonderauswertung der inzwischen bundesweiten Kostenstrukturerhebung für die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden in den neuen Bundesländern einschließlich Berlin-Ost vor. Grundlage bildet die Kostenstrukturerhebung für Deutschland, in die etwa 18 000 Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten einbezogen sind. Der Stichprobenplan bzw. die Stichprobenziehung sehen keine Aufteilung der Unternehmen der Grundgesamtheit nach den Gebietsständen „Früheres Bundesgebiet“ und „Neue Bundesländer“ vor. Aus den Bundesergebnissen lässt sich aber die entsprechende Teilmenge der Unternehmen in Ostdeutschland extrahieren. Diese umfasst 38% der Unternehmen der Grundgesamtheit in den neuen Ländern. Diese Unternehmen repräsentieren etwa 60% der tätigen Personen und ca. 70% des Gesamtumsatzes des Verarbeitenden Gewerbes, des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden in Ostdeutschland. Die Ergebnisse dieser Stichprobe hat das Statistische Bundesamt auf die Grundgesamtheit in den neuen Ländern und Berlin-Ost hochgerechnet.

Nach Aussage des Statistischen Bundesamtes können Ungenauigkeiten in der Datenbasis nicht ausgeschlossen werden. Als ein kritischer Punkt werden insbesondere die Abschreibungen angesehen, da die einzelnen Unternehmen deren statistische Abgrenzung bzw. Messung nicht immer einheitlich handhaben. Vergleichbarkeitsprobleme bestehen auch bei Steuern und Subventionen.

Der Nachweis der Ergebnisse für Ostdeutschland erfolgt für den Zweisteller der Wirtschaftszweigklassifikation WZ 93, wobei für die Mehrzahl der Branchen auch Beschäftigtengrößenklassen ausgewiesen werden. Die Werte für das Verarbeitende Gewerbe in Westdeutschland ergeben sich aus der Differenz zwischen den veröffentlichten Ergebnissen der Kostenstrukturerhebung für Deutschland und den ostdeutschen Werten.

Erhebungs- und Darstellungseinheit in der Kostenstrukturerhebung ist das Unternehmen. Dies impliziert einige Verzerrungen in der statistischen Abbildung des Wirtschaftsgeschehens auf regionaler Ebene. Unternehmen, die ihren Sitz in Deutschland haben, liefern Angaben einschließlich aller unselbständigen Zweigniederlassungen bzw. Betriebsstätten im Inland. Hat beispielsweise ein Unternehmen mit Sitz in den alten Bundesländern unselbständige Zweigniederlassungen in Ostdeutschland, so werden die Daten dieser Betriebsstätten mit unter dem Ergebnis für die alten Bundesländer ausgewiesen.

^a Bereits für das zweite Halbjahr 1990 fand im Gebiet der ehemaligen DDR eine im Merkmalskatalog an die Bundesstatistik angepasste Kostenstrukturerhebung statt. Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT: Kostenstrukturstatistik des Produzierenden Gewerbes (ohne Bauwerke) im Gebiet der ehemaligen DDR. Wiesbaden 1991.

Tabelle 1:

Eckdaten zur Entwicklung der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe^a Ost- und Westdeutschlands^b

		Ostdeutschland			Westdeutschland		
		1991	1996	2001	1991	1996	2001
Industrielle Unternehmen	Anzahl	5 299	5 202	5 855	37 061	31 288	31 931
Beschäftigte	1 000	1 409	493	544	7 433	5 908	5 883
Unternehmensgröße	Beschäftigte	266	95	93	201	189	184
Bruttowertschöpfung	Mrd. Euro	11,8	17,7	26,6	359,3	345,6	393,2

^a 1991 in der Abgrenzung der SYPRO; 1996 und 2001 in der Abgrenzung der WZ93; Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^b Ostdeutschland mit Berlin-Ost, Westdeutschland mit Berlin-West.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1/4.3.2/4.3.3/4.3; Sonderauswertung der Kostenstrukturerhebung; Berechnungen des IWH.

Tabelle 2:

Stückkosten im Verarbeitenden Gewerbe^a Ost- und Westdeutschlands^b

- in % des Bruttoproduktionswertes -

	Ostdeutschland			Westdeutschland			Westdeutschland = 100		
	1991	1996	2001	1991	1996	2001	1991	1996	2001
Vorleistungen	75,9	70,6	70,3	64,1	66,2	69,9	118,4	106,6	100,6
Personalkosten	34,4	22,7	18,2	25,3	24,4	20,8	136,0	93,0	87,5
Abschreibungen	7,4	6,2	5,6	3,8	3,6	3,2	194,7	172,2	175,0
Sonstige Kosten	5,1	5,4	4,7	4,5	4,4	4,3	113,3	122,7	109,3
Stückkosten	122,8	104,9	98,8	97,7	98,6	98,2	125,7	106,4	100,6

^a 1991 in der Abgrenzung der SYPRO; 1996 und 2001 in der Abgrenzung der WZ93; Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^b Ostdeutschland mit Berlin-Ost, Westdeutschland mit Berlin-West; Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1/4.3.2/4.3.3/4.3; Sonderauswertung der Kostenstrukturerhebung; Berechnungen des IWH.

Kleinstunternehmen, dem nationalen und internationalen Wettbewerbsdruck am stärksten ausgesetzt sind.

Stückkosten fast auf Westniveau gesenkt, ...

Die Lohnkosten einer Volkswirtschaft decken nahezu alle laufenden Kosten der gesamtwirtschaftlichen Aktivität ab und eignen sich deshalb als Maßstab zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit. Auf einzelwirtschaftlicher und sektoraler Ebene ist dies weniger der Fall, da sie nur einen Ausschnitt der unternehmerischen Kostensituation zeigen. So bleiben die in den Vorleistungen aus anderen Sektoren verkörperten Lohnkosten unberücksichtigt. Eine geringere Lohnkostenbelastung gegenüber Wettbewerbern impliziert deshalb nicht zwangsläufig einen generellen Kostenvorteil, da dieser durch einen höheren Einsatz anderer Produktionsfaktoren kompensiert werden kann. Deshalb wird die kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit auch der Industrieunternehmen letztlich durch die *gesamten* Stückkosten bestimmt.⁴

Die Stückkosten im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe übertrafen viele Jahre deutlich den westdeutschen Vergleichswert und signalisierten beträchtliche Schwächen im Kostenwettbewerb.⁵ Zu-

letzt lagen sie jedoch fast gleichauf (vgl. Tabelle 2). Während sie im Osten Jahr für Jahr zurückgeführt worden sind, verharrten sie im Westen auf etwa demselben Niveau wie zu Beginn der neunziger Jahre.

Bedeutsam für das Einholen bei den Stückkosten war die Entwicklung der Vorleistungsbezüge, die den anteilig größten Kostenblock in den Industrieunternehmen bilden. Die Daten reflektieren hier eine Angleichung der Quoten, die auf gegenläufigen Entwicklungen zwischen den beiden Gebietsteilen beruht. Während sich im Osten nach der radikalen Reduzierung der Fertigungstiefe in der Phase der marktwirtschaftlichen Neugründung des Industriesektors der Anteil der Zukäufe von Vorleistungen in den folgenden Jahren verringert hat, ist er im Westen kräftig gestiegen. Im Jahr 2001 hatte sich die Vorleistungsquote in den ostdeutschen Unternehmen weitgehend dem in der Zwischenzeit erhöhten westdeutschen Vergleichswert angenähert. Anfang der neunziger Jahre übertraf sie den damaligen Stand noch um 12 Prozentpunkte.

Allgemein gesprochen, können sich hinter diesen Bewegungen im Bereich der Vorleistungen Änderungen der Güter- und Faktorpreise, aber auch technologische Entwicklungen verbergen.⁶ Ein direkter Einfluss der Güterpreise ließe sich weitgehend ausschließen, sofern unterstellt werden kann, dass die Unternehmen ihre Vorleistungen vorwie-

⁴ Die Stückkosten geben das Verhältnis der Gesamtkosten zum Bruttoproduktionswert an.

⁵ Zur Analyse der Ertragsituation in den frühen Jahren des Umbaus in der Industrie vgl. GÖRZIG, B.: Wettbewerbsfähigkeit und Lohnstückkosten in der Strukturanalyse, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 3/98, S. 692.

⁶ Vermutlich reflektieren die Angaben für die ersten Jahren bis zu einem gewissen Grade auch statistische Artefakte, die auf Änderungen der Erfassungskonzepte der Primärdaten, der Klassifikationen u. a. zurückgehen.

gend bei ostdeutschen Herstellern gekauft haben. Die Preise für Grundstoffe und Produktionsgüter sind hier bis in die zweite Hälfte der neunziger Jahre stärker gestiegen als die für Industriegüter insgesamt. Bei unveränderten technologischen Verhältnissen hätte dies zu einem Anstieg der Vorleistungsquote führen müssen. Steigende relative Preise für Vorleistungsgüter im Osten dürften die Unternehmen aber verstärkt zur Ausschau nach billigeren Angeboten angehalten haben. Da das Preisniveau für Grundstoffe und Produktionsgüter im Osten nach 1991 gegen den gesamtdeutschen Durchschnitt von unten konvergierte, also niedriger als im Westen war,⁷ ist nicht anzunehmen, dass die Unternehmen rein aus Preisgründen ihre Zulieferer gegen solche aus dem Westen gewechselt haben. Eher sahen sie sich wegen der relativen Verteuerung der Grundstoff- und Produktionsgüterkäufe veranlasst, das technologische Regime zu ändern, den Anteil der Eigenfertigung zu erhöhen und von daher die Vorleistungsquote zu verringern.

Bei Käufen der Vorleistungsgüter im Westen hat sich jedoch die Preisrelation in der umgekehrten Richtung bewegt, sodass der Rückgang der Vorleistungsquote mit dem verlangsamten Preisanstieg für Grundstoffe und Produktionsgüter zusammenhängen kann. Für sich genommen hätte dies jedoch auch zur Intensivierung des Zukaufs bei Verringerung des Anteils der Eigenfertigung führen können. Laut Datenlage war dies jedoch nicht der Fall, sodass der anteilmäßige Rückgang des Vorleistungsverbrauchs in den ostdeutschen Industrieunternehmen auch auf den Preisentwicklungen beruhen dürfte. Da über die regionale Herkunft des Vorleistungsverbrauchs in den ostdeutschen Industrieunternehmen kaum allgemein belastbare Informationen vorliegen, ist es naheliegend zu schlussfolgern, dass sowohl die Güterpreise als auch das technologische Fertigungsregime verantwortlich für die Verringerung der Vorleistungsquote im Osten gewesen sind. Nicht auszuschließen ist allerdings auch der Einfluss des Zeitprofils

⁷ Das niedrigere Niveau vieler industrieller Erzeugerpreise in Ostdeutschland hat auch Eingang in Untersuchungen zur Produktivitätslücke gefunden. Vgl. MÜLLER, G.: Schmalere Produktivitätslücke bei Beachtung von Preiseffekten, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel* 4/1998, S. 16 f.

der marktwirtschaftlichen Neugründung der Industrieunternehmen.⁸

Der Vorleistungsverbrauch verhält sich in der Regel gegenläufig zu den Personalkosten.⁹ Dies ist deutlich sichtbar an der Entwicklung der Kostenstruktur in den Industrieunternehmen im früheren Bundesgebiet: der Anteil der zugekauften Vorleistungsgüter hat sich erkennbar zu Lasten der Personalkosten erhöht. Diese Entwicklung reflektiert wohl nicht nur die relative Verbilligung der Grundstoffe und Produktionsgüter gegenüber den Industriegütern insgesamt, sondern auch die Reaktion der Unternehmen auf den Anstieg der Arbeitskosten. Die Unternehmen haben ihre Wertschöpfungsketten optimiert, lohnintensive Produktionsabschnitte in das Ausland verlagert und damit die Fertigungstiefe im früheren Bundesgebiet verringert. Folgerichtig ist die Vorleistungsquote in den neunziger Jahren gestiegen und der Anteil der Personalkosten gesunken.

Die Situation im Osten mag dem gegenüber paradox erscheinen. Mit der Verringerung der Vorleistungsquote ist der Anteil der Personalkosten nicht nur nicht gestiegen, sondern er ist sogar gesunken. Der substitutive Zusammenhang wurde hier überlagert von der Anpassung der Beschäftigung an die kräftigen Tariflohnsteigerungen im ersten Jahrfünft nach der Vereinigung, sodass die Personalkosten per saldo sogar anteilmäßig zurückgegangen sind. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre hat sich die Vorleistungsquote im Osten kaum noch geändert, aber die Bedeutung der Personalkosten ist weiter gesunken. Ausschlaggebend war hier die moderate Entwicklung der Effektivlöhne nach dem Auslaufen des 1991 beschlossenen Stufenplans der raschen Lohnangleichung und dem Ende des drastischen Beschäftigungsabbaus. Die Entkopplung der

⁸ Die Privatisierung erfolgte nicht gleichzeitig in allen Unternehmen und verlief in unterschiedlich hohem Tempo nach Branchen.

⁹ Die Entscheidung über das Verhältnis zwischen der Eigenfertigung von Vorleistungsgütern oder deren Kauf am Markt hängt laut R. H. Coase von den relativen Kosten der Nutzung des Markt- bzw. des Hierarchiesystems ab. Leistungen, die durch den Markt effizienter zu beschaffen sind als durch interne Hierarchien der Unternehmen, werden extern erstellt, solche, die intern günstiger als extern zu koordinieren sind, werden selbst erstellt. Vgl. COASE, R. H.: *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*. New York, Oxford 1991. Mehr Eigenfertigung anstelle des Zukaufs vom Markt impliziert dann höhere Arbeitskosten und umgekehrt.

Personalkosten von den Tarifabschlüssen wurde zudem maßgeblich vom Ausscheren der Mehrzahl der Unternehmen aus dem Flächentarifgefüge ermöglicht.¹⁰ So trugen die Personalkosten im Osten entscheidend zur Angleichung der Stückkosten im Verarbeitenden Gewerbe Ost- und Westdeutschlands bei. Lag ihr Anteil am Bruttoproduktionswert 1991 noch um 36 Prozentpunkte über dem westdeutschen Vergleichswert, so unterschritt er ihn Mitte der neunziger Jahre. Der Rückgang setzte sich in den darauf folgenden Jahren fort, obwohl sich im Osten die Fertigungstiefe, gemessen an der Vorleistungsquote, kaum noch änderte.

Zu der Kostenbelastung der ostdeutschen Industrieproduktion tragen die vergleichsweise hohen Abschreibungen und die sonstigen Kosten – und hier insbesondere die Fremdkapitalkosten – bei. Dies überrascht nicht, da im Zuge des marktwirtschaftlichen Neuaufbaus der Unternehmen die alten Produktionsanlagen durchgängig durch moderne ersetzt worden sind. Bei degressiver Abschreibung eines jungen Kapitalstocks fallen in den ersten Jahren anteilig hohe Abschreibungen an. Außerdem wurden in vielen Unternehmen die Kapazitäten weniger ausgelastet als bei den westdeutschen Anbietern, sodass sich die Abschreibungen auf einen vergleichsweise niedrigen Produktionsausstoß beziehen. Auch die sonstigen Kosten – und hier insbesondere die bei der Finanzierung des in wenigen Jahren aufgebauten neuen Kapitalstocks angefallenen Fremdkapitalkosten – waren, bezogen auf den Produktionswert, höher als in der westdeutschen Branche.

... aber eine geringere Rendite ...

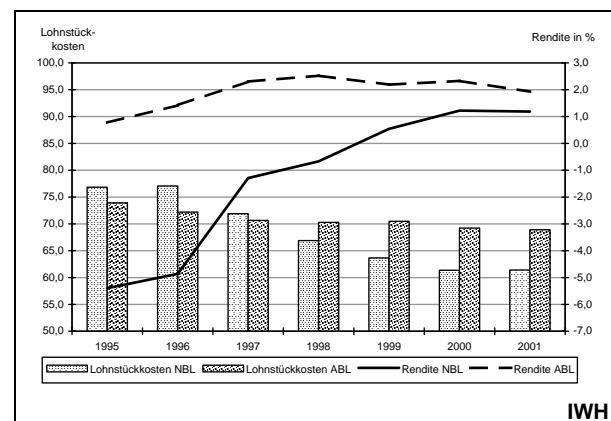
Unternehmen sind letztlich dann wettbewerbsfähig, wenn sie mit dem Verkauf ihrer Produkte Gewinne erzielen. Erst der nach Abzug der Gesamtkosten vom Bruttoproduktionswert verbleibende Rest – der Gewinn (vor Steuern) – lässt eine Aussage über den unternehmerischen Erfolg zu.¹¹

Bis 1998 haben die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland im Durch-

schnitt mit Verlust produziert. Für einen kurzen Zeitraum können gestandene, wettbewerbsfähige Unternehmen eine solche Entwicklung verkraften. Die Problematik besteht für die ostdeutschen Produzenten in der Länge des Weges bis zum Eintritt in die Gewinnzone. Die lange Dauer hat – trotz Investitionszulagen und -zuschüssen – einen beträchtlichen Verzehr an Eigenkapital, eine starke Inanspruchnahme von Fremdkapital und damit anteilig höhere Fremdkapitalzinsen nach sich gezogen und damit ihre Finanzkraft geschwächt.

Erstmals erwirtschafteten die Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 1999 im Schnitt Gewinne (vgl. Abbildung 1). In den Folgejahren setzte sich die positive Entwicklung fort, der Abstand zur westdeutschen Branche konnte allerdings nicht weiter verringert werden. Trotz des Lohnkostenvorteils fällt demnach in den ostdeutschen Industrieunternehmen im Durchschnitt eine geringere Rendite als bei den westdeutschen Wettbewerbern an (vgl. Tabelle 3).

Abbildung 1:
Entwicklung der Lohnstückkosten und der Rendite^a in den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes Ost- und Westdeutschlands^b



^a Anteil des Gewinns bzw. Verlustes am Bruttoproduktionswert in Prozent. – ^b Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten; Ostdeutschland mit Berlin-Ost, Westdeutschland mit Berlin-West.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1/4.3.2/4.3.3/4.3; Sonderauswertung der Kostenstrukturerhebung; Berechnungen des IWH.

... bei großer Streuung zwischen den Branchen

Die für die Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes insgesamt festgestellten Tendenzen der Kostenentwicklung spiegeln sich im Großen und Ganzen auch auf Branchenebene wider. Die Fortschritte sind jedoch nicht überall gleich,

¹⁰ Vgl. auch KOHAUT, S.; SCHNABL, C.: Tarifverträge – nein danke!?, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 3/2003, S. 316 f.

¹¹ Streng genommen müsste auch noch die übliche Rendite auf das Eigenkapital abgesetzt werden. Dies erfolgt jedoch hier aus Datengründen nicht.

Tabelle 3:

Lohnstückkosten und Rendite im Verarbeitenden Gewerbe^a Ost- und Westdeutschlands^b

- in % -

	Ostdeutschland				Westdeutschland		
	1991	1996	2001		1991	1996	2001
			ABL = 100				
Lohnstückkosten ^c	142,6	77,1	61,4	89,1	70,6	72,2	68,9
Rendite ^d	-22,8	-4,9	1,2	63,2	2,3	1,4	1,8

^a 1991 in der Abgrenzung der SYPRO; 1996 und 2001 in der Abgrenzung der WZ93; Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^b Ostdeutschland mit Berlin-Ost, Westdeutschland mit Berlin-West. – ^c Anteil der Personalkosten an der Bruttowertschöpfung. – ^d Anteil des Gewinns bzw. Verlustes am Bruttoproduktionswert.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1/4.3.2/4.3.3/4.3; Sonderauswertung der Kostenstrukturerhebung; Berechnungen des IWH.

Tabelle 4:

Anteil des Gewinns bzw. Verlustes am Bruttoproduktionswert in den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes^a in Ost- und Westdeutschland^b

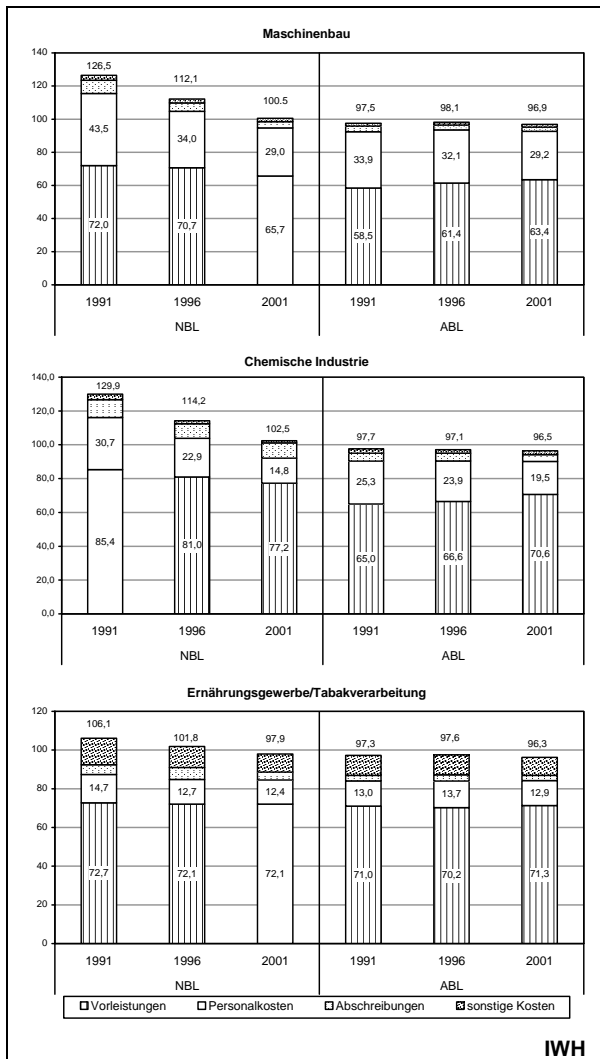
- in % -

		Ostdeutschland		Westdeutschland	
		1996	2001	1996	2001
DA	Ernährungsgewerbe/Tabakverarbeitung	k. A.	2,0	k. A.	3,8
17	Textilgewerbe	-5,4	-0,1	0,8	1,7
18	Bekleidungs-gewerbe	-5,0	1,8	3,3	2,5
19	Ledergewerbe	1,4	0,5	1,3	2,4
20	Holzgewerbe	-2,4	4,6	1,1	-0,3
21	Papiergewerbe	1,9	4,0	1,6	3,7
22	Verlags-, Druckgewerbe, Vervielfältigung.	1,1	6,3	5,5	4,6
23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herst. von Brutstoffen	-1,6	-0,5	1,0	4,1
24	Chemische Industrie	-14,1	-2,4	2,9	3,6
25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	1,2	5,0	3,1	2,3
26	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. von Steinen und Erden	-2,7	0,1	4,3	1,4
27	Metallerzeugung und -bearbeitung	-9,8	1,5	-0,7	1,8
28	Herstellung von Metallerzeugnissen	-1,1	1,4	2,3	2,7
29	Maschinenbau	-12,1	-0,5	1,9	3,1
30	Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten, u. Ä.	k. A.	2,4	k. A.	1,7
31	Herst. von Geräten der Elektrizitätserzeug., -verteilung, u. Ä.	-5,8	8,0	2,2	-2,1
32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	k. A.	5,1	k. A.	-6,3
33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regeltechnik, Optik	2,1	7,1	3,1	5,7
34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	-3,9	-4,7	-0,6	-0,1
35	Sonstiger Fahrzeugbau	-10,6	0,9	-6,4	4,8
36	Herst. v. Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte usw.	-3,7	3,1	2,6	2,4
37	Recycling	-5,6	-5,8	-0,4	1,7
D	Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	-4,9	1,2	1,4	1,8

^a Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^b Ostdeutschland mit Berlin-Ost, Westdeutschland mit Berlin-West.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1/4.3.2/4.3.3/4.3; Sonderauswertung der Kostenstrukturerhebung; Berechnungen des IWH.

Abbildung 2:
Anteil der Kosten am Bruttoproduktionswert in ausgewählten Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes^a
Ost- und Westdeutschlands^b
- in % -



^a 1991 in der Abgrenzung der SYPRO; 1996 und 2001 in der Abgrenzung der WZ93; Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. –
^b Ostdeutschland mit Berlin-Ost, Westdeutschland mit Berlin-West.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1/4.3.2/4.3.3/4.3; Sonderauswertung der Kostenstrukturerhebung; Berechnungen des IWH.

sodass letztlich die Ertragslage zwischen den Branchen erheblich differiert (vgl. Tabelle 4).¹² In einigen Branchen wie beispielsweise dem Bekleidungs-, Holz-, Papier- und Verlagsgewerbe erreichten die Unternehmen im Durchschnitt eine größere

¹² Auch die Ertragslage in den unterschiedlichen Betriebsgrößenklassen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes differiert gegenüber ihren westdeutschen Wettbewerbern nicht unerheblich. Die Analyse der Kosten-Ertrag-Situation nach Größenklassen würde jedoch den Rahmen dieses Beitrages sprengen und soll in einem separaten Aufsatz präsentiert werden.

Rendite als in Westdeutschland. In anderen Bereichen wie dem Textil- oder Glasgewerbe wird in etwa kostendeckend produziert. In einigen Zweigen übersteigen die Kosten noch den Bruttoproduktionswert.

Überraschenderweise gehören zu den nach wie vor mit Verlust produzierenden Bereichen auch die Chemische Industrie und die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen.¹³ Gerade in diesen beiden Branchen sind seit Beginn der 90er Jahre hochmoderne Unternehmen errichtet worden, die in der Öffentlichkeit als Vorzeigeobjekte und „Leuchttürme“ der Re-Industrialisierung Ostdeutschlands wahrgenommen werden. Deshalb wird auch nicht ohne Grund erwartet, dass in beiden Branchen im Schnitt hohe Stückgewinne erwirtschaftet werden. Hier scheinen aber institutionelle Regelungen zwischen Konzerntöchtern auf das insgesamt negative Ergebnis durchzuschlagen (vgl. Kasten 2).

Produktionsstruktur mit komparativen Vorteilen

Die niedrigere Rendite im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe gegenüber Westdeutschland kann ein generell höheres Kostenniveau reflektieren. Sie kann aber auch Ausdruck eines Struktureffekts sein, der auf die unterschiedlichen Anteile der Branchen an der Produktion zurückzuführen ist. Eine verlässliche Aussage muss daher auf der Basis um Brancheneffekte bereinigter Renditen getroffen werden. Deshalb wurden die sektoralen Renditen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes mit der westdeutschen Branchenstruktur der Produktion gewichtet. Das Ergebnis enthält Tabelle 5.

Tabelle 5:
Entwicklung der tatsächlichen und der strukturbereinigten Rendite^a im Verarbeitenden Gewerbe^b Ostdeutschlands^c

	1991	1996	2001
tatsächliche Rendite	-22,8	-4,9	1,2
strukturbereinigte Rendite	-27,4	-5,8	0,6

^a Anteil des Gewinns bzw. Verlustes am Bruttoproduktionswert in Prozent. – ^b 1991 in der Abgrenzung der SYPRO; 1996 und 2001 in der Abgrenzung der WZ93; Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^c Ostdeutschland mit Berlin-Ost; Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1/4.3.2/4.3.3/4.3; Sonderauswertung der Kostenstrukturerhebung; Berechnungen des IWH.

¹³ Allerdings produzierten auch die westdeutschen Hersteller von Kraftwagen und Kraftwagenteilen in den beiden betrachteten Jahren mit Verlusten.

Kasten 2:

Probleme bei der Interpretation der Ergebnisse

Bei der Interpretation der Kosten-Ertrag-Relationen, die auf der Grundlage der amtlichen Kostenstruktur-erhebungen ermittelt werden, tritt eine Reihe von Problemen auf:

- Im Rahmen der Kostenstruktur-erhebung werden nur die Kosten und Erträge aus eigener Produktionstätigkeit erhoben. Nicht erfasst werden solche aus Beteiligungen an anderen Unternehmen oder aus Vermögensanlagen. Zudem bleibt in der Kostenstrukturstatistik eine Reihe transitorischer Posten wie Rückstellungen und Rücklagen sowie Gewinn- und Verlustzuweisungen unberücksichtigt. Dies führt dazu, dass zwischen dem „rechnerischen“ Gewinn bzw. Verlust als Differenz von Bruttoproduktionswert und den aus der eigenen Produktionstätigkeit resultierenden Kosten einerseits und dem in den Jahresabschlüssen ausgewiesenen Gewinn bzw. Verlust andererseits ein nicht unerheblicher Unterschied bestehen kann.
- In einem Teil der Unternehmen in Ostdeutschland, die zu westdeutschen oder ausländischen Konzernen gehören, wird eine Reihe betrieblicher Funktionen nicht oder nicht vollständig in eigener Regie ausgeführt. Dies betrifft beispielsweise die wertschöpfungsintensiven Bereiche Forschung und Entwicklung oder Marketing und Vertrieb. Die im Konzernverbund anfallenden Kosten für diese Aufgabebereiche werden von den Konzernmüttern anteilig auf die Tochterunternehmen „aufgeteilt“. Hinzu kommt, dass oftmals konzerninterne Verrechnungspreise für die Produktion angesetzt werden, die unter oder über den Marktpreisen liegen können.
- An den aggregierten Daten der Kostenstruktur-erhebung wird nicht sichtbar, dass der ostdeutsche Unternehmensbestand – zumindest teilweise – noch ein heterogener Mix von wettbewerbsfähigen und unrentablen Unternehmen ist. In Wirtschaftsbereichen mit einem geringen Bestand an Unternehmen können einzelne Anbieter die Durchschnittsgrößen für den Wirtschaftsbereich insgesamt zum Positiven wie auch zum Negativen verzerren.
- Neben der amtlichen Stichprobe gibt es wenige weitere Datenquellen zur Kosten-Ertrag-Situation in der Industrie, so die Unternehmenspanel der Bundesbank und der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Zu einer kritischen Würdigung vgl. DIW Berlin, IFW, IWH: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland – Achtzehnter Bericht, IWH, Forschungsreihe 6/1998, S. 88.

Bei westdeutschen Produktionsstrukturen wäre im Jahr 2001 die durchschnittliche Rendite im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands nur halb so hoch gewesen wie die tatsächlich ausgewiesene. Damit geht, verglichen mit der Produktionsstruktur der Anbieter auf dem früheren Bundesgebiet, von der Produktionsstruktur in den neuen Ländern ein positiver Einfluss auf die durchschnittliche Rentabilität der ostdeutschen Industrie aus: Der durch die sektoral unterschiedlichen Stückkosten ausgelöste Selektionsprozess hat zu einem höherem Gewicht der Branchen geführt, die eine relativ günstige Ertragssituation aufweisen. Offenbar ist eine Entwicklung in Gang gekommen, bei der kosten- seitige Standortvorteile zum Tragen kommen.

Fazit

Die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland haben Ende der neunziger Jahre im

Durchschnitt die Gewinnzone erreicht. Hinsichtlich der Rentabilität wurden die Anbieter aus dem früheren Bundesgebiet jedoch noch nicht eingeholt. Selbst bei gleichen Stückkosten und Vorleistungsquoten kann deshalb die Debatte um den richtigen Maßstab für die wettbewerbsbezogene Beurteilung von Lohnforderungen und Lohnabschlüssen zwar anhand der Entwicklung der Lohnstückkosten geführt werden. Die Ableitung von Lohnforderungen aus den geringeren Lohnstückkosten kann aber leicht in die Irre führen. Die erreichte Senkung der Lohnkostenbelastung in den ostdeutschen Industrieunternehmen unter westdeutsches Niveau verdeckt die nach wie vor geringere Ertragskraft.

*Ulrich.Brautzsch@iwh-halle.de
Udo.Ludwig@iwh-halle.de*