

## Starke deutsche Marktpositionen in Mittel- und Osteuropa

Das Gewicht der mittel- und osteuropäischen Absatzmärkte für die deutsche Exportwirtschaft hat in den vergangenen Jahren kontinuierlich zugenommen. Deutsche Unternehmen behaupteten ihre hohen Marktanteile in dieser Region, auch im Vergleich mit ihren Konkurrenten aus anderen EU-Ländern. Dieser Trend wird voraussichtlich weiter anhalten. Dafür sprechen in erster Linie die wirtschaftliche Erholung in Mittel- und Osteuropa, der damit einhergehende Umstrukturierungs- und Erneuerungsprozeß und die Zunahme ausländischer Direktinvestitionen. Alles dies sind Entwicklungen, die für die deutsche Investitionsgüterindustrie zusätzliche Exportmöglichkeiten eröffnen. Dafür spricht weiterhin, daß das Wirtschaftswachstum gerade in den Reformländern überdurchschnittlich hoch ist, in denen Deutschland besonders starke Positionen als Lieferland besitzt. Drohenden Verlusten von deutschen Marktanteilen, vor allem in Rußland, ist um so eher zu begegnen, wenn auch das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe sich schneller als bisher den veränderten Nachfragestrukturen in Mittel- und Osteuropa anpaßt.

Die in den letzten Jahren erreichten hohen Zuwachsraten der deutschen Exporte nach Mittel- und Osteuropa suggerieren, daß es sich hier um einen weitgehend unproblematischen Zukunftsmarkt

handelt, der einen zunehmenden Beitrag zum deutschen Wirtschaftswachstum leisten wird. Die damit verbundenen Herausforderungen für die deutsche Exportwirtschaft sollten dennoch nicht unterschätzt werden. Interesse verdient deshalb die Frage, ob Deutschland seine dominierende Marktposition weiterhin behaupten können, oder ob es sich lediglich um temporäre Vorteile handelt, die durch nachholende Anstrengungen anderer Konkurrenten erodieren können. Für die Wirtschaft der ostdeutschen Bundesländer, wo ein sich wieder belebender Ostexport zur Überwindung der gegenwärtigen Wachstumsschwäche beitragen könnte, sind Ursachen der insgesamt noch immer unbefriedigenden Situation und Ansatzpunkte für ihre Verbesserung zu identifizieren.

### **Hohe Exportsteigerungen nach Mittel- und Osteuropa durch westdeutsche Unternehmen**

Die deutschen Ausfuhren in die mittel- und osteuropäischen Reformländer sind auch 1995 im Vergleich mit den Gesamtexporten überdurchschnittlich schnell gestiegen und haben nach den Rückgängen in den Jahren 1990 bis 1992 mit fast 55 Mrd. DM das Niveau von 1990 wieder knapp übertroffen (vgl. Tabelle 1). Das seit 1993 deutlich beschleunigte Wirtschaftswachstum in vielen Ländern dieser Region hat die Nachfrage nach Importgütern aus Deutschland beträchtlich zunehmen las-

Tabelle 1:  
Deutsche Exporte nach Mittel- und Osteuropa<sup>a</sup>

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 <sup>b</sup>
<b>Deutschland</b>							
in Mio. DM	53.269	37.436	37.312	42.660	48.111	54.864	62.000
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH	-0,4	-29,7	-0,3	14,3	12,8	14,0	13
Anteil am Gesamtexport Deutschlands in vH	7,8	5,6	5,6	6,7	7,0	7,5	8,2
<b>westdeutsche Bundesländer</b>							
in Mio. DM	23.458	26.013	30.127	36.406	43.099	49.934	56.500
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH	-4,3	10,9	15,8	20,8	18,4	15,9	13
Anteil am Gesamtexport der westdeutschen BL in vH	3,6	4,0	4,6	6,1	6,4	7,0	7,6
<b>ostdeutsche Bundesländer (einschließlich Berlin-Ost)</b>							
in Mio. DM	29.811	11.423	7.185	6.254	5.012	4.930	5.500
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH	2,9	-61,7	-38,7	-13,0	-19,9	-1,6	10
Anteil am Gesamtexport der ostdeutschen BL in vH	80,1	66,3	53,2	52,6	40,6	35,5	34,5

<sup>a</sup> einschließlich der GUS-Länder, ohne die Länder des ehemaligen Jugoslawien. – <sup>b</sup> Prognose des IWH.  
Quelle: Angaben des Statistischen Bundesamtes (für 1995 vorläufig), Berechnungen des IWH.

sen.<sup>1</sup> An diesem Erfolg waren die Unternehmen der ostdeutschen Bundesländer allerdings nicht beteiligt: Ihre Exporte nach Mittel- und Osteuropa gingen im vergangenen Jahr erneut – wenn auch nur noch geringfügig – zurück; ihr Anteil am gesamten deutschen Osteuropaexport sank damit auf weniger als 9 vH.<sup>2</sup> Das war vor allem auf die erneute Reduzierung der ostdeutschen Ausfuhren nach Rußland um mehr als 18 vH zurückzuführen, während beim Export nach Polen, Tschechien, Ungarn, Bulgarien und in die Slowakei von einem niedrigen Niveau aus beachtliche Zuwachsraten erreicht wurden. Der mögliche Einwand, daß die mittel- und osteuropäischen Länder noch immer einen recht hohen Anteil an den ostdeutschen Gesamtausfuhren hätten und dessen Verringerung während der letzten Jahre eine begrüßenswerte Korrektur früherer Fehlentwicklungen darstelle, ist nur teilweise stichhaltig. Er übersieht, daß die Verteidigung von Marktanteilen, unabhängig von ihrem Niveau, ökonomisch immer sinnvoll ist, wenn der Export zu kostendeckenden Preisen und ohne Inanspruchnahme von Subventionen verwirklicht wird. Zudem erfolgte bisher kaum eine Handelsumlenkung aus dem osteuropäischen Raum in die industrialisierten westlichen Länder: 1995 waren die ostdeutschen Ausfuhren in die westlichen Industrieländer nur um 19 vH höher als im Jahre 1990.<sup>3</sup> Insgesamt war der deutsche Exportzuwachs der vergangenen Jahre ebenso wie der Gewinn von Marktanteilen also ausschließlich der westdeutschen Exportwirtschaft zu verdanken, die ihre Lieferungen nach Mittel- und Osteuropa innerhalb von fünf Jahren mehr als verdoppeln konnte.

Eine besonders auffällige Tendenz im deutschen Osteuropa-Export, die sich 1995 noch ver-

<sup>1</sup> Vgl.: WERNER, K. et al.: Die wirtschaftliche Lage in Mittel- und Osteuropa 1995/1996 – Überblick und ausgewählte Länder, in: IWH Forschungsreihe 3/1996.

<sup>2</sup> Durch das Statistische Bundesamt wurde zum 1. Januar 1996 die getrennte Berichterstattung über den Außenhandel der westdeutschen und der ostdeutschen Bundesländer eingestellt. Die beabsichtigte Anwendung des Regionalprinzips (anstelle der bisherigen Erfassung nach dem Sitz des exportierenden Unternehmens) könnte den Anteil der ostdeutschen Länder zwar statistisch erhöhen, würde die bisher beobachteten Entwicklungstendenzen allerdings nicht grundlegend beeinflussen.

<sup>3</sup> Vgl.: HASCHKE, I.: Außenhandel der neuen Bundesländer 1995 weiter mit hoher Dynamik, in: IWH Wirtschaft im Wandel 5/1996, S. 8-10.

stärkte, waren die erheblichen Veränderungen in seiner regionalen Struktur.<sup>4</sup> Auch hierfür waren die deutlichen Unterschiede bei der Entwicklung des Absatzes zwischen westdeutschen und ostdeutschen Unternehmen maßgeblich. Ostdeutschland erreichte 1995 in die Länder der ehemaligen Sowjetunion nur noch 16,8 vH (Westdeutschland: 129 vH), nach Polen noch 23,2 vH (Westdeutschland: 256 vH) und nach Tschechien bzw. in die Slowakei noch 24,0 vH (Westdeutschland: 457 vH) seines Exportniveaus von 1990. Für Gesamtdeutschland zusammengerechnet wurde noch vor wenigen Jahren mehr als die Hälfte der Ausfuhren Deutschlands nach Mittel- und Osteuropa von sowjetischen Kunden gekauft. Heute hat die Russische Föderation als der wichtigste Nachfolgestaat der Sowjetunion diese dominierende Stellung als Absatzmarkt eingebüßt und wurde sowohl von Polen wie auch von Tschechien überflügelt. Daneben entwickelte sich die Slowakei ebenfalls zu einem wichtigen Abnehmer deutscher Exportwaren (vgl. Tabelle 2). Allein in die letztgenannten drei Länder konnten die deutschen Ausfuhren 1995 um mehr als 5,5 Mrd. DM gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Daran waren die ostdeutschen Unternehmen nur mit 432,5 Mio. DM beteiligt. Mit den hohen Wachstumsraten von 12,9 vH (1994) und 40,3 vH (1995) scheint – wenn auch von einer sehr niedrigen Basis aus – nunmehr je-

Tabelle 2:  
Anteile ausgewählter Länder am deutschen Export nach Mittel- und Osteuropa<sup>a</sup>  
- in vH -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Rußland <sup>b</sup>	52,8	47,2	31,3	26,7	22,7	18,8
Polen	14,3	22,6	22,1	22,7	21,5	23,1
Tschechien <sup>c</sup>	12,2	13,3	22,1	17,9	20,1	21,5
Slowakei <sup>c</sup>				3,3	4,2	5,6
Ungarn	11,4	11,3	12,6	12,1	13,3	12,8
Rumänien	4,9	3,2	3,6	4,2	4,2	4,7
Bulgarien	4,1	2,1	2,3	2,1	2,2	2,4
übrige Länder	0,3	0,3	6,0	11,0	11,8	11,1

<sup>a</sup> ohne Länder des ehem. Jugostawiens. – <sup>b</sup> bis 1991 ehem. Sowjetunion. – <sup>c</sup> bis 1992 Tschechoslowakei.

Quelle: Angaben des Statistischen Bundesamtes, Berechnungen des IWH.

<sup>4</sup> Im weiteren konzentriert sich der Artikel auf sieben der wichtigsten Reformländer, für die EUROSTAT die vollständigen Außenhandelsdaten bereitgestellt hat.

doch wenigstens diesen Ländern gegenüber eine Trendwende eingeleitet worden zu sein.

### Deutschlands Marktanteile bleiben hoch

Insgesamt blieb Deutschland der wichtigste Handelspartner der meisten mittel- und osteuropäischen Länder. Dennoch haben sich in den letzten zwei Jahren die Gesamtimporte der mittel- und osteuropäischen Staaten schneller als die Importe aus Deutschland, aber auch aus der Europäischen Union, entwickelt.<sup>5</sup> Hierin kommen unter anderem die sich allmählich wieder belebenden Handelsbeziehungen zwischen den mittel- und osteuropäischen Ländern (z.B. infolge der wachsenden Handelsintegration im Rahmen der CEFTA<sup>6</sup>) sowie die verstärkte Präsenz südostasiatischer Anbieter zum Ausdruck. Damit sind deutsche wie auch EU-Marktanteile verloren gegangen und zwar in der Russischen Föderation, in anderen GUS-Ländern, in den baltischen Staaten, aber auch in Polen und Tschechien. Deutlich zugenommen haben die deutschen Anteile dagegen in Rumänien und in Bulgarien, wo sie allerdings vorher eher niedrig waren (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3:  
Anteil Deutschlands an den Gesamtimporten der Länder  
- in vH -

	1992	1993	1994	1995
Rußland <sup>a</sup>	18,8	19,2	19,9	12,9
Polen	23,9	28,0	27,4	24,8
Tschechien	26,8	30,8	29,6	25,6
Slowakei	21,0	17,8	24,8	28,9
Ungarn	23,6	21,6	23,4	24,2
Rumänien	13,2	15,9	18,0	17,5
Bulgarien	12,0	10,9	13,2	16,2

<sup>a</sup> nur Handel mit Ländern außerhalb der GUS.  
Quelle: Nationale statistische Ämter, Berechnungen des IWH.

Die Frage ist, ob diese Veränderungen Schlußfolgerungen hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen zulassen. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen eines Landes kann anhand von Gewinnen oder Verlusten

<sup>5</sup> Gemessen an den Daten der nationalen statistischen Ämter über den Import in der jeweiligen nationalen Währung.  
<sup>6</sup> CEFTA – Central European Free Trade Association: Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien.

an Marktanteilen bewertet werden.<sup>7</sup> In den Veränderungen der Marktanteile werden in hochaggregierter Form sämtliche Einflüsse wiedergespiegelt, die für die internationale Konkurrenzfähigkeit von Exporteuren ausschlaggebend sind. Dazu gehören vor allem eine effiziente Güterstruktur des Exports und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit, in der sich die Entwicklung der relativen Lohnstückkosten widerspiegelt. Schließlich spielen die Unterschiede bei den Transportaufwendungen und bei anderen Transaktionskosten eine Rolle.<sup>8</sup>

Durch die Außenhandelsdaten von EUROSTAT wird eine seit Jahren überragende Rolle Deutschlands im Gesamtexport der Europäischen Union nach Mittel- und Osteuropa ausgewiesen.<sup>9</sup> Daran hat sich auch im vergangenen Jahr nichts geändert. Zwischen 40 vH und 50 vH der gesamten EU-Lieferungen nach Rußland, Rumänien und Bulgarien wurden durch deutsche Exporteure realisiert, während es in die anderen Ländern mehr als die Hälfte, bei den Ausfuhren in die Tschechische Republik sogar fast 67 vH waren (vgl. Tabelle 4).

Die Ursachen für die deutsche Dominanz im Export der EU nach Mittel- und Osteuropa sind vielfältig. Zum einen ist Deutschland insgesamt die stärkste Exportnation innerhalb der Europäischen Union. 1994 entfielen 33,6 vH der Extra-EU-Exporte auf deutsche Unternehmen, während Frankreich als zweitstärkste Exportnation nur 15,7 vH dieser Exporte auf sich konzentrierte.<sup>10</sup> Der Anteil

<sup>7</sup> Vgl. ROTHFELS, J.: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der westdeutschen Industrie – kein einheitliches Bild, in: IWH Wirtschaft im Wandel 4/1996, S. 5-10, sowie die dort angegebene Literatur und HENKNER, K.: Marktanteile im internationalen Handel – Meßprobleme und empirischer Befund, in: DIW, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Heft 1/2, 1992, Berlin 1992, S. 49.

<sup>8</sup> Vom Einfluß der Wechselkursschwankungen wird im Rahmen dieses Artikels abstrahiert.

<sup>9</sup> Die von den statistischen Ämtern der mittel- und osteuropäischen Länder veröffentlichten Daten sind für strukturelle Analysen noch immer nicht ausreichend konsistent und miteinander vergleichbar. Deswegen werden die von EUROSTAT veröffentlichten Außenhandelsdaten verwendet. Dadurch beschränkt sich die Untersuchung zwar auf den durch den Handel mit der EU abgedeckten Marktsektor. Das ist jedoch ausreichend repräsentativ, weil inzwischen die hier betrachteten Länder zwischen 44 vH (Bulgarien) und 60 vH (Polen) ihrer Importe aus der Europäischen Union beziehen.

<sup>10</sup> Berechnet nach: EUROSTAT, Außenhandel, monatliche Statistiken, Heft 4/1996, S. 57.

Tabelle 4:

Anteil Deutschlands am Gesamtexport der Europäischen Union (12)

- in vH -

nach	1992	1993	1994	1/1995
Rußland <sup>a</sup>	43,0	52,4	45,9	42,4
Polen	50,5	50,8	49,7	53,3
Tschechien <sup>b</sup>	65,6	65,4	63,2	66,8
Slowakei <sup>b</sup>	.	59,6	59,1	65,2
Ungarn	57,4	54,0	53,9	59,6
Rumänien	34,9	40,6	39,4	43,2
Bulgarien	38,9	34,9	33,4	46,5

<sup>a</sup> bis 1993: ehem. Sowjetunion. – <sup>b</sup> 1992: ehem. Tschechoslowakei.  
Quelle: Berechnungen des IWH auf der Grundlage von EUROSTAT-Daten.

Deutschlands beim Export nach Mittel- und Osteuropa übersteigt den Durchschnittswert jedoch beträchtlich. Deutschland ist also viel stärker als andere EU-Länder auf den mittel- und osteuropäischen Markt orientiert. Insbesondere große deutsche Firmen haben vielfach die wirtschaftlichen Beziehungen mit den Reformländern – einschließlich ihrer erwarteten zukünftigen EU-Mitgliedschaft – bereits in ihre strategischen Planungen aufgenommen. Nur die italienische Wirtschaft hat im Osteuropa-Handel eine ihrer Rolle auf anderen Märkten annähernd vergleichbare Stellung erreichen können, während Großbritannien und Frankreich weit zurückliegen (vgl. Tabelle 5).

Unter anderem ist dies mit der günstigen geographischen Position Deutschlands als unmittelbarer Anrainerstaat einer Reihe von Reformländern zu erklären. Dieses Argument gilt zum Beispiel für Polen und Tschechien, teilweise auch für Ungarn und die Slowakei. Im weiter entfernt liegenden Bulgarien und Rumänien war dagegen Italien mit einem Anteil von 22,4 vH resp. 30,7 vH an den EU-Exporten im 1. Halbjahr 1995 überaus stark vertreten, und auch in Ungarn und in der Slowakei konnten die italienischen Exporteure ihre Marktpositionen überproportional ausbauen.

Auf dem weitaus stärker umkämpften russischen Markt war die Wirkung anderer Faktoren dagegen größer. Die deutschen Positionen haben sich dort deutlich verschlechtert. Im ersten Halbjahr 1995 verlor Deutschland gegenüber dem Vorjahr Anteile am EU-Export in einer Umfang von 3,5 Prozentpunkten, während sich Italien um 0,6

Tabelle 5:

Relative Marktorientierung der EU-Länder in Mittel- und Osteuropa (1994)

	Anteil an den Extra-EU-Exporten in vH	Anteil an den EU-Exporten nach MOE (7) in vH	Koeffizient der relativen Marktorientierung in MOE (7)
Deutschland	33,6	50,9	1,51
Frankreich	15,7	8,2	0,52
Großbritannien	14,4	6,2	0,43
Italien	13,7	14,7	1,07
Spanien	4,2	2,3	0,55
übrige EU-Länder	18,4	17,7	0,96

Quelle: EUROSTAT, Berechnungen des IWH.

Prozentpunkte auf 15,6 vH und Frankreich um 2,1 Prozentpunkte auf 11,2 vH verbesserten. Erheblichen Einfluß darauf hatte offensichtlich, daß der Abbruch der traditionellen Handelsverbindungen vieler ostdeutscher Unternehmen zu den russischen Importeuren bisher nicht auszugleichen war. Während westdeutsche Unternehmen 1995 ihr Exportvolumen nach Rußland gegenüber dem Vorjahr nahezu behaupten konnten (-0,2 vH), gingen die ostdeutschen Exporte erneut um 18,5 vH zurück; ihr Anteil an den gesamtdeutschen Rußlandexporten sank auf 18,6 vH (1992: 39,7 vH). Offenbar haben sich die ostdeutschen Unternehmen, wenn man einmal den Umstand außer Acht läßt, daß sie einem starken Verdrängungswettbewerb ausgesetzt waren, nicht schnell genug den deutlich veränderten Nachfragestrukturen in Rußland angepaßt.

Trotzdem können dadurch die Positionsverluste Deutschlands in der Russischen Föderation allein nicht erklärt werden. Eine weitere Besonderheit des russischen Marktes besteht darin, daß dort von den Unternehmen der anderen EU-Länder trotz der vielfach immer noch unsicheren Rahmenbedingungen besonders hohe Exportanstrengungen unter Berücksichtigung der Rolle Rußlands als bedeutendes potentiell Absatzgebiet unternommen werden, während sie die kleineren mittel- und osteuropäischen Länder eher vernachlässigen. Zudem unterstützt die russische Außenwirtschaftspolitik eine stärkere regionale Diversifizierung der Importe, um einseitige Abhängigkeiten zu verhindern.

### Investitionsgüter bestimmen Warenstruktur des Exports

Ungeachtet dieser im Handel mit einzelnen Ländern bestehenden Differenzierung ist es offensichtlich, daß die spezifische Warenstruktur des deutschen Angebots die entscheidende Ursache für die starke Position Deutschlands auf den mittel- und osteuropäischen Märkten darstellt. Von deutschen Produzenten angebotene Investitionsgüter – Maschinen, industrielle Ausrüstungen und Beförderungsmittel – entsprechen in besonderem Maße der Nachfrage, die bei der wirtschaftlichen Wiederbelebung in Mittel- und Osteuropa entstanden ist.

Im Investitionsgüterexport nach Mittel- und Osteuropa fiel die deutsche Position innerhalb der Europäischen Union noch stärker als im Gesamtexport aus. Nur bei der Ausfuhr nach Polen waren die entsprechenden Anteile nahezu identisch (vgl. Tabelle 4 und 6). Auch ein umgekehrter Zusammenhang läßt sich konstatieren: Im allgemeinen (nur Rußland bildete hierbei eine Ausnahme) hatten Veränderungen im Anteil der Investitionsgüter an den deutschen Gesamtausfuhren jeweils gleichgerichtete Veränderungen der deutschen Gesamtposition auf den Märkten der Reformländer zur Folge.

Die Resultate des vergangenen Jahres liefern dafür besonders deutliche Hinweise. Die deutschen Gesamtexporte haben sich 1995 in diejenigen mittel- und osteuropäischen Länder am lebhaftesten entwickelt, in denen der Absatz von Maschinen und Beförderungsmitteln überdurchschnitt-

Tabelle 6:  
Investitionsgüterexporte<sup>a</sup> Deutschlands nach Mittel- und Osteuropa  
- Anteile in vH -

	Anteil an den Gesamtausfuhren Deutschlands			Anteil Deutschlands an den Investitionsgüterausfuhren der EU		
	1992	1994	1/95	1992	1994	1/95
Rußland	50,1	56,0	56,5	59,5	59,1	56,2
Polen	39,4	38,1	38,4	52,7	50,1	50,8
Tschechien <sup>b</sup>	57,8	49,9	48,3	67,8	65,2	68,7
Slowakei <sup>b</sup>	.	52,6	54,9	.	65,1	75,0
Ungarn	48,1	49,4	52,2	63,3	59,7	68,1
Rumänien	38,7	44,7	42,3	35,7	46,1	51,5
Bulgarien	50,3	51,8	47,3	45,3	48,9	55,3

<sup>a</sup> Kapitel 84 bis 90 und 98 der Kombinierten Nomenklatur. – <sup>b</sup> 1992: Tschechoslowakei.

Quelle: EUROSTAT, Berechnungen des IWH.

Tabelle 7:  
Entwicklung der deutschen Ausfuhren 1995  
- in vH gegenüber dem Vorjahr -

	Insgesamt	bei Beförderungsmitteln <sup>a</sup>	bei Maschinen <sup>b</sup>	
			insgesamt	ostdtsh. BL
Rußland	-4,3	-40,8	-6,7	-25,8
Polen	22,6	44,7	38,8	5,4
Tschechien	22,5	28,1	7,7	9,8
Slowakei	51,5	148,1	41,5	45,7
Ungarn	20,2	12,9	-0,2	-11,0
Rumänien	27,7	17,2	16,5	-17,8
Bulgarien	23,9	54,0	6,8	-11,9

<sup>a</sup> Warenuntergruppen 855 bis 857 und 859. – <sup>b</sup> Warenuntergruppen 826 bis 836.

Quelle: vorläufige Angaben des Statistischen Bundesamtes, Berechnungen des IWH.

lich gesteigert werden konnte (vgl. Tabelle 7). Durch die sich in den letzten beiden Jahren wieder belebende Investitionstätigkeit in dieser Region entstanden dafür günstige Bedingungen.

Innerhalb des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes können zudem spezielle Wachstumsbereiche identifiziert werden. Bisher spielten in der Nachfrage der meisten mittel- und osteuropäischen Länder die Untergruppen Pumpen/Druckluftmaschinen und Büromaschinen die wichtigste Rolle. Dagegen waren Werkzeugmaschinen/Walzwerksanlagen (mit Ausnahme von Rußland) erst auf den folgenden Plätzen zu finden. Der Bedarf an Maschinen für die Textil- und Lederindustrie sowie für die Nahrungsgüterindustrie und die Landwirtschaft nahm sogar eine völlig untergeordnete Position ein, obwohl diese Bereiche noch einen erheblichen Stellenwert in der Wirtschaftsstruktur der Reformländer haben. Dies dürfte in erster Linie mit den Investitionsmöglichkeiten der einzelnen Sektoren zusammenhängen. Rohstoffförderung und rohstoffnahe Bereiche sowie Banken und Versicherungen boomen in Mittel- und Osteuropa, während das Verarbeitende Gewerbe und die Landwirtschaft bisher noch keine größeren Modernisierungsinvestitionen realisieren konnten.

Hinsichtlich des Maschinenbaus lohnt sich ebenfalls ein Blick auf die entsprechenden Exportergebnisse der ostdeutschen Unternehmen, die entweder unterproportional am Gesamtzuwachs beteiligt waren oder weitere starke Einbußen hinnehmen mußten. Ausnahmen waren die Exporte nach Tschechien und in die Slowakei. Landmaschinen, Textilmaschinen, Nahrungsgütermaschinen, Werk-

zeug- und Umformmaschinen, die eine lange Produktionstradition in Sachsen, Thüringen und Sachsen-Anhalt hatten und auf den mittel- und osteuropäischen Märkten in großen Mengen abgesetzt wurden, machten 1995 einen nur noch unbedeutenden Teil der ostdeutschen Ausfuhren aus. Ob es Anknüpfungspunkte für eine partielle Wiederbelebung gibt, hängt von vielen Bedingungen ab. Kapazitative Voraussetzungen bestehen in einigen Branchen des ostdeutschen Maschinenbaus weiterhin. Sie können jedoch nur dann für die Ausweitung der Lieferungen genutzt werden, wenn das Angebot (Warenstruktur, Preise, Service, Zahlungsbedingungen) unter Ausnutzung der Erfahrungen von westdeutschen Betrieben weitaus schneller als bisher mit den wirtschaftlichen Möglichkeiten und Modernisierungserfordernissen der in den Reformländern zumeist neu entstandenen Privatunternehmen in Übereinstimmung gebracht wird. Das würde zudem die als wesentliche Schwäche des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes erkannte Orientierung auf regionale Absatzmärkte überwinden helfen und könnte auch das deutsche Gesamtexportergebnis deutlich verbessern.

#### ***Direktinvestitionen fördern das Exportwachstum von Kapitalgütern***

Berücksichtigt man die große Bedeutung von Investitionsgüterexporten nach Mittel- und Osteuropa, so stellt sich auch die Frage, welchen Einfluß darauf Umfang und Dynamik der deutschen Direktinvestitionen in dieser Region ausüben. Im Jahr 1995 wuchsen die deutschen Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Ländern um 1,3 Mrd. DM auf 4,2 Mrd. DM (+44,2 vH)<sup>11</sup> und entsprachen damit fast 20 vH der deutschen Investitionsgüterexporte dorthin.

Aus theoretischer Sicht muß der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Investitionsgüterexporten differenziert betrachtet werden.<sup>12</sup> Ein komplementärer Zusammenhang stellt

sich heraus, wenn einerseits die Direktinvestitionen nicht nur auf den Erwerb von Eigentumstiteln, sondern auf die Erneuerung und Erweiterung des Kapitalstocks sowie auf Technologietransfer gerichtet sind, und wenn andererseits der Güterhandel vor allem auf Technologieunterschieden und externen Skalenerträgen beruht. Letzteres dürfte beim Export deutscher Investitionsgüter überwiegend der Fall sein. Zudem profitiert dieser nicht nur vom Wachstum deutscher, sondern generell aller ausländischen Direktinvestitionen in den Reformländern, wenn die Voraussetzung ihres Einsatzes für die Modernisierung der Produktionsanlagen gegeben ist.

Direktinvestitionen können allerdings auch Exporte substituieren, und zwar dann, wenn die mit den geschaffenen Kapazitäten produzierten Güter – z.B. wegen der erheblich niedrigeren Arbeitskosten – billiger sind als im Heimatland des ausländischen Investors, oder wenn auf diese Weise Handelsbeschränkungen in den mittel- und osteuropäischen Ländern umgangen werden sollen.<sup>13</sup> Eine solche durch die erhöhte Kapitalmobilität verursachte Einschränkung des Güterhandels ist allerdings vorzugsweise bei besonders arbeitsintensiven Produktionen (z.B. bestimmten industriellen Vorprodukten und Konsumgütern) und – abgesehen von der Automobilproduktion – weniger bei den technologieintensiven Kapitalgütern zu beobachten. Insgesamt dürften damit von der auch weiterhin zu erwartenden Zunahme deutscher und anderer ausländischer Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa eher anregende Wirkungen auf den deutschen Export ausgehen.

*Klaus Werner*

<sup>11</sup> Berechnet nach DEUTSCHE BUNDESBANK, Zahlungsbilanzstatistik, Februar 1996, S. 44.

<sup>12</sup> Die Frage nach den Bestimmungsgrößen von ausländischen Direktinvestitionen und nach deren Zusammenhang mit der Entwicklung des Außenhandels wird in der theoretischen Literatur sehr unterschiedlich beantwortet. Insbesondere bereitet das gleichzeitige Wachstum von Direktinvestitionen und intra-industriellem Handel in den letzten

Jahrzehnten erhebliche Schwierigkeiten bei der theoretischen Interpretation, weil Widersprüche zu den Schlußfolgerungen aus dem klassischen Heckscher-Ohlin-Modell offensichtlich sind. Im vorliegenden Artikel wird lediglich auf den Zusammenhang mit dem Investitionsgüterhandel abgestellt. Vgl. FORSTNER, H. und BALLANCE, R.: *Competing in a Global Economy – An empirical Study on Specialisation and Trade in Manufactures*, London 1990, S. 172-177. – PFAFFERMAYR, M.: *Direktinvestitionen im Ausland, Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Außenhandel*, Heidelberg 1996, S. 160 ff.

<sup>13</sup> Beispiele dafür sind belegt durch KÄMPFE, M.: *Ausländische Direktinvestitionen in der Automobilindustrie Ostmitteleuropas*, in: IWH Forschungsreihe 1/1996.