

Härtel, Hans-Hagen

Article

Deindustrialisierung im Osten?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Härtel, Hans-Hagen (1993) : Deindustrialisierung im Osten?,
Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 73, Iss. 1, pp. 2-3

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/136957>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Deindustrialisierung im Osten?



Hans-Hagen Härtel

In den neuen Bundesländern verstärkt sich der Ruf nach einer Industriepolitik, die in den bestehenden ostdeutschen Industriestandorten der Erhaltung des „industriellen Kerns“ Priorität einräumt. Die hinter diesem Ruf stehende Sorge vor einer Deindustrialisierung findet in der amtlichen Statistik durchaus eine Stütze: Von Januar 1991 bis September 1992 ging der Personalbestand im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe um nahezu 60% zurück; je 1 000 Einwohner waren im Herbst 1992 in den neuen Bundesländern nur noch 55 Industriearbeitsplätze besetzt, nicht einmal mehr halb so viele wie in Westdeutschland. Trotz dieses dramatischen Abbaus war der Personalbestand noch nicht an die Absatzlage angepaßt; ein ostdeutscher Arbeitnehmer erwirtschaftete bei einem Verdienst von 55% nur 40% des Umsatzes eines westdeutschen Arbeitnehmers.

Man kann diese Schrumpfung nicht mit dem Hinweis auf die Expansion in den nichtindustriellen Sektoren, zum Beispiel in der Bauwirtschaft, im Handel oder in den Dienstleistungsbereichen, relativieren. Diese Expansion basiert auf den hohen Finanztransfers aus dem Westen und auf dem Umstand, daß sich die ostdeutschen Anbieter in diesen Sektoren auf regional begrenzten Märkten befinden und nicht der Konkurrenz westdeutscher oder ausländischer Anbieter ausgesetzt sind. Die Abhängigkeit von den Finanztransfers aus dem Westen, die ja mit den Lohnsteigerungen automatisch zunehmen, wird sich erst vermindern, wenn die ostdeutschen Anbieter auf den überregionalen Märkten so wettbewerbsfähig werden, daß sie ostdeutsche Kunden zurückgewinnen und ihre Verkäufe an westdeutsche und ausländische Kunden deutlich und nachhaltig steigern können. Industrieprodukte sind zwar nicht die einzigen, aber die wichtigsten Güter, die auf überregionalen Märkten abgesetzt werden. Bis zuletzt haben indessen die westdeutschen Warenlieferungen nach Ostdeutschland dem Betrage nach stärker zugenommen als die Lieferungen ostdeutscher Unternehmen in die alten Bundesländer. In das Ausland verkaufen die ostdeutschen Unternehmen sogar weniger als im Vorjahr. Bemerkenswerterweise konnten die westdeutschen Unternehmen ihre Verkäufe in die ehemaligen RGW-Länder steigern.

Der Mangel an Lieferfähigkeit der ostdeutschen Industrie ist letztlich darauf zurückzuführen, daß die ostdeutsche Bevölkerung rascher eine dem westdeutschen Niveau entsprechende Güterversorgung erhalten soll, als die ostdeutsche Wirtschaft bereitstellen kann. Da diese ein Produktsortiment, das hinsichtlich der Kosten und Qualität konkurrenzfähig ist, erst nach einer zeitraubenden grundlegenden Erneuerung anbieten kann, sind die Märkte in der Zwischenzeit durch die westdeutschen und ausländischen Konkurrenten besetzt worden. Die Investoren in Ostdeutschland müssen deshalb auch die Kosten und Risiken des Zutritts auf diese Märkte einkalkulieren. Dies erschwerte und erschwert natürlich auch das Privatisierungsgeschäft der Treuhandanstalt.

Nachdem die politische Grundentscheidung – auch die der Tarifvertragsparteien – zur raschen Einkommensangleichung nach der Vereinigung gefallen waren, konnte man aus diesem Dilemma nicht mehr dadurch herauskommen, daß man die ostdeutschen Unter-

nehmen von der überregionalen Konkurrenz abschirmte. Es blieb nur noch der Ausweg über die Beschleunigung der Erneuerung. Die viel diskutierte Alternative für die Treuhandanstalt – Privatisierung oder Sanierung – war vor diesem Hintergrund eine Scheinalternative. Die tatsächliche Alternative hieß: Sanierung auf Rechnung und Risiko eines privaten Erwerbers oder Sanierung auf Rechnung und Risiko der Treuhandanstalt. Mit Recht fiel die Entscheidung für die erste Vorgehensweise, weil diese die Chancen des Marktzutritts maximierte. Der Erwerber brachte sozusagen den Markt mit ein.

Die Forderung, die „industriellen Kerne“ zu erhalten, kann in diesem Zusammenhang nur bedeuten, daß für einen möglichst großen Teil der Produktionsstätten Sanierungsversuche unternommen und allfällige Stilllegungen möglichst lange hinausgeschoben werden. Wer nunmehr diese Forderung erhebt, der übersieht, daß genau dieses von Anfang an die Praxis der Treuhandanstalt und der Bundes- sowie Landesregierungen gewesen ist.

Beispiel eins: Durch Beschäftigungs- und Investitionsauflagen wurden die Erwerber angehalten, die übernommenen Betriebe fortzuführen, anstatt diese stillzulegen und die Vermögenswerte, zum Beispiel Grundstücke, anderweitig zu verwerten. Beispiel zwei: Durch die Verknüpfung des Verkaufs der Minol-Tankstellen mit der Auflage, in Leuna Europas größte und modernste Mineralö Raffinerie zu errichten, soll für den mitteldeutschen Chemiestandort die Chance zur Umstellung der unrentablen auf Braunkohle als Rohstoff basierenden Industrie auf rentable Petrobasis verbessert werden. Beispiel drei: Durch den Verkauf der ostdeutschen Werften an aufstrebende europäische maritime Konzerne, verbunden mit hohen Beihilfen für den Schiffsneubau, erhielt der Standort Mecklenburg-Vorpommern gegenüber den anderen europäischen Werften einen Wettbewerbsvorteil. Beispiel vier: Durch die Übertragung auf Managementgesellschaften, die von privaten Managern geführt werden und an denen die Treuhandanstalt kapitalmäßig beteiligt bleibt, erhalten Unternehmen, die bis zur geplanten Beendigung des operativen Geschäfts der Treuhandanstalt zur Jahreswende 1993/94 nicht privatisiert werden können, eine weitere Überlebenschance.

Bei alledem kam die Treuhandanstalt den Erwerbern beim Kaufpreis weit entgegen oder beteiligte sich sogar an den Kosten der Sanierung. Die noch in Treuhandbesitz verbliebenen Unternehmen erhielten neben dem Verlustausgleich ebenfalls Mittel für Investitionen. Mit dieser ordnungspolitisch durchaus anfechtbaren Praxis werden eindeutig bestehende Produktionsstätten und damit bestehende industrielle Kerne begünstigt. Diese Praxis ist keineswegs ohne Risiken, benachteiligt sie doch möglicherweise die Ansiedlung von neuen Produktionen innerhalb oder außerhalb der alten Industriestandorte. Zu rechtfertigen ist diese Praxis allenfalls dann, wenn sich die Begünstigung auf eine Starthilfe beschränkt, eine fortlaufende Subventionierung also ausgeschlossen ist.

Soweit Unternehmen auch mit Starthilfe nicht veräußert werden können, sind sie stillzulegen. Die Erfahrung in allen marktwirtschaftlich ausgerichteten Ländern zeigt, daß eine Deindustrialisierung von alten Industrieregionen durch Erhaltung bestehender Produktionen eher beschleunigt als aufgehalten wird. Bislang hat die Treuhandanstalt für 1900 von ursprünglich 12000 Unternehmen die Stilllegung eingeleitet. Von den davon betroffenen 300000 Arbeitsplätzen – keineswegs nur in der Industrie – konnten immerhin 30% erhalten werden.

Es führt kein Weg mehr daran vorbei, daß die industrielle Basis in den neuen Bundesländern zunächst einmal auf einen engen Kern schrumpft. Es bestehen allerdings gute Chancen, daß sich die Industriebasis mit der Zeit wieder verbreitert. Als wesentlicher Standortvorteil dürfte sich die Verfügbarkeit von Ansiedlungsflächen erweisen. Das Absatzpotential ist überdies für Unternehmen mit überregionalem Absatzgebiet nicht begrenzt. Wer – wie die Volkswagen AG oder die Opel-AG – in den neuen Bundesländern Produktionsstätten errichtet, der plant für den europäischen Markt, wenn nicht für den Weltmarkt. Die Größe des Absatzgebietes, welche zunächst die Entwicklung der ostdeutschen Industrie beeinträchtigte, ist für die Zukunft die größte Chance.