

Hohe Exportdynamik im Verarbeitenden Gewerbe – bessere Aussichten für die ostdeutschen Unternehmen?

Der für den konjunkturellen Aufschwung in Deutschland maßgebliche Exportboom hat das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe erreicht. Sowohl die Auslandsbestellungen als auch der Auslandsumsatz sind 1997 kräftig angestiegen, sogar deutlich stärker als in Westdeutschland. Der Beitrag der neuen Bundesländer zum gesamtdeutschen Auslandsumsatz hat sich leicht auf 3 vH erhöht.

Der Anstieg des Exports aus Ostdeutschland in das Ausland trägt dazu bei, das Defizit in der Leistungsbilanz der neuen Länder einzudämmen. Inwiefern der Aufwind jedoch Ausdruck der gestärkten Wettbewerbsfähigkeit des noch nicht gefestigten Unternehmenssektors ist oder zu seiner Stabilisierung genutzt wird, bleibt derzeit offen. Die Ertragslage der Unternehmen mit Exportproduktion ist schlechter als im Durchschnitt aller Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. Ein Drittel der Unternehmen mit Auslandsgeschäften befand sich 1997 in der Verlustzone, wohingegen es bei den Unternehmen ohne Auslandsgeschäften nur ein Fünftel war. Wegen der größeren Hürden bei der Erschließung von Auslandsmärkten sollten die Unternehmen erst dann in den internationalen Märkten aktiver werden, wenn sie damit ihre Lage verbessern können. Die Basis dafür ist der Nachweis der Standfestigkeit im Wettbewerb mit westdeutschen und ausländischen Anbietern auf den heimischen Märkten. Für die Erzielung von Gewinnen ist es gleichgültig, auf welchen Märkten die Unternehmen ihre Produktion verkaufen.

Kräftige Expansion der Auslandsgeschäfte der ostdeutschen Industrie

Das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe hat seit dem Herbst 1996 an den Exportboom der deutschen Wirtschaft angekoppelt. Die Auftragseingänge aus dem Ausland sind kräftig angestiegen. Der Schwung der Auslandsnachfrage hat allerdings zum Jahresende nachgelassen.

Mit einer Zunahme um 36 vH gegenüber dem Vorjahr war die Dynamik des Auftragseingangs in Ostdeutschland 1997 bedeutend stärker als in Westdeutschland. Auch der Anstieg des Auslandsumsatzes übertraf mit 30 vH die westdeutsche Rate deutlich. Dennoch fällt der Beitrag der ostdeutschen

Industrie zum Auslandsumsatz des deutschen Verarbeitenden Gewerbes insgesamt mit zuletzt 3,0 vH – nach 2,6 vH im Jahre 1996 – nach wie vor gering aus.

Tabelle 1

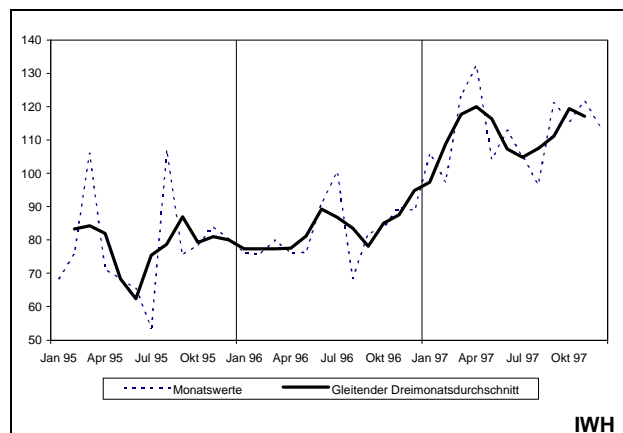
Auftragseingang aus dem Ausland (Volumen) und Auslandsumsatz des Verarbeitenden Gewerbes für Ost- und für Westdeutschland
- Veränderung gegenüber Vorjahr in vH -

Jahr	Auftragseingang aus dem Ausland		Auslandsumsatz	
	Ost	West	Ost	West
1995	22,5	0	19,7	8,1
1996	5,8	5,2	6,0	4,9
1997	36,5	12,6	30,0	12,5

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Abbildung 1:

Index^a des Auftragseingangs aus dem Ausland für das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe (Volumen) -1991=100 -



^a Monatswerte und gleitender Dreimonatsdurchschnitt.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

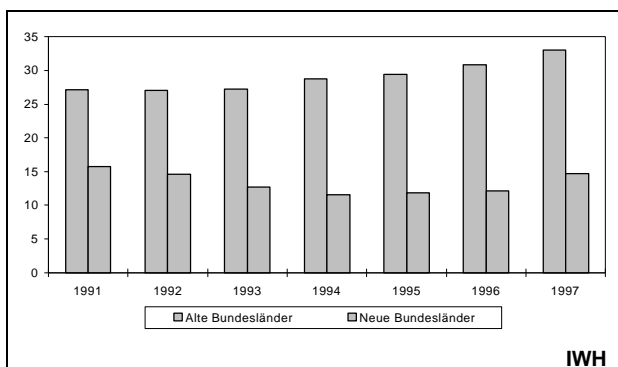
Von der kräftigen Auslandsnachfrage profitierten die einzelnen Zweige des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes in unterschiedlichem Maße. An der Spitze rangierten die Produzenten von Investitionsgütern mit einem Zuwachs des Auslandsumsatzes von 45 vH. Hier konnten vor allem die Hersteller von elektrotechnischen und elektronischen Erzeugnissen, von Fahrzeugen verschiedenster Art sowie von Maschinenbauerzeugnissen aus der günstigen Auftragslage im Ausland Nutzen ziehen. Die

umsatzstärkeren Vorleistungsgüter blieben dahinter etwas zurück. Dagegen wurde mit dem Absatz von Gebrauchs- sowie Verbrauchsgütern im Ausland nur ein unterdurchschnittliches Ergebnis erzielt.

Exportquote des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes steigt

Im Zuge der schwungvollen Aufwärtsentwicklung ist es den Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 1997 gelungen, den Anteil der Lieferungen in das Ausland an ihrem Gesamtumsatz weiter zu steigern.

Abbildung 2:
Exportquote des Verarbeitenden Gewerbes in den alten und den neuen Bundesländern im Jahr 1997 - in vH -



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Nach dem Tiefpunkt 1994 liegt jetzt die Exportquote¹ bei knapp 15 vH. Sie bleibt damit um mehr als 18 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt für das westdeutsche Verarbeitende Gewerbe. In diesem Abstand spiegelt sich wohl auch die überwiegend klein- und mittelbetrieblich geprägte Struktur des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes wider.

Hauptabsatzgebiet – Europäische Union

Die kräftige Exportbelegung 1997 zeigt sich auch in der Warenausfuhr nach Ursprungsländern.² Über die Umsatzstatistik hinausgehend enthält diese Quelle auch detaillierte Informationen zur Waren-

¹ Die Exportquote wird hier berechnet als Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz des Verarbeitenden Gewerbes der neuen Bundesländer. Tatsächlich wird die Exportquote höher sein, da für das Ausland bestimmte Produkte häufig über westdeutsche Mutterunternehmen ausgeführt werden.

² Unberücksichtigt bleiben hier aufgrund fehlender statistischer Informationen die Lieferungen ostdeutscher Betriebe in die alten Bundesländer.

Tabelle 2:
Deutsche Warenausfuhr nach Ursprungsländern^a

Jahr	Deutschland	Neue Bundesländer ^b
<i>in Mrd. DM</i>		
1991	665,8	17,3
1992	671,2	17,2
1993	628,4	17,2
1994	690,6	19,1
1995	749,5	21,8
1996	788,9	22,1
per 10/97 ^c	729,9	23,8
<i>Entwicklung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in vH</i>		
1991		
1992	0,8	- 0,6
1993	- 6,4	0
1994	9,9	11,0
1995	8,5	14,1
1996	5,3	1,4
per 10/97 ^c	14,9	32,9

^a Als inländisches Ursprungsland wird bei der Ausfuhr das Bundesland ausgewiesen, in dem die Waren vollständig gewonnen oder hergestellt worden sind oder ihre letzte wesentliche wirtschaftlich gerechtfertigte Be- oder Verarbeitung erfahren haben. – ^b Die Angaben für die neuen Bundesländer ergeben sich als Summe der Angaben der Bundesländer Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen. – ^c Eine Untersetzung nach Bundesländern liegt nur bis zu diesem Zeitpunkt vor.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

struktur und den regionalen Schwerpunkten der Lieferungen in das Ausland.

Danach werden mit ansteigender Tendenz vor allem Fertigwaren exportiert. Die Rohstoffausfuhr ist dagegen rückläufig. Die Orientierung der Unternehmen auf den westeuropäischen Markt hat sich weiter verstärkt. Inzwischen wird fast die Hälfte der in das Ausland ausgeführten Waren in die Länder der Europäischen Union geliefert. Kräftig expandiert sind auch die Warenausfuhren in den amerikanischen und asiatischen Raum, wenn auch von einem sehr niedrigen Niveau aus (vgl. Tabelle 3).

Risiken trotz hoher Dynamik

Der im Auslandsgeschäft beobachtete Aufschwung der ostdeutschen Industrie könnte zum Anlaß genommen werden, nun in Euphorie auszuweichen und den erfolgreichen Durchbruch zu neuen Ufern zu verkünden. Dies wäre jedoch verfrüht.

Tabelle 3:

Warenausfuhr der neuen Bundesländer nach Regionen und Warengruppen

	1991	1996	per 8/97 ^a	1991	1996	per 8/97 ^a	per 8/97 ^a
	Angaben in Mrd. DM			Anteil in vH			Entwicklung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in vH
<i>Region</i>							
Gesamt	17,3	22,1	18,1	100,0	100,0	100,0	27,5
Europa	15,2	17,2	14,1	87,8	77,8	77,9	26,1
darunter: EU	4,7	10,0	8,3	27,2	45,2	45,9	27,3
Amerika	0,5	1,8	1,6	2,9	8,1	8,8	44,9
Asien	1,2	2,5	2,1	6,9	11,3	11,6	32,1
Übrige	0,4	0,6	0,3	2,4	2,8	1,7	0
<i>Warengruppen</i>							
Gesamt	17,3	22,1	18,1	100,0	100,0	100,0	27,5
Ernährungswirtschaft	1,4	2,9	2,0	8,1	13,1	11,0	19,1
Gewerbliche Wirtschaft	15,9	19,2	16,1	91,9	86,9	89,0	28,6
davon: Rohstoffe	0,3	0,4	0,3	1,7	1,8	1,7	-16,2
Halbwaren	1,5	2,2	1,8	8,7	10,0	10,0	20,6
Fertigwaren	14,1	16,6	14,0	81,5	75,1	77,3	31,1

^a Die Aufschlüsselung der Warenausfuhr nach Regionen und Warengruppen liegt derzeit erst bis August 1997 vor.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Statistische Landesämter; Berechnungen des IWH.

Aus der Sicht der Unternehmen ist es unerheblich, auf welchen Märkten sie ihre Güter absetzen. Letztlich muß sich Gewinn erzielen lassen, und der kann aus dem Verkauf der Produktion in der Region, in Westdeutschland oder im Ausland stammen. Die Neuformierung des Unternehmenssektors in Ostdeutschland hat dazu geführt, daß die zum größten Teil jungen Unternehmen zunächst ihren Erfolg auf den regionalen Märkten gesucht und – soweit gefunden – damit ihre Wettbewerbsfähigkeit unter Beweis gestellt haben. So setzen die ostdeutschen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes knapp die Hälfte ihrer Produktion in den neuen Bundesländern und etwa ein Drittel in den alten Bundesländern ab.³ Auf die Auslandsmärkte entfällt nur etwa ein Fünftel des Umsatzes. Die Ertragslage dieser Unternehmen ist jedoch weit gestreut. Wie die neueste IWH-Umfrage im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe zeigt, schreibt ein Drittel der Unternehmen mit Auslandsgeschäften rote Zahlen. Der Anteil der Verlustunternehmen ist damit deutlich höher als in der Gruppe ohne Auslandsgeschäfte, wo er ein Fünftel beträgt. Da die Gewinnunternehmen in beiden Gruppen etwa gleich stark

präsent sind, ist die Ertragslage der Unternehmen mit Auslandsgeschäften im Durchschnitt schlechter als bei denen, die keinen Auslandsumsatz gemeldet haben. Exporterfolge im Ausland tragen nur dann zur Stabilisierung der Unternehmen bei, wenn sich ihre Ertragslage dadurch verbessert.

Außerdem sagt die Absatzquote im Ausland oder in den alten Bundesländern für sich genommen noch nichts über die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf überregional umkämpften Märkten aus. Auch ihre Behauptung auf den heimischen Märkten gegen die Konkurrenz westdeutscher und ausländischer Anbieter legt darüber Zeugnis ab. Dieser Aspekt wird bei der Hervorhebung des Exports in der Regel übersehen.

Zu beachten ist auch, daß die Erschließung von Auslandsmärkten zusätzliche Transaktionskosten mit sich bringt, die über die Preise abzugelten sind. Der Marktzugang im Ausland muß aber oft durch Preiszugeständnisse erstritten werden, so daß für die Unternehmen mit Export ein zusätzlicher Kostendruck entsteht. Zumeist können nur Unternehmen mit neuartigen Produkten diese Hürden mit Erfolg nehmen.

Es wäre auch äußerst riskant, würden die Unternehmen jetzt ihr Heil vorrangig in der Fixierung auf die Auslandsmärkte suchen. Gerade die Exportproduktion unterliegt besonders drastisch dem kon-

³ Vgl. BRAUTZSCH; H.-U. et al.: Industrieumfragen des IWH 1997, Dokumentation der Hauptergebnisse. IWH-Diskussionspapiere Nr. 64, Halle, 1997.

junkturrellen Auf und Ab. Die Wachstumsimpulse, die bis in den Herbst von der Außenwirtschaft ausgegangen sind, verlieren derzeit an Kraft. Die Unternehmen sind deshalb gut beraten, sich rechtzeitig auf die Zeit nach dem Exportboom einzustellen.

Die hohe Exportdynamik deutet aber auf eine Verbesserung der Leistungsbilanz der Region Ostdeutschland hin. Zwar fehlen seit der Einstellung der einschlägigen Erhebungen und Berechnungen durch das Statistische Bundesamt für die Jahre nach 1994 amtliche Angaben, einige Indikatoren lassen

jedoch vermuten, daß das Defizit unter Einschluß der Lieferungen nach und der Bezüge aus den alten Bundesländern weiterhin hoch ist. Der Exportanstieg in das Ausland gibt in diesem Zusammenhang zumindest an, daß Entwicklungen im Gange sind, die dem Importüberschuß insgesamt entgegenwirken.

Ingrid Haschke (ihk@iwh.uni-halle.de)

Udo Ludwig (ldw@iwh.uni-halle.de)

Die Neustrukturierung des ostdeutschen Einzelhandels nach 1990: Eine Zwischenbilanz

Die Neustrukturierung des Einzelhandels in den neuen Ländern wird geprägt durch die Modalitäten der Privatisierung, durch Neugründungen ostdeutscher Einzelhändler und durch Neuinvestitionen westdeutscher Filialunternehmen. Diese Investitionen führten zum Aufbau moderner, vor 1990 nicht existierender Handelsnetze. Laut Handels- und Gaststättenzählung entfallen auf Filialbetriebe westdeutscher Unternehmen zwar nur ein Drittel des Umsatzes und ein Viertel der Beschäftigten im Einzelhandel; sie weisen aber im Durchschnitt einen fünffach höheren Umsatz und eine dreifach höhere Zahl an Beschäftigten auf als die Betriebe ostdeutscher Eigentümer. Die Erwartung, daß sich im ostdeutschen Einzelhandel ein starkes Mittelstandssegment herausbildet, wird durch die extrem kleinbetriebliche Struktur der Handelsbetriebe in ostdeutschem Besitz, durch ihren Eigenkapitalmangel und ihren räumlichen Lageschwerpunkt in kleineren Städten und im ländlichen Raum relativiert. Mit Blick auf die Zukunft zeichnet sich in den Zentren der größeren Städte im Gefolge rückgängiger Ladenmieten eine höhere Dynamik von Existenzgründungen einheimischer Personen ab.

Auf den Umbau und Neuaufbau des Einzelhandels in den neuen Ländern haben sich in den vergangenen acht Jahren unterschiedlichste Erwartungen gerichtet. Die Konsumenten waren und sind an einem den alten Ländern vergleichbaren Versorgungsstandard interessiert. Für die Einzelhändler, die die DDR überlebt hatten und für zahlreiche Exi-

stenzgründer war der Neuaufbau mit der Hoffnung verbunden, daß die Grundlage für einen stabilen neuen Mittelstand entstehen würde. Unternehmer aus den alten Ländern erblickten in der Vereinigung eine einzigartige Gelegenheit, Absatzchancen zu nutzen und Betriebsformen nach neuesten Erkenntnissen zu errichten.

Nicht alle dieser Erwartungen sind bisher in Erfüllung gegangen wie etwa die, daß sich mit dem Eintritt in die Marktwirtschaft ein stabiler Mittelstand herausbilden würde. Viele Einzelhändler befinden sich hinsichtlich des geeignetsten Standorts, Warenangebots und Marketing noch in einem anhaltenden Suchprozeß. Die Konkurrenz zu Filialisten wird als erschwerend erlebt, ist aber kein spezifisch ostdeutsches Problem, da sich ihr auch Mittelständler in anderen Ländern stellen müssen.

Im folgenden wird für die Entwicklung des Einzelhandels in den neuen Ländern eine Zwischenbilanz im Hinblick darauf gezogen, in welchen Segmenten es ostdeutschen Unternehmern besser und in welchen es ihnen weniger gut gelungen ist, Fuß zu fassen. Eine wichtige Datengrundlage hierfür bildet die Handels- und Gaststättenzählung, die auf eine bisher nicht praktizierte Weise ausgewertet wird.

Die Ausgangslage im ostdeutschen Einzelhandel und ihr Einfluß auf seine weitere Entwicklung

Ost-West-Unterschiede im Handel bestanden vor 1990 nicht nur hinsichtlich der Eigentumsverhältnisse bei den Handelsunternehmen. Mit Hilfe der Differenzierung des Handels in verschiedene Han-