

Wochenbericht

Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin

Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

www.diw.de
postmaster@diw.de

DIW Berlin

Wirtschaft Politik Wissenschaft

Ostdeutsche Industrie gewinnt an Boden

Ergebnisse einer Umfrage

Die ostdeutsche Industrie galt in der ersten Zeit der wirtschaftlichen Erneuerung noch als Sorgenkind. Nach der Überwindung des tiefgreifenden Einbruchs im Jahre 1992 hat sie sich jedoch immer mehr zum Wachstumsmotor entwickelt. Gleichwohl ist die industrielle Basis noch zu schmal. Um einen tieferen Einblick zu gewinnen, hat das DIW Berlin seit 1991 im Rahmen der von der Bundesregierung in Auftrag gegebenen Berichterstattung über die „Gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Anpassungsprozesse in Ostdeutschland“ eine Reihe von Umfragen unter den Industrieunternehmen in den neuen Bundesländern durchgeführt. Die letzte der inzwischen sieben Erhebungswellen fand im Sommer 2000 statt.

Die Umfrage zeigt, dass sich die Lage der ostdeutschen Industrie weiter – und zwar deutlich – verbessert hat. Den Unternehmen ist es immer mehr gelungen, auf den überregionalen Märkten Tritt zu fassen. Kräftige Umsatzsteigerungen gab es insbesondere im Exportgeschäft; die Lieferungen in die alten Bundesländer nahmen ebenfalls stark zu. Dagegen fiel der Zuwachs beim Absatz in die neuen Bundesländer wegen der dort insgesamt schwachen Nachfrage nur gering aus. Markterfolge konnten nicht nur die Betriebe im Besitz eines westdeutschen oder ausländischen Unternehmens verzeichnen, sondern auch die eigenständigen, in der Regel kleinen ostdeutschen Unternehmen. Im Zuge der kräftigen Expansion hat sich auch die Ertragslage der Unternehmen weiter aufgehellt. Die gestärkte Wettbewerbsposition ist nicht zuletzt das Ergebnis der Erneuerung des Kapitalstocks. Die meisten Unternehmen geben inzwischen an, dass ihr Maschinenpark auf dem modernsten Stand oder zumindest hinreichend modern sei.

Nach wie vor sind die neuen Bundesländer weit davon entfernt, wirtschaftlich auf eigenen Beinen zu stehen. So übersteigt der Wert der für privaten Konsum, Staatsverbrauch und Investitionen in Ostdeutschland verwendeten Güter die heimische Produktion um mehr als 40 %. Die riesige Lücke zwischen Absorption und Produktion zeigt, dass es der Wirtschaft Ostdeutschlands noch zu wenig gelingt, Einkommen im Gütertausch mit anderen Regionen zu generieren.

Dass ein solches Problem entstehen würde, zeichnete sich schon zu Beginn der Umstrukturierung ab. Mit der Einführung der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion geriet die Wirtschaft der DDR unter enormen Anpassungsdruck – vor allem die Wirtschaftszweige, in denen überregional handelbare Güter hergestellt wurden und die deshalb in besonders starkem Maße der weit überlegenen Konkurrenz aus dem Westen ausgesetzt waren. So kam es bei der Industrie im Sommer 1990 zu einem dramatischen Produktionsrückgang. In der Folgezeit verschärfte sich die Lage noch durch die raschen Lohnanhebungen. Nach dem Anpassungsschock galt es, die Industrie möglichst rasch vom Fundament her

Nr. 3/2002

69. Jahrgang / 17. Januar 2002

Inhalt

Ostdeutsche Industrie gewinnt an Boden Seite 45

Standortbedingungen in Ostdeutschland verbessert Seite 54

Deutsches
Institut f. Wirtschaftsforschung

22. Jan. 2002

Zeitschriften

MEX

Karl Brenke
kbrenke@diw.de

Alexander
Eickelpasch
aeickelpasch@diw.de

A 22127 C

neu aufzubauen. Wie alle regionalökonomische Erfahrung lehrt, ist das allerdings nur über einen langen Zeitraum zu schaffen.

Seit 1991 hat das DIW Berlin den Umstrukturierungsprozess der Industrie anhand eigener Unternehmensumfragen untersucht. Neben anderen Themen ging es dabei jeweils um die Situation und die kurzfristigen Entwicklungsperspektiven der Unternehmen, also darum, wie es um deren Ertragslage bestellt ist, ob die Erneuerung des Kapitalstocks vorankommt und wie sich der Absatz entwickelt. Besonderes Augenmerk wird nach Abschluss der Privatisierung auf den industriellen Mittelstand gelegt, denn von dessen Wachstum hängt vor allem ab, wie schnell eines der größten noch bestehenden Strukturprobleme der ostdeutschen Industrie, der Mangel an dispositiven Unternehmensfunktionen, behoben werden kann.¹ Im Folgenden werden die Ergebnisse der letzten, im Sommer 2000 durchgeführten Umfrage vorgelegt. Zum Teil – was die Umsätze anbelangt – spiegeln sie eine günstigere konjunkturelle Situation als die gegenwärtige wider. Gleichwohl sind diese Befunde informativ, denn sie geben Auskunft darüber, wie sich die Einbindung der ostdeutschen Industrie in die internationale Arbeitsteilung entwickelt.

Umsatzentwicklung und Absatzmärkte

Nach den Ergebnissen der Umfrage des DIW Berlin lagen die Umsätze der ostdeutschen Industrie im Jahre 2000 um ein Sechstel über denen von 1998, dem hier gewählten Vergleichszeitraum.² Besonders stark konnte der Export ausgeweitet werden, und auch der Umsatz mit Kunden im Inland zog insgesamt deutlich an (Tabelle 1). Im Auslandsgeschäft kam es bei den Lieferungen nach Westeuropa, nach Übersee und mehr noch nach Osteuropa zu überaus kräftigen Zuwächsen. Von 1998 bis 2000 erhöhte sich der Wert der Lieferungen nach Osteuropa, die ein Fünftel des Exports der ostdeutschen Industrie

ausmachen, um mehr als die Hälfte. Der Export in andere Gebiete nahm um 40 % zu.

Beim Inlandsabsatz zeigte sich dagegen ein differenzierteres Bild. Zum deutlichen Wachstum beigetragen haben im Wesentlichen die Lieferungen in die alten Bundesländer. Der Absatz auf den Märkten in der näheren Umgebung der Unternehmen und in anderen Teilen der neuen Bundesländer ist dagegen kaum noch gewachsen. Das heißt aber nicht, dass generell die Absorptionsfähigkeit des ostdeutschen Marktes schwach geblieben wäre. Vielmehr zeigten sich mit Blick auf die einzelnen Teilmärkte erhebliche Unterschiede. Auf der einen Seite ging der Umsatz mit Kunden aus den neuen Bundesländern infolge der nachlassenden Bauinvestitionen vor allem in jenen Industriezweigen zurück, in denen baunahe Waren hergestellt werden – mitunter sehr stark wie bei den Herstellern von Ziegeleierzeugnissen oder von Betonfertigteilen. Auf der anderen Seite hat bei den Herstellern von Zulieferteilen der Absatz auf dem ostdeutschen Markt kräftig angezogen – etwa bei den Produzenten von Metallteilen oder von Maschinenkomponenten sowie bei den Oberflächenveredlern. Die Zulieferer konnten offenbar vom starken Wachstum der ostdeutschen Industrie auf den Märkten in Westdeutschland und im Ausland Nutzen ziehen. Das war es aber wohl nicht allein. Denn das kräftige Wachstum bei der Produktion von Vorprodukten lässt auch vermuten, dass das Netz der regionalen Vorleistungsverflechtung dichter geworden ist.

Infolge der Wachstumsunterschiede auf den Absatzmärkten hat sich die regionale Verteilung der Um-

Kräftige Expansion auf den Märkten im Ausland und in den neuen Bundesländern

¹ Vgl.: Löhne in Ostdeutschland – Anpassung an das westdeutsche Niveau erst auf lange Sicht möglich. Bearb.: Karl Brenke. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 24/2001, S. 362.

² Mit der Umfrage des DIW Berlin wurden die Umsätze der Jahre 1998 bis 2000 erhoben. Bei den dabei ermittelten Umsätzen für das Jahr 2000 handelt es sich um Plandaten. Nur wenige Umfrageteilnehmer waren nicht in der Lage, entsprechende Angaben über ihre voraussichtlichen Umsätze in jenem Jahr zu machen.

Tabelle 1

Entwicklung des Absatzes der ostdeutschen Industrieunternehmen nach deren Eigentumsstatus und Absatzgebieten

Veränderung des Umsatzes von 1998 bis 2000¹ in %

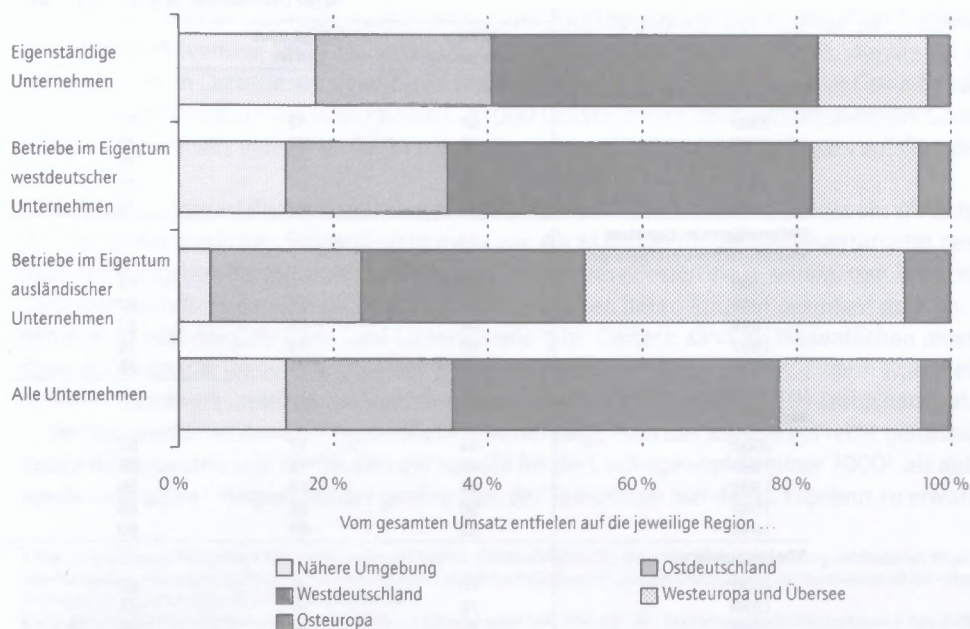
	Gesamter Umsatz	Umsatz mit Kunden in ...				
		der näheren Umgebung	den übrigen neuen Ländern	den alten Ländern	Westeuropa und Übersee	Osteuropa
Eigenständige Unternehmen	18	6	8	22	30	76
Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen	12	-2	4	16	20	61
Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen	25	10	-7	8	73	27
Alle Unternehmen	16	3	4	17	39	54

¹ Planangabe.

Quelle: Umfrage des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Abbildung 1

Regionale Verteilung der Umsätze der ostdeutschen Industrie im Jahre 2000

Quelle: Umfrage des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Ostdeutschland nicht mehr wichtigstes Absatzgebiet

sätze der ostdeutschen Industrie weiter verschoben. So war der Umsatz der ostdeutschen Industrie mit Abnehmern in den alten Bundesländern im Jahre 2000 erstmals höher als der Umsatz mit Kunden in den neuen Ländern (Abbildung 1). Weiter erheblich vergrößert hat sich der auf den Export entfallende Anteil am Umsatz. Dazu hat auch beigetragen, dass sich eine wachsende Zahl an Unternehmen im Auslandsgeschäft engagierte (Tabelle 2). Trotzdem liegt die Exportquote noch weit hinter derjenigen der westdeutschen Industrie zurück. Im Jahre 2000 betrug nach Angaben der amtlichen Statistik der Exportanteil des verarbeitenden Gewerbes am Umsatz in Ostdeutschland 21 %, in Westdeutschland waren es dagegen 37 %.³

Entwicklung eines leistungsfähigen Mittelstands kommt voran

Am kräftigen Umsatzwachstum haben auch – und sogar in überdurchschnittlichem Maße – die eigenständigen, meist kleinen ostdeutschen Industriebetriebe teilgenommen. Sie konnten im Zeitraum 1998 bis 2000 ihren Marktanteil sowohl in den alten Bundesländern als auch im Ausland stärker ausweiten als die Betriebe im Eigentum westdeutscher Unternehmen. Inzwischen erzielen sie auch mehr Umsatz auf dem westdeutschen als auf dem ostdeutschen Markt. Bei den Lieferungen an ostdeutsche Kunden konnten die ostdeutschen Unternehmen ebenfalls zulegen – insbesondere deshalb, weil nicht wenige dieser Unternehmen für andere ostdeutsche Betriebe Vorleistungen erbringen. Hinsichtlich der Lieferungen in das Ausland haben die eigenständigen Unternehmen zu den Betrieben

im Eigentum westdeutscher Unternehmen aufgeschlossen – das gilt für die Exportquote und für den Anteil der im Auslandsgeschäft tätigen Unternehmen. Dieser Befund ist keineswegs selbstverständlich. Zu bedenken ist, dass die eigenständigen ostdeutschen Unternehmen im Durchschnitt mit 39 Beschäftigten je Unternehmen viel kleiner sind als die Betriebe im Eigentum einer westdeutschen Muttergesellschaft (112 Beschäftigte pro Betrieb). Generell sind größere Unternehmen häufiger im Auslandsgeschäft tätig als kleine – nicht zuletzt deshalb, weil sie in der Regel über bessere Möglichkeiten zur Markterschließung verfügen. Zudem können sich die Betriebe im Eigentum westdeutscher Unternehmen bei der Markterschließung auch auf die tatkräftige (und insbesondere finanzielle Hilfe) ihrer Muttergesellschaft stützen. Dass die Betriebe im Eigentum eines westdeutschen Unternehmens trotzdem nicht stärker als die meist kleinen, eigenständigen ostdeutschen Unternehmen auf den überregionalen Märkten agieren, lässt vermuten, dass nicht wenige Investoren aus den alten Bundesländern eine Produktionsstätte in Ostdeutschland vor allem deshalb errichtet oder im Zuge der Privatisierung erworben haben, um den Markt in den neuen Bundesländern zu beliefern.

Die Betriebe im Eigentum einer ausländischen Gesellschaft sind dagegen sehr stark auf den überre-

³ Betriebe mit im Allgemeinen 20 und mehr Beschäftigten.

Tabelle 2

Ostdeutsche Industrieunternehmen nach Absatzgebieten und Eigentumsstatus

	... % der Unternehmen lieferten in das jeweilige Absatzgebiet				
	Nähere Umgebung	Übrige neue Länder	Alte Länder	Westeuropa und Übersee	Osteuropa
Eigenständige Unternehmen					
2000 ¹	80	82	81	43	17
1999	79	82	80	41	16
1998	80	81	79	39	15
1997	78	83	79	38	16
1996	78	82	78	35	15
Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen					
2000 ¹	68	76	83	45	25
1999	68	77	82	44	25
1998	68	77	82	44	25
1997	68	74	78	42	25
1996	69	74	78	40	24
Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen					
2000 ¹	44	77	87	78	43
1999	45	75	88	77	39
1998	43	77	90	74	39
1997	50	86	89	82	50
1996	52	87	90	81	50
Alle Unternehmen					
2000 ¹	76	81	82	45	20
1999	76	81	81	43	18
1998	76	80	80	41	18
1997	75	81	79	40	19
1996	75	80	78	38	18

1 Planangabe.

Quelle: Umfrage des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Tabelle 3

Ostdeutsche Industrieunternehmen nach eigener Einschätzung ihrer Wettbewerbsposition

In % der jeweiligen Unternehmensgruppe¹

	Unternehmen, die sich gegenüber ihren Konkurrenten als ... einstufen					
	deutlich schwächer	wenig schwächer	etwa gleich stark	etwas stärker	deutlich stärker	nicht einschätzbar
Absatzschwerpunkt						
Mehr als 75 % des Absatzes entfallen auf die nähere Umgebung und die neuen Länder	6	14	51	15	9	4
Mehr als 66 % entfallen auf Westdeutschland und das Ausland	5	11	43	23	14	4
Übrige Unternehmen	4	12	48	17	13	6
Eigentumsstatus						
Eigenständige Unternehmen	6	13	48	18	11	3
Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen	3	10	45	21	17	4
Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen	3	10	15	21	17	4
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
1 bis 19	7	14	47	16	10	6
20 bis 49	4	12	52	17	12	3
50 bis 99	4	9	46	23	14	4
100 und mehr	3	11	41	27	16	3
Alle Unternehmen	5	12	47	19	12	5
Nachrichtlich: Beschäftigte in den Unternehmen	4	10	41	26	15	5

1 Jeweilige Zeilensumme = 100.

Quelle: Umfrage des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Kasten

Zur Umfrage des DIW Berlin

Mit der Unternehmensumfrage wurde Anfang Juni 2000 begonnen. Der Rücklauf der Fragebögen erstreckte sich bis etwa November 2000. Neben der Industrie, über die hier berichtet wird, wurden auch Unternehmen in ausgewählten Dienstleistungszweigen und Betriebe des zum verarbeitenden Gewerbe zählenden Handwerks befragt. Insgesamt wurden reichlich 20 000 Unternehmen um Auskunft gebeten. Geantwortet haben 8 086 Unternehmen, von denen 3 633 mit zusammen rund 210 000 Beschäftigten auf die Industrie entfallen.

Über die Grundgesamtheit gibt es keine hinreichenden Informationen. So kommt ein Wirtschaftsbereich „Industrie“ in der amtlichen Statistik nicht mehr vor. Als Maßstab für die Repräsentativität der in die Auswertung einbezogenen Industrieunternehmen bieten sich am ehesten die regelmäßigen amtlichen Erhebungen im verarbeitenden Gewerbe an – wenn es auch zwischen deren Erhebungseinheit und den Industrieunternehmen gemäß der DIW-Definition Unterschiede gibt. Danach zählt im Wesentlichen jedes Unternehmen dann zur Industrie, wenn es sich selbst als Industrieunternehmen einstuft. Zudem wurde eine Reihe meist größerer Handwerksbetriebe der Industrie hinzugerechnet. Ein Vergleich der amtlichen Statistik mit der Liste der Teilnehmer an den Umfragen des DIW Berlin zeigt, dass das Sample ein recht genaues Abbild der ostdeutschen Industrie sein dürfte. Das gilt sowohl für die Umfrage vom Sommer 2000¹ als auch für vorhergehende Umfragen.² Angesichts der großen Zahl der Teilnehmer war dieses Ergebnis zu erwarten.

¹ Vgl. Lorenz Blume, Alexander Eickelpasch und Kurt Geppert: Einflussfaktoren für die erfolgreiche Entwicklung ostdeutscher Regionen – Teil 2: Regionale Fallstudien. Gutachten in Zusammenarbeit mit dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit im Auftrag der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Nürnberg und Berlin 2001.

² Vgl. etwa für die Umfrage von 1998: Heike Belitz, Karl Brenke und Frank Fleischer: Der Beitrag ausländischer Investoren zum Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Bundesländern. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft. Sonderheft des DIW, Nr. 169/2000.

Ausländische Unternehmen
stark exportorientiert

gionalen Absatz und insbesondere auf den Export ausgerichtet, und sie konnten in den letzten Jahren ihren Absatz auf den Auslandsmärkten noch kräftiger als die übrige ostdeutsche Industrie ausweiten. Auf diese Betriebe entfällt zwar nur ein Achtel der Beschäftigten (durchschnittliche Beschäftigtenzahl: 170), aber reichlich 40 % des Exports der ostdeutschen Industrie. Ihre Exportquote erreicht fast 50 %, und reichlich vier Fünftel der Betriebe im Eigentum einer ausländischen Gesellschaft setzen ihre Produkte auch im Ausland ab – unter den übrigen Betrieben ist es knapp die Hälfte. Natürlich haben Betriebe in ausländischem Eigentum besonders gute Voraussetzungen, im Exportgeschäft erfolgreich zu sein, denn nicht selten dürften die Muttergesellschaften oder andere Teile des Unternehmensverbundes für den Marktzugang sorgen. Ostdeutschland scheint für nicht wenige ausländische Unternehmen günstige Standortbedingungen zu bieten.

Wettbewerbsfähigkeit

Erstmals wurden bei der Umfrage vom Sommer 2000 die Unternehmen um eine Einschätzung ihrer Wettbewerbsfähigkeit gebeten; gefragt wurde, ob sie sich im Vergleich zu ihren Konkurrenten als schwächer oder stärker einstufen. Die Antworten können nur Einschätzungen wiedergeben. Folgt man den Meinungen der Unternehmen, dann ist die ostdeutsche

Industrie inzwischen größtenteils durchaus wettbewerbsfähig. Zwar vertritt ein Sechstel der Unternehmen die Auffassung, dass sie im Wettbewerb kaum mit der Konkurrenz mithalten können (Tabelle 3). Aber knapp ein Drittel glaubt, einen Vorsprung im Wettbewerb zu haben. Die meisten meinen, ebenso stark wie die Konkurrenz dazustehen. Vor allem sind es die am Fernabsatz orientierten Unternehmen, die sich als gut positioniert ansehen. Dasselbe trifft für die Betriebe im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Gesellschaften zu. Weil diese Betriebe vergleichsweise viele Mitarbeiter beschäftigen, gilt der Befund also in erster Linie für die größeren Betriebe.

Unter den eigenständigen und im Schnitt kleinen Unternehmen vertritt indes nur ein deutlich geringerer Teil als bei den größeren die Auffassung, einen Wettbewerbsvorsprung zu haben. Gleichwohl übertrifft auch bei ihnen die Zahl derer, die besser als die Konkurrenz zu sein glauben, die Zahl derjenigen, die sich unterlegen fühlen.

Modernität und Größe des Kapitalstocks

Wichtig für den Aufbau einer neuen industriellen Basis in den neuen Bundesländern ist die Erneuerung des Kapitalstocks. Aufgrund der Entwicklung der Investitionstätigkeit ist anzunehmen, dass mittlerweile ein großer Teil dieser Aufgabe bewältigt

Viele Betriebe im Wettbewerb
gut positioniert

wurde. Wie groß die Fortschritte sind, lässt sich aber nicht genau umreißen. Verfügbar sind nur grobe Schätzungen. Um mehr Licht in dieses Dunkel zu bringen, hat das DIW Berlin mit Hilfe der Umfragen versucht, Auskünfte darüber zu gewinnen, wie es um den Umfang und die Modernität des Anlagenbestandes bestellt ist.

Wie schon in den Umfragen zuvor zeigte sich auch bei der Erhebung vom Sommer 2000, dass die Erneuerung bei den Ausrüstungen weiter vorangekommen ist als bei den Bauten. Reichlich vier Fünftel der Industrieunternehmen waren der Ansicht, dass ihre Maschinen und anderen Ausrüstungen ausreichend modern oder auf dem neuesten Stand der Technik seien (Abbildung 2). Auf diese Unternehmen entfallen fast 90 % der Beschäftigten. Nur noch ein verschwindend geringer Teil der Unternehmen stuft die eigenen Maschinen und sonstigen Ausrüstungen als weitgehend veraltet ein. Was den Zustand der Bauten anbelangt, ist das noch bei einem Zehntel der Unternehmen der Fall. Dass die Erneuerung der Ausrüstungen weiter vorangekommen ist als die der Bauten, dürfte vor allem daran liegen, dass eine moderne und konkurrenzfähige Produktion vielfach auch in solchen Gebäuden stattfinden kann, die nicht den neuesten Standards entsprechen. Insgesamt gesehen ist aber auch bei den Bauten die Erneuerung weit fortgeschritten, und sie vollzieht sich in jüngerer Zeit of-

fensichtlich sogar rascher als bei den Ausrüstungen. Knapp drei Viertel der Unternehmen, die etwas mehr als drei Viertel der Beschäftigten stellen, bezeichneten ihre Gebäude und anderen baulichen Anlagen als modern oder sehr modern. Im Laufe der letzten Jahre ist der Modernitätsgrad des Anlagenbestandes stetig gestiegen; der Abstand zu dem der Ausrüstungen hat sich immer mehr verringert.

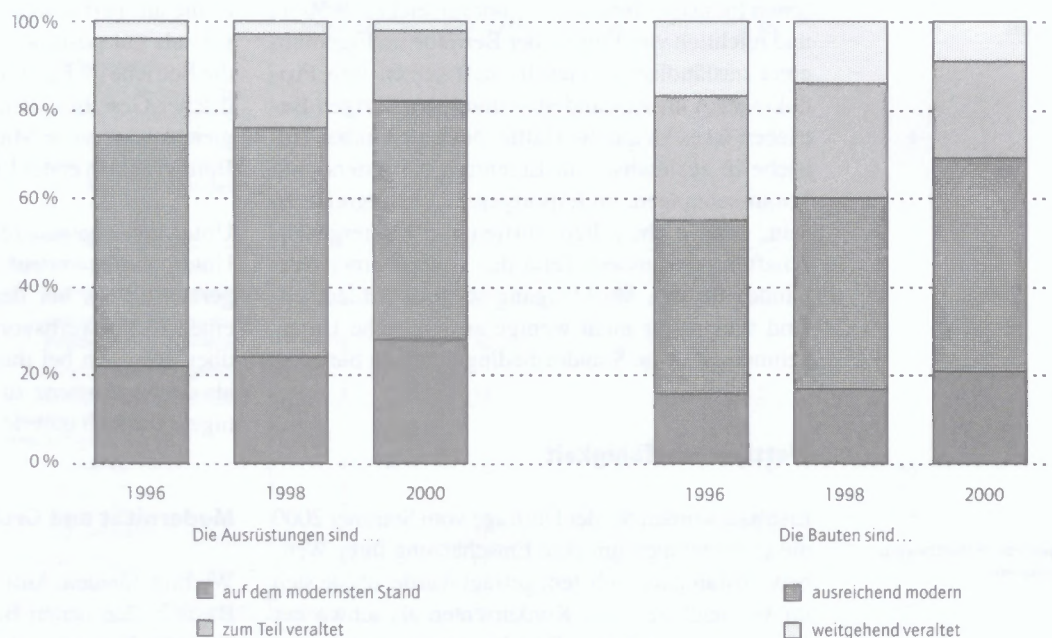
Wie nicht anders zu erwarten, haben Unternehmen, die mit modernen Anlagen produzieren, Wettbewerbsvorteile. So finden sich unter denjenigen Unternehmen, die – nach eigener Einschätzung – eine starke Marktposition innehaben, praktisch nur Unternehmen mit hinreichend modernen oder hochmodernen Anlagen (Tabelle 5). Unter den Firmen mit Absatzschwierigkeiten dagegen gibt es vergleichsweise viele, die mit veralteten Ausrüstungen produzieren.

Im Durchschnitt sind die Betriebe, die sich im Eigentum eines westdeutschen oder ausländischen Unternehmens befinden, häufiger modern ausgestattet als die eigenständigen Unternehmen. Und weil die Betriebe in westdeutschem und ausländischem Eigentum vergleichsweise groß sind, zeigt sich ein Modernitätsvorsprung der Großbetriebe. Gleichwohl lässt sich feststellen, dass inzwischen auch der weit überwiegende Teil der eigenständigen Unternehmen über moderne Ausrüstungen verfügt.

Abbildung 2

Modernität des Anlagevermögens in ostdeutschen Industrieunternehmen

Anteil der Unternehmen in %



Quelle: Umfragen des DIW Berlin vom Herbst 1996, vom Frühjahr 1998 und vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Erneuerung der Anlagen
weit fortgeschritten

Tabelle 4

Ostdeutsche Industrieunternehmen nach eigener Einschätzung ihres Absatzmarktes
In % der jeweiligen Unternehmensgruppe¹

	Unternehmen, die den künftigen Absatzmarkt für ihre wichtigsten Güter als ... einstufen					
	deutlich schrumpfend	wenig schrumpfend	etwa gleich bleibend	wenig wachsend	deutlich wachsend	nicht einschätzbar
Absatzschwerpunkt						
Mehr als 75 % des Absatzes entfallen auf die nähere Umgebung und die neuen Länder	16	19	32	23	7	3
Mehr als 66 % entfallen auf Westdeutschland und das Ausland	3	6	32	32	24	3
Übrige Unternehmen	7	12	34	30	15	3
Eigentumsstatus						
Eigenständige Unternehmen	8	11	34	29	15	3
Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen	12	14	30	26	16	2
Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen	7	11	30	29	20	4
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
1 bis 19	10	11	32	27	16	4
20 bis 49	9	12	32	28	15	3
50 bis 99	7	13	34	27	16	3
100 und mehr	6	12	35	32	13	1
Alle Unternehmen	9	12	33	28	15	3
Nachrichtlich:						
Beschäftigte in den Unternehmen	6	13	33	31	14	3

¹ Jeweilige Zeilensumme = 100.

Quelle: Umfrage des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Tabelle 5

Ostdeutsche Industrieunternehmen nach der Modernität ihrer Ausrüstungen

	Bei ... % der Unternehmen ¹ sind die Ausrüstungen ...			
	auf dem modernsten Stand	ausreichend modern	zum Teil veraltet	weitgehend veraltet
Eigentumsstatus				
Eigenständige Unternehmen	26	53	18	2
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	33	53	11	1
Unternehmen mit ... Beschäftigten				
1 bis 9	24	52	19	4
10 bis 19	25	55	17	3
20 bis 49	28	53	16	1
50 bis 99	29	55	14	1
100 bis 199	34	53	11	1
200 bis 499	40	48	12	—
500 und mehr	58	42	—	—
Unternehmen sind gegenüber ihren Konkurrenten ...				
deutlich schwächer	16	48	27	9
wenig schwächer	14	50	31	4
etwa gleich stark	26	58	15	1
wenig stärker	33	56	11	1
deutlich stärker	51	41	7	1
Alle Unternehmen	28	53	16	2

¹ Jeweilige Zeilensumme = 100.

Quelle: Umfrage des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Erneuerung der Anlagen
weit fortgeschritten

Nicht nur der Modernitätsgrad, sondern auch der Umfang des Anlagenbestandes ist ein wichtiger Wachstumsfaktor. Angesichts der starken Expansion der ostdeutschen Industrieproduktion in den vergangenen Jahren belegt die letzte Umfrage, dass bei manchem Unternehmen die Produktionskapazitäten nicht ausreichen. Ein Viertel der Unternehmen, auf die ein ebenso großer Teil der ostdeutschen Industriebeschäftigten entfällt, gab an, dass bei den Ausrüstungen die Kapazitäten im Hinblick auf die zu erwartende Geschäftsentwicklung zu klein seien (Tabelle 6). Bei den Bauten ergab sich ein ähnliches Bild. Solche Engpässe zeigen sich relativ häufig bei den eigenständigen, meist kleinen Unternehmen – diese haben in der Zeit von 1998 bis 2000 ihren Personalbestand recht kräftig aufgestockt. Und Kapazitätsengpässe gab es generell bei solchen Unternehmen, auf deren Absatzmärkten die Nachfrage wächst. Dagegen ist dies bei Unternehmen, die auf schrumpfenden oder stagnierenden Absatzmärkten agieren, erwartungsgemäß weit seltener der Fall.

Ertragslage

Die Ertragslage von Unternehmen ließe sich am besten anhand von Bilanzdaten erfassen. Informationen über die Bilanzen von Unternehmen, die verallgemeinerungsfähige Auskünfte über die Ertragslage in einem bestimmten Wirtschaftsgebiet oder Sektor geben könnten, sind aber kaum vorhanden. Und den Informationen, die verfügbar sind, mangelt

es in der Regel an Aktualität. Um die Informationslücke etwas zu schließen, hat das DIW Berlin in der Erhebung vom Sommer 2000 – wie in den Umfragen zuvor – die Unternehmen nach ihrer Ertragslage befragt.

Danach erzielten 54 % der Unternehmen im Jahr 1999 einen mehr oder weniger großen Gewinn (Tabelle 7); 26 % der Unternehmen kamen auf ein ausgeglichenes Ergebnis, und 17 % mussten Verluste buchen. Die Ertragslage hat sich damit verbessert: 1997 und 1998 hatten nur knapp die Hälfte, in den Jahren 1994 bis 1996 sogar weniger als 40 % der Unternehmen Gewinne erzielt. Spiegelbildlich dazu nahm der Anteil der Unternehmen, die Verluste hinnehmen mussten, stetig und stark ab.

Naturgemäß hängt die Ertragslage der Unternehmen von deren Stellung im Wettbewerb sowie davon ab, ob die Nachfrage auf ihren Absatzmärkten steigt oder schrumpft. Im Übrigen unterscheiden sich die ostdeutschen Industrieunternehmen im Hinblick auf ihre Ertragslage nur wenig. Einerseits gibt es unter den eigenständigen (bzw. kleineren) Unternehmen vergleichsweise wenige mit hohen Gewinnen. Andererseits ist unter ihnen auch der Anteil derjenigen, die 1999 Verluste schreiben mussten, etwas geringer als unter den Betrieben im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen (bzw. den größeren Unternehmen). In dieser Gruppe ist also die Streuung hinsichtlich der Ertragslage größer als in der Gruppe der kleinen.

Ertragslage von 1994 bis 2000
deutlich verbessert

Tabelle 6

Ostdeutsche Industrieunternehmen nach der Größe ihres Bestandes an Ausrüstungen

	Der Bestand an Ausrüstungen ist bei ... % der Unternehmen im Hinblick auf die zu erwartende Unternehmensentwicklung ...			
	zu klein	ausreichend groß	zu groß	nicht einzuschätzen
Eigentumsstatus				
Eigenständige Unternehmen	27	67	2	4
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	22	72	4	2
Unternehmen mit ... Beschäftigten				
1 bis 9	30	62	2	6
10 bis 19	28	66	2	4
20 bis 49	26	68	3	3
50 bis 99	23	74	1	2
100 bis 199	21	75	1	3
200 bis 499	24	73	3	
500 und mehr	18	69	10	3
Marktvolumen der Unternehmen wird ...				
deutlich schrumpfen	10	74	11	5
wenig schrumpfen	15	77	4	4
etwa gleich bleiben	20	77	1	3
wenig wachsen	30	67	0	3
deutlich wachsen	50	48	0	2
Entwicklung nicht einzuschätzen	21	63	4	13
Alle Unternehmen	26	69	2	3

1 Jeweilige Zeilensumme = 100.

Quelle: Umfrage des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 200

Tabelle 7

Ostdeutsche Industrieunternehmen nach ihrer Ertragslage im Jahre 1999

	Unternehmen ¹ mit ...				
	deutlichen Verlusten	ausgeglichenen Ergebnissen	geringen Gewinnen	akzeptablen Gewinnen	nicht abschätz- barer Ertragslage
Eigentumsstatus					
Eigenständige Unternehmen	16	27	31	23	3
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	19	22	23	33	3
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 9	19	27	29	20	6
10 bis 19	16	28	30	23	3
20 bis 49	16	27	29	25	3
50 bis 99	15	27	31	25	2
100 bis 199	16	22	27	35	0
200 bis 499	19	17	22	40	2
500 und mehr	20	18	20	43	0
Unternehmen sind gegenüber ihren Konkurrenten ...					
deutlich schwächer	41	30	20	8	2
wenig schwächer	21	32	31	13	2
etwa gleich stark	14	27	32	24	3
wenig stärker	13	21	28	36	2
deutlich stärker	16	22	22	37	3
Marktvolumen der Unternehmen wird ...					
deutlich schrumpfen	30	28	22	17	3
wenig schrumpfen	19	30	29	20	2
etwa gleich bleiben	15	28	31	23	3
wenig wachsen	12	27	32	27	3
deutlich wachsen	18	18	23	36	4
Alle Unternehmen	17	26	29	25	3

¹ Jährliche Zeilensumme = 100.

Quelle: Umfrage des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Den eigenen Erwartungen zufolge hat sich im Jahre 2000 die Ertragslage der ostdeutschen Industrieunternehmen im Zuge des kräftigen Produktionswachstums weiter verbessert. So erwarteten mehr als zwei Drittel der Unternehmen, die im Jahre 1999 noch mit einem Verlust abschlossen, für das Jahr 2000 ein ausgeglichenes Betriebsergebnis oder gar einen Gewinn. Und nur sehr wenige rechneten damit, im Jahre 2000 in die Verlustzone zu geraten.

Zusammenfassung und Fazit

Die hohen Produktionszuwächse, die in den vergangenen Jahren erzielt wurden, verdeutlichen, dass die ostdeutsche Industrie große Fortschritte bei der Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit gemacht hat. Vor allem ist es gelungen, auf den Märkten in Westdeutschland oder im Ausland zu expandieren. Dadurch, aber auch durch eine Intensivierung der intraregionalen Vorleistungsverflechtung, konnte die auf Teilmärkten innerhalb Ostdeutschlands rückläufige Nachfrage, insbesondere nach baunahen Gütern, weit mehr als ausgeglichen werden. Kräftig gewachsen ist auch der Absatz der zumeist kleinen, eigenständigen Unternehmen. Offenkundig bildet

sich in den neuen Bundesländern allmählich ein leistungsfähiger industrieller Mittelstand heraus.

Mit der stärkeren Einbindung in die überregionale Arbeitsteilung wird die Entwicklung der ostdeutschen Industrie naturgemäß in zunehmendem Maße vom allgemeinen konjunkturellen Umfeld bestimmt. So bekam auch sie die weltweite konjunkturelle Eintrübung zu spüren: Seit Anfang des vergangenen Jahres stagniert saison- und arbeitstäglich bereinigt die Industrieproduktion.⁴ In Westdeutschland war sie sogar rückläufig. Alles in allem hat sich aber die Lage der ostdeutschen Industrie weiter stark verbessert. Natürlich gibt es auch Unternehmen, denen es schwer fällt, mit der Konkurrenz mitzuhalten. Das ist freilich in einer Marktwirtschaft normal. Trotz der großen Fortschritte beim Aufbau einer neuen industriellen Basis ist diese noch zu schmal. So gibt es in den neuen Bundesländern – je Einwohner gerechnet – nur halb so viele Industriebeschäftigte wie in Westdeutschland. Nur mit hohem Produktionswachstum bei deutlich ausgeweiteten Kapazitäten lässt sich der Rückstand merklich verringern.

⁴ Bei Betrieben des verarbeitenden Gewerbes mit im Allgemeinen 20 und mehr Beschäftigten.

Standortbedingungen in Ostdeutschland verbessert

Karl Brenke
kbrenke@diw.de

Die Verbesserung der Standortbedingungen in Ostdeutschland ist weiter vorangekommen. Das bestätigen die Ergebnisse einer im Sommer 2000 vom DIW Berlin durchgeführten Umfrage in der ostdeutschen Industrie. Als ein Standortvorteil werden inzwischen die Lohnkosten angesehen, da die Lohnsteigerungen in den vergangenen Jahren deutlich hinter den Produktivitätszuwächsen zurückblieben. Dazu hat auch die Abkehr von den Flächentarifverträgen beigetragen. Schlechter geworden ist dagegen nach Auskunft der Unternehmen das Angebot an Fachkräften. Das Problem, Fachkräfte zu finden, besteht indes vor allem bei Unternehmen, die nur bereit oder in der Lage sind, weniger als die Tariflöhne zu zahlen. Nach wie vor gelten die Preise für Energie sowie die Höhe der kommunalen Abgaben und Gebühren als Standortnachteile. Auf's Ganze gesehen wird allerdings von den Unternehmen die Standortqualität der neuen Bundesländer als günstig bewertet, und das Urteil fiel besser aus als in vorhergehenden Erhebungen.

Zu Beginn der wirtschaftlichen Umstrukturierung waren Unternehmen in Ostdeutschland mit erheblichen Standortnachteilen konfrontiert. Es mussten hohe Subventionen gewährt werden, um Neuan-siedlungen und Existenzgründungen anzuschieben. Im Zuge der Investitionen in den Ausbau und die Erneuerung der Infrastruktur haben sich die Defizite inzwischen stark abgeschwächt. Völlig beseitigt sind sie aber noch nicht.¹

Um Hinweise zur Standortqualität in den neuen Bundesländern zu erhalten, hat das DIW Berlin bei seinen regelmäßigen Erhebungen im Rahmen der Berichterstattung über die „Gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland“ die Unternehmen auch danach befragt, welche Standortfaktoren für sie wichtig sind und wie sie die Bedingungen an ihrem Standort beurteilen.²

Lohnkosten

Das Lohnniveau zählt noch immer zu den wichtigsten Standortfaktoren. Das gilt vor allem für die Betriebe, die den größten Teil ihrer Produktion auf den Märkten außerhalb Ostdeutschlands absetzen. Sie sind in besonderem Maße der überregionalen Konkurrenz ausgesetzt, und für den Erfolg im Wettbewerb stellt das Lohnniveau am jeweiligen Standort eine wichtige Größe dar.

Anfang der 90er Jahre wurde der rasante Anstieg der Löhne und Gehälter noch von drei Vierteln der Unternehmen als *das* gravierende Problem angesehen.³ In der Folgezeit ließ die Kritik immer mehr nach. Den Befragungsergebnissen vom Frühjahr 1995 zufolge hatten sich andere Probleme wie Ka-

pitalmangel oder die schlechte Zahlungsmoral der Kunden in den Vordergrund geschoben.⁴ Auf die Frage, ob das Lohnniveau in der Industrie der neuen Bundesländer als Standortvorteil oder als Standort-nachteil einzuschätzen sei, gingen bei jener Umfrage die Meinungen auseinander. Die meisten Unternehmen stuften damals die Höhe der Löhne als „zufriedenstellend“ ein.⁵ Bei der Umfrage vom Jahr 2000 überwiegt nun die Zahl der Unternehmen, die das Lohnniveau als Standortvorteil ansehen, deutlich. Dazu hat offenkundig die sinkende Bedeutung von Flächentarifverträgen geführt. So sehen Unternehmen, die nicht an einen Flächentarifvertrag oder eine andere mit den Gewerkschaften geschlossene Vereinbarung zur Entlohnung ihrer Beschäftigten gebunden sind, das Lohnniveau signifikant häufiger als einen Standortvorteil an als Unternehmen, die der kollektiven Lohnfindung unterliegen.

Besonders häufig wird das ostdeutsche Lohnniveau unter den Betrieben im Besitz eines westdeutschen oder eines ausländischen Unternehmens als ein Vorteil empfunden – also von Betrieben eines Unternehmensverbundes, zu dem auch außerhalb Ost-

Lohnkosten nunmehr überwiegend als Standortvorteil eingestuft

1 Vgl. u. a.: Zum infrastrukturellen Nachholbedarf in Ostdeutschland. Bearb.: Dieter Vesper. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 20/2001.

2 Zur Auswahl und Repräsentativität vgl.: Ostdeutsche Industrie gewinnt an Boden. Ergebnisse einer Umfrage. In diesem Wochenbericht.

3 Vgl. u. a.: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Sechster Bericht. Bearb.: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Institut für Weltwirtschaft. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 39/1992, S. 473 f.

4 Vgl.: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. Dreizehnter Bericht. Bearb.: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 27-28/1995, S. 479 ff.

5 Vgl.: Wie die ostdeutsche Industrie ihre Standortbedingungen sieht. Ergebnisse einer Umfrage. Bearb.: Karl Brenke. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 15/1996, S. 241 f.

Tabelle 1

Standortbewertung ostdeutscher Industrieunternehmen nach Eigentumsstatus im Jahr 2000

Standortfaktor	Bedeutung des jeweiligen Standortfaktors				Bewertung des jeweiligen Standortfaktors			
	Alle Unternehmen	davon:			Alle Unternehmen	davon:		
		eigenständige Unternehmen	Unternehmen im Besitz westdeutscher Unternehmen	Unternehmen im Besitz ausländischer Unternehmen		eigenständige Unternehmen	Unternehmen im Besitz westdeutscher Unternehmen	Unternehmen im Besitz ausländischer Unternehmen
	...% der Unternehmen sehen den jeweiligen Standortfaktor als sehr wichtig an				Index ¹ : 10 = gut, 0 = zufriedenstellend, -10 = schlecht			
Kundennähe	56	57	54	42	4,6	4,5	5,1	5,9
Lohnkosten	56	55	61	59	3,6	2,1	4,4	3,8
Angebot an qualifizierten Arbeitskräften	55	53	59	66	-0,6	-1,4	1,0	3,8
Fördermittel	44	45	41	42	3,1	3,1	2,7	4,5
Autobahnanschluss	43	41	48	54	2,3	2,3	2,4	3,8
Energiekosten	38	37	40	44	-4,0	-4,1	-4,2	-3,7
Dienstleistungen der örtlichen Banken	29	33	17	23	1,3	1,3	1,4	2,1
Lieferantennähe	29	29	28	33	3,8	3,8	3,5	5,0
Unterstützung durch die Landesregierung	23	23	20	26	0,8	-1,9	2,4	1,3
Unterstützung durch IHK	20	21	15	14	1,6	1,4	2,0	4,7
Unterstützung durch Wirtschaftsförderungsges.	21	22	17	21	1,9	1,6	3,1	4,6
Kommunale Abgaben	20	20	18	21	-4,5	-4,6	-3,6	-4,8
Qualität der kommunalen Verwaltung	20	20	22	15	-0,4	-1,0	1,1	2,2
Image der Stadt oder Region	22	23	17	26	2,9	-2,7	3,1	4,6
Angebot an Gewerbeflächen	18	18	18	19	5,3	5,0	6,5	6,8
Gewerbemieten	15	16	9	11	0,1	0,1	-0,2	0,0
Grundstückspreise	14	14	13	12	2,5	2,3	3,2	4,0
Nähe zu Hoch- und Fachhochschulen	17	17	15	17	6,2	6,1	6,4	8,2
Nähe zu Forschungseinrichtungen	11	12	9	12	5,2	5,2	5,8	5,0
Wohnungen und Wohnumfeld	9	10	7	5	2,9	2,8	3,0	-
Öffentlicher Nahverkehr	9	9	8	5	1,3	1,5	0,8	-
Luftverkehrsverbindungen	9	7	10	21	0,4	0,8	0,0	0,4
Bildungseinrichtungen, medizinische Versorgung	9	9	9	12	3,0	2,8	3,0	7,7
Überregionale Bahnverbindungen	7	6	9	14	-0,5	-0,2	-1,5	-0,5
Kulturelles Angebot	7	7	7	8	1,9	2,0	1,7	-
Naherholungsmöglichkeit	7	7	6	9	4,4	4,3	4,8	-

¹ Arithmetisches Mittel der Bewertungen.

Quelle: Unternehmensbefragung des DIW Berlin vom Sommer 2000.

deutschlands gelegene Betriebsstätten gehören. Offenbar werden dort meist höhere Löhne gezahlt als in den ostdeutschen Zweigbetrieben. Und besonders sind es Unternehmen mit überregionalem Absatz, die die Höhe der Löhne als günstige Rahmenbedingung einstufen.

Nähe zu Kunden und Lieferanten

Nach wie vor ist auch die Nähe zu den Kunden für die meisten Unternehmen ein wichtiger Standortfaktor. Allerdings war bei der Umfrage vom Jahr 2000 der Anteil der Unternehmen, die der Kundennähe eine große Bedeutung einräumten, geringer als früher. Hierin spiegelt sich, dass die ostdeutsche Industrie in den letzten Jahren zunehmend auf den überregionalen Märkten Tritt gefasst hat.

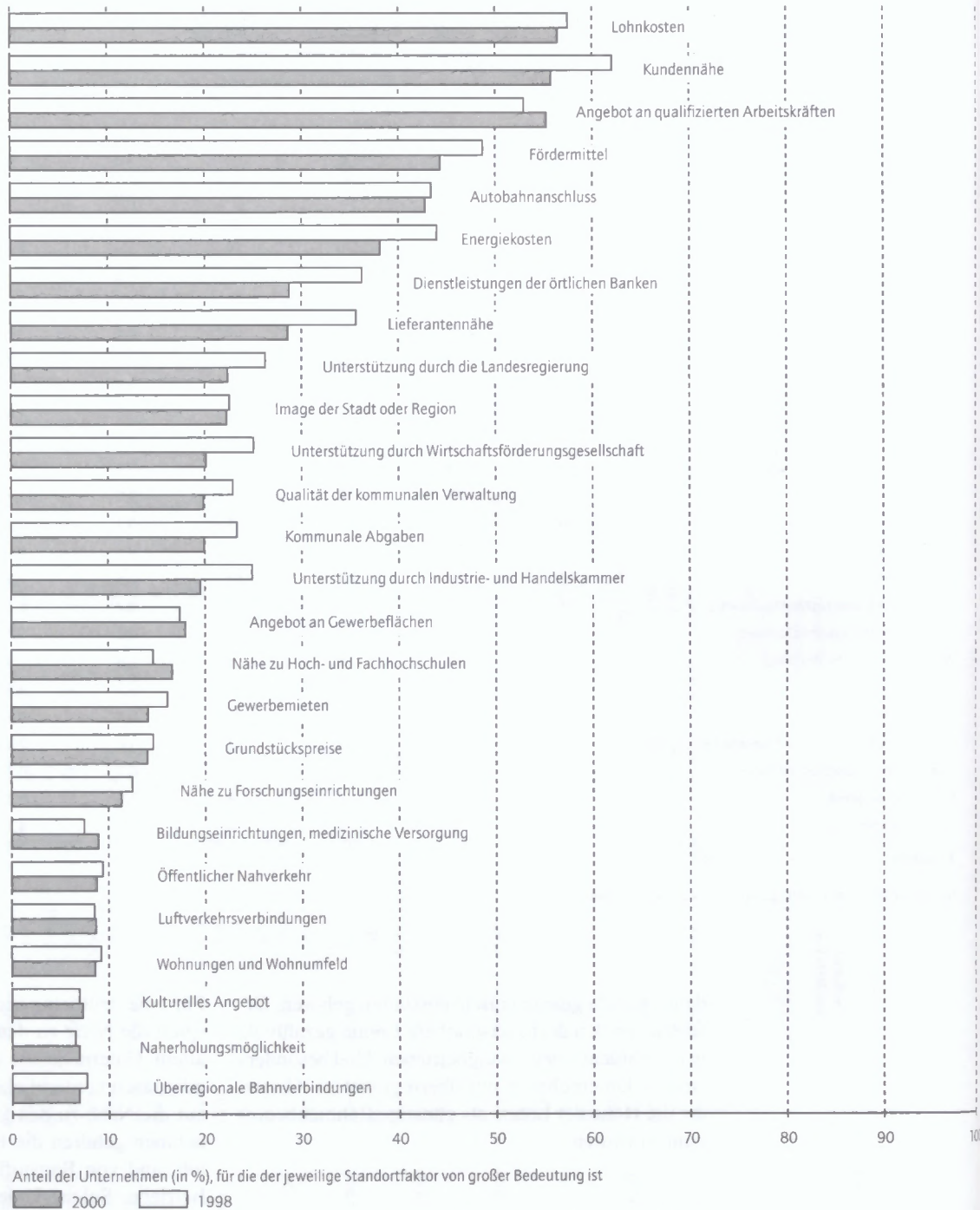
Für eine deutlich geringere Zahl der Unternehmen spielt die Nähe zu den Zulieferern eine Rolle. Vor allem Unternehmen, die transportkostenintensive oder rasch verderbliche Güter beziehen, legen Wert auf die Nähe zu den Lieferanten; zu diesen Unternehmen gehören die Hersteller von Nahrungsmitteln und von Baustoffen sowie holzverarbeitende Betriebe. Solche Unternehmen verfügen offenbar meist über ein hinreichendes Vorleistungsangebot vor Ort, denn der Standortfaktor Lieferantennähe wird von ihnen mehrheitlich als „gut“ eingestuft.

Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften

Einen recht großen Stellenwert hat das Angebot an Fachkräften auf dem regionalen Arbeitsmarkt –

Abbildung 1

Bedeutung ausgewählter Standortfaktoren für die ostdeutschen Industrieunternehmen 1998 und 2000



Quelle: Unternehmensbefragungen des DIW Berlin vom Frühjahr 1998 und Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

Tabelle 2

Standortbewertung ostdeutscher Industrieunternehmen nach Absatzgebieten im Jahre 2000

Standortfaktor	Bedeutung des jeweiligen Standortfaktors				Bewertung des jeweiligen Standortfaktors			
	Alle Unternehmen	davon:			Alle Unternehmen	davon:		
		Unternehmen, von deren Umsatz ... entfallen		Übrige Unternehmen		Unternehmen, von deren Umsatz ... entfallen		Übrige Unternehmen
		75 % und mehr auf Ost-deutschland	66 % und mehr auf Gebiete außerhalb Ost-deutschlands			75 % und mehr auf Ost-deutschland	66 % und mehr auf Gebiete außerhalb Ost-deutschlands	
	...% der Unternehmen sehen den jeweiligen Standortfaktor als sehr wichtig an				Index ¹ : 10 = gut, 0 = zufriedenstellend, -10 = schlecht			
Kundennähe	56	83	30	56	4,6	6,0	1,3	4,6
Lohnkosten	56	47	65	56	3,6	2,1	4,4	3,8
Angebot an qualifizierten Arbeitskräften	55	43	67	54	-0,6	-0,8	-0,6	-0,4
Fördermittel	44	34	52	47	3,1	0,4	4,6	3,2
Autobahnanschluss	43	37	49	43	2,3	2,7	2,0	2,4
Energiekosten	38	36	42	37	-4,0	-4,1	-4,2	-3,7
Dienstleistungen der örtlichen Banken	29	27	32	28	1,3	1,2	1,7	1,0
Lieferantennähe	29	33	24	30	3,8	4,2	3,0	4,0
Unterstützung durch die Landesregierung	23	18	25	25	0,8	-1,9	2,3	1,3
Unterstützung durch IHK	20	19	19	21	1,6	0,0	2,9	1,9
Unterstützung durch Wirtschaftsförderungsges.	21	17	23	22	1,9	-1,9	3,8	2,8
Kommunale Abgaben	20	20	20	20	-4,5	-4,5	-4,1	-4,9
Qualität der kommunalen Verwaltung	20	20	21	20	-0,4	-2,5	1,3	0,0
Image der Stadt oder Region	22	24	20	22	2,9	1,8	3,0	3,9
Angebot an Gewerbeflächen	18	15	22	17	5,3	4,8	5,6	5,5
Gewerbemieten	15	16	13	14	0,1	-1,6	2,1	0,2
Grundstückspreise	14	11	16	15	2,5	0,1	4,1	2,6
Nähe zu Hoch- und Fachhochschulen	17	10	23	17	6,2	5,9	6,6	5,7
Nähe zu Forschungseinrichtungen	11	6	17	11	5,2	4,9	5,8	4,3
Wohnungen und Wohnumfeld	9	10	9	8	2,9	3,4	2,2	3,1
Öffentlicher Nahverkehr	9	8	9	9	1,3	2,7	0,6	0,7
Luftverkehrsverbindungen	9	4	14	7	0,4	0,6	-0,4	1,8
Bildungseinrichtungen, medizinische Versorgung	9	7	9	11	3,0	2,6	3,6	2,8
Überregionale Bahnverbindungen	7	4	10	6	-0,5	-0,2	-1,5	-0,6
Kulturelles Angebot	7	7	7	8	1,9	1,9	2,5	1,4
Naherholungsmöglichkeit	7	8	7	6	4,4	5,5	3,5	4,1

¹ Arithmetisches Mittel der Bewertungen.

Quelle: Unternehmensbefragung des DIW Berlin vom Sommer 2000.

DIW Berlin 2002

reichlich die Hälfte der Unternehmen sieht es als eine wichtige Standortbedingung an. Seit Mitte der 90er Jahre hat dieser Faktor an Bedeutung gewonnen. Wurde noch in früheren Umfragen das Arbeitskräfteangebot in Ostdeutschland von den Unternehmen im Schnitt positiv eingestuft, überwogen bei der Umfrage vom Sommer 2000 erstmals leicht die negativen Urteile. Das ist im Wesentlichen bei den eigenständigen Unternehmen der Fall; von den Betrieben im Besitz westdeutscher Unternehmen und vor allem von den Betrieben ausländischer Gesellschaften wird dagegen das Fachkräfteangebot in den neuen Bundesländern im Schnitt als vorteilhaft eingestuft.

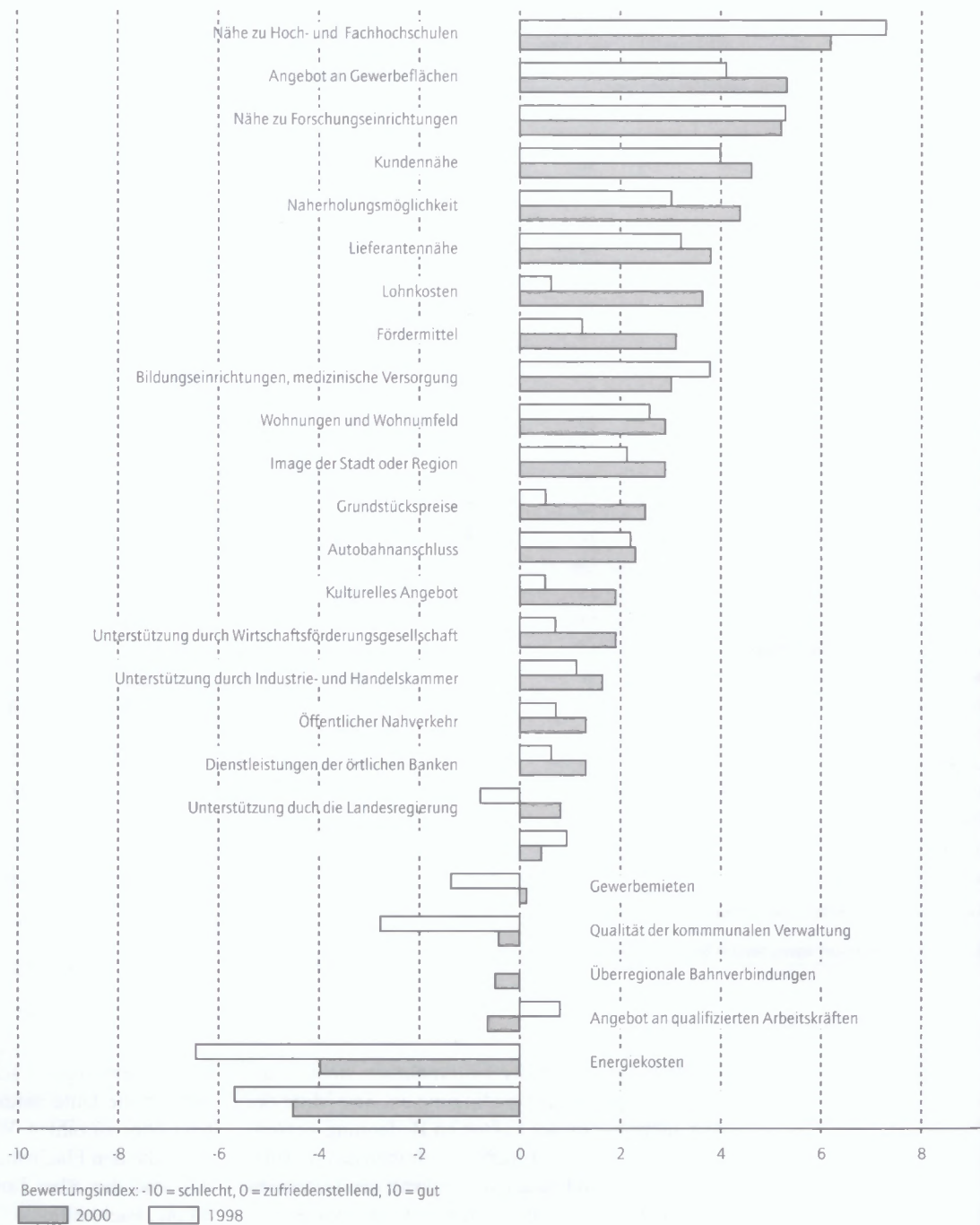
Um die benötigten Fachkräfte einstellen zu können, müssen die Unternehmen bereit sein, die geforderten Löhne zu zahlen. Wohl deshalb haben Unternehmen, die den Flächentarifverträgen unterliegen, sowie jene, die „über Tarif“ entlohnen, geringere Probleme, Fachkräfte zu finden.⁶

⁶ Von denjenigen Unternehmen, die sich an einem mit den Gewerkschaften geschlossenen Tarifvertrag halten, sehen 40 % das Fachkräfteangebot als Standortvorteil an, und ein Viertel stuft es als unzureichend ein. Unter den Unternehmen, die nicht der kollektiven Lohnfindung unterliegen, zeigt sich eine entgegengesetzte Verteilung.

Fachkräfteangebot knapper geworden

Abbildung 2

Bewertung der Standortbedingungen durch die ostdeutschen Industrieunternehmen 1998 und 2000



Quelle: Unternehmensbefragungen des DIW Berlin vom Frühjahr 1998 und Sommer 2000.

DIW Berlin 20

Subventionen

Der wirtschaftliche Neuaufbau in den neuen Bundesländern wurde durch eine massive Subventionierung der Unternehmen unterstützt. Angesichts der deutlichen Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition könnte angenommen werden, dass die Fördermittel für die Unternehmen stark an Bedeutung verlieren. Das ist aber nicht der Fall. Im Frühjahr 1998 sah die Hälfte der Unternehmen die Wirtschaftsförderung als einen sehr wichtigen Standortfaktor an. Im Sommer 2000 waren es immer noch 44 %. Vor allem den überregional tätigen Unternehmen ist die Förderung wichtig und willkommen. Unter den auf den lokalen Markt orientierten und meist kleinen Unternehmen fällt das Urteil über die Förderung nicht so positiv aus. Das wird auch daran liegen, dass viele dieser Unternehmen die Voraussetzungen für die Förderung nicht erfüllen.

Bemerkenswert ist, dass nach den Umfragedaten kein Zusammenhang zwischen der Selbsteinschätzung der Unternehmen im Hinblick auf ihre Position im Wettbewerb und der Bedeutung von Subventionen als Standortfaktor besteht. Unternehmen, die ihre Wettbewerbsposition für besser halten als die der Konkurrenz, sehen Fördermittel ebenso oft als wichtig an wie jene Unternehmen, die angaben, im Wettbewerb hinterherzuhinken. Dieser Befund legt die Vermutung nahe, dass in Ostdeutschland nicht wenige Unternehmen gefördert werden, die gar keiner Unterstützung mehr bedürfen.

Verkehrsanbindung

Ebenfalls weit oben auf der Rangskala der für die ostdeutschen Industrieunternehmen wichtigen Standortfaktoren rangiert die Verkehrsinfrastruktur. Hier geht es vor allem um den Zugang zu Autobahnen. Andere in der Umfrage thematisierte Verkehrsanbindungen wie der öffentliche Nahverkehr, der überregionale Schienenverkehr oder der Luftverkehr sind nur für eine kleine Minderheit der Unternehmen wichtige Standortbedingungen. Vor allem die Betriebe im Besitz ausländischer Unternehmen legen auf gute überregionale Verkehrsanbindungen Wert – wohl deshalb, weil sie besonders stark auf überregionalen Märkten agieren und weil bei ihnen recht häufig Fernreisen zu anderen Teilen ihres Unternehmensverbundes anfallen.

Die Autobahnanbindung und der öffentliche Nahverkehr werden von der Mehrzahl der Unternehmen als günstig beurteilt. Allerdings kritisieren viele Unternehmen, insbesondere in ländlichen Gebieten, dass die Bundes- und Landesstraßen überlastet sind. Beim Flugverkehrsanschluss halten sich positive und negative Einschätzungen die Waage, und hin-

sichtlich der überregionalen Bahnverbindungen überwiegen die negativen Bewertungen.

Energiekosten, kommunale Gebühren

Für reichlich ein Drittel der ostdeutschen Industrieunternehmen stellten im Jahr 2000 die Energiekosten eine wichtige Standortbedingung dar. Weiterhin wurden Energiekosten überwiegend als ein Standortnachteil empfunden. Tatsächlich dürften sie in den neuen Bundesländern immer noch über denen in den alten Bundesländern liegen. Belegen lässt sich das für die Stromkosten: Mitte 1999 lag der Durchschnittsstrompreis für Sondervertragskunden in den neuen Bundesländern um 11 % über dem in den alten Bundesländern.⁷

Die kommunalen Abgaben und Gebühren, die ein Fünftel der Unternehmen als wichtig einstuft, werden – wie in der Vergangenheit – ebenfalls überwiegend als zu hoch angesehen. Zu den kommunalen Gebühren zählen etwa die Kosten für die Wasserversorgung, die Kanalgebühren oder die Abfallentsorgung. Wie bei der Stromversorgung schlägt zu Buche, dass nach der Wende für diese Aufgaben neue Anlagen errichtet werden mussten und sich die hohen Investitionen (qua Abschreibungen) in den Preisen niederschlugen. In nicht wenigen Regionen waren zu Beginn der 90er Jahre überdimensionierte Anlagen errichtet worden.

Lokale Beratungsangebote

Im Vergleich zu der Erhebung von 1998 hat der Anteil der Unternehmen abgenommen, die der Unterstützung durch die Landesregierung, durch die Kammern, durch die Wirtschaftsförderungsgesellschaft oder durch die kommunalen Behörden einen hohen Stellenwert einräumen. Möglicherweise empfinden viele Unternehmen, deren Wettbewerbsfähigkeit inzwischen gestiegen ist, die Unterstützung dieser Einrichtungen als nicht mehr so wichtig wie früher.

Die Kammern und die Wirtschaftsförderungsgesellschaften werden im Durchschnitt positiv beurteilt; gleichwohl sind viele Industrieunternehmen mit deren Arbeit unzufrieden. Noch weiter auseinander gehen die Meinungen über die Tätigkeit der Landesregierung und die der kommunalen Verwaltung. Während größere Betriebe in westdeutschem oder ausländischem Besitz mit diesen staatlichen Stellen

Auch wettbewerbsstarke Unternehmen an Subventionen orientiert

Vor allem Autobahnanschluss wichtig

⁷ Vgl.: Bundesverband der Energie-Abnehmer e. V.: Bundesstrompreisvergleich II/1999 für Sondervertragspartner elektrischer Energie. Stichtag 1.7.1999 (als Manuskript veröffentlicht).

überwiegend zufrieden sind, fühlen sich mittelständische Unternehmen von der Landespolitik und den kommunalen Behörden häufig benachteiligt. Das gilt für die Vergabe öffentlicher Aufträge, die Bewilligung von Fördermitteln, behördliche Auflagen sowie für Genehmigungsverfahren. Insgesamt hat die Kritik an den öffentlichen Verwaltungen allerdings deutlich nachgelassen.

Nähe zu Hochschulen und anderen Forschungseinrichtungen

Wenn eine Region gut mit Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen ausgestattet ist, kann das für ansässige Unternehmen von erheblichem Vorteil sein. Durch eine Kooperation mit den Forschungsstellen können Produkte und Produktionsverfahren entwickelt oder verbessert werden, und durch die Ausbildungsleistungen der Hochschulen wird das Angebot an akademisch ausgebildeten Arbeitskräften auf dem regionalen Arbeitsmarkt deutlich erhöht. Der Umfrage des Jahres 2000 zufolge räumt allerdings weniger als ein Fünftel der ostdeutschen Industrieunternehmen der Nähe zu Forschungseinrichtungen einen hohen Stellenwert ein; bei überregional agierenden Unternehmen ist dieser Anteil deutlich höher. Sie stellen ihren Standorten ein sehr gutes Zeugnis aus. Zu berücksichtigen ist freilich, dass Unternehmen, die großen Wert auf die Nähe zu Forschungsinstituten und akademischen Ausbildungsstätten legen, sich meist von vornherein in deren Nähe angesiedelt haben dürfen.

Grundstückspreise und Gewerbemieten

Für jeweils etwa ein Sechstel der Unternehmen waren im Sommer 2000 die Gewerbemieten bzw. die Grundstückspreise wichtige Standortfaktoren. Gewerbemieten sind vergleichsweise häufig bei den kleinen, eigenständigen Unternehmen ein Thema.

Bei den Mieten für Gewerberäume halten sich positive und negative Beurteilungen die Waage. Dagegen wird das Angebot an Gewerbeflächen von den meisten Unternehmen als ein Standortvorteil Ostdeutschlands angesehen. In den früheren Umfragen fielen die Beurteilungen über die Preise für Gewerbeimmobilien wesentlich ungünstiger aus. Durch die Erschließung zahlreicher Gewerbegebiete und

die Errichtung gewerblich nutzbarer Gebäude hat sich offensichtlich die Lage auf dem Markt für Gewerbeimmobilien stark entspannt.

Fazit

Alles in allem sind die ostdeutschen Industrieunternehmen mit ihren Standortbedingungen inzwischen größtenteils zufrieden. Stark kritisiert werden lediglich noch die Energiepreise und die kommunalen Gebühren.

Wichtige Standortbedingungen, die früher als nachteilig angesehen wurden, werden mittlerweile überwiegend positiv bewertet. Das gilt insbesondere für die Lohnkosten. Nach den kräftigen Anhebungen der Löhne zu Beginn der Umstrukturierung sind die Zuwächse bei den Lohnkosten in allen Jahren seit 1992 weit hinter den Produktivitätssteigerungen zurückgeblieben.

Knapper geworden ist im Laufe der letzten Jahre das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften. Vielen Betrieben fällt es inzwischen offenbar schwer, die benötigten Fachkräfte zu finden. Im Zuge der kräftigen Produktionssteigerungen der ostdeutschen Industrie hat zwar auch die Nachfrage nach Arbeitskräften zugenommen, doch ist, wie die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit zeigt, das Arbeitsangebot generell alles andere als knapp. Arbeitskräftemangel kann es deshalb nur auf Teilarbeitsmärkten geben – bei bestimmten Qualifikationen sowie in bestimmten Regionen. Soweit es sich dabei um Qualifikationen handelt, die durch eine betriebliche Ausbildung erworben werden können, haben sich die Unternehmen den Fachkräftemangel selbst zuzuschreiben.

Wenn das Angebot knapper wird, werden sich qualifizierte Arbeitskräfte nur finden lassen, wenn ihnen marktgerechte Löhne geboten werden. Das ist aber offenbar häufig nicht der Fall, denn Schwierigkeiten, die benötigten Fachkräfte zu finden, werden vor allem von denjenigen Unternehmen gemeldet, die ihren Beschäftigten geringere als die tarifvertraglich vereinbarten Löhne zahlen. Auf jeden Fall müssen die Unternehmen ihre Ausbildungsleistungen steigern. Dies ist vor allem wegen der demographischen Entwicklung geboten, denn infolge des Geburtenknicks Anfang der 90er Jahre wird von 2005 an die Zahl der Jugendlichen und mithin die Bewerber um Lehrstellen drastisch zurückgehen.

Grundstücksmarkt entspannt

Hinweis in eigener Sache

Das DIW Berlin hat im Jahre 2000 sein Erscheinungsbild verändert und anlässlich seiner 75-Jahr-Feier auf der Website präsentiert. Im Zuge des Corporate Design werden nun auch die Publikationen des DIW Berlin diesem neuen Bild angepasst.

Als ständiger Leser des Wochenberichts ist Ihnen sicherlich aufgefallen, dass dies mit der ersten Ausgabe dieses Jahres realisiert worden ist. Bei der Umsetzung des neuen Layouts gab es unvorhergesehene drucktechnische Schwierigkeiten, von denen vornehmlich die Abbildungen betroffen waren. Leider haben wir dies erst bemerkt, nachdem ein großer Teil der Auflage bereits ausgeliefert worden war. Wir haben deshalb beschlossen, diese Ausgabe noch einmal drucken zu lassen. Auch wenn das Ergebnis immer noch nicht ganz unseren Vorstellungen entspricht, legen wir die Neuauflage dem aktuellen Bericht bei.

Jene Leser, die erst jetzt den Wochenbericht Nr. 1-2 erhalten, bitten wir wegen der Verzögerung um Verständnis.



Hier ein weiteres Beispiel des
Corporate Design: der neue
Eingangsbereich des DIW Berlin

Impressum

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Dr. Gustav A. Horn
Dr. Kurt Hornschild
Wolfram Schrettl, Ph. D.
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Dr. Hans-Joachim Ziesing

Redaktion

Kurt Geppert
Dörte Höppner
Jochen Schmidt
Dieter Teichmann

Pressestelle

Dörte Höppner
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Verlag

Verlag Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9
12165 Berlin
Tel. +49-30-790 00 60

Bezugspreis

Jahrgang Euro 108,-/sFR 182,-
Einzelnummer Euro 10,-/sFR 18,-
Zuzüglich Versandkosten

ISSN 0012-1304

Bestellung unter www.diw.de

Druck

Druckerei Conrad GmbH
Oranienburger Str. 172
13437 Berlin

Deutschland**Ausgewählte saisonbereinigte Konjunkturindikatoren¹**

		Auftragseingang (Volumen) ²																	
		Arbeitslose		Offene Stellen		Verarbeitendes Gewerbe						Vorleistungsgüter- produzenten		Investitionsgüter- produzenten		Gebrauchsgüter- produzenten		Verbrauchsgüter- produzenten	
						Insgesamt		Inland		Ausland									
		in 1 000				1995 = 100													
		mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.
1999	J	4 114		443		108,9		101,3		122,5		106,1		115,1		94,4		100,3	
	F	4 110	4 112	447	444	107,6	108,1	99,2	100,3	122,7	122,0	103,5	105,2	115,2	114,6	92,8	93,1	98,4	99,3
	M	4 091		452		107,9		100,6		120,9		106,0		113,5		91,9		99,2	
	A	4 094		450		110,5		101,4		126,8		107,4		117,1		94,8		102,1	
	M	4 110	4 101	446	449	108,1	109,9	99,3	101,1	123,8	125,8	104,7	106,7	115,0	117,1	92,5	94,9	99,6	99,8
	J	4 109		447		111,2		102,5		126,8		107,8		119,1		97,2		97,8	
	J	4 102		453		112,7		102,7		130,7		110,4		119,6		96,2		100,5	
	A	4 098	4 101	458	456	116,3	115,0	104,9	103,9	136,8	134,8	111,7	111,5	126,4	123,7	97,4	97,3	100,6	99,9
	S	4 096		465		116,0		104,3		137,0		112,4		125,2		98,3		98,7	
	O	4 086		473		116,9		106,6		135,4		114,0		125,4		98,7		100,5	
	N	4 057	4 066	479	476	118,8	117,3	106,8	106,2	140,5	137,3	116,4	115,4	126,9	125,0	100,5	99,2	102,5	100,5
	D	4 012		486		116,3		105,3		136,1		115,9		122,7		98,4		98,5	
2000	J	3 987		487		118,6		105,7		141,9		114,8		128,9		98,8		98,8	
	F	3 959	3 976	490	489	122,5	121,7	109,1	107,6	146,6	147,3	119,3	117,9	132,6	132,5	102,3	101,5	101,0	100,0
	M	3 952		492		124,1		107,9		153,3		119,7		136,0		103,5		100,4	
	A	3 934		503		125,0		110,3		151,5		119,7		138,1		103,3		99,3	
	M	3 899	3 916	516	509	126,5	126,1	111,8	111,2	152,9	153,0	122,4	121,2	138,7	139,2	103,7	102,8	101,0	100,7
	J	3 880		521		126,9		111,6		154,6		121,4		140,6		101,5		101,9	
	J	3 864		526		126,6		110,6		155,6		120,9		140,5		102,9		100,9	
	A	3 847	3 854	528	527	125,8	126,5	109,7	110,2	154,9	155,9	121,1	121,3	138,2	139,6	103,5	103,2	101,4	102,2
	S	3 824		531		127,2		110,4		157,3		121,9		139,9		103,3		104,5	
	O	3 802		532		128,7		110,2		161,9		121,4		144,1		104,4		102,8	
	N	3 795	3 802	534	533	128,3	129,9	110,8	111,5	159,8	163,1	119,7	121,0	145,2	147,2	103,8	104,6	100,9	103,0
	D	3 791		534		132,8		113,5		167,6		121,8		152,4		105,7		105,5	
2001	J	3 797		532		129,2		111,6		160,7		121,6		144,6		105,6		103,8	
	F	3 803	3 800	534	534	127,0	127,2	109,8	110,7	158,1	157,0	118,7	119,1	143,1	143,0	102,8	103,4	102,7	103,0
	M	3 807		534		125,4		110,6		152,1		117,0		141,3		101,8		102,5	
	A	3 811		524		123,0		107,0		151,6		116,5		136,1		101,1		103,0	
	M	3 829	3 822	510	518	125,1	123,6	106,9	106,0	158,1	155,3	116,5	116,1	140,9	137,8	102,6	102,0	103,5	103,6
	J	3 845		504		122,7		104,1		156,1		115,2		136,3		102,3		104,3	
	J	3 856		496		121,9		105,6		151,4		113,7		136,0		101,8		104,0	
	A	3 860	3 860	493	495	121,2	120,7	106,0	105,2	148,6	148,5	113,0	112,4	135,3	134,9	101,2	100,8	102,8	102,2
	S	3 888		490		119,0		104,2		145,7		110,6		133,6		99,4		99,6	
	O	3 920		483		117,5		102,8		144,1		110,8		129,3		99,0		103,0	
	N	3 940	3 926	474	479	117,0		101,3		145,2		109,7		129,2		96,6		103,7	
	D	3 948		468															

¹ Saisonbereinigt nach dem Berliner Verfahren (BV4). Dieses Verfahren hat die Eigenschaft, dass sich beim Hinzufügen eines neuen Wertes davor liegende saisonbereinigte Werte in der Zeitreihe auch dann ändern können, wenn deren Ursprungswert unverändert geblieben ist. Die Vierteljahreswerte wurden aus den saisonbereinigten Monatswerte errechnet.

² Außerdem arbeitstäglich bereinigt.

Deutschlandnoch: Ausgewählte saisonbereinigte Konjunkturindikatoren¹

		Beschäftigte im Bergbau und im verarbeitenden Gewerbe	Produktion²										Umsätze des Einzelhandes		Außenhandel (Spezialhandel)²				
			Verarbeitendes Gewerbe		Investitionsgüter- produzenten		Gebrauchsgüter- produzenten		Verbrauchsgüter- produzenten		Bauhaupt- gewerbe				Ausfuhr		Einfuhr		
			in 1 000		1995 = 100										1995 = 100		Mrd. DM		
		mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.
1999	J	6 407		109,9		115,8		99,6		102,7		89,1		100,1		78,7		66,8	
	F	6 401	6 402	108,4	109,2	115,0	115,2	96,9	98,4	102,4	102,9	82,4	86,4	99,1	100,7	79,3	236,8	69,6	205,3
	M	6 393		109,2		114,7		98,7		103,5		87,8		103,1		78,7		68,9	
	A	6 372		111,3		118,6		99,9		103,4		89,8		99,3		80,9		70,1	
	M	6 366	6 372	108,0	110,1	114,0	117,0	96,0	99,5	101,9	102,6	85,0	87,9	97,6	99,6	79,2	241,4	71,3	211,9
	J	6 362		111,1		118,5		102,5		102,4		88,8		102,0		81,3		70,5	
	J	6 356		110,9		117,3		100,0		103,5		87,7		101,7		83,2		72,2	
	A	6 354	6 356	112,6	112,1	120,2	118,9	103,7	102,0	103,8	103,8	87,8	88,0	100,3	100,6	84,0	252,5	74,1	220,6
	S	6 355		112,8		119,2		102,5		104,0		88,3		99,8		85,2		74,3	
	O	6 354		113,2		120,9		102,4		104,6		88,2		101,9		83,2		73,4	
	N	6 354	6 354	114,1	113,4	121,6	120,4	105,1	103,9	104,9	104,4	86,9	87,2	101,9	102,3	87,9	258,1	75,8	222,9
	D	6 355		112,8		118,8		104,3		103,8		86,4		103,2		87,0		73,7	
2000	J	6 349		114,1		123,2		102,5		103,4		85,8		100,9		89,3		79,7	
	F	6 351	6 352	116,6	115,7	126,0	125,4	106,3	104,1	104,5	104,1	90,5	87,7	105,3	102,5	90,4	273,7	78,8	242,7
	M	6 355		116,6		127,1		103,6		104,3		86,8		101,2		93,9		84,3	
	A	6 365		117,4		127,5		105,0		105,5		85,5		103,5		92,8		82,1	
	M	6 372	6 367	120,6	118,8	132,5	129,9	109,6	105,8	106,6	106,3	88,2	85,7	106,1	103,9	96,7	286,7	86,8	255,2
	J	6 375		118,6		129,6		102,9		106,7		83,4		102,0		97,1		86,3	
	J	6 380		120,0		132,0		107,0		105,8		83,3		101,8		97,1		87,9	
	A	6 383	6 381	119,8	120,3	132,0	133,0	104,5	105,9	105,5	105,8	84,1	83,3	104,6	103,9	98,0	294,7	89,2	267,6
	S	6 384		121,0		135,0		106,1		106,1		82,5		105,3		99,7		90,5	
	O	6 392		121,4		133,9		108,5		106,8		80,8		103,1		105,4		94,3	
	N	6 395	6 393	121,9	122,7	135,5	136,7	105,9	107,4	106,4	106,8	82,7	82,5	104,4	103,4	103,1	313,9	94,7	286,6
	D	6 399		124,8		140,5		107,7		107,3		83,9		102,7		105,4		97,6	
2001	J	6 411		123,2		138,2		110,3		106,5		79,5		106,8		104,4		92,4	
	F	6 413	6 410	122,4	122,7	137,1	137,5	107,6	109,3	106,7	106,5	78,0	77,6	101,9	104,8	105,6	313,5	94,9	276,8
	M	6 413		122,5		137,3		110,2		106,1		75,4		105,7		103,5		89,5	
	A	6 413		120,6		135,0		108,2		104,9		73,8		105,5		106,0		94,9	
	M	6 409	6 410	120,1	120,6	133,8	134,8	106,0	108,1	105,0	104,9	74,3	74,6	105,5	105,9	104,3	315,1	89,4	277,3
	J	6 401		121,3		135,6		110,1		104,9		75,6		106,9		104,8		93,0	
	J	6 394		119,3		133,2		105,1		104,9		76,0		105,8		105,1		90,9	
	A	6 390	6 391	120,1	119,4	134,3	133,6	108,8	105,8	105,5	104,6	75,3	75,0	106,6	105,7	105,7	314,8	88,6	269,5
	S	6 379		118,9		133,3		103,5		103,5		73,7		104,6		104,0		90,0	
	O	6 371		117,8		132,5		100,5		101,7		77,6		105,9		101,6		87,4	
	N			116,5		130,7		101,1		100,5		74,0				99,4		87,1	
	D																		

¹ Saisonbereinigt nach dem Berliner Verfahren (BV4). Dieses Verfahren hat die Eigenschaft, dass sich beim Hinzufügen eines neuen Wertes davor liegende saisonbereinigte Werte in der Zeitreihe auch dann ändern können, wenn deren Ursprungswert unverändert geblieben ist. Die Vierteljahreswerte wurden aus den saisonbereinigten Monatswerten errechnet.

² Außerdem arbeitstäglich bereinigt.