DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

SONDERHEFT 169 · 2000

Heike Belitz, Karl Brenke und Frank Fleischer

Der Beitrag ausländischer Investoren zum Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Bundesländern

DUNCKER & HUMBLOT · BERLIN

https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DEUTSCHES INSTITUT FüR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

gegründet 1925 als INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG von Prof. Dr. Ernst Wagemann

Königin-Luise-Straße 5 · D-14195 Berlin (Dahlem)

VORSTAND

Präsident Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann

Kollegium der Abteilungsleiter

Dr. Gustav-Adolf Horn · Dr. Kurt Hornschild · Prof. Dr. Rolf-Dieter Postlep · Wolfram Schrettl, Ph. D.
Dr. Bernhard Seidel · Dr. Hans-Joachim Ziesing

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Heike Belitz, Karl Brenke und Frank Fleischer

Der Beitrag ausländischer Investoren zum Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Bundesländern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung · Sonderhefte Nr. 169

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der Beitrag ausländischer Investoren zum Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Bundesländern

Von

Heike Belitz, Karl Brenke und Frank Fleischer

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Belitz, Heike:
Der Beitrag ausländischer Investoren zum Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Bundesländern / Heike Belitz ; Karl Brenke ; Frank Fleischer. – Berlin : Duncker und Humblot, 2000
(Sonderheft / Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung ; Nr. 169)
ISBN 3-428-10233-9

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin, Telefon (0 30) 8 97 89-0 – Telefax (0 30) 8 97 89 200

Alle Rechte vorbehalten
© 2000 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0720-7026
ISBN 3-428-10233-9

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vorwort

Dieses Gutachten wurde vom DIW im Rahmen eines Forschungsauftrages des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) erarbeitet. Die Ergebnisse und Interpretationen liegen in alleiniger Verantwortung des Auftragnehmers. Das BMWi hat die Aussagen nicht beeinflußt.

Wir bedanken uns beim Zentrum für Auslandsinvestitionen im BMWi, dem The New German Länder Industrial Investment Council (IIC), den Wirtschaftsfördergesellschaften der neuen Länder, den Landesförderinstituten, der Deutschen Bundesbank und den Landeszentralbanken, dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung bei der Bundesanstalt für Arbeit, den ausländischen Botschaften und Handelskammern in Deutschland sowie den Vertretern der Geschäftsführungen von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung und Sitz in den neuen Bundesländern für die uns zur Verfügung gestellten Informationen, Sonderauswertungen von Datenbeständen sowie die zahlreichen Hinweise und Erfahrungsberichte.

Berlin, Januar 2000

Heike Belitz
Frank Fleischer
Karl Brenke

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inhaltsverzeichnis

1. Problemstellung, Methode und Datenquellen der Untersuchung ... 11
   1.1. Problemstellung ... 11
   1.2. Methoden und Datenquellen ... 14
      1.2.1. Exkurs: Der Begriff der Direktinvestitionen und der Unterschied zu den Investitionen in Sachkapital ... 14
      1.2.2. Bestandsaufnahme und Wirkungen ... 19
      1.2.3. Motive und Standortbewertung ... 20

2. Stand und Probleme des Anpassungsprozesses der ostdeutschen Wirtschaft ... 21

3. Ergebnisse der Privatisierung an ausländische Investoren ... 28
   3.1. Ergebnisse der Privatisierung bis Ende 1994 ... 28
   3.2. Privatisierung nach 1994 ... 33

4. Struktur und Entwicklung des Engagements ausländischer Investoren ... 37
   4.1. Bestandsaufnahme der größeren Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung ... 37
      4.1.1. Methodik ... 37
      4.1.2. Wirtschaftsbereiche und Herkunftsländer ... 38
      4.1.3. Anteil der ausländischen Unternehmen an Beschäftigung und Produktion ... 43
      4.1.4. Umsatzproduktivität ... 46
      4.1.5 Spezialisierungsmuster ausländischer Unternehmen ... 46
      4.1.6. Regionale Verteilung ... 51
      4.1.7. Entwicklungstendenz und Zusammenfassung ... 52
   4.2. Ausländische Unternehmen in der ostdeutschen Industrie ... 55
      4.2.1. Methodik ... 55
      4.2.2. Bedeutung der Unternehmen im Besitz ausländischer Unternehmen ... 59
      4.2.3. Einbindung in die überregionale Arbeitsteilung ... 62
      4.2.4. Investitionen ... 65
      4.2.5. Forschung und Entwicklung ... 68
   4.3. Ausländische Betriebe in allen Wirtschaftsbereichen ... 71
      4.3.1. Methodik ... 71
      4.3.2. Umfang des Engagements und Kenngrößen der Betriebe ... 72
      4.3.3. Wirtschaftsbereiche und Gewicht ... 74
      4.3.4. Forschung und Entwicklung ... 76

5. Motive und Standortbewertung der ausländischen Investoren ... 78
   5.1. Schriftliche Befragung ausländischer Industrieunternehmen ... 78
   5.2. Interviews in ausländischen Unternehmen ... 83
      5.2.1. Auswahl und Merkmale der befragten Unternehmen ... 83
      5.2.2. Motive der Investitionen und Ansatzpunkte zur Investorenwerbung ... 85
      5.2.3. Typisierung der befragten Unternehmen und Wirkungen auf den Standort ... 90
      5.2.4. Bewertung der Standortfaktoren und Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik ... 93
   5.3. Erfahrungen der Gesellschaften zur Wirtschaftsförderung ... 96

6. Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen ... 102

7. Summary ... 108

8. Literaturverzeichnis ... 114

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verzeichnis der Tabellen, Abbildungen und Übersichten

Tabellen:

1.1 Indikatoren der Globalisierung im verarbeitenden Gewerbe ausgewählter Industrieländer als Gastländer im Jahr 1995 ... 12
2.1 Wichtige gesamtwirtschaftliche Größen im Ost-West-Vergleich ... 23
2.2 Verteilung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe auf Betriebsgrößenklassen (in %), 30. Juni 1997 ... 23
2.3 Durchschnittliche Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten je Betrieb im verarbeitenden Gewerbe in Ost- und Westdeutschland ... 24
2.4 Produktionsanteile ausgewählter Produktgruppen im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands ... 25
2.5 Struktur der Bruttowertschöpfung in den neuen und alten Bundesländern 1998 ... 26
2.6 Anteile Ostdeutschlands an Deutschland bei ausgewählten Kenngrößen 1998 ... 27
3.1 Auslandsinvestoren nach Herkunftsländern und ihre Zusagen bei der Privatisierung bis 1994 ... 28
3.2 Privatisierungsergebnisse der Treuhandanstalt (Stand: September 1994) ... 29
3.3 Von ausländischen Investoren übernommene Betriebe der Treuhandanstalt nach Herkunftsland des Investors und Wirtschaftszweig ... 31
3.4 Privatisierungen der Treuhandanstalt durch Verkauf an ausländische Investoren nach Bundesländern ... 35
4.1-1 Kenngrößen von Unternehmen mit unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in den fünf neuen Ländern (ohne Berlin-Ost) nach einzelnen Wirtschaftszweigen der inländischen Investitionsobjekte ... 39
4.1-2 Kenngrößen von Unternehmen mit unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in den fünf neuen Ländern (ohne Berlin-Ost) nach einzelnen Kapitalgeberländern ... 42
4.1-3 Ausländische Unternehmen in den fünf neuen Ländern und in Deutschland insgesamt nach Wirtschaftsbereichen 1997 ... 44
4.1-4 Anteile der ausländischen Unternehmen in den fünf neuen Ländern an den Beschäftigten und dem Umsatz im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands 1997 ... 45
4.1-5 Kenngrößen der ausländischen Unternehmen in den fünf neuen Ländern in Relation zu den ausländischen Unternehmen in Deutschland 1997 ... 47
4.1-6 Umsatzproduktivität ausländischer Unternehmen in Relation zu allen Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands 1997 ... 48
4.1-7 Anteile der Beschäftigten ausländischer Unternehmen in ausgewählten kapital- und forschungsintensiven Branchen des verarbeitenden Gewerbes in den fünf neuen Ländern und im alten Bundesgebiet 1997 ... 51
4.1-8 Regionale Struktur der ausländischen Unternehmen in den fünf neuen Ländern 1997 ... 52
4.1-9 Gewicht der ausländischen Unternehmen in der Wirtschaft der fünf neuen Länder und Berlins 1997 ... 53
4.1-10 Kenngrößen von Unternehmen mit unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in den fünf neuen Ländern 1995 und 1997 ... 54
4.1-11 Entwicklung der Unternehmen in Ostdeutschland in ausgewählten Wirtschaftsbereichen von 1995 bis 1997 ... 55
4.2-1 Unternehmen bzw. Betriebe in der ostdeutschen Industrie nach Beschäftigtengrößenklassen ... 58

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

4.2-2 Unternehmen bzw. Betriebe, die an den DIW-Umfragen 1992 bis 1998 teilgenommen haben ... 59
4.2-3 Eigentumsstruktur der ostdeutschen Industrie ... 60
4.2-4 Größenklassenstruktur der ostdeutschen Industrieunternehmen nach ihrem Eigentumsstatus 1998 ... 61
4.2-5 Private ostdeutsche Industrieunternehmen nach ihrem Eigentumsstatus und ihrer Entstehung 1998 ... 61
4.2-6 Regionale Verteilung der Umsätze der ostdeutschen Industrie 1997 nach dem Eigentumsstatus der Unternehmen ... 62
4.2-7 Ostdeutsche Industrieunternehmen nach Eigentumsstatus, der Art ihrer Geschäftsbeziehungen zum Ausland und dem Sitz ihrer Geschäftspartner 1997 ... 64
4.2-8 Ostdeutsche Industrieunternehmen und die Modernität ihrer Anlagen 1997 ... 69
4.2-9 Ostdeutsche Industrieunternehmen mit und ohne Forschung und Entwicklung 1997 ... 70
4.3-1 Betriebe und Beschäftigte in Ostdeutschland nach den Eigentumsverhältnissen im Jahr 1997 ... 73
4.3-2 Kenngrößen der Betriebe in Ostdeutschland im Jahr 1997 ... 73
4.3-3 Kenngrößen der Betriebe des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland im Jahr 1997 ... 74
4.3-4 Anteile der Beschäftigten nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen in den Betrieben Ostdeutschlands 1997 ... 75
4.3-5 Anteile der Betriebe in ausländischem Mehrheitseigentum an den Beschäftigten, den Umsätzen und den Investitionen aller privaten Betriebe Ostdeutschlands im Jahr 1997 ... 75
4.3-6 Beschäftigte in FuE in den privaten Betrieben in Ostdeutschland im Jahr 1998 ... 77
4.3-7 Durchschnittliche Beschäftigtengröße der Betriebe mit FuE in Ostdeutschland im Jahr 1997 ... 77
5.1 Bewertung der Standortbedingungen durch ostdeutsche Industrieunternehmen nach Eigentumsstatus 1998 ... 79
5.2 Merkmale der 26 vom DIW 1999 befragten Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung ... 84
5.3 Rangfolge und Gewicht der Standortfaktoren in den neuen Ländern für ausländische Investoren und potentielle ausländische Investoren im Jahr 1993 ... 88
5.4 Förderung der Investitionen von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe in ausgewählten neuen Ländern von 1991 bis Mitte 1999 ... 97

Abbildungen:

4.1-1 Spezialisierungsmuster ausländischer Unternehmen in den fünf neuen Ländern im Vergleich zu Deutschland nach Wirtschaftszweigen 1997 ... 49
4.1-2 Spezialisierungsmuster ausländischer Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in den fünf neuen Ländern im Vergleich zu Deutschland nach Branchen 1997 ... 50
4.2-1 Anteil des Umsatzes von Unternehmen in Besitz ausländischer Unternehmen am Umsatz der gesamten ostdeutschen Industrie nach Absatzgebieten 1997 ... 63
4.2-2 Investitionen ausländischer und aller Unternehmen der ostdeutschen Industrie 1991 bis 1998 ... 67

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Übersichten:

1.1 Direktinvestitionsbestände in der Bilanz eines ausländischen Tochterunternehmens 18
3.1 Investitionszusagen ausländischer Investoren – Ergebnisse der Überprüfung der Investitionsverpflichtungen 36

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

1. Problemstellung, Methode und Datenquellen der Untersuchung

1.1. Problemstellung

Im Zuge des Anpassungsprozesses der Wirtschaft hat in den vergangenen Jahren in den neuen Ländern ein tief greifender Strukturwandel stattgefunden, der von der Wirtschaftspolitik begleitet wurde. Die beiden Teile Deutschlands bilden jedoch auch nach fast zehn Jahren noch keine wirtschaftliche Einheit. Die Verringerung des Leistungsgefälles bleibt deshalb eine zentrale Aufgabe. Dafür entscheidend ist, dass sich in Ostdeutschland private Investoren engagieren.[1] Zur Angleichung der Produktivitäts- und Einkommensniveaus in Ostdeutschland an die entsprechenden Niveaus in Westdeutschland müssen die wirtschaftliche Basis ausgebaut und die Strukturdefizite verringert werden. Dazu ist das Wachstum der dort ansässigen Unternehmen und die Ansiedlung und Gründung neuer Unternehmen notwendig. Unternehmen aus dem Ausland, die in den neuen Ländern neue Marktchancen und günstige Investitionsbedingungen vorfinden, können dabei einen wesentlichen Beitrag leisten.

In der Wirtschaftswissenschaft herrscht heute die durch theoretische Überlegungen und empirische Untersuchungen belegte Auffassung vor, dass Investitionen ausländischer Investoren[2] in Produktions- und Dienstleistungsunternehmen vorwiegend positive Wirkungen auf die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft des Gastlandes haben. Durch ihr direktes langfristiges Engagement in Form von Direktinvestitionen leisten ausländische Unternehmen einen wichtigen Beitrag zur internationalen Verflechtung der Volkswirtschaft, zur Erweiterung und Modernisierung des Sachkapitalstocks und zur Schaffung von modernen Arbeitsplätzen mit überdurchschnittlichen Qualifikationsanforderungen und Löhnen. Über den Transfer von technologischem Know-how und die Einführung moderner Organisations- und Management-Methoden tragen sie zur Erhöhung der Produktivität von Kapital und Arbeit bei. Weitere Effekte des Engagements ausländischer Investoren entstehen durch ihre liefer- und absatzseitige Verknüpfung mit der regionalen Wirtschaft sowie durch die Intensivierung des Wettbewerbs im lokalen Markt. Über Kooperationen mit einheimischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen am Standort können positive externe Effekte entstehen. Zum Teil ziehen ausländische Unternehmen ihre angestammten Zulieferer nach und lösen so Folgeinvestitionen aus.

---

[1] Vgl. DIW (1999).

[2] Der Begriff „ausländisches Unternehmen" wird hier in der Regel im Sinne der Herkunft eines Investors/Unternehmens bzw. des Beteiligungskapitals aus dem Ausland benutzt und nicht im Sinne des geografischen Sitzes des (Tochter-)Unternehmens.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mit ihrer Beteiligung an der Privatisierung der Unternehmen in den neuen Ländern haben ausländische Investoren bereits einen wichtigen Beitrag zur Schaffung wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen geleistet, da der Erwerb die Existenz von Unternehmen sicherte und das erworbene Anlagevermögen im Produktionspotential Ostdeutschlands erhalten wurde.

Durch ihren Anteil am Ausbau der Unternehmensbasis in den neuen Ländern und die Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit tragen ausländische Investoren zur Überwindung der Strukturschwächen der ostdeutschen Wirtschaft bei. Ihr Beitrag zum Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Ländern kann gemessen werden an

- ihren Anteilen am Umsatz, den Beschäftigten und den Investitionen in den Wirtschaftsbereichen und Branchen,
- ihrer Einbindung in die internationale und regionale Arbeitsteilung,
- ihrem Engagement in wertschöpfungsintensiven Produktionen und Dienstleistungen sowie bei der Erhaltung und Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze,
- ihrem Engagement in strukturschwachen Regionen in Ostdeutschland.

In den Industrieländern herrschen sehr unterschiedliche Internationalisierungsniveaus, die am Anteil von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung an der Wirtschaftsleistung und am Wirtschaftspotential gemessen werden können. International vergleichbare Indikatoren für das Engagement ausländischer Investoren in den Industrieländern sind von der OECD seit kurzem, allerdings nur für das verarbeitende Gewerbe verfügbar (Tabelle 1.1).

Tabelle 1.1

Indikatoren der Globalisierung im verarbeitenden Gewerbe ausgewählter Industrieländer als Gastländer im Jahr 1995[1)]

	Anteil ausländisch kontrollierter Produktion (Umsatz)	Anteil der FuE-Aufwendungen in Unternehmen unter ausländischer Kontrolle
	in %	
Deutschland	24,9	17,1
Frankreich	21,0	18,0
Großbritannien	31,0	36,7
Schweden	18,7	12,6
Niederlande	42,4	17,4
Finnland	7,6	7,8
USA	15,5	13,4
Kanada	54,9	37,4
Japan	2,8	1,4

[1)] oder nächstliegendes Jahr.
Quelle: OECD 1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

In den neuen Ländern haben „auswärtige" Investoren, nämlich Investoren aus Westdeutschland und aus dem Ausland einen relativ hohen Anteil. Etwa die Hälfte der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe war 1998 in diesen Unternehmen tätig, darunter ein Zehntel in ausländischen Unternehmen.

In Anbetracht des stockenden Aufholprozesses geht es hier insbesondere um die Fragen, wie der Beitrag ausländischer Investoren zum Wirtschaftswachstum in den neuen Ländern quantitativ und qualitativ weiter gesteigert werden kann. Dahinter steht auch die Vermutung, dass ausländische und westdeutsche Investoren wenigstens teilweise unterschiedliche Motivstrukturen haben, die zu unterschiedlichem Verhalten und unterschiedlichen Wirkungen auf den Standort führen. Die Identifizierung dieser Unterschiede steht deshalb – neben der Schaffung einer Datengrundlage über ausländische Unternehmen – im Mittelpunkt dieses Gutachtens.

Bei kräftig expandierendem Welthandel nimmt weltweit auch das Engagement von Unternehmen im Ausland zu. Insbesondere multinationale Unternehmen halten nach geeigneten Produktionsstandorten Ausschau, um in den jeweiligen Märkten präsent zu sein. In Europa führt das Zusammenwachsen der Märkte ebenfalls bei vielen Unternehmen zu neuen Standortentscheidungen sowie zu einer wachsenden Zahl von Akquisitionen und Fusionen. Für eine strukturschwache Region wie Ostdeutschland können sich aus diesen Entwicklungen Chancen ergeben. Sie verfügt über eine lange industrielle Tradition und eine gut ausgebildete Bevölkerung, muss sich aber im Bereich der Industrie und der unternehmensnahen Dienstleistungen, die besonders im internationalen Wettbewerb stehen, neu ausrichten und qualifizieren. Westdeutsche und bereits länger im früheren Bundesgebiet angesiedelte Unternehmen verfügen dort bereits über moderne Produktions- und Dienstleistungsstandorte, die auch den erweiterten deutschen Markt bedienen können, sodass Ostdeutschland meist nur für marginale Kapazitätserweiterungen oder bei verschlissenen Produktionsanlagen für Standortverlagerungen infrage kommt. Dagegen könnte Ostdeutschland von ausländischen Investoren, die bisher nicht in Deutschland aktiv waren, als Standort ausgewählt werden, von dem aus sie neue Märkte in Deutschland und Europa erschließen. Dies setzt allerdings voraus, dass Ostdeutschland als Standort im Vergleich zu anderen konkurrierenden Regionen in Europa attraktiv ist.

In den oben genannten potentiellen Wirkungen unterscheiden sich ausländische Investoren prinzipiell nicht von auswärtigen Investoren aus dem alten Bundesgebiet. Von erstmals in Deutschland aktiven ausländischen Unternehmen in den neuen Ländern sind teilweise stärkere Impulse für die Leistungsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft zu erwarten, weil sie – im Unterschied zu Investoren mit bestehenden Firmenzentralen in Westdeutschland – wegen der größeren Ferne zum Mutterhaus eher auch qualifizierte Unternehmensfunktionen, wie Forschung und Entwicklung sowie den Vertrieb, an den ostdeutschen Unternehmensstandorten ansiedeln müssen. Damit steigt die Wertschöpfung am Standort und die Wahrscheinlichkeit positiver externer Effekte nimmt zu. Diese ausländischen Investoren werden sich auch stärker auf regionale Zulieferer orientieren oder ihre angestammten Zulieferer zur Ansiedlung in der Nähe ihrer neuen Standorte anregen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Schwerpunkte dieser Untersuchung zum Beitrag ausländischer Investoren beim Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Ländern sind deshalb

- die Bestandsaufnahme: Stand und Entwicklung des Engagements ausländischer Investoren in den neuen Ländern
- die Wirkungen der ausländischen Investitionen auf die Sachkapitalbildung, die Beschäftigung, den Außenhandel und das Forschungs- und Innovationspotential in den neuen Ländern
- die unterschiedlichen Motive ausländischer Investoren, ihre Erfahrungen mit den Standortbedingungen in Ostdeutschland und Planungen für das zukünftige Engagement sowie
- wirtschaftspolitische Empfehlungen zum Ausbau des ausländischen Engagements in den neuen Ländern, vor allem derjenigen Investoren, die besonders zur Stärkung der Leistungsfähigkeit der Wirtschaft beitragen.

1.2. Methoden und Datenquellen

1.2.1. Exkurs: Der Begriff der Direktinvestitionen und der Unterschied zu den Investitionen in Sachkapital

Die Deutsche Bundesbank erfasst die ausländischen Direktinvestitionen im Inland, die jedoch, obwohl der Begriff dies nahe legt, keine geeignete Kenngröße sind, um Umfang und Arten des Engagements von Ausländern mit Investitionen in den neuen Ländern und die davon ausgehenden Wirkungen auf die Wirtschaft zu erfassen. Da jedoch in der Öffentlichkeit häufig mit den Direktinvestitionen argumentiert wird, werden im folgenden Abschnitt der Begriff und die Unterschiede zu den Investitionen in Sachkapital erläutert.

Unter Direktinvestitionen werden allgemein grenzüberschreitende Kapitaltransfers verstanden, die darauf abzielen, einen dauerhaften Einfluss auf ein Unternehmen in einem anderen Land zu schaffen. Diese internationalen wirtschaftlichen Beziehungen sind im Gegensatz zu anderen Kapitalflüssen wie z.B. Portfolioinvestitionen[3] durch ein besonders intensives direktes unternehmerisches Engagement geprägt. Die Kapitalverflechtung ist oft mit dem Transfer von technologischem, Marketing- und Managementwissen verbunden.

Angaben über die Kapitalverflechtungen inländischer Unternehmen mit dem Ausland werden in zwei Formen von der Deutschen Bundesbank erfasst und veröffentlicht:

- als Direktinvestitionsströme in der Zahlungsbilanzstatistik[4] und
- als Direktinvestitionsbestände in der Statistik der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland[5]

---

[3] Internationaler Kapitalverkehr zum Erwerb ausländischer Wertpapiere oder Anteilen an Unternehmen, sofern damit nicht die Absicht verbunden ist, auf die Geschäftstätigkeit Einfluss zu nehmen. Kurzfristige Renditeerwartungen, Risikodiversifikation und steuerliche Aspekte spielen eine wichtige Rolle.

[4] Vgl. letzte aktuelle Veröffentlichung: Deutsche Bundesbank (1999a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Außerdem veröffentlichte das Bundesministerium für Wirtschaft in der Vergangenheit halbjährlich eine Transferstatistik auf der Basis der Zahlungsbilanzdaten der Bundesbank.[6]

Direktinvestitionsströme

Direktinvestitionsströme werden in der Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank erfasst. Die Direktinvestitionen gehen als Teil der Kapitalverkehrsbilanz in die Zahlungsbilanz mit ein. Sie werden dort als saldierte Größe, die sich aus den Neuanlagen abzüglich der so genannten negativen Investitionen (Liquidationen) ergibt, wiedergegeben. Im Einzelnen umfasst der Begriff: grenzüberschreitende Unternehmensbeteiligungen von 10 % und mehr des Kapitals oder der Stimmrechte (vor 1999: 20 %). Zusätzlich zum reinen Beteiligungskapital zählen auch reinvestierte Gewinne bzw. Verluste, die von den Eigentümern gewährten Kredite sowie der Erwerb oder die Veräußerung von Immobilien im Ausland zu den Direktinvestitionen. Zum Zwecke der Verbesserung der internationalen Vergleichbarkeit der erfassten Daten werden neuerdings auch die kurzfristigen Kreditbeziehungen zwischen verbundenen Unternehmen mit betrachtet. Ab dem Jahr 1996 stehen nun auch Daten über die kurzfristigen Finanzbeziehungen zwischen verbundenen Unternehmen (kurzfristige Kredite) und die Kreditaufnahme bei deutschen Töchtern zur Verfügung. Diese Daten zeigen, dass der Kreditverkehr zwischen verbundenen Unternehmen in Relation zum Beteiligungskapital erhebliche Größenordnungen erreicht.[7]

Die Transferstatistik des BMWi enthält nur Nettotransferleistungen. Dabei werden die Direktinvestitionen (hier ohne die reinvestierten Gewinne und Verluste) mit den Liquidationen (Verkauf von Anteilen, Tilgung usw.) saldiert.

Die Direktinvestitionsströme geben jedoch kein umfassendes Bild über das letztlich vom Ausland in die neuen Länder einfließende Kapital. Der Hauptgrund dafür liegt darin, dass nicht die gesamte Zahlungskette über verbundene Unternehmen abgebildet wird. Die Zahlungen vom Ausland werden dem Bundesland zugerechnet, in dem sich der juristische Hauptsitz des ausländischen Unternehmens befindet. Viele multinationale Unternehmen unterhalten seit langem Tochterunternehmen in Westdeutschland, über die in vielen Fällen der Aufbau eines neuen Betriebes oder die Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen abgewickelt wird. Demzufolge werden Direktinvestitionsströme, die letztlich in die neuen Bundesländer gehen, häufig statistisch den alten Ländern zugerechnet.

Direktinvestitionsbestände

Diese Bestandsstatistik enthält die der Bundesbank erstatteten Bestandsmeldungen der inländischen Unternehmen und Privatpersonen gemäß den Vorschriften der Außenwirtschaftsverordnung und dient der Auskunfterteilung über das Vermögen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten sowie über das Vermögen Gebietsfremder im Wirtschafts-

---

[5] Vgl. letzte aktuelle Veröffentlichung: Deutsche Bundesbank (1999b).

[6] Vgl. letzte aktuelle Veröffentlichungen: Bundesministerium für Wirtschaft (1999b).

[7] Vgl. Deutsche Bundesbank (1999a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gebiet. Meldepflichtig sind inländische Unternehmen mit einer Bilanzsumme von mehr als 1 Mio. DM, wenn einem Ausländer oder mehreren wirtschaftlich miteinander verbundenen Ausländern am Bilanzstichtag mehr als 20 % der Kapitalanteile oder Stimmrechte an einem inländischen Unternehmen gehören. Darüber hinaus werden inländische Zweigniederlassungen und auf Dauer angelegte Betriebsstätten von Ausländern im Inland mit einem Bruttobetriebsvermögen von mehr als 1 Mio. DM einbezogen. Indirekte Beteiligungen sind zu melden, wenn Ausländer mit mehr als 50 % an inländischen Unternehmen beteiligt sind und diesen so genannten abhängigen Unternehmen mehr als 20 % der Kapitalanteile oder Stimmrechte an anderen inländischen Unternehmen gehören. Die Statistik umfasst demnach sämtliche mittlere und große Unternehmen in Deutschland in ausländischem Besitz. Lediglich die kleinen Unternehmen fallen heraus, wobei zu klären bleibt, in welchem Maße sich ausländische Investoren in Unternehmen dieser Größenordnung engagieren.

Als Herkunftsland des Kapitals gilt das Land, in dem der erste übergeordnete Anteilseigner seinen Sitz hat. Ist der übergeordnete Anteilseigner wiederum abhängig von einem weiteren Kapitalgeber in einem anderen Land, so wird dies nicht erfasst. Das Land des letzten Eigentümers wird also nicht aufgeführt.

Bei der Berechnung der Direktinvestitionsbestände wird zwischen unmittelbaren Direktinvestitionen, mittelbaren Direktinvestitionen und sonstigem Unternehmensvermögen unterschieden. Unmittelbare Direktinvestitionen beinhalten direkte Kapitalbeziehungen aus Beteiligungen von Ausländern an Unternehmen in Deutschland und werden aus folgenden Komponenten ermittelt:

- Anteile der direkt Beteiligten am Nominalkapital (gezeichnetes oder eingefordertes und Dotationskapital)
- zuzüglich: Anteile der direkt Beteiligten an Kapital- und Gewinnrücklagen sowie Gewinnvorträgen und Jahresüberschüssen bzw. Bilanzgewinnen
- abzüglich: Anteile der direkt Beteiligten an den Verlustvorträgen, Jahresfehlbeträgen bzw. Bilanzverlusten sowie nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbeträge und die ausstehenden Einlagen auf das gezeichnete Kapital des Beteiligten.

Diese Positionen ergeben zusammen das unmittelbare Beteiligungskapital.

Zu dem unmittelbaren Direktinvestitionskapital zählen außerdem die direkten Kredite der direkten oder indirekten Kapitaleigner zuzüglich der direkten Kredite von verbundenen Unternehmen mit Sitz außerhalb Deutschlands.

Mittelbare Direktinvestitionen sind jene indirekten Kapitalbeziehungen aus Beteiligungen von Ausländern an inländischen Unternehmen, die über abhängige Holdinggesellschaften mit Sitz in Deutschland gehalten werden. In der Berechnung tritt dann die abhängige Holdinggesellschaft an die Stelle des direkt Beteiligten, wobei die Berechnung unter den oben am Beispiel der unmittelbaren Direktinvestitionen erläuterten Prinzipien erfolgt.

Um eine zusammenfassende Darstellung der unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen in der Statistik zu ermöglichen, muss eine Konsolidierung erfolgen. Die bei den abhängigen Holdinggesellschaften angelegten unmittelbaren Direktinvestitionen werden dabei von der Summe der unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen abgezogen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dadurch wird eine Doppelzählung des Kapitals, das den Holdinggesellschaften zugeführt wurde und dann von diesen zur Finanzierung ihrer Beteiligungen verwendet wurde, vermieden.

Indirekte Kapitalbeteiligungen, die nicht über abhängige Holdinggesellschaften gehalten werden, sind in der Position „sonstiges Vermögen" ausgewiesen. Sonstiges ausländisches Unternehmensvermögen in Deutschland umfasst beispielsweise die Beteiligungen der mit dem Investor unmittelbar verbundenen Produktionsgesellschaften an Vertriebsfirmen oder Zulieferfirmen. Diese gehen in den Direktinvestitionsbestand mit ein, werden jedoch gesondert aufgeführt, da das Problem der doppelten Erfassung, das bei einer zusammenfassenden Darstellung auch in diesem Fall auftreten würde, sich nur durch eine vollständige Bilanzkonsolidierung vermeiden lässt. Ein solche Konsolidierung würde jedoch einen Verlust bezüglich der Aussagekraft der Daten im Hinblick auf (Herkunfts-)Länder- und Branchenstrukturen bedeuten, weswegen dieses Verfahren nicht angewendet wird. Dieser Tatbestand führt aber auch dazu, dass die in die neuen Länder einfließenden Direktinvestitionen nicht vollständig abgebildet werden, da ein erheblicher Anteil der Kapitalflüsse von den ausländischen Unternehmen über ihre bestehenden Gesellschaften in den alten Ländern gelenkt werden, die keine Holdinggesellschaften sind. Diese indirekten ausländischen Kapitalbeteiligungen können somit nicht vollständig regionalisiert werden und führen dazu, dass die Direktinvestitionsbestände in den neuen Ländern auch in der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank unterschätzt werden.[8]

Unterschiede zwischen Direkt- und Sachkapitalinvestitionen

Auf Grund der Ähnlichkeit der Begriffe werden Direktinvestitionen häufig fälschlicherweise gleichgesetzt mit Sachkapitalbildung bzw. Investitionen an sich.[9] Die statistische Erfassung von Investitionen erfolgt in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Dort sind diese als ein Erwerb von Anlagen, die längerfristig im Produktionsprozess genutzt werden, definiert. In der Zahlungsbilanzstatistik werden ausländische Direktinvestitionen jedoch als Leistungen Gebietsfremder, welche die Anlage von Vermögen im Wirtschaftsgebiet zur Schaffung dauerhafter Wirtschaftsverbindungen bezwecken, definiert. Diese Definition stellt somit auf reine Kapitalbewegungen ab, wobei die Art der Verwendung des transferierten Kapitals im Ausland durch die Zahlungsbilanzstatistik nicht erfasst wird. Eine Erhöhung des Sachanlagevermögens als Folge einer Direktinvestition ist möglich, jedoch nicht zwangsläufig. Direktinvestitionen führen zwar zu einer Veränderung der Passivseite der Bilanz der Tochterunternehmen ausländischer Investoren, ob sich jedoch in Folge dessen die Bilanzsumme insgesamt und somit auch die Aktivseite verändert, ist nicht eindeutig festzustellen (siehe auch Übersicht 1.1). Erwirbt beispielsweise ein ausländischer

[8] Auf die Probleme bei der Erfassung der mittelbaren Beteiligungen ausländischer Kapitaleigner in Deutschland weist die Deutsche Bundesbank auch in ihrem jüngsten Bericht hin: „ Umstrukturierungen in den deutschen Unternehmen führten teilweise dazu, dass ganze Beteiligungsketten aufgebaut wurden und sich die eigentlichen Anlageinteressen erst auf (nicht mehr meldepflichtige) „Urenkelgesellschaften" ausländischer Kapitaleigner richten." Deutsche Bundesbank (1999c), S. 72.

[9] Vgl. auch Döhrn, R. (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Investor Kapitalanteile an einem bestehenden inländischen Unternehmen oder erhöht er den Anteil seiner Beteiligung, so ergeben sich daraus keine Auswirkungen auf die Aktivseite und somit bleibt die Zusammensetzung der Vermögenspositionen in Höhe und Art unverändert. Gleiches gilt für einen Austausch von Fremd- durch Eigenkapital oder den Ersatz eines Bankdarlehens durch einen Kredit der Muttergesellschaft. Sollte sich eine Veränderung der Bilanzsumme auf der Aktivseite auf Grund einer Kapitaltransaktion einstellen, so muss auch dies nicht gleich bedeutend mit einer Erhöhung des Sachkapitalstocks sein, wenn sich ausschließlich Auswirkungen auf das Umlaufvermögen ergeben.

Um den Einfluss ausländischer Investoren auf die Herausbildung wettbewerbsfähiger Unternehmen in den neuen Ländern zu erfassen, ist auch zu berücksichtigen, dass die Direktinvestitionen aus dem Ausland meistens weitere inländische Kapitalströme wie Kredite von Banken und in hohem Umfang Fördermittel in Form von Investitionszuschüssen nach sich ziehen. Der Umfang der Direktinvestitionen, könnte man ihn denn vollständig erfassen, ist also nur ein relativ schwacher Indikator für die Bedeutung ausländischer Unternehmen beim Aufbau eines modernen Sachkapitalstocks in den neuen Ländern.

Übersicht 1.1

Direktinvestitionsbestände in der Bilanz eines ausländischen Tochterunternehmens

Aktiva	Passiva
Anlagevermögen	Eigenkapital
Sachanlagen	Grundkapital
Finanzanlagen	im Besitz des Mutterunternehmens
Umlaufvermögen	im Besitz anderer Kapitaleigner
Vorräte	Rücklagen
Forderungen	Anteil des Mutterunternehmens
	Anteil anderer Kapitaleigner
	Rückstellungen
	Fremdkapital
	Kredite der Muttergesellschaft
	andere Verbindlichkeiten
Bestandteil der Direktinvestitionen.	
Quelle: Döhrn 1996.	

Festzuhalten bleibt, dass die Direktinvestitionsbestände und die Direktinvestitionsströme keine hinreichend differenzierte Darstellung im Hinblick zum einen auf Investitionen ausländischer Unternehmen und die Bildung des Sachkapitalstocks der neuen Länder und zum anderen auf die regionale Verteilung der einfließenden Mittel auf die Bundesländer geben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sie sind deshalb zur Untersuchung des Einflusses ausländischer Investoren auf die Herausbildung wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Ländern nicht geeignet. Allerdings können die in der Bestandsstatistik der Kapitalverflechtung mit dem Ausland von der Bundesbank erhobenen Daten zu den (größeren) Unternehmen mit erheblicher ausländischer Kapitalbeteiligung – wie Umsätze, Beschäftigte und Bilanzsummen – in Sonderauswertungen auch für Teilregionen wie den neuen Bundesländern nach Zielbranchen und Herkunftsländern zusammengefasst werden und geben so ein für diese Unternehmen weitgehend vollständiges Bild über das Engagement ausländischer Investoren. Bei der Publikation dieser Daten für einzelne neue Bundesländer nach Herkunftsländern und Wirtschaftszweigen, entsteht aufgrund ihrer Strukturschwäche jedoch auch schnell die Notwendigkeit der Geheimhaltung, um Rückschlüsse auf einzelne Unternehmen zu verhindern.

1.2.2. Bestandsaufnahme und Wirkungen

Die Ergebnisse dieser Untersuchung des DIW sollen einen weitgehend vollständigen und detaillierten Überblick über die Bedeutung ausländischer Unternehmen im Hinblick auf Investitionen, Produktion sowie Beschäftigung und – soweit wie möglich – hinsichtlich Außenhandel und Technologietransfer geben. Dabei sollten nach Möglichkeit Daten genutzt werden, die auch in Zukunft zur Verfügung stehen und somit eine Fortsetzung der Berichterstattung über das Engagement von ausländischen Investoren in den neuen Ländern ermöglichen.

Da das Statistische Bundesamt die Eigentümer bzw. die Beteiligungsverhältnisse von Unternehmen nicht erfasst, gibt es bisher aus dieser Quelle kein klares und umfassendes Bild über die realisierten Engagements und die Entwicklungsbeiträge ausländischer Investoren in den neuen Ländern.

Die wichtigsten Datenquellen des Gutachtens für die Bestandsaufnahme und Einschätzung der Wirkungen ausländischer Unternehmen sind deshalb:

1. Daten der Treuhandanstalt und ihrer Nachfolgeeinrichtung BVS zu den Ergebnissen der Privatisierung, den zugesagten Arbeitsplätzen und Investitionen (Kapitel 3).
2. Daten der Sonderauswertung der Erhebung der Deutschen Bundesbank zu einigen wichtigen Kennzahlen (Zahl der Unternehmen, Beschäftigte, Umsatz, Bilanzsumme) von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung in den fünf neuen Bundesländern und Berlin für die Jahre 1995 bis 1997.
3. Daten aus mehreren schriftlichen Unternehmensbefragungen, die das DIW im Rahmen seines Beitrages zur Untersuchung des wirtschaftlichen Anpassungsprozesses in Ostdeutschland im produzierenden Gewerbe im Zeitraum von 1991 bis Anfang 1998 durchgeführt hat.
4. Daten des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung in Nürnberg über die Betriebe in Ostdeutschland im Jahr 1997 und 1998 (IAB-Betriebspanel).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Darüber hinaus wurden – soweit vorhanden – Informationen des BMWi der Wirtschaftsfördergesellschaften der Länder, der Landesförderinstitute, der zuständigen Landeszentralbanken sowie von ausländischen Botschaften und Handelskammern genutzt.

Die Ergebnisse der Bestandsaufnahme und Wirkungsanalyse werden im Kapitel 4 dargestellt.

1.2.3. Motive und Standortbewertung

Um der Frage nachzugehen, welche Motive die ausländischen Unternehmen in die neuen Länder gezogen haben, und wie sie die Standortbedingungen dort bewerten wurden zum einen die Ergebnisse der schriftlichen DIW-Unternehmensbefragung von 1998 genutzt und zum anderen 25 Interviews mit Geschäftsführern oder Vertretern der Geschäftsleitungen von ausländischen Unternehmen in Ostdeutschland durchgeführt. Bei der Auswahl der Unternehmen wurde der ursprüngliche Ansatz, auch mittelständische Investoren aus angrenzenden Nachbarländern zu befragen, zu Gunsten der Befragung von vorwiegend größeren Investoren aufgegeben. Diese größeren Unternehmen, die sowohl durch Privatisierung als auch durch Investitionen „auf der grünen Wiese“ entstanden sind, haben besondere Bedeutung für den Wirtschaftsstandort. Unter ihnen sind auch Unternehmen, die zum ersten Mal in Deutschland investieren und auf internationale Märkte ausgerichtet sind. Diese Unternehmen führen in den neuen Ländern entweder schon ein breites Spektrum höherwertiger Unternehmensfunktionen durch oder es besteht eine besonders hohe Wahrscheinlichkeit, dass sie diese Unternehmensfunktionen bald aufnehmen werden. Insbesondere aus der Entwicklungsgeschichte dieser Unternehmen, ihren Erfahrungen und Strategien am Standort lassen sich Schlussfolgerungen für die Wirtschaftspolitik zur Unterstützung der Ansiedlung gerade solcher den Strukturwandel vorantreibenden Unternehmen und zur Verbesserung der Standortqualität ziehen (Kapitel 5).

Außerdem wurden Gespräche mit Einrichtungen der Wirtschaftsförderung geführt (Wirtschaftsfördergesellschaften der Länder, Industrial Investment Council IIC), um deren Erfahrungen mit der Unternehmensansiedlung auszuwerten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

2. Stand und Probleme des Anpassungsprozesses der ostdeutschen Wirtschaft

Um den Beitrag ausländischer Investoren zum Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in Ostdeutschland zu erfassen und zu bewerten, werden zunächst die strukturellen Probleme des Anpassungsprozesses der ostdeutschen Wirtschaft dargestellt. Ziel der Wirtschaftspolitik zur Begleitung dieses Anpassungsprozesses ist die schnelle Angleichung an das westdeutsche Produktivitäts- und Einkommensniveau, um vergleichbaren Lebensbedingungen in Ost- und Westdeutschland zu erreichen und die hohe Arbeitslosigkeit abzubauen. Insgesamt ist der wirtschaftliche Aufholprozess in Ostdeutschland zwar beachtlich vorangekommen und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ist deutlich gestiegen, dennoch hat die Dynamik insgesamt nachgelassen, sodass sich die Schere zwischen wirtschaftlicher Leistungskraft und Verbrauch in absehbarer Zeit nicht schließen wird.

Seit 1990 ist die Wirtschaft in Ostdeutschland und besonders die Industrie infolge von Transformation und Eingliederung in die deutsche Wirtschaft einem raschen Strukturwandel unterworfen. Bedingt durch die Einführung der D-Mark sowie den damit eingeleiteten Transformationsprozess von einer vormals geschlossenen Planwirtschaft in der DDR zu einer marktorientierten Regionalwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland kam es zu einer bedeutenden Reduzierung des Gewichts der Industrie in der Wirtschaftsstruktur und zu großen Verschiebungen in der Branchenstruktur. Die Industrieproduktion fiel in Ostdeutschland bis Mitte der 90er Jahre so stark, dass ihr Anteil im produzierenden Gewerbe kleiner wurde als der Anteil der Bauwirtschaft. Sie erreichte 1993 mit einem Drittel des Niveaus von 1989 den tiefsten Stand, danach wurden – auch bedingt durch das geringe Basisniveau – hohe Wachstumsraten erzielt. Der ostdeutsche Anteil an der deutschen Industrieproduktion hatte 1993 nur noch etwa 4 % betragen; 1997 wurden ein Anteil von 6 % erreicht. Damit ging ein rapider Abbau der Beschäftigung in der Industrie einher. Sie halbierte sich bis 1991 und fiel dann bis 1994 weiter auf ein Fünftel der Beschäftigtenzahl von 1989. Auch nach 1994 kam es zu einem weiterem, allerdings moderaten Beschäftigungsabbau.

Ein Indikator für die nach wie vor geringe Leistungskraft der Wirtschaft in Ostdeutschland ist der Anteil der Industrie an der Bruttowertschöpfung. Dieser Anteil ging bis 1993 infolge des Währungsschocks erheblich zurück. Er sank von 18 % im Jahr 1991 auf 14 % im Jahr 1993 und wuchs dann aber wieder an, sodass er im Jahr 1997 16 % erreichte. Der Anteil der ostdeutschen Industrie an der Bruttowertschöpfung der gesamten Wirtschaft in Deutschland liegt bei etwa 2 %. Die industrielle Leistung Ostdeutschlands ist also in der deutschen Wirtschaft nach wie vor von sehr geringem Gewicht. Das ostdeutsche Bruttoinlandsprodukt je Einwohner ist nur etwas mehr als halb so groß wie in Westdeutschland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Seit Mitte der 90er Jahre konnte hier kaum noch Boden gutgemacht werden; im Jahr 1998 wurde der Rückstand sogar wieder etwas vergrößert.[10] Die Lücke, die zwischen Produktion und Verbrauch in Ostdeutschland klafft, konnte bisher nicht geschlossen werden, sodass die ostdeutsche Wirtschaft weiterhin auf hohe Transfers angewiesen ist. In der Wirtschaftspolitik hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass der Aufholprozess der ostdeutschen Industrie, besonders in den zukunftsorientierten Branchen, noch längere Zeit in Anspruch nehmen wird.

Die Entwicklung der ostdeutschen Wirtschaft wurde vor allem von der Privatisierung der Unternehmen und von der Wirtschaftspolitik bestimmt. Gleichzeitig wirkte der industrielle Strukturwandel. Besonders die Investitionen der öffentlichen Hand in die ostdeutsche Infrastruktur führten zu einem Bauboom, von dem die baunahen Industrieproduktionen profitierten. Auch die Branchen mit überwiegend regionalem Absatz, wie das Ernährungsgewerbe, entwickelten sich schnell. Dagegen konnten die größeren Unternehmen des Investitionsgütergewerbes erst spät privatisiert werden. Auch der Marktzutritt ist für diese im internationalen Wettbewerb stehenden Unternehmen schwieriger. In Ostdeutschland hat sich deshalb eine Branchenstruktur herausgebildet, in der bisher Branchen mit begrenzten Wachstumschancen dominieren. Nach dem Ende des förderbedingten Baubooms schrumpfen Produktion und Beschäftigung der baunahen Industriebranchen bereits wieder, während sich die auf den Fernabsatz orientierten Branchen noch in der Restrukturierung befinden und ihre Umsatz- und Beschäftigungsziele noch nicht erreichen konnten. Zum Teil sinkt die Zahl der Beschäftigten mit zunehmender Fertigstellung von Investitionsprojekten immer noch. Eine weitere Schwäche der ostdeutschen Wirtschaft besteht darin, dass die konsumnahen Dienstleistungsbereiche ein stärkeres und die produktionsnahen ein geringeres Gewicht haben als in Westdeutschland.

Die in der ersten Hälfte der 90er Jahre schlechte und danach zögerliche Konjunkturentwicklung war eine ungünstige Basis für die Konsolidierung der ostdeutschen Unternehmen, die auf den Märkten als Neueinsteiger entsprechende Anfangsschwierigkeiten zu überwinden hatten. Dies trifft für die Mehrheit der ostdeutschen Unternehmen zu, aber auch für viele Unternehmen, die über die Privatisierung in ausländischen Besitz gelangten.

Besonders mit Hilfe der staatlichen Investitionsförderung konnten auch im verarbeitenden Gewerbe höhere jährliche Investitionen pro Kopf als in der westdeutschen Industrie erreicht werden und die Produktivität stieg beachtlich. Der Investitionsboom erschöpft sich jedoch in der letzten Zeit, ohne dass der Produktivitätsrückstand gegenüber der westdeutschen Industrie schon überwunden und deren Ertragsniveau erreicht wären. Seit 1996 vermindern sich die jährlichen Bruttoanlageinvestitionen auch in der Industrie. Im produzierenden Gewerbe wird das Wachstum in einigen Branchen, das auf der verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen beruht, noch durch den Rückgang im Baugewerbe und

[10] Vgl. DIW (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 2.1

Wichtige gesamtwirtschaftliche Größen im Ost-West-Vergleich (Westdeutschland = 100[1])

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bruttoinlandsprodukt je Einwohner	31,3	38,9	47,7	52,3	55,4	56,8	56,7	56,1
Letzte inländische Verwendung je Einwohner	49,1	72,1	82,5	87,6	•	•	•	•
Ausrüstungsinvestitionen je Einwohner	63,6	75,3	99,5	111,5	110,2	111,3	102,1	•
Bauinvestitionen je Einwohner	67,2	100,9	130,8	163,7	174,5	178,4	175,4	164,3
Privater Verbrauch je Einwohner	50,0	58,7	64,1	67,1	69,6	71,2	72,6	•
Bruttoeinkommen aus unselbstständiger Arbeit je Arbeitnehmer	46,7	60,7	67,9	70,5	72,5	73,6	74,4	73,9
Nettolohn- und -gehaltsumme je Arbeitnehmer	54,7	67,7	75,6	78,3	82,4	84,3	85,4	•
Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen	31,0	43,5	53,1	56,0	57,3	59,4	60,4	59,5

[1] Alle Angaben in jeweiligen Preisen.
Quellen: Statistisches Bundesamt; ifo; DIW (1999).

Tabelle 2.2

Verteilung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe auf Betriebsgrößenklassen (in %), 30. Juni 1997

	unter 10 Beschäftigte	10 bis 99 Beschäftigte	100 bis 500 Beschäftigte	über 500 Beschäftigte
Ostdeutschland	16,4	49,1	25,2	9,2
Westdeutschland	9,1	27,9	27,7	35,3

Quelle: Schätzungen des RWI (1998) nach Angaben der Bundesanstalt für Arbeit.

bei den baunahen Industriebranchen kompensiert. Darum werden künftig wieder höhere Wachstumsraten des verarbeitenden Gewerbes und ein erneutes In-Gang-Kommen des ostdeutschen Aufholprozesses erwartet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 2.3

Durchschnittliche Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten je Betrieb im verarbeitenden Gewerbe in Ost- und Westdeutschland

30. Juni 1997

	Beschäftigte je Betrieb	
	Ostdeutschland	Westdeutschland
Chemie u. Mineralölverarbeitung	54,0	155,5
Kunststoff u. Gummiverarbeitung	20,2	51,4
Steine, Erden, Feinkeramik, Glas	22,2	27,6
Metallerzeugung	91,4	217,9
Gießerei	52,3	74,8
Metallverarbeitung	10,8	17,2
Stahl- und Leichtmetallbau	16,0	16,6
Maschinenbau	26,1	50,7
Fahrzeugbau	13,7	35,1
EDV-Einrichtungen u. Büromaschinen	14,4	40,7
Elektrotechnik	23,3	56,3
Feinmechanik, Optik, Uhren	10,0	17,6
EBM-Waren, Schmuck- u. Spielwaren	17,0	36,6
Holzbe- und verarbeitung	9,9	13,5
Papiererzeugung und -bearbeitung	28,9	63,3
Druckerei	12,2	19,2
Ledergewerbe	8,9	13,7
Textilgewerbe	33,1	44,5
Bekleidungsgewerbe	10,8	15,9
Nahrungs- und Genussmittel	17,3	18,7

Quelle: Berechnungen des RWI (1998) nach Angaben der Bundesanstalt für Arbeit.

Insgesamt ist der Unternehmensbestand in Ostdeutschland noch vergleichsweise klein und es dominieren kleine und mittlere Unternehmen (KMU); Großunternehmen und Firmenzentralen fehlen in Ostdeutschland weitgehend.

Die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ist stark differenziert: ein beachtlicher und wachsender Anteil der Unternehmen steht mittlerweile auf eigenen Füßen und ist voll wettbewerbsfähig. Eine wachsende Zahl von Unternehmen hat Erfolg bei der Markterschließung und bessere Möglichkeiten, die eigene FuE und die Ausdehnung der Produktion zu finanzieren. Gleichzeitig ist die Ansiedlung von qualifizierten Industrieproduktionen mit eigener FuE[11] oder die Ankopplung der Aktivitäten von KMU an große Unternehmen in größerem Maße als bisher notwendig, um die ostdeutsche Wirtschaft dauerhaft in die deut-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sche und internationale industrielle Arbeitsteilung zu integrieren und die industriellen Strukturdefizite schneller zu reduzieren.

Tabelle 2.4

Produktionsanteile ausgewählter Produktgruppen im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	nachrichtlich: West-deutschland 1997
				in %				
Baunahe Produkte	7,0	9,0	11,6	13,8	13,4	13,2	12,7	8,2
Wenig technologie-intensive Produkte	51,5	55,9	57,8	60,4	61,8	62,6	61,1	47,6
Unterdurchschnittlich handelbare Produkte	43,6	49,1	51,0	53,3	53,9	54,8	53,5	38,6

Quelle: DIW (1998).

Um den Bestand an Unternehmen mit Wachstumschancen zu vergrößern ist bei den Firmengründungen und besonders bei den technologieorientierten Gründungen ein schnellerer Fortschritt besonders wünschenswert. Damit entstehen auch potentielle Partner für auswärtige Investoren. Bei insgesamt dünnem Unternehmensbesatz ist in Ostdeutschland eine erhebliche Zunahme von Insolvenzen und Unternehmensliquidationen zu verzeichnen, was auch dazu beitrug, dass sich das Bild von der Wettbewerbsfähigkeit der verbleibenden Industrieunternehmen günstig entwickelte. Besorgniserregend ist, dass gegenwärtig die Gründungsaktivität in Ostdeutschland gerade ausreicht, um die Zahl der Unternehmen insgesamt konstant zu halten.[12]

Langfristig wird erwartet, dass sich die ostdeutsche der westdeutschen Wirtschaftsstruktur weiter angleicht, obwohl davon eine gewisse Gefährdung für die Wachstumschancen der ostdeutschen Wirtschaft ausgeht: nur mit alternativen, innovativen Produkt- und Diensteistungsangeboten können sich ostdeutsche Anbieter im Wettbewerb durchsetzen.[13] Vorläufig sind jedoch weder merkliche Zuwächse des ostdeutschen Anteils an der deut-

[11] Dabei kann es sich um einen Stufenprozeß handeln. Nach Inbetriebnahme und Nutzung von Produktionskapazitäten werden Kapazitäten für Produkt- bzw. Marktpflege aufgebaut, die sich zu FuE-Kapazitäten mit weitergehenden Aufgaben entwickeln.

[12] Der Saldo der Unternehmensgründungen in den neuen Ländern hat sich in den letzten Jahren beständig verringert. Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft (1999a), S. 20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schen Industrieproduktion noch ostdeutsche Strukturzuwächse bei Branchen mit längerfristigen Wachstumschancen in Ostdeutschland zu beobachten.

Tabelle 2.5

Struktur der Bruttowertschöpfung in den neuen und alten Bundesländern 1998

(in jeweiligen Preisen)

Wirtschaftsbereiche	neue Bundesländer	alte Bundesländer
	in %	
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	•	•
Produzierendes Gewerbe	34,1	32,8
dar.: Verarbeitendes Gewerbe	17,6	26,4
Baugewerbe	12,5	4,2
Handel, Verkehr und Nachrichtenübermittlung	12,7	14,7
Dienstleistungsunternehmen	32,0	38,6
Staat, priv. Haus halte, priv. Org. ohne E.	19,4	12,9
Alle Bereiche	100,0	100,0

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Zusammenfassend ergibt sich folgende Einschätzung:

- Die Wirtschaft in Ostdeutschland hat an der deutschen Wirtschaftsleistung insgesamt nur einen geringen Anteil. Die Industrie hat ein deutlich geringeres Gewicht als in Westdeutschland. Dies ist – auch vor dem Hintergrund der zunehmenden Tertiarisierung der Wirtschaft – nicht Ausdruck einer modernen Wirtschaftsstruktur, sondern zeigt den Rückstand der Industrie in dieser Region, vor allem der im internationalen Wettbewerb stehenden exportorientierten Branchen.
- Die Industrie in Ostdeutschland ist noch zu stark auf lokale Märkte orientiert. Exportstarke und forschungsintensive Branchen haben einen noch zu geringen Anteil, um ein selbsttragendes Wachstum zu sichern, bei dem die Investitionen aus eigener Kraft finanziert werden.
- Die Industrie besteht vorwiegend aus kleinen und mittleren Unternehmen. Zu wenig Großunternehmen als Kerne von regionalen Unternehmensclustern mit überregionalen und internationalen Kontakten zu Kunden und Zulieferern sind vorhanden.

[13] Vgl. DIW (1999), u.a. S. 426.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 2.6

Anteile Ostdeutschlands an Deutschland bei ausgewählten Kenngrößen 1998

(Deutschland = 100)

	in %
Bevölkerung	18,7
Erwerbstätige im Inland	17,8
Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991	9,3
Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen, nominal[1)]	59,1
Verarbeitendes Gewerbe, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	
Umsätze	6,9
Beschäftigte	9,2
Auslandsumsatz	3,7
Bruttoanlagevermögen (im Jahr 1997)	8,8

[1)] Alte Länder = 100 %.
Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

- Der relativ geringe Besatz mit Industrieunternehmen verhindert oder reduziert mögliche lokale externe Effekte durch den Austausch von Information, Wissen und Arbeitskräften und Möglichkeiten zur lokalen Kooperation.
- Wettbewerbsnachteile der Unternehmen bestehen bei den Kosten je Einheit Umsatz für Vorleistungen (Material, Rohstoffe und Energie) sowie bei den Kosten für Fremdkapital. Die Arbeitskosten liegen im Durchschnitt noch erheblich unter denen in Westdeutschland.[14] Die Kostenstruktur im Verarbeitenden Gewerbe zeigt, dass die Unternehmen überwiegend noch keinen ausreichend stabilen Absatz haben und damit auch keine stabilen Liefer- und Bezugsbeziehungen aufbauen konnten.

Für die Einschätzung des Beitrages der ausländischen Investoren zur bisherigen und künftigen Entwicklung ist zu untersuchen, in welchen Wirtschaftsbereichen und Regionen sie bisher Fuß fassen konnten und inwieweit sie durch ihr Engagement dazu beitragen, die bisher defizitären Bereiche der Wirtschaft in den neuen Ländern zu stärken. Dabei ist vor allem zu erkunden, welche Chancen bestehen, dass sich ausländische Investoren verstärkt in FuE-intensiven Industriebranchen und den unternehmensnahen Dienstleistungen engagieren. Darüber hinaus ist in Ostdeutschland in Anbetracht der Strukturschwäche der Wirtschaft und der Verlangsamung des Anpassungsprozesses jedes Engagement positiv zu beurteilen, das den Unternehmensbestand stärkt.

[14] Vgl. Görzig, B. (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Ergebnisse der Privatisierung an ausländische Investoren

3.1. Ergebnisse der Privatisierung bis Ende 1994

Das letzte von der Treuhandanstalt (THA) herausgegebene „Verzeichnis ausländischer Investoren" stammt vom 30.9.1994.[15] Bis zu diesem Zeitpunkt wurden insgesamt 855 Privatisierungen an ausländische Investoren durchgeführt, die insgesamt Investitionen in Höhe von 21,8 Mrd. DM und mindestens 150 000 Arbeitsplätze zugesagt hatten.

Tabelle 3.1

Auslandsinvestoren nach Herkunftsländern und ihre Zusagen bei der Privatisierung bis 1994

Herkunftsland der Investoren	Anzahl der Privatisierungen	Investitionszusagen	Beschäftigungszusagen	Privatisierungserlöse
		Mio. DM	Personen	Mio. DM
Dänemark	26	545	3196	338
Frankreich	88	5454	25422	1447
Großbritannien	124	2825	16666	1183
Italien	38	702	4897	328
Kanada	10	1849	16955	35
Luxemburg	12	406	2208	276
Niederlande	96	1191	10577	394
Österreich	100	1016	16323	289
Schweiz	139	1191	19474	456
USA	77	3685	13273	1078
Andere Länder	145	2935	21196	390
Insgesamt	855	21798	150187	6214

Quelle: Treuhandanstalt 1994.

[15] Treuhandanstalt, Zentrales Controlling (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Außerdem hatten Investoren aus folgenden Ländern Unternehmen erworben: Belgien, Finnland, Griechenland, Irland, Island, Liechtenstein, Norwegen, Polen, Portugal, Spanien, Schweden, Slowakische Republik, Tschechische Republik, Türkei, Ungarn, GUS und Südamerikanische Staaten. Nur wenige Firmen wurden auch an Investoren aus Asien, Australien und Afrika verkauft.

Die Schweiz lag mit 139 Privatisierungen an der Spitze, gefolgt von Großbritannien (124), Österreich (100) und den Niederlanden (96). Die größten Investitionssummen wurden von Erwerbern aus Frankreich mit 5,454 Mrd. DM, den USA mit 3,685 Mrd. DM und Großbritannien mit 2,825 Mrd. DM zugesagt.

Auf Ausländer entfielen bis zum September 1994 6 % aller Privatisierungen. Bezogen auf die Privatisierungserlöse, die zugesagten Investitionen und Arbeitsplätze erreichten die Ausländer sogar einen Anteil von 10 % (Tabelle 3.2).

Deutlich mehr als die Hälfte der Privatisierungen entfielen bis September 1994 auf das verarbeitende Gewerbe (Tabelle 3.3). Die Struktur nach Wirtschaftsbereichen dürfte sich durch die späteren Privatisierungen nach 1994 noch weiter zu Gunsten des verarbeitenden Gewerbes verschoben haben.

Tabelle 3.2

Privatisierungsergebnisse der Treuhandanstalt

Stand: September 1994

	Alle Privatisierungen	Privatisierungen durch Verkauf an ausländische Investoren	Anteil der Privatisierungen an ausländische Investoren
			in %
Anzahl der Privatisierungen	14 576	855	5,9
Erlöszusagen (in Mio. DM)	64 871	6 214	9,6
Beschäftigungszusagen	1 487 281	150 187	10,1
Investitionszusagen (in Mio.DM)	206 497	21 798	10,6
Zugesagte Investitionen je Beschäftigten (in DM)	138 842	145 139	•

Quellen: Treuhandanstalt; Berechnungen des DIW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Auslandsinvestoren erwarben in der Anfangsphase der Privatisierung vor allem Unternehmen,

- die Güter für den ostdeutschen Markt herstellten (z.B. im Ernährungsgewerbe),
- bei denen die marktnahe Produktion erhebliche Standortvorteile bietet (baunahe Güter, Produkte für den Ausbau der Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastruktur),
- die von öffentlichen Aufträgen profitieren.

Sie unterschieden sich darin nicht von anderen Erwerbern. Relativ stark engagierten sich Ausländer in der Mineralölverarbeitung und in der Energiewirtschaft, in der Bauwirtschaft sowie bei Ingenieurunternehmen für die Bauwirtschaft und die Umwelttechnik. Im Bereich des Handels sowie beim Kredit- und Versicherungsgewerbe konnten sie dagegen kaum Fuß fassen, da diese Märkte und Standorte in Ostdeutschland im Anschluss an die Währungsunion sofort durch westdeutsche Unternehmen besetzt wurden. Im Kredit- und Versicherungsgewerbe gab es - abgesehen von einigen zentralen Institutionen - kaum ein Privatisierungsangebot. Viele ausländische Bewerber betrachteten den Erwerb ostdeutscher Unternehmen auch als Schritt auf den deutschen Markt und die osteuropäischen Märkte. Dabei wurde das kurzfristig zu erschließende Marktpotential in Osteuropa seinerzeit von vielen überschätzt. Anfangs rechnete auch niemand mit dem dramatischen Schrumpfen der Wirtschaft in Ostdeutschland.

Die Sonderkonjunktur in Westdeutschland Anfang der 90er Jahre infolge der Markterweiterung nach der Vereinigung verführte nicht wenige Unternehmen auch im Ausland zu optimistischen Einschätzungen des deutschen Marktes. In Ostdeutschland wurden damals einige Kapazitäten neu errichtet, die sich später als überdimensioniert erwiesen. Einige ausländische Investoren in Ostdeutschland hatten deshalb Probleme mit der Realisierung von Investitions- und Arbeitsplatzzusagen gegenüber der THA bzw. ihrer Nachfolgeorganisation, der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS).

Mit der Rezession gegen Mitte der 90er Jahre wurden die Markteinschätzungen revidiert. Das Interesse der deutschen und ausländischen Investoren richtete sich nun stärker auf den deutschen und den europäischen Markt. Deutsche Unternehmen waren in vielen Bereichen am Auftreten ostdeutscher Wettbewerber oder am Marktzutritt durch Ausländer nicht interessiert. Auf Grund der Unterauslastung ihrer Produktionskapazitäten waren westdeutsche Unternehmen kaum noch am Erwerb ostdeutscher Betriebe interessiert, auch nicht als Ersatz für verschlissene Kapazitäten. Das nachlassende Interesse an der Privatisierung konnte nur mit Zugeständnissen beim Kaufpreis der Unternehmen, mit Risikobeteiligungen des Staates während der Restrukturierung der Unternehmen sowie mit einer attraktiven staatlichen Investitionsförderung überwunden werden. Einige ausländische Investoren hatten jedoch ein starkes Interesse am Marktzutritt in Deutschland oder in der EU bzw. an der Ausdehnung ihrer deutschen und europäischen Marktanteile. Bei ihnen gab es aber auch Informationsdefizite über Märkte und Rahmenbedingungen. Das hohe Risiko hielt insbesondere ausländische Mittelstandsunternehmen weitgehend davon

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3.3

Von ausländischen Investoren übernommene Betriebe der Treuhandanstalt nach Herkunftsland des Investors und Wirtschaftszweig[1)]

Stand: Sept. 1994

Herkunftsland des Investors	Landwirtschaft	Bergbau, Energie- u. Wasserwirtschaft	Verarbeitendes Gewerbe	Bauwirtschaft	Handel	Verkehr, Nachrichten	Wohnungs- u. Grundstückswirtschaft	Sonstige Dienstleistungen	Nicht zuzuordnen	Betriebe insgesamt
EG-Länder	14	28	279	77	49	8	7	82	8	552
davon:										
Belgien	0	2	12	2	6	0	0	5	2	29
Dänemark	1	1	14	2	1	0	0	4	2	25
Finnland	0	0	3	0	1	0	0	0	0	4
Frankreich	0	7	37	19	11	0	2	11	1	88
Griechenland	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Großbritannien	1	13	43	12	11	1	0	43	0	124
Irland	2	0	0	1	0	0	0	0	0	3
Italien	2	2	26	2	1	0	3	1	1	38
Luxemburg	0	1	9	1	0	1	0	0	0	12
Niederlande	6	1	58	6	6	2	1	9	1	90
Österreich	1	1	50	29	6	3	1	8	0	99
Portugal	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Schweden	1	0	23	1	5	1	0	1	1	33
Spanien	0	0	2	2	0	0	0	0	0	4
Übriges Europa	4	5	109	10	11	2	0	17	2	160
davon:										
Island	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Lichtenstein	0	0	1	0	1	0	0	1	0	3
Norwegen	0	1	2	0	0	0	0	0	0	3
Polen	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Schweiz	3	3	94	9	8	2	0	16	2	137
Slowakische Rep.	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Tschechische Rep.	0	0	6	0	0	0	0	0	0	6
Türkei	0	0	3	1	0	0	0	0	0	4
Ungarn	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
GUS	0	1	2	0	0	0	0	0	0	3

[1)] Keine Übernahmen durch ausländische Investoren im Kredit- und Versicherungsgewerbe.

Quellen: Treuhandanstalt; Berechnungen des DIW.

Fortsetzung nächste Seite

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fortsetzung Tabelle 3.3

Herkunftsland des Investors	Landwirtschaft	Bergbau, Energie- u. Wasserwirtschaft	Verarbeitendes Gewerbe	Bauwirtschaft	Handel	Verkehr, Nachrichten	Wohnungs- u. Grundstückswirtschaft	Sonstige Dienstleistungen	Nicht zuzuordnen	Betriebe insgesamt
Amerika	1	3	67	2	6	2	1	11	0	93
davon:										
Kanada	1	0	6	0	1	0	0	2	0	10
USA	0	3	59	2	3	1	1	8	0	77
Süd-Amerika	0	0	2	0	2	1	0	1	0	6
Asien	0	0	16	1	4	0	0	8	1	30
davon:										
Arabische Staaten	0	0	2	1	3	0	0	0	1	7
VR China	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Hong Kong	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Indien	0	0	3	0	0	0	0	1	0	4
Indonesien	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Iran	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4
Israel	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Japan	0	0	1	0	0	0	0	1	0	2
Korea	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Singapur	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Thailand	0	0	0	0	0	0	0	6	0	6
Afrika	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
davon:										
Südafrika	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Australien	0	0	3	0	0	0	0	0	0	3
Insgesamt	19	36	474	91	70	12	8	118	11	839

Quellen: Treuhandanstalt; Berechungen des DIW.

ab, als Bewerber aufzutreten, obwohl viele der größeren ostdeutschen TH-Unternehmen international ausgeschrieben wurden. Die THA blieb von diesen Interessenkonflikten nicht unberührt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mit fortschreitender Privatisierung der leichter zu privatisierenden, kleineren oder bereits rentabel wirtschaftenden Unternehmen, bei denen überwiegend Inländer zum Zuge kamen, verblieben viele der größeren Unternehmen (besonders der Investitionsgüterindustrie sowie große Chemieunternehmen) im Privatisierungsportfolio, weil für sie die Restrukturierung und Markterschließung langwierig und schwierig war. Das betraf aber bereits eine relativ kleine Zahl von Unternehmen, bei der dann ausländische Investoren auch verstärkt zum Zuge kamen, weil deutsche Erwerber kein Interesse hatten oder nach der Übernahme bereits gescheitert waren (z.B. bei den ostdeutschen Unternehmen des Vulkan-Konzerns). Relativ große Unternehmen der Chemieindustrie (z.B. im anhaltinischen Chemiedreieck Halle-Leipzig-Bitterfeld.), des Maschinen-, Fahrzeug- und Anlagenbaus gelangten so noch in der Endphase der Privatisierung in ausländischen Besitz. Die THA bzw. BvS entschieden sich auch in der Stahlindustrie und bei den Seewerften für den Erhalt und die Privatisierung der Unternehmen, obwohl es in diesen Branchen in Europa Überkapazitäten gibt, weil die industriellen Kerne nur so zu erhalten waren. Auch dabei kamen ausländische Investoren zum Zuge.

Wie alle auswärtigen Investoren, waren auch die Ausländer vor allem am Erwerb von Unternehmen in den oder nahe der Ballungszentren im Berliner Raum sowie in Sachsen interessiert (Tabelle 3.4).

3.2. Privatisierung nach 1994

Die Fortschreibung und Aktualisierung der Angaben von 1994 ist schwierig, da die BvS als Nachfolgeorganisation der THA zwar die Einhaltung der Privatisierungsverträge kontrolliert, das Monitoring aber beendet, sobald beide Seiten ihre Verpflichtungen erfüllt haben. Neue Angaben beziehen sich deshalb stets auf das noch aktuelle Vertragsportfolio der BvS.

Nach Beendigung der Tätigkeit der THA zum Jahresende 1994 sind über 130 weitere Verkäufe von Unternehmen/Beteiligungen, Betriebsteilen und Vermögenswerten an ausländische Erwerber erfolgt. Das schließt die Aktivitäten von BvS und BMGB[16] insgesamt ein, nicht jedoch Liegenschaftsverkäufe durch die TLG und BVVG[17]. Von den 130 neueren Verträgen waren 25 so genannte „Share Deals", also Anteilsverkäufe von etwa 35 Unternehmen des früheren TH-Bestandes[18], sodass mit etwa 105 neuen Fällen von

[16] BMGB = Beteiligungs-Management-Gesellschaft Berlin mbH.

[17] TLG = Treuhand-Liegenschaftsgesellschaft mbH, BVVG = Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH.

[18] Darunter befinden sich bedeutende Privatisierungsfälle, darunter mit dem Verkauf der BSL Buna Sow Leuna Olefinverbund GmbH an Dow Chemical sowie der DWA Deutsche Wagonbau AG an die US Beteiligungsgesellschaft Advent International (die DWA inzwischen an Bombardier Transportation weiterverkauft hat) zwei der größten Privatisierungsfälle überhaupt. Dazu gehören auch die Zweit-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ausländischem Eigentumserwerb an TH-Unternehmen zu rechnen ist. Das würde bedeuten, dass mit der Privatisierung insgesamt etwa 960 Unternehmen per Direktverkauf entweder vollständig oder mit erheblichen Kapitalbeteiligungen an ausländische Investoren veräußert wurden. Die Zahl von 960 Unternehmen erfasst zwar den größten Teil der aus der Privatisierung hervorgegangenen Auslandsengagements, nicht aber:

- Unternehmenskäufe durch deutsche Töchter ausländischer Unternehmen
- Firmengründungen und Investitionen, die über einen Erwerb von Grundstücken von der THA bzw. TLG in Gang gesetzt wurden,
- den späteren Erwerb von privatisierten Unternehmen bzw. von Anteilen daran.

Die BvS misst den Anteil ausländischer Investoren am Anteil der Verträge mit ausländischen Direktkäufern am gesamten aktuellen BvS-Vertragsportfolio. Ende 1998 waren das 474 Verträge mit Ausländern, bezogen auf einen Gesamtbestand von rund 39 600 Verträgen, also etwas mehr als 1 % der Verträge. Von den 474 Privatisierungsverträgen waren 357 Verträge (oder 75 %) Share Deals. Ein Vertrag kann dabei die Privatisierung mehrerer Unternehmen beinhalten (z.B. bei der Deutschen Wagonbau DWA). Im „Kernsegment der Unternehmensprivatisierungen" liegt der ausländische Anteil heute nach BvS-Angaben bei etwas über 3 %. Würde man gerade hier die Verschiebungen in der Grundgesamtheit (Privatisierungsverträge, die sich noch im Monitoring der BvS befinden) nicht berücksichtigen, könnte man zu dem falschen Schluss gelangen, dass sich der Anteil der ausländischen Direktkäufer von TH-Unternehmen zwischen 1994 und 1998 etwa halbiert hätte. Tatsächlich ist der Ausländeranteil wahrscheinlich gewachsen, da gerade in der Schlussphase der Privatisierung verstärkt ausländische Investoren zum Zuge kamen und teilweise Unternehmen übernahmen, deren Erstprivatisierung an deutsche Unternehmen bereits gescheitert war.

Bezogen auf das Vertragsportfolio der BvS von Ende 1998 gab es durch ausländische Direkterwerber folgende vertragliche Zusagen:

- 68 200 Arbeitsplätze (rund 8 % der vertraglichen Gesamtzusagen des BvS-Vertragsmanagements)
- 17,4 Mrd. DM Investitionen (rund 13 % aller Investitionsverpflichtungen).

---

privatisierungen der ehemaligen Vulkan-Werften in Stralsund und Wismar an die A.P.Moeller Gruppe (Dänemark) bzw. an Aker RGI (Norwegen) sowie die Privatisierung von MKM Mansfelder Kupfer und Messing GmbH an die Lamitref Holding (Niederlande) und der Freiberger Compound Materials an Federmann (Israel). Ergebnis dieser share deals waren Zusagen zur Erhaltung/Schaffung von 9000 Arbeitsplätzen und zu Investitionen in Höhe von 5,1 Mrd. DM, die den Zahlen von 1994 zuzuschlagen wären.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3.4

Privatisierungen der Treuhandanstalt durch Verkauf an ausländische Investoren nach Bundesländern

Stand: Sept. 1994

	Ost-berlin	Bran-den-burg	Mecklen-burg–Vorpom-mern	Sach-sen-Anhalt	Sach-sen	Thü-ringen	Insge-samt[1)]
Privatisierungen	120	141	65	132	266	119	855
Erlöszusagen in Mio. DM	1 553	1 205	347	1 495	1 285	316	6 215
Beschäftigungszusagen							
- absolut	30 541	44 047	8 051	20 875	32 358	14 315	150 187
- Anteil in %	20	29	5	14	21	11	100
Investitionszusagen							
- in Mio. DM	2 553	4 994	1 468	6 569	3 912	2 302	21 799
- Anteil in %	12	23	7	30	18	10	100
Nachrichtlich:							
Bevölkerung - Anteil in %	8	16	12	18	30	16	100
Inländische Investoren:							
Investitionszusagen - Anteil in %	27	19	7	12	25	8	100
Beschäftigungszusagen - Anteil in %	16	17	9	13	30	14	100

[1)] 12 Privatisierungen an ausländische Investoren waren regional nicht zuzuordnen.

Quellen: Treuhandanstalt; Berechnungen des DIW.

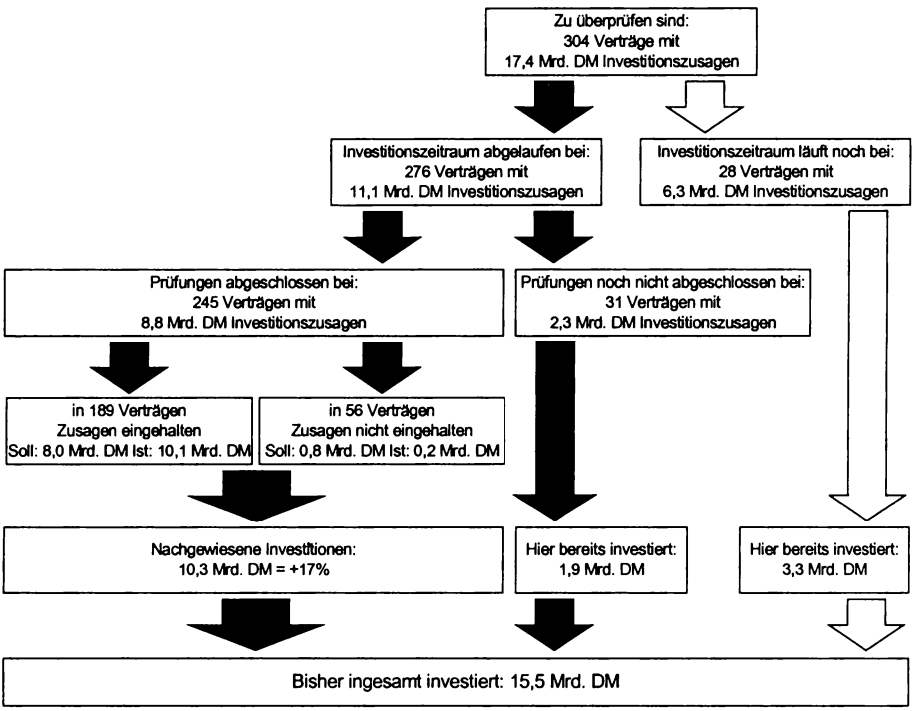
Die Überprüfung der bisher fälligen Investitionszusagen bei ausländischen Direktkäufern, die etwa zwei Drittel des Zusagevolumens umfassen, ergab per Saldo über den Zeitraum 1991 bis 1998 ein Plus von 17 %. Dieser Saldo ergibt sich aus Nichteinhaltungen und teilweise erheblichen Überschreitungen der Investitionszusagen.

Bei den fälligen Beschäftigungszusagen wurden 80 % der Verträge eingehalten, per Saldo aber 8 % mehr Arbeitsplätze realisiert als zugesagt waren. Die Vertragsüberprüfung ergab ein teilweise deutlich über das ursprüngliche Konzept hinausgehendes unternehmerisches Engagement der ausländischen Direkterwerber von TH-Unternehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Übersicht 3.1

Investitionszusagen ausländischer Investoren
- Ergebnisse der Überprüfung der Investitionsverpflichtungen -
(kumulativ bis 31.12.1998)



Quelle: BvS.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

4. Struktur und Entwicklung des Engagements ausländischer Investoren

4.1. Bestandsaufnahme der größeren Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung

4.1.1. Methodik

Die Deutsche Bundesbank erfasst die Kapitalverflechtung der inländischen Unternehmen mit dem Ausland auf Basis von Bestandsmeldungen der Unternehmen. Meldeinhalt und Meldeverfahren gehen aus den Vorschriften der Außenwirtschaftsverordnung hervor. Die Ergebnisse der jährlichen Erhebung werden in einer Sonderveröffentlichung zur Zahlungsbilanzstatistik publiziert.[19] Im Auftrag des DIW hat die Deutsche Bundesbank eine Sonderauswertung ihrer Daten zu den ausländischen Unternehmen in den fünf neuen Ländern (NBL-5) für die Berichtsjahre 1995 bis 1997 durchgeführt. Die Ergebnisse geben einen Überblick über das Engagement ausländischer Investoren in Ostdeutschland nach Wirtschaftsbereichen und Herkunftsländern für diesen Zeitraum. Bei der Interpretation der Daten der Deutschen Bundesbank sind jedoch die folgenden methodischen Erläuterungen zu beachten:

Ein ausländisches Unternehmen ist meldepflichtig, wenn

- einem Ausländer oder mehreren wirtschaftlich miteinander verbundenen Ausländern mehr als 20 % der Kapitalanteile oder Stimmrechte an einem inländischen Unternehmen gehören und
- das inländische Unternehmen eine Bilanzsumme von mehr als 1 Mio. DM ausweist. (Auch Zweigniederlassungen und Betriebsstätten von Ausländern mit einem Bruttobetriebsvermögen von mehr als 1 Mio. DM sind meldepflichtig.)

Die Bundesbank erfasst auch indirekte Beteiligungen, wenn Ausländer mit mehr als 50 % an inländischen Unternehmen beteiligt sind und diesen abhängigen Unternehmen selbst mehr als 20 % der Kapitalanteile oder Stimmrechte an anderen inländischen Unternehmen gehören. Somit werden also auch Tochterunternehmen ausländischer Unternehmen weitgehend erfasst.

Das Herkunftsland des Kapitalgebers ist das Sitzland des ersten übergeordneten ausländischen Anteilseigners, unabhängig davon, ob dieser wieder eine ausländische Muttergesellschaft in einem weiteren Land hat. Das Land des letzten Eigentümers („ultimate beneficial owner" in der US-Statistik zu den Direktinvestitionen) wird also mit dieser Methode nicht erfasst. Gibt es in einem inländischen Unternehmen mehrere ausländische Kapitaleigner mit

[19] Vgl. auch den letzten aktuellen Bericht: Deutsche Bundesbank (1999b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mehr als 20 % der Kapitalanteile, so werden die Beschäftigten und der Umsatz des Unternehmens in der nach Herkunftsländern gegliederten Statistik der Bundesbank jedem Herkunftsland zugeordnet.

Die Bundesbank erfasst den Sitz, den Wirtschaftszweig, den Jahresumsatz und als freiwillige Angabe die Anzahl der Beschäftigten sowie die Bilanz und die Anteile an den Aktiv- und Passivpositionen in den meldepflichtigen Unternehmen und in den Unternehmen, an denen eine meldepflichtige indirekte Auslandsbeteiligung besteht.

Damit liefert die Bundesbank für den Bereich der größeren ausländischen Unternehmen in Deutschland ein vollständiges Bild. Die kleineren ausländischen Unternehmen mit einer Bilanzsumme unter 1 Mio. DM, die in Ostdeutschland im Durchschnitt etwa einen Jahresumsatz von unter 800 000 DM haben dürften, und ihre Tochterunternehmen in Deutschland werden jedoch nicht erfasst. Die dadurch bedingte Erhebungslücke ist vermutlich nicht sehr groß, da insbesondere große Unternehmen, die Skalenerträge nutzen, Aktivitäten im Ausland durchführen und über das dafür notwendige Kapital verfügen. In Ostdeutschland dürften sich jedoch in stärkerem Maße als dies in der Statistik der Bundesbank zum Ausdruck kommt auch kleinere Unternehmen aus angrenzenden Ländern, insbesondere der EU, engagieren.

In den folgenden Übersichten über das Engagement ausländischer Unternehmen in Ostdeutschland werden die Kennzahlen der Unternehmen Jahresumsatz, Anzahl der Beschäftigten und Bilanzsumme verwendet. Dabei wird der gesamte Umsatz und die gesamte Beschäftigung den ausländischen Investoren unabhängig von ihrem Anteil an Kapital oder an den Stimmrechten zugerechnet. Da es Gemeinschaftsunternehmen von Deutschen und Ausländern gibt, führt dies zu einer leichten Überschätzung der Umsätze und der Beschäftigten im Verhältnis zu dem von Ausländern eingesetzten Kapital.

Die regionale Zuordnung der ausländischen Unternehmen erfolgt nach Sitzorten, die den Bundesländern zugerechnet werden können. Daraus ergibt sich auch, dass im Datenbestand der Bundesbank eine regionale Trennung der Unternehmen in Ost- und Westberlin, wie sie vom Statistischen Bundesamt in den Statistiken zu Ostdeutschland durchgeführt wird, nicht möglich ist. Die neuen Bundesländer sind hier also ohne Berlin-Ost dargestellt. Etwa ein Viertel der insgesamt knapp 500 ausländischen Unternehmen in Berlin hat seinen Sitz in den östlichen Stadtbezirken.

4.1.2. Wirtschaftsbereiche und Herkunftsländer

Insgesamt gab es Ende 1997 in den fünf neuen Ländern 616 größere Unternehmen mit erheblicher ausländischer Kapitalbeteiligung (mindestens 20 %), in denen 58 000 Beschäftigte tätig waren. Der Umsatz dieser Unternehmen betrug 24,2 Mrd. DM. Damit entfielen auf die fünf neuen Bundesländer 3,5 % der Beschäftigten und 2,3 % des Umsatzes aller Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung in Deutschland. In ausländischen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes waren es ebenfalls 3,5 % der Beschäftigten und 2,6 % des Umsatzes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-1

Kenngrößen von Unternehmen mit unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in den fünf neuen Ländern (ohne Berlin-Ost) nach einzelnen Wirtschaftszweigen der inländischen Investitionsobjekte

Stand Ende 1997

Wirtschaftszweig	Unternehmen	Beschäftigte	Umsatz	Bilanzsumme	Anteil an den Beschäftigten	Anteil am Umsatz
	Zahl	Tsd.	Mrd. DM	Mrd. DM	%	%
Alle Wirtschaftszweige	616	58	24,2	.	100	100
Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	17	1	0,3	0,2	1,7	1,2
Bergbau und Gewinnung von Steinen	6	3	0,8	2	5,2	3,3
darunter:						
Gewinnung von Erdöl und Erdgas,	•	•	•	•	•	•
Verarbeitendes Gewerbe	282	36	14,3	20,3	62,1	59,1
Ernährungsgewerbe	20	1	1	1	1,7	4,1
Tabakverarbeitung	•	•	•	•	•	•
Textilgewerbe	19	2	0,4	0,6	3,4	1,6
Bekleidungsgewerbe	3	0	0	0		
Ledergewerbe	•	•	•	•	•	•
Holzgewerbe	7	1	0,3	0,2	1,7	1,2
Papiergewerbe	10	2	0,7	1,3	3,4	2,9
Verlags- und Druckgewerbe	4	0	0	0	0,0	0,0
Mineralölverarbeitung, Kokerei	•	•	•	•	•	•
Chemische Industrie	22	3	1,6	2,3	5,2	6,6
Gummi- und Kunststoffwaren	15	1	0,3	0,4	1,7	1,2
Glas, Keramik, Steine und Erden	•	•	•	•	•	•
Metallerzeugung und -bearbeitung	13	3	1,4	1	5,2	5,8
Metallverarbeitung	34	5	1,6	1,2	8,6	6,6
Maschinenbau	47	5	1,2	1,4	8,6	5
EDV-Geräte, Büromaschinen	•	•	•	•	•	•

Fortsetzung nächste Seite

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fortsetzung Tabelle 4.1-1

Wirtschaftszweig	Unternehmen	Beschäftigte	Umsatz	Bilanzsumme	Anteil an den Beschäftigten	Anteil am Umsatz
	Zahl	Tsd.	Mrd. DM	Mrd. DM	%	%
Elektrotechnik	12	2	0,3	0,3	3,4	1,2
Medientechnik	8	1	0,2	0,3	1,7	0,8
Mess- und Regeltechnik	14	1	0,2	0,2	1,7	0,8
Kraftwagenbau	9	2	2,2	1,7	3,4	9,1
Sonstiger Fahrzeugbau	5	2	0,5	0,9	3,4	2,1
Möbel, Spielwaren	•	•	•	•	•	•
Recycling	5	0	0,1	0,1		
Energie- und Wasserversorgung	14	1	0,9	1,3	1,7	3,7
Baugewerbe	44	6	1,8	1,6	10,3	7,4
Handel; Instands. u. Rep. v. Kfz u.a.	107	5	4,7	1,9	8,6	19,4
Gastgewerbe	•	•	•	•	•	•
Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	17	1	0,4	0,2	1,7	1,6
Kredit- u. Versicherungsgewerbe	•	•	•	•	•	•
Grundstücks- u. Wohnungswesen, Vermietung bewegl. Sachen, Dienstl. überw. f. Unternehmen	114	3	0,6	3	5,2	2,5
darunter:						
Grundstücks- u. Wohnungswesen	42	0	0,2	1,5	0,0	0,8
Vermietung bewegl. Sachen	•	•	•	•	•	•
Datenverarb. und Datenbanken	3	0	0,1	0	0,0	0,4
Forschung und Entwicklung	•	•	•	•	•	•
Erbringung v. Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	48	2	0,3	0,6	3,4	1,2

Fortsetzung nächste Seite

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fortsetzung Tabelle 4.1-1

Wirtschaftszweig	Unternehmen	Beschäftigte	Umsatz	Bilanzsumme	Anteil an den Beschäftigten	Anteil am Umsatz
	Zahl	Tsd.	Mrd. DM	Mrd. DM	%	%
Beteiligungsgesellschaften	15	0	0	0,8	0,0	0,0
Erziehung und Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- u. Sozialwesen	•	•	•	•	•	•
Erbringung von sonstigen öffentl. und persönl. Dienstleistungen	9	2	0,4	0,6	3,4	1,6
darunter:						
Abwasser- u. Abfallbes. u. sonstige Entsorgung	6	1	0,2	0,3	1,7	0,8

• aus Gründen der Geheimhaltung von Einzelangaben nicht bekannt gegeben.
Quellen: Deutsche Bundesbank, Berechnungen des DIW.

Den weitaus größten Anteil am Umsatz und an den Beschäftigten der ausländischen Unternehmen in den neuen Ländern hatte das verarbeitende Gewerbe; sein Anteil am Umsatz lag bei 59 %, der Anteil an den Beschäftigten bei 62 %. Der Handel hatte einen Umsatzanteil von 19 %, allerdings nur einen Beschäftigtenanteil von 9 %. Auf das Baugewerbe entfiel ein Zehntel der Beschäftigten in ausländischen Unternehmen, nur 5 % entfielen auf Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen. Die umsatzstärksten Branchen innerhalb des verarbeitenden Gewerbes waren die Herstellung von Kraftwagen und deren Teilen, die chemische Industrie und Herstellung von Metallerzeugnissen sowie die Metallerzeugung und -bearbeitung. Die Mineralölverarbeitung hatte bereits Ende 1996 einen Anteil von fast einem Viertel an der Bilanzsumme der ausländischen Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe[20], gefolgt von der chemischen Industrie und der Herstellung von Kraftwagen.

Die wichtigsten Herkunftsländer waren nach der Statistik der Deutschen Bundesbank, die den ersten übergeordneten ausländischen Eigentümer erfasst – oft eine Holdinggesellschaft – die Niederlande, die USA und Österreich, auf die zusammen etwa die Hälfte der Beschäftigten und des Umsatzes der ausländischen Unternehmen in Ostdeutschland entfielen. Die bedeutendste Herkunftsregion war die Europäische Union mit einem Anteil von

[20] Diese hohe Bilanzsumme ist wohl zum großen Teil auf die neue Raffinerie des französischen Konzerns Elf Aquitaine in Leuna zurückzuführen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-2

Kenngrößen von Unternehmen mit unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in den fünf neuen Ländern (ohne Berlin-Ost) nach einzelnen Kapitalgeberländern

Stand Ende 1997

Herkunftsland	Unternehmen	Beschäftigte	Umsatz	Anteil an den Unternehmen insgesamt	Anteil an den Beschäftigten insgesamt	Anteil am Umsatz insgesamt
	Zahl	Tsd.	Mrd. DM	in %	in %	in %
Alle Länder	616	58	24,2	100	100	100
Industrialisierte Länder	586	53	23,2	95,1	91,4	95,9
EU-Länder	426	39	16,6	69,2	67,2	68,6
Belgien	26	4	2,9	4,2	6,9	12,0
Dänemark	34	3	1,8	5,5	5,2	7,4
Finnland	3	0	0,3	0,5	0,0	1,2
Frankreich	44	5	1,6	7,1	8,6	6,6
Irland	3	0	0	0,5	0,0	0,0
Italien	20	1	0,6	3,2	1,7	2,5
Luxemburg	16	2	0,6	2,6	3,4	2,5
Niederlande	134	13	6,1	21,8	22,4	25,2
Österreich	90	7	2,1	14,6	12,1	8,7
Portugal	-	-	-			
Schweden	29	1	0,7	4,7	1,7	2,9
Spanien	4	0	0,1	0,6	0,0	0,4
Vereinigtes Königreich	30	2	1,4	4,9	3,4	5,8
Industrieländer außerhalb der EU	170	15	6,7	27,6	25,9	27,7
Japan	•	•	•	•	•	•
Kanada	3	0	0	0,5	0,0	0,0
Liechtenstein	3	0	0	0,5	0,0	
Malta	•	•	•	•	•	•
Norwegen	4	1	0,3	0,6	1,7	1,2
Schweiz	102	5	1,5	16,6	8,6	6,2
Türkei	•	•	•	•	•	•
USA	53	8	4,5	8,6	13,8	18,6
Reformländer	12	2	0,3	1,9	3,4	1,2
Russland	3	0	0,1	0,5	0,0	0,4
Entwicklungsländer	24	3	0,8	3,9	5,2	3,3
in Asien und Ozeanien	13	2	0,4	2,1	3,4	1,7
Hongkong	•	•	•	•	•	•
Südkorea	4	1	0,3	0,6	1,7	1,2

• aus Gründen der Geheimhaltung von Einzelangaben nicht bekannt gegeben.
Quellen: Deutsche Bundesbank, Berechnungen des DIW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

67 % an den Beschäftigten und 69 % am Umsatz. In den alten Bundesländern haben Investoren aus den Industrieländern außerhalb der EU, insbesondere die USA, die Schweiz und Japan, einen deutlich größeren Anteil an den Beschäftigten und am Umsatz der ausländischen Unternehmen als in den neuen Ländern. Während in den neuen Ländern nur ein gutes Viertel der Beschäftigten und des Umsatzes aller ausländischer Unternehmen auf Industrieländer außerhalb der EU entfielen, waren es in Deutschland insgesamt etwa die Hälfte. Wenngleich dieser Anteil gerade in den neuen Ländern durch die Holdinggesellschaften außereuropäischer, vor allem US-amerikanischer Konzerne im europäischen Ausland etwas unterzeichnet sein dürfte, so wird doch deutlich, dass es bisher weniger gelungen ist, Investitionen aus den außereuropäischen Herkunftsländern in den neuen Ländern einzuwerben.

4.1.3. Anteil der ausländischen Unternehmen an Beschäftigung und Produktion

Der Anteil der ausländischen Unternehmen an den Beschäftigten und der Produktion aller Unternehmen war in Ostdeutschland 1997 noch wesentlich geringer als in Deutschland insgesamt, d.h. ausländische Unternehmen haben in der ostdeutschen Wirtschaft ein deutlich geringeres Gewicht. Während die Relation der Beschäftigten in Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung, die von der Bundesbank erfasst werden (größere Unternehmen), zu den Erwerbstätigen im Unternehmenssektor (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung – VGR) in den fünf neuen Ländern 1997 unter 2 % lag, betrug der entsprechende Wert in Deutschland gut 6 %.[21]

Da für den gesamten Unternehmenssektor der neuen Länder keine Umsatzzahlen vorliegen, wird das Gewicht ausländischer Unternehmen hier in der Relation ihres Umsatzes zur Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen im Unternehmenssektor (VGR) gemessen. Das Verhältnis zwischen dem Umsatz der ausländischen Unternehmen und der Bruttowertschöpfung aller Unternehmen betrug in den fünf ostdeutschen Ländern 8 %, in Deutschland insgesamt aber 35 %; im verarbeitenden Gewerbe lagen die Werte für die fünf Länder bei 23 %, in Deutschland insgesamt bei 64 %. Ein vergleichbares Gewicht wie in Deutschland insgesamt haben ausländische Unternehmen nur in den Wirtschaftsbereichen Energie-, Wasserversorgung und Bergbau, Land- und Forstwirtschaft sowie Baugewerbe. In diesen Sektoren sind ausländische Unternehmen aber auch in Westdeutschland nur in relativ geringem Umfang vertreten (Tabelle 4.1-3).

[21] Die tatsächlichen Anteile der ausländischen Unternehmen an Produktion und Beschäftigung liegen in Ost- und Westdeutschland etwas höher, da in den hier verwendeten Daten der Deutschen Bundesbank die kleineren ausländischen Unternehmen nicht erfasst werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-3

Ausländische Unternehmen in den fünf neuen Ländern und in Deutschland insgesamt nach Wirtschaftsbereichen 1997

	Fünf neue Länder			Deutschland		
	Ausländ. Unternehmen	Alle Unternehmen[1)]	Relation ausl./alle Unternehmen	Ausländ. Unternehmen	Alle Unternehmen[1)]	Relation ausländ./alle Unternehmen
Alle Wirtschaftszweige			in %			in %
Beschäftigte in Tsd.	58	4356	1,3	1664	26869	6,2
Umsatz in Mrd. DM	24,2	301	8,0	1061	3018	35,2
Verarb. Gewerbe						
Beschäftigte in Tsd.	36	944	3,8	1027	8341	12,3
Umsatz in Mrd. DM	14,3	63	22,8	551	865	63,7
Land- u. Forstwirtschaft						
Beschäftigte in Tsd.	1	210	0,5	3	931	0,3
Umsatz in Mrd. DM	0,3	7	4,2	1	40	3,0
Energie- u. Wasserv., Bergbau						
Beschäftigte in Tsd.	4	80	5,0	14	467	3,0
Umsatz in Mrd. DM	1,7	14	12,0	14	88	15,6
Baugewerbe						
Beschäftigte in Tsd.	6	926	0,6	34	2746	1,2
Umsatz in Mrd. DM	1,8	58	3,1	9	208	4,5
Handel und Verkehr						
Beschäftigte in Tsd.	6	996	0,6	351	6386	5,5
Umsatz in Mrd. DM	5,1	51	10,0	386	507	76,1
Dienstleistungen						
Beschäftigte in Tsd.	5	1190	0,4	235	7998	2,9
Umsatz in Mrd. DM	1	108	0,9	101	1310	7,7

[1)] Alle Unternehmen: Erwerbstätige bzw. Bruttowertschöpfung (BWS) in jeweiligen Preisen (VGR).
Quellen: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-4

Anteile der ausländischen Unternehmen in den fünf neuen Ländern an den Beschäftigten und dem Umsatz im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands 1997[1)]

	Beschäftigte	Umsatz
	in %	
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt[2)]	6,9	10,7
Ernährungsgewerbe	1,4	3,8
Tabakverarbeitung	•	•
Textilgewerbe	12,5	16,1
Bekleidungsgewerbe	•	•
Ledergewerbe	•	•
Holzgewerbe	7,7	10,3
Papiergewerbe	20,0	23,2
Verlags- und Druckgewerbe	•	•
Mineralölverarbeitung, Kokerei	•	•
Chemische Industrie	9,4	15,8
Gummi- und Kunststoffwaren	4,0	5,3
Glas, Keramik, Steine und Erden	•	•
Metallerzeugung und -bearbeitung	13,7	19,7
Metallverarbeitung	8,6	16,3
Maschinenbau	7,6	9,4
EDV-Geräte, Büromaschinen	•	•
Elektrotechnik	5,7	4,4
Medientechnik	7,8	6,9
Mess- und Regeltechnik	6,7	6,5
Kraftwagenbau	8,8	24,2
Sonstiger Fahrzeugbau	5,8	9,4
Möbel, Spielwaren	•	•

[1)] Ausl. Unternehmen in den fünf neuen Ländern, Ostdeutschland insgesamt einschließlich Berlin-Ost.
[2)] Ohne Recycling und Verlagsgewerbe.
• aus Gründen der Geheimhaltung von Einzelangaben nicht bekannt gegeben.
Quellen: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

Der Anteil der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes mit ausländischer Kapitalbeteiligung in den fünf neuen Ländern an den Beschäftigten in den Unternehmen mit 20 oder mehr Beschäftigten in Ostdeutschland (einschließlich Berlin-Ost) lag 1997 bei 7 % und am Umsatz bei 11 % (Tabelle 4.1-4). In Deutschland insgesamt betragen die entsprechenden Werte 17 % (Beschäftigte) und 26 % (Umsatz). Der Anteil der ausländischen Unternehmen am gesamten verarbeitenden Gewerbe hat sich im früheren Bundesgebiet über Jahrzehnte nicht verändert.[22] In den neuen Ländern ist dieser Anteil der ausländischen Unternehmen

[22] Bereits 1977 betrug der Anteil ausländischer Unternehmen an den Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe 17 % und der Umsatzanteil 25 %. Vgl. Schumacher, D. et al. (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zwar bis zuletzt gestiegen, allerdings seit 1995 nur um etwa einen Prozentpunkt. Es kann erwartet werden, dass der Anteil der ausländischen Unternehmen am Wirtschaftspotential der neuen Länder auch weiterhin leicht ansteigt, da einige größere Investitionsobjekte 1997 noch nicht ihre volle Produktion aufgenommen hatten. Das Gewicht ausländischer Unternehmen wird aber noch längere Zeit unter dem im übrigen Bundesgebiet liegen. Einen deutlich überdurchschnittlichen Anteil an den Beschäftigten und dem Umsatz in der jeweiligen Branche in Ostdeutschland haben ausländische Unternehmen im Textilgewerbe, im Papiergewerbe und der Metallerzeugung und -bearbeitung. Mit fast einem Viertel des Umsatzes in der Branche Herstellung von Kraftwagen und -teilen entfällt hier ein besonders hoher Anteil auf die ausländischen Unternehmen.

4.1.4. Umsatzproduktivität

Im Vergleich zu den ausländischen Unternehmen in Deutschland insgesamt sind diese Unternehmen in den neuen Ländern durchschnittlich deutlich kleiner und haben eine geringere Umsatzproduktivität. Allerdings erreichen die Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung in Ostdeutschland in einigen Branchen bereits eine vergleichbare Produktivität wie entsprechende Unternehmen in Westdeutschland, so im Ernährungsgewerbe, Holzgewerbe, der chemischen Industrie, der Metallerzeugung und -bearbeitung, der Herstellung von Metallerzeugnissen, der Herstellung von Kraftwagen und- teilen, im Baugewerbe und in der Abwasser- und Abfallbeseitigung.

Im Vergleich zu allen ostdeutschen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes ist die durchschnittliche Umsatzproduktivität der Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung um 50 % höher. Über dem Durchschnitt liegt die Produktivität in fast allen Branchen, für die entsprechende Daten vorliegen, mit Ausnahme der elektrotechnischen Branchen.

4.1.5. Spezialisierungsmuster ausländischer Unternehmen

Um die Motive der ausländischen Unternehmen für Investitionen in Ostdeutschland zu ergründen, wird ihr Spezialisierungsmuster nach Wirtschaftszweigen und Branchen analysiert. Dabei werden die Anteile der ausländischen Unternehmen nach Branchen am Umsatz in den fünf neuen Ländern mit den entsprechenden Anteilen in Deutschland insgesamt verglichen, indem ein Spezialisierungsindex berechnet wird.[23] Ein positiver Spezialisie-

[23] Das Spezialisierungsmaß einer Branche wird aus dem Verhältnis

- des Anteils der ausländischen Unternehmen dieser Branche am Umsatz aller ausländischen Unternehmen in Ostdeutschland
- zum Anteil der ausländischen Unternehmen dieser Branche am Umsatz aller ausländischen Unternehmen in Deutschland insgesamt gebildet.

Durch mathematische Umformung der Kennzahlen (ln, tanhyp) wird das Spezialisierungsmaß symmetrisch im Intervall von -100 bis +100 um den Wert 0. Positive Werte des Spezialisierungindex zeigen einen im Vergleich zu Deutschland überdurchschnittlichen, negative Werte einen unterdurchschnittlichen relativen Anteil der ausländischen Unternehmen der Branche in Ostdeutschland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-5

Kenngrößen der ausländischen Unternehmen in den fünf neuen Ländern in Relation zu den ausländischen Unternehmen in Deutschland 1997

(Ausländische Unternehmen in Deutschland = 100)

Wirtschaftszweig	Relation der Kenngrößen von ausländischen Unternehmen	
	Beschäftigte je Unternehmen	Umsatz je Beschäftigten
	in %	
Alle Wirtschaftszweige	66,8	65,4
Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei u. Fischzucht	119,6	75,0
Bergbau und Gewinnung von Steinen	364,3	26,7
Verarbeitendes Gewerbe	38,4	74,1
Ernährungsgewerbe	13,3	146,6
Textilgewerbe	85,2	71,0
Holzgewerbe	64,3	96,0
Papiergewerbe	51,1	81,1
Chemische Industrie	29,7	97,5
Gummi- und Kunststoffwaren	24,1	90,0
Metallerzeugung und -bearbeitung	60,4	102,2
Metallverarbeitung	68,1	108,5
Maschinenbau	38,8	71,4
Elektrotechnik	57,9	45,2
Medientechnik	21,1	36,9
Mess- und Regeltechnik	33,2	68,6
Kraftwagenbau	14,4	202,1
Sonstiger Fahrzeugbau	87,1	66,4
Energie- und Wasserversorgung	38,8	94,0
Baugewerbe	102,7	109,7
Handel; Instandstzg. u. Reparatur v. Kfz u. Gebrauchsgütern	78,9	76,3
Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	45,1	85,9
Grundstücks- u. Wohnungswesen, Vermietung bewegl. Sachen, Erbringung von Dienstl. überwiegend für Untern.	52,7	41,3
Erbringung v. Dienstleist. überwiegend für Unternehmen	52,4	58,4
Erbringung von sonst. öffentl. und persönl. Dienstl.	224,2	33,3
Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	105,6	120,0

Quellen: Deutsche Bundesbank, Berechnungen des DIW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-6
Umsatzproduktivität ausländischer Unternehmen in Relation zu allen Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands 1997

Branche	Umsatzproduktivität in Relation zum Branchendurchschnitt
	in %
Verarbeitendes Gewerbe	156
Ernährungsgewerbe	276
Textilgewerbe	129
Holzgewerbe	134
Papiergewerbe	116
Chemische Industrie	169
Gummi- und Kunststoffwaren	130
Metallerzeugung und -bearbeitung	144
Metallverarbeitung	189
Maschinenbau	124
Elektrotechnik	77
Medientechnik	89
Mess- und Regeltechnik	96
Kraftwagenbau	275
Sonstiger Fahrzeugbau	162

Quellen: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

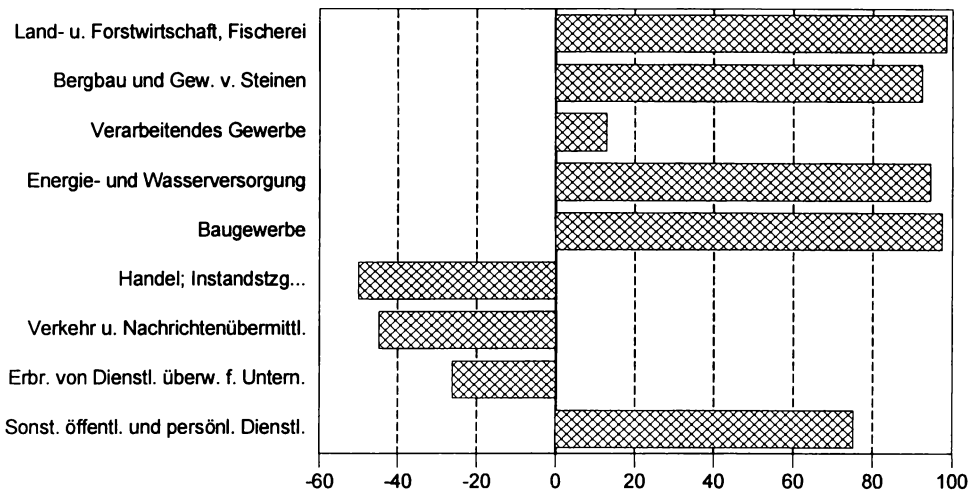
rungsindex bedeutet, dass sich die ausländischen Unternehmen in Ostdeutschland in diesem Wirtschaftszweig bzw. dieser Branche relativ stärker als in Deutschland konzentrieren; ein negativer Spezialisierungsindex zeigt umgekehrt, dass sich die Unternehmen in dieser Branche in Ostdeutschland relativ weniger engagieren.

Das Spezialisierungsmuster nach Wirtschaftszweigen zeigt, dass ausländische Unternehmen in den neuen Ländern stärker auf den Bereich der öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen, das Baugewerbe, den Bergbau und die Gewinnung von Steinen und Erden, die Energie- und Wasserwirtschaft sowie die Land- und Forstwirtschaft spezialisiert sind als in Deutschland insgesamt. Sie sind deutlich unterdurchschnittlich im Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie Handel, Instandsetzung und Reparatur von KfZ vertreten (Abbildung 4.1-1).

Auch innerhalb des verarbeitenden Gewerbes haben ausländischen Unternehmen in Ostdeutschland ein deutlich von Deutschland verschiedenes Spezialisierungsmuster. Sie sind – gemessen am Umsatz – auf die Branchen Textilgewerbe, Holzgewerbe, Papiergewerbe, Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen sowie den sonstigen Fahrzeugbau (Schiffbau und Schienenfahrzeugbau) spezialisiert, also überwiegend auf wenig forschungsintensive Branchen (Abbildung 4.1-2).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 4.1-1
Spezialisierungsmuster ausländischer Unternehmen in den fünf neuen Ländern im Vergleich zu Deutschland nach Wirtschaftszweigen 1997
(gemessen am Umsatz)



Quellen: Deutsche Bundesbank, Berechnungen des DIW.

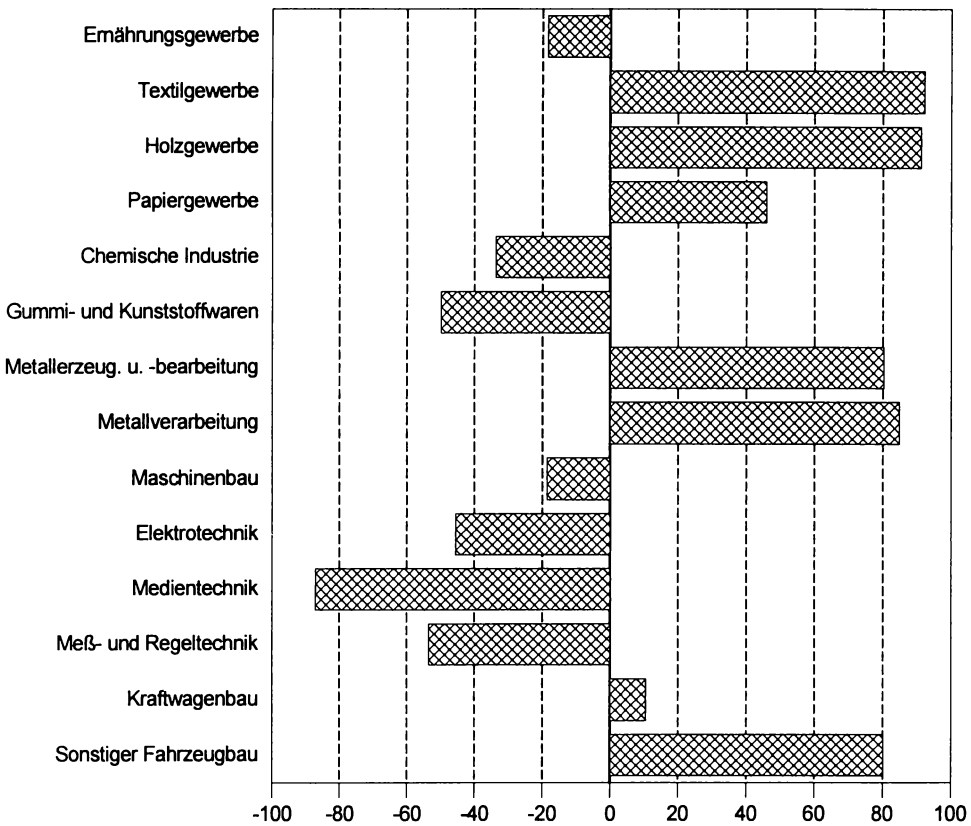
Die hohe staatliche Förderung von Investitionen in Ostdeutschland gibt zu der Vermutung Anlass, dass sich ausländische Unternehmen dort vor allem in kapitalintensiven Branchen engagieren. Kapitalintensive Branchen werden hier als Branchen mit einem Bruttoanlagevermögen je Beschäftigten von mindestens 360 Tausend DM (in Preisen von 1995) in Deutschland definiert. Das durchschnittliche Bruttoanlagevermögen je Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe lag 1997 bei 280 Tausend DM. Die Analyse zeigt, dass sich ausländische Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in den fünf neuen Ländern kaum stärker auf kapitalintensive Branchen konzentrieren als in Westdeutschland. Allerdings fehlen für die ausländischen Unternehmen in den neuen Ländern aus Geheimhaltungsgründen die Daten für die kapitalintensiven Branchen Tabakverarbeitung, Mineralölverarbeitung, Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden sowie Herstellung von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten. Dies ist aber bereits ein Zeichen dafür, dass in diesen Branchen in Ostdeutschland nur wenige Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung existieren. Der Anteil der Beschäftigten ausländischer Unternehmen in den kapitalintensiven Branchen, für die Daten vorliegen (Ernährungsgewerbe, Textilgewerbe, Papiergewerbe, chemische Industrie sowie Metallerzeugung und -bearbeitung) lag 1997 sowohl in den neuen Ländern als auch in den alten Ländern (einschließlich Berlin) bei gut 30 % (Tabelle 4.1-7).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 4.1-2

Spezialisierungsmuster ausländischer Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in den fünf neuen Ländern im Vergleich zu Deutschland nach Branchen 1997

(gemessen am Umsatz)



Quellen: Deutsche Bundesbank, Berechnungen des DIW.

Der Anteil der Beschäftigten in forschungsintensiven Branchen (Anteil der FuE-Gesamtaufwendungen am Umsatz in Deutschland ist größer als 5 %), für die Daten über ausländische Unternehmen in den neuen Ländern vorliegen, ist dort noch deutlich geringer als in den alten Ländern. In der geringen Forschungsorientierung der ausländischen Unternehmen bei hoher Kapitalintensität liegt ein wesentlicher Unterschied zwischen den neuen und den alten Bundesländern; darin kommt ein Strukturdefizit im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe zum Ausdruck (Tabelle 4.1-7).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-7

Anteile der Beschäftigten ausländischer Unternehmen in ausgewählten kapital- und forschungsintensiven Branchen des verarbeitenden Gewerbes in den fünf neuen Ländern und im alten Bundesgebiet 1997

	Fünf neue Länder	Altes Bundesgebiet einschließlich Berlin
	in %	
Anteil ausgewählter kapitalintensiver Branchen[1]		
Alle Unternehmen	29	25
Ausländische Unternehmen	31	31
Anteil ausgewählter forschungsintensiver Branchen[2]		
Alle Unternehmen	29	36
Ausländische Unternehmen	31	47

[1] Ernährungsgewerbe, Textilgewerbe, Papiergewerbe, Chemische Industrie, Metallerzeugung und -bearbeitung.
[2] Chemische Industrie, Elektronik, Medientechnik, Mess- und Regeltechnik, Kraftwagenbau, Sonstiger Fahrzeugbau.
Quellen: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

4.1.6. Regionale Verteilung

Ausländische Unternehmen engagieren sich – gemessen an den Beschäftigten und den Umsätzen – in allen neuen Bundesländern mit Ausnahme von Mecklenburg-Vorpommern etwa in gleichem Umfang. Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes sind stärker auf Sachsen und auf Thüringen konzentriert (Tabelle 4.1-8). Bezieht man die Bilanzsummen der Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe mit in die regionale Betrachtung ein, so dominiert das Land Sachsen-Anhalt, auf das 43 % der Bilanzsummen entfallen. Darin finden wohl vor allem die Investitionen ausländischer Unternehmen in Sachanlagen in den Branchen Mineralölverarbeitung und chemische Industrie Ausdruck, die bis 1997 noch nicht in vollem Umfang in die Produktion gegangen waren und deshalb erst in den folgenden Jahren in den Umsatzzahlen sichtbar werden. In Relation zu den Erwerbstätigen und zur Wirtschaftskraft (Bruttowertschöpfung) des Landes war das Engagement ausländischer Unternehmen 1997 nach Berlin in den neuen Ländern Thüringen und Brandenburg am größten (Tabelle 4.1-9).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-8
Regionale Struktur der ausländischen Unternehmen in den fünf neuen Ländern 1997

	Insgesamt	davon:				
		Branden-burg	Mecklen-burg-Vorp.	Freistaat Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thü-ringen
Alle Wirtschaftszweige						
Anzahl Unternehmen	616	154	73	199	90	100
Beschäftigte in Tsd.	58	14	6	14	12	12
Umsatz in Mrd. DM	24,3	5,5	3,1	5,5	4,5	5,7
Verarbeitendes Gewerbe						
Anzahl Unternehmen	282	49	22	105	42	64
Beschäftigte in Tsd.	36	6	3	10	7	10
Umsatz in Mrd. DM	22,9	1,8	1,4	4,3	2,6	4,3
Bilanzsumme in Mrd. DM	27,6	1,8	1,9	3,7	8,8	4,2
			Anteile in %			
Alle Wirtschaftszweige						
Anzahl Unternehmen	100,0	25,0	11,9	32,3	14,6	16,2
Beschäftigte	100,0	24,1	10,3	24,1	20,7	20,7
Umsatz	100,0	22,6	12,8	22,6	18,5	23,5
Verarbeitendes Gewerbe						
Anzahl Unternehmen	100,0	17,4	7,8	37,2	14,9	22,7
Beschäftigte	100,0	16,7	8,3	27,8	19,4	27,8
Umsatz	100,0	12,5	9,7	29,9	18,1	29,9
Bilanzsumme	100,0	8,8	9,3	18,1	43,1	20,6

Quellen: Deutsche Bundesbank, Berechnungen des DIW.

4.1.7. Entwicklungstendenz und Zusammenfassung

Zur Einschätzung der Entwicklung des Engagements von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung in Ostdeutschland liegen von der Deutschen Bundesbank Daten zu den Kenngrößen der ausländischen Unternehmen in den fünf neuen Bundesländern für den Zeitraum von 1995 bis 1997 vor. Die Zahl der ausländischen Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen ist von 555 am Ende des Jahres 1995 auf 616 Ende des Jahres 1997 gestiegen.

Die Zahl der Beschäftigten blieb etwa gleich, wobei der Umsatz von 18,6 Mrd. DM auf 24,2 Mrd. DM stieg. Im Unternehmenssektor insgesamt, im verarbeitenden Gewerbe und im Handel der fünf neuen Länder haben sich Produktion und Beschäftigung in Unternehmen mit erheblicher ausländischer Kapitalbeteiligung besser entwickelt als im ostdeutschen Durchschnitt dieser Wirtschaftsbereiche (einschließlich Berlin-Ost) (Tabelle 4.1-10 und 4.1-11).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-9

Gewicht der ausländischen Unternehmen in der Wirtschaft der fünf neuen Länder und Berlins 1997

	Berlin	Branden-burg	Mecklen-burg-Vorp.	Freistaat Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
Alle Wirtschaftszweige						
Beschäftigte/Erwerbstätige	4,5	1,8	1,1	1,0	1,5	1,6
Umsatz/BWS[1)]	20,5	9,4	8,4	5,5	8,3	11,1
Verarbeitendes Gewerbe						
Beschäftigte/Erwerbstätige	14,0	4,0	3,4	2,8	4,3	5,2
Umsatz/BWS[1)]	26,9	12,2	26,4	20,6	24,3	38,7

[1)] BWS: Bruttowertschöpfung.
Quellen: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

Die Daten der Deutschen Bundesbank geben einen weitgehend vollständigen Überblick über größere Unternehmen mit erheblicher ausländischer Kapitalbeteiligung in den neuen und alten Bundesländern bis Ende 1997. Aus der Analyse dieser Daten ergibt sich zusammenfassend folgendes Bild:

Ausländische Unternehmen in den fünf neuen Ländern

- haben durchschnittlich mehr Beschäftigte und eine höhere Umsatzproduktivität als durchschnittliche Unternehmen in den neuen Ländern, sie haben aber weniger Beschäftigte und eine geringere Umsatzproduktivität als ausländische Unternehmen in Deutschland insgesamt,
- haben am Wirtschaftspotential in den neuen Ländern einen deutlich geringeren Anteil als die ausländischen Unternehmen in den alten Ländern,
- stammen vorwiegend aus EU-Ländern und weniger als im früheren Bundesgebiet aus außereuropäischen Industrieländern,
- sind im Vergleich zum früheren Bundesgebiet stärker auf Wirtschaftsbereiche spezialisiert, die natürliche Ressourcen nutzen (Land- und Forstwirtschaft, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, Energie und Wasserversorgung) und die auf lokale Märkte orientiert sind und schwer handelbare Güter und Leistungen herstellen (Baugewerbe, öffentliche und persönliche Dienstleistungen). Sie sind vergleichsweise weniger auf anspruchsvolle, unternehmensbezogene Dienstleistungen (Dienstleistungen für Unternehmen, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Handel) spezialisiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-10

Kenngrößen von Unternehmen mit unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in den fünf neuen Ländern 1995 und 1997

	Ende 1995	Ende 1997	Veränderung
Alle Wirtschaftszweige			in %
Anzahl der Unternehmen	555	616	10,9
Beschäftigte in Tsd.	57	58	1,8
Umsatz in Mrd. DM	18,6	24,2	30,1
Umsatz je Beschäftigten in Tsd. DM	326	417	27,8
Beschäftigte je Unternehmen	103	94	-8,7
Verarbeitendes Gewerbe			
Anzahl der Unternehmen	248	282	13,7
Beschäftigte in Tsd.	33	36	9,1
Umsatz in Mrd. DM	11,2	14,3	27,7
Umsatz je Beschäftigten in Tsd. DM	339	397	17,0
Beschäftigte je Unternehmen	133	128	-3,7
Handel, Instandssetzg., Rep.			
Anzahl der Unternehmen	98	107	9,2
Beschäftigte in Tsd.	4	5	25
Umsatz in Mrd. DM	3,1	4,7	51,6
Umsatz je Beschäftigten in Tsd. DM	775	940	21,3
Beschäftigte je Unternehmen	41	47	14,6

Quelle: Deutsche Bundesbank, Berechnungen des DIW.

- sind im verarbeitenden Gewerbe – wie in den alten Ländern – auf kapitalintensive Branchen, aber deutlich weniger als im früheren Bundesgebiet auf forschungsintensive Branchen konzentriert.
- sind auf die einzelnen Bundesländer etwa entsprechend der Wirtschaftsleistung der Länder verteilt. Ein deutlich höherer Anlagevermögensbestand ausländischer Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe entfällt auf Sachsen-Anhalt.
- wachsen schneller als der Durchschnitt der Wirtschaft in den neuen Ländern,
- haben ihr Engagement auch nach dem weit gehenden Abschluss der Privatisierung im Jahr 1994 weiter gesteigert. Ihr Anteil an der Wirtschaftsleistung der neuen Länder wird in den nächsten Jahren, wenn die bereits begonnenen Investitionsprojekte in Produktion gehen, weiter, wenn auch nur moderat steigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1-11
Entwicklung der Unternehmen in Ostdeutschland in ausgewählten Wirtschaftsbereichen von 1995 bis 1997

	1995	1997	Veränderung
Alle Wirtschaftszweige			in %
Erwerbstätige in Tsd.	4886	4686	-4,1
Produktionswert der Unternehmen in Mrd. DM	808	872	7,9
Verarbeitendes Gewerbe[1)]			
Beschäftigte in Tsd.	565	524	-7,3
Umsatz in Mrd. DM	118	133	13,0
Handel			
Erwerbstätige in Tsd.	716	707	-1,3
Produktionswert in Mrd. DM	213	225	5,6

[1)] Ohne Recycling und Verlagsgewerbe.
Quellen: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

4.2. Ausländische Unternehmen in der ostdeutschen Industrie

4.2.1. Methodik

Das DIW hat im Rahmen des von 1991 bis 1999 laufenden Forschungsprojektes „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland" (Auftraggeber: BMWi) regelmäßig Unternehmensumfragen durchgeführt. Bei den insgesamt sechs Erhebungen wurden vor allem Unternehmen der Industrie in den neuen Bundesländern befragt. Das Augenmerk richtete sich nicht nur deshalb auf diesen Wirtschaftszweig, weil von der Entwicklung der Industrie in erheblichem Maße das Wachstum anderer wirtschaftlicher Aktivitäten abhängt, sondern auch deshalb, weil die Industrie in Ostdeutschland in besonders starkem Maße der Umstrukturierung ausgesetzt wurde und weil bei ihr der Aufbau einer neuen Wirtschaftsbasis nur vergleichsweise schleppend vorankam. Im Gegensatz zum Einzelhandel, Handwerk, haushaltsnahe Dienstleistungen und Bauwirtschaft, die sich größtenteils auf den lokalen Absatz ausgerichtet haben, sind Industrieunternehmen im Allgemeinen dem überregionalen Wettbewerb ausgesetzt. Sie unterliegen auf ihren Märkten meist keiner „natürlichen" Protektion, denn Industriegüter sind größtenteils überregional handelbar. Das setzte die ostdeutschen Betriebe unter einen enormen Anpassungsdruck machte es nicht leicht, Investoren aus den alten Bundesländern oder aus dem Ausland für den industriellen Neuaufbau in Ostdeutschland zu finden. Denn – anders als etwa beim Einzelhandel – müssen im Falle der Industrie Unternehmen aus dem Westen in der Regel nicht Betriebe in Ostdeutschland ansiedeln, um auf dem Markt dort ihre Waren abzusetzen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mit den DIW-Umfragen sollten vor allem diejenigen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes erfasst werden, die auf überregionalen Märkten agieren, sowie diejenigen Unternehmen, die zwar selbst keinen Fernabsatz haben, die aber Güter produzieren, die im Allgemeinen überregional handelbar sind. Ausgeklammert werden sollten jene Unternehmen, die aktuell und wohl auch in absehbarerer Zukunft nicht zur Exportbasis in Ostdeutschland gezählt werden können. Dazu gehören insbesondere kleine Handwerksbetriebe, die für lokale Endverbraucher produzieren (wie kleinere Bäckereien und Fleischereien sowie Steinmetzbetriebe, Orthopäden, Optiker).

Zur Abgrenzung der Unternehmen der Industrie von den übrigen Unternehmen wurde folgendes Vorgehen gewählt: Generell wurden – unabhängig von der Größe – alle diejenigen Unternehmen zur Industrie gezählt, die selbst angaben, ein Industrieunternehmen zu sein. Von Fall zu Fall ist jedoch eine Bereinigung auf der Grundlage des von den Unternehmen angegebenen Produktionsschwerpunktes vorgenommen worden. Das wichtigste Zuordnungskriterium war das Produktionsprofil der Unternehmen. Dabei wurden etwa einige kleine Unternehmen, die Produkte herstellen, die üblicherweise nur lokal gehandelt werden und bei denen es sich auch nicht um Zulieferungen für die örtliche Industrie handelt, nicht der Gruppe der Industrie zugeschlagen. Mit Unternehmen, die angaben, Handwerksbetriebe zu sein, wurde ähnlich verfahren. Fast alle handwerklichen Maschinenbaubetriebe wurden zur Industrie gerechnet. Nicht ihr zugeordnet wurden dagegen solche Handwerksbetriebe, die auf Grund ihres Produktprogramms ihre Güter wohl nur innerhalb ihrer Region verkaufen. Ab einer bestimmten Größe wurden solche Unternehmen allerdings dennoch zur Industrie gerechnet. Das war etwa bei Bäckereien und Fleischereien dann der Fall, wenn sie 50 und mehr Beschäftigte hatten. Bei Betrieben anderer Handwerkszweige wurde eine geringere Beschäftigtenzahl – zumeist 20 – als Kriterium verwendet.

Wie repräsentativ der Kreis der Unternehmen ist, die an den DIW-Umfragen teilgenommen haben, lässt sich nicht genau bestimmen. Das Problem besteht vor allem darin, dass es keine anderen Datenquellen mit einem identischen Berichtskreis gibt, die als exakte Messlatte für die Repräsentativität der Umfagen herangezogen werden können. Am nächsten kommen dem DIW-Berichtskreis noch die regelmäßigen amtlichen Erhebungen im verarbeitenden Gewerbe. Diese unterscheiden sich vom DIW-Datensatz zum einen dadurch, dass sie grundsätzlich alle Handwerksbetriebe mit 20 und mehr Beschäftigten enthalten. Zum anderen lassen sich besagter amtlicher Statistik entweder Angaben über Unternehmen oder Angaben über Betriebe entnehmen. Bei den DIW-Umfragen gibt es eine solche Trennung nicht. Bei deren Teilnehmern handelt es sich in der Regel um Unternehmen, von denen die allermeisten Einbetriebsunternehmen sind. Es gibt aber Ausnahmen. So wurden natürlich die mit Betriebsstätten in Ostdeutschland vertretenen Konzerne oder Unternehmensverbände aus den alten Bundesländern und aus dem Ausland nicht um Angaben über ihre gesamten wirtschaftlichen Aktivitäten gebeten, sondern nur um Auskünfte über ihre in den neuen Bundesländern ansässigen Unternehmensteile. Alles in allem sind die konzeptionellen Unterschiede zwischen den DIW-Umfragen und der amtlichen Statistik jedoch nicht so groß, als dass sich diese nicht zur Prüfung der Repräsentativität der DIW-Erhebungen eignen würden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Erfahrungsgemäß ist es bei Unternehmensumfragen besonders wichtig, dass der Teilnehmerkreis an der Erhebung hinsichtlich der Verteilung auf die Größenklassen nicht allzu sehr von der Realität abweicht. Nicht selten ist es so, dass kleine Unternehmen weniger auskunftsbereit als große sind. Deshalb drängt es sich auf, die Repräsentativität der DIW-Umfragen mit Blick auf die Größenklassenverteilung zu überprüfen. Allerdings sind die von der amtlichen Statistik für das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe vorgelegten entsprechenden Angaben nicht sehr aktuell; die verfügbaren zeitnahesten Daten beziehen sich auf Ende September 1996. Zur besseren Vergleichbarkeit der beiden Zahlenwerke wurden die Größenklassenstrukturen von Einheiten mit 20 und mehr Beschäftigten berechnet.

Der Vergleich zeigt, dass die Größenklassenstruktur nach den DIW-Umfragen sehr nahe bei der amtlichen Statistik liegt. Einige Unterschiede gibt es aber:

- So ist bei den DIW-Daten die Klasse der Betriebe mit 20 bis 49 Beschäftigten – und ebenso die entsprechende Beschäftigtengrößenklasse – geringer besetzt als in der amtlichen Statistik. Das liegt wohl vor allem daran, dass bei den DIW-Umfragen eine Reihe von Handwerksbetrieben in dieser Größenordnung ausgeklammert wurde. Dieser Unterschied macht sich zwangsläufig in den Strukturanteilen der anderen Größenklassen bemerkbar.
- Erwähnenswert ist zudem, dass im Jahr 1996 bei der DIW-Umfrage die oberen Beschäftigtengrößenklasse ein höherer Anteilswert vorweist als die amtliche Statistik. Das dürfte daran liegen, dass diese Betriebe ausweist – die DIW-Umfrage dagegen sowohl Unternehmen als auch Betriebe.

Diese Unterschiede scheinen nur konzeptioneller Art zu sein. Alles in allem ist – gemessen an der Größenklassenverteilung – das DIW-Sample wohl ein recht getreues Abbbild der ostdeutschen Industrie. Das war freilich angesichts seiner großen Fallzahl auch zu erwarten.

Bei den DIW-Umfragen wurde eine Reihe von Informationen gewonnen, anhand derer die Unternehmen bzw. andere Einheiten in verschiedene Gruppen aufgeteilt werden können. Neben den üblicherweise erhobenen Merkmalen wie Beschäftigtenzahl und Gewerbezweigzugehörigkeit sind das die Herkunft des Unternehmens und dessen Eigentumstatus. So können die Einheiten danach unterschieden werden, ob es sich um eigenständige Unternehmen oder ob es sich um solche handelt, die sich im Eigentum anderer Unternehmen mit Sitz außerhalb Ostdeutschlands befinden. Diese wiederum können danach differenziert werden, ob der Sitz der Muttergesellschaft, Konzernzentrale o.ä. in den alten Bundesländern oder im Ausland liegt. Somit lassen sich nahezu alle Unternehmen bzw. Betriebe im ausländischen Besitz von den übrigen abgrenzen.[24]

[24] Nicht identifizieren lassen sich diejenigen Unternehmen, die im Besitz eines ausländischen Investors sind, der allein in den neuen Bundesländern ein Unternehmen besitzt. An solchen Unternehmen dürfte es in der ostdeutschen Industrie indes nur wenige geben. Sie werden in der Regel sehr klein sein und mithin kaum ins Gewicht fallen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.2-1
Unternehmen bzw. Betriebe in der ostdeutschen Industrie nach Beschäftigtengrößenklassen

Betriebe mit... Beschäftigten	Amtliche Statistik		DIW-Umfragen			
	Verarbeitendes Gewerbe		Industrie			
	1996		1996		1998	
	Betriebe	Beschäftigte	Unternehmen bzw. Betriebe	Beschäftigte	Unternehmen bzw. Betriebe	Beschäftigte
	in %					
20 bis 49	51,5	17,7	50,1	15,2	48,8	15,0
50 bis 99	26,0	19,0	26,4	17,5	26,4	17,9
100 bis 199	13,4	19,7	14,0	18,4	14,5	19,7
200 bis 499	6,8	21,0	7,0	20,0	4,7	22,4
500 und mehr	2,2	22,5	2,5	28,9	1,4	24,9
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

Für die Untersuchung von Bedeutung und Aktivitäten ausländischer Unternehmen in der ostdeutschen Industrie sind die ersten beiden DIW-Umfragen – also jene vom Sommer 1991 und vom Sommer 1992 – größtenteils wenig brauchbar, denn damals wurde das Bild noch sehr stark von Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bestimmt. Es war die Phase der stürmischen Privatisierung, in der die Eigentumsverhältnisse rasch wechselten.

Bei der Umfrage vom Winter 1993/94 dominierten dagegen bereits die privaten Unternehmen – und zwar nicht nur was die Zahl der Unternehmen, sondern auch was die Zahl der Beschäftigten anbelangt. Damals nahmen 55 Unternehmen oder Betriebe in Besitz eines ausländischen Unternehmens teil. Das ist keine große Zahl, sodass Auswertungen, bei der diese Gruppe aufgegliedert wird, kaum möglich sind. Seitdem hat die Zahl dieser Umfrageteilnehmer stetig zugenommen; bei der Erhebung von Anfang 1998 wurden 127 „ausländische“ Unternehmen bzw. Betriebe gezählt. Inwieweit diese Unternehmen repräsentativ sind für alle Unternehmen bzw. Betriebe dieser Gruppe, lässt sich freilich nicht überprüfen, denn es gibt keine hinreichenden Informationen über deren Grundgesamtheit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.2-2
Unternehmen bzw. Betriebe, die an den DIW-Umfragen 1992 bis 1998 teilgenommen haben

	Alle Unternehmen	Im Besitz der Treuhandanstalt bzw. von Nachfolgeorganisationen	Private Unternehmen: Eigenständig	Private Unternehmen: Im Besitz westdeutscher Unternehmen	Private Unternehmen: Im Besitz ausländischer Unternehmen
	Zahl der Unternehmen bzw. Betriebe[1]				
Umfrage von ...					
Winter 1993/1994	2419	142	1943	279	55
Frühjahr 1995	2734	34	2113	524	63
Herbst 1996	3790	25	2919	726	120
Anfang 1998	3351	5	2554	665	127
	Zahl der Beschäftigten in den Unternehmen bzw. Betrieben[1]				
Umfrage von ...					
Winter 1993/1994	213983	51998	87435	61620	12930
Frühjahr 1995	189873	10494	83778	80509	15092
Herbst 1996	251715	9820	131509	86945	23441
Anfang 1998	202771	866	97194	82940	21771

[1] Unternehmen mit Antworten zu den entsprechenden Fragen, die eine Zuordnung zu den jeweiligen Gruppen erlauben.
Quelle: DIW.

4.2.2. Bedeutung der Unternehmen im Besitz ausländischer Unternehmen

Gemessen an der Zahl der Unternehmen ist das Gewicht von Betrieben in der Hand ausländischer Gesellschaften gering. Sie stellen gerade einmal 4 % aller ostdeutschen Industrieunternehmen (Tabelle 4.2-3). Die Betriebe in westdeutschem Besitz machen dagegen ein Fünftel und die eigenständigen ostdeutschen Unternehmen sogar drei Viertel aus. Deren Anteil hat im Laufe der letzten Jahre etwas abgenommen – wohl deshalb, weil eine Marktbereinigung stattgefunden hat. Der Anteil der im Besitz westdeutscher Unternehmen sowie der von Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen hat entsprechend zugenommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.2-3
Eigentumsstruktur der ostdeutschen Industrie

Eigentumsstatus	Unternehmen			Beschäftigte		
	1998	1996/97	1995	1998	1996/97	1995
	in %					
im Besitz der Treuhand-nachfolgeeinrichtungen	0	1	1	1	5	6
Private Unternehmen	100	99	99	99	95	94
davon:						
Eigenständig	76	78	78	50	54	47
Im Besitz westdeutscher Unternehmen	20	19	19	40	36	45
Im Besitz ausländischer Unternehmen	4	3	3	10	10	8
Insgesamt	100	100	100	100	100	100

Quellen: Umfragen des DIW vom Frühjahr 1995, vom Winter 1996/97 und von Anfang 1998.

Bedeutender sind die Betriebe im Eigentum ausländischer Gesellschaften im Hinblick auf die Beschäftigung: Auf sie entfällt nach der Umfrage von Anfang 1998 ein Zehntel aller ostdeutschen Industriearbeitsplätze. Drei Jahre zuvor waren es 8 %. Im Schnitt sind sie sehr viel größer als die eigenständigen Unternehmen, und sie sind auch größer als die Betriebe im Besitz westdeutscher Unternehmen. So hat immerhin ein Viertel der ostdeutschen Industrieunternehmen im Auslandsbesitz mehr als 200 Beschäftigte, und ein weiteres Viertel hat 100 bis 200 Arbeitnehmer (Tabelle 4.2-4). Von den Unternehmen westdeutscher Investoren sind dieses je ein Siebtel. Unter den eigenständigen Unternehmen finden sich indes kaum größere. Dass die Unternehmen im Besitz ausländischer Unternehmen relativ groß sind, hängt auch damit zusammenhängen, dass von diesen die Hälfte und damit vergleichsweise viele aus der Privatisierung hervorgegangen sind (Tabelle 4.2-5). Bei den von der Treuhand zur Privatisierung angebotenen Betriebe handelte es sich oftmals um größere Einheiten. Gleichwohl: Die Hälfte der Unternehmen im Auslandsbesitz ist durch Neugründungen entstanden.

Noch gewichtiger ist die Rolle der Unternehmen im Besitz ausländischer Gesellschaften, wenn man den Umsatz als Maßstab heranzieht. Sie erzielten nach den Ergebnissen der 1998'er Umfrage im Jahr 1997 immerhin ein Sechstel des gesamten ostdeutschen Industrieumsatzes. Der Umsatz je Beschäftigten ist folglich in den ausländischen Unternehmen deutlich höher als im Durchschnitt der ostdeutschen Industrie. Das gilt allerdings auch für die Unternehmen in Besitz westdeutscher Unternehmen. Der Durchschnitt wird also erheblich durch die eigenständigen Unternehmen gedrückt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.2-4

Größenklassenstruktur der ostdeutschen Industrieunternehmen nach ihrem Eigentumsstatus 1998

Beschäftigten-größenklasse	Alle Unternehmen	davon: Eigenständig	Im Besitz west-deutscher Unternehmen	Im Besitz ausländischer Unternehmen
	in %			
1 bis 20	40	47	21	13
20 bis 49	30	31	27	19
50 bis 99	16	14	22	19
100 bis 199	8	6	15	26
200 und mehr	6	2	15	23
Insgesamt	100	100	100	100

Quelle: Umfrage des DIW von Anfang 1998.

Tabelle 4.2-5

Private ostdeutsche Industrieunternehmen nach ihrem Eigentumsstatus und ihrer Entstehung 1998

Eigentumsstatus	Unter-nehmen	davon: Privatisiert	Reprivatisiert	Vor 1990 in privater Hand	Nach 1989 gegründet
	in %				
Eigenständig	100	21	14	10	55
Im Besitz westdeutscher Unternehmen	100	41	9	4	46
Im Besitz ausländischer Unternehmen	100	48	3	1	48
Insgesamt	100	26	13	8	53
	Beschäftigte in den Unternehmen				
Eigenständig	100	46	13	8	33
Im Besitz westdeutscher Unternehmen	100	63	13	2	22
Im Besitz ausländischer Unternehmen	100	75	3	0	22
Insgesamt	100	56	12	5	27

Quelle: Umfrage des DIW von Anfang 1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

4.2.3. Einbindung in die überregionale Arbeitsteilung

Deutlich weichen die ausländischen Unternehmen vom Rest der ostdeutschen Industrie bei der regionalen Verteilung des Absatzes ab (Tabelle 4.2-6). Sie sind deutlich stärker als die eigenständigen Unternehmen und auch stärker als die Betriebe in Besitz westdeutscher Investoren auf den Fernabsatz ausgerichtet. Dabei spielt sicher eine große Rolle, dass es sich bei ihnen um vergleichsweise große Unternehmen handelt, und große Unternehmen orientieren sich im allgemeinen vornehmlich auf überregionale Absatzmärkte. Das erklärt aber wohl nicht allein die starke Fernabsatzorientierung – insbesondere nicht allein die starke Ausrichtung auf den Export. Nach der Umfrage von 1998 waren 85 % der ausländischen Unternehmen im Exportgeschäft tätig, von den Unternehmen in Besitz einer westdeutschen Muttergesellschaft war es indes nur etwas mehr als die Hälfte und somit ein kaum größerer Teil als von den eigenständigen Unternehmen. Dass die ausländischen Unternehmen vergleichsweise viel exportieren, liegt wohl daran, dass sie im Rahmen ihres Unternehmensverbundes in die Auslandsmärkte vor allem in Westeuropa und Übersee eingebunden sind.

Tabelle 4.2-6

Regionale Verteilung der Umsätze der ostdeutschen Industrie 1997 nach dem Eigentumsstatus der Unternehmen

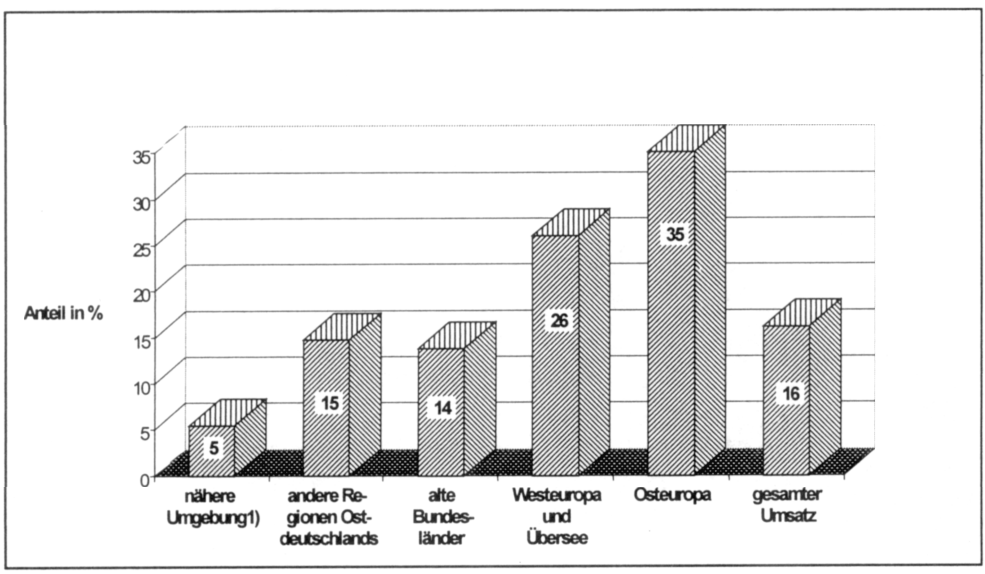
Eigentumsstatus	Vom gesamten Umsatz entfallen ... % auf die jeweilige Region					
	nähere Umgebung[1]	andere Regionen Ostdeutschlands	alte Bundesländer	Westeuropa und Übersee	Osteuropa	Insgesamt
Eigenständig	18	26	35	19	3	100
Im Besitz westdeutscher Unternehmen	14	28	39	16	3	100
Im Besitz ausländischer Unternehmen	5	24	31	31	9	100
Insgesamt	14	27	37	19	4	100

[1] Lieferungen im Radius von 30 km.
Quelle: Umfrage des DIW von Anfang 1998.

Eine Rolle spielt zudem, dass ausländische Investoren die neuen Bundesländer als Brükkenkopf genutzt haben, um neue Exportmärkte zu erschließen – und zwar vor allem in den Reformstaaten Ost- und Mittelosteuropas. Anders ist es nicht zu erklären, dass 1997 auf die ausländischen Unternehmen fast ein Drittel aller Lieferungen der ostdeutschen Industrie in diese Staaten entfiel (Abbildung 4.2-1).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 4.2-1
Anteil des Umsatzes von Unternehmen in Besitz ausländischer Unternehmen am Umsatz der gesamten ostdeutschen Industrie nach Absatzgebieten 1997



[1] Lieferungen im Radius von 30 km (einschl. nahe Gebiete der alten Bundesländer).
Quelle: Umfrage des DIW von Anfang 1998.

Ausländische Unternehmen sind nicht nur im Hinblick auf den Absatz ihrer Waren und Dienstleistungen stärker als die übrige ostdeutsche Industrie – und auch stärker als die Betriebe in Besitz westdeutscher Unternehmen – in die internationale Arbeitsteilung eingebunden, sondern auch hinsichtlich des Bezugs von Gütern. So bezogen 1998 zwei Drittel der Unternehmen im Besitz einer ausländischen Gesellschaft Vorprodukte oder Vorleistungen von Lieferanten außerhalb der Bundesrepublik. Die meisten davon hatten entsprechende Geschäftskontakte mit Partnern in Westeuropa. Nicht wenige griffen auf Zulieferer in Übersee und in Osteuropa zurück. Unter den Unternehmen im Eigentum einer westdeutschen Muttergesellschaft ist es indes nur ein Drittel und unter den eigenständigen Unternehmen nur ein Viertel, die aus dem Ausland Vorprodukte und -leistungen beziehen. Von diesen Gruppen wird ebenfalls zumeist auf Lieferanten in der EU gesetzt. Auch wenn es um den Bezug von Handelsware etwa zur Ergänzung des Angebotssortiments geht, sind die ausländischen Unternehmen vergleichsweise oft im Auslandsgeschäft aktiv. Handelsware wird in der Regel ebenfalls vor allem von Lieferanten aus EU-Ländern erworben.

Vergleichsweise eng angebunden an die internationale Arbeitsteilung sind die Betriebe in ausländischen Besitz auch in anderer Hinsicht: der Vergabe von Lohnfertigungsaufträgen durch knapp ein Viertel dieser Unternehmen (Unternehmen in westdeutschem Besitz: 14 %; eigenständige Unternehmen: 11 %). Wenn Unternehmen Lohnfertigung in Auftrag geben, dann sowohl bei Partnern in Westeuropa wie in Osteuropa; in Übersee werden dagegen solche Leistungen kaum bestellt. Das gilt für alle hier in den Blick genommenen Unternehmensgruppen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.2-7

Ostdeutsche Industrieunternehmen nach Eigentumsstatus, der Art ihrer Geschäftsbeziehungen zum Ausland und dem Sitz ihrer Geschäftspartner 1997

Art der Geschäftsbeziehung	...% der Unternehmen hatten die jeweiligen Geschäftsbeziehungen[1] mit Partnern ...						
	in der EU	im übrigen Westeuropa	in Polen	in der Tschechischen Republik	In Russland	in anderen osteuropäischen Staaten	außerhalb Europas
	Unternehmen im Besitz ausländischer Unternehmen						
Absatz von Gütern	78	44	35	29	21	30	43
Bezug von Vorprodukten oder Dienstleistungen	52	17	13	12	4	6	17
Bezug von Handelsware	39	11	3	3	2	2	8
Vergabe von Lohnfertigungsaufträgen	11	2	8	6	2	2	1
	Unternehmen im Besitz westdeutscher Unternehmen						
Absatz von Gütern	43	23	18	19	13	17	21
Bezug von Vorprodukten oder Dienstleistungen	23	9	6	6	2	4	5
Bezug von Handelsware	14	4	3	2	0	2	3
Vergabe von Lohnfertigungsaufträgen	5	2	5	5	0	3	1
	Eigenständige Unternehmen						
Absatz von Gütern	38	19	9	10	7	10	17
Bezug von Vorprodukten oder Dienstleistungen	19	5	3	5	1	3	4
Bezug von Handelsware	15	4	2	3	1	2	4
Vergabe von Lohnfertigungsaufträgen	2	0	3	5	0	2	0

Fortsetzung nächste Seite

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fortsetzung Tabelle 4.2-7

Art der Geschäfts-beziehung	in der EU	im übrigen West-europa	in Polen	in der Tschech-ischen Republik	In Russland	in anderen osteuro-päischen Staaten	außerhalb Europas
	Alle Unternehmen						
Absatz von Gütern	41	21	12	12	9	12	19
Bezug von Vor-produkten oder Dienstleistungen	21	6	4	5	1	3	5
Bezug von Handelsware	16	4	2	3	1	2	4
Vergabe von Lohnfertigungs-aufträgen	3	1	4	5	0	2	1

[1] Mehrfachnennungen möglich.
Quelle: Umfrage des DIW von Anfang 1998.

4.2.4. Investitionen

Im Rahmen der DIW-Umfragen wurde regelmäßig auch der Umfang der Investitionen der Unternehmen erhoben. Anhand der Angaben lässt sich etwa der Anteil der ausländischen Unternehmen an allen Investitionen in der ostdeutschen Industrie nachweisen. Hier soll es indes – wie mit dem Auftraggeber dieses Gutachtens vereinbart – um das gesamte wertmäßige Volumen der Investitionen dieser Gruppe von Unternehmen gehen.

Weil es sich bei den DIW-Umfragen nicht um eine Totalerhebung handelt, ist zu dessen Ermittlung eine Hochrechnung erforderlich. Als Hochrechnungsrahmen werden die Ergebnisse des ifo-Instituts über die Investitionen des verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern herangezogen. Die Aussageeinheit, auf denen die ifo-Daten beruhen, weicht allerdings vom Erhebungskreis der DIW-Umfragen ab. Das ifo-Institut macht Angaben über alle Betriebe des verarbeitenden Gewerbes mit im Allgemeinen 20 und mehr Beschäftigten. Enthalten sind also auch solche Betriebe, die nach Auffassung des DIW nicht zur Industrie zu zählen sind – wie etwa Bäckereien und Fleischereien mit bis zu 50 Beschäftigten (siehe Abschnitt 4.2/1). Ausgeklammert werden vom ifo-Institut indes generell die kleinen Industriebetriebe mit weniger als 20 Beschäftigten. Wegen dieser Unterschiede ist eine Anpassung des Hochrechnungsrahmens erforderlich. Dazu wurden anhand der DIW-Daten die von den industriellen Kleinbetrieben getätigten Investitionen sowie diejenigen Investitionen ermittelt, die auf Unternehmen entfallen, die 20 und mehr Beschäftigte haben und somit zum Berichtskreis des ifo-Instituts gehören, die aber nach Auffassung des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DIW nicht zur Industrie zu zählen sind.[25] Gemäß der auf diese Gruppen entfallenden Investitionsanteile wurden dann entsprechende Bereinigungen am Investitionsvolumen entsprechend der ifo-Angaben vorgenommen. Im Ergebnis ergab sich für die Industrie nach DIW-Abgrenzung eine höhere Investitionssumme als für das verarbeitende Gewerbe nach ifo-Abgrenzung.

Ein weiterer Unterschied zwischen ifo- und DIW-Berichtskreis besteht darin, dass die ifo-Angaben auch Investitionen von Unternehmen enthalten, die noch nicht produzieren. Vom DIW wurden indes nur schon bestehende und produzierende Betriebe bzw. Unternehmen befragt. Diese Diskrepanz ist aber insofern wenig problematisch, da das DIW bei den einzelnen Umfragen nicht nur die Investitionen im Jahr der jeweiligen Befragungswelle erhoben hat, sondern auch die in den – meist zwei – vorhergehenden Jahren. Im Folgenden wurden aus den jeweiligen DIW-Umfragen die am weitesten zurückliegenden Angaben der Unternehmen über ihre Investitionen verwendet – beispielsweise sind die Angaben über die Investitionen im Jahr 1993 den Ergebnissen der Umfrage von 1995 entnommen worden. So sind etwa auch Informationen von solchen Betrieben enthalten, die zwar zum Zeitpunkt der Erhebung produzierten, eine geraume Zeit vorher aber noch nicht. Geschätzt wurden die Investitionen der Gruppe der Unternehmen in Besitz ausländischer Gesellschaften folgendermaßen: Im ersten Schritt wurde ihr Anteil an allen Investitionen der Industrie anhand der Ergebnisse der DIW-Umfragen ermittelt, und im zweiten Schritt gemäß dieses Anteils auf der Basis der auf den DIW-Berichtskreis umgerechneten Angaben des ifo-Instituts deren gesamte Investitionen berechnet.

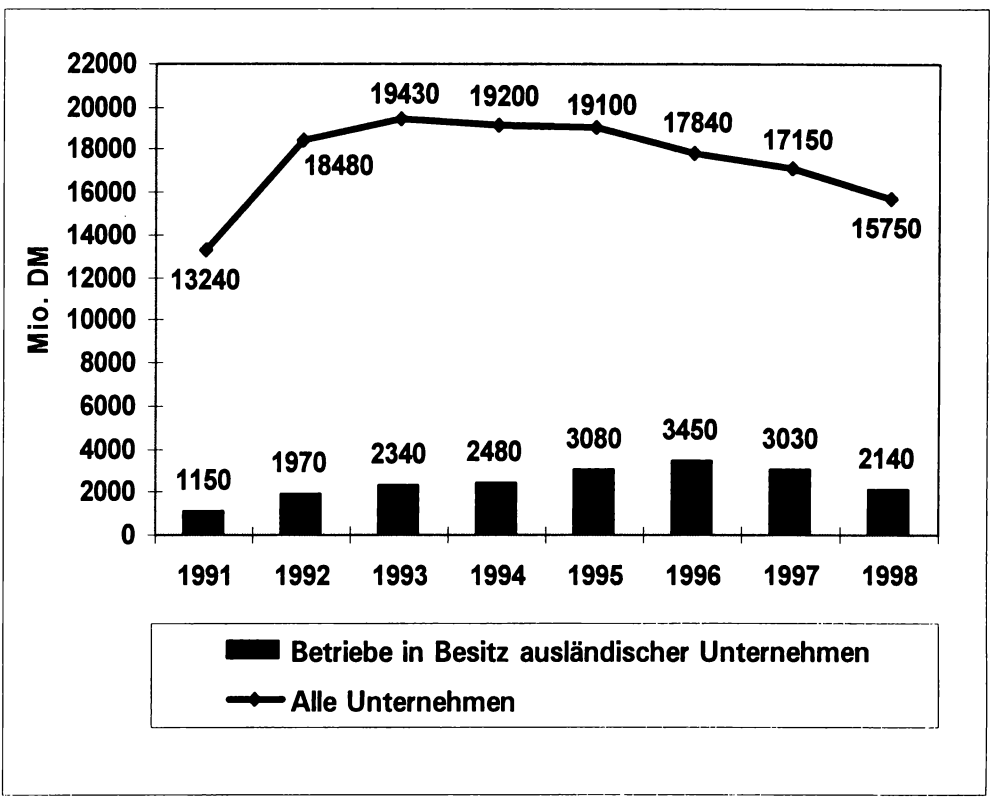
Mit vergleichsweise großer Unsicherheit sind die Schätzungen für das Jahr 1998 behaftet. Das liegt nicht nur daran, dass es sich bei den vom DIW ermittelten Zahlen um Plandaten handelt, sondern auch daran, dass gemäß o.g. Methode unterstellt werden muss, dass der auf die ausländischen Unternehmen entfallende Anteil an den Investitionen aller Betriebe, die noch nicht mit der Produktion begonnen haben, ebenso groß ist wie der Anteil der Investitionen von ausländischen Unternehmen an allen denjenigen Unternehmen, die bereits produzieren. Ob das tatsächlich der Fall ist, lässt sich nicht überprüfen.

Nach Schätzungen des DIW wurden im Zeitraum von 1991 bis 1998 in der Industrie der neuen Bundesländer etwas mehr als 140 Mrd. DM in neue Bauten und Ausrüstungen investiert. Knapp 20 Mrd. und damit fast ein Siebtel entfiel dabei auf Betriebe in Besitz ausländischer Unternehmen. Wie bei der übrigen ostdeutschen Industrie zog bei diesen Unternehmen die Investitionstätigkeit nach der Wende rasch an. Während aber schon 1993 in der gesamten ostdeutschen Industrie der Höhepunkt der Investitionen erreicht wurde, war das bei den ausländischen Unternehmen erst 1996 der Fall.

[25] Diese Unternehmen wurden bei den DIW-Umfragen erfasst, aber eben nicht der Industrie, sondern dem Handwerk des verarbeitenden Gewerbes zugeordnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 4.2-2
Investitionen ausländischer und aller Unternehmen der ostdeutschen Industrie 1991 bis 1998



Quellen: Umfragen des DIW, ifo Institut.

Für den Unterschied im Zeitverlauf dürfte es mehrere Ursachen geben. So drängten frühzeitig westdeutsche Unternehmen nach Ostdeutschland, um etwa dort Betriebe zu errichten, mit deren Produktion die Nachfrage nach nur regional handelbaren Gütern (wie Zeitungen oder Baustoffe) abgedeckt werden sollte. Zudem gab es früh nach dem Fall der Mauer Ankündigungen großer westdeutscher Unternehmen, dass sie sich mit anderen Produktionen in Ostdeutschland engagieren wollten. Des weiteren hatten westdeutsche und auch die eigenständigen Betriebe Informationsvorsprünge – etwa im Hinblick auf die zum Verkauf anstehenden Treuhandbetriebe und auf die Wirtschaftsförderung – und mithin Startvorteile. Erst im Laufe der Zeit verstärkte die Treuhandanstalt die Werbung um ausländische Investoren. Diese haben vergleichsweise häufig ehemalige Treuhandbetriebe und von diesen überdurchschnittlich große übernommen. Deren Privatisierung und Sanierung kostete nicht selten viel Zeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im Zuge der regen Investitionstätigkeit wurde der Anlagebestand der Industrie in den neuen Bundesländern rasch erneuert. Schneller als bei den Bauten kam die Modernisierung bei den Ausrüstungen voran – wohl nicht zuletzt deshalb, weil durch die Anschaffung eines zeitgemäßen Maschinenparks größere Produktivitätsfortschritte als durch die weitreichende Sanierung bestehender Gebäude zu erzielen sind. Dieses Muster findet sich bei allen hier in den Blick genommenen Unternehmensgruppen.

Die Mehrzahl der Unternehmen produziert mit Anlagen, die von ihnen als „ausreichend modern" oder als „auf dem neuesten Stand der Technik" eingestuft werden. Zudem zeigt sich, dass generell in größeren Betrieben der Anlagenbestand im Schnitt moderner ist als in kleinen Unternehmen. Diese Unternehmen verfügen wohl vergleichsweise oft nicht über die finanziellen Mittel, um im erforderlichen Maße zu investieren. Bei den ausländischen Unternehmen ist die Modernisierung des Anlagenbestandes weiter vorangekommen als bei den eigenständigen Unternehmen, gegenüber den Betrieben in Besitz einer westdeutschen Muttergesellschaft wies ihr Anlagenbestand der DIW-Umfrage von 1998 zufolge indes noch einen Modernitätsrückstand auf – wenn auch keinen großen. Das wird daran liegen, dass es bei den ausländischen Unternehmen erst später als bei jenen zu dem großen Investitionsschub kam.

Der Befund, dass auf die Unternehmen in ausländischen Besitz ein sehr viel höherer Anteil an den Investitionen als an den Beschäftigten der ostdeutschen Industrie entfällt, legt den Schluss nahe, dass sie vergleichsweise kapitalintensiv produzieren. So sind sie – gemessen an der Zahl der Arbeitsplätze – stark in solchen Industriezweigen vertreten, für die eine kapitalintensive Produktion charakteristisch ist. Dazu gehört das Grundstoffproduzierende Gewerbe (insbesondere die Stahlerzeugung, die Erzeugung von NE-Metallen und die Chemieindustrie), der Straßenfahrzeugbau, die Elektroindustrie und die Herstellung von EDV-Anlagen sowie die Kunststoffverarbeitung. Eine gewichtige Ausnahme ist der Schiffbau; in dieser eher arbeitsintensiven Branche haben ausländische Investoren ebenfalls ein großes Gewicht. All das sind zudem Industriezweige mit einem im allgemeinen hohen Vorleistungsbezug und einer geringen Fertigungstiefe. Deshalb kommen auch ausländische Unternehmen hier nicht nur auf eine hohe Investitionsintensität, sondern auch auf einen hohen Pro-Kopf-Umsatz.

4.2.5. Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung insbesondere zur stetigen Erneuerung der Produktpalette gelten gemeinhin als notwendige Voraussetzung dafür, dass Unternehmen auf längere Sicht auf dem Markt bestehen können. Gerade im Falle Ostdeutschlands ist es erforderlich, dass die Unternehmen Entwicklungsaktivitäten entfalten, denn angesichts der gegebenen Rahmenbedingungen werden sich die allermeisten wohl nur mit qualitativ hochwertigen Produkten gegenüber der Konkurrenz durchsetzen können. Eine Niedrig-Preis-Strategie, bei der auf Güter in den unteren Qualitätssegmenten gesetzt wird, wird nicht zuletzt wegen des inzwischen recht hohen Lohnkostenniveaus kaum erfolgreich sein können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.2-8
Ostdeutsche Industrieunternehmen und die Modernität ihrer Anlagen 1997

	Unternehmen insgesamt	darunter:		
		Eigenständig	Im Besitz westdeutscher Unternehmen	Im Besitz ausländischer Unternehmen
	in % der Unternehmen			
Die Ausrüstungen sind ...				
auf dem modernsten Stand	24	20	35	28
ausreichend modern	52	53	51	55
zum Teil veraltet	21	23	12	17
weitgehend veraltet	3	4	2	0
Insgesamt	100	100	100	100
Die Bauten sind...				
auf dem modernsten Stand	17	14	26	22
ausreichend modern	43	41	50	45
zum Teil veraltet	27	29	18	26
weitgehend veraltet	14	16	6	7
Insgesamt	100	100	100	100
	in % der Beschäftigung in den Unternehmen			
Die Ausrüstungen sind ...				
auf dem modernsten Stand	31	27	34	34
ausreichend modern	53	50	58	50
zum Teil veraltet	15	21	8	16
weitgehend veraltet	1	2	0	0
Insgesamt	100	100	100	100
Die Bauten sind...				
auf dem modernsten Stand	23	22	24	25
ausreichend modern	46	39	54	48
zum Teil veraltet	24	29	19	16
weitgehend veraltet	7	10	3	11
Insgesamt	100	100	100	100

Quelle: Umfrage des DIW von Anfang 1998.

Bei der letzten DIW-Erhebung wurden die Unternehmen auch danach gefragt, ob sie Forschung und Entwicklung betreiben. Nicht gefragt wurde allerdings, auf welche Art und Weise und mit welcher Intensität sie das tun. Um dieses zu erfassen, wäre ein Spektrum von Fragen erforderlich gewesen, das den Rahmen des Fragebogens zu sehr ausgeweitet und somit die Antwortbereitschaft der Befragten stark gemindert hätte. So sind nur Angaben darüber verfügbar, ob überhaupt Forschung und Entwicklung betrieben wird. Bei den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Angaben der Unternehmen handelt es sich um subjektive Einstufungen; das Ausmaß der Enwicklungsaktivitäten dürfte sehr stark streuen.

Immerhin fast zwei Drittel aller Unternehmen gaben an, überwiegend selbst die Entwicklung neuer und verbesserter Produkte zu betreiben. Bei den eigenständigen Unternehmen liegt der Anteil etwas unter, bei den Unternehmen in Besitz ausländischer und westdeutscher Gesellschaften etwas über dem Durchschnitt. Deutlich weniger als diese erwerben dagegen eigenständige Unternehmen Forschungsleistungen von anderen Unternehmen. Von ihnen unternimmt eine vergleichsweise große Zahl überhaupt keine Aktivitäten zur Produktentwicklung.

Tabelle 4.2-9
Ostdeutsche Industrieunternehmen mit und ohne Forschung und Entwicklung 1997

	Unternehmen insgesamt	darunter:		
		Eigenständig	Im Besitz westdeutscher Unternehmen	Im Besitz ausländischer Unternehmen
	in % der Unternehmen			
Unternehmen, die Produktentwicklung...				
überwiegend selbst betreiben	63	61	67	66
überwiegend von anderen Unternehmen zukaufen	11	11	20	18
nicht benötigen	26	28	13	15
Insgesamt	100	100	100	100
Unternehmen, die Verfahrensentwicklung...				
überwiegend selbst betreiben	55	54	60	54
überwiegend von anderen Unternehmen zukaufen	13	12	15	25
nicht benötigen	32	34	25	21
Insgesamt	100	100	100	100

Quelle: Umfrage des DIW von Anfang 1998.

Was die Verfahrensentwicklung anbelangt, gibt es zwischen diesen beiden Gruppen eine Differenz. Die ausländischen Unternehmen erwerben Leistungen zur Verfahrensentwicklung vergleichsweise häufig von anderen Unternehmen. Die „westdeutschen" Betriebe geben dagegen häufiger an, sie selbst zu betreiben oder sie gar nicht zu benötigen. Noch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

häufiger sehen die eigenständigen Unternehmen Maßnahmen zur Verbesserung der Produktionsverfahren als nicht erforderlich an.

Nach den Angaben der Unternehmen scheint Forschung und Entwicklung zur Produkt- und Verfahrensentwicklung für viele von Bedeutung zu sein. Insgesamt sind in dieser Hinsicht die Unterschiede zwischen den einzelnen Gruppen von Unternehmen nicht sehr groß. Nur eine Minderheit sieht entsprechende Maßnahmen als nicht nötig an. Unter den Unternehmen, die einem westdeutschen oder die einem ausländischen Investor gehören, sind das besonders wenige.

4.3. Ausländische Betriebe in allen Wirtschaftsbereichen

4.3.1. Methodik

Die dritte Welle des IAB-Betriebspanels in den neuen Bundesländern und Berlin-Ost von 1998 umfasst Informationen zu 4905 Betrieben. Diese Betriebe repräsentieren eine Grundgesamtheit von 401000 Betrieben mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Mit dem Panel wurden 1,2 % der ostdeutschen Betriebe und 13,5 % der Beschäftigten erfasst. Es handelt sich also um eine geschichtete Stichprobe, in der große Betriebe überproportional vertreten sind. Als „Betrieb" wird im Sinne der amtlichen Statistik eine örtliche Einheit eines Unternehmens verstanden, in dem die Produktion von Gütern und Leistungen tatsächlich durchgeführt wird.[26] Dabei handelt es sich in der Regel um einen Betrieb; mitunter sind es mehrere Betriebsstätten innerhalb einer Gemeinde. Rund 67 % der Betriebe waren unabhängige und eigenständige Unternehmen, die restlichen Betriebe sind Teile von Mehrbetriebs- und verbundenen Unternehmen. Die Hochrechnung der Stichprobe erfolgt über eine aus der Beschäftigtenstatistik ermittelte Matrix der Grundgesamtheit mit zehn Betriebsgrößenklassen und 16 Wirtschaftszweigen. Die hier verwendeten Hochrechnungen wurden vom IAB durchgeführt. Die Hochrechnung zu den Betrieben in ausländischem Mehrheitseigentum beruht auf 87 auswertbaren Fragebögen und somit auf einer geringeren Anzahl als in der DIW-Umfrage in der Industrie (siehe Abschnitt 4.2).

Bei den Eigentumsverhältnissen werden folgende Kategorien unterschieden:

- ostdeutsches Mehrheitseigentum
- westdeutsches Mehrheitseigentum
- ausländisches Mehrheitseigentum
- öffentliches Eigentum
- sonstiges bzw. nicht bekannt.

[26] Vgl. IAB (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ein Betrieb wird nur dann als in ausländischem Eigentum befindlich erfasst, wenn das Unternehmen, zu dem er gehört, mehrheitlich in ausländischem Besitz ist. Diese Abgrenzung des ausländischen Eigentums unterscheidet sich somit von der Deutschen Bundesbank, die ein Unternehmen bereits ab einem Kapital- oder Stimmanteil von Ausländern von 20 %[27] als in ausländischem Besitz befindlich definiert (siehe Abschnitt 4.1).

4.3.2. Umfang des Engagements und Kenngrößen der Betriebe

Die Hochrechnung des IAB-Betriebspanels ergibt für Ostdeutschland in der Mitte des Jahres 1998 etwa 3300 Betriebe in ausländischem Mehrheitseigentum, in denen 120 000 Personen beschäftigt waren. Auf Grund der nicht sehr großen Zahl von ausländischen Unternehmen ist allerdings von einem recht weitem Vertrauensintervall um die geschätzten Zahlen auszugehen. Dies außer Acht gelassen, ist die geschätzte Zahl eher etwas zu niedrig, weil sich unter den befragten Betrieben, denen die Eigentumsverhältnisse nicht bekannt waren, auch einige Betriebe in ausländischem Besitz befinden dürften. Unter dieser Annahme kann die Gesamtzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Unternehmen in ausländischem Mehrheitsbesitz im Jahr 1997 auf 120 000 bis 150 000 Personen geschätzt werden. Die Zahl der betrieblichen Einheiten von Unternehmen in aus ländischem Mehrheitsbesitz lag zwischen 3300 und 4000.[28] Damit waren im privaten Unternehmenssektor gut 1 % der privaten Betriebe in ausländischer Hand, auf die gut 3 % der dort Beschäftigten entfielen (Tabelle 4.3-1).[29]

Die ausländischen Betriebe waren durchschnittlich größer und hatten in Relation zu den Beschäftigten und zum Umsatz höhere Investitionen als Betriebe in deutschem Eigentum (Tabelle 4.3-2). Dies ist zum Teil auf eine andere Branchenstruktur der Unternehmen zurückzuführen. So war über die Hälfte der Beschäftigten in ausländischen Betrieben im verarbeitenden Gewerbe beschäftigt, während es in westdeutschen Betrieben nur ein Drittel und in ostdeutschen Betrieben sogar nur knapp ein Fünftel waren (Tabelle 4.3-3).

---

[27] Ab 1999 bereits ab einem Kapital- bzw. Stimmanteil von 10 %.

[28] Aus der Zahl der Betriebe kann nicht ohne weiteres auf die Zahl der Unternehmen geschlossen werden; sie ist aber in jedem Falle kleiner. Im IAB-Betriebspanel, dessen Ergebnisse dieser Schätzung zu Grunde liegen, sind lediglich rund 67 % der Betriebe unabhängige und eigenständige Unternehmen.

[29] Diese Anteile beruhen auf der Annahme, dass sich die Betriebe, die bei der Frage nach den Eigentumsverhältnisse „sonstige" oder „nicht bekannt" angaben, auf diese Gruppen etwa so aufteilen, wie die Betriebe, die Angaben gemacht haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.3-1

Betriebe und Beschäftigte in Ostdeutschland nach den Eigentumsverhältnissen im Jahr 1997

(hochgerechnet)

	Betriebe			Beschäftigte		
	Zahl	Anteil		Zahl	Anteil	
		%		Tsd.	%	
Ostdeutsches Mehrheitseigentum	270800	67	86	2710	46	70
Westdeutsches Mehrheitseigentum	39600	10	13	1068	18	27
Ausländisches Mehrheitseigentum	3300	1	1	121	2	3
Private Betriebe mit Angaben zum Mehrheitseigentum insgesamt	313700	78	100	3899	66	100
Öffentliches Eigentum bzw. nicht bekannt	87500	22	-	2003	34	-
Alle Betriebe	401200	100	-	5902	100	-

Quelle: IAB-Betriebspanel, Berechnungen des DIW.

Tabelle 4.3-2

Kenngrößen der Betriebe in Ostdeutschland im Jahr 1997

	Beschäftigte je Betrieb	Umsatz[1] je Beschäftigten	Investitionen je Beschäftigten	Investitionen in Relation zum Umsatz
		Tsd. DM	Tsd. DM	%
Ostdeutsches Mehrheitseigentum	10	207	16	8
Westdeutsches Mehrheitseigentum	27	330	20	6
Ausländisches Mehrheitseigentum	36	282	28	10

[1] bzw. Geschäftsvolumen.
Quelle: IAB-Betriebspanel, Berechnungen des DIW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.3-3
Kenngrößen der Betriebe des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland im Jahr 1997

	Nachrichtlich: Anteil der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe	Beschäftigte je Betrieb	Umsatz je Beschäftigten	Investitionen je Beschäftigten	Investitionen in Relation zum Umsatz
	%		Tsd. DM	Tsd. DM	%
Ostdeutsches Mehrheitseigentum	19	11	141	10	7
Westdeutsches Mehrheitseigentum	34	45	273	25	9
Ausländisches Mehrheitseigentum	57	114	326	33	10

Quelle: IAB-Betriebspanel, Berechnungen des DIW.

4.3.3. Wirtschaftsbereiche und Gewicht

Ausländische Unternehmen investieren vor allem in Industriezweigen, in denen sie Eigentümervorteile[30] haben, die sie am Standort zur Bedienung vorwiegend des regionalen, des deutschen und des (west-) europäischen Marktes einsetzen. Die Nachteile durch zeitweilig höhere Transaktionskosten beim Eintritt in den lokalen Markt kompensieren sie mit Größenvorteilen, mit Kostenvorteilen gegenüber einheimischen Unternehmen durch technisches und Management-Know-how und mit Kostenvorteilen aus dem bestehenden Zugang zu internationalen Märkten. Diese Bedingungen bestehen vor allem im fernabsatzorientierten Investitionsgütergewerbe, auf die ausländische Unternehmen in den neuen Ländern wesentlich stärker konzentriert sind als westdeutsche Unternehmen (Tabelle 4.3-4).

Zur Einschätzung des Gewichts der ausländischen Unternehmen in der privaten Wirtschaft wurden ihre Anteile an den Beschäftigten, den Umsätzen und den Investitionen an den entsprechenden Gesamtwerten aller privaten Betriebe (ohne öffentliches Eigentum) in den Wirtschaftsbereichen ermittelt, in denen ausländische Betriebe aktiv sind (Tabelle 4.3-5).[31] Im verarbeitenden Gewerbe hatten ausländische Unternehmen 1997 einen Anteil von 7 % an den Beschäftigten, 11 % am Umsatz und knapp 14 % an den Investitionen.

[30] Das sind Wettbewerbsvorsprünge – vor allem durch den Besitz von Wissen und Technologie.

[31] Das IAB weist darauf hin, dass die hochgerechneten Investitionen nicht mit den Ergebnissen der amtlichen Statistik und der Investitionsrechnung des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung verglichen werden können, da Investitionen auf der Unternehmensebene besser erfasst werden als auf der Betriebsebene. So schätzt das IAB für 1997 im verarbeitenden Gewerbe Investitionen in Höhe von 17,2 Mrd. DM, das ifo Institut jedoch nur von 16,4 Mrd. DM. Vgl. Jäckel, P. (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.3-4

Anteile der Beschäftigten nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen in den Betrieben Ostdeutschlands 1997

	Ostdeutsches Mehrheitseigentum	Westdeutsches Mehrheitseigentum	Ausländisches Mehrheitseigentum
		%	
Grundstoffverarbeitung	2	11	16
Investitionsgüterindustrie	10	15	28
Verbrauchsgüterindustrie	7	8	(13)
Baugewerbe inkl. Bauhilfsgewerbe	20	12	(4)
Sonstige Dienstleistungen[1)]	8	5	(5)
Andere Dienstleistungen[2)]	1	3	(7)
Ausgewiesene Wirtschaftsbereiche insgesamt	48	54	73

Werte in Klammern beruhen auf weniger als 20 Beobachtungen. [1)] u.a. Rechts- und Wirtschaftsberatung, Architektur- und Ingenieurbüros, Laboratorien, Grundstücks- und Wohnungswesen, Wirtschaftswerbung, Hygienische Einrichtungen, Vermietung von Autos und anderen beweglichen Sachen. [2)] u.a. Stellenvermittlung, Leiharbeitskräfte, Auskunfts-, Schreib- und Übersetzungsbüros, Bewachung, Botendienste, Abfüllungs- und Verpackungsgewerbe.
Quelle: IAB-Betriebspanel, Berechnungen des DIW.

Tabelle 4.3-5

Anteile der Betriebe in ausländischem Mehrheitseigentum an den Beschäftigten, den Umsätzen und den Investitionen aller privaten Betriebe Ostdeutschlands im Jahr 1997

	Beschäftigte (Juni 1997)	Umsatz[1)]	Investitionen[2)]
		%	
Grundstoffverarbeitung	9,4	(11,3)	(18,0)
Investitionsgüterindustrie	7,3	10,8	8,5
Verbrauchsgüterindustrie	(5,5)	(12,4)	(15,4)
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	7,2	11,5	(13,7)
Baugewerbe inkl. Bauhilfsgewerbe	(0,6)	(1,5)	(0,1)
Sonstige Dienstleistungen	(2,0)	(0,9)	(0,6)
Andere Dienstleistungen	(12,5)	(18,6)	(36,6)
Alle Wirtschaftsbereiche	3,2	3,8	5,2

Werte in Klammern beruhen auf weniger als 20 Beobachtungen. [1)] Antwortausfall insgesamt > 10 %. [2)] Antwortausfall insgesamt > 2 %.
Quelle: IAB-Betriebspanel, Berechnungen des DIW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die ermittelten Anteile für andere Wirtschaftsbereiche geben auf Grund der geringen Zahl der auswertbaren Fragebögen des IAB-Betriebspanels nur grobe Anhaltspunkte.

4.3.4. Forschung und Entwicklung

Die Angaben aus dem IAB-Betriebspanel zu den voll und zeitweise mit Forschung und Entwicklung (FuE) beschäftigten Mitarbeitern lassen darauf schließen, dass die personelle Forschungsintensität in ausländischen Betrieben höher ist als in ost- und westdeutschen Betrieben. Obwohl in der privaten Wirtschaft nur 3 % der Beschäftigten auf Betriebe mit ausländischem Mehrheitseigentum entfielen, waren es mit etwa 10 % der in Forschung und Entwicklung beschäftigten Personen (Vollzeitäquivalent) deutlich mehr. Von den ausschließlich in FuE Beschäftigten entfielen sogar 14 % auf Betriebe in ausländischem Besitz. Dies kann zum Teil auf die Betriebsgrößenstruktur und die Branchenstruktur der ausländischen Betriebe zurückgeführt werden. Große Betriebe verfügen öfter über eigene Forschungsabteilungen. Im verarbeitenden Gewerbe, in dem sich ausländische Unternehmen besonders engagieren, wird durchschnittlich mehr in FuE investiert als im Dienstleistungsbereich. Die vom IAB geschätzten Zahlen der in FuE Beschäftigten liegen relativ hoch. Die Wissenschaftsstatistik GmbH des Stifterverbandes gibt für 1997 an, dass mindestens 23 000 Personen im Wirtschaftssektor mit FuE beschäftigt waren (Vollzeitäquivalent). Die hier unter der Annahme, dass zeitweise in FuE Beschäftigte etwa ein Drittel ihrer Arbeitszeit für FuE aufwenden, ermittelte Zahl von etwa 34 000 Personen scheint aus dieser Sicht deutlich zu hoch. Dies kann zum einen mit der begrifflichen Abgrenzung von FuE zusammenhängen, die vermutlich im IAB-Betriebspanel weiter gefasst ist als nach der Definition der internationalen FuE-Statistik, die die Wissenschaftsstatistik GmbH verwendet. Zum anderen erscheint die Hochrechnung der Zahl des FuE-Personals von einer sehr geringen Basis aus doch problematisch. Es gibt aber keine Hinweise darauf, dass die Verteilung der in FuE Beschäftigten auf die Eigentümer- gruppen erheblich verzerrt ist. Somit unterstützt der höhere Anteil der in FuE Beschäftigten in Betrieben in ausländischem Mehrheitseigentum gegenüber den Betrieben in westdeutschem Mehrheitseigentum die These, dass ausländische Unternehmen eher auch qualifizierte Unternehmensfunktionen wie FuE in Ostdeutschland ansiedeln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.3-6

Beschäftigte in FuE in den privaten Betrieben in Ostdeutschland im Jahr 1998

	Beschäftigte	Ausschließlich mit FuE Beschäftigte	Zeitweise mit FuE Beschäftigte	FuE-Beschäftigte in Vollzeit-äquivalent[1)]
Ostdeutsches Mehrheitseigentum	2727000	12000	29000	21500
Westdeutsches Mehrheitseigentum	1080000	6000	11000	9600
Ausländisches Mehrheitseigentum	120000	3000	1000	3300
Private Betriebe insgesamt	3927000	21000	41000	34500
		Anteile in %		
Ostdeutsches Mehrheitseigentum	69	57	71	62
Westdeutsches Mehrheitseigentum	28	29	27	28
Ausländisches Mehrheitseigentum	3	14	2	10
Private Betriebe insgesamt	100	100	100	100

[1)] Zeitweise in FuE beschäftigte Mitarbeiter gehen hier mit einem Drittel ihrer Arbeitszeit in das Vollzeit-Äquivalent ein.

Quelle: IAB-Betriebspanel; Schäfer, Wahse (1999), Berechnungen des DIW.

Tabelle 4.3-7

Durchschnittliche Beschäftigtengröße der Betriebe mit FuE in Ostdeutschland im Jahr 1997

	alle Betriebe	Betriebe mit FuE
Ostdeutsches Mehrheitseigentum	10	17
Westdeutsches Mehrheitseigentum	27	75
Ausländisches Mehrheitseigentum	36	104

Quelle: IAB-Betriebspanel, Berechnungen des DIW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Motive und Standortbewertung der ausländischen Investoren

5.1. Schriftliche Befragung ausländischer Industrieunternehmen

Es steht außer Zweifel, dass die industrielle Basis der neuen Bundesländer noch viel zu klein ist. Die Wirtschaftspolitik muss daher weiterhin mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln versuchen, dazu beizutragen, dass sie deutlich an Breite gewinnt. Ein Mittel ist, Existenzgründungen anzuregen und sie zu unterstützen. Allein damit wird es aber wohl nicht getan sein. Auch in Zukunft ist es erforderlich, dass sich auswärtige Investoren – etwa solche aus dem Ausland – in Ostdeutschland engagieren, und zwar nicht zuletzt deshalb, weil sie – anders als viele Gründer – oftmals das nötige Know-how bei Produkt- und Verfahrenstechnik besitzen, weil sie meist schon über einen Kundenstamm und gute Marktkenntnisse verfügen und weil sie in der Regel mit ausreichend Kapital ausgestattet sind. Um auswärtige Investoren anzuziehen, bedarf es attraktiver Standortbedingungen in den neuen Bundesländern.

Anhand der schriftlichen DIW-Umfrage von 1998 können Hinweise darauf gegeben werden, auf welche Standortfaktoren die in Ostdeutschland ansässigen Unternehmen besonderen Wert und auf welche sie weniger Wert legen. Zudem geben die Ergebnisse der Umfrage Auskunft darüber, wie sie die jeweiligen Gegebenheiten an ihrem Standort bewerten (Tabelle 5.1). Es handelt sich hier also um Einschätzungen, die nicht immer den objektiven Tatsachen entsprechen müssen. Die Antworten geben mithin Hinweise darauf, welche Nachteile und welche Vorteile Ostdeutschland als Industriestandort aus der Sicht der Unternehmen vorweist. Im Folgenden wird die Perspektive im wesentlichen auf die Angaben der Unternehmen in Besitz ausländischer Gesellschaften gerichtet.

- Gemessen an der Zahl derjenigen Unternehmen, die die in der Umfrage vorgegebenen Standortfaktoren als „sehr wichtig“ eingestuft haben, sind für die ausländischen Unternehmen die Lohnkosten und das Angebot an Fachkräften die wichtigsten. Die Bedingungen an ihrem Standort werden dabei im Schnitt positiv bewertet. Das gilt insbesondere für das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften; in dieser Hinsicht beurteilen die Unternehmen im Auslandsbesitz ihren Standort besser als die übrigen Unternehmen. Bei der Beurteilung der Lohnkosten überwiegen ebenfalls die positiven Urteile – aber nur leicht. Es finden sich zahlreiche ausländische Unternehmen, die das Niveau der Arbeitskosten nur als „zufrieden stellend“ ansehen – und nicht wenige empfinden es bereits als Nachteil.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 5.1

Bewertung der Standortbedingungen durch ostdeutsche Industrieunternehmen nach Eigentumsstatus 1998

Standortfaktor	Bewertung des jeweiligen Standortfaktors			
	Alle Unternehmen	davon:		
		Eigenständige Unternehmen	Unternehmen in Besitz westdeutscher Unternehmen	Unternehmen in Besitz ausländischer Unternehmen
	...% der Unternehmen sehen den Standortfaktor als sehr wichtig an			
Kundennähe	50	49	54	39
Lohnkosten	46	44	55	54
Angebot an qualifizierten Arbeitskräften	42	40	50	54
Fördermittel	39	39	40	40
Autobahnanschluss	35	32	42	47
Energiekosten	35	33	41	47
Dienstleistungen der örtlichen Banken	29	32	19	21
Lieferantennähe	28	27	33	26
Unterstützung durch die Landesregierung	21	21	20	26
Unterstützung durch Industrie- und Handelskammer	20	22	15	12
Unterstützung durch Wirtschaftsförderungsgesellschaften	20	21	16	17
Kommunale Abgaben	19	19	19	17
Qualität der kommunalen Verwaltung	18	18	20	22
Gutes Image der Stadt oder Region	18	18	18	18
Angebot an Gewerbeflächen	14	15	11	11
Gewerbemieten	13	15	7	9
Grundstückspreise	12	12	12	8
Nähe zu Hoch- und Fachhochschulen	12	12	10	13
Nähe zu Forschungseinrichtungen	10	10	8	11
Wohnungen und Wohnumfeld	7	8	6	6
Öffentlicher Nahverkehr	7	7	8	5
Luftverkehrsverbindungen	7	6	10	16
Bildungseinrichtungen, medizinische Versorgung	6	6	6	11
Überregionale Bahnverbindungen	6	5	10	6
Kulturelles Angebot	5	6	5	7
Naherholungsmöglichkeiten	5	5	4	5

Fortsetzung nächste Seite

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fortsetzung Tabelle 5.1

Standortfaktor	Bewertung des jeweiligen Standortfaktors			
	Alle Unternehmen	davon:		
		Eigenständige Unternehmen	Unternehmen in Besitz westdeutscher Unternehmen	Unternehmen in Besitz ausländischer Unternehmen
	Index: 10=gut, 0=zufrieden, -10=schlecht			
Kundennähe	4,0	4,0	4,3	2,5
Lohnkosten	0,6	0,2	1,6	1,3
Angebot an qualifizierten Arbeitskräften	0,8	0,1	2,0	3,7
Fördermittel	1,2	-1,4	0,8	2,5
Autobahnanschluss	2,2	2,3	2,4	0,3
Energiekosten	-6,5	-6,7	-5,9	-6,9
Dienstleistungen der örtlichen Banken	0,6	0,2	2,3	3,7
Lieferantennähe	3,2	3,4	3,0	2,5
Unterstützung durch die Landesregierung	-0,8	-1,2	0,3	2,5
Unterstützung durch Industrie- und Handelskammer	1,1	1,1	1,1	2,9
Unterstützung durch Wirtschaftsförderungsgesellschaften	0,6	0,5	1,2	4,7
Kommunale Abgaben	-5,7	-6,0	-4,8	-4,5
Qualität der kommunalen Verwaltung	-2,8	-3,0	-1,7	-2,6
Gutes Image der Stadt oder Region	2,1	2,1	1,9	2,7
Angebot an Gewerbeflächen	4,1	3,9	4,8	7,3
Gewerbemieten	-1,4	-1,6	-1,5	1,0
Grundstückspreise	0,1	-0,6	1,9	4,4
Nähe zu Hoch- und Fachhochschulen	6,6	6,4	7,3	7,1
Nähe zu Forschungseinrichtungen	5,3	5,3	5,2	5,7
Wohnungen und Wohnumfeld	2,6	2,6	2,8	
Öffentlicher Nahverkehr	0,9	1,0	0,6	.
Luftverkehrsverbindungen	0,9	1,8	-0,7	0,5
Bildungseinrichtungen, medizinische Versorgung	3,8	3,7	3,8	7,7
Überregionale Bahnverbindungen	0,0	0,2	0,5	
Kulturelles Angebot	0,5	0,4	0,6	
Naherholungsmöglichkeiten	3,0	2,5	4,6	.

Quelle: Unternehmensbefragung des DIW von Anfang 1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Für recht viele Betriebe im Besitz ausländischer Gesellschaften hat eine gute Verkehrsanbindung einen hohen Stellenwert. Wie nicht anders zu erwarten war, wird von ihnen der Verkehrsanschluss noch häufiger als von den übrigen Unternehmen als bedeutender Standortfaktor angesehen. Das liegt wohl daran, dass sie vergleichsweise stark auf überregionale Märkte ausgerichtet sind. Vor allem wichtig ist ein guter Autobahnanschluss. Zudem wird nicht selten den Luftverkehrsverbindungen große Bedeutung zugemessen. Bei der Beurteilung der Gegebenheiten an ihrem Standort gehen die Meinungen unter den Betrieben im Auslandsbesitz auseinander: Manche bezeichnen sie als gut und fast ebenso viele als schlecht; viele sind der Ansicht, dass die Gegebenheiten zufrieden stellend sind. Die anderen ostdeutschen Industrieunternehmen stellen dagegen im Schnitt, insbesondere was den Autobahnanschluss anbelangt, ihrem Standort ein etwas besseres Zeugnis aus. Dabei spielt wohl eine Rolle, dass ein höherer Anteil von ihnen (50 %) in Ballungsgebieten angesiedelt ist als von den Betrieben in Besitz ausländischer Investoren (40 %).
- Von diesen Unternehmen sieht zudem ein großer Teil – und ein größerer Teil als von den übrigen ostdeutschen Industrieunternehmen – die Höhe der Energiekosten als eine wichtige Standortbedingung an.[32] Das Urteil über das Energiepreisniveau fällt bei der Gesamtheit der Unternehmen eindeutig negativ aus. Das ist nicht erstaunlich, liegen doch die Preise für Industriestrom in den neuen Ländern deutlich über dem westdeutschen Niveau. Anfang dieses Jahres waren es fast 12 % mehr.[33]
- Für ebenfalls recht viele Unternehmen mit ausländischen Gesellschaftern sind Subventionen ein bedeutender Standortfaktor. Von diesen wird das Angebot an Fördermitteln überwiegend als vorteilhaft eingestuft. Sie unterscheiden sich in dieser Hinsicht von den Unternehmen in westdeutschem Besitz, die das Angebot an Subventionen nicht so positiv bewerten und insbesondere unterscheiden sie sich von den eigenständigen Unternehmen, die im Schnitt mit ihm unzufrieden sind. Welche Ursachen dieser Diskrepanz zu Grunde liegen, kann an dieser Stelle nicht geklärt werden. Möglicherweise spielen unterschiedliche Anspruchshaltungen eine Rolle. Vielleicht können die Unternehmen in ausländischem Besitz das Angebot an Mitteln zur Investitionsförderung besser nutzen als etwa die eigenständigen Unternehmen, denen nicht selten das Kapital fehlt, um zu investieren und die deshalb oft nicht diese wichtigste Förderung in Anspruch nehmen können.
- Eine erhebliche Zahl von Betrieben im Besitz ausländischer Unternehmen (39 %) sieht die Nähe zu den Kunden als einen wichtigen Standortaspekt an. Bei diesen Betrieben ist

---

[32] Offensichtlich produziert von den Unternehmen in ausländischem Besitz ein größerer Teil als von der übrigen ostdeutschen Industrie energieintensiv. Energieintensive Produktion ist in der Regel auch kapitalintensive Produktion und diese wiederum ist oftmals umsatzintensive Produktion.

[33] Zum Zeitpunkt der Umfrage war die Differenz etwas geringer (etwa 10 %). Seitdem sind die Strompreise gesunken; im Westen allerdings stärker als im Osten. Vgl. Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V. (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

das indes nicht so häufig der Fall wie bei den anderen Gruppen der ostdeutschen Industrie. Zweifellos liegt das daran, das die ausländischen Unternehmen sich weniger ausschließlich auf die Märkte in ihrer Region ausgerichtet haben. Diejenigen ausländischen Betriebe, die die Nähe zu den Kunden als wichtig empfinden, beurteilen in dieser Hinsicht ihre Standortbedingungen überwiegend positiv. Ähnliches gilt für den Standortfaktor „Nähe zu den Lieferanten", der für ein Drittel von ihnen von großer Relevanz ist.

Nicht wenige der Betriebe von Investoren mit Sitz im Ausland sind der Ansicht, dass die Unterstützung durch regionale politische Akteure, durch die Kammern, durch die Wirtschaftsförderungsgesellschaften oder durch die örtlichen Banken für sie von erheblicher Bedeutung ist. Diejenigen Betriebe, die dieser Auffassung sind, stellen diesen Institutionen in ihrer Region im Schnitt ein gutes Zeugnis aus. Das Urteil der Betriebe in ausländischem Besitz fällt dabei deutlich positiver aus als das der übrigen ostdeutschen Industrieunternehmen. Das kann ebenfalls an unterschiedlichen Erwartungen liegen – oder an unterschiedlichen Erfahrungen. Von den regionalen Institutionen werden indes nicht alle in ihrer Arbeit als positiv eingestuft. Die Ausnahme machen die kommunalen Verwaltungen, mit denen die ostdeutschen Unternehmen generell im Schnitt unzufrieden sind. Ursache ist u.a. wohl, dass die kommunalen Abgaben als zu hoch empfunden werden.

- Nur für eine kleine Minderheit der Unternehmen in ausländischem Besitz sind die Verfügbarkeit von Gewerbeflächen sowie die Grundstückspreise und die Gewerbemieten von größerem Belang. Das ist freilich nicht erstaunlich, denn die allermeisten von ihnen besitzen Grundstücke. Jene, die sich für den Kauf oder die Anmietung von Gewerbeflächen interessieren, schätzen das Angebot in ihrer Region zumeist als für sie günstig ein.
- Ebenfalls nur wenige ausländische Unternehmen meinen, dass die Nähe zu Hochschulen und zu Forschungseinrichtungen ein wichtiger Standortfaktor ist. Diejenigen Betriebe, bei denen das zutrifft, bewerten ihre Standortbedingungen zumeist als gut. Dasselbe gilt für die übrigen Industrieunternehmen der neuen Bundesländer.
- Einrichtungen der sozialen und natürlichen Infrastruktur (Schulen, medizinische Versorgung, Wohnbedingungen, Kulturelles Angebot, Naherholungsmöglichkeiten) werden von kaum einem Betrieb in ausländischem Eigentum – wie generell von nur wenigen Industriebetrieben in Ostdeutschland – als wichtige Standorteigenschaft eingestuft.

Alles in allem unterschieden sich die Betriebe in ausländischem Eigentum nicht sehr stark von den übrigen Unternehmen hinsichtlich der für Sie bedeutenden Standortfaktoren. In einigen Punkten gibt es indes schon Unterschiede, die insbesondere darauf zurückzuführen sind, dass die ausländischen Betriebe stark auf überregionale Märkte ausgerichtet sind. Zudem spielen bei vergleichsweise vielen von ihnen die Energiekosten eine große Rolle. Deren Preise sowie die kommunalen Abgaben und die Arbeit der kommunalen Verwaltung werden von Betrieben zumeist als Nachteil ihres Standortes angesehen. Die übrigen Standortgegebenheiten werden dagegen im Schnitt positiv beurteilt. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass den Standortbedingungen in Ostdeutschland von den ausländischen Unternehmen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

insgesamt ein besseres Zeugnis ausgestellt wird als von den anderen Gruppen der Industrie in den neuen Bundesländern.

5.2. Interviews in ausländischen Unternehmen

5.2.1. Auswahl und Merkmale der befragten Unternehmen

Um die Entstehungsgeschichten, die Motivationen und die Standortbedingungen für ausländische Investitionen sowie die bereits eingetretenen und zu erwartenden Wirkungen auf die Wirtschaft in den neuen Ländern zu erfassen und die Aussichten für das künftige Engagement ausländischer Unternehmen einzuschätzen, wurden 25 Interviews in Unternehmen durchgeführt. Von einem weiteren Unternehmen lagen ausführliche schriftliche Informationen vor. In die Auswertungen wurden darüber hinaus Interviews einbezogen, die in jüngster Zeit im Rahmen anderer Gutachten in Unternehmen mit wesentlicher ausländischer Kapitalbeteiligung durchgeführt wurden. Gesprächspartner waren überwiegend die Geschäftsführer, zum Teil aber auch andere Mitarbeiter in den Geschäftsleitungen. Ihre Informationen und Einschätzungen bezogen sich in einigen Fällen auf mehr als die direkt befragten Unternehmen, weil einige Interviewpartner für mehrere Tochter-(Unternehmen) sprechen konnten. Mit nur zwei Ausnahmen (Biotechnologie, Fahrzeugbau) wurden Unternehmen mit ausländischer Mehrheitsbeteiligung befragt. Alle Unternehmen führten selbst die Produktion von Gütern oder die Erstellung von Dienstleistungen durch. Reine Vertriebsunternehmen, Beteiligungsgesellschaften sowie Finanzierungsinstitute wurden nicht befragt. Die meisten Unternehmen haben deutlich mehr als 100 Beschäftigte, 4 Unternehmen beschäftigen mehr als 1000 Personen in den neuen Ländern. Die Gespräche konzentrierten sich also auf größere Unternehmen in den Wirtschaftsbereichen verarbeitendes Gewerbe und unternehmensbezogene Dienstleistungen, in denen die neuen Länder zum einen starke Defizite haben und von denen zum anderen besondere Impulse für den Aufbau einer leistungsfähigen Wirtschaftsstruktur ausgehen können. In diesen Wirtschaftsbereichen ist die Internationalisierung der Unternehmen besonders weit fortgeschritten und der Neuaufbau oder der Erwerb von Tochterunternehmen im Ausland ist nicht nur mit dem internationalen Transfer von Kapital, sondern auch von technologischem und Management-Know-how verbunden. Diese Unternehmen sind oft Teil bereits länger bestehender multinationaler Unternehmensverbünde und haben den Zugang zu internationalen Märkten.

Da es keine öffentlich zugängliche und vollständige Informationsbasis über Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung in den neuen Ländern gibt (Adresse, Branche, Herkunftsland und Anteil des ausländischen Kapitaleigners, Gründungsjahr, Art der Entstehung, Größenklasse,...usw.), wurden die zu befragenden Unternehmen aus Datenquellen des BMWi, der Treuhandanstalt (THA), der Wirtschaftsfördergesellschaften, der ausländischen Botschaften und Handelskammern u.a. ausgewählt. Nicht überraschend war, dass die Unternehmen, die zu Gesprächen bereit waren, überwiegend bereits erfolgreich wirtschaften und rentabel sind. Gescheiterte Engagements ausländischer Unternehmen in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

den neuen Ländern wurden nicht untersucht. Allerdings waren unter den befragten Unternehmen auch solche, deren erste Privatisierung durch die Treuhandanstalt gescheitert war bzw. solche, die nach der Privatisierung oder Neugründung auf Grund wirtschaftlicher Schwierigkeiten einen neuen Investor mit einem neuen Unternehmenskonzept finden mussten und ihn schließlich in einem ausländischen Unternehmen gefunden haben. Einzelne befragte Unternehmen stehen auch vor existenzbedrohenden Problemen, die aber nicht mit dem ostdeutschen Standort zusammenhängen. Die folgenden Aussagen beziehen sich somit überwiegend auf stabile und wettbewerbsfähige Unternehmen in ausländischem Mehrheitseigentum. Sie sind deshalb geeignet, die Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung in den neuen Ländern herauszuarbeiten und die Standortvor- und -nachteile zu benennen.

Tabelle 5.2

Merkmale der 26 vom DIW 1999 befragten Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung

	Herkunft der Investoren	Investoren vorher in D und Branche aktiv	Entstehung	Gründungsjahr	Beschäftigtengrößenklassen				FuE
					<100	100-500	500-1000	>1000	
Kunststoffverarbeitung	Schweden	ja, Vertrieb	THA	1992		X			ja
Holzverarbeitung	Belgien	nein	Neu	1997 (1993)	X				ja
Antriebstechnik	USA	ja	Neu	1997 (1991)	X				ja
Kabelindustrie	UK / NL	ja	THA	1992/93			X		ja
Baustoffindustrie	UK	ja	THA	1990		X			ja
Fotochemie	USA	ja	THA	1992	X				nein
Stahlindustrie	Italien/NL	ja, Vertrieb	THA	1991/92			X		ja
Stahlindustrie	Italien/NL	ja, Vertrieb	THA	1991/92			X		ja
Werftindustrie	Norwegen	nein	THA	1992				X	ja
Biotechnologie/ FuE	USA	ja	Neu	1998	X				ja
Büromasch.-/ADV-Herst.	Japan	nein	THA	1995 (1990)	X				nein
Werkzeugmaschinenbau	Schweiz	nein	THA	1997		X			ja
Werkzeugmaschinenbau	Tschechien	nein	THA	1994			X		ja
Anlagenbau/Engineering	UK	nein	THA	1997 (1993)		X			ja
Anlagenbau/Engineering	Korea	nein	THA	1997		X			ja
Anlagenbau/Engineering	USA	ja	THA	1990	X				ja
Chemieindustrie	Israel	nein	THA	1995		X			ja
Chemieindustrie	USA	ja	THA	1995				X	ja
Chemieindustrie	USA	ja	THA	1996		X			nein
Fahrzeugbau	Kanada	nein	THA	1998 (1996)				X	ja
Fahrzeugbau	UK	ja	Neu	1993				X	ja
Optikindustrie	Frankreich	ja	THA	1992		X			nein
Büromaterial/Papierind.	USA	ja	Neu	1998		X			nein
Versicherungsgewerbe	USA	nein	Neu	1996		X			nein
Medien	Frankreich	ja	THA	1992		X			nein
Handel, Gastgewerbe	Frankreich	nein	THA	1993	X				nein
26 Unternehmen insgesamt	14 Herkunftsländer	11 Erstinvestoren	6 Neugründungen	10 nach 1995	7	11	4	4	18 mit FuE

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 5.2 gibt einen Überblick über wichtige Merkmale der befragten Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung (Branche, Herkunftsland der Investoren, Art der Entstehung, Gründungsjahr, Beschäftigtengrößenklasse, Stabilität und Zukunftspotential sowie eigene Forschung und Entwicklung (FuE). Im folgenden Text werden die Aussagen aus den Interviews zusammengefasst. Einzelne Beispiele zur Illustration der Darstellung werden durch Nennung der Branchen, aus denen die betreffenden Unternehmen stammen, kenntlich gemacht.

5.2.2. Motive der Investitionen und Ansatzpunkte zur Investorenwerbung

In der Literatur wurden auf der Grundlage empirischer Untersuchungen vier Hauptmotive der Unternehmen zur Internationalisierung der Produktion herausgearbeitet:[34]

- marktorientierte Investitionen, die sich vorwiegend auf die Nutzung der Eigentümervorteile des Unternehmens bei der Erschließung neuer Märkte im Ausland konzentrieren,
- effizienzorientierte Investitionen, die sich vorwiegend auf die Ausnutzung von Kostenvorteilen im Ausland für die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital konzentrieren, umso die Produkte billiger als die Wettbewerber auf dem Weltmarkt anbieten zu können,
- ressourcenorientierte Investitionen, die sich auf die Nutzung von im Ausland vorhandenen natürlichen Ressourcen orientieren und
- auf den Erwerb strategischer Vorteile („strategic assets") gerichtete Investitionen, bei denen Unternehmen im Ausland Wissen erwerben, das ihnen Wettbewerbsvorteile verschafft.

Bei der Befragung der ausländischen Unternehmen in den neuen Ländern hat sich gezeigt, dass die Investitionsentscheidungen fast immer von Markterwartungen ausgelöst wurden. In den meisten befragten Unternehmen in den neuen Ländern waren diese Erwartungen allerdings nicht auf den regionalen Markt in Ostdeutschland beschränkt, sondern richteten sich mindestens auf den deutschen Markt, meist aber auch auf den westeuropäischen Markt. In einigen Fällen waren auch die Nähe zu Osteuropa und Kontakte zu osteuropäischen Kunden Faktoren, die die Investitionsentscheidung positiv beeinflussten. Für die befragten Unternehmen lässt sich das Motiv der Marktorientierung wie folgt untersetzen, wobei im Einzelfall oft mehrere Ziele zum Tragen kamen:

- Mit erfolgreichen TH-Betrieben wurden das technologische Know-how, Produktionsbetriebe mit eingespielten Belegschaften, die Marktkompetenz und der Marktzugang erworben (Kunststoffverarbeitung, Chemieindustrie, Fahrzeugbau, Handel/Gastgewerbe).

[34] Vgl. u.a. Dunning, J. (1992).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

In einem Fall wurden auch nur die Ingenieur-Kapazitäten mit Marktzugang in Ostdeutschland und Osteuropa gekauft, nicht die Produktionskapazitäten (Anlagenbau).

- Strategische Expansion von Konzernen in Europa (Versicherungsgewerbe, Chemieindustrie, Papierindustrie/Bürotechnik) und Schaffung von Brückenköpfen im deutschen und europäischen Markt (Baustoffindustrie, Kabelindustrie, Anlagenbau)
- Eroberung von Marktanteilen in einem gesättigten Markt mit speziellen Vermarktungsstrategien (Baustoffindustrie, Versicherungsgewerbe, Fahrzeugbau, Medien)
- Diversifizierungsstrategie multinationaler Unternehmen (Antriebstechnik, Chemieindustrie, Medienunternehmen)
- Marktzutritt in Deutschland (Versicherungsgewerbe, Kabelindustrie, Kunststoffindustrie, Medien), Nähe zum osteuropäischen Markt (Fotochemie)
- Erwerb von Unternehmen im Verbund mit attraktiven Immobilien (Medien).
- Nutzung von Chancen der Privatisierung für den Ausbau der Kapazitäten bzw. die Sortimentserweiterung (Optikindustrie, Anlagenbau, Kunststoffverarbeitung)
- Erwerb von Vermarktungsrechten durch Übernahme privatisierter Unternehmen (Medien, Handel/ Gastgewerbe)
- In einzelnen Fällen waren auch nicht marktbezogene Gründe entscheidende Impulse für die Investitionsentscheidung von ausländischen Unternehmen:
- Innovative Projekte suchten einen Produktionsstandort und wurden durch die Investitionsförderung in den neuen Bundesländern angelockt (Biotechnologie, Holzverarbeitung).
- Firmenverkauf an Großkunden aus Altersgründen des Firmeninhabers (Antriebstechnik)
- Rückgabe von Grundstücken an Alteigentümer (Fotochemie).

Das zweitwichtigste Motiv der Ansiedlung – nach der Markterweiterung – war für die befragten Unternehmen meistens die staatliche Investitionsförderung, inbesondere die staatlichen Zuschüsse aus der Gemeinschaftsaufgabe zur Förderung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GA). Hervorgehoben wurden in vielen Fällen auch die technisch gut ausgebildeten, motivierten und disziplinierten Arbeitskräfte in den neuen Ländern.

Für einige Unternehmen waren zusätzlich spezielle Bedingungen an einzelnen ostdeutschen Standorten attraktiv, etwa die dort vorhandenen Rohstofflagerstätten mit besonders günstigen Abbaubedingungen oder die Tradition und Akzeptanz der Produktion bei der Bevölkerung, verbunden mit der Verfügbarkeit von spezialisiertem Personal (Chemieindustrie, Baustoffindustrie, Medien).

Ganz klar standen also marktorientierte Investitionsmotive bei den ausländischen Unternehmen in den neuen Ländern im Vordergrund, gefolgt von dem Motiv der Nutzung von Kapitalkostenvorteilen. In einzelnen Fällen waren auch der Zugang zu natürlichen Res-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sourcen und der Erwerb von technologischen Wissensvorsprüngen in bestehenden Unternehmen wichtige Investitionsmotive.

Unterschiede zwischen westeuropäischen und außereuropäischen Investoren

In der Untersuchung der Standortbedingungen für ausländische Investoren in den neuen Ländern, die die Unternehmensberatung Arthur D. Little im Auftrag des BMWi bereits 1993 durchführte[35], wurde zwischen den Investoren aus der EG und Investoren aus Nicht-EG-Ländern unterschieden. Beim Absatzmarkt ergab sich, dass für Investoren aus der EG sowohl der Markt in den neuen Ländern als auch der deutsche Markt von sehr großer Wichtigkeit war, während der osteuropäische Markt als gerade noch wichtig erachtet wurde. EG-Markt und Weltmarkt spielten demgegenüber nur eine untergeordnete Rolle bei den Investitionen. Ein anderes Bild ergab sich bei den Investoren aus Nicht-EG-Ländern, für die nicht nur der ostdeutsche und deutsche Markt wichtig waren, sondern auch der EG-Markt und der osteuropäische Markt. Auf die potentiellen Investoren aus allen Herkunftsregionen wirkten 1993 der deutsche, der EG-Markt und auch der osteuropäische Markt anziehend, während der Markt in den neuen Ländern zwar noch als vorteilhaft angesehen wurde, aber in der Bewertung nahe dem Bereich des Indifferenten lag.

Auch in den Unternehmensgesprächen des DIW im Jahr 1999 zeigte sich, dass sowohl die älteren als auch die jüngeren ausländischen Unternehmen ihre Aktivitäten verstärkt auf den deutschen und den europäischen Markt richten, dennoch ist in vielen Fällen auch das Vorhandensein eines lokalen Marktes in Ostdeutschland ein wichtiger Erfolgs- und Bewertungsfaktor für die Unternehmen.

Einige Investitionsprojekte von Nichteuropäern in den neuen Ländern sind mit der Konzentration auf einen europäischen Standort verbunden. Auch in Ostdeutschland haben qualifizierte Unternehmensstandorte gerade der außereuropäischen Unternehmen die Chance, zu neuen zentralen Standorten in Europa mit Konzernfunktionen für den gesamten europäischen Markt zu werden.

Standortbeurteilung durch ansässige und potentielle Investoren

Bei der Bewertung eines Standortes ist zwischen dem Urteil der schon ansässigen Investoren und dem der potentiellen Investoren zu unterscheiden. Mit dem hier verfolgten Untersuchungsansatz von Unternehmensgesprächen mit bereits ansässigen Investoren können Standortbewertungen potentieller Investoren nur indirekt erfasst werden. Dennoch ergeben sich auch einige Schlussfolgerungen für die Anwerbung potentieller Investoren.

In der Untersuchung der Unternehmensberatung Arthur D. Little von 1993, in der sowohl ansässige Investoren als auch die potentielle Investoren befragt wurden, zeigten sich in der Rangfolge der Standortfaktoren keine Unterschiede und geringe Verschiebungen bei ihrem Gewicht (Tabelle 5.3).

[35] Vgl. A.D. Little International Inc. (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Allerdings zeigte sich auch, dass aus der Sicht der potentiellen ausländischen Investoren Standortvorteile als stark fördernd bezeichnet wurden, die von den tatsächlichen Investoren eher als nachlassend vorteilhaftig bewertet wurden (wirtschaftliche Entwicklung, politische und soziale Stabilität Deutschlands, Kosten der Arbeitskräfte). Die soziale und technische Infrastruktur wurde umgekehrt von den potentiellen Investoren als nachteilig eingeschätzt, nicht jedoch von den tatsächlichen Investoren. Dies ließ auf ein Informationsdefizit bei potentiellen Investoren über den Ausbau der Infrastruktur schließen.

Tabelle 5.3

Rangfolge und Gewicht der Standortfaktoren in den neuen Ländern für ausländische Investoren und potentielle ausländische Investoren im Jahr 1993

Rang	Standortfaktoren	Investoren	potentielle Investoren
		Gewicht in %	
1	Absatzmarkt	37	28
2	Arbeitskräfte	13	14
3	Öffentliche Förderung	12	10
4	Treuhand-Angebot	10	9
5	Allgemeine Rahmenbedingungen	8	8
6	Außerökonomische Faktoren	5	8
7	Technische und soziale Infrastruktur	5	7
8	Gewerbeflächen-Angebot	4	5
9	Zuliefermarkt in den neuen Ländern	3	4
10	Innovationspotential	2	4
11	Ansiedlungspromotion	1	3

Quelle: A.D. Little International Inc. (1993).

In den Unternehmensgesprächen des DIW waren die Gesprächspartner überwiegend deutsche Manager, die nur selten die entscheidenden Kriterien der vorhergegangenen Standortauswahl und -entscheidung kannten. Einige ausländische Interviewpartner konnten besser zwischen der Sicht auf den Standort Deutschland „von außen" und – nach zum Teil mehrjährigen Erfahrungen in Ostdeutschland – „von innen" unterscheiden. Aus ihrer Sicht machen potentielle Investoren zunächst keine Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland, sondern beurteilen den deutschen Standort als Ganzes. In den Interviews wurde insbesondere die US-amerikanische und britische Sicht auf Deutschland vorgetragen. Aus den Gesprächen konnten folgende Schlussfolgerungen für die Beurteilung deutscher Standorte durch die Neu-Investoren vor der Standortentscheidung gezogen werden:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Ausländer, die deutsche Standorte nicht über den Kontakt zu Landsleuten erkunden können, beziehen sie erst in die Wahl ein, wenn sie bedeutende Vorzüge erkennen. US-amerikanischer Führungskräfte bevorzugen bei der Standortwahl in Europa zurzeit Irland und Großbritannien,[36] gefolgt von den Niederlanden und Frankreich.
- Viele Standortentscheidungen multinationaler Unternehmen laufen über den Kauf und den Erwerb von Beteiligungen an deutschen Unternehmen oder die Gründung von Joint Ventures. Zum Teil kennen die Erwerber ihre Partner aus langjährigen Geschäftsbeziehungen.
- Frühere Ansiedlungen von Landsleuten in den neuen Ländern können einen „Sogeffekt" haben, da damit der Nachweis erbracht wurde, dass man am Ort erfolgreich unternehmerisch tätig sein kann.

In Ostdeutschland ist der Bestand an leistungsfähigen Unternehmen klein und die Beschäftigungsmöglichkeiten sind gering. Die Einkommen sind immer noch stark von Transferzahlungen abhängig. Entsprechend schwach sind die lokalen Märkte, die wenig Anziehungskraft für ausländische Investitionen haben. Oft richtet sich das Interesse ausländischer Investoren deshalb auf den deutschen oder den europäischen Markt.

Das Standortmarketing für die neuen Länder muss weiter versuchen, Unternehmen, die in diesen Märkten ein Wachstum planen, anzusprechen und auf die Vorteile Ostdeutschlands als Unternehmensstandort in Europa aufmerksam zu machen. Neben der Publikation der Standortinformationen sollten dabei stärker Referenzen aus den bereits erfolgten Ansiedlungen ausländischer Unternehmen genutzt werden. Erfolgversprechend sind auch Versuche, große, bereits ansässige ausländische Unternehmen zur Einwerbung neuer Investoren zu nutzen, da diese Unternehmen nicht selten ein eigenes Interesse daran haben. Die Wirtschaftsförderung in Ostdeutschland muss zum einen versuchen, das traditionelle Verhaltensmuster der Investoren aufzubrechen, vorrangig dort wieder zu investieren, wo das Unternehmen oder Landsleute schon früher investiert haben. Zum anderen muss sie dieses Muster zunehmend auch selbst nutzen.

Wege zum Wachstum der internationalen Vernetzung von Unternehmen sind die Gründung von Jointventures und Beteiligungen. Die Privatisierung war in Ostdeutschland eine große Chance, Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen zu erwerben. Hierbei kamen ausländische Bewerber jedoch mit einem relativ geringen Anteil zum Zuge. Nach dem Ende der Privatisierung können sich weitere Beteiligungs- und Übernahmeinteressen von Ausländern nur auf den vorhandenen, relativ kleinen Unternehmensbestand richten. Wegen der kleinbetrieblichen Struktur der Unternehmen in Ostdeutschland sind die Möglichkeiten begrenzt, Beteiligungen zu erwerben. Die Einwerbung von Beteiligungen aus dem Ausland durch ostdeutsche Unternehmen selbst und die Akquisition potentieller ausländischer Partner mit Hilfe der Wirtschaftsfördergesellschaften und Investmentbanken sind

[36] Dies hängt u.a. mit der sprachlichen und kulturellen Nähe zwischen den USA und diesen Ländern zusammen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aufwendig und schwierig. Bei kleineren Unternehmen des In- und Auslandes ist das Bestreben, ausländische Partner zu suchen, eher selten. In Ostdeutschland existiert an sich ein hoher, bisher ungedeckter Bedarf an Beteiligungskapital.[37] Auf Grund des Verdrängungswettbewerbs auf dem deutschen Markt dürfte das Interesse deutscher Mittelständler jedoch gering sein, sodass sich auch hier Chancen für ausländisches Kapital ergeben.[38]

Ein weiterer Ansatz für wachsende Auslandsengagements sind technologieorientierte Unternehmensgründungen. Damit erweitert sich der Unternehmensbestand und es entstehen potentielle Partner auch für ausländische Unternehmen. Junge Technologieunternehmen sind nicht selten bereits für das internationale Geschäft konzipiert (z.B. in der Informations-/Kommunikationsbranche) und können durch ausländisches Kapital bei ihrer Internationalisierung unterstützt werden.

5.2.3. Typisierung der befragten Unternehmen und Wirkungen auf den Standort

In Abhängigkeit von den Investitionsmotiven der ausländischen Kapitaleigner und im Falle des Erwerbs von Unternehmen auch von der Leistungsfähigkeit der bestehenden Unternehmen sind verschiedene Typen ausländischer Unternehmen entstanden. Sie unterscheiden sich in der Komplexität der vorhandenen Unternehmensfunktionen und in der Selbstständigkeit im internationalen Unternehmensverbund voneinander. Ihre Wirkungen auf die ostdeutsche Wirtschaft hängen wesentlich von der Komplexität der Unternehmensfunktionen am Standort ab. Ein Ziel der Wirtschaftspolitik muss deshalb der Aufbau und die Neuansiedlung höherwertiger Unternehmensfunktionen sein:

- Typ 1: Produktionsunternehmen bzw. Dienstleistungsunternehmen, die in den neuen Ländern nur einzelne Unternehmensfunktionen realisieren, in der Regel Produkte bzw. Leistungen mit einer Technologie aus dem Mutterunternehmen herstellen. Sie haben meistens keine eigene Marktkompetenz, z.T. auch keinen eigenen Einkauf, sondern greifen auf die Beschaffungs- und Vertriebsorganisation des Mutterunternehmens, das oftmals bereits in Westdeutschland aktiv war, zurück. Auf diese Unternehmen, deren Kompetenz sich auf die effiziente Produktion konzentriert, trifft am ehesten die Bezeichnung „verlängerte Werkbank“ zu. Allerdings gibt es unter ihnen auch moderne, sehr kapitalintensive Fertigungen multinationaler Unternehmen, von denen zumindest

[37] In Westdeutschland steht für einen hohen Anteil von Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft ein Generationswechsel an; geschäftsführende Gesellschafter von Unternehmen haben nicht selten ein Nachfolgerproblem bzw. finden in Deutschland keine Käufer. Auch das ist ein Markt für ausländische Kapitalbeteiligungen. In den letzten Jahren ist die Zahl der ausländischen Käufer von Unternehmen und Unternehmensanteilen in Deutschland gestiegen. Vgl. M&A International GmbH (1999).

[38] Bisher versucht die Politik, dieses Hemmnis durch öffentlich geförderte Beteiligungsgesellschaften abzubauen. Ausländische Beteiligungsgesellschaften sind bisher bei den kleineren Unternehmen nicht nennenswert zum Zug gekommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

das dort entstehende Prozess-Know-how auch an andere Standorte im Ausland transferiert wird. Ein Unternehmen kann auch auf Entwicklungs- oder Serviceaufgaben konzentriert sein. Multinationale Unternehmen konzentrieren ihre Funktionen oft an wenigen Standorten, um ihre Standortkosten zu reduzieren. Deshalb besteht auch die Chance der Erweiterung des Engagements dieser Unternehmen nach der Ansiedlung, wenn die Unternehmen gute Erfahrungen mit den Standortbedingungen machen. Eine schrittweise Anreicherung der Unternehmensfunktionen ist besonders bei Erstansiedlung des Mutterunternehmens in Deutschland oder Europa zu erwarten, wenn der Standort zusätzlich Bedingungen für qualifiziertere Unternehmensfunktionen bietet. In einigen Fällen ist es auf Grund der erfolgreichen Entwicklung der Unternehmen bereits zu einer Erweiterung der Funktionen an ostdeutschen Standorten gekommen bzw. diese ist geplant. Somit ist auf längere Sicht eine Entwicklung der Unternehmen dieses Typs in Richtung Typ 2 prinzipiell möglich (Holzverarbeitung, Optikindustrie, Büromaschinenbau, Antriebstechnik, Chemieindustrie, Papierindustrie, Versicherungsgewerbe).

- Typ 2: Unternehmen mit allen Funktionen einschließlich Produktion, FuE, Einkauf und Vertrieb, die meistens von den heutigen Eigentümern, die ebenfalls in der Branche tätig sind, auf dem Weg der Privatisierung ganzer Unternehmen oder von Geschäftsbereichen früherer DDR-Kombinate erworben wurden. Sie bearbeiten selbstständig ihren Markt, der Deutschland, Europa, aber auch den Weltmarkt umfassen kann. Im Konzernverbund gibt es den Austausch von technologischem und Management-Know-how. Die Forschungseinheiten in den neuen Ländern arbeiten mit FuE-Einrichtungen der verbundenen Unternehmen im Ausland zusammen (Kunststoffverarbeitung, Werftindustrie, Stahlindustrie, Baustoffindustrie, Anlagenbau, Chemieindustrie). Ein Spezialfall ist eine ganze Unternehmensgruppe im Fahrzeugbau, die ihre Zentrale in Ostdeutschland hat und weitere Tochterunternehmen in Westdeutschland und im Ausland erwirbt und steuert. Gleichzeitig ist diese Unternehmensgruppe in eine internationale Konzernstruktur eingebunden.
- Typ 3: Unternehmen, die wie die vorige Gruppe alle Unternehmensfunktionen vereinen, weitgehend selbstständig agieren und nur über das Beteiligungskapital mit ausländischen Kapitaleignern verbunden sind, die vorrangig auf die finanzielle Steuerung des Unternehmens Einfluss nehmen, aber oft bereits über Erfahrungen aus anderen ähnlichen Beteiligungen verfügen. Die ausländischen Kapitaleigner haben dabei in einigen Fällen vorhandene Technologien und Innovationspotentiale, die mit Hilfe staatlicher Forschungsförderung entstanden oder erhalten wurden (Projektförderung, technologieorientierte Gründungsförderung), in der Erwartung überdurchschnittlicher Gewinne erworben. Die Unternehmen entstanden als Neugründung oder auf dem Weg der Privatisierung von Geschäftsbereichen einschließlich FuE früherer DDR-Unternehmen. Im Unterschied zu der vorher genannten Gruppe besteht bei diesen Unternehmen kein internationaler Güter-, Leistungs- und Wissenstransfer zwischen verbundenen Unternehmen (Biotechnologie, Chemieindustrie, Handel/Gastgewerbe, Anlagenbau).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Stabilität und Zukunftspotential

In den vom DIW durchgeführten Interviews sahen die befragten Geschäftsleitungen auch im Nachhinein die getroffene Standortentscheidung ihres Unternehmens positiv.[39] Die Unternehmen werden fast alle als entwicklungsfähig eingeschätzt, soweit das durch veränderte Konzernstrategien nicht in Frage gestellt wird (zum Beispiel in der Kvaerner Warnowwerft; der Kvaerner-Konzern hat beschlossen, sich von der Schiffbau-Sparte zu trennen). Die Unternehmen wurden teilweise mit der Einführung von Spitzentechnologien rekonstruiert und konnten bereits in dieser Phase auf das qualifizierte Personal (einschließlich von FuE- und ingenieurtechnischem Personal) am Ort zurückgreifen. In mehreren Fällen entwickelte sich der ostdeutsche Standort der Unternehmen auch zu einem technologischen Zentrum, von dem aus weiter gehende Unternehmenskäufe und -rekonstruktionen betreut werden (Fahrzeugbau, Baustoffindustrie, Anlagenbau, Chemieindustrie).

Regionale Vernetzung

Die überwiegend größeren und großen befragten Unternehmen spielen nicht selten in den betreffenden Regionen, in denen sie ansässig sind, eine bedeutende Rolle als Arbeitgeber und Auftraggeber für die regionale Industrie. Das betrifft besonders die Werften in Mecklenburg/Vorpommern, die Stahl- und Mineralölunternehmen sowie die Wagonbaubetriebe in Ostbrandenburg und die Chemieunternehmen in Sachsen/Anhalt. In diesen Regionen sind die genannten Unternehmen die wichtigsten und teilweise einzigen größeren Auftrags- und Arbeitgeber. Alle Befragten betonten das Bestreben, Zulieferungen so weit wie möglich von Unternehmen in der Region zu beziehen. Das hat aber auf Grund der geringen Industriedichte an den Standorten oft Grenzen. Einige Unternehmen beklagten, dass es wenig Anknüpfungspunkte für Synergien mit anderen Unternehmen gibt, es fehlen regionale Abnehmer und Lieferanten (Kunststoffverarbeitung, Antriebstechnik, teilweise die Werftindustrie, Optikindustrie).

Unterschiedliches Standortverhalten ausländischer und westdeutscher Investoren

Die Gespräche zeigten auch, dass Auslandsinvestoren in Deutschland häufig im Vergleich mit einheimischen westdeutschen Investoren modifizierte Interessen haben und deshalb auch ein anderes Standortverhalten zeigen:

Bei den ausländischen Unternehmen wurde ein starkes Interesse deutlich, Lieferungen im regionalen Umfeld zu binden, umso besser mit den Zulieferern zusammenzuarbeiten und die Kosten zu senken. Bei deutschen Investoren in Ostdeutschland ist dagegen nicht selten

[39] Mit Ausnahmen: In einem Fall war die Marktentwicklung falsch eingeschätzt worden. Außerdem war sich der Investor über die juristischen Konsequenzen ungeklärter Eigentumsverhältnisse nicht im Klaren; er kann auch nach mehr als 6 Jahren nicht voll über die Immobilien verfügen, die er mit einem TH-Unternehmen erworben hatte. In einem weiteren Fall wurde festgestellt, dass der Mangel an speziell qualifizierten Arbeitskräften am Ort starke Nachteile für die Konsolidierung des Unternehmens mit sich bringt und sie in Frage stellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ein Festhalten an langjährigen eingespielten Lieferbeziehungen zu beobachten. Insofern können von ausländischen Investoren oft stärkere Auswirkungen auf die regionale Wirtschaft in Ostdeutschland erwartet werden als von westdeutschen Investoren.

- In einigen Fällen entfalten ausländische Konzerne im Ausland auch Ansiedlungsaktivitäten für den neuen ostdeutschen Standort, um ihren regionalen Markt (Zulieferer, weiterverarbeitende Unternehmen) zu vergrößern.
- Ausländische Unternehmen importieren stärker als Tochterunternehmen deutscher Muttergesellschaften technologisches Know-how an den Standort.
- Die Lebensbedingungen für Führungskräfte und hoch qualifiziertes Fachpersonal und ihre Familien am Standort des Engagements spielen eine noch größere Rolle als bei deutschen Unternehmen. In diesem Bereich werden in den neuen Ländern, mit Ausnahme einiger Ballungsräume, noch größere Nachteile gegenüber dem früheren Bundesgebiet gesehen.

5.2.4. Bewertung der Standortfaktoren und Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik

Arbeitskräfte

Das Arbeitskräftepotential und die im Vergleich zu Westdeutschland noch deutlich niedrigeren Lohnkosten werden als Standortvorteil der neuen Länder angesehen. An einigen alten Industriestandorten wird die hohe Produktivität eingespielter Belegschaften mit zum Teil überqualifiziertem Personal hervorgehoben. Unternehmen hoben auch die geringe Fluktuation als Wettbewerbsvorteil hervor. An einigen Standorten wurde von Gesprächspartnern aus neu gegründeten Unternehmen auch ein Mangel an Fachpersonal am Standort beklagt (Versicherungsgewerbe, Holzverarbeitung). Als Nachteil wurden häufig die immer noch relativ geringen Fremdsprachenkenntnisse der Mitarbeiter in den Unternehmen, aber auch in den staatlichen Verwaltungen genannt.

Steuern

Die Gesprächspartner in ausländischen Unternehmen kritisieren in Deutschland vor allem die Unübersichtlichkeit der bestehenden und die Unsicherheit bezüglich der künftigen Steuergesetzgebung, dabei insbesondere die zu hohen nominalen Steuersätze, den großen Umfang gesetzlicher Regulierungen, die Holdingfeindlichkeit und die mangelnde Serviceeinstellung der Finanzbehörden. Dabei wird zum Teil auch eingeräumt, dass es sich dabei um Vorurteile und Klischees handelt, die für die realisierten Investitionen letztlich kein Hindernis waren. Allerdings sind gerade die Erstinvestoren eine der wichtigsten Zielgruppen für die Einwerbung von ausländischen Unternehmen für den Standort, denen die Unterschiede zwischen der nominalen und realen Steuerbelastung nur schwer zu vermitteln sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Investitionsförderung

Alle befragten Unternehmen haben die Investitionsförderung maximal in Anspruch genommen und darüber hinaus in bedeutendem Umfang Eigenmittel investiert. Große Unternehmen zeigten sich teilweise enttäuscht darüber, dass die Förderquoten mit der Zeit herabgesetzt wurden und die Förderungen inzwischen ausgelaufen sind. Im Zusammenhang mit der komplexen Rekonstruktion großer Unternehmen, z.B. im Stahl- und Baustoffbereich, sei diese starke Förderung auch für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen notwendig gewesen. In einigen Fällen gab es Auseinandersetzungen mit der EU-Kommission über die Förderfähigkeit von Investitionsprojekten und den Umfang des förderfähigen Investitionsvolumens. Unabhängig von den dazu getroffenen Entscheidungen und vom Auslaufen der Förderung wurde und wird in den Unternehmen aber im großen Stil weiter investiert, wenn auch nicht mehr im Umfang der letzten Jahre. Alle Unternehmen betonten zwar, dass sie die Förderung gebraucht hätten, waren aber in den meisten Fällen der Ansicht, dass sie sich auch ohne die Förderung an diesem Standort engagiert hätten. Es ist allerdings fraglich, ob in dem Fall die Übernahmen gerade der größten TH-Unternehmen und deren komplette Restrukturierung zu Stande gekommen wären. In einigen Fällen hat der fortgeschrittene Stand der Sanierung der TH-Unternehmen zweifellos die Übernahmeentscheidungen der Investoren gefördert und Standorte erhalten (Fahrzeugbau, Chemieindustrie).

Infrastruktur

Die Vertreter der Geschäftsleitungen lobten das moderne Telekommunikationsnetz und in vielen Fällen auch die gute infrastrukturelle Anbindung der Unternehmensstandorte. Bei der Verkehrsinfrastruktur ist die Lage aber keineswegs überall befriedigend. Von nach wie vor schlechten Verkehrsverbindungen sind überwiegend ehemalige TH-Betriebe an alten Industriestandorten betroffen. Eine Reihe von Gesprächspartnern erwartet Fortschritte von Verkehrsprojekten des Bundes und der Länder. In einzelnen Fällen haben Transportprobleme in Richtung Osteuropa die Wahl des Firmenstandortes nahe der polnischen Westgrenze mitbestimmt.

Kosten

Von Ausnahmen abgesehen, wurden die wenigen Kostenvorteile, die es in Ostdeutschland noch gibt (niedrigeres Lohn- und Personalzusatzkostenniveau), von den Gesprächspartnern positiv bewertet. Die an vielen Orten vergleichsweise niedrigeren Grundstückspreise und Mieten werden als Vorteil gegenüber westdeutschen Standorten hervorgehoben. Kritisiert und teilweise als erhebliche Belastung charakterisiert wurden dagegen häufig die Energiepreise sowie in einzelnen Fällen überhöhte lokale Gebühren (z.B. für Wasser und Abwasser).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bildungs- und Forschungseinrichtungen

Oft wurde von der engen Zusammenarbeit der ausländischen Unternehmen mit Universitäten und Fachhochschulen in den neuen Ländern, aber auch in den alten Ländern berichtet. Die jungen Absolventen mit guter, zum Teil schon internationaler Ausbildung finden in den Unternehmen qualifizierte Arbeitsplätze. Auch die Möglichkeit, gemeinsam Forschung und Entwicklung durchzuführen, wird oft als wichtiger Standortfaktor gegenüber anderen europäischen Standorten charakterisiert. Einige Unternehmen hoben die Möglichkeit der Zusammenarbeit mit staatlichen Forschungseinrichtungen und die staatliche Forschungsförderung als wesentliche Faktoren für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit hervor (Biotechnologie, Chemieindustrie).

Zusammenarbeit mit staatlichen Verwaltungen

Die Gesprächspartner haben überwiegend positive Erfahrungen bei der Zusammenarbeit mit den Landesregierungen und Regionalbehörden gemacht. Besonders die großen Unternehmen haben sich auf allen politischen Ebenen einschließlich der Ministerpräsidenten der Bundesländer eingeführt. In einigen Fällen wurden Beauftragte des Unternehmens für die Zusammenarbeit mit den Regionalbehörden benannt. Wie zu erwarten, gab es bei der Zusammenarbeit mit den Behörden einiger Standorte aber auch Probleme, insbesondere bei Umweltschutz-, Bau- und Betriebsgenehmigungen. Die meisten befragten Unternehmen hatten dabei aber keinerlei Probleme. Einige Geschäftsführer berichteten jedoch, dass in ihrem Fall Umweltschutzbehörden aus Mangel an Kompetenz und Kooperationsbereitschaft die Erarbeitung von Problemlösungen behinderten und das Erteilen von Genehmigungen hinauszögerten. Sie seien immer wieder mit Aktionismus an Stelle der systematischen Arbeit an Verbesserungen konfrontiert. Einzelne Unternehmen hatten auch Probleme bei der Erteilung von Bau- und Betriebsgenehmigungen. Das hing manchmal mit ungeklärten Eigentumsverhältnissen zusammen; auch die Verschleppung von Entscheidungen wurde vermutet. Gesprächspartner regten an, die Genehmigungsverfahren in der Weise umzustellen, dass die Behörden auf Anträge in angemessener Prüfungsfrist begründeten Einspruch erheben können; anderenfalls gelte die Genehmigung als erteilt. Insgesamt gibt es den Wunsch, dass staatliche Verwaltungen mehr Rücksicht darauf nehmen sollten, dass sich Unternehmen im Wettbewerb befinden und handlungsfähig sein müssen.

Vorschläge zur Verbesserung der Standortbedingungen

Aus Sicht der befragten Vertreter der Geschäftsleitungen sollte die Wirtschaftspolitik besonders in folgenden Punkten die Bedingungen für Investoren verbessern:

- Senkung der Nominalsteuern auf ein international wettbewerbsfähiges Niveau und Aufgabe des „Systems der legalen Steuervermeidung". Statt Steuerrückvergütungen garantierter Steuererlass für die Startphase von Investitionen. Das sei wichtiger als die Subventionierung der Investitionen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Deregulierung des Energiemarktes und gesetzliche Garantie bezahlbarer Durchleitungsrechte für alle Anbieter (Durchleitungsrechte durchsetzen).
- Spürbare Senkung der Lohnzusatzkosten der Unternehmen.

Gestaltung eines flexibleren Umfeldes für Unternehmen, ohne Extreme zuzulassen. Dazu würde ein Kündigungsschutz gehören, bei dem nicht mehr viele Kündigungen vor dem Arbeitsgericht ausgefochten werden müssen, und eine Tarifpolitik, die die unterschiedlichen Bedingungen in Unternehmen berücksichtigt und den Gewerkschaften ein Mitspracherecht belässt.

5.3. Erfahrungen der Gesellschaften zur Wirtschaftsförderung

Ausländische Unternehmen werden bei der Planung und Durchführung von Investitionen von den Wirtschaftsfördergesellschaften der Länder und von der Industrial Investment Council GmbH (IIC) in Berlin, die seit 1997 als zentrale Anlaufstelle für ausländische Investoren in den neuen Ländern dient, beraten und unterstützt. Diese Organisationen haben die Aufgabe, Investoren einzuwerben und tun dies vor allem, indem sie über die Standortbedingungen, den Markt und die wirtschaftliche und soziale Entwicklung in den neuen Ländern informieren und Unterstützung bei der Standortwahl und der Nutzung von staatlichen Fördermitteln geben. Ein wichtiges Aktionsfeld ist dabei auch die Entwicklung von Gewerbeflächen für Investoren.

Um die Informationen dieser Organisationen über ausländische Unternehmen und die Erfahrungen bei ihrer Betreuung sowie Einschätzung der Standortbedingungen durch die Investoren zu erfassen, wurden im Rahmen dieser Untersuchung Gespräche mit den zuständigen Abteilungsleitern oder mit Mitarbeitern der Wirtschaftsfördergesellschaften und des IIC geführt, die auch Informationsmaterial zur Verfügung stellten und Hinweise auf ausländische Investoren gaben, die zum Teil in den Unternehmensgesprächen (siehe Abschnitt 5.2) befragt wurden. Die Einschätzungen der Gesprächspartner beruhten überwiegend auf den Erfahrungen mit der Betreuung von Investitionsprojekten.

Der Informationsstand über ausländische Investoren und ihre staatliche Förderung in den betreffenden Ländern war in den einzelnen Wirtschaftsfördergesellschaften und den Landesförderinstituten unterschiedlich, insgesamt aber nicht hinreichend, um ein vollständiges Bild für die neuen Länder zu zeichnen. Die meisten Wirtschaftsfördergesellschaften führen Listen über Investitionsvorhaben von Ausländern im jeweiligen Bundesland nur soweit sie an der Anbahnung und dem Zustandekommen solcher Vorhaben beteiligt waren. Nicht alle ausländische Interessenten kontaktieren jedoch die Wirtschaftsfördergesellschaften. Zunehmend nutzen sie die Erfahrungen der schon in den neuen Ländern ansässigen ausländischen Unternehmen und Landsleute. Auch zu den betreuten Vorhaben reißt der Kontakt oft nach Inbetriebnahme ab, sodass keine gesicherten Aussagen über den Fortgang der Entwicklung bei den Investoren gemacht werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 5.4

Förderung der Investitionen von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe in ausgewählten neuen Ländern von 1991 bis Mitte 1999

	Zugesagte GA-Mittel insgesamt	Zugesagte GA-Mittel für Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung	Anteil der GA-Mittel für Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung
	Mrd. DM	Mrd. DM	%
Mecklenburg-Vorpommern	4,5	0,82	18,3
Sachsen	11,0	1,16	10,6
Sachsen-Anhalt	10,0	3,36	33,5

Quellen: Förderinstitute der betreffenden Bundesländer (1999).

Die Erwartung, dass bei den Landesförderinstituten statistisches Material zu den geförderten Investitionen von Ausländern vorliegt und genutzt werden könnte, bestätigte sich nicht. Drei Länder – Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen und Sachsen-Anhalt – haben Angaben zur Förderung der Investitionen von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe zur Förderung der regionalen Wirtschaftsstruktur im Zeitraum von 1991 bis Mitte des Jahres 1999 gemacht. Angegeben wurden die zugesagten Fördermittel für Investitionen, die durchaus nicht in vollem Umfang realisiert werden müssen. Die Fördermittel entfallen fast vollständig auf Projekte im verarbeitenden Gewerbe.

Insgesamt wurden in den neuen Ländern und Berlin-Ost bis Ende Mai 1999 GA-Mittel zur Förderung der regionalen Wirtschaft in Höhe von 44,8 Mrd. DM bewilligt. Nach Angaben des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung betragen die tatsächlichen und geplanten kumulierten Investitionen im verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer im Zeitraum von 1991 bis 1999 etwa 148 Mrd. DM. Der Anteil der bewilligten GA-Mittel an den tatsächlichen Investitionen liegt somit bei 30 %. Die Angaben aus den genannten Bundesländern zeigen, dass ausländische Unternehmen im Durchschnitt mit der gleichen Quote gefördert wurden wie deutsche Unternehmen. Die vorliegenden Zahlen stützen die Annahme, dass in den neuen Bundesländern und Berlin-Ost insgesamt etwa 15 % der bewilligten GA-Mittel auf ausländische Unternehmen entfallen und ihr Anteil an den kumulierten Investitionen im verarbeitenden Gewerbe somit ebenfalls bei 15 % liegt (siehe Abschnitt 4.2.4).

Ziele und Aufgaben

Die Wirtschaftsfördergesellschaften und das IIC konzentrieren sich bei der Anwerbung deutscher und ausländischer Investoren auf bestimmte Branchen und Wirtschaftsbereiche,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die zum einen auf Grund ihres Technologiegehalts und der überregionalen Bezugs- und Absatznetze eine große Bedeutung für den Aufbau moderner Wirtschaftsstrukturen und ein überdurchschnittliches Wachstumspotential haben und für die zum anderen in der Region günstige Standortbedingungen existieren. Folgende Technologiebereiche wurden dabei – neben einzelnen traditionellen Branchen in der jeweiligen Region – von den Wirtschaftsfördergesellschaften genannt:

- Informations- und Kommunikationstechnik
- Biotechnologie
- Umwelttechnologien
- Medienwirtschaft
- Verkehrstechnik, Fahrzeugtechnik, Automobilzulieferer
- Mikroelektronik
- Neue Werkstoffe und
- ausgewählte Dienstleistungen.

Nachdem die Wirtschaftsfördergesellschaften in der Vergangenheit zunächst überwiegend auf Anfragen von ausländischen Investoren reagierten, hat sich die Arbeitsweise inzwischen gewandelt. Sie betreiben auf unterschiedliche Weise ein aktives Standortmarketing, indem sie auf bestimmte Unternehmensgruppen mit einer Befragung nach Investitionsplänen und „maßgeschneiderten" Standortangeboten zugehen. Dabei sind die Methoden teilweise umstritten, etwa was die Wirksamkeit von Auslandsrepräsentanten oder die Zusammenarbeit mit ausländischen Industrie- und Handelskammern angeht. Das Auftreten auf Fachkonferenzen sowie Publikationen in Fachorganen des Auslandes werden dabei als effizienter angesehen als Messebeteiligungen. Der Umfang der Aktivitäten wird durch die verfügbaren Budgets begrenzt. Mit konzentrierten Aktionen im Ausland wird versucht, einen möglichst großen Kreis potentieller Interessenten anzusprechen.

Bei der Gewinnung von Investoren geht die Berliner Wirtschaftsfördergesellschaft neue Wege der Zusammenarbeit mit ausländischen Großinvestoren, die ein wirtschaftliches Interesse an der Ansiedlung von weiteren Unternehmen am Standort haben.[40] Ähnliche Erfahrungen und Ansiedlungsergebnisse gibt es im Raum Halle mit dem US-amerikanischen Chemiekonzern Dow Chemical.

Ausländische Investoren haben sich in den neuen Ländern sowohl in der Privatisierung – und dabei oft auch in Fällen, in denen die erste Privatisierung gescheitert war – als auch mit Investitionen „auf der grünen Wiese" engagiert. Unterschiedliche Aussagen gab es

[40] Seit 1. Januar 1999 gibt es auf diesem Gebiet eine feste Zusammenarbeit mit dem US-Energiekonzern Southern Energy, der 25 % der BEWAG gekauft hat und an den Kraftwerksstandorten gezielt nach Industrieansiedlern sucht, um den Strom gut zu verkaufen. Die Aktivitäten waren schon nach kurzer Zeit erfolgreich. Ähnliche Bündnisse sind mit RWE für die Werbung in den USA geplant und sollen auch auf andere Regionen der Welt übertragen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

über das Verhältnis von Neuinvestitionen und Akquisitionen bestehender Unternehmen. Wo dabei der künftige Schwerpunkt liegt, hängt wohl auch von der Industriedichte im jeweiligen Bundesland ab. In Industrieländern überwiegen im allgemeinen die Akquisitionen. Die Wirtschaftsfördergesellschaften in den neuen Ländern werden noch stärker bei Neuinvestitionen einbezogen, wodurch möglicherweise der Eindruck bei einigen entstand, dass diese in letzter Zeit überwiegen. Andere Gesprächspartner beobachteten eine Zunahme der ausländischen Interessenten an Unternehmensbeteiligungen. Dabei wirkt sich der noch relativ schwache Unternehmensbestand hemmend auf die Steigerung des Auslandsengagements aus. Teilweise suchen die Wirtschaftsfördergesellschaften nach ausländischen Kapitalbeteiligungen für ostdeutsche Unternehmen, die Finanzierungsengpässe haben.

Investitionsmotive und Standortfaktoren

Hauptmotiv einer Investition ist auch für die ausländischen Unternehmen ein wachsender Markt, in dem das Unternehmen seine Wettbewerbsvorteile realisieren kann. Oft ist dazu auch die räumliche Nähe des Marktes und der Produktion oder wenigstens der Absatzorganisation des Anbieters notwendig. Die ausländischen Unternehmen in den neuen Ländern hatten dabei meistens nicht nur den ostdeutschen Markt im Visier, sondern den deutschen und den westeuropäischen Markt. Osteuropa spielt als Absatzmarkt inzwischen insgesamt nur eine untergeordnete Rolle.

Wenn das Unternehmen einen geeigneten Markt in räumlicher Nähe vorfindet, sind die günstigen staatlichen Fördermöglichkeiten der Investitionen für die modernen kapitalintensiven Produktionen das zweitwichtigste Ansiedlungsmotiv. Auf Grund dieser Rangfolge der Investitionsmotive steht Ostdeutschland in vielen Fällen im Wettbewerb zu anderen strukturschwachen Regionen in der Europäischen Union, die ähnliche Förderkonditionen bieten.

Weitere wichtige positive Standortfaktoren der neuen Länder sind nach den Erfahrungen der Wirtschaftsfördergesellschaften

- das vorhandene Fachpersonal mit guter technischer Ausbildung bzw. in der Industrie das Potential an qualifizierbaren, gut motivierten und disziplinierten Arbeitskräften, die in kurzer Zeit angelernt werden können
- die noch geringeren Lohnkosten als in Westdeutschland
- die vorhandene Infrastruktur (Telekommunikation, Straßen, Flughäfen, Eisenbahnen, Häfen)
- die effiziente Arbeitsweise der lokalen Verwaltungen (kurzfristige, unbürokratische Genehmigungsverfahren)
- die Bildungs- und Forschungsinfrastruktur
- die Lebensqualität (Wohnbedingungen, Nahverkehr, Einkaufsmöglichkeiten, Kultur- und Freizeitmöglichkeiten)
- die geringen Preise für Grundstücke und die geringen Büromieten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- der geringe Einfluss der Gewerkschaften und der hohe Anteil betrieblicher Tarifvereinbarungen.

Standortnachteile der neuen Länder liegen den europäischen Hauptkonkurrenten gegenüber auf der volkswirtschaftlichen Ebenen in dem schlechten Image Deutschlands als Investitionsstandort. Die Gründe dafür liegen in den hohen nominalen Steuern und im undurchsichtigen Steuersystem, den hohen Lohn- und insbesondere den Lohnnebenkosten sowie der hohen Regulierungsdichte. Allerdings gibt es auch Standortvorteile, wie die politische Stabilität in Deutschland und die geringe Zahl der Streiktage. Auf der Ebene der ostdeutschen Länder insgesamt behindern Vorurteile und echte Standortnachteile die Ansiedlung ausländischer Unternehmen. Zu den kaum begründeten Vorurteilen gehören nach Ansicht der Gesprächspartner in den Wirtschaftsfördergesellschaften die geringe Produktivität und die Umweltverschmutzung in den neuen Ländern. Als echte Nachteile werden das Fehlen von Fachkräften für Management und Marketing, die noch geringen Sprachkenntnisse vor allem in Englisch, die hohen Energiekosten, fehlende interkontinentale Flugverbindungen und die Ausländerfeindlichkeit angesehen. Darüber hinaus haben einzelne Standorte in den neuen Ländern jeweils spezielle Standortnachteile, wie z.B. fehlende Autobahnanschlüsse, die Ansiedlungen im Einzelfall behinderten. Diese lokalen Standortunterschiede sind die Grundlage für einen Standortwettbewerb auch zwischen den neuen Ländern.

Multinationale Unternehmen investieren im Ausland vorzugsweise an Standorten, wo sie bereits z.B. mit Vertriebsorganisationen vertreten sind, die den Standort kennen. Sie konzentrieren ihre Aktivitäten auf wenige Standorte, um die Fixkosten für Management und Verwaltung zu reduzieren. In dieser Hinsicht haben die neuen Länder, in denen sich ausländische Unternehmen erst seit 1990 ansiedeln können, Nachteile, da diese Ansiedlungskerne fehlten. Ein weiterer Nachteil Ostdeutschlands wird im geringen Besatz an Industrieunternehmen gesehen, sodass Investoren zum Teil Probleme haben, lokale Zulieferer zu finden.

Vorschläge zur Verbesserung der Wirtschaftspolitik und des Standortmarketings

Ansatzpunkte für die Wirtschaftspolitik zur Verbesserung der Ansiedlungserfolge werden in der Beseitigung der genannten Standortnachteile in Deutschland insgesamt und in den neuen Ländern gesehen, vor allem in

- der Reformierung des Steuersystems (Vereinfachung und Senkung der Steuersätze[41], zeitlich limitierte Steuerbefreiung von Investoren an Stelle von Investitonszuschüssen),
- der Einschränkung der Bürokratie in den staatlichen Verwaltungen. Insbesondere bei den Genehmigungsverfahren seien gerade in den neuen Ländern dabei bereits spürbare

[41] Der Unterschied zwischen nominaler und realer Steuerbelastung sei Ausländern nicht zu vermitteln. Steuerliche Entlastungsmöglichkeiten können mit Modellrechnungen für potentielle Investoren nicht überzeugend dargestellt werden. Es herrsche Unklarheit, wie sich die Gesetzgebung auf diesem Gebiet künftig gestalten werde. Ein wichtiger Standortfaktor sei aber die Berechenbarkeit der künftigen Steuerbelastung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ergebnisse erreicht worden. Schwierigkeiten gäbe es aber in Deutschland bei Arbeitsgenehmigungen und Daueraufenthaltsgenehmigungen für Ausländer aus Nicht-EU-Ländern,
- der Förderung von Investitionen auch im Dienstleistungsbereich, der in Zukunft an Bedeutung gewinnt,
- Verbesserung der Fremdsprachenausbildung.

Der forcierte Ausbau einer modernen Infrastruktur in den neuen Ländern sei wirtschaftspolitisch richtig gewesen und müsse fortgesetzt werden. Ein Schwerpunkt sollte aber zunehmend die Verbesserung der Lebensbedingungen (Wohnen, Kultur, Freizeit, internationale Schulen, ...) sein, um den Standort auch für hoch qualifizierte ausländische Fachkräfte attraktiver zu machen.

Außerdem erwarten die Gesprächspartner von der Bundesregierung und von Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie mehr Unterstützung beim Standortmarketing für Deutschland und speziell für die neuen Länder. Aktuelle, aussagekräftige Daten zur Wirtschaftsentwicklung und wichtige Charakteristika des Investitonsstandortes sollten erarbeitet und weltweit publiziert, aber auch regelmäßig den Landesregierungen und Wirtschaftsfördergesellschaften zur Verfügung gestellt werden. Die ostdeutschen Länder hätten geringere Budgets für die Werbung von Auslandsinvestoren zur Verfügung als die alten Bundesländer. Der Standort werde von Politik, Verbänden und der Presse schlechter dargestellt als er es aus der Sicht der ausländischen Investoren sei. Andere um Investoren konkurrierende Länder in Europa hätten ein besseres Standortmarketing und setzten höhere Budgets dafür ein. Als beispielgebend wurde die britische Gesellschaft „Invest in Britain" genannt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

6. Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Umfang und Struktur des Engagements

Im Jahre 1997 waren in den neuen Ländern 120 000 bis 150 000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Unternehmen in ausländischem Mehrheitsbesitz tätig. Das waren gut 2 % der dort insgesamt 5,2 Mill. sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Die Zahl der betrieblichen Einheiten von Unternehmen in ausländischem Mehrheitsbesitz wird auf 3300 bis 4000 veranschlagt.[42] Etwa ein Drittel der Beschäftigten ist in sehr kleinen Unternehmen tätig – darunter ein großer Teil außerhalb des produzierenden Gewerbes. Die Zahl der größeren Unternehmen – mit einer Bilanzsumme von mindestens 1 Mill. DM – in ausländischem Besitz in Ostdeutschland (einschließlich Berlin-Ost) wird für Ende 1997 auf knapp 750 geschätzt.[43] In diesen Unternehmen waren etwa 70 000 Beschäftigte tätig, wovon gut 60 % auf das verarbeitende Gewerbe entfielen. Das Baugewerbe, der Handel und die Dienstleistungen hatten einen Anteil von jeweils etwa einem Zehntel an den Beschäftigten.

Herkunftsländer der Mutterunternehmen und Kapitaleigner sind überwiegend die EU-Mitgliedsländer und die USA; in geringerem Maße als im früheren Bundesgebiet kamen Investoren bisher aus den außereuropäischen Industrieländern. Da besonders Investoren aus Übersee auch in Zukunft ein Interesse am Ausbau ihrer Marktpositionen in der EU haben dürften, ist unter ihnen ein Potential für Investitionen in den neuen Ländern zu vermuten.

In den neuen Ländern liegt das Schwergewicht der Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung auf dem verarbeitenden Gewerbe und dort auf kapitalintensiven Branchen. Dies ist auch im früheren Bundesgebiet der Fall. Industrieunternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung sind in Ostdeutschland aber weniger als im früheren Bundesgebiet in

---

[42] Geschätzt auf Basis einer Sonderauswertung des IAB-Betriebspanels. Erhebungseinheiten sind dabei die den Sozialversicherungsträgern meldenden örtlichen betrieblichen Einheiten, in denen die Produktion von Gütern stattfindet. So werden alle Betriebe und Unternehmen mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erfasst. Eine Erhebungseinheit kann mit einem Unternehmen identisch sein, wenn es sich um ein Einbetriebsunternehmen handelt. Im Falle von Mehrbetriebsunternehmen mit Betriebsstätten in mehreren Gemeinden ist die Erhebungseinheit nur Teil eines Unternehmens. Lediglich rund 67 % der Betriebe des IAB-Betriebspanels sind unabhängige und eigenständige Unternehmen. Aus der Zahl der Betriebe kann nicht ohne weiteres auf die Zahl der Unternehmen geschlossen werden; sie ist aber in jedem Falle kleiner als die der Betriebe. Vgl. Abschnitt 4.3.

[43] Geschätzt auf der Basis einer Sonderauswertung der Statistik der Deutschen Bundesbank zur Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Die Tochterunternehmen können dabei den Bundesländern zugeordnet werden; eine Trennung zwischen Berlin-Ost und Berlin-West ist jedoch nicht möglich. Vgl. Abschnitt 4.1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

forschungsintensiven Branchen aktiv. Unterschiede gibt es auch im Hinblick auf die übrigen Wirtschaftszweige. So sind ausländische Investoren in Ostdeutschland vergleichsweise stark auf solche Wirtschaftsbereiche orientiert, die natürliche Ressourcen nutzen (Land- und Forstwirtschaft, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, Energie und Wasserversorgung) und die auf lokale Märkte ausgerichtet sind, sowie auf solche, in denen schwer handelbare Waren und Leistungen hergestellt werden (Baugewerbe, öffentliche und persönliche Dienstleistungen). Dagegen finden sich vergleichsweise wenige ausländische Unternehmen in den Bereichen Verkehr, Nachrichtenübermittlung und Handel sowie bei den unternehmensnahen Dienstleistungen.

Im verarbeitenden Gewerbe der neuen Länder lag der Anteil der Beschäftigten in ausländischen Unternehmen im Jahr 1997 bei 7 % bis 10 %, ihr Anteil am Umsatz bei 11 % bis 16 % [44]. Das war deutlich weniger als in Westdeutschland, wo die Anteile – seit Jahren fast unverändert – gut 15 % bei den Beschäftigten und 25 % beim Umsatz betrugen. Der Anteil der ausländischen Investoren an den kumulierten Investitionen in der ostdeutschen Industrie im Zeitraum 1991 bis 1998 belief sich auf etwa 15 %[45]. Der Höhepunkt der Investitionsaktivitäten ausländischer Industrieunternehmen in den neuen Ländern wurde im Jahre 1996 – und damit später als bei den anderen Unternehmen – erreicht, seitdem sinken auch ihre Investitionsausgaben.

Die größeren ausländischen Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe engagieren sich – gemessen an ihrer Zahl, ihren Beschäftigten und ihren Umsätzen – vor allem in Sachsen und Thüringen, wo sich traditionelle Industriezentren Ostdeutschlands befinden. Der größte Anteil an den Bilanzsummen entfiel im Jahre 1997 indes auf das Land Sachsen-Anhalt. Darin schlagen sich wohl vor allem die Investitionsprojekte ausländischer Unternehmen in den Branchen Mineralölverarbeitung und chemische Industrie nieder, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht abgeschlossen waren und erst in den Folgejahren bei den Umsätzen ins Gewicht fallen werden.

Die Privatisierung der DDR-Betriebe durch die Treuhandanstalt war bis Mitte der 90er Jahre der Hauptzugang für ausländische Investoren zu Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland. 1998 entfielen gut drei Viertel der Beschäftigten in Industrieunternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung auf privatisierte und reprivatisierte Unternehmen. Der Anteil der ausländischen Unternehmen an der Wirtschaftsleistung der neuen Länder wird in den nächsten Jahren weiter, wenn auch nur moderat, steigen. Einige bereits begonnene Investitionsprojekte werden fertig gestellt, und die Betriebe werden mit der Produktion beginnen. Weitere Neuansiedlungen, Unternehmensübernahmen und Beteiligungen an bestehenden Unternehmen sind zu erwarten; über das Ausmaß ist aber kaum etwas bekannt. Kapitalbeteiligungen an bestehenden Unternehmen sind inzwischen – wie in

[44] Geschätzt auf Basis einer Sonderauswertung der Statistik der Deutschen Bundesbank zur Kapitalverflechtung mit dem Ausland (vgl. Abschnitt 4.1) und der DIW-Umfrage in Industrieunternehmen vgl. Abschnitt 4.2).

[45] Geschätzt auf Basis der DIW-Umfragen in Industrieunternehmen und der Investitionsrechnung des ifo-Instituts. Vgl. Abschnitt 4.2.4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

allen Industrieländern – der wichtigste Weg ausländischer Investoren zum Engagement in den neuen Ländern. Der dort relativ geringe Unternehmensbestand begrenzt somit auch ihre Investitionsmöglichkeiten.

Wirkungen auf die Herausbildung wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen

In den neuen Ländern haben Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung durchschnittlich mehr Beschäftigte und einen höheren Umsatz je Beschäftigten als die übrigen Unternehmen. Sie wachsen schneller als der Durchschnitt der Wirtschaft in den neuen Ländern.

Im Vergleich mit Unternehmen im Besitz westdeutscher Investoren sind ausländische Unternehmen deutlich stärker auf den Absatz nach Westeuropa und Übersee ausgerichtet. Sie nutzen die neuen Länder ebenfalls stärker als Brückenkopf, um die Exportmärkte in Osteuropa zu erschließen. Auch hinsichtlich der Bezüge von Vorleistungen und Vorprodukten sind sie in größerem Umfang in die internationale Arbeitsteilung eingebunden. Dies ist mitunter darauf zurückzuführen, dass lokale Zulieferer. In den Interviews mit Vertretern ausländischer Unternehmen wurde deutlich, dass gerade sie sich um die Erweiterung und Verbesserung des Angebots an Zulieferungen in der Nähe ihrer Standorte in den neuen Ländern bemühen. Dies kann durch die Qualifizierung der bestehenden Unternehmen und die Unterstützung der Ansiedlung von Zulieferern geschehen.

Besonders diejenigen Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung, die vorher nicht in der Bundesrepublik angesiedelt waren, oder diejenigen, die in Ostdeutschland auf anderen Geschäftsfeldern als in Westdeutschland tätig sind, siedeln in den neuen Ländern auch höherwertige Unternehmensfunktionen an. Sie unterscheiden sich damit vom Durchschnitt der größeren ostdeutschen Unternehmen mit Firmenzentralen im früheren Bundesgebiet. Der Anteil der Beschäftigten in Forschung und Entwicklung ist in Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung im Durchschnitt höher als in den eigenständigen ostdeutschen Unternehmen und jenen im Besitz westdeutscher Gesellschaften. Sie tragen somit erheblich zur Erhaltung und zum Ausbau des Potentials für Forschung und Entwicklung im Wirtschaftssektor der neuen Länder bei.

Darüber hinaus haben ausländische Unternehmen – mit massiver staatlicher Hilfe und Risikobeteiligung – eine ganze Reihe großer Unternehmen übernommen und saniert, die in den betreffenden Regionen oft die wichtigsten industriellen Arbeitgeber und Auftraggeber für die lokale Zulieferindustrie sind, etwa:

- die Werften in Mecklenburg-Vorpommern,
- die Unternehmen der Mineralöl- und Stahlindustrie in Brandenburg,
- ein großes Unternehmen des Wagonbaus in Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Berlin,
- die großen Mineralöl- und Chemieunternehmen im Dreieck Leuna-Böhlen-Schkopau (Sachsen und Sachsen-Anhalt).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kritiker haben wiederholt behauptet, dass hierbei mit umfangreichen staatlichen Subventionen veraltete Industriestrukturen konserviert worden seien. Mit der Sanierung und weiteren umfangreichen Investitionen sind jedoch in diesen Fällen inzwischen durchaus wettbewerbsfähige Industriestrukturen entstanden. Man muss allerdings einräumen, dass die Erhaltung von Schiffbau und Stahlindustrie trotz europaweiter Überkapazitäten und gegen den Willen der Wettbewerber von der Politik vorwiegend aus Gründen der Stabilisierung der Wirtschaftskraft der Regionen durchgesetzt wurde. Es ist kaum vorstellbar, dass an diesen Standorten mit Maßnahmen zur Entwicklung neuer Industrien in vergleichbarem Umfang die kurzfristig notwendigen Erfolge mit weniger Aufwand erreicht worden wären.

Investitionsmotive und Standortbewertung

Das wichtigste Investitionsmotiv für ausländische Unternehmen ist die Erwartung, Marktanteile in bestehenden, vor allem jedoch in sich neu entwickelnden Märkten zu gewinnen. Die Unternehmen suchen Vertriebs- und Produktionsstandorte innerhalb von sich dynamisch entwickelnden Marktregionen. Das Wirtschaftswachstum und die Entstehung neuer Märkte für Waren und Dienstleistungen in Deutschland und Europa sind deshalb die wichtigsten Voraussetzungen dafür, dass ausländische Investoren weiterhin der Ansiedlung sowie Unternehmensbeteiligungen und -übernahmen in den neuen Ländern Interesse entgegenbringen.

Die Einschätzungen zur Wirtschaftsentwicklung in den neuen Bundesländern und zur Dauer des Aufholprozesses sowie zu den Marktchancen in Osteuropa haben sich seit 1990 grundlegend gewandelt. Wichtige Zielmärkte für größere ostdeutsche Unternehmen sind nicht mehr nur Ostdeutschland selbst und Osteuropa, sondern auch Westdeutschland und Westeuropa. Investitionsstandorte in den neuen Ländern stehen häufig mit strukturschwachen und hochsubventionierten Regionen in den Mitgliedsländern der EU in West- und Südeuropa im Wettbewerb. Die Attraktivität der neuen Bundesländer für ausländische Investoren wird gegenwärtig wesentlich von drei Faktoren bestimmt, und zwar

- vom direkten Zugang zum deutschen und westeuropäischen Markt,
- von niedrigen Kapitalkosten vor allem durch die staatliche Investitionsförderung und
- vom Potential an qualifizierten und motivierten Arbeitskräften bei relativ geringen Lohnkosten.

Die vom Umfang her bedeutendste staatliche Fördermaßnahme waren die Zuschüsse zu Investitionen im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GA). Ausländische Unternehmen wurden dabei im Durchschnitt mit der gleichen Quote gefördert wie deutsche Unternehmen. Etwa 15 % der GA-Mittel für die gewerbliche Wirtschaft flossen an Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung. Die großzügige Förderung von Investitionen war eine Ursache für die Konzentration der ausländischen Unternehmen auf kapitalintensive Branchen im verarbeitenden Gewerbe. Von den zahlreichen anderen Förderprogrammen in den neuen Bundesländern, die sich vorwiegend an kleine und mittlere Unternehmen richteten, konnten viele ausländische Unterneh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

men auf Grund ihrer Größe und der Zugehörigkeit zu internationalen Konzernen indes nicht profitieren.

Bemerkenswert ist, dass ausländische Unternehmen den ostdeutschen Standort im Durchschnitt besser bewerten als Unternehmen in westdeutschem Besitz. Das gilt insbesondere im Hinblick auf die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften, die Fördermittel und die Immobilienpreise. Zufrieden sind sie ebenfalls mit den Leistungen der Wirtschaftsfördergesellschaften, der Kammern und der örtlichen Banken. Zu vermuten ist allerdings, dass diese Institutionen den ausländischen Investoren, bei denen es sich um oft um vergleichweise große Unternehmen handelt, mehr Aufmerksamkeit widmen als den übrigen zumeist kleineren Unternehmen. Als Standortnachteile werden von den ausländischen wie von den übrigen Unternehmen vor allem die hohen Energiekosten, die kommunalen Abgaben (u.a. Wasser, Abwasser) und die Arbeitsweise der kommunalen Verwaltungen angegeben. Die von den Unternehmensvertretern in den Interviews geäußerte Kritik am Produktionsstandort bezieht sich zum Teil auf Deutschland insgesamt, wie auf die vermeintlich hohen nominalen Unternehmenssteuern, hohe Lohnzusatzkosten, hohe Regulierungsdichte und einen teilweise unzureichenden Service der öffentlichen Verwaltungen. Schwierigkeiten gäbe es auch bei Arbeits- und Daueraufenthaltsgenehmigungen für Ausländer aus Nicht-EU-Ländern. Bei der von Investoren seit längerem angemahnten Verkürzung der Genehmigungsverfahren seien jedoch gerade in den neuen Ländern spürbare Fortschritte erreicht worden. Das Image der ostdeutschen Standorte würde auch durch die oft noch unzureichenden Fremdsprachenkenntnisse der Mitarbeiter in den Unternehmen und staatlichen Verwaltungen beeinträchtigt.

Fazit und Anknüpfungspunkte für die Wirtschaftspolitik

Ausländische Investoren haben sich in den neuen Ländern bislang in Wirtschaftsbereichen engagiert, die für westdeutsche Unternehmen zum Teil wenig interessant waren, da diese bereits in den jeweiligen Märkten etabliert waren und über ausreichende Kapazitäten und modernes Anlagenkapital verfügten. Dabei handelt es sich überwiegend um kapitalintensive Bereiche, die zum Teil nicht zu den wachstumsdynamischen gezählt werden. In Teilbereichen führte das Engagement ausländischer Investoren auch zu Verdrängungswettbewerb.

Für die Verbreiterung der wirtschaftlichen Basis in den neuen Ländern ist ein weiterer Zuwachs des industriellen Engagements wünschenswert. Dazu sollte das Potential des Auslands noch stärker erschlossen werden. Die neuen Länder werden aber weitere ausländische Investoren nur anziehen können, wenn sie im Vergleich zu anderen Standorten in der EU attraktiv sind.

Die aus heutiger Sicht wichtigsten Vorteile Ostdeutschlands gegenüber dem früheren Bundesgebiet sind die geringeren Lohnkosten und die umfangreiche Investitionsförderung in der gesamten Region. Diese werden aber nicht von Dauer sein und müssen durch andere Faktoren nach und nach ersetzt werden. Um vor allem Investoren mit zukunftsorientierten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Produktionen und Dienstleistungen anzuziehen, sollte die Investitionsförderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe stärker auf diese Bereiche sowie auf Forschung und Entwicklung konzentriert sowie der Ausbau einer modernen Infrastruktur in den neuen Ländern mit unvermindertem Tempo fortgesetzt werden. Bei der Förderung sollte noch stärker den Investitionen Vorrang gegenüber der konsumtiven Verwendung gegeben werden. Ein Schwerpunkt sollte zunehmend auch in der Verbesserung der so genannten „weichen" Standortfaktoren liegen, um Ostdeutschland für hoch qualifizierte Fachkräfte aus dem In- und Ausland attraktiver zu machen. Dazu gehören Wohnen, Kultur, Freizeit, Schulen (speziell internationale Schulen) und nicht zuletzt Offenheit gegenüber Ausländern.

Auch das Standortmarketing für Deutschland und speziell für die neuen Länder kann nach Ansicht der Wirtschaftsfördergesellschaften und einiger ausländischer Investoren noch verbessert werden. Dazu sollte das Informationssystem über wichtige Charakteristika des Investitionsstandortes (Steuern, Förderung, Unternehmens-, Arbeits- und Umweltgesetzgebung) erweitert werden. Zu prüfen wäre auch, ob das bisherige Standortmarketing für die neuen Länder intensiv und effektiv genug ist.

Das Engagement ausländischer Investoren gibt wichtige Informationen über die Einschätzung des Standortes aus Sicht international agierender Unternehmen. Deshalb sollte die dafür notwendige Informationsbasis verbessert werden. Die Deutsche Bundesbank erfasst nur wenige Kennzahlen der größeren Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung. Auch in den Förderstatistiken wird der Gesichtspunkt des ausländischen Eigentums nur von einigen Landesförderinstituten und Projektträgern berücksichtigt. Ein möglicher Weg zur Verbesserung der Informationsgrundlagen könnte in der Einbeziehung der Eigentumsverhältnisse der Unternehmen in die Berichterstattung des Statistischen Bundesamtes zum produzierenden Gewerbe liegen. Die dort bereits vorhandenen Daten könnten dann über Sonderauswertungen auch für Fragestellungen zur Internationalisierung genutzt werden. Ein anderer Weg wird in den USA beschritten, wo das Handelsministerium ein größeres Spektrum von Daten zu den Aktivitäten von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung erfasst und veröffentlicht.[46]

[46] Vgl. u. a. Fahim-Nader, M. (1999) und Zeile, W. J. (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

7. Summary

As eastern Germany seeks to catch up economically with the West of the country, the region must expand its economic base and overcome its structural deficiencies. Among those investing in eastern Germany have been foreign-owned companies seeking access to new markets and taking advantage of favourable investment conditions. Yet the scope for attracting foreign investors has not yet been fully exploited. The DIW, commissioned by the federal economics and technology ministry, has conducted a survey of foreign investors in east Germany, their motives and the role they have played in establishing competitive economic structures. On this basis economic policy recommendations have been derived for ways in which such investment can be promoted. The study focuses on the industrial sector.

Volume and structure of foreign investment

In 1997, between 120 000 and 150 000 workers were employed (subject to social insurance contributions) by foreign-owned companies.[47] This represented just over 2% of total socially insured employment of 5.2 million. The number of establishments run by foreign-owned firms is estimated at between 3 300 and 4 000.[48] Around one-third of such workers are employed in very small enterprises, to a large extent outside the goods-producing sector. The number of large companies – those with a balance sheet total of at least DM 1 million – under foreign ownership in eastern Germany (including East Berlin) is put at around 750 as of the end of 1997.[49] Such firms employed around 70 000 workers, more than 60% of them in manufacturing industry. Construction, trade and services each accounted for around 1 in 10 of such workers.

Most of the parent companies and shareholders are based in other EU countries or the USA; so far the non-European industrialised countries are under-represented compared with the situation in western Germany. Given that it is overseas investors, in particular, that can be expected to have a particular interest in extending their market presence in the EU in future, it can be assumed that such countries offer a potential for future investment in east Germany.

---

[47] Firms whose capital is owned mainly by foreign nationals or companies.

[48] Estimated on the basis of a special evaluation of the panel of firms analysed by the Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.

[49] Estimated on the basis of a special evaluation of Bundesbank statistics on German capital relations with the rest of the world. It is possible using these figures to classify subsidiary companies to the various federal states, but not to distinguish between West and East Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Foreign-owned firms located in eastern Germany are concentrated in manufacturing industry, and within that sector in capital-intensive industries. This is also the case in western Germany. However, foreign-owned firms in eastern Germany are less active in research-intensive branches than is the case in west Germany. There are also differences with respect to the other economic sectors. Foreign investors in eastern Germany, for instance, focus to a relatively high degree on those industries whose activity is based on natural resources (agriculture and forestry, mining and quarrying, energy and water supply) and which are oriented towards local markets; the same is true of industries whose goods and services are not, or not mainly, tradeables (construction, public and personal services). By contrast, there are relatively few foreign firms in transport and communications, trade and producer services.

Within manufacturing industry in the region, the workforce in foreign-owned firms accounted for between 7% and 10% of the total, and for between 11% and 16% of total turnover in 1997. This was substantially less than in west Germany, where the corresponding figures – which have remained stable for many years – are around 15% for employment and 25% for turn- over. Foreign investors were responsible for around 15% of the total investment performed by industrial firms in eastern Germany over the period 1991 to 1998. Investment activity by foreign-owned industrial firms in the region peaked in 1996, and thus later than that by other companies; since then their investment spending, too, has fallen.

The large foreign-owned companies in manufacturing industry are concentrated – in terms of their number, their workforce and their turnover – in Saxony and Thuringia, where east Germany's traditional industrial centres are located. In 1997, however, the pole position in terms of balance sheet total was taken by Saxony–Anhalt. This primarily reflects the investment projects undertaken by foreign-owned companies in oil-refining and chemicals, which had not been completed at that time and will only make their weight felt in the turnover statistics in successive years.

Until the mid-1990s the privatisation of GDR enterprises by the state privatisation agency (Treuhandanstalt) constituted the main means by which foreign investors gained access to manufacturing firms in eastern Germany. In 1998 around three-quarters of the employees in foreign-owned firms worked in privatised and reprivatised firms. In the coming years the role played by foreign-owned firms in the overall economic performance of the region will continue to grow, albeit only moderately. A number of investment projects that are already under way will be completed, and these firms will commence production. Additional new companies, take-overs and acquisitions of shares by foreign investors are to be expected, although little is known about the likely extent. The acquisition of shares in existing companies has now become, as in all industrialised countries, the most important means by which foreign investors embark on or expand activities in eastern Germany. Thus, the relatively limited stock of companies in the region acts as a constraint on their investment activity.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Impact on the creation of competitive economic structures

On average, foreign-owned companies have more employees and a higher turnover per employee than other companies. They are also growing faster than average corporate growth in the region.

Foreign-owned companies are geared considerably more than is the case with firms owned by west German investors towards sales in western Europe and overseas. They also make greater use of the region as a bridgehead with which to open up export markets in eastern Europe. Moreover, they are more closely integrated within the international division of labour in terms of their purchases of inputs and intermediate goods. To some extent this is due to the absence of local suppliers. In the interviews with representatives of foreign-owned companies, it became clear that they are making particularly strong efforts to expand and improve the local supply in eastern Germany. This can be achieved both by upgrading existing firms and by encouraging input suppliers to locate in the area.

Among the foreign-owned firms in the region, it is particularly those that had not previously been located in western Germany, or those in which the fields of operation in eastern Germany differ from those in the West of the country, that have established higher-level corporate functions in the region. This distinguishes them from the majority of the larger east German firms whose headquarters are based in western Germany. On average, a higher proportion of the workforce is involved in research and development in foreign-owned companies than in independent east-German- or west-German-owned companies. In this way, foreign investors make a significant contribution to maintaining and developing the potential for research and development in the east German economy.

In addition, foreign-owned companies – albeit with enormous government financial support and guarantees – have taken over a number of large concerns and have sought to make them viable once more; often such companies are the most important industrial employers in a region and the most important source of contracts for local supply industries. Examples include:

- the shipyards in Mecklenburg-Pomerania,
- oil-refining and steel companies in Brandenburg;
- a large rolling-stock company with production locations in Brandenburg, Saxony-Anhalt and Berlin, and
- the large petroleum and chemical companies in the Leuna-Böhlen-Schkopau triangle (Saxony and Saxony-Anhalt).

Critics have repeatedly claimed that this has involved the conservation of out-dated industrial structures, with the help of considerable government subsidies. However, in these cases restructuring and substantial additional investment have in fact created industrial structures that are genuinely competitive. It must be conceded, however, that the maintenance of shipbuilding and the steel industry in the face of over-capacity in Europe and against the will of competitors was underwritten by government primarily in order to stabilise the economic base of the regions in question. Yet it is scarcely conceivable that meas-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ures to develop new industries would have produced the successful outcomes achieved in these locations with less resource commitment.

Investment motives and perceptions of the region as a production location

The most important motive for foreign firms investing in the region is the expectation of gaining market shares in existing and, above all, nascent markets. Firms are looking for distribution and production locations in market regions undergoing dynamic expansion. Thus economic growth and the creation of new markets for goods and services in Germany and Europe are the most important preconditions for foreign investors continuing to have an interest in setting up plants and acquiring companies and equity shares in eastern Germany.

Since 1990 there have been fundamental changes in the views taken of economic developments in eastern Germany, of the time it will take for the region to catch up with the West, and of market opportunities in eastern Europe. The larger east German companies are interested in selling their products not only in the region itself and in eastern Europe, but also in western Germany and western Europe. Investment locations in the region are frequently in competition with structurally weak and highly subsidised regions in the western and southern Member States of the EU. East Germany's attraction for foreign investors is currently explained largely by the following three factors:

- direct access to the German and western European market;
- the low cost of capital, thanks largely to government support for investment and
- the supply of highly qualified and motivated workers at relatively low labour costs.

The most important government support measure – in terms of volume – has been the availability of investment grants under the joint central-state government programme to improve regional economic structure (Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur – GA). On average, foreign companies receive the same level of support as German firms. Around 15% of GA funding for the goods-producing sector went to foreign-owned firms. The generous support for investment is one of the reasons why foreign- owned firms have focused on capital-intensive branches of manufacturing industry. Most of the numerous other support measures were targeted primarily at small and medium-sized enterprises; their large size and the fact that they belong to foreign concerns meant that foreign companies were often unable to take advantage of such measures.

Looking at the results of a survey of more than 3 300 companies in eastern Germany at the beginning of 1998, it is interesting to note that, on average, foreign-owned companies take a more positive view of eastern Germany as a production location than west-German-owned firms. This is particularly true with respect to the availability of skilled labour, government support and real estate prices. They were also satisfied with the performance of the economic development agencies, chambers of trade and commerce, and local banks. It must be expected, though, that such institutions pay greater attention to foreign firms, most of which are relatively large, than to the other, usually smaller firms. Both the foreign-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

owned and the other companies were united in mentioning, in particular, the high cost of energy, local government levies (e.g. water, sewage) and the operations of the local public administration as locational disadvantages. The criticism of east Germany as a production location expressed by firms' representatives in interviews[50] relates in some cases to conditions applying in Germany as a whole, such as the allegedly high nominal business tax rates, high indirect labour costs, detailed government regulation, and, in some cases, poor service by the public administration. Difficulties were also encountered in obtaining work and permanent residence permits for non-EU foreigners. Significant progress has been made during the 1990s in reducing the time taken to approve planning and other applications, a problem to which investors had previously drawn attention for many years. An additional blight on the image of east German production locations was the frequently still inadequate command of foreign languages on the part of employees and civil servants.

Conclusions and economic policy implications

So far, foreign-owned companies have invested in areas of the east German economy that have often not been attractive to west German firms, as the latter already had an established position in the markets in question, and had adequate productive capacity and modern plant at their disposal. In most cases these areas are capital intensive and are not amongst the most dynamic in terms of expansion. In some cases investment by foreign companies has led to cut-throat competition.

A further increase in foreign investment in industry is desirable in order to broaden out the economic base of the region. Steps should be taken to tap this source of investment. Yet the region will only be able to attract additional foreign investment if it is more attractive as a production location than other areas of the EU.

Currently, eastern Germany's main advantages over the West of the country are its lower labour costs and the substantial government support available for investment throughout the region. These advantages will not remain in place indefinitely, however, and must be successively replaced by other features. In order, in particular, to attract investors producing goods and services for which demand is expected to grow in the future, investment support under the GA scheme should be focused more heavily on such areas and on research and development. At the same time, there must be no let-up in the pace at which the infrastructure of the region is being extended and modernised. Support for investment must be given priority over that for consumption to a greater extent than is currently the case.

Increasingly, emphasis should also be placed on improving the so-called soft locational factors, in order to make eastern Germany attractive to highly skilled workers, from both Germany and abroad. Improvements must be made in terms of housing, culture, leisure,

[50] In order to determine the motives of foreign-owned companies behind their investment in eastern Germany and their evaluation of production conditions there, 25 interviews were conducted with directors or executive managers of large foreign companies operating in the region.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schools (particularly international schools), and, not least, tolerance of foreigners. Some foreign investors and the economic development agencies also take the view that the marketing activities for Germany, and particularly for eastern Germany, as a production location could also be improved.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

8. Literaturverzeichnis

Arthur D. Little International Inc. (1993): Standortbedingungen für ausländische Investoren in den neuen Bundesländern, Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse des Forschungsauftrages für den Bundesminister für Wirtschaft, Mai.

Bundesministerium für Wirtschaft (1999a): Wirtschaftsdaten Neue Länder, Juni.

Bundesministerium für Wirtschaft (1999b): Runderlasse Außenwirtschaft Nr. 12 und Nr. 13, 18. August.

Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V. (1999): Bundesstrompreisvergleich I/1999 für Sondervertragskunden elektrischer Energie, Pressemitteilung, Hannover.

Deutsche Bundesbank (1999a): Die deutsche Zahlungsbilanz im Jahr 1998, Monatsbericht März, S. 45-62.

Deutsche Bundesbank (1999b): Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Juni.

Deutsche Bundesbank (1999c): Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1995 bis Ende 1997. Monatsbericht Juni, S. 59-72.

DIW (1998): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. 18. Bericht, Wochenbericht des DIW, Nr. 33.

DIW (1999): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, 19. Bericht, Wochenbericht des DIW, Nr. 23.

Döhrn, R. (1996): Direktinvestitionen und Sachkapitalbildung, RWI-Mitteilungen, Heft 1/2, S. 19-33.

Dunning, J. (1992): Multinational Enterprises and the Global Economy, Wokingham.

Fahim-Nader, M. (1999): Foreign Direct Investment in the United States, New Investment in 1998, Survey of Current Business, June, S. 16-23.

Görzig, B. (1998): Wettbewerbsfähigkeit und Lohnstückkosten in der Strukturanalyse, MittAB, Nr. 3, S. 690-696.

IAB (1999): Codebook zum IAB-Betriebspanel, Internationales Institut für Empirische Sozialökonomie, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Stadtbergen, Nürnberg.

Jäckel, P. (1999): Neue Bundesländer: Industrieinvestitionen auf dem Weg zum „Normalniveau", ifo Schnelldienst, Nr. 8.

Lallement, R. (1996): Die französischen Investitionen in Ostdeutschland – Ergebnisse einer Firmenbefragung, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Forschungsreihe Nr. 9.

M&A International GmbH (1999): Pressemitteilung, Königsstein 5. Juli.

OECD (1998): Internationalisation of Industrial R&D: Patterns and Trends, OECD Paris.

RWI (1998): Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel. Gutachten im Auftrag des BMWi, Essen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Schäfer, R./ J. *Wahse* (1999): Entwicklung von Betrieben und Beschäftigung in den neuen Bundesländern, Ergebnisse der dritten Welle des IAB-Betriebspanels Ost, IAB Werkstattbericht, Nr. 4.

Schumacher, D. et al. (1995): Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland: Theoretische und empirische Aspekte einer international vergleichenden Analyse, Beiträge zur Strukturforschung, Heft 155, Berlin.

Treuhandanstalt, Zentrales Controlling (1994): Verzeichnis der ausländischen Investoren, September.

Zeile, W.J. (1999): Foreign Direct Investment in the United States, Preliminary Results from the 1997 Benchmark Survey, Survey of Current Business, August, S. 21-54.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50233-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 04:17:12
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH