



INTERNATIONALE AKADEMIE

SCHLOSS BARUTH

CHANCEN DER OSTDEUTSCHEN MITTELSTÄNDISCHEN WIRTSCHAFT

IM INTERNATIONALEN WETTBEWERB:

MITTELSTANDSPOLITIK – EXPORTSTRATEGIEN UND INNOVATIONSFÄHIGKEIT

Klaus-Heinrich Standke

BARUTHER SCHRIFTEN NR. 8

PHOTO DES SCHLOSSES BARUTH

(BILD NR 1)



INTERNATIONALE AKADEMIE

SCHLOSS BARUTH

CHANCEN DER OSTDEUTSCHEN MITTELSTÄNDISCHEN WIRTSCHAFT

IM INTERNATIONALEN WETTBEWERB:

MITTELSTANDSPOLITIK – EXPORTSTRATEGIEN UND INNOVATIONSFÄHIGKEIT

Klaus-Heinrich Standke

BARUTHER SCHRIFTEN NR. 8

Bei der Vorbereitung dieser Untersuchung - insbesondere an der Aufbereitung des umfangreichen Zahlenmaterials - hat Herr *Matthias Grether*, Student des Diplomstudiengangs Politikwissenschaft und der Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin, unermüdlich mitgewirkt. Ihm sei an dieser Stelle hierfür ausdrücklich Dank gesagt. Für wertvollen Rat in verschiedenen Phasen der Fertigstellung des Manuskripts bzw. für die Überlassung von Hintergrundmaterial ist hier ebenfalls zu danken den Herren *Jürgen Bauer*, *Hans-Joachim Beyer*, *Dieter Fitzner*, *Manfred Gardyan*, *Hans Heuer*, *Frau Tatjana Konzak*, *Hans-Heinz Krill de Capello*, *Hans H. Lechner*, *Heinrich Machowski*, *Hartmut Mertens*, *Hans-Peter Müller*, *Wolfgang Schaaf*, *Uwe Thomas*, *Christian Wegert*. Die Verantwortung für den Inhalt des Textes liegt indessen ausschließlich beim Autor, der für weitere Anregungen und Kommentare dankbar wäre.

Besonderer Dank gilt der Bundesdruckerei GmbH Berlin für ihre Unterstützung bei der Drucklegung dieser Schrift.

ISBN 3-933256-02-X

© Internationale Akademie Schloß Baruth, Berlin, Februar 1998

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis
Tabellenverzeichnis

5
6

Vorbemerkung	7
I. Einleitung	11
II. Die Rolle des Mittelstandes in den neuen Bundesländern	13
1. Begriffsdefinition und Bedeutung des Mittelstandes im internationalen Kontext	14
a) Begriffsabgrenzung	14
b) Gründungsbilanz in den neuen Bundesländern	15
c) Größenstruktur	16
d) Exportverhalten der kleinen und mittleren Unternehmen	18
2. Eine Typologie ostdeutscher mittelständischer Unternehmen	19
3. Instrumentarium zur Förderung mittelständischer Unternehmen	20
a) Mittelstandspolitik	20
b) Mittelstandsförderungsprogramme	21
c) Eigenkapitalausstattung und Eigentumsstruktur	22
d) Risikokapital	24
4. Forderungskatalog der mittelständischen Wirtschaft zur Internationalisierung	25
III. Die Bedeutung der Außenwirtschaft für die neuen Bundesländer	27
1. Einführung	27
2. Die Entwicklung des Außenhandels der neuen Bundesländer	29
a) Einführung	29
b) Exportverteilung auf die großen Weltregionen	33
c) Das Sonderverhältnis der neuen Bundesländer mit Mittel- und Osteuropa	34
d) Die künftige Entwicklung des überregionalen Absatzes und des Außenhandels	38
3. Direktinvestitionen	40
4. Schwierigkeiten der ostdeutschen mittelständischen Unternehmen beim Zugang zum Ausland	44
4.1 Katalogisierung der beobachteten Defizite	45
a) Regionen	45
b) Branchen	46
c) Unzureichendes unternehmerisches Auslandsengagement	46
d) Mangelnde Produktinnovationen	46
e) Schwierigkeiten bei der Exportfinanzierung	46
f) Unternehmerische Unzulänglichkeiten	47
4.2 Der Einfluß der Unternehmensgröße auf das internationale Wettbewerbsverhalten	47
4.3 Unzureichende überregionale und internationale Vernetzung	50
4.4 Managementschulungskapazitäten	53
5. Erfolgreiche Exportstrategien mittelständischer Unternehmen	55
a) Die ‚heimlichen Gewinner‘	55
b) Europaweite Erfolgskriterien für kleine und mittlere Jungunternehmen	55
c) Erfolgskriterien für den grenzüberschreitend operierenden Mittelstand	56
d) Mittelständische ‚Gewinnerunternehmestypen‘ in Ostdeutschland	56
IV. Technische Innovationen als Voraussetzung für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Unternehmen Ostdeutschlands	59
1. Einführung	59
2. Ausgangssituation in den neuen Ländern	60
3. Patentbilanz und F+E-intensiver Export sowie andere Kennziffern im west-/ost-deutschen Vergleich	67
4. Forderungen der ostdeutschen Unternehmen für den Innovationsstandort Ostdeutschland	72
5. Perspektiven für die Innovationsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft	75
V. Maßnahmen der neuen Bundesländer zur Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen mittelständischen Wirtschaft	76
1. Allgemeine mittelstandsfördernde Maßnahmen	78
2. Maßnahmen zur Förderung der Außenwirtschaft	80
3. Maßnahmen zur Förderung von technologischen Innovationen	84
4. Ausgewählte Beispiele einer Zusammenarbeit von alten und neuen Bundesländern	89
5. Ausgewählte nachahmenswerte Maßnahmen in alten Bundesländern	91
VI. Handlungsempfehlungen und Schlußfolgerungen	93
Literaturverzeichnis	99
Abkürzungsverzeichnis	101
Statistische Anmerkungen	102
Autobiographisches zum Autor	103

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Arbeitslosenquoten in den neuen Bundesländern	9
Tabelle 2	Abgrenzungskriterien für Unternehmensgrößen	15
Tabelle 3	Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen in den neuen Bundesländern	16
Tabelle 4	Umsatzgrößenstruktur des Verarbeitenden Gewerbes	17
Tabelle 5	Größenstruktur des Verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern	17
Tabelle 6	Exportquoten im Verarbeitenden Gewerbe nach Betriebsgrößenklassen	19
Tabelle 7	Entwicklung der Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen in Ost- und Westdeutschland	22
Tabelle 8	Unternehmenserwartungen zur Entwicklung des Exportes und der Beschäftigung	29
Tabelle 9	Ausfuhren, Bruttoinlandsprodukt und Exportquoten der Bundesländer im Vergleich	30
Tabelle 10	Exportentwicklung in den neuen Bundesländern	33
Tabelle 11	Exporte ausgewählter Bundesländer in die EU-, NAFTA- und ASEAN-Staaten	34
Tabelle 12	Deutsche Gesamtausfuhren und Ostexporte der einzelnen Bundesländer	36
Tabelle 13	Deutsche Marktanteile in den Ländern Mittel- und Osteuropas unter besonderer Berücksichtigung des Anteils der neuen Bundesländer	37
Tabelle 14	Ausfuhren der neuen Bundesländer in die MOE-Staaten	37
Tabelle 15	Einschätzung der überregionalen und der Export-Absatzchancen durch Unternehmer der neuen Bundesländer	39
Tabelle 16	Ausländische Direktinvestitionen in den neuen Bundesländern	41/42
Tabelle 17	Direktinvestitionen der neuen Bundesländer im Ausland	43
Tabelle 18	Regionale Verteilung von Exporten ausgewählter Industriezweige der neuen Länder	46
Tabelle 19	Beurteilung der Geschäftslage und -entwicklung durch Unternehmer	48
Tabelle 20	Ost-West-Wirtschaftskompetenz-Konzentration in den Bundesländern	52
Tabelle 21	Forschungsintensive Unternehmen im europäischen Vergleich (KMU und Großunternehmen)	65
Tabelle 22	Patentanmeldungen in den neuen Bundesländern	67
Tabelle 23	Verteilung der Mitgliedsunternehmen des VIU auf die neuen Bundesländer	68
Abb. 24	F+E-Beschäftigte in der Wirtschaft der neuen Bundesländer	69
Tabelle 25	F+E-intensive Industriezweige Ostdeutschlands	70
Tabelle 26	Anteile der neuen Bundesländer an den deutschen Ausfuhren F+E-intensiver Güter	71

„Der Mittelstand kann materiell in seiner Bedeutung nicht voll ausgewogen werden, sondern er ist viel stärker ausgeprägt durch eine Gesinnung und eine Haltung im gesellschaftswirtschaftlichen und politischen Prozeß“

Ludwig Erhard

zitiert in: Bundesministerium für Wirtschaft: „Was ist Mittelstand?“

Vorbemerkung

Die hier vorgestellten Überlegungen sind als Diskussionsbeitrag gedacht zur Debatte über die internationale Wettbewerbsfähigkeit der kleinen und mittelständischen Unternehmen in den neuen Bundesländern. Die Auseinandersetzungen um die weitere Entwicklung des *“Standortes Deutschland”* und seiner Rolle innerhalb des *‘Europäischen Wirtschaftsraums’* und in schnell wachsendem Maße innerhalb der Globalisierung der Wirtschaft beschäftigen sich zumeist in Wirklichkeit fast ausschließlich mit dem *“Standort Westdeutschland”*. Die deutsche Wirtschaft wird aber mit der *‘Globalisierung’* größte Mühen haben, wenn es ihr nicht parallel zu diesem Prozeß gelingt, die Potentiale im östlichen Teil ihres eigenen Landes systematischer als bisher zu fördern. Das Problembewußtsein für diesen für Ost- und Westdeutschland gleichermaßen folgenschweren Fragenkomplex gilt es – nicht nur innerhalb eines Bundestagswahljahres – zu schärfen.

Ein zweiter Gedanke scheint in diesem Zusammenhang wichtig zu sein: Trotz aller Schwierigkeiten wird sich der Prozeß der west-ost-europäischen Integration durch die Beschlüsse der Europäischen Regierungskonferenz am 16./17. Juni 1997 in Amsterdam verstärkt fortsetzen. An der Schwelle zu einem neuen Jahrhundert soll die neue größere Europäische Union nicht zuletzt zu einer Stärkung der wirtschaftlichen Position Gesamteuropas gegenüber der wachsenden weltweiten Konkurrenz führen. Die Erfahrungen aus der west-ost-deutschen Integration sind für den Bau des *‘Größeren Europa’* von größter Bedeutung. Sie gilt es aufzuarbeiten und da, wo sie anwendbar sind, in den ost-west-europäischen Integrationsprozeß einzubringen. In vielem sind daher - *ceteris paribus* - die hier analysierten *Chancen der ostdeutschen mittelständischen Wirtschaft im internationalen Wettbewerb* auch von unmittelbarer Relevanz für die beginnenden Beitrittsverhandlungen der 5+5 MOE-Länder zur Europäischen Union. Wenn man aus dem seit 1991 ständig wachsenden Außenhandelsdefizit der MOE-Länder mit den EU-Ländern (seit 1991: 53,35 Mrd. DM) auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der MOE-Länder schließen kann, dann lassen sich von ihrer Tendenz her manche Gemeinsamkeiten herstellen zwischen der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit der neuen Bundesländer wie auch gleichermaßen der MOE-Länder gegenüber ihrer westeuropäischen Konkurrenz.

Dennoch scheinen die MOE-Länder, von denen fast alle Beitrittskandidaten für die EU sind, ihre Wettbewerbsposition gegenüber den ostdeutschen Bundesländern schnell verbessern zu können: In der Mehrzahl der MOE-Länder ist die Arbeitslosenquote geringer als in Ostdeutschland. Der erhebliche und weiterhin andauernde Zufluß ausländischen Kapitals, verbunden mit modernstem technischen *‘Know-how’*, erlaubt vielen dieser Länder bereits jetzt zumindest eine qualitative Verbesserung der Zusammensetzung ihrer Exporte auch in die wettbewerbsstarken westlichen Industrieländer. Die in der *‘Agenda 2000’* verlangte Modernisierung der Verwaltung verbunden mit einer zur Vorbereitung ihres EU-Beitritts hohen internationalen Expertenpräsenz und mit verstärkten Anstrengungen zur Modernisierung ihres Forschungs- und Innovationspotentials, sollte für die Wirtschaftsentwicklung der neuen Länder Verantwortlichen mit größter Aufmerksamkeit verfolgt werden.

Die wirtschaftliche Ausgangsposition der neuen Länder läßt sich - verkürzt - wie folgt umschreiben: Durch die nur wenige Monate nach der deutschen Wiedervereinigung im Jahre 1991 erfolgte plötzliche Auflösung der Sowjetunion und des *‘Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe’* (RGW) wurde auch die bis

dahin zwischen den Mitgliedsländern des RGW praktizierte Zahlung durch Transfer- (Verrechnungs-) Rubel abrupt beendet. Als unmittelbare Folge kamen die Handelsströme zwischen den bisherigen Partnerländern zum Erliegen.

Die Außenwirtschaft der neuen Bundesländer, die bereits vor der offiziellen Wiedervereinigung ab 1.7.1990 faktisch Teil der EU wurde, wurde von dieser Entwicklung stärker als die anderen früheren RGW-Länder ergriffen. Zeitgleich mit dem Zusammenbrechen der seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges vornehmlich auf Osteuropa konzentrierten ostdeutschen Außenhandelsbeziehungen brach die eigene Produktionsbasis - und damit die technologische Grundlage - zusammen und wurde alsdann, drastisch 'entkernt', privatisiert. Die Privatisierung der früheren Staatsunternehmen Ostdeutschlands durch die Treuhandanstalt und ihre Nachfolgerin, die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) wird bis zu ihrem Abschluß rund 250 Mrd. DM gekostet haben.

Während die anderen ehemaligen Länder des RGW sich zumindest temporär gegenüber der westlichen Konkurrenz abzuschotten vermochten, setzte in den neuen Ländern ein plötzlicher Substitutionswettbewerb vor allem durch westdeutsche Anbieter ein, der zunächst die lokale Produktion, aber auch die ostdeutsche Exportwirtschaft, mit wenigen Ausnahmen obsolet werden ließ.

Den allmählich nachwachsenden neuen wirtschaftlichen Strukturen - zumeist in Form von hunderten kleiner und mittlerer Unternehmen - fehlten häufig sowohl das Produktions-, *Know-how* wie auch die Kenntnis der internationalen Absatzwege.

Das Bundesministerium für Wirtschaft betont in ihrer zuletzt im Mai 1997 aktualisierten, seit 1990 regelmäßig erscheinenden, Broschüre 'Wirtschaftliche Förderung in den neuen Bundesländern': „Trotz der erzielten Fortschritte darf nicht übersehen werden, daß der Aufbau Ost bei weitem noch nicht gesichert ist.“ Der Sonderbeauftragte der BvS, Klaus von Dohnanyi, äußerte in einem Gespräch mit dem 'Handelsblatt' im Oktober 1997, daß der Aufbau einer selbsttragenden Wirtschaft in den neuen Ländern noch nicht gelungen sei: „Das wird noch Jahre dauern...“. Auch für den Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, Ludolf Georg von Wartenberg, wird „der weitere Aufholprozeß wesentlich mehr Zeit in Anspruch nehmen, als alle ursprünglich erwartet hatten.“ (FAZ, 25.11.1997). Der Präsident des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) am 12.12.1997 anlässlich der „wir.“-Mitgliederversammlung in Berlin: „Der ‚Osten‘ ist kein Selbstläufer“.

Eine im September 1997 veröffentlichte Gemeinschaftsuntersuchung durch die *Deutsche Gesellschaft für Mittelstandsberatung mbH* und 'wir. Wirtschafts-Initiativen für Deutschland e.V.' zum Thema 'Erfolgsstrategien mittelständischer Unternehmen in den neuen Bundesländern' (im folgenden Gemeinschaftsuntersuchung genannt) beschreibt die derzeitige wirtschaftliche Entwicklung und Rahmenbedingungen in den neuen Ländern wie folgt:

„Von einem Aufholprozeß in den neuen Bundesländern ist kaum noch zu sprechen. 1996 sank der Wachstumsvorsprung gegenüber den alten Bundesländern im Vergleich zum Vorjahr von 3,5 %-Punkten auf 0,5 %-Punkte. In der ersten Hälfte dieses Jahres kam es in den neuen Bundesländern zu einer Erhöhung des Bruttoinlandsproduktes um insgesamt 2 %. Dies entspricht im Vergleich zu den alten Ländern einem Rückstand von 0,25 %-Punkten. Gründe hierfür liegen u.a. in:

- der Stagnation im Bausektor,
 - den negativen Auswirkungen der Binnenkonjunktur auf das Verarbeitende Gewerbe,
 - einer geringeren Exportquote im Vergleich zum Westen und
 - dem nachlassenden privaten Verbrauch, der negativen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung von Handel und Dienstleistungen hat.
- Die Arbeitsmarktsituation ist geprägt durch das nachlassende Wirtschaftswachstum. Die Lage am Arbeitsmarkt hat sich bis Mitte des Jahres nicht verbessert. Eine erhoffte Beschäftigungszunahme konnte nicht erreicht werden.
 - Die Produktionsleistung der ostdeutschen Industrie liegt noch immer deutlich unter der westdeutschen. Die Produktivität im Osten, gemessen als Leistung je Arbeitsstunde, lag 1996 insgesamt bei knapp

57 % des Niveaus der alten Bundesländer und erhöhte sich in den ersten Monaten des Jahres 1997 um 1 %-Punkt.

- Die Lohnentwicklung in den neuen Bundesländern orientierte sich unzureichend an der Leistungsentwicklung. Bezogen auf die nominale Wertschöpfung lagen die Lohnkosten in Ostdeutschland über denen der Westdeutschen und konnten in der ersten Hälfte des Jahres 1997 auch nur geringfügig verringert werden.
- Trotz intensiver Fördermaßnahmen für ostdeutsche Unternehmen kam es bislang nicht zu einem selbsttragenden wirtschaftlichen Aufschwung.
- Der Preisdruck nimmt durch Billiganbieter aus Osteuropa und der EU weiter zu.
- Eine geringe Eigenkapitalbasis verschlechtert die Liquiditätssituation, und zunehmende Zurückhaltung im Investitionsverhalten hemmt das Wachstum.“

Bei der Vorlage der Konjunkturprognose 1998 des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) am 6. Januar 1998 wies DIW-Präsident *Lutz Hoffmann* darauf hin, daß nach Einschätzung des DIW die Spaltung der Wirtschaftsentwicklung zwischen Ost- und Westdeutschland im Jahre 1998 weiter zunehmen werde. Das Wirtschaftswachstum in Ostdeutschland (einschließlich Berlins) werde mit einer Wachstumsrate von 1,7% (Gesamtdeutschland: 2,5%) zum zweiten Mal in Folge hinter dem Wirtschaftswachstum Westdeutschlands zurückbleiben. Impulse gingen nur vom Export aus, an dem die ostdeutsche Wirtschaft indessen nur marginal beteiligt ist. Das wachsende Auftragsvolumen aus dem Ausland hat noch zu wenig Gewicht, um die Produktionsentwicklung in den neuen Ländern nachhaltig zu beeinflussen.

Das DIW prognostizierte, daß im Jahre 1998 die Arbeitslosenquote in den neuen Ländern doppelt so hoch liegen wird wie in Westdeutschland. Inzwischen ist diese Situation bereits eingetreten: In Westdeutschland betrug die Arbeitslosigkeit Ende Januar 1998 durchschnittlich 10,5% und in den neuen Ländern 21,1%. Die von der Bundesanstalt für Arbeit ermittelten Arbeitslosenquoten in den neuen Bundesländern (einschließlich Berlin) ergaben Ende Januar 1998 folgendes Bild:

Tab. 1 Arbeitslosenquoten in den neuen Bundesländern

Berlin	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern	Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
18,9 (15,6)	22,0 (17,6)	23,7 (18,9)	21,6 (17,1)	24,7 (20,3)	22,7 (17,8)

Kursiv=Durchschnittliche Arbeitslosenquote 1997

Die von der *Kommission zur Erforschung des sozialen und politischen Wandels in den neuen Bundesländern (KSPW)* in Auftrag gegebene Studie über Kleinbetriebe in Ostdeutschland, deren Ergebnisse im Dezember 1997 durch *Klaus Semlinger* präsentiert wurden, kommt ebenfalls zum Ergebnis: „Acht Jahre nach der politischen und ökonomischen Wende kann in Ostdeutschland von einem sich selbst tragenden wirtschaftlichen Aufschwung kann noch immer keine Rede sein. Mittlerweile mehren sich zunehmend die Anzeichen dafür, daß auch der neue Mittelstand in weiten Bereichen noch keineswegs als konsolidiert angesehen werden kann und auch heute noch vielfach von der Aufrechterhaltung einer durch öffentliche Transfers und Steuervergünstigungen gestützte Nachfrage abhängig ist.“

Auch in dem Gemeinschaftsbericht von DIW, IWH und IfW ‚Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland‘ vom August 1997 heißt es, ähnlich wie in fast allen Jahresberichten der Wirtschaftsministerien der neuen Bundesländer, daß die Schwierigkeiten der ostdeutschen Unternehmen im Wettbewerb vor allem auf zu hohe Kosten, zu wenig Service und zu kleine Betriebsgrößen zurückzuführen seien:

- „Das hohe Kostenniveau begrenze den Spielraum für eine Niedrigpreis-Strategie, die viele Unternehmen um so mehr verfolgen müßten, als sie nicht über eingeführte Produkte verfügten.
- Der Service sei für die Attraktivität des Angebots ebenso wichtig wie Qualität und Preis des Produkts. Tatsächlich liege aber der Anteil des Umsatzes an Dienstleistungen in vielen Industriezweigen weit niedriger als im Westen. Dies deute darauf hin, daß Ost-Unternehmen
- dem Bedürfnis nach Service oft nicht ausreichend Rechnung trügen. Überdies seien viele Unternehmen einfach zu klein, um international erfolgreich sein zu können.“

Vor diesem Hintergrund und mit der Absicht, einen Beitrag zu immer dringlicher werdenden Lösungsansätzen zu leisten, wird im folgenden der Versuch unternommen, drei wirtschaftspolitisch allzu oft isoliert betrachtete, Bereiche eines größeren Ganzen in einer Systematik gedanklich zusammenzuführen:

- 1.) Stärkung des Mittelstandes in den neuen Ländern,
- 2.) Internationalisierung der ostdeutschen Wirtschaft,
- 3.) Technologische Innovationsfähigkeit Ostdeutschlands.

Die Europäische Kommission hat im Juli 1997 eine ‚Agenda 2000‘ vorgelegt, die eine wirtschaftspolitische Bestandsaufnahme der beitragswilligen Länder Mittel- und Osteuropas enthält, sowie Kriterien aufstellt, deren Erreichung Voraussetzung für die Vollmitgliedschaft dieser Länder in der Europäischen Union sind. Das Treffen der Staats- und Regierungschefs der Europäischen Union am 13./14.12.1997 in Luxemburg hat auf Grundlage der ‚Agenda 2000‘ die Osterweiterung der EU beschlossen. Alle Beitrittskandidaten waren von 1949 bis zu seiner Auflösung im Jahre 1991 Mitglieder des ‚Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe‘ (RGW).

Eines dieser RGW-Mitgliedsländer, die frühere DDR, ist durch ihren Beitritt zur Bundesrepublik bereits vor mehr als sieben Jahren vollberechtigter Teil der EU geworden.

Die Bedingungen der historischen Konstellation, die zur Wiedervereinigung Deutschlands im Jahre 1990 führten, haben seinerzeit nicht erlaubt, für die neuen Bundesländer eine Art von behutsamer Heranführungsstrategie an die marktwirtschaftlichen Bedingungen der EU zu entwickeln so wie dies beispielsweise die ‚Agenda 2000‘ für die MOE-Länder jetzt vorsieht. Die wirtschaftliche Integration der neuen Länder der Bundesrepublik Deutschland ist einerseits im wesentlichen über die Marktmechanismen erreicht worden, die abgefedert wurden durch einen Ressourcentransfer der alten Bundesländer, aber auch der EU, in die Länder Ostdeutschlands in einem Umfange, welcher weltweit beispiellos ist.

Der ‚Aufbau Ost‘ ist Gegenstand regelmäßiger Berichte der Bundesregierung vor dem Deutschen Bundestag und wird ferner durch ebenso regelmäßige Berichte der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute (z. B. *Gemeinschaftsbericht von DIW, IfW und IfH: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland u.a.m.*) dokumentiert. Er wird von der Deutschen Bundesbank, aber auch von Weltbank und EBRD sowie von OECD, ECE und EU beobachtet. Zahlreiche Institute und Banken führen regelmäßig Meinungsumfragen durch über das unternehmerische Verhalten und die Entwicklungs-aussichten der Wirtschaft in den neuen Bundesländern. Die einzelnen Landesregierungen der Länder Ostdeutschlands analysieren zusammen mit den Landeszentralbanken und den Landesarbeitsämtern das Wirtschaftsgeschehen der neuen Länder. Hinzu kommen Untersuchungen der Industrie- und Handelskammern, der Wirtschaftsverbände und der politischen Parteien. In der vorliegenden Untersuchung wird der Versuch unternommen, aus der Vielzahl der vorliegenden Berichte möglichst viele relevante Informationen aus unterschiedlichen Quellen zu einer mosaikartigen Gesamtdarstellung zusammenzuführen, um den wichtigen ‚Dreiklang‘ der oben hervorgehobenen Bereiche - ‚Mittelstand‘, ‚Internationalisierung‘ und ‚Innovationsfähigkeit‘ - zu erreichen. Die Verknüpfung dieser drei Themenbereiche ist sozusagen der ‚rote Faden‘, der sich durch den gesamten Bericht zieht, um einen Beitrag zu leisten zu notwendigen neuen konzeptuellen Denkanstößen.

Neben den Veröffentlichungen von Bundesbehörden und wissenschaftlichen Institutionen, von Wirtschaftsverbänden, von internationalen Einrichtungen, von Fachzeitschriften und der Tagespresse sind

hierzu insbesondere die Jahreswirtschaftsberichte der neuen und der alten Bundesländer ausgewertet worden.

Auch in dem vom Rat der Europäischen Kommission der Kommission vorlegten 'Dritten Mehrjahresprogramm für kleinere und mittlere Unternehmen in der Europäischen Union (1997-2000)' in seinem politischen Fünf-Punkte-Programm finden sich diese im Mittelpunkt der vorliegenden Untersuchung stehenden Themen ausdrücklich unter den zu 'politisch vorrangig' erklärten Zielen:

1. Vereinfachung und Verbesserung der administrativen und gesetzlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen;
2. Verbesserung der finanziellen Rahmenbedingungen für Unternehmen
3. Unterstützung der Europäisierung und Internationalisierung der Unternehmensstrategien von KMU...
4. Verstärkung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU und Verbesserung des Zugangs zu Forschung, Innovation und Ausbildung;
5. Förderung des Unternehmertums und Unterstützung bestimmter Zielgruppen.

(Europäische Kommission, Brüssel, 20.3.96)

I. Einleitung

Für die Europäische Union sind die kleinen und mittelständischen Unternehmen "*der neue Motor für die Wirtschaft Europas*" (Kommissionsbericht für den Europäischen Rat von Madrid CSE (95) 2087). Wie ist es aber in Wirklichkeit um diesen 'neuen' Motor bestellt? Für die große Mehrzahl der kleinen und mittelständischen Unternehmen aller Bundesländer - und nicht nur für die ostdeutschen - ist die *internationale* Dimension des Marktes völlig irrelevant. Für die meisten von ihnen läßt sich ihr geschäftliches Umfeld durch einen Zirkel mit einem Radius von 50 km umschreiben.

Die internationale Dimension wird aber *nolens-volens* für alle Unternehmen immer wichtiger. Für die einen, weil sie auch innerhalb ihres 50 km-Umfeldes den Druck ausländischer Konkurrenten in allen Sektoren der Wirtschaft immer mehr spüren, für die anderen, weil die Globalisierung der Märkte zwar eine Domäne der Großunternehmen ist, aber auch neue Marktchancen für mittelständische Unternehmen eröffnet.

Lothar Späth hat diese Erscheinung bei dem *Berlin-Brandenburger Gespräch 1996* der Berliner Volksbank kurz und prägnant wie folgt dargestellt: "*Die Globalisierung ist zunächst das Feld der Großen, die Kleinen müssen ihre Nische finden.*"

Bei einem anderen Bankenforum, nämlich dem '*IV. Symposium Mittelstand 1996*' der Berliner Bank äußerte sich Peter-Jörg Klein zum selben Thema wie folgt: „*Ein kleiner Mittelständler kann sich nicht globalisieren, davon bin ich überzeugt. Der größere mittelständische Unternehmer kann sich zumindest partiell globalisieren - es kommt darauf an, mit welchem Produkt er dies versucht. Wenn sein Produkt innovativ ist und eine Platzierung auf den anderen Märkten erlaubt, wird er erfolgreich sein. Wenn sein Produkt zu wenig Technologie zum Ausdruck bringt - nehmen wir die Schuhproduktion -, dann ist Globalisierung aussichtslos.*”

Die rasche Verwirklichung des EU-Binnenmarktes, in dem die Länder Mittel- und Osteuropas bald - zumindest formal - gleichberechtigte Akteure sein werden, fällt zeitlich zusammen mit der ebenfalls schnell voranschreitenden Globalisierung. Durch die Globalisierung werden die altvertrauten ‚Heimspiele‘ mit Hilfe von '*Global Players*' unversehens für alle am Markt Beteiligten nach den Regeln der immer als schwieriger empfundenen ‚Auswärtsspiele‘ ausgerichtet werden. Um diese ‚Auswärtsspiele‘, um das Engagement mittelständischer Unternehmen auf den *Auslandsmärkten*, geht es in den folgenden Betrachtungen.

Im Mittelpunkt dieses Beitrages stehen Überlegungen um die internationalen Chancen mittelständischer Unternehmen der *neuen Bundesländer einschließlich Berlins*.

Viele Aussagen sind zwar allgemeingültig für mittelständische Unternehmen, unabhängig davon, ob ihr Standort in Ost- oder in Westdeutschland liegt; so beispielsweise die folgenden:

- Die Risiken jeden Exportengagements sind höher als die im Inlandsgeschäft.
- Die eigenen Finanzierungsmöglichkeiten sind begrenzt.
- Hinzu kommen Sprachbarrieren,
- Unkenntnis der rechtlichen und kulturellen Gepflogenheiten,
- Unkenntnis der unterschiedlichen Ausfuhr-, Einfuhr- und Devisenbestimmungen sowie
- eine oft wahrzunehmende Scheu vor Kooperationen mit ausländischen und häufig sogar mit inländischen Partnern.

Diesen für alle kleinen und mittleren Unternehmen gemeinsamen Bedingungen stehen den Unternehmen in den neuen Ländern schwerwiegende zusätzliche Hemmnisse gegenüber, die ihre Startbedingungen im internationalen Bereich wesentlich erschweren:

1. *Sie verfügen allesamt über keine gewachsene Erfahrungsstruktur, sondern sind im Durchschnitt erst drei bis fünf Jahre alt.*
2. *Wegen des Nichtvorhandenseins von weltweit tätigen Großunternehmen in Ostdeutschland müssen die KMU in den neuen Ländern außerhalb des in westlichen Industriestrukturen für den wirtschaftlichen Erfolg ausschlaggebenden engen Beziehungsgeflechtes von Großunternehmen, mittelständischen und kleinen Unternehmen operieren. Darüber hinaus ist eine Dienstleistungsstruktur, wie sie sich zumeist im Umfeld von Großunternehmen ansiedelt, in den neuen Ländern noch relativ wenig ausgeprägt.*
3. *Durch den abrupten Zusammenbruch der Forschungslandschaft der neuen Länder in den ersten Jahren nach der Wende, der inzwischen auch bei weitem nicht durch die Schaffung neuer wissenschaftlich-technischer Strukturen kompensiert wurde, fehlt in Ostdeutschland das ‚Innovationsmilieu‘, ohne das Industrieländer weder im überregionalen und schon gar nicht im internationalen Wettbewerb konkurrenzfähig sein können. Dies erklärt die häufig nicht ausreichende einzelwirtschaftliche technologisch-innovative eigene Basis zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit.*
4. *In aller Regel verfügen sie bereits - was den westdeutschen Markt angeht – über keine ausreichenden überregionalen Markterfahrungen und noch weniger über Managementenerfahrungen auf internationalen Märkten.*
5. *Bei dem hohen westdeutschen bzw. ausländischen Eigentümeranteil der ostdeutschen Wirtschaft gehört die Exportdimension der ostdeutschen Produktionsstätten häufig nicht in das unternehmerische Konzept der Muttergesellschaften, die ihre Auslandsmärkte traditionsgemäß eher von ihren westdeutschen oder ausländischen Produktionsstätten beliefern.*

Aber trotz dieser Einschränkungen gibt es für den Mittelstand in den neuen Ländern bei besserer Kenntnis der Regeln und bei inzwischen gewonnenen eigenen Auslandserfahrungen erhebliche Chancen zur Marktausdehnung im internationalen Bereich. Diese gilt es aufzuzeigen, nachdem die erforderlichen Vorbedingungen erfüllt sind. Von besonderem unmittelbarem praktischen Nutzen für die neuen Länder soll in diesem Zusammenhang die Darstellung der besten Praktiken (*‘best practices‘*) dienen, die zur Unterstützung der kleinen und mittleren Unternehmen von den einzelnen ostdeutschen Ländern selbst, von den westdeutschen Ländern wie auch in anderen EU-Ländern bzw. in anderen Teilen der Welt erfolgreich angewandt werden.

Die folgenden Betrachtungen haben im wesentlichen die gewerbliche mittelständische Wirtschaft in den neuen Ländern zum Gegenstand. Auch wenn die erwähnte *‘Gemeinschaftsuntersuchung‘* von *wir.* und DGM hervorhebt, daß von 100 % der in der Untersuchung befragten 205 ostdeutschen Unternehmen mit 44 % die Dienstleistungsunternehmen an der Spitze der *‘als erfolgreich‘* anzusehenden Unternehmen in den neuen Ländern liegen - gefolgt von der Industrie mit 35 %, dem Handel mit 26 %, dem Handwerk mit 24 % und dem Bau mit 18 % -, so ist dennoch der im folgenden wiedergegebenen Beobachtung im Mittelstandsbericht des Landes Baden-Württemberg 1995, der eine Analyse der Erfahrungen aus 20

Jahren Mittelstandsförderungsgesetz in Baden-Württemberg vornimmt, wegen ihrer Allgemeingültigkeit in allen Bundesländern zuzustimmen:

„In den üblichen Thesen vom ‚Trend zur Dienstleistungsgesellschaft‘ wird häufig übersehen, daß die günstige Entwicklung der unternehmensnahen Dienstleistungen ... eng mit der Entwicklung des industriellen Sektors verknüpft ist. Die Entwicklung des Dienstleistungssektors in den 80er Jahren zeigt, daß ein wachstumsintensiver Dienstleistungssektor entscheidend von einer ‚intakten industriellen Basis‘ abhängig ist.“

Wenn es im folgenden im wesentlichen um die Probleme der *Internationalisierung* des gewerblichen Mittelstandes in den neuen Ländern geht, dann setzt dies voraus, daß es gelingt, nicht nur eine ‚intakte industrielle Basis‘ in den neuen Ländern herzustellen, sondern in vielen Bereichen, daß überhaupt erst wieder in nennenswertem Umfang eine ‚industrielle Basis‘, in der für ein funktionierendes Industrieland erforderlichen kritischen Mindestgröße wieder geschaffen wird. Der geringe Anteil der ostdeutschen Wirtschaft an den deutschen Ausfuhren ist nicht allein durch die noch nicht wieder in vollem Umfang hergestellte Wettbewerbsfähigkeit der gewerblichen Wirtschaft in den neuen Ländern zu erklären, sondern in vielen Bereichen dadurch, daß die industrielle Basis zur Produktion und zum Export fehlt.

II. Die Rolle des Mittelstands in den neuen Bundesländern

Die Entflechtung der früheren DDR-Großkombinate durch die Treuhandanstalt mit dem Ziel der weitestmöglichen Privatisierung und – wo dies wirtschaftlich nicht vertretbar erschien – mit der Konsequenz der Liquidierung der meisten Großunternehmen in Ostdeutschland, hat den kleinen und mittleren Unternehmen der neuen Länder eine wirtschaftspolitische Rolle gegeben, die einzigartig im ganzen OECD-Raum ist. In der seit 1990 entstandenen neuen Unternehmenslandschaft fehlt in der für alle Industrieländer typischen Durchmischung von Großunternehmen, mittelständischen und kleinen Unternehmen in Ostdeutschland die Dimension der eigenständigen Großunternehmen völlig.

Im Rahmen der im Dezember 1997 von *Klaus Semlinger* vorgestellten Ergebnisse einer Studie, die im Auftrag der *Kommission zur Erforschung des sozialen und politischen Wandels in den neuen Bundesländern* den Bestandsbedingungen und Entwicklungspotentialen ostdeutscher Kleinbetriebe nachgegangen ist, werden am Anfang zwei gegensätzliche Thesen aufgestellt:

„1.) Die Ablösung der sozialistischen Wirtschaftsordnung (der früheren DDR) ist im Grund weniger als Transformation, also als Umbau, denn als grundlegender Neuaufbau angelegt worden, wobei dem kleinbetrieblichen Mittelstand vielfach die Rolle des zentralen Hoffnungsträgers zugeschrieben wurde und verbreitet immer noch zugeschrieben wird.

2.) Ohne den Erhalt großbetrieblich gestützter ‚industrieller Kerne‘ haben Kleinbetriebe keine hinreichende Chance, sich in die Wertschöpfungsketten moderner industrieller Produktion einzugliedern; sie sind unter solchen Bedingungen als produzierende oder dienstleistende Kleinunternehmen in ihren Entwicklungsmöglichkeiten beschnitten. Abgedrängt an die Peripherie des Produktionsgeschehens und eingebunden in die Wertschöpfungsketten allenfalls als leicht zu steuerndes Kapazitäts- und Flexibilitätsreservoir, fungieren sie dann eher als Lückenbüßer der Entwicklung, denen die regionalen Nischen und die wenig rentierlichen Reste einer ansonsten von westdeutschen und internationalen Konzernen übernommenen Betriebslandschaft überlassen bleiben.“

In der Rückschau auf den Erfahrungszeitraum von mehr als sieben Jahren, in denen die neuen Bundesländer vollintegrierter Teil der Bundesrepublik Deutschland und der Europäischen Union sind, ist festzustellen, daß diesem beispiellosen Prozeß kein sorgfältig durchdachter detaillierter ‚*Master Plan*‘, kein vorbereitetes Konzept, zugrunde liegen konnte. Die Chancen der Wiedervereinigung mußten ergriffen werden in dem kurzen Zeitraum, in dem dies politisch als möglich erschien. Der wirtschaftliche Transformationsprozeß, für den die anderen früheren RGW-Länder vor ihrer Aufnahme in die EU mindestens zehn Jahre zur Verfügung haben, einschließlich eines systematisch umzusetzenden Konzepts („Agenda 2000“) – mit zu erwartenden nachfolgenden langen Übergangsfristen – mußte aufgrund der

Umstände in Ostdeutschland in kürzester Frist sozusagen ‚unorganisiert‘ durch die Kräfte des Marktes mit erheblicher Unterstützung der öffentlichen Hand erfolgen.

Auf die tragende Rolle des Mittelstandes in diesem historischen Prozeß, welche *Klaus Semlinger* in seinem oben erwähnten Aufsatz „*Mittelständische Betriebe in Ostdeutschland: Hoffnungsträger oder Lückenbüßer des Transformationsprozesses?*“ programmatisch hinterfragt, wird im folgenden unter verschiedenen Gesichtspunkten eingegangen.

„1.) Die Ablösung der sozialistischen Wirtschaftsordnung (der früheren DDR) ist im Grund weniger als Transformation, also der Umbau, denn als grundlegender Neuaufbau angelegt worden, wobei dem kleinbetrieblichen Mittelstand vielfach die Rolle des zentralen Hoffnungsträgers zugeschrieben wurde und verbreitet immer noch zugeschrieben wird.

2.) Ohne den Erhalt großbetrieblich gestützter ‚industrieller Kerne‘ haben Kleinbetriebe keine hinreichende Chance, sich in die Wertschöpfungsketten moderner industrieller Produktion einzugliedern; sie sind unter solchen Bedingungen als produzierende oder dienstleistende Kleinunternehmen in ihren Entwicklungsmöglichkeiten beschnitten. Abgedrängt an die Peripherie des Produktionsgeschehens und eingebunden in die Wertschöpfungsketten allenfalls als leicht zu steuerndes Kapazitäts- und Flexibilitätsreservoir, fungieren sie dann eher als Lückenbüßer der Entwicklung, denen die regionalen Nischen und die wenig rentierlichen Reste einer ansonsten von westdeutschen und internationalen Konzernen übernommenen Betriebslandschaft überlassen bleiben.“

1. Begriffsdefinition und Bedeutung des Mittelstandes im internationalen Kontext

a) Begriffsabgrenzung

„Die Frage, was – im Unterschied zu Großunternehmen – denn genau mittelständische Unternehmen sind, wird national wie international unterschiedlich beantwortet, je nachdem auch, ob qualitative Aspekte (Haftung durch Inhaber, Zuschnitt auf die Persönlichkeit des Unternehmers) oder quantitative Aspekte (Zahl der Arbeitsplätze, Umsatz etc.) dabei im Vordergrund stehen.“ (BMW i)

Der Begriff ‚wirtschaftlicher Mittelstand‘ ist ausschließlich in Deutschland gebräuchlich. Im gesamten anglo-amerikanischen und romanischen Sprachraum spricht man von kleinen und mittleren Unternehmen und meint damit einen statistisch greifbaren Teil der Gesamtwirtschaft. Im deutschen Sprachgebrauch deckt der Begriff zwar diesen statistisch dokumentierbaren Bereich ebenfalls ab, geht aber inhaltlich darüber hinaus. Er umfaßt sowohl ökonomische als auch gesellschaftliche und psychologische Aspekte und enthält sowohl quantitative als auch qualitative Merkmale, die für das Verständnis von Motiven, Bedingungen, Besonderheiten und Auswirkungen einer selbständigen wirtschaftlichen Tätigkeit von Bedeutung sind. (BMW i Nr. 96)

Das Bundesministerium für Wirtschaft erwähnt in seinem Bericht über die Unternehmensgrößenstatistik 1997/98, dem dieses Zitat entnommen ist, daß der Terminus „*German Mittelstand*“ wegen seiner gesellschaftswirtschaftlichen Bedeutung Eingang in die Berichterstattung der internationalen Berichterstattung gefunden habe.

In der im Juli 1997 vorgestellten ‚*Agenda 2000*‘ der Europäischen Kommission, die eine Wirkungsanalyse einer EU-Mitgliedschaft der beitrittswilligen MOE-Länder auf die Politiken der EU enthält, fällt den KMU eine zentrale Rolle zu: „Die Unternehmenspolitik der Gemeinschaft zielt darauf ab, in der gesamten EU ein für die Entwicklung von KMU günstiges Umfeld zu schaffen, die Wettbewerbsfähigkeit der KMU zu verbessern und ihre Europäisierung und Internationalisierung zu fördern. (...) KMU sind ein Wachstumsfaktor im Transformationsprozeß in Mittel- und Osteuropa.“

Auf Grund einer für alle Länder der Europäischen Union gültigen Definition gelten Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten, einem jährlichen Umsatz von weniger als 475 Mio. DM und einer Bilanzsumme von maximal 50 Mio. DM als *mittelständisch*. Ein weiteres Kriterium für die Einstufung als

KMU ist die Unabhängigkeit von Konzernen. Als 'Unabhängigkeit' wird bezeichnet, daß das betreffende Unternehmen sich höchstens zu einem Drittel im Besitz eines anderen Unternehmens befindet.

- Mit weniger als 10 Beschäftigten fällt ein Unternehmen in die Kategorie ‚*sehr klein*‘,
- höchstens 50 Beschäftigte zählt ein ‚*kleines*‘ Unternehmen,
- ein ‚*mittleres*‘ Unternehmen hat 50 bis 250 Beschäftigte
- als ‚*Großunternehmen*‘ gelten Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten.

Es hat sich als zweckmäßig erwiesen, neben der Beschäftigtenzahl auch den Jahresumsatz als weiteres Abgrenzungskriterium für die Bestimmung der Unternehmensgröße heranzuziehen:

Tab. 2 Abgrenzungskriterien für Unternehmensgrößen

Unternehmensgröße	Zahl der Beschäftigten	Umsatz DM/Jahr
klein	bis 9	bis unter 1 Mio.
mittel	10 – 499	1 bis 100 Mio.
groß	500 und mehr	100 Mio. und mehr

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung

Was die kleinen und mittelständischen Unternehmen in den neuen Ländern, trotz aller organisatorischen und anderer wesentlicher Ähnlichkeiten, von den KMU in den alten Bundesländern (einschließlich West-Berlins) und im übrigen EU- bzw. OECD-Raum wesentlich unterscheidet, sind fünf essentielle Dinge:

- (1) Sie verfügen allesamt über keine gewachsene Erfahrungsstruktur, sondern sind im Durchschnitt nur 3 - 5 Jahre alt.
- (2) Wegen des Nichtvorhandenseins von weltweit tätigen Großunternehmen in Ostdeutschland müssen die KMU in den neuen Ländern *außerhalb* des in westlichen Industriestrukturen für den wirtschaftlichen Erfolg ausschlaggebenden engen Beziehungsgeflechtes von *Großunternehmen, mittelständischen und kleinen Unternehmen* operieren. Darüber hinaus ist eine Dienstleistungsstruktur, wie sie sich zumeist im Umfeld von Großunternehmen ansiedelt, in den neuen Ländern noch relativ wenig ausgeprägt.
- (3) Wie die meisten jungen Unternehmen überall in der Welt sind sie in erheblichem Maße unterkapitalisiert.
- (4) Durch den abrupten Zusammenbruch der Forschungslandschaft der neuen Länder in den ersten Jahren nach der Wende, der inzwischen auch bei weitem nicht durch die Schaffung neuer wissenschaftlich-technischer Strukturen kompensiert wurde, fehlt in Ostdeutschland das ‚Innovationsmilieu‘, ohne das Industrieländer weder im überregionalen und schon gar nicht im internationalen Wettbewerb konkurrenzfähig sein können.
- (5) In aller Regel verfügen sie - was den westdeutschen Markt angeht - über keine überregionalen Markterfahrungen - und schon gar nicht über Erfahrungen auf internationalen Märkten.

Ein im November 1997 veröffentlichter Bericht der 1992 eingerichteten zentralen „Europäischen Beobachtungsstelle für KMU“ läßt erkennen, daß jährlich in den 15 EU-Mitgliedstaaten insgesamt eine Million neuer kleiner und mittelständischer Unternehmen entstehen, von denen jedoch nur die Hälfte länger als fünf Jahre lebe. Rund 20 % der neuen KMU scheiden bereits wieder vor Ablauf eines Jahres aus dem Wirtschaftsleben aus. Aus dem Bericht geht ferner hervor, daß Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten, deren Inhaber persönlich haften, „am besten gegen Konkurse gerüstet seien“.
(FAZ, 26.11.1997)

b) Gründungsbilanz in den neuen Bundesländern

Der Bundesminister für Wirtschaft, *Günter Rexrodt*, berichtete am 9.10.1997 anlässlich der Debatte des Deutschen Bundestages zum wirtschaftlichen Aufbau in den neuen Bundesländern in seiner

Regierungserklärung, daß insgesamt in den *neuen Bundesländern* inzwischen mehr als 510.000 kleine und mittelständische Unternehmen entstanden sind.

Von diesen zählen rund 18.000 Unternehmen mit insgesamt rund 3,4 Mio. Arbeitsplätzen zum industriellen Mittelstand.

Er betonte, daß diese Leistung um so bemerkenswerter sei, weil spätestens seit 1972, als die letzten Unternehmen in der DDR verstaatlicht wurden, der Mittelstand in diesem Teil Deutschlands kaum noch vorhanden gewesen sei.

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) hat im Oktober einen Bericht über Existenzgründer in den neuen Ländern veröffentlicht, indem es ebenfalls heißt: „...Ostdeutschland kann mit Fug und Recht auf die Gründungsbilanz der Jahre 1990 bis 1996 stolz sein.“ Hiernach stehen in der ‚*ostdeutschen Gründungsbilanz*‘ in diesem Zeitraum knapp 1,5 Mio. Anmeldungen 744.000 Abmeldungen gegenüber. Per Saldo verblieben damit knapp 730.000 Neuzugänge.

Tab. 3 Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen in den neuen Bundesländern *)

	Gewerbeanmeldungen	Gewerbeabmeldungen	Nettozugang
1990	281.096	26.694	254.402
1991	292.997	99.767	193.230
1992	214.316	120.768	93.548
1993	190.032	119.557	70.475
1994	170.782	119.300	51.482
1995	170.204	131.187	39.017
1996	153.597	126.533	27.064
1990 – 1996	1.473.024	743.806	729.218

(* Einschließlich der Gewerbetreibenden, die einen bereits vor 1990 bestehenden Betrieb umgemeldet haben

Quelle: Statistisches Bundesamt; BMWi, 1996 (vorläufig), aufbereitet von IW

Von den rund 730.000 ‚Neuzugängen‘ entfallen etwa 4 % (5.000 – 6.000 Betriebe) auf die im Rahmen dieser Untersuchung im Mittelpunkt stehende Industrie.

11 % aller gewerblichen Existenzgründungen entfallen auf das Handwerk. Auf Handel und Gastgewerbe entfielen in den beiden ersten Jahren nach der Wende rund 40 % aller Gewerbeanmeldungen, die Zahl der Nettozugänge in diesem Bereich sank auf 4.600 im Jahre 1996.

Im IW-Bericht wird mitgeteilt, daß nach der Gründungswelle in den Anfangsjahren der Nettozuwachs an Gewerbebegründungen in den neuen Ländern inzwischen ‚verebbt‘ sei: Der Nettozugang der Gewerbeanmeldungen ist von 254.402 Unternehmen im Jahre 1990 und 193.230 im Jahre 1991 drastisch geschrumpft bis auf 27.064 im vergangenen Jahr. Demgegenüber hat die ostdeutsche Insolvenzenquote, bezogen auf 10.000 Unternehmen mit fast 200 (Westdeutschland: 75) eine neue Rekordmarke erreicht. Nach Auffassung des DIW sind die Gründe hierfür nicht nur Liquiditätsprobleme und ein zu geringes Eigenkapital (siehe hierzu Tabelle 5), sondern vor allem strukturelle Schwächen. Fast 40 % der Insolvenzen betreffen das in Ostdeutschland im Vergleich mit den alten Bundesländern überdimensionierte Baugewerbe.

c) Größenstruktur

Von den EU-weit insgesamt rund 16 Mio. Unternehmen haben 92 % weniger als 10 Beschäftigte und 99 % weniger als 500 Beschäftigte. Diese KMU tragen mehr als 70 % zur Beschäftigung und zum Umsatz und zudem 85 % zur Wertschöpfung in der EU bei.

Nach Erhebungen des *Instituts der deutschen Wirtschaft (IW)* gibt es in der Bundesrepublik rund 2 Mio. Unternehmen, die insgesamt mehr als 28 Mio. Beschäftigte haben. Von den 2 Mio. Unternehmen sind 824.000 Handwerksbetriebe.

- Rund vier Fünftel (79,8 %) dieser Unternehmen im Westen des Landes gelten nach der erwähnten EU-Definition als *‘sehr klein’* (1-10 Beschäftigte). Im Osten Deutschlands liegt dieser Anteil inzwischen bereits sehr ähnlich: 76,3 %.
- In Ost- wie auch in Westdeutschland arbeiten jeweils rund 17 % aller KMU Beschäftigten in *‘sehr kleinen Unternehmen’*.
- Es gibt in Deutschland mehr als 330.000 *‘kleine Unternehmen’* mit insgesamt 6,6 Mio. Beschäftigten (West: 5,1 Mio., Ost: 1,5 Mio.).
- 80.000 Betriebe (mit fast 10 Mio. Beschäftigten) fallen in die Kategorie *‘mittlere Unternehmen’*.
- Rund 5.500 Betriebe fallen in die Kategorie *‘groß’* (ab 500 Beschäftigte). Sie beschäftigen mehr als 6,7 Mio. Menschen. Rund 1.900 von ihnen haben mehr als 1.000 Beschäftigte.

Aus dem im Juli 1997 vom Bundesministerium für Wirtschaft herausgegebenen Bericht *‘Unternehmensgrößenstatistik 1997/98 - Daten und Fakten’* ergibt sich, daß Ende 1994 300.493 Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe tätig waren, 250.458 waren in den alten Bundesländern angesiedelt und 50.035 in den neuen Ländern (einschließlich Berlins).

Einer Anfang Januar 1998 herausgegebenen Information des Bundesministeriums für Wirtschaft ist zu entnehmen, daß sich in den neuen Ländern inzwischen ein *‘solider industrieller Mittelstand’* entwickelt habe, der etwa 18.000 Unternehmen umfasse. (FAZ 6.1.1998)

Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) hat ermittelt, daß rund 93 % der Betriebe des Produzierenden Gewerbes in ostdeutschem Eigentum zur Größenklasse mit bis zu 100 Beschäftigten gehören und lediglich 7 % mehr als 100 Beschäftigte aufweisen.

Bei den Betrieben in westdeutschem oder in ausländischem Eigentum sind demgegenüber die Betriebsgrößen deutlich stärker. Rund ein Drittel von ihnen beschäftigt mehr als 100 Arbeitnehmer. Das durchschnittliche Geschäftsvolumen der westdeutschen und ausländischen Investoren ist gemäß IWH-Erhebungen knapp sieben Mal so groß wie das der ostdeutschen Investoren.

Tab. 4 Umsatzgrößenstruktur des Verarbeitenden Gewerbes (im Jahre 1994)

	Kleine Unternehmen	in %	Mittlere Unternehmen	in %	Große Unternehmen	in %
Deutschland	203.452	67,7	94.687	31,5	2.354	0,8
Alte Bundesländer	167.660	66,9	80.585	32,2	2.225	0,9
Neue Bundesländer*)	35.792	71,5	14.102	28,2	129	0,3

*) einschl. Berlin

Quelle.: Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.)/Institut für Mittelstandsforschung

Die Verteilung der Unternehmen nach Größenklassen in den neuen Bundesländern ergibt folgendes Bild:

Tab. 5 Größenstruktur des Verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern (Anzahl der Unternehmen nach Umsatzgrößen im Jahre 1994)

	Berlin	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern	Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
Kleine U.	5.541	4.862	2.696	11.779	4.860	6.054
Mittlere U.	2.677	1.791	1.158	4.130	2.003	2.343

Große U.	63	13	15	18	20	12
Gesamt	8.281	6.666	3.869	15.927	6.883	8.409

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.)/Institut für Mittelstandsforschung

Es fällt auf, daß sich in nur 7 Jahren die Größenstrukturen der Unternehmen und der Beschäftigtenstrukturen in den beiden Teilen des Landes - mit der allerdings höchst folgenreichen Ausnahme der Großunternehmen - weitgehend angeglichen haben. Während 1989 rund drei Viertel der Beschäftigten Ostdeutschlands in Betrieben mit mehr als 1.000 Mitarbeitern tätig waren und 1991 noch die Hälfte der Beschäftigten in den neuen Ländern in Großbetrieben ihre Beschäftigung fanden, sind ‚sehr große Unternehmen‘ nach westlichen Maßstäben heute in den neuen Bundesländern nur noch in geringem Maße anzutreffen. Im 13. Gemeinschaftsbericht von DIW, IfW und IWH ‚Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland‘ weisen die Institute darauf hin, daß „die meisten dieser Großbetriebe, soweit sie in ihrem Kern überhaupt erhalten blieben, bis zu neun Zehntel ihrer Beschäftigten verloren haben. So sind mittlerweile fast alle ostdeutschen Maschinenbaubetriebe (etwa 20 hatten mehr als 5.000 Beschäftigte) zu mittelständischen Betrieben (mit maximal 500 Beschäftigten) zusammengeschrumpft.“

Zu ähnlichen Feststellungen kommt der schon zitierte Bericht der *Kommission zur Erforschung des sozialen und politischen Wandels in den neuen Bundesländern*: „Vordergründig hat sich die ostdeutsche Wirtschaft ...schneller zu einer Mittelstands- und Dienstleistungsökonomie entwickelt als dies erwartet werden konnte. Kritisch betrachtet, steht dahinter jedoch ein Prozeß der fortschreitenden De-Industrialisierung, in dessen bisherigen Verlauf es nicht gelungen ist, den Rückgang industrieller Beschäftigung in den Großunternehmen durch das Gründungsgeschehen und die Schaffung von Arbeitsplätzen im Dienstleistungsbereich zu kompensieren.“

Unter den 16 größten Industrieunternehmen im östlichen Teil Deutschlands finden sich allein 6 Energieversorgungsunternehmen. Die VEAG ist mit einem Umsatz von rund 5,5 Mrd. DM und knapp 9.000 Beschäftigten das größte Industrieunternehmen in den neuen Ländern. Das beschäftigungsmäßig größte ostdeutsche Unternehmen des Tertiärsektors ist auf Gebäudereinigung und -wartung spezialisiert.

Der Mittelstand ist in Deutschland im allgemeinen und inzwischen auch in Ostdeutschland im besonderen der größte Arbeitgeber. 96 % der 82.000 im BDI über seine Mitgliederverbände zusammengeschlossenen Industrieunternehmen sind mittelständisch. Während die Großunternehmen von 1990 bis 1995 rund 750.000 Stellen abgebaut haben - und keine nennenswerten Einstellungen mehr vornehmen - hat der Mittelstand in demselben Zeitraum fast eine Million neuer Arbeitsplätze geschaffen.

d) Exportverhalten der kleinen und mittleren Unternehmen

Einem ‚Handelsblatt‘-Bericht zufolge sind etwa 40 % aller deutschen mittelständischen Unternehmen international aktiv. Dies ist umso bemerkenswerter, weil - der dieser Aussage zugrundeliegenden Umfrage zufolge - 42 % der befragten Unternehmen mit fünf bis neun Beschäftigten in die Kategorie der ‚sehr kleinen Unternehmen‘ fallen.

In ihren Jahreswirtschaftsberichten weisen die einzelnen Bundesländer nur recht selten den Anteil ihrer kleinen und mittleren Unternehmen am jeweiligen Außenhandel aus. Wir entnehmen beispielsweise dem Mittelstandsbericht des Landes Baden-Württemberg, daß 1994 die Exportquote des gesamten Verarbeitenden Gewerbes in Baden-Württemberg bei 30,9 % lag, wobei die Betriebe mit über 500 Beschäftigten 40,6 % und die Betriebe mit 100 bis 499 Beschäftigten 24,1 % ihrer Umsätze im Ausland erlösten.

Betrachtet man die Exportquoten der deutschen Wirtschaft nach Unternehmensgrößen, so zeigt sich ein positiver Zusammenhang zwischen beiden Kriterien:

**Tab. 6 Exportquoten im Verarbeitenden Gewerbe nach Betriebsgrößenklassen
(1994, in %)**

Unternehmen mit ... Beschäftigten	20 - 49	50 – 99	100 – 199	200 – 499	500 und mehr
Exportquote	8,9	14,3	17,9	22,9	35,6

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung

Die Mittelstandsforschung im internationalen Bereich ist immer noch rudimentär. Das vorhandene Zahlenmaterial aus verschiedenen Quellen ist meist nicht vergleichbar. Bei wachsender Globalisierung sind jedoch für diejenigen mittelständischen Unternehmen, die sich auf internationalen Märkten betätigen oder betätigen wollen, Kenntnisse über die Ausgangspositionen ihrer internationalen Wettbewerber von großer Bedeutung. So berichtet wiederum das ‚Handelsblatt‘ von den Ergebnissen einer seit fünf Jahren regelmäßig von der *Grant Thornton International Business Strategies Ltd. (GTI), London*, durchgeführten Erhebung über 40.000 europäische Unternehmen: Hiernach sind rund 54 % der KMU im Export tätig.

Zu erfahren ist aus diesem Bericht auch, daß offenbar erhebliche Unterschiede bei den Zielmärkten zu beobachten seien. So wird berichtet, was nicht überrascht, daß die meisten Exporte in die EU gingen bei wachsender Bedeutung der MOE-Märkte. Bei Exporten in die NAFTA-Länder oder in den pazifischen Raum seien lediglich britische und italienische Firmen KMU besonders aktiv. (Handelsblatt, 22.6.1996 und FAZ, 11.1.1997)

Zwei weitere Beispiele seien hier genannt:

Von den ca. 2 Mio. *französischen* KMU sind etwa 140.000 international tätig. Sie bestreiten 29 % der französischen Exporte. Frankreich ist derzeit dabei, seine Außenhandelsförderungsinstrumente so zu reorganisieren, daß die KMU künftig möglichst ‚aus einer Hand‘ beraten werden.

In *Italien* entfallen 60 % aller Exporte des Landes auf die KMU. Dies erklärt sich dadurch, daß italienische KMU sich anders als die französischen (oder deutschen) sehr erfolgreich zu einer juristischen Konstruktion zusammengefunden haben, die es ihnen erlaubt, Exportkonsortien von 20 oder mehr KMU desselben Wirtschaftszweiges zusammenzustellen, mit deren Hilfe die KMU selbst großen Unternehmen erfolgreich Konkurrenz machen können.

2. Eine Typologie ostdeutscher Unternehmen

Anläßlich des ‚Wirtschaftsforums Berlin‘ zum Thema ‚*Unternehmensfinanzierung und öffentliche Förderprogramme*‘ am 13. Mai 1997 in Berlin hat der Präsident des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle, *Rüdiger Pohl*, folgende ‚Typologie ostdeutscher Unternehmen‘ vorgenommen:

- *„Die ostdeutschen Unternehmen sind in der Regel relativ klein*

Umfragen zufolge beschäftigen 90 % aller ostdeutschen Betriebe weniger als 90 Mitarbeiter. Diese Betriebe können meist nur kleine Stückzahlen produzieren und haben damit gegenüber Großunternehmen mit Massenfertigung einen Wettbewerbsnachteil. Für einen kleineren ostdeutschen Hersteller ist es außerordentlich schwer, sich gegen die großen westdeutschen Weltunternehmen am Markt durchzusetzen. Findet es eine Nische, dann geht es gut. Aber Nischen sind immer sehr eng. Und Unternehmen, die in die Großserie wollen, schaffen das nicht innerhalb von wenigen Jahren.

- *Die ostdeutschen Unternehmen sind meist jung und unbekannt*

Vielfach entsteht der Eindruck, daß die Ostdeutschen ihren eigenen Unternehmen nicht trauen. Das fängt an beim Bier, wo bevorzugt westdeutsche Sorten gekauft werden, und reicht bis zum Fernseher, den man lieber aus Japan bezieht. Und dies nicht etwa deshalb, weil man weiß, daß RFT keine Fernseher produzieren kann, sondern einfach deshalb, weil das erforderliche ‚Standing‘ fehlt. Für den Einkäufer eines großen Unternehmens, dem das Produkt einer jungen Firma angeboten wird, stellen sich mehrere Fragen: Ist dieses Unternehmen überhaupt leistungsfähig? Kann es Garantien erbringen? Kann es eine Nachbestellung liefern? Probleme dieser Art ergeben sich nicht aus dem Versagen eines Managers, sondern aus der Typologie der Unternehmen.

- *Die ostdeutschen Unternehmen sind zu wenig vernetzt*

Umfragen zeigen immer wieder, daß viele ostdeutsche Unternehmen – insbesondere kleine – nur einen oder zwei Abnehmer haben. Eine derart geringe Vernetzung ist außerordentlich problematisch: Streicht einer der Abnehmer den Auftrag, dann ist die Lieferfirma in den meisten Fällen am Ende. Erforderlich ist es mithin, die Abhängigkeit von einem einzigen Abnehmer zu verringern. Genau das ist aber kurzfristig kaum zu bewerkstelligen. Vor allem auf traditionellen Märkten dauert es lange, bis 10, 20 oder gar 30 Kunden gefunden sind.

- *Den ostdeutschen Unternehmen fehlen etablierte Basisprodukte*

Ein Systemanbieter - wie beispielsweise das Volkswagenwerk - lebt nicht von Innovationen. 90 % der Produkte sind etabliert, und nur ein geringer Teil wird immer wieder modernisiert. Damit kann man allerdings im Wettbewerb mithalten. Derartige Strukturen haben wir in Ostdeutschland nicht. Es gibt nur wenige Systemanbieter, und wenn man etwas Neues macht, ist es gleich zu 100 % neu. Entsprechend groß ist das Risiko.

- *Die ostdeutschen Unternehmer sind unterkapitalisiert*

Unterkapitalisierung ist das gravierendste Problem der ostdeutschen Unternehmen. Es liegt auf der Hand, daß man keine Finanzierungspolster, keine stillen Reserven ansammeln konnte, wenn man erst vor vier Jahren gegründet worden ist. In dieser Situation wiegt es besonders schwer, daß junge ostdeutsche Unternehmen höhere Kreditzinsen zahlen müssen als etablierte westdeutsche Unternehmen, daß es also auch Nachteile bei den Finanzierungsbedingungen gibt.

Warum nun diese Typologie? Sie soll deutlich machen, daß ostdeutsche Unternehmen gegenüber ihren etablierten westdeutschen Konkurrenten bestimmte Nachteile haben, die sozusagen naturgegeben sind, für die man nichts kann. Sicherlich gibt es auch Wettbewerbsnachteile, die aus schlechtem Wirtschaften resultieren, aber die findet man auch in Westdeutschland.“

3. Instrumentarium zur Förderung mittelständischer Unternehmen

a) Mittelstandspolitik

“Mittelstandspolitik in Deutschland ist nach ihrem traditionellen Selbstverständnis in erster Linie rahmenorientierte Politik, die darauf abzielt, spezifische Benachteiligungen kleiner und mittlerer Unternehmen im Wettbewerbsprozeß, die aus Fehleinstellungen steuerlicher Regelungen, des Vertrags-, Arbeits-, Sozialrechts oder anderer Politikfelder resultieren, zu korrigieren und dafür zu sorgen, daß die spezifischen Probleme der mittelständischen Unternehmen in der Wirtschaftspolitik in angemessener, d. h. unternehmensgrößenneutraler, Form berücksichtigt werden. KMU-bezogene Förderpolitiken haben demgegenüber nur eine ergänzende Funktion.“

In den neuen Ländern gelten zwar auch vorbehaltlos diese genannten Kriterien einer Mittelstandspolitik, anders auch bei den Ländern der alten Bundesrepublik müssen indessen beim Aufbau mittelständischer Strukturen zusätzliche Elemente von der Wirtschaftspolitik berücksichtigt werden. Auf diesen Umstand weisen *Peter Glotz* und *Uwe Thomas* („Das Dritte Wirtschaftswunder“) wie folgt hin: *„Der Aufbau einer neuen Kapital- und Unternehmenskultur ist ein langer Prozeß, an dessen Anfang staatliche Fördermaßnahmen eine Türöffnerrolle spielen können. In den neuen Bundesländern, die den größten Teil ihrer Industrie nach der Vereinigung eingebüßt haben und nur über einen sehr fragilen Mittelstand verfügen, sind besondere Fördermaßnahmen erforderlich, die auf die spezifischen Probleme des industriellen Mittelstands zugeschnitten sind.“*

Die in den folgenden Abschnitten dargestellten Elemente der Mittelstandspolitik aller Bundesländer folgen - auch in den im Rahmen dieser Untersuchung besonders beleuchteten Gebieten der außenwirtschaftsfördernden Maßnahmen und der innovationspolitischen Maßnahmen - diesen Grundlinien jeder Mittelstandspolitik. In Kapitel V, Abschnitt 2 a.) dieser Untersuchung wird auf die mittelstandspolitischen Maßnahmen der neuen Bundesländer im einzelnen eingegangen.

b) Mittelstandsförderungsprogramme

Wenn es dem Mittelstand an einem nicht fehlt, dann sind es gutgemeinte Mittelstandsprogramme. In Deutschland gibt es derzeit - je nach gewähltem Abgrenzungskriterium - zwischen 400 und 800 (andere sprechen von 1.200) verschiedene Mittelstandsförderungsprogramme auf EU-, Bundes- und Länderebene. Auch wenn nur ein kleiner Teil dieser Programme für die kleinen und mittleren Unternehmen von unmittelbarer Relevanz sind, haben selbst Experten hier den Überblick verloren.

Die Ausuferung der Förderlandschaft erklärt sich im wesentlichen aus der mangelnden Koordination der Förderaktivitäten auf Europa-, Bundes- und Länderebene und ist ein bisher ungelöstes institutionelles Problem.

- Auf *Ebene der Europäischen Union* vertrat der Vizepräsident der Europäischen Investitionsbank (EIB), *Wolfgang Roth*, im einem Interview mit dem ‚Tagesspiegel‘ am 20.11.1997 die Auffassung, daß es in der EU zu viele ‚Fördertöpfe‘ gäbe, deren Konzentration überfällig sei.

- Auf *Länderebene* hat – stellvertretend für alle Bundesländer – zu diesem Problem beispielsweise das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Verkehr in seinem Jahreswirtschaftsbericht 1996/97 festgestellt: *“Das Angebot der staatlichen Finanzförderung ist für viele kleinere Unternehmen, die kein Personal für die Zusammenarbeit mit staatlichen Stellen und die Suche nach geeigneten Fördermöglichkeiten haben, zum Teil unüberschaubar. (...)*

Ein Gutachten des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung und des Instituts für Wirtschafts- und Sozialforschung dient als Grundlage für geplante Maßnahmen, die staatliche Förderlandschaft einschließlich der EU transparenter zu machen, damit die Förderprogramme auch von kleineren Unternehmen besser genutzt werden können.“

- Um so mehr ist eine Mitte November 1997 auf *Bundesebene* erfolgte Initiative zu begrüßen, die auf einen wichtigen Teilbereich der staatlichen Wirtschaftsförderung, nämlich das Gebiet der Innovationsförderung kleiner und mittlerer Unternehmen, zielt. Auf Grund einer gemeinsamen Vorlage des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi) und des Bundesministeriums für Forschung und Technologie (BMB+F) hat das Kabinett beschlossen, ein Konzept zu verabschieden, bei dem es nicht etwa darum geht, neue mittelstandsorientierte Maßnahmen oder Finanzierungsmodalitäten zu entwickeln, sondern vielmehr darum, die zahlreichen vorhandenen Fördersysteme zur Unterstützung von Technologietransfer, Weiterbildung, Kapitalbildung und Forschungsförderung zusammenzufassen und zu vernetzen. Ziel der neuen Initiative ist es, *„Wachstum und Beschäftigung zu schaffen, innovative Denkkulturen zu fördern, eine neue Kultur der Selbständigkeit zu stärken und insgesamt den Mittelstand in diesen Prozeß einzubeziehen.“*

Im *europäischen Rahmen* hat die ‚Europäische Vereinigung der Verbände Kleiner und Mittlerer Unternehmen (EV-KMU) eine ‚*Europäische Innovationsoffensive*‘ gefordert. Voraussetzung für den Erfolg einer derartigen Initiative auf europäischer Ebene ist nach Auffassung des KMU-Verbandes eine größere Transparenz, eine stärkere Vereinfachung und größere Effizienz der KMU-relevanten Förderprogramme. Zur Ergänzung der *nationalen Maßnahmen* fordert daher der Verband von der Europäischen Union bzw. von der Kommission:

- *Erleichterte Zugangsbedingungen für KMU zu den EU-Programmen für Forschung, Entwicklung sowie Technologietransfer,*
- *Mehr Kontinuität und Längerfristigkeit von Forschungs- und Technologieprogrammen, im Interesse einer größeren Planungssicherheit für die KMU,*
- *Reduzierung des Verwaltungsaufwandes für Zuwendungsempfänger der EU-Forschungsprogramme,*
- *Komplementärer Ansatz der Förderung, von der Forschung bis zur Umsetzung in marktfähige neue Produkte, vermehrte Abstimmung mit nationalen Programmen,*
- *Bessere Vernetzung von europäischen Technologiedatenbanken bzw. -börsen mit nationalen Programmen; Sicherung des Zugangs für KMU,*
- *Erarbeitung eines neuen EU-Förderprogramms für die KMU zur Sicherung innovativer Lösungen durch schutzrechtliche Maßnahmen (Förderprogramm Patentgebühren).*
- *Durchsetzung der gleichberechtigten Teilnahme (Parität Großindustrie/Mittelstand) in den Gremien, die über die Forschungsförderung und Mittelvergabe der EU entscheiden...“ (Europa 2000)*

c) Eigenkapitalausstattung

Die Eigenkapitalschwäche erweist sich - nicht nur in Ostdeutschland, sondern auch in Westdeutschland - als gefährliches Problem für kleine und mittlere Unternehmen im allgemeinen, sowie für Existenzgründer und junge Unternehmen im besonderen:

Tab. 7 Entwicklung der Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen in Ost- und Westdeutschland (von 1993 bis 1996)

Eigenkapitalanteil in %	Anteil der Unternehmen in %							
	Ostdeutschland				Westdeutschland			
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996
bis 10 %	36,6	41,7	42,6	46,3	21,5	29,4	29,4	29,7
bis 20 %	30,4	25,8	27,3	23,1	29,8	27,9	32,4	30,0
bis 30 %	11,8	13,6	12,5	11,5	21,2	17,4	15,5	16,3
über 30 %	14,8	15,3	13,2	14,1	22,7	20,6	19,4	19,9
ohne Angabe	6,7	3,6	4,4	5,0	4,7	4,8	3,3	4,1

Quelle: Verband der Vereine Creditreform e.V. Wirtschaftslage mittelständischer Unternehmen, Herbst 1993, 1994, 1995 und 1996 in den alten und neuen Ländern, zitiert in: Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit des Freistaates Sachsen: 'Wirtschaft und Arbeit in Sachsen 1997'

Tabelle 5 zeigt, daß 69,4 % der kleinen und mittelständischen Unternehmen in den neuen Ländern (in den alten Ländern: 59,7 %) eine Eigenkapitalausstattung von höchstens 20 % besitzen. Die Deutsche Ausgleichsbank hat im Jahre 1996 die Eigenkapitalausstattung ostdeutscher Existenzgründer in der Frühentwicklungsphase untersucht und festgestellt, daß zwischen 1992 und 1994 die Eigenkapitalausstattung dieser Unternehmen in den neuen Ländern im Durchschnitt von 19,9 % auf 16,5 % gefallen ist. Bis heute scheint sich die allgemeine Situation leicht gebessert zu haben: Bei den Unternehmen, die über 30 % Eigenkapital ausweisen, zeigt sich in Ostdeutschland eine leichte Erhöhung ihres Eigenkapitalanteils in Höhe von durchschnittlich fast 1 % (von 13,2 % im Jahre 1995 auf 14,1 % aller KMU im Jahre 1996).

Auch in Westdeutschland war eine Erhöhung ihres Eigenkapitalanteils gegenüber dem Vorjahr um durchschnittlich 0,5 % (von 19,4 % auf 19,9 %) festzustellen.

Untersuchungen des Verbands der Vereine Creditreform sowie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) und des Instituts für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik zufolge ist jedoch die oben aufgezeigte ungenügende Eigenkapitalausstattung nicht die Hauptursache von Insolvenzen. Für diese werden im wesentlichen Managementfehler bzw. externe Effekte verantwortlich gemacht. Die Unterkapitalisierung beeinträchtigt nach den Untersuchungsergebnissen der genannten Institute sowohl die Wachstumschancen wie auch die Innovationsmöglichkeiten der mittelständischen Unternehmen.

Im Jahresbericht 1997 ‚Wirtschaft und Arbeit in Sachsen‘ wird die Problematik der ungenügenden Eigenkapitalversorgung wie folgt dargestellt: „Der Anteil von Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von bis zu 20 % verharrt mit 69,4 % auf dem unbefriedigenden Vorjahresniveau.“ (...) „Die unzureichende Eigenkapitalausstattung stellt insbesondere für die mittelständische sächsische Industrie ein gravierendes Problem dar. 44,5 % der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes haben einen Eigenkapitalanteil von weniger als 10 % und nicht einmal jeder sechste Betrieb weist mehr als 30 % Eigenkapital aus.“

Jedes Bundesland hat insbesondere zur Förderung der kleinen und mittelständischen Wirtschaft eigene Programme initiiert, die sich in ihrem Maßnahmenkatalog sehr ähnlich sind und die sich lediglich in den unterschiedlichen finanziellen Möglichkeiten und den ebenso unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Prioritäten des jeweiligen Bundeslandes unterscheiden.

Zwei dieser Länderprogramme seien hier beispielhaft erwähnt:

- Die Wirtschaftsförderung Niedersachsens orientiert sich vor allem an den Bedürfnissen kleiner und mittlerer Unternehmen. Hierbei ergänzen sich Bundes- und Landesprogramme. „(...) Die landeseigene Förderung von kleinen und mittleren Betrieben konzentriert sich auf Finanzierungen aus einer Hand ... für Unternehmen mit bis zu 10 Millionen DM Jahresumsatz. Die Konditionen sind so konzipiert, daß eine Grundförderung bzw. eine Ergänzungsförderung Eigenkapital- und Hausbankfinanzierung zur Vollfinanzierung auffüllt.“
- In Baden-Württemberg sollen mit der Übernahme von Rückgarantien und Bürgschaften sowie der Beteiligung an sonstigen Risiken durch die Landeskreditbank die Exportchancen von mittelständischen Unternehmen verbessert werden (von 1990-94 wurden 96 Bürgschafts-, Garantie- und Darlehensfälle in Höhe von rd. 105 Mio. DM übernommen).

Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) hat im Januar 1998 die Ergebnisse einer Bestandsaufnahme der Eigentums- und Vermögensstrukturen in Ostdeutschland veröffentlicht. Hiernach befanden sich im Jahre 1996 zwar rund 80% aller Betriebe in den neuen Ländern in den Händen von Ostdeutschen, aber nur knapp die Hälfte der Beschäftigten sei in Betrieben ostdeutscher Eigentümer tätig; auf den Umsatz bezogen seien dies lediglich 34 %. Höchstens 29 % des Stammkapitals ostdeutscher Unternehmen sei in den Händen ostdeutscher Eigentümer, ca. 44% gehören westdeutschen und ca. 7 % ausländischen Eigentümern.

Die Forschungsagentur Berlin (FAB) hat ermittelt, daß von den F+E-betriebenden Unternehmen der neuen Bundesländer etwa 78% als ‚eigenständige‘ Unternehmen. Etwa 5% gehören ausländischen, 14% westdeutschen und 3% ostdeutschen ‚Unternehmensverbänden‘. Der Anteil der Unternehmen, die sich noch in der Verlustzone befänden, betrage bei den ‚eigenständigen Unternehmen‘ etwa ein Viertel und bei den anderen Eigentumsstrukturen etwa ein Drittel.

d) Risikokapital

Es ist schwer, sich ein objektives Bild darüber zu bilden, ob die Verfügbarkeit bzw. mangelnde Verfügbarkeit von Risikokapital in Deutschland im allgemeinen und in Ostdeutschland im besonderen ein echtes Hindernis für Unternehmensgründungen ist. Während die einen klagen „*Risikokapital - ein Stiefkind der deutschen Finanzmärkte*“ (Der Tagesspiegel, 12.9.1997), sind andere der Meinung: „*Bei der Starthilfe liegt Deutschland vorn: Der Risikokapitalmarkt kann sich international sehen lassen*“ (FAZ 8.7.97) und „*In Deutschland entsteht eine Kultur der Gründungsfinanzierung*“ (FAZ 17.12.97).

Ob man nun der einen oder anderen Auffassung eher zuneigt, sicher ist, daß auf dem deutschen Risikokapitalmarkt für kleine und mittlere Unternehmen einiges in Bewegung gekommen ist:

- Im März 1997 ist an der Deutschen Börse, Frankfurt, der sogenannte “Neue Markt” eröffnet worden, auf dem sich innovative Jungunternehmer die sog. “*early stage*”-Finanzierung beschaffen können.
- Die Deutsche Börse erwägt des weiteren, eine sog. ‘Primitive Börse’ für kleinere und mittelständische Unternehmen einzuführen, die vor allem für sog. ‘Risikokapital’ zu Verfügung stehen soll.
- Der Beteiligungsfonds Ost, der über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und über die Deutsche Ausgleichsbank abgewickelt wird, hat sich offenbar als insgesamt erfolgreiches Instrument erwiesen. Dennoch gibt es gemischte Signale: Einem Existenzgründerboom in Westdeutschland standen seit 1996 stark rückläufige Firmengründungen in Ostdeutschland gegenüber.
- In Abweichung von der für Geschäftsbanken bisher typischen Haltung, wonach die Bereitstellung von Risikokapital (‘*Venture Capital*’) in hochtechnischen Neugründungen nicht ihre Aufgabe sei, hat die Deutsche Bank für diesen Zweck einen besonderen Eigenkapitalfonds aufgelegt.
- Der Europäische Investitionsfonds (EIF), Luxemburg, der keine Kredite, sondern Garantien vergibt, will neuerdings Kapitalbeteiligungen an Risikogesellschaften und ähnlichen Einrichtungen eingehen, die dann selbst in kleine und mittelständische Unternehmen investieren.
- Die Europäische Investitionsbank (EIB) ist bei der EU-Regierungskonferenz in Amsterdam am 16. Juni 1997 mandatiert worden, im Rahmen des ‘Beschäftigungspaktes’ auch verstärkt Kredite für Gründungsunternehmen in kleinen und mittelständischen Strukturen zu vergeben. Die EIB kann hiernach entsprechende *Venture-Capital*-Unternehmen mit Eigenkapital unterstützen, damit diese nicht einseitig auf die Geschäftsbanken angewiesen sind. Die EIB ist ferner darum bemüht, zusätzliche Mittel vom europäischen Haushalt zu erhalten, um diese in Form von Eigenkapitalhilfe jungen Unternehmen zur Verfügung stellen zu können.
- Die Deutsche Ausgleichsbank, Bonn, will als ‘Förderbank des Bundes’ jungen Hochtechnologie-Unternehmen in größerem Umfange Risikokapital zur Verfügung stellen und ihnen durch eine Art von ‘Coaching-Programm’ den Zugang zu privatem Risikokapital erleichtern.
Die Technologiebeteiligungsgesellschaft (TBG) der Deutschen Ausgleichsbank hat sich mit einem Beteiligungsvolumen von rund 300 Mill.DM mit Abstand zur größten ‘*Venture Capital*’-Gesellschaft in Deutschland entwickelt. Im Herbst 1997 hat die Deutsche Ausgleichsbank in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft den ersten Stiftungslehrstuhl in Deutschland für das Fach *Unternehmensgründung* an der *European Business School (ebs)* in Schloß Reichartshausen bei Oestrich-Winkel (Rheingau) initiiert.

Neben den bundesweiten Initiativen zur Bereitstellung von Risikokapital haben inzwischen auch die meisten Bundesländer Fazilitäten geschaffen, die Existenzgründern und bereits bestehenden kleinen und mittleren Unternehmen, die insbesondere auf dem Gebiet von neuen Technologien tätig sein wollen oder bereits tätig sind, Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten erleichtern sollen.

So wird aus *Baden-Württemberg* berichtet, daß die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG), eine Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft, sich „als nicht gewinnorientierte Kapitalbeteiligungsgesellschaft an mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg beteiligt.“

(...) Aufgabe der MBG ist es durch Zuführung von Beteiligungskapital zu günstigen Konditionen die Nachteile auszugleichen, denen KMU auf dem Kapitalmarkt gegenüberstehen. Besonders im innovativen und technologischen Bereich stellen fehlende Eigenmittel oftmals das Haupthindernis für Existenzgründungen dar. (...) Durch die Gründung eines Risikokapitalfonds bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft MBG sollen risikobehaftete, aber chancenreiche Unternehmensgründungen ermöglicht werden."

Die Europäische Kommission hat unlängst den Schlußbericht einer mehr als einjährigen Gesprächsrunde zwischen Kreditinstituten und kleinen und mittleren Unternehmen aus Ländern der Europäischen Union veröffentlicht. Gefördert werden sollen, so heißt es in dem Bericht, die weitere Verbreitung von Bürgschaftsbanken sowie von Risiko- und Startkapitalfonds.

Hervorgehoben wird ferner die Notwendigkeit des Ausbaus spezialisierter interner und externer Beratungs- und anderer Dienstleistungen bei Darlehen, bei Risiko- und Startkapital, bei Partnerschaften, bei der Entwicklung von Marktstrategien und bei der *Internationalisierung*.

Eine neue Entwicklung, die auch für die kleinen und mittleren ostdeutschen Firmen von besonderer Bedeutung sein könnte, ist die wachsende Bereitschaft großer Konzerne über eigens geschaffene Beteiligungsgesellschaften Kleinunternehmen mit Risikokapital zu unterstützen.

4. Forderungskatalog der mittelständischen Wirtschaft zur Internationalisierung

Von Buenos Aires aus haben im Frühjahr 1997 bayerische Unternehmer anlässlich eines offiziellen Besuches des Ministerpräsidenten *Edmund Stoiber* einen Appell an die Bundesregierung gerichtet. Sie forderten, die Bundesregierung möge in einer *'konzertierten Aktion'* mit den Ministerpräsidenten der Länder die Exportchancen des Mittelstandes verbessern. Die Unternehmer stellten fest, daß dem deutschen Mittelstand beim Export nicht eine ähnlich umfangreiche Unterstützung aus Bonn zuteil würde, wie diese sie vor Ort in Lateinamerika für ihre Konkurrenten beispielsweise aus Frankreich oder aus den USA, durch deren Regierungen konstatiert hätten. Der Vorsitzende des Landesverbandes der bayerischen Industrie, *Manfred Scholz*, sagte in diesem Zusammenhang *"Es fehlt nach wie vor an einem großen politischen Konzept für die Begleitung des Mittelstandes in der Außenwirtschaft"*. Es nutze dem Mittelstand wenig, wenn von ihm in Deutschland wie von einem *'Hätschelkind der Nation'* gesprochen werde, dieses Kind bei seinem Engagement in florierenden Märkten, wie dem südamerikanischen, aber alleine gelassen werde: *"Momentan kommen hier in Südamerika aber nur Einzeldellegationen aus Deutschland an. Wenn wir aber nicht geschlossen auftreten, erreichen wir außer Ermüdungserscheinungen nichts."*

Konkret verlangten die bayrischen Unternehmer insbesondere die Bereitstellung von Risikokapital-Hilfen, von den Banken Konzepte zur Unterstützung des Mittelstandes bei den Export- und *Joint-Venture*-Geschäften. Im Konkurrenzkampf mit den als übermächtig angesehenen Amerikanern helfen nach Auffassung der Teilnehmer dieser Unternehmerreise aber letztlich nur die *'schlaueren Waffen'*: *"Wir müssen deren Muskeln unsere Phantasie gegenüberstellen."*

Klaus von Dohnanyi, der frühere Bundesminister und ehemalige Erste Bürgermeister von Hamburg, betonte bereits beim 1. *'Berlin-Brandenburger Gespräch'* der Volksbank Berlin im Jahre 1994 in diesem Zusammenhang: *"Mittelständische Unternehmen sind noch mehr als Großunternehmen auf die Rahmenbedingungen des 'Standortes' angewiesen, den sie im Gegensatz zu größeren Unternehmen kaum bestimmen können."*

Der Präsident des *Bundesverbandes der mittelständischen Wirtschaft* (und Gründungsmitglied der Internationalen Akademie Schloß Baruth), *Helmut Becker*, zeigte sich im Januar 1997 in Berlin bei der Vorstellung des Jahresberichtes seines Verbandes enttäuscht über die Unterstützung durch die Politik:

„Weder die bereits in Kraft getretenen noch die sich derzeit abzeichnenden Veränderungen der steuerlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind ausreichend, um die nennenswerten Verbesserungen zu bringen“. Im Juli 1997 erklärte *Helmut Becker*, wiederum in Berlin, daß sich an den pessimistischen Prognosen zum Jahresanfang nicht geändert habe. „Zur Jahresmitte ist abzusehen, daß aufgrund der unzureichenden Ausstattung mit Eigenkapital die Zahl der Firmenzusammenbrüche auf gleichbleibend hohem Niveau bleibt.“ 1996 hatten 28.000 mittelständische Unternehmen Konkurs angemeldet. Vor allem in Ostdeutschland, wo „blühende Landschaften seien sollten“, sei die Lage der mittelständischen Wirtschaft schwierig. „In Deutschland müsse ein neues Gründerklima entstehen. Wir brauchen eine Million Unternehmen...“ (,Der Tagesspiegel‘, 25.7.1997)

Seinen Unmut äußerte *Becker* noch drastischer am 19. November 1997 in Berlin anlässlich der ‚Außenwirtschaftstage 1997 des Bundesverbandes der mittelständischen Wirtschaft‘: „Dem Verband stinkt es gewaltig, daß wir 18 Monate Wahlkampf vor uns haben – der auf dem Rücken der Arbeitslosen und des Mittelstandes ausgetragen wird.“ Schließlich zeichneten, so *Becker*, „die mittelständischen Betriebe für 24 Millionen Arbeitsplätze verantwortlich“. (,Der Tagesspiegel‘, 20.11.1997)

Aus der DG Bank-Mittelstandsumfrage Herbst ’97, an der sich mehr als 2.500 mittelständische Unternehmen (davon 55 % in Familienbesitz) aus den alten und neuen Bundesländern beteiligt haben, geht Ähnliches hervor: Die „meisten mittelständischen Unternehmen (75 %) fühlen sich bei der Beachtung ihrer Interessen von der Politik vernachlässigt. In Deutschland sei es besonders schwierig, ein mittelständisches Unternehmen zu führen, weil die Handlungsfreiheit durch den Staat stark eingeengt werde (79 %).

Während den Gewerbeanmeldungen in der Regel ähnliche Motive zugrundeliegen, sind die Gründe für Gewerbeabmeldungen gemischter Natur. Von besonderem Interesse ist die Anzahl der Insolvenzen bei den Gewerbeabmeldungen. Die DG Bank-Mittelstandsumfrage Herbst ’97 ist auch diesen Gründen nachgegangen. Als ausschlaggebend für die Konkurswelle und die geringe Gründungsdynamik wurden - in absteigender Reihenfolge - genannt:

- „die zu hohe Steuer- und Abgabenbelastung (66 %),
- unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten (62 %),
- die allgemein wenig ermutigende Wirtschaftslage (61 %) und
- die bestehenden Einschränkungen der unternehmerischen Handlungsfreiheit (in den alten Bundesländern: 63 % - in den neuen Ländern: 49 %).
- unzureichende Förderung von Existenzgründungen war für 46% der weniger als 5 Jahre alten Firmen wichtig, für die älteren nur zu 37%.
- 57% der Befragten in Ostdeutschland hielten ausdrücklich die Gründungsförderung für unzureichend.

In den neuen Ländern wird nicht nur die finanzielle Förderung von Neugründungen, sondern auch die Information und Beratung von Unternehmen mit besonderem Nachdruck betrieben. Auch hier zeigen die Ergebnisse der DG Bank-Herbstumfrage 1997, daß diese Bemühungen von den Unternehmen auch wahrgenommen werden. In Ostdeutschland bezeichneten 28 %, in Westdeutschland 37 % der Befragten eine unzureichende Information und Beratung als wesentlichen Grund für Konkurse und mangelnde Gründungsdynamik.“

Der Bundesverband der mittelständischen Wirtschaft hat in seinem politischen Grundsatzprogramm ‚Mittelstand 2000‘ im Oktober 1996 zum Thema ‚Außenwirtschaft - Erschließung von neuen Märkten‘ die Erfüllung folgender spezifisch mittelständischer Rahmenbedingungen für wichtig gehalten:

„Die Globalisierung der Märkte und der verschärfte internationale Wettbewerb erfordern eine effiziente und gezielte Unterstützung sowie politische Flankierung der Aktivitäten mittelständischer Unternehmen in der Welt. Hierzu gehören:

- Optimierung und Weiterentwicklung einer mittelstandsorientierten Außenwirtschaftsförderung durch Auslandsmessen, Bürgschaften, Unternehmerreisen, Beratung, unbürokratische und zeitnahe Finanzierungsinstrumente, einschließlich Risikokapital;
- Kooperation und Koordination der verschiedenen Träger der Außenwirtschaftsförderung im Ausland mit dem Ziel eines offensiven Marketings deutscher Außenwirtschaftsaktivitäten, hierzu gehört auch die Stärkung der Stellung und Kompetenzen der Wirtschaftsattachés an den deutschen Auslandsvertretungen sowie der Aufbau von Informationsnetzwerken zwischen diplomatischen Vertretungen, Außenhandelskammern, der Bundesstelle für Außenhandelsinformationen und den außenwirtschaftlich aktiven Verbänden;
- Langfristige Sicherung des Außenhandelsinstrumentariums;
- Intensivierung des außenwirtschaftlichen Dialogs zwischen Bund, Ländern, Kommunen, Wirtschaft, Verbänden, Gewerkschaften, Wissenschaft und gesellschaftlichen Organisationen einerseits und kritische Überprüfung der Wirkung dieses Dialogs auf die deutsche Wirtschaft andererseits;
- Abgestimmte Auslandsmesseförderung des Bundes und der Länder, um insbesondere für mittelständische Unternehmen günstigere Teilnahmebedingungen zu schaffen;
- Ständige Überprüfung der bestehenden Außenwirtschaftskonzeptionen (z. B. in regionaler und sektoraler Hinsicht) insbesondere für strategisch wichtige Märkte;
- Informationen über mengenmäßige Beschränkungen und nicht-tarifäre Handelshemmnisse (z. B. Normungs- und Prüfungsverfahren, Standards und Sicherheitsvorschriften) der Länder des deutschen Exportmarktes, Information der Unternehmen darüber und Engagements zum Abbau derartiger Hemmnisse;
- Überprüfung der Instrumente der Entwicklungsförderung auf ihre Wirksamkeit für die wirtschaftliche Entwicklung der Staaten der Dritten Welt, dabei Rückgriff auf die Erfahrungen der Wirtschaft.“

Ergänzend hierzu heißt es im Mittelstandsbericht 1995 des Wirtschaftsministeriums in Baden-Württemberg zum Thema ‘Chancen des Mittelstands in Europa’: *„Die KMU bei der notwendigen Anpassung an die neuen Marktverhältnisse im europäischen Binnenmarkt zu unterstützen, wird auch in den nächsten Jahren wichtige Aufgabe der Mittelstandspolitik des Landes bleiben.“*

Das Hauptaugenmerk wird hierbei auf die Gestaltung der Rahmenbedingungen auf EU-Ebene gelegt werden müssen, damit diese mehr noch als bisher den Belangen der KMU Rechnung tragen. Auch diese Forderung ist für die alten gleichermaßen von Bedeutung wie für die neuen Bundesländer.

III. Die Bedeutung der Außenwirtschaft für die neuen Bundesländer

1. Einführung

Im Jahreswirtschaftsbericht Brandenburg 1997 heißt es zur Bedeutung der Außenwirtschaft in den neuen Ländern: *„Für Deutschland hat die Außenwirtschaft traditionell große Bedeutung. Die Bundesrepublik ist das zweitstärkste Exportland. Infolge der wirtschaftlichen Umstrukturierung in den neuen Ländern haben die ostdeutschen Unternehmen aber noch bei weitem nicht den die gesamtdeutsche Wirtschaft kennzeichnenden hohen Exportanteil am Bruttoinlandsprodukt erreicht, obwohl beachtliche Wachstumsraten registriert werden können.“*

Nachdem die derzeitige gesamtwirtschaftliche Konjunkturbelebung Deutschlands vor allem export-induziert ist, warnte der Präsident des Bundesverbandes der mittelständischen Wirtschaft, *Helmut Becker*, vor einer Überschätzung des Exportbooms: *„Der gegenwärtige Exportboom ist trügerisch.“* Auf Dauer werde Deutschland sich als Exportnation nur behaupten können, wenn der Mittelstand aktiv werde.“

Die Präsenz auf den Auslandsmärkten ist für große Teile des ostdeutschen Mittelstandes eine Überlebensfrage.

Nachdem in den ersten Jahrzehnten des Bestehens der Europäischen Gemeinschaft die westdeutschen Konkurrenten der ostdeutschen Unternehmen bereits die westeuropäischen Nachbarschaftsmärkte und die der überseeischen OECD-Länder erschließen konnten, bietet sich nun - dieses Mal für west- und ostdeutsche Unternehmen gleichermaßen - als nächste Chance die Markterschließung Mittel- und Osteuropas an. Die demgegenüber weitaus schwieriger zu bearbeitenden Märkte in Asien, Afrika und Lateinamerika werden – in unterschiedlicher Intensität – im Rahmen der Globalisierung der Weltwirtschaft ebenfalls weiter an Bedeutung gewinnen.

Als besondere Schwierigkeit für die Unternehmen der neuen Bundesländer erweist sich in ihrem Aufholprozeß die Konkurrenz der westdeutschen mittelständischen Wirtschaft, die bei der Entwicklung ihrer Marktstrategien zur Erschließung neuer Märkte im Verbund mit ihren heimischen Großunternehmen auftreten können, die sich häufig bereits zu 'Global Players' entwickelt haben. Dieser Typ weltweit operierender Unternehmen ist dagegen im östlichen Teil Deutschlands bislang nur im Ausnahmefall anzutreffen.

Für die west- und ostdeutschen Unternehmen gleichermaßen gilt die Feststellung des Bayerischen Mittelstandsberichtes 1997:

„Die Internationalisierung bleibt nicht auf die Fertigung beschränkt, sondern greift immer mehr auch auf wissensbasierte Dienstleistungen über. (...)

Eine über die nationalen Grenzen hinausgehende Unternehmenspolitik bringt dabei auch für kleine und mittlere Unternehmen erhebliche Vorteile (Stückkosten-Senkung durch Realisierung von Skalenvorteilen, Nutzung von Synergievorteilen und internationalen Standortvorteilen, ...). Für den Mittelstand wiegen allerdings die Kosten und Risiken von Auslandsengagements ungleich schwerer als für Großunternehmen.“

In ähnlicher Weise äußerte sich der Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), *Hans-Olaf Henkel*: *„Für ein Großunternehmen ist es ein leichtes, sich mit einem Büro in Brasilien oder Hongkong niederzulassen. Für den Mittelständler mit 30 Mitarbeitern ist schon der Flug nach Tokio eine echte Kostenbelastung...“*

Als möglichen Ausweg empfiehlt er partnerschaftliche komplementäre Lösungen: *„Ich schiele auf das hervorragende Netz von internationalen Handelshäusern, über das Deutschland verfügt. Der Mittelstand allerdings muß seine Scheu vor ihnen überwinden.“* (Handelsblatt, 27.8.1997)

Stellvertretend für alle anderen neuen Bundesländer stellt der Wirtschaftsbericht 1997 des Landes Brandenburg als Ursachen für die bestehende Exportschwäche der Unternehmen der neuen Länder die strukturellen Nachteile der ostdeutschen Wirtschaft im Vergleich zu westdeutschen Unternehmen wie folgt dar:

- „Ostdeutsche Unternehmer haben vergleichsweise wenig Erfahrung mit der Erschließung und Pflege ausländischer Märkte.
- Ostdeutsche Unternehmen haben bisher nicht das für das Exportgeschäft erforderliche Risikokapital erwirtschaften können.
- Ostdeutsche Unternehmen müssen ihre Betriebe neu aufbauen, wettbewerbsfähige Produkte entwickeln und neue Vertriebswege aufbauen.
- Ostdeutsche Unternehmen – soweit sie nicht als Beteiligungsunternehmen westdeutscher oder ausländischer Unternehmen in deren Vertriebsnetze eingebunden sind – sind nicht ausreichend vernetzt oder in internationale Vertriebsstrukturen integriert.
- Die ostdeutsche Unternehmenslandschaft besteht ganz überwiegend aus kleinen und mittelständischen, vorrangig binnenmarktorientierten, Betrieben; es fehlt eine in der Breite international wettbewerbsfähige industrielle Basis.“

In der insgesamt im Vergleich mit der Wirtschaft in den alten Bundesländern weitaus schwierigeren Situation der Unternehmen in den neuen Ländern gibt es dennoch ermutigende Zeichen einer Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition.

So berichtet das Wirtschaftsministerium des Freistaates Sachsen, daß nach Einschätzung der sächsischen Industrie- und Handelskammern ca. 50 % der Produkte des Verarbeitenden Gewerbes in Sachsen bereits wieder weltmarktfähig seien. Im selben Sinne hat die VDMA-Landesgruppe Sachsen verlautbaren lassen, daß der sächsische Maschinen- und Anlagebau, auf den rund 45 % des Umsatzes des Maschinenbaus der neuen Bundesländer entfallen, seinen Auslandsumsatz in den ersten drei Quartalen 1997 um 34 % gegenüber dem gleichen Zeitraum im Vorjahr auf 1,22 Mrd. DM steigern konnte. Der Exportanteil nahm damit von 23,8 % auf 28,2 % zu und holt damit zum bundesdeutschem Durchschnitt mit 60 % verglichen mit der übrigen Industrie überdurchschnittlich auf.

„Die Betriebe haben die Zeit seit 1990 genutzt, um die Märkte zu bearbeiten und neue Produkte zu entwickeln. Jetzt tragen die Anstrengungen Früchte. Betriebe, deren neue Kunden zufrieden seien, könnten mit weiteren Aufträgen rechnen. Günstig seien die Aussichten auch, da die Nachfrage nach Maschinen seit einem Jahr besonders im Ausland anziehe.

Ein Verdrängungswettbewerb finde deshalb zur Zeit nicht statt. Von dem jüngsten Wachstum profitierten vor allem die Hersteller von Werkzeug- und Druckmaschinen, des Werkzeugbaus und der Klimatechnik.“ (FAZ 19.11.1997).

Die Konjunkturblitzumfrage des Berliner Büros des Instituts der deutschen Wirtschaft Ende November 1997, an der sich 534 ostdeutsche Unternehmen beteiligt haben, ergab ein insgesamt sehr positives Bild über die Unternehmenserwartungen auf dem Gebiet des Exportes:

Tab. 8 Unternehmenserwartungen zur Entwicklung des Exportes und der Beschäftigung

(für 1998 , gewichtet, in Prozent)

	Berlin	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern	Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
Exportentwicklung ,steigend' und ,stark steigend'	17,9	31,4	18,0	60,3	34,7	54,9
Beschäftigung ,fallend' und ,stark fallend'	74,4	54,8	50,5	38,6	43,5	12,4

Quelle: IW-Blitzumfrage November 1997

Auch der Beauftragte der Bundesregierung für die neuen Bundesländer, *Rudi Geil*, konstatierte zum Jahresende 1997 für das kommende Jahr einen deutlichen Wirtschaftsaufschwung. Insbesondere ,entwickelten sich die Exporte aus den neuen Ländern nun vielversprechend.“

2. Die Entwicklung des Außenhandels der neuen Bundesländer

a) Einführung

In Ostdeutschland wurde im Jahre 1996 bezogen auf den Gesamtstaat *„auf 30 % der Fläche von 20 % der Bevölkerung gut 15 % des Einkommens und der Konsumkraft“* eine Wirtschaftsleistung von rund 286 Mrd. DM erbracht. (FAZ vom 28.5.97)

Dies entspricht etwas mehr als 9 % der gesamtdeutschen Wirtschaftsleistung. An der gesamten Industrieproduktion des Landes war Ostdeutschland im Jahre 1996 mit 6,3 % beteiligt. Gegenüber diesen bereits unverhältnismäßig niedrigen Anteilen ist der Anteil der neuen Bundesländer einschließlich Berlins am gesamtdeutschen Export (im Jahre 1996: 784,3 Mrd. DM) noch geringer:

Mit 34,5 Mrd. DM betrug er lediglich 4,4 %. In der ersten Jahreshälfte 1997 hat sich zwar der Exportanteil Ostdeutschlands mit 21,6 Mrd. DM auf 5,1% des deutschen Außenhandels erhöht, die Zuwachsrate der ostdeutschen Exporte verglichen mit dem Vorjahreszeitraum blieb aber mit 6,8 % deutlich hinter der gesamtdeutschen Zuwachsrate von 11,0 % zurück.

In ihrem im Dezember 1997 vorgelegten Jahresbericht 1997 betonen die „wir.“ Wirtschafts-Initiativen für Deutschland: „Vom Welthandel gingen 1997 kräftige Impulse auf die deutsche Exportwirtschaft aus. Von dieser Steigerung profitierte jedoch insbesondere die westdeutsche Wirtschaft. An den neuen Bundesländern ging dieser Exportboom teilweise vorbei, denn sie sind noch nicht ausreichend in die internationale Arbeitsteilung eingebunden: Ostdeutsche Industrieunternehmen erwirtschafteten im Jahre 1996 je Beschäftigten erst durchschnittlich 27.400 DM auf internationalen Märkten gegenüber durchschnittlich mehr als 100.000 DM je Beschäftigten in den alten Bundesländern.“

Die folgende Tabelle läßt - abgesehen von den unterschiedlichen Größenordnungen - das erhebliche Gefälle in der Exportintensität zwischen den neuen Bundesländern und den Ländern der alten Bundesrepublik deutlich erkennen:

Während sich die Exportquote, d. h. der Exportanteil am Bruttoinlandsprodukt (BIP), sich in den alten Ländern zwischen 35 % und 13 % in zweistelligen Größenordnungen bewegte, lag die Spanne der Exportquote in den neuen Bundesländern einschließlich Berlins lediglich zwischen 5 % und 8 %.

Tab. 9 Ausfuhren, BIP und Exportquote der Bundesländer im Vergleich (1996) *)

	Ausfuhr (Spezialhandel)	BIP	BIP-Anteil an Deutschland	Erwerbs- tätige	BIP pro Erwerbstätigem	Export- quote
	Mrd. DM	Mrd. DM	%	in 1.000	DM	%
Baden-Württemberg	131,386	510,5	14,4	4.596	111.075	25,7
Bayern	118,316	596,5	16,8	5.427	109.913	19,8
Bremen	13,597	39,2	1,1	348	112.644	34,7
Hamburg	19,436	136,7	3,9	907	150.717	14,2
Hessen	48,621	343,4	9,7	2.605	131.823	14,2
Niedersachsen	55,486	315,1	8,9	3.096	101.776	17,6
Nordrhein-Westfalen	165,455	788,3	22,3	7.195	109.562	21,0
Rheinland-Pfalz	37,831	150,3	4,2	1.481	101.485	25,2
Saarland	11,308	43,8	1,2	440	99.545	25,8
Schleswig-Holstein	14,193	110,7	3,1	1.077	102.786	12,8
Berlin	12,483	150,5	4,3	1.485	101.347	8,3
Brandenburg	4,232	67,9	1,9	1.049	64.790	6,2
Mecklenburg-Vorp.	2,015	44,4	1,3	753	58.964	4,5
Sachsen	7,186	116,4	3,3	1.935	60.155	6,2
Sachsen-Anhalt	4,228	66,2	1,9	1.075	61.581	6,4
Thüringen	4,452	61,0	1,7	1.001	60.939	7,3
Durchschnitt	16,523	221,3	6,3	1.867,1	96.194	15,6
Durchschnitt ABL (ohne Berlin)	61,563	303,5	8,6		113.133	21,1
Durchschnitt NBL (einschl. Berlin)	5,766	84,4	2,4		67.963	6,5
Summe	771,913	3540,9	100,0	34.470	96.194	

Quelle: Eigene Berechnungen; Statistisches. Bundesamt/Jahreswirtschaftsbericht 1997 des Landes

Sachsen
(* Siehe Statistische Anmerkungen (Export))

In einem Essay „*Ist die Exportschwäche Ostdeutschlands bedenklich?*“ warnt die Bankgesellschaft Berlin in ihrem Konjunkturbrief im Dezember 1997 vor der eingeschränkten Aussagekraft eines Vergleichs der Exportquoten zwischen Ost- und Westdeutschland (in Prozent des BIP): „*Der Anteil von Wirtschaftsbereichen, die nicht handelbare Güter herstellen (Bauwirtschaft, Dienstleistungen, Staat) ist in den neuen Bundesländern mit etwa 83% deutlich höher als im früheren Bundesgebiet...Vergleicht man (die west-/ostdeutsche) Situation in dem für den Export wichtigen Verarbeitenden Gewerbe, so liegt der Anteil des Auslandsumsatzes in den neuen Ländern mit 14,0% spürbar näher an der vergleichbaren Quote des westdeutschen Verarbeitenden Gewerbes mit 33,1%.*“

In den ersten drei Quartalen des Jahres 1997 wurde im früheren Bundesgebiet ein durchschnittliches Exportvolumen von rund 27% des BIP erreicht und in den neuen Ländern etwa 7,5%.

Betrachtet man in Tabelle 8 neben der Exportquote gemessen am Ausfuhranteil des BIP den Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz des Verarbeitenden Gewerbes im Jahre 1996, so zeigen sich nicht nur im Exportverhalten der einzelnen neuen Länder, sondern auch zwischen den Ländern der alten Bundesrepublik wesentliche Unterschiede:

Bremen und Rheinland-Pfalz führten mehr als 40 % ihrer Industrieprodukte aus,

Bayern, das Saarland, Baden-Württemberg, Niedersachsen und Hessen exportierten zwischen 30 % und 40 % ihrer Industrieproduktion,

Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein haben Ausfuhranteile zwischen 25 % und 30 %.

In den neuen Bundesländern *Thüringen, Berlin, Sachsen-Anhalt, Sachsen, Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg* wurden lediglich zwischen 10 % und 15 % der Industrieproduktion exportiert.

Hamburg nimmt wegen seines überproportional großen tertiären Sektors, zu dem auch Hafendienstleistungen zu rechnen sind, eine Sonderrolle ein und ist in diesem Zusammenhang nicht vergleichbar.

Trotz ihrer zum Teil erheblichen Zuwachsraten des Exportvolumens in absoluten Zahlen ist die Exportquote der neuen Länder, gemessen am Umsatz, tendenziell rückläufig. Sie sank von 16 % im Jahre 1991 auf 12 % im Jahre 1995 während in Westdeutschland etwa 30 % des Umsatzes im Export erzielt wurde. In den Analysen der Wirtschaftsforschungsinstitute heißt es daher folgerichtig:

„Wenn aber die Integration (der neuen Länder) in die Weltwirtschaft nicht gelingt, dann kann die Industrie in Ostdeutschland und mit ihr die gesamte Wirtschaft nicht die erhoffte Dynamik entfalten.

Ein Grund für das Erlahmen des Wirtschaftswachstums in der Region dürfte insbesondere bei dem gegenwärtig schwachen Aufschwung, bei dem die deutsche Wirtschaft noch dazu vor allem von der ausländischen Nachfrage profitiert, in der immer noch sehr starken Orientierung der ostdeutschen Industrie auf den Inlandsmarkt zu suchen sein.“(DIW, SÖSTRA)

Die geringe Exportquote der neuen Länder ist auch eine der Ursachen, warum die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland (einschließlich Berlins) sich von der im Westen des Landes weitgehend abgekoppelt hat und im November 1997 mit 18,3 % Arbeitslosigkeit, bezogen auf alle Erwerbspersonen, fast doppelt so hoch war wie im alten Bundesgebiet mit 9,5 %. Die auch in Westdeutschland relativ schwache Inlandsnachfrage ist durch eine größere Auslandsnachfrage mehr als kompensiert worden und hat ein weiteres Anwachsen der Arbeitslosigkeit - im Gegensatz zu den neuen Ländern - nicht nur verhindert, sondern zu einer leichten Abwärtsbewegung geführt.

Es zeigt sich auch an diesen wenigen Zahlen, daß es ohne eine nennenswerte industrielle Produktionsbasis auch keine nennenswerte Exportkapazität industrieller Güter gibt. Dasselbe gilt für die industrielle Forschungs- und Entwicklungsbasis. Im Bericht der Bundesregierung ‚Zur technologischen Leistungsfähigkeit der Bundesrepublik 1996‘ heißt es daher folgerichtig hierzu: „*Von einer ‚Zugpferdfunktion‘ des F+E-intensiven Sektors (in den neuen Ländern) kann noch nicht gesprochen werden, dazu ist die Basis zu schmal...*“.

Der damalige Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, *Tyll Necker*, hat bereits im Jahre 1993 bei der 10. Sitzung des BDI-Arbeitskreises ‚Neue Bundesländer‘ das Gespenst einer immer schneller fortschreitenden ‚*Deindustrialisierung*‘ der neuen Bundesländer an die Wand gemalt. Vier Jahre später, in einem Aufsatz im Mai 1997 im ‚*Tagesspiegel*‘, spricht *Lothar Späth* im selben Sinne von einer ‚*Ratlosigkeit*‘, die sich breit macht „*angesichts der in gewissem Sinne vergeblichen Anstrengungen der letzten sieben Jahre. Denn das Hauptziel, selbsttragendes Wachstum, wurde nicht erreicht. Für einen echten ‘take-off’ der ostdeutschen Wirtschaft fehlt schlicht die Grundlage, die Industrie.*“

Ähnlich äußert sich der Brandenburgische Wirtschaftsminister, *Burkhard Dreher*: „Der strategische Ansatz muß die Reindustrialisierung Brandenburgs bleiben (...) Erst wenn ein industrielles Rückgrat vorhanden ist, siedeln sich auch produktionsorientierte Dienstleistungen an.“

Das Bundesministerium für Wirtschaft hat in diesem Zusammenhang das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) und das Institut für Sozialökonomische Strukturanalysen (SÖSTRA) mit einer Wirkungsanalyse der zahlreichen Programme beauftragt, die aufgelegt wurden, um die Neustrukturierung der Industriepotentiale und hier vor allem des industriellen Forschungspotentials in Ostdeutschland zu untersuchen. Die Ergebnisse dieses Gutachtens wurden im Mai 1997 veröffentlicht.

Es heißt hierin u.a. unter der Überschrift ‚*Schwachstelle Industrie*‘: „Ostdeutschland ist im Vergleich zu den alten Bundesländern eine insgesamt strukturschwache Region. Die Industrie, der Schlüsselbereich einer Volkswirtschaft, entwickelt sich in Ostdeutschland immer mehr zu einer ‚*Achillesferse*‘. Sie hat im Vergleich zu Westdeutschland - gemessen an der Beschäftigung - nicht nur ein deutlich geringeres Gewicht, sie ist auch bei weitem nicht so produktiv. Hinzu kommt eine strukturelle Schwäche, die an einer insgesamt geringen F+E-Intensität und mit der damit direkt im Zusammenhang stehenden ebenfalls geringen Exportorientierung zum Ausdruck kommt. (...)“.

Die strukturellen Probleme aller neuen Bundesländer - auch die Berlins - gleichen im Großen und Ganzen dem, was im Jahreswirtschaftsbericht 1996 Mecklenburg-Vorpommern - stellvertretend für alle neuen Länder - wie folgt beschrieben wurde:

„*Insgesamt weist die ostdeutsche Industrie im Vergleich zu den westdeutschen Industrieunternehmen erhebliche Strukturunterschiede auf:*

- *Eine zu geringe Einbindung in die internationale Arbeitsteilung (u.a. zu geringer überregionaler und internationaler Absatz der Unternehmen),*
- *Kleinere und mittlere Unternehmen sind prägend, insbesondere fehlen in fast allen Bereichen typische Großbetriebe,*
- *Starkes Gewicht von Zweigniederlassungen westdeutscher Unternehmen, insbesondere gibt es kaum Hauptverwaltungen der Unternehmen in Ostdeutschland.*“

Die Gemeinschaftsuntersuchung von ‚*wir.*‘ und DGM ‚*Erfolgsstrategien mittelständischer Unternehmen in den neuen Bundesländern*‘ betont, daß „*neben dem fehlenden strategischen Auftritt ... ungenügende Marktkennntnis, oft verbunden mit persönlicher Fehleinschätzung, zu fehlgeleiteten Vertriebsaktivitäten (führen), insbesondere in Verbindung mit Export (...) Der überwiegende Teil der Unternehmen konzentriert sich auf den regionalen und nationalen Markt und ist in der Regel auch erfolgreicher als exportierende Unternehmen. Dies zeigt die hohe Wettbewerbsintensität in Exportmärkten.*“

Dennoch zeigt die folgende Tabelle durch einen Vergleich der Exportentwicklung der ostdeutschen Bundesländer untereinander, daß einige von ihnen trotz der beschriebenen ähnlichen Ausgangsrahmenbedingungen mit dem Problem der Schaffung internationaler Absatzmärkte zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen gekommen sind:

Tab. 10

Exportentwicklung in den neuen Bundesländern (1991-1996)

Land	1991	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1996	Saldo	Saldo
	Mio. DM	%	Mio. DM	Mio. DM	Mio. DM	Mio. DM	Mio. DM	%	1991 :1996 absolut	1991 :1996 %
Berlin	14.000	44,7	12.000	11.200	12.100	12.000	12.400	35,9	- 1.600	- 11,4
Brandenburg	2.400	7,7	2.600	2.500	2.800	3.600	4.200	12,3	+1.800	+ 75,0
Mecklenburg-Vorpommern	1.600	5,1	2.600	2.800	2.600	2.600	2.000	5,8	+ 400	+ 25,0
Sachsen-Anhalt	5.300	16,9	4.700	3.400	3.800	4.100	4.200	12,1	- 900	- 17,0
Sachsen	5.000	16,0	5.100	5.300	6.000	...	7.200	20,9	+ 2.200	+ 44,0
Thüringen	3.000	9,6	2.300	3.000	3.600	...	4.500	13,0	+ 1.500	+ 50,0
Gesamt	31.300	100,0	29.300	28.200	30.900	...	34.500	100,0	+ 3.200	+ 10,2

Quellen: eigene Berechnungen auf Grundlage von: Jahreswirtschaftsbericht 1996 (Land Thüringen); Jahreswirtschaftsbericht 1996 (Mecklenburg-Vorpommern)

Jahresbericht '96 'Fakten & Projekte' (Land Sachsen-Anhalt); Statistisches Bundesamt

Die Ausfuhren der Bundesrepublik sind im Zeitraum 1991-1996 um insgesamt 15,1 % gestiegen. Trotz ihrer gegenüber dem Bundesdurchschnitt - mit der Ausnahme von Berlin und von Sachsen-Anhalt - bemerkenswert hohen Zuwachsraten, ist insgesamt der Export der neuen Länder seit der Wende - wie die Tabelle zeigt - mit 10,2 %, verglichen mit dem gesamten Bundesgebiet, nur unterdurchschnittlich gewachsen.

In der Rangfolge des Exportvolumens der sechs neuen Bundesländer hält Berlin zwar nach wie vor mit Abstand die erste Position; der Anteil Berlins am Export aller neuen Bundesländer ist jedoch von 44,7 % im Jahre 1991 stetig auf 35,9 % im Jahre 1996 zurückgefallen. Von den 6 neuen Bundesländern hatten Berlin (- 1,6 Mrd. DM bzw. - 11,4 %) und Sachsen-Anhalt (- 900 Mio. DM bzw. - 17 %) in 1996 eine geringere Exportleistung als zu Anfang des Jahrzehnts. Alle anderen weisen - zum Teil wie Brandenburg (+ 1,8 Mrd. DM bzw. + 75 %) beträchtliche Exportzuwachsrate auf.

b) Exportverteilung auf die großen Weltregionen

Seit 1995 gingen gleichbleibend etwa 50 % des gesamten ostdeutschen Exports in westliche Industrieländer (1991 waren es lediglich 25 %). Mit rund 37 % in mittel- und osteuropäische Länder und GUS-Staaten im Jahre 1995 spielt der Export in diese Ländergruppe trotz eines Rückganges auf rund 23 % im Jahre 1996 für die neuen Bundesländer (einschließlich Berlins) immer noch eine wesentlich größere Rolle als für die westlichen Bundesländer.

Bezogen auf die Exportsituation der mittelständischen Unternehmen in den neuen Bundesländern, so berichtet die 'Gemeinschaftsuntersuchung' von *wir.* und DGM im September 1997, daß „35 % der Unternehmen nach Westeuropa exportieren, 18 % nach Osteuropa. Der überwiegende Teil der Unternehmen konzentriert sich auf den regionalen und nationalen Markt und ist in der Regel auch erfolgreicher als exportierende Unternehmen.“

**Tab. 11 Exporte ausgewählter Bundesländer in die EU-, NAFTA- und ASEAN-Staaten
(1996, in Mio. DM)**

Bundesland	EU	NAFTA	ASEAN
Baden-Württemberg	64.463,1	15.841,9	14.848,6
Bayern	59.768,0	14.878,1	13.604,1
Hessen	27.051,4	4.378,1	4.923,2
Niedersachsen	32.181,7	4.254,6	5.424,2
Nordrhein-Westfalen	96.590,3	13.326,4	13.398,8
Berlin	5.485,8	810,7	1.677,3
Brandenburg	1.934,9	560,1	164,2
Mecklenburg-Vorp.	816,6	36,9	279,1
Sachsen	2.837,5	315,0	541,3
Sachsen-Anhalt	2.022,4	107,9	322,9
Thüringen	2.345,5	266,5	277,4

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Die Märkte der Nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA), d. h. die USA, Kanada und Mexiko, sind für die neuen Länder bereits von relativ großer Bedeutung. Das Exportvolumen der 5 Länder (außer Berlin) in diese Märkte entspricht in 1996 rund 10,8 % ihrer Lieferungen in die Europäische Union (1995 waren es etwas mehr als 12 %). Für Berlin liegt dieser Anteil im Jahre 1996 bei rund 15 % und hat sich damit gegenüber 1995 (unter 8 %) fast verdoppelt, weil der Rückgang des Exportes Berlins in die EU (- 6,9 %) von 1996 zum Vorjahr teilweise durch den Anstieg des Exportes in die NAFTA-Staaten kompensiert werden konnte (+ 7,5 %).

Auf den Märkten der *Entwicklungsländer* sind ostdeutsche Firmen kaum vertreten, obwohl gerade hier hohe Zuwachsraten zu erwarten sind. Die Ausfuhren aller neuen Bundesländer zusammen in die 'Schwellenländer' Asiens einschließlich Chinas und Indiens waren mit 1,6 Mrd. DM im Jahre 1996 etwas geringer als die Berliner Ausfuhren in diese Region. Rechnet man die Exporte aller Länder Ostdeutschlands, einschließlich Berlins, in diese wichtige Weltregion zusammen, so sind sie insgesamt kleiner als ein Viertel der Exporte Bayerns in diese Wachstumsmärkte.

Die Exporte der neuen Länder einschließlich Berlins in die Entwicklungsländer Lateinamerikas und Afrikas waren im Jahre 1996 relativ unbedeutend.

Das Bundesministerium für Wirtschaft berichtet, daß auch im I. Halbjahr 1997 zu den zehn wichtigsten ostdeutschen Ausfuhr- und Einfuhrländern sieben westliche Industrieländer zählten sowie Rußland, Polen und die Tschechische Republik.

Grundsätzlich läßt sich sagen, daß die Einschätzung der Wachstumsmärkte in der Welt durch alle konkurrierenden Volkswirtschaften - auch durch die ebenfalls miteinander in Wettbewerb stehenden alten und neuen Bundesländer - sehr ähnlich ist: Die größten Wachstumspotentiale werden im asiatisch-pazifischen Raum, in Südamerika und in Osteuropa gesehen.

c) Das Sonderverhältnis der neuen Bundesländer mit Mittel- und Osteuropa

Der Export in die Länder Mittel- und Osteuropas der *gesamten deutschen Wirtschaft* hat sich im Jahre 1996 mit einer Wachstumsrate von 17,6 % gegenüber dem Vorjahr überdurchschnittlich entwickelt: Die Steigerungsrate des gesamten deutschen Außenhandels betrug etwa 4,6 %. Im 1. Halbjahr 1997 hat sich dieses Wachstumstempo auf eine Exportsteigerung in die MOE-Länder von + 25,8 % noch weiter erhöht (dieses wird aber mit + 27,0 % noch leicht von der Wachstumsrate bei den Ausfuhren in die USA übertroffen).

Die Exporte nach Osteuropas waren 1996 mit 9 % an den gesamten deutschen Ausfuhren beteiligt (1. Halbjahr 1997: 7,9 %). Vor Beginn des Reformprozesses in Mittel- und Osteuropa lag dieser Anteil noch bei 5 % des *westdeutschen* Außenhandels. (zum Vergleich: 1969: 4,0 %).

Der Osthandel des Deutschen Reiches in der Vorkriegszeit lag bei fast 20 %. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang der Umstand, „daß die rechnerische Zusammenfassung des Außenhandelsvolumens der beiden Teile Deutschlands mit den (damaligen) Ostblockländern anteilmäßig ziemlich genau dem Osthandel des deutschen Reiches in der Vorkriegszeit entsprach.“ (K.-H. Standke, *Der Handel mit dem Osten*, 2. Auflage, 1972).

Auf Grund ihrer geographischen Lage in der Mitte Europas, ihrer historischen kulturellen und wirtschaftlichen Bindungen an die Länder Mittel- und Osteuropas aber auch durch den Umstand, daß die DDR während der ganzen Zeit ihrer Existenz, d. h. von 1949-1990, Mitglied im Zwangsverbund des ‘Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe’ (RGW) war, besitzen die neuen Bundesländer vielschichtige Sonderverbindungen zu den Ländern Mittel- und Osteuropas. Trotz ihrer nach wie vor überdurchschnittlichen Außenhandelsverflechtung mit diesen Ländern wird aber inzwischen der bei weitem größte Teil des deutschen Osthandels nicht von ostdeutschen, sondern von westdeutschen Firmen getätigt.

Der Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT), *Franz Schoser*, beklagte, „daß die ostdeutschen Firmen so wenig am boomenden Ost-Handel partizipieren. Früher wickelte die Ex-DDR immerhin rund 80 % ihres Außenhandels mit Osteuropa ab. Jetzt sei der Anteil ostdeutscher Firmen an den Ost-Lieferungen auf neun Prozent gesunken, und dies bei abnehmender Tendenz.“ (Die Welt, 10.2.1997).

Die Exporte aus Westdeutschland sind inzwischen, dem Wert nach, rund doppelt so hoch wie zu Zeiten der sozialistischen Planwirtschaft: Die fünf Bundesländer Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg, Bayern, Niedersachsen und Hessen mit insgesamt 66 % der Erwerbstätigen in Deutschland vereinigten im Jahre 1996 rund 68 % des deutschen Exports auf sich und mehr als 74 % der deutschen Ostausfuhren. Demgegenüber entfallen auf die neuen Bundesländer (einschließlich Berlins) mit einem Anteil von rund 20 % an der deutschen Erwerbsbevölkerung etwa 4,6 % der deutschen Ausfuhren und 11,0 % des deutschen Ostexports. An einem Beispiel soll diese Größenordnung verdeutlicht werden:

Das größte Bundesland, Nordrhein-Westfalen, hat mit 17,9 Mio. eine Bevölkerung die annähernd so groß ist wie die aller neuen Bundesländer (einschließlich Berlins) zusammen (17,5 Mio. Einwohner). An den deutschen Ostexporten ist Nordrhein-Westfalen mit rund einem Fünftel beteiligt. Die Exporte von Nordrhein-Westfalen allein in vier MOE-Länder (Polen, Tschechien, Ungarn und Kroatien) sind mit insgesamt 8,3 Mrd. DM größer als die gesamten Ostexporte aller neuen Bundesländer (einschließlich Berlins) mit 8,2 Mrd. DM. Dennoch sind die Ostmärkte - gemessen am Prozentsatz der Gesamtausfuhren - trotz fallender Tendenz für die exportschwachen neuen Bundesländer immer noch wesentlich wichtiger als für die westlichen Bundesländer:

Die folgende Tabelle erlaubt außerdem folgende Aussage: Während in sämtlichen alten Bundesländern der Anteil der Ostexporte sich unter 10 % ihrer gesamten Ausfuhren bewegt (mit 9,5 % hält Niedersachsen den höchsten Anteil und Bremen mit 4,2 % den niedrigsten Anteil), besitzen alle neuen Bundesländer - mit der Ausnahme Berlins (15,6 %) - Ostexport-Anteile von mehr als 20 % aller Ausfuhren (Sachsen hält mit 32,7 % den höchsten Anteil, Thüringen mit 23,2 % den niedrigsten Anteil).

Tab. 12 Deutsche Gesamtausfuhren und Ostexporte der einzelnen Bundesländer

	Gesamt- export (1996)	Anteil je Bundes- land (1996)	Gesamt- export (1. Hj. 1997)	Anteil je Bundes- land (1. Hj. 1997)	Ostausfuhre n (1996)	Ostausfuh ranteil am gesamten deutschen Ostexport (1996)	Ostausfuh r-anteil am Gesamtex- port des jew. Bunde s-landes (1996)
	Mrd. DM	%	Mrd. DM	%	Mio. DM	%	%
Baden-Württemberg	131,386	17,0	70,226	16,5	10.014,6	14,0	7,6
Bayern	118,316	15,3	64,590	15,2	10.950,5	15,3	9,3
Bremen	13,597	1,8	7,838	1,8	560,4	0,8	4,1
Hamburg	19,436	2,5	12,007	2,8	1.720,7	2,4	8,9
Hessen	48,621	6,3	25,235	5,9	3.944,1	5,5	8,1
Niedersachsen	55,486	7,2	30,440	7,1	5.394,4	7,5	9,7
Nordrhein-Westfalen	165,455	21,4	88,829	20,8	13.846,9	19,3	8,4
Rheinland-Pfalz	37,831	4,8	20,212	4,7	2.942,0	4,1	7,8
Saarland	11,308	1,5	6,219	1,5	804,3	1,1	7,1
Schleswig-Holstein	14,193	1,8	7,629	1,8	1.293,1	1,8	9,1
Berlin	12,483	1,6	6,455¹⁾	1,5	1.951,5²⁾	2,7	15,6³⁾
Brandenburg	4,232	0,5	2,668	0,6	999,3	1,4	23,6
Mecklenburg- Vorpommern	2,015	0,3	1,063	0,2	530,6	0,7	26,3
Sachsen	7,186	0,9	4,392	1,0	2.349,0	3,3	32,7
Sachsen-Anhalt	4,228	0,5	2,304	0,5	1.050,6	1,5	24,8
Thüringen	4,452	0,6	2,737	0,6	1.032,1	1,4	23,2

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen. Die Prozentzahlen ergeben insgesamt nicht 100%, weil rd. 17,2% der deutschen Ausfuhren vom Statistischen Bundesamt den einzelnen Bundesländern nicht zugeordnet werden können.

1) 1/97 – 9/97: 9,992 Mrd. DM 2) 1/97 – 9/97: 1517,4 Mio. DM 3) 1/97 – 9/97: 15,2 %

Die obige Tabelle zeigt, daß die neuen Länder lediglich mit 8,3 % an den gesamten deutschen MOE-Ausfuhren beteiligt sind, rechnet man die Berliner Ostexporte hinzu, sind es 11,0 %.

Auf die statistischen Schwierigkeiten der räumlichen Zuordnung der Warenausfuhr wurde an anderer Stelle schon hingewiesen. Diese wird im allgemeinen am Firmensitz des Unternehmens erhoben, bei ostdeutschen Betriebsstätten westdeutscher Unternehmen also den alten Bundesländern zugeordnet.

Die folgende Tabelle zeigt *zum einen* den hohen Rang, den die deutsche Wirtschaft an den Importen der Länder Mittel- und Osteuropas innehat. In den mit Abstand wichtigsten Absatzmärkten *Polen, Tschechien, Rußland und Ungarn* ist Deutschland der bedeutendste Lieferant. Trotz einer erheblichen Exportsteigerung aller EU-Länder in die MOE-Länder liegt der deutsche Anteil an den Ostexporten der EU seit 1992 mit unverändert zwischen 42 % und 45 % an der Spitze der EU-Lieferländer. *Zum anderen* zeigt die Tabelle auch, daß die neuen Länder der Bundesrepublik trotz ihres relativ geringen Anteils an den Ostexporten der Bundesrepublik in allen MOE-Ländern mit den Ausnahmen von Ungarn, Rumänien und Slowenien überdurchschnittlich vertreten sind. In Bulgarien und Tschechien entsprechen sie dem Durchschnitt aller deutschen Exporte, während sie in den beiden wichtigsten GUS-Ländern, Rußland und Ukraine, weit überdurchschnittlich am deutschen Export beteiligt sind.

Tab. 13 Deutsche Marktanteile in den Ländern Mittel- und Osteuropas unter besonderer Berücksichtigung des Anteils der neuen Bundesländer

Bestimmungsland	Mio. 1995	DM 1996	davon NBL	in %	Deutscher Anteil aller Einfuhren) 1995 in %	Rang Deutschlands unter den Lieferländern 1995
Bulgarien	1.300	850	88	10,3	12,6	2
Estland	400	380	52	13,8	9,6	3
Lettland	600	480	71	14,6	15,5	2
Litauen	700	860	155	18,0	15,6	2
Polen	12.100	12.940	1.564	12,1	26,6	1
Rumänien	2.600	2.360	172	7,3	17,1	1
Rußland	10.300	9.990	2.226	22,3	14,0	1
Slowakei	3.100	3.040	305	10,0	14,4	3
Slowenien	3.100	2.440	147	6,0	23,3	1
Tschechien	11.800	11.580	1.273	10,9	25,8	1
Ukraine	1.800	1.630	359	21,9	5,3	3
Ungarn	7.000	6.960	537	7,7	23,4	1

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mittel + Osteuropa Kontakter 1997/AHK-DIHT und eigene Berechnungen

Zwischen den neuen Ländern (einschließlich Berlins) ergibt sich folgende Rangfolge der Ausfuhren in die Länder Mittel- und Osteuropas:

Tab. 14 Ausfuhren der neuen Bundesländer in die MOE-Staaten
(in Mio. DM)

Land	Sachsen (1)	Berlin (2)	Sachsen-Anhalt (3)	Thüringen (1994) (4)	Brandenburg (5)	Mecklenburg-Vorpommern (6)
1995	2.200	1.538	1.100	1.086	864	482
1996	2.349	1.952*)	1.051	1.032	1001	531

(* 1/97 – 9/97: 1517,4 Mio. DM
Bundesamt

Quelle: Statistisches

Berlin ist zwar nach wie vor der größte Exporteur unter den neuen Bundesländern insgesamt. Seit Berlin im Jahre 1992 jedoch die Spitzenposition im Export *nach Mittel- und Osteuropa* unter den neuen Bundesländern verloren hat, hält diese der Freistaat Sachsen; die dritte Position innerhalb der neuen Länder nimmt Sachsen-Anhalt ein, gefolgt von Thüringen, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern. Von den neuen Bundesländern haben drei, nämlich Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Sachsen gemeinsame Grenzen mit Polen bzw. mit Polen und mit Tschechien.

Die grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit diesen künftigen Vollmitgliedstaaten in der EU bringt besonders interessante neue wirtschaftliche Chancen, die über die bisherigen Möglichkeiten der ‚Euro-Regionen‘ weit hinaus gehen. Diese Chancen bringen aber auch neuartige Probleme mit sich, die nicht übersehen werden dürfen:

Die Marktöffnung für sog. ‚sensible Produkte‘ bringt eine verschärfte Konkurrenzsituation für die einheimische Wirtschaft, die im EU-Vertrag verbürgte Freizügigkeit der Arbeitnehmer, echtes oder vermutetes Sozial- und Umweltdumping wird die hiervon unmittelbar betroffenen neuen Länder vor andere Probleme stellen als die alten Bundesländer.

Das wirtschaftliche Gefälle gegenüber den MOEL wird für die neuen Bundesländer - sofern diese mit den MOEL gemeinsame Grenzen verbinden - viel stärker sein als gegenüber den *präsenten* EU-Mitgliedstaaten. Auf lange Sicht werden diese Probleme verschwinden, weil auch die wirtschaftlichen Unterschiede mit den östlichen Nachbarländern allein schon durch die Folgen der EU-Mitgliedschaft verschwinden werden.

Die eingangs erwähnte Studie der ‚Kommission zur Erforschung des sozialen und politischen Wandels in den neuen Bundesländern‘ weist in diesem Zusammenhang auf ein weiteres ernstzunehmendes Problem hin. Bei rund einem Drittel der untersuchten ostdeutschen Unternehmen, die ‚ohne die finanzielle Kraft für eine grundlegende Erneuerung sowie ohne eine Managementvision zur Profilierung und Markterschließung ihre Chance vornehmlich im Preiswettbewerb suchen‘, wird befürchtet, *„daß viele dieser Betriebe mit ihren austauschbaren Produkten einen auf Dauer hoffnungslosen Kampf im Preiswettbewerb führen, den sie ohne grundlegenden Strategiewechsel wohl spätestens dann verloren haben werden, wenn die Wirtschaftsgrenzen gegenüber den sich zunehmend konsolidierenden Staaten Mittel- und Osteuropas fallen.“*

Der bayerische Staatsminister für Wirtschaft, Verkehr und Technologie, *Otto Wiesheu*, hebt - bezogen auf bayerische Verhältnisse, die aber analog auch für die neuen Bundesländer gelten - eine weitere ebenso ernst zu nehmende Problematik hervor: „Unsere Wirtschaftsbeziehungen zu den MOE-Staaten sind nicht nur von einer neuen Unternehmenskonkurrenz, sondern auch von einer neuen Standortkonkurrenz um Investitionen, Produktionen und damit um Arbeitsplätze geprägt. Angesichts des unterschiedlichen Lohnkostenniveaus wird diese Konkurrenz und damit die Verlagerung von Wertschöpfung aus Bayern in die östlichen Nachbarstaaten vorerst anhalten.“

Die neuen Bundesländer (einschließlich Berlins) werden gut beraten sein, wenn sie sich darauf einstellen, daß sie von der in Luxemburg im Dezember 1997 formell beschlossenen Osterweiterung der EU unmittelbar betroffen sein werden als die alten Bundesländer. Sie sollten ihrerseits eine Art von ‚*Agenda 2000*‘ entwickeln, um parallel zu den systematischen Beitrittsvorbereitungen der MOE-Länder, die allesamt letztlich eine Erhöhung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit zum Ziele haben, ihrerseits ein umfassendes Strategiekonzept mit demselben Ziel zu entwickeln. Die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen - einschließlich die der deutschen Wirtschaft in den MOE-Ländern - gibt den Eindruck, daß das anlagebereite Kapital größere Chancen in Ost- und Mitteleuropa sieht als in Ostdeutschland.

Die Europäische Investitionsbank ist bereits seit dem Amsterdamer EU-Gipfel vom Sommer 1997 gehalten, ihre Ausleihungen in die MOE-Länder zu intensivieren. Ähnliches ist von den Plänen anderer internationaler Finanzinstitute wie IBRD und EBRD zu hören.

Die Größenordnung dieser zu erwartenden finanziellen Unterstützung der MOE-Länder – einschließlich aller von der EU im Rahmen des PHARE-Programms angekündigten und bereits ausgezahlten Mittel - wird zwar bei weitem nicht an die Größenordnung der zur wirtschaftlichen Transformation und Modernisierung der ostdeutschen Wirtschaft mobilisierten finanziellen Ressourcen, dennoch wird Ostdeutschland durch die MOE-Länder immer ernster zu nehmende Konkurrenten erhalten. Dasselbe gilt für die Mobilisierung internationaler Experten auf allen wirtschaftspolitisch relevanten Gebieten, die zur Unterstützung der Beitrittsstrategien in allen MOE-Ländern verstärkt tätig geworden sind. Auch hieraus könnten relevante Muster für die neuen Bundesländer übernommen werden und bereits jetzt besondere Partnerschaften mit den MOE-Ländern vorbereitet werden.

d) Die künftige Entwicklung des überregionalen Absatzes und des Außenhandels

Die IW-Konjunkturumfrage Frühjahr 1997 unter ostdeutschen Unternehmern hat ergeben, daß alle neuen Bundesländer, mit der Ausnahme Berlins, ein überproportionales Ansteigen ihrer West- und Ostexporte erwarten, verglichen mit ihrem überregionalen Absatz in die westlichen Bundesländer.

Tab. 15 a) Einschätzung der überregionalen und Export-Absatzchancen durch Unternehmer der neuen Bundesländer (Frühjahr 1997) (in Prozentanteilen, gewichtet)

Zuwachserwartungen ,steigend' oder ,stark steigend'	Berlin	Brandenburg	Mecklenburg- Vorpommern	Sachsen	Sachsen- Anhalt	Thüringen
Westdeutschland	20	22	15	44	29	60
Export (West)	11	71	31	58	46	64
Export (Ost)	17	50	52	14	6	21

Quelle: IW Konjunkturumfrage Frühjahr 1997

Alle neuen Länder erwähnen in ihren Jahreswirtschaftsberichten die wachsende Bedeutung der Länder der Europäischen Union, die sie zu ihren natürlichen Absatzmärkten zählen. Sie hoffen ihren angemessenen Anteil an der hohen Intra-EU-Handelsverflechtung zu erhalten.

Die in Tabelle 14 a) wiedergegebenen Ergebnisse in der IW-Frühjahrsumfrage 1997 zu den Unternehmenserwartungen läßt erkennen, daß die Unternehmer in allen neuen Bundesländern (außer Berlin) größere Absatzchancen auf *westlichen Auslandsmärkten* sehen als in den alten Bundesländern. 'Starke Steigerungen' ihrer *Ostexporte* erwartet die Exportwirtschaft in Brandenburg und in Mecklenburg-Vorpommern. Sachsen und Thüringen erwarten neben einer starken Exportsteigerung auch eine ,steigende' bzw. ,stark steigende' Absatzzahlen im Handel mit den alten Bundesländern.

Wie die ein halbes Jahr danach erfolgte IW-Herbstumfrage in den neuen Ländern zeigte (Tabelle 14 b), sind die Zuwachserwartungen beim Export für 1998 lediglich in Sachsen höher eingeschätzt worden als noch in der IW-Frühjahrsumfrage:

Tab. 15 b) Einschätzung der überregionalen und der Export-Absatzchancen durch Unternehmer der neuen Bundesländer (Herbst 1997) (in Prozentanteilen, gewichtet)

Zuwachserwartungen	Berlin	Brandenburg	Mecklenburg- Vorpommern	Sachsen	Sachsen- Anhalt	Thüringen
Westdeutschland	14,9	10,8	21,9	34,4	38,6	69,8
Export (insgesamt)	17,9	31,4	18,0	60,3	34,3	34,3

Quelle: IW Konjunkturumfrage Herbst 1997

Nachdem die neuen Bundesländer inzwischen mehr als sieben Jahre der Europäischen Union angehören, ist es nicht überraschend, daß auch im ersten Halbjahr 1997 mehr als die Hälfte (54 %) ihrer Ausfuhren in westliche Industrieländer gingen. Tabelle 14 a) zeigt, daß auch hier nach wie vor große Wachstumspotentiale vermutet werden. Schwieriger zu beurteilen sind die echten und die vermeintlichen Wachstumschancen der Wirtschaft in den neuen Ländern auf den Märkten Mittel- und Osteuropas.

Je näher die politisch bereits im Grundsatz beschlossene Osterweiterung der EU kommt, um so sichtbarer werden die Konturen einer hieraus zu erwartenden Veränderung der wirtschaftlichen Strukturen und der Handelsströme (Bernhard Vogel: "*Brückenfunktion der ostdeutschen Länder zu den mittel- und osteuropäischen Nachbarn*", Manfred Stolpe: "*Berlin-Brandenburg: Internationale Handelsdrehscheibe*").

In seinem im August 1997 erschienenen Jahresbericht ,Wirtschaftsbeziehungen mit Mittel- und Osteuropa 1996' beschreibt das Bundesministerium für Wirtschaft die zu erwartenden Konsequenzen, die allein schon aus ihrer geographischen Lage von unmittelbarer Bedeutung für die neuen Länder und für Berlin sein werden: „Für die wirtschaftlich Handelnden erwachsen durch die Integrationsprozesse wirtschaftliche Chancen, aber auch eine Verschärfung des Wettbewerbs in einzelnen Bereichen und Marktverluste für einzelne Branchen, d. h. letztlich kann auch eine Gefährdung von Arbeitsplätzen (z. B. bei den derzeitigen EU-Mitgliedstaaten) in einzelnen Betrieben nicht ausgeschlossen werden.“

Eine Verringerung von Arbeits-plätzen wird sich vorrangig in den Branchen ergeben, die auch vor Öffnung der Grenzen nach Osteuropa bereits Strukturschwächen zeigten. Wichtige strukturelle sowie wirtschafts- und gesellschaftspolitische Veränderungen sind von der sich zwangsläufig ergebenden Neuaufteilung der Produktionsstandorte in Europa zu erwarten. Enge Handels- und Lieferverpflichtungen sowie wachsende Kooperation können die unterschiedlichen Kosten- und ‚Know-how‘-Strukturen leichter überbrücken. Sie können helfen, Friktionen und außenhandelspolitische Abwehrmaßnahmen zu verhindern. Die Chancen steigen, daß mit der Einbeziehung der Reformstaaten Mittel- und Osteuropas die Wettbewerbsposition Europas insgesamt im weltweiten Wettbewerb gestärkt wird.“

Anlässlich des Unternehmerkongresses 'Berlin-Brandenburg 1996' der *Partner für Berlin GmbH* bezeichnete der ehemalige polnische Botschafter, *Janusz Reiter* (Gründungsmitglied der Internationalen Akademie Schloß Baruth), die Rolle Deutschlands als Mittler zwischen Ost und West als „*absolut unangefochten*“. So sei Deutschland Polens größter Handelspartner. Die „schlechte Nachricht“ sei jedoch, daß Ostdeutschland und die Region Berlin-Brandenburg daran nur einen untergeordneten Anteil hätten. Dies liege unter anderem daran, daß in der grenznahen Region die Furcht bestehe, „eher Verlierer als Nutzer der EU-Erweiterung zu sein. Es sei Aufgabe der politischen Eliten, hier eine stärkere Akzeptanz zu schaffen.“

Ähnlich äußert sich der Brandenburgische Europaminister, *Hans Otto Bräutigam*, in einem Interview im 'Tagesspiegel' am 20. Juli 1997: *“Die (Beitritts-)Verhandlungen beginnen im nächsten Jahr und werden einige Zeit dauern. Dann werden die Ängste größer werden, und darum muß mit der Diskussion jetzt begonnen werden.“*

3. Direktinvestitionen

„Direktinvestitionen“ sind nach *H. Seifert* „Vermögensanlagen im Ausland mit Dauercharakter, bei denen beim inländischen Kapitalgeber die Absicht zur Einflußnahme auf die Geschäftsführung besteht.“ Direktinvestitionen gewährleisten von allen Möglichkeiten zur Ausnutzung von Forschungsergebnissen und vom Transfer von Technologien in ausländische Märkte „*im höchsten Maße die erwünschte Geheimhaltung, Schnelligkeit der Übermittlung von F+E-Ergebnissen einschließlich des erforderlichen technischen ‚Know-hows‘ zu ihrer optimalen Anwendung in der Produktion sowie schließlich ungeschmälerte und zeitlich (etwa im Gegensatz zur Lizenz) unbegrenzte Gewinnausnutzung. Als weitere Gründe, die für Direktinvestitionen sprechen, sind zu nennen:*

- *Das enge Verhältnis zwischen Hersteller und Abnehmer erfordert insbesondere in den forschungsintensiven Industrien auch vom Geographischen her eine ständige Präsenz.*
- *Eine eigene Produktion im Ausland ist relativ unabhängig von außenwirtschaftlichen Behinderungen, die viele Staaten offen oder versteckt zum Schutz ihrer einheimischen Industrie aufrechterhalten.*
- *Durch Kauf bereits bestehender Konkurrenzunternehmen wird nicht nur der Marktanteil zugunsten der Muttergesellschaft verändert, sondern häufig ist dies auch der einzige Weg, um in den Besitz von Patenten oder technischem ‚Know-how‘ zu kommen.“* (K.-H. Standke, Europäische Forschungspolitik im Wettbewerb, 1970)

Jeweils über 80 % sowohl der *ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland* in Höhe von 244,3 Mrd. DM (Stand: Ende 1994) als auch der *deutschen Direktinvestitionen im Ausland* in Höhe von 328,9 Mrd. DM (Stand: Ende 1994) entfallen auf 5 Bundesländer: Baden-Württemberg, Bayern, Hamburg, Hessen und Nordrhein-Westfalen. Die Bundesbank weist darauf hin, daß die deutschen Direktinvestitionen im Ausland sich zwar zwischen 1984 und 1995 verdreifacht und auf rund 360 Mrd. DM erhöht haben. Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland wurden in der Zahlungsbilanz im selben Zeitraum lediglich in Höhe von weniger als 60 Mrd. DM ausgewiesen.

In seinem Essay in der FAZ vom 2.1.1998 „Wege aus der Blockade: Deutschland braucht ein Re-engineering“ warnt der Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), *Hans-Olaf Henkel*, vor den gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen dieser Entwicklung: „*Ohne grundsätzliche Reformen werden wir nicht verhindern, daß immer mehr Unternehmen und Köpfe ins Ausland abwandern und daß weder ausländische Unternehmen in Deutschland investieren, noch, wie früher, Ausländer bei uns studieren. Die Deutschen exportieren immer mehr Innovationen, ein entsprechender Import von Ideen findet aber nicht statt.*“

Das Phänomen der weltweit schnell steigenden Direktinvestitionen ist der sichtbarste Indikator für die nach Ende des Kalten Krieges sprunghaft steigende Globalisierung der Wirtschaft. Das BMB+F berichtete in diesem Zusammenhang, daß die Investitionen multinationaler Unternehmen in Sacheinlagen sich Ende 1996 auf 1,4 Billionen US-\$ beliefen und daß geschätzt werde, dieses Volumen werde sich bis zum Jahre 2001 verdoppeln. (FAZ 1.12.1997).

Bundesregierung wie Landesregierungen hatten nach der Wende große Hoffnungen darauf gesetzt, neben Unternehmern aus dem westlichen Teil des Landes auch ausländische Investoren zu Direktinvestitionen in den neuen Ländern bewegen zu können.

In einer Broschüre des Bundesministeriums für Wirtschaft vom Juli 1991 „Ein internationaler Standort mit Zukunft: Die neuen Bundesländer“ ist zu lesen: „*Gesamt-wirtschaftlich werden sich die neuen Bundesländer bereits mittelfristig zu einer Region entwickeln, die auch auf das Ausland beachtliche Wachstumsimpulse ausstrahlen wird. Das Beitrittsgebiet ist ein inte-graler Bestandteil Europas mit optimalen Förderbedingungen und hochqualifizierten Arbeitnehmern, niedrigen Löhnen, 16 Mio. Verbrauchern und mit hohen Wachstumserwartungen. Die Menschen sind auf-geschlossen, hochmotiviert und leistungsfähig. Einen besonderen Standortvorteil bieten die neuen Bun-desländer durch ihre Brückenfunktion zwischen dem erweiterten europäischen Binnenmarkt und den sich formierenden osteuropäischen Märkten. Dieser Investitionsstandort liegt an der Schnittstelle zum euro-päischen Binnenmarkt mit seinen 340 Mio. Konsumenten, wie auch zu Mittel- und Osteuropa mit rd. 400 Mio. Verbrauchern. Dem Investor, der jetzt mit Management, Kapital und Know-how in den Osten Deutschlands kommt, winken überdurchschnittliche Chancen.*“

Wie die folgende Tabelle zeigt, haben *ausländische* Investoren die auch ihnen seit 1990 eröffneten Möglichkeiten in den neuen Bundesländern nicht entfernt in dem Maße genutzt, wie es sich die Bundesregierung und die Treuhandanstalt seinerzeit erhofft hatten. Die Deutsche Bundesbank führte in ihrem Bericht im August 1997 aus, „die insgesamt schwache Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland sei nicht zuletzt auch im Zusammenhang mit der deutschen Vereinigung und dem wirtschaftlichen Aufholprozeß in Ostdeutschland überraschend.“

Der Ost-Sonderbeauftragte der Bundesregierung, *Rudi Geil*, beziffert die Anzahl der ausländischen Investoren, die sich in den neuen Ländern engagiert haben, mit 1.700. Die zur Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen in Ostdeutschland durch die Bundesregierung initiierte ‚*The New German Länder Industrial Investment Council GmbH (IIC)*‘, die die von der Treuhandanstalt begonnene Anwerbung ausländischer fortführt und der für ihre Aufgabe rund 50 Mio. DM aus Mitteln der abgewickelten DDR-Parteien und Massenorganisationen zur Verfügung stehen, weist in ihrem Hausprospekt fünf der bedeutendsten dieser 1.700 ausländischen Firmenengagements aus:

Tab. 16 a) Ausgewählte ausländische Firmenengagements in den neuen Bundesländern

Firma	Sony	PowerGen	Elf Aquitaine	Coca-Cola	General Motors
Mutterland	Japan	UK	Frankreich	USA	USA
Beschäftigte	3.000	2.800	2.500	2.400	2.000
Investition (Mio. US \$)	900	750	3.300	620	620

Quelle: Industrial Investment Council
1997

Trotz der wirtschaftspolitisch großen Bedeutung dieses internationalen unternehmerischen Engagements ist die absolute Höhe der Auslandsinvestitionen in Ostdeutschland bisher noch relativ bescheiden:

Tab. 16 b) Ausländische Direktinvestitionen in den neuen Bundesländern *)
(kumulierte Werte, Stand: Ende 1994, Mrd. DM)

Berlin	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern	Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
10,2	0,682	0,689	0,863	1,370	0,797

(* Hinsichtlich des eingeschränkten Aussagewertes dieser Angaben siehe ‚Statistische Anmerkungen‘ in der Anlage
Bundesbank Quelle: Deutsche

Die nominelle Höhe der ausländischen Direktinvestitionen ist jedoch nur beschränkt aussagefähig über das tatsächliche Engagement ausländischer Investoren in Ostdeutschland. So hat etwa der belgische Cockerill Sambre-Konzern für die Übernahme von 60 % an der EKO Stahl in Eisenhüttenstadt eine symbolische Mark gezahlt. Das Investitionsprogramm ‚EKO 2000‘ wurde mit 660 Mio. DM staatlicher Subventionen aus Mitteln der BvS und des Landes Brandenburg unterstützt.

Mit ähnlichen Finanzkonstruktionen hat auch die italienische Riva-Gruppe sich bei den Henningsdorfer Elektrostahlwerken GmbH und bei der Brandenburgischen Elektrostahlwerke GmbH engagiert und die belgische Arbed-Gruppe bei dem Stahlwerk Thüringen GmbH. Der italienische Feralpi-Konzern hat die Elbestahlwerke in Riesa übernommen. Mit diesen Beteiligungen sind fast 90 % der ostdeutschen Stahlindustrie in ausländischer Hand - im Gegensatz zur westdeutschen Stahlindustrie, die rund 25 % ausländischer Beteiligungen aufweist.

Die ausländischen Transferleistungen im Rahmen der Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmensgruppen in den neuen Bundesländern - wie z. B. Opel, Eisenach (Opel AG, Rüsselsheim bzw. General Motors, Detroit), Elf-Aquitaine und Dow Chemicals (BSL) in Schkopau, Böhlen und Leuna oder Advanced Micro Devices Inc. (AMD) sowie Siemens/Motorola beide in Dresden - entsprechen nicht den tatsächlich in Ostdeutschland investierten Kapitalien, da die Statistik die zu den Investitionen aus Bundes- und Landesmitteln gewährten staatlichen Subventionen - bzw. Strukturhilfefzahlungen durch die EU - nicht in die Investitionsgesamtsumme miteinbezieht, obwohl diese meist einen erheblichen Anteil betragen. In vielen Fällen wurden zur Schaffung eines neuen Arbeitsplatzes durchschnittlich mehrere Millionen DM durch die öffentliche Hand in Form von Investitionsfördermaßnahmen unterschiedlicher Art einschließlich Zinssubventionen und Bürgschaften gewährt.

Das Bundesministerium für Wirtschaft weist für die Jahre 1995 und 1996 folgende neue ausländische Direktinvestitionen bzw. De-Investitionen aus:

Tab. 16 c) Ausländische Direktinvestitionen (bzw. De-Investitionen) in den neuen Ländern *)

	Berlin	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern	Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
1995	2.413	136	- 14	25	228	43
1996	-1.536	188	6	65	- 900	32

(* Hinsichtlich des eingeschränkten Aussagewertes dieser Angaben siehe ‚Statistische Anmerkungen‘ in der Anlage
Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, Tagesnachrichten Nr.10603 27.5.97

Der Sprecher der Geschäftsführung des ‚Industrial Investment Council‘ (IIC), *Christoph von Rohr*, faßte in einem Interview im ‚Tagesspiegel‘ am 23.12.1997 seine Erfahrungen aus den ersten neun Monaten der IIC-Geschäftstätigkeit wie folgt zusammen: „Das größte Hindernis bei der Anwerbung ausländischer Investoren nach Ostdeutschland sei der negative Ruf Deutschlands im Ausland: Zu hohe Kosten, zu große Bürokratie, zu wenig Flexibilität. Wer für Ostdeutschland werben wolle, der müsse deshalb „*einen Eisberg von Vorurteilen schmelzen lassen*“.

Entscheidend sei deshalb, die Vorteile der neuen Bundesländer herauszustellen. Die Qualifikation der Arbeitskräfte sei hier sehr hoch, seit 1990 sei jeder vierte Beschäftigte weitergebildet worden. Die Arbeitskosten lägen deutlich unter denen in Westdeutschland und könnten mit denen anderer westeuropäischer Länder konkurrieren. Der Anpassungsprozeß bei Löhnen und Gehältern habe sich verzögert. Die viel beachteten Lohnstückkosten lägen in neu aufgebauten Betrieben oft unter denen der Konkurrenz.“

Um die Größenordnung der ausländischen Direktinvestitionen in den neuen Bundesländern besser ermessen zu können, erscheinen drei Zahlenvergleiche nützlich zu sein:

1. Die kumulierten deutschen Direktinvestitionen in den MOE-Ländern betragen Ende 1994 ca. 7,3 Mrd. DM und Ende 1995 ca. 9,7 Mrd. DM.
2. Allein in Ungarn betrug Mitte 1997 der Bestand aller seit 1990 kumulierten ausländischen Direktinvestitionen rund 16,5 Mrd. US-\$ (ca. 28,0 Mrd. DM).
3. Nachdem die Großinvestitionen in den neuen Ländern aus dem Ausland seit den frühen 90er Jahren ins Stocken gekommen sind, betrug der Anteil der ausländischen Direktinvestitionen in Ostdeutschland (ohne Berlin) 1995 lediglich 2,4 %: 17,8 Mrd. DM in den alten Ländern und 419 Mio. DM in den neuen Ländern. Im Jahre 1996 gingen die ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik, in einem bisher nicht gekannten Ausmaße um rund 90% zurück, d.h. von DM 18,2 Mrd. DM im Jahre 1995 auf 1,1 Mrd. DM im Jahre 1996. Das Bundesministerium für Wirtschaft führt diesen drastischen Rückgang teilweise darauf zurück, *“...daß hier ansässige ausländische Unternehmen auf Gewinne und Gewinnrücklagen zurückgreifen können und daher nicht auf Kapitalzuflüsse aus dem Ausland angewiesen sind. Sie konnten sogar Kredite an ihre ausländischen Mütter zurückzahlen, was als Kapitalabfluß gewertet wird.”*

Tab. 17 a) Direktinvestitionen der neuen Bundesländer im Ausland
(kumulierte Werte, Stand: Ende 1994, Mrd. DM)

Berlin	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern	Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
8,3	0,105	0,829	0,052	0,023	0,088

Quelle: Deutsche Bundesbank

Auch für die Direktinvestitionen der neuen Bundesländer im Ausland liegen durch das Bundesministerium für Wirtschaft für die Jahre 1995 und 1996 folgende neuere Zahlen vor:

Tab. 17 b) Jährliche Direktinvestitionen der neuen Bundesländer im Ausland
(in Mio. DM)

	Berlin	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern	Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
1995	1.619	89	13	22	172	- 59
1996	1.094	207	31	36	61	8

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, Mai 1997

Bei der Erforschung der Motivation für das unternehmerische Engagement deutscher Firmen im Ausland hat der VDMA auf seinem 'Zukunftskongreß' in Bonn Anfang Juni 1997 berichtet, daß die beiden wesentlichen Gründe für die Verlagerung der Produktionsstätten, nämlich *Markt- und Kostenmotive*, sich weitgehend die Waage hielten. Kleine und mittelgroße Unternehmen, die im Mittelpunkt dieser Betrachtungen stehen, verlagerten vor allem aus *Kostengründen* und bevorzugten die osteuropäischen Reformländer. Bei Großunternehmen liege der Schwerpunkt auf der *Markterschließung*, als Standorte werden vor allem Südostasien und hier besonders China gewählt.

Im Rahmen einer Analyse der Motivationen für das Engagement deutscher Unternehmen im Ausland hat der DIHT im Juli 1997 durch eine Umfrage bei den deutschen Auslandshandelskammern in 75 Ländern eine Reihe auch besonders für die neuen Länder in ihrer Auslandsmarktstrategie möglicherweise folgenschwere Faktoren identifiziert: *„Es zeige sich zunehmend eine Wechselwirkung zwischen Exportlieferungen und Auslandsinvestitionen. Je mehr exportiert werde, desto mehr gründeten Unternehmen Niederlassungen, um neue Marktanteile langfristig zu sichern. Viele Betriebe wollten aber auch mit Hilfe einer Niederlassung neue Märkte erschließen. Hinzu kämen die Bestrebungen, durch Produktion an ausländischen Standorten die Herstellungskosten zu senken...“* (FAZ 31.7.1997)

Für die chronisch unterkapitalisierten mittelständischen Unternehmen in den neuen Ländern, die ohnehin im Vergleich mit ihren westdeutschen Konkurrenten auf Auslandsmärkten unterrepräsentiert sind, bedeutet die beschriebene Tendenz, Direktinvestitionen im Ausland vornehmen zu müssen, um Marktanteile zu erobern oder zu sichern, eine weitere fast unüberwindbare Hürde. Es besteht die Gefahr, daß sich auch hierdurch die bereits weit geöffnete Schere zwischen der ost- und westdeutschen Wirtschaft noch weiter öffnet.

4. Schwierigkeiten der ostdeutschen mittelständischen Unternehmen beim Zugang zu Auslandsmärkten

Die Exportschwäche der neuen Bundesländer ist häufig analysiert und oft beschrieben worden. Im folgenden werden einige der interessantesten Ergebnisse dieser Untersuchungen und Befragungsergebnisse wiedergegeben. Sie sollen nicht entmutigen, sondern im Gegenteil, sie sollen erlauben, die Unternehmensstrategien im Lichte der gesammelten Erfahrungen an die neuen Erfordernisse anzupassen.

In der DG Bank-Mittelstandsumfrage vom Herbst 1996, in der 2.334 Inhaber, Geschäftsführer und leitende Angestellte mittelständischer Unternehmen aller Wirtschaftszweige telefonisch befragt wurden, zeigte sich, daß 46 % der befragten Unternehmen im Auslandsgeschäft engagiert sind, darunter die westdeutschen Unternehmen (53 %) wesentlich häufiger als die ostdeutschen (33 %). Auch der vom Bundesministerium für Wirtschaft in Auftrag gegebene und Anfang August 1997 von DIW (Berlin), IWH (Halle) und IfW (Kiel) veröffentlichte 16. Gemeinsame Bericht über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland betrachtet die Exportschwäche der ostdeutschen Unternehmen als großes Hemmnis für einen stärkeren Aufschwung im Osten Deutschlands. Die fehlende internationale Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft sei nach wie vor ihr Hauptproblem.

Um den Ursachen des insgesamt bescheidenen Exports der ostdeutschen Wirtschaft einmal systematisch nachzugehen, hat das Berliner Büro des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) im Jahre 1997 eine Umfrage bei 71 deutschen Auslandshandelskammern und Delegiertenbüros der deutschen Wirtschaft durchgeführt mit der Fragestellung *„Worin sehen Sie die Defizite der ostdeutschen Unternehmen beim Marktzugang?“*

Die ostdeutschen Unternehmen tun sich immer noch schwer, so betont das IW als Ergebnis seiner Erhebung, auf ausländischen Märkten Fuß zu fassen.

Neben den hohen finanziellen Aufwendungen sind es vor allem Defizite im Marketing, die die fast ausschließlich kleinen und mittelständischen Unternehmen aus den neuen Bundesländern daran hindern, im Exportgeschäft bessere Leistungen zu erbringen.

Die Feststellung der *BankGesellschaft Berlin* in ihrem *RegionalReport* vom Juni 1997, bezogen auf die Berliner Verhältnisse, gilt grundsätzlich auch für jedes der anderen neuen Länder: *„Gerade die in Berlin ansässigen vielen kleineren und mittleren Unternehmen besitzen vom Umfang her nicht die notwendigen Managementkapazitäten und Stabsabteilungen, um eine international ausgerichtete Geschäftspolitik wirkungsvoll zu betreiben“*.

Auch in der Rückschau auf die Arbeit der ersten 5 Jahre des Kuratoriums 'Qualifikations-Entwicklungs-Management' (QUEM) heißt es: „*Ostdeutsche Unternehmen agieren vor allem auf lokalen und regionalen Märkten.*“ An einer einzigen Zahl läßt sich dieses Ost-West-Gefälle veranschaulichen: Die ostdeutschen Unternehmen erwirtschafteten im Jahr 1996 je Beschäftigtem lediglich durchschnittlich 27.400 DM ihres Umsatzes im Export gegenüber 101.000 DM im Durchschnitt der westdeutschen Unternehmen. In der genannten DG Bank-Mittelstandsumfrage zeigt sich im Lichte dieser Zahlen jedoch ein Paradox: Trotz ihres insgesamt relativ geringen Auslandsengagements beurteilen die ostdeutschen Mittelständler ihre Auslandsbeziehungen häufiger positiv als die westdeutschen.

4.1 Katalogisierung der Schwierigkeiten bei der Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen

Die Gründe für die Schwierigkeiten der ostdeutschen Firmen beim Auslandsgeschäft werden von den Kammern wie folgt definiert (in % der Nennungen):

– <i>mangelndes Marketing</i>	72
– <i>unzureichende Vorfinanzierungsmöglichkeiten</i>	67
– <i>ungenügende Marktkenntnisse</i>	64
– <i>fehlender Bekanntheitsgrad von Firmenmarken</i>	60
– <i>unzulängliche Fremdsprachenkenntnisse</i>	57
– <i>mangelhafte Vorbereitung von Auslandskontakten</i>	54
– <i>fehlender Service</i>	36

Die wesentlichsten Ergebnisse der IW-Erhebung - ergänzt durch andere komplementäre Untersuchungen - lassen sich wie folgt zusammenfassen:

a) *Regionen.*

Fast ausnahmslos alle Kammern in den *westlichen Industrieländern* sehen im ostdeutschen *Marketing* große Defizite, zwei Drittel stellen wesentliche Mängel in der Fähigkeit zur Anknüpfung von Firmenkontakten fest. Ostdeutsche Unternehmen, so schätzt jede zweite Kammer in den westlichen Industrieländern, stellen höchstens 10 % ihrer deutschen Gesprächspartner. Die traditionell engen Wirtschaftskontakte der ostdeutschen Unternehmen zu den Ländern Mittel- und Osteuropas scheinen weitgehend zusammengebrochen zu sein: Nur 10 % bis 30 % ihrer Klienten, so berichten die Kammern bzw. Delegiertenbüros in Mittel- und Osteuropas, kommen noch aus Ostdeutschland und dementsprechend 70 % bis 90 % aus Westdeutschland.

Auch der erwähnte 16. Gemeinschaftsbericht der drei Wirtschaftsforschungsinstitute DIW, IWH und IfW vom August 1997 bestätigt, daß die Märkte Mittel- und Osteuropas für die Unternehmen in den neuen Bundesländern weiter an Bedeutung verlor. Vielerorts sei dieser Verlust durch einen höheren Absatz im Westen ausgeglichen worden.

Deutlich wird die starke Konzentration der Ost-West-Kompetenz innerhalb der *westdeutschen* Wirtschaft auch durch den Umstand, daß von den über 280 Mitgliedsfirmen des im Januar 1991 gegründeten Ost- und Mitteleuropa-Vereins e.V. (OMV), die einen Großteil des deutschen Ostexports bestreiten, lediglich 15 in den neuen Bundesländern ansässig sind (*siehe hierzu auch Tabelle 22*).

Noch ein weiteres Beispiel kann diese Feststellung stützen: Wie zuletzt vom 28.-30. Mai 1997 in Jekaterinenburg bei der 6. Tagung des für die ostdeutsche Wirtschaft aus traditionellen Bindungen zu Rußland besonders wichtigen deutsch-russischen Konsultationsrates für wirtschaftliche und wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit evident war, stellen sowohl den Vorsitzenden des Länderkreises 'Rußland' im Ost-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft wie auch ausnahmslos alle Leiter der 7 Arbeitsgruppen des Kooperationsrates (Erdöl/Erdgas, Konversion, Holzbearbeitungsmaschinen und -technologie, Nahrungsmittelindustrie und Landwirtschaft, Luft- und Raumfahrt, Kohle, Chemie) *westdeutsche* Unternehmen.

b) *Branchen.*

DIW und SÖSTRA berichten in dem Gutachten „Wirkung der Programme des Bundesministeriums für Wirtschaft zur Förderung der Industrieforschung auf die Entwicklung des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland“, daß nur knapp 25 % der Bruttowertschöpfung des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes auf die export- und forschungsintensiven Branchen entfallen.

In zwei Sektoren konnte die Wirtschaft der neuen Länder bemerkenswerte Exporterfolge, gemessen an der gesamtdeutschen Ausfuhr, erzielen: Schienenfahrzeuge (1991: 55,1 %, 1995: 23,9 %) und Werkzeugmaschinen zur spanlosen Bearbeitung (1991: 10,0 %, 1995: 6,7 %). Gemäß einer Befragung des DIW vom Frühjahr 1995 gibt es in den neuen Bundesländern vier Industrie-zweige, die einen Exportanteil von jeweils mehr als 20 % besitzen:

Tab. 18 Regionale Verteilung von Exporten ausgewählter Industriezweige der neuen Länder

Industriezweig	Eisen, NE-Metalle	Chemie	Maschinenbau	Elektrotechnik
Osteuropa	1 %	18 %	19 %	5 %
übriges Ausland	20 %	13 %	19 %	24 %

Quelle: DIW

Die vom IW befragten Auslandskammern berichten von den besonders bemerkenswerten Anstrengungen der ostdeutschen Maschinenbauer auf den Auslandsmärkten. Neun von zehn Auslandskammern hatten Kontakt zu Firmen aus diesem Industriezweig. Auch die Betriebe der Medizin-, Meß- und Steuertechnik unternehmen große Anstrengungen, um sich auf den Auslandsmärkten zu etablieren. Unterentwickelt sind dagegen Geschäftsanbahnungen der Holz- und papierverarbeitenden Branche.

c) *Unzureichendes unternehmerisches Auslandsengagement.*

Vier von fünf Kammern halten das Auslandsengagement ostdeutscher Firmen für nicht ausreichend. Ein knappes Drittel der Kammern stellt fest, daß Ost-Firmen regelrecht überredet werden müßten, sich bietende Geschäftschancen wahrzunehmen. Die Unternehmen aus den neuen Ländern zeigen zwar reges Interesse an allgemeinen Informationen über ausländische Märkte. Bei allem, was dem besseren Marketing von Firma und Produkt dient, sähe es aber eher dürftig aus. Fast alle befragten Kammern konstatieren beispielsweise ein im Vergleich mit ihren westdeutschen Konkurrenten zu geringes Interesse der ostdeutschen Unternehmen an Auslandsmessebeteiligungen oder an individuellen Vermarktungshilfen.

Unter dieser relativen Passivität leidet die Präsenz der ostdeutschen Unternehmen auf ausländischen Märkten. Die befragten Kammern sehen insbesondere in den zu geringen Marktkenntnissen und in dem zu schwachen Bekanntheitsgrad ostdeutscher Marken große Wettbewerbsnachteile für die Wirtschaft der neuen Bundesländer.

d) *Mangelnde Produktinnovationen.*

Nach Ansicht der Außenhandelsorganisationen vertrauen die Ost-Betriebe zu sehr auf das Angebot ihrer etablierten Produktpalette - rund 60 % der ostdeutschen Exporteure konzentrieren sich hierauf. Die Notwendigkeit, stattdessen mit innovativen Produkten und Leistungen neue Märkte zu erobern und den Export anzukurbeln, wird offenbar als weniger wichtig erachtet.

e) Schwierigkeiten bei der Exportfinanzierung.

Es wird berichtet, daß viele ostdeutsche Firmen erhebliche Schwierigkeiten haben, die meist erforderliche Exportfinanzierung zu bewerkstelligen. Sie stoßen hierbei häufig auf ein betriebsgrößenbedingtes *Handicap*: Rund 60 % der exportierenden Unternehmen beschäftigen weniger als 50 Mitarbeiter.

Entsprechend dünn ist oft die Kapitaldecke und erschwert die Fähigkeit, über Bankkredite die Exportgeschäfte vorzufinanzieren.

f) Unternehmerische Unzulänglichkeiten.

Die IW-Untersuchung betont abschließend, daß der Ruf nach staatlicher Förderung allein nicht weiterhelfe. Vielmehr müßten die Unternehmen bereit sein, selbst Mängel abzustellen. Vier von fünf Kammern berichten, daß sich viele Ost-Betriebe mit den landesüblichen Ausschreibungen oft schwertun oder sich gar Fehler bei der Vertragsvorbereitung leisten. Nicht selten scheitern Geschäftsabschlüsse daran, daß die geforderten Preise in keinem angemessenen Verhältnis zur gebotenen Leistung stünden - ostdeutsche Industrieprodukte seien oft einfach zu teuer. Auch der Präsident des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, *Karl-Heinrich Oppenländer*, ist der Auffassung, daß mit einem schnellen Exporterfolg kaum zu rechnen sei, wenn sich Preise, Qualität und Wirtschaftsstruktur im Osten Deutschlands nicht nachhaltig ändern.

4.2. Der Einfluß der Unternehmensgröße auf das internationale Wettbewerbsverhalten

Im Bericht der Bundesregierung zur Entwicklung in den neuen Ländern (Stand: September 1996) wurde als eine weitere Ursache für die Wettbewerbsprobleme von potentiell wachstumsstarken ostdeutschen Unternehmen deren vielfach noch zu geringe Betriebsgröße diagnostiziert. Die Betriebsgröße als internationaler Wettbewerbsfaktor ist in vielen Branchen wichtig, weil für die Bearbeitung überregionaler und besonders internationaler Märkte eine gewisse Mindestgröße bzw. Lieferfähigkeit unabdingbare Voraussetzung für die Einbindung in arbeitsteilige Strukturen ist. Der schon erwähnte Umstand, daß 60 % der exportierenden ostdeutschen Unternehmen weniger als 50 Beschäftigte zählen, ist daher eine besonders bemerkenswerte Aussage:

Die DG Bank-Mittelstandsumfrage Herbst '97 enthält in diesem Zusammenhang ein besonders interessantes empirisches Ergebnis. Hiernach würde, vereinfacht ausgedrückt, gelten: „je größer, je zuversichtlicher“: *„Entsprechend der Geschäftslage, die von den umsatzstarken Unternehmen besser beurteilt wird, so steht auch die Einschätzung der weiteren Entwicklung in einem engen Zusammenhang mit der Umsatzgrößenklasse des Unternehmens. Während nur 30 % der Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 10 Mio. DM auf eine Verbesserung der Situation hoffen, steigt dieser Anteil in der Umsatzgrößenklasse von über 100 Mio. DM auf 42 % an. Daraus resultiert, daß die kleineren Betriebe, denen es im Verhältnis zu den umsatzstarken Unternehmen etwas schlechter geht, gleichzeitig auch pessimistischer in die Zukunft sehen.“*

Ein in diesem Zusammenhang wichtiger, aber zu wenig ausgeleuchteter Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Exportverhalten ist das Verhältnis der Tochterunternehmen zu den westlichen Konzernzentralen bzw. Muttergesellschaften: Aus der vom IWH im Januar 1998 vorgelegten Untersuchung ‚Eigentums- und Vermögensstrukturen in Ostdeutschland‘ geht hervor, daß im Produzierenden Gewerbe Ostdeutschlands nur ein geringer Teil des insgesamt von kleinen und mittelständischen Unternehmen geprägten Sektors in ostdeutscher Hand liegt. Die meisten der größeren Unternehmen gehören westdeutschen oder ausländischen Investoren. Bei diesem wiederum ist es nicht unbedingt die Regel, daß ihr Kapitalengagement in den neuen Ländern auch notwendigerweise ihrer von der Zentrale bestimmten weltweiten oder regionalen Exportstrategie ist.

Viele dieser Tochterunternehmen sind gegründet worden, um im wesentlichen den ostdeutschen Markt abzudecken, während Auslandsmärkte von den westdeutschen oder von den im Ausland errichteten Fertigungsanlagen beliefert werden.

Die IW-Herbstumfrage 1997 kommt zu einer wichtigen weiteren Aussage gegenüber der herkömmlichen Meinung über das Verhältnis von Unternehmensgröße und Wettbewerbsposition:

„Keine wesentliche Unterschiede liefert die Differenzierung zwischen Großunternehmen einerseits sowie kleinen und mittleren Unternehmen andererseits. Der früher regelmäßig festgestellte Befund, daß es dem Mittelstand besser geht als den Großunternehmen, trifft somit nicht mehr zu.“

**Tabelle 19 a) Beurteilung der Geschäftslage durch Unternehmer
(Herbst 1997, in Prozent)**

	‚sehr gut‘	‚gut‘	‚eher schlecht‘	‚schlecht‘
<i>Nach Regionen</i>				
Deutschland (gesamt)	4	56	28	11
alte Bundesländer	5	56	28	11
neue Bundesländer	3	56	29	11
<i>Nach Umsatzgrößenklassen</i>				
bis 10 Mio. DM	4	50	32	13
10 bis 50 Mio. DM	4	60	26	10
50 bis 100 Mio. DM	7	54	28	9
über 100 Mio. DM	4	69	21	4

Quelle: DG Bank-Mittelstandsumfrage Herbst 1997

Die DG Bank-Herbstumfrage '97 ermittelt bei der Einschätzung der Geschäftslage durch mittelständische Unternehmen ‚deutliche Verbesserungen‘, nachdem schon bei der Frühjahrsumfrage der jahrelange Abwärtstrend zum Stillstand gekommen war. *„Allerdings führt dieser erfreuliche Trend zu keiner Entspannung der Arbeitsmarktlage, insbesondere in den neuen Bundesländern.“* Insgesamt haben sich die Beurteilungen über die derzeitige Geschäftslage zwischen Ost- und Westdeutschland erstaunlich angenähert.

Die DG Bank-Umfrage wird in ihrer Aussage voll bestätigt von der zeitgleich veröffentlichten Herbstumfrage des Berliner Büros des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), Köln: *„Die Stimmung der ostdeutschen Unternehmen ist in diesem Herbst deutlich besser als im Frühjahr 1997. Die aktuelle Wirtschaftslage wird nicht mehr so skeptisch eingeschätzt wie vor sechs Monaten. Vor allem die Produktionsergebnisse entwickeln sich besser als ursprünglich vermutet. Die Hälfte der (536) befragten ostdeutschen Unternehmen meldet nun steigende Produktion, nur noch knapp 30 % sinkende...“*

**Tabelle 19 b) Beurteilung der Geschäftsentwicklung in den nächsten sechs Monaten
(1997/98, in Prozent)**

	‚stark verbessert‘	‚etwas verbessert‘	‚unverändert‘	‚etwas verschlechtert‘	‚stark verschlechtert‘
<i>Nach Regionen</i>					
Deutschland (gesamt)	3	32	50	13	2
alte Bundesländer	3	33	50	13	2
neue Bundesländer	2	30	51	14	2
<i>Nach Umsatzgrößenklassen</i>					
bis 10 Mio. DM	2	28	54	13	2
10 bis 50 Mio. DM	3	34	48	12	2
50 bis 100 Mio. DM	2	37	44	16	0
über 100 Mio. DM	3	39	47	10	-

Quelle: DG Bank-Mittelstandsumfrage Herbst 1997

Vergleicht man die Aussagen der Tabellen 18 a) und 18 b) unter dem Gesichtspunkt von Ähnlichkeiten oder Unterschieden zwischen west- und ostdeutschen Meinungsäußerungen über die Konjunkturentwicklung, so ergibt sich, daß geringere Unterschiede zwischen den beiden Teilen des Landes bestehen als in den Meinungsäußerungen nach Umsatzgrößenklassen, d. h. die Unternehmensgröße und auch die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Wirtschaftszweig, ist wichtiger als der Standort in Ost oder West:

42 % der Unternehmen mit einem Umsatz über 100 Mio. DM erwarten im Jahre 1998 eine ‚verbesserte‘ oder ‚stark verbesserte‘ Geschäftsentwicklung - dies erwarten demgegenüber nur 30 % der Unternehmen, die Jahresumsätze bis zu 10 Mio. DM erzielen.

Auch in der Einschätzung der konjunkturellen Veränderungen im Jahre 1998 kommen DG Bank Herbstumfrage 1997 und IW-Herbst-Konjunkturumfrage Ostdeutschland 1997, die beide im November 1997 veröffentlicht wurden, zu ähnlichen Ergebnissen: In der DG Bank-Umfrage wird betont, daß *‚insgesamt die Industrieunternehmen die weitere Geschäftsentwicklung am optimistischsten (bewerten), darunter vor allem die Elektronik/EBM-Waren-Industrie (45 % Positivantworten). Entsprechend der schlechten Geschäftslage ist der Anteil der Unternehmen im Baugewerbe (20 % Positivantworten) und in der Agrarindustrie (23 % Positivantworten) eher gering.‘* Auch die IW-Umfrage ermittelt als Ergebnis eine insgesamt positive Einschätzung durch die ostdeutschen Unternehmer, *‚die Herbstumfrage zeigt jedoch auch mit unübersehbarer Deutlichkeit, daß die Konjunktur in Ostdeutschland tief gespalten ist. Im Konjunkturschatten steht die Bauwirtschaft. Hier rechnen fast 55 % der Befragten mit sinkender Produktion und rückläufiger Beschäftigung.‘* 83,5 % der befragten ostdeutschen Verbrauchsgüter- und 79,3 % der Investitionsgüterproduzenten erwarten im Jahre 1998 steigende Produktionsergebnisse.

Der gemeinsame Bericht von DIW, IWH und IfW an das Bundesministerium für Wirtschaft über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland (Stand: August 1997) prüft ebenfalls den Einfluß der Unternehmensgröße auf das Wettbewerbsverhalten im allgemeinen und auf die Absatzpraktiken im regionalen, überregionalen und internationalen Bereich im besonderen. Die Untersuchung kommt zum Ergebnis, daß gerade das Verarbeitende Gewerbe in den neuen Bundesländern von industriellen Kleinbetrieben mit meist schwachem überregionalen Absatz bestimmt sei. Diese Kleinunternehmen hätten es aber häufig mit Großabnehmern zu tun, bei denen die Marktzugangshürden recht hoch seien. Vielen Kleinbetrieben mangle es an der Kompetenz, überregionale bzw. internationale Märkte zu erschließen.

Zu sehr ähnlichen Ergebnissen kommt eine im Februar 1997 vorgelegte strukturbegleitende Untersuchung des *ifo Institutes für Wirtschaftsforschung* und der *Forschungsstelle für den Handel Berlin e.V.(FfH)*, welche im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft die ‚Entwicklung des Handels in den neuen Bundesländern‘ analysiert.

Die Studie hebt hervor, daß die ostdeutschen Handelsunternehmen auf den ‚Kulturschock‘ eines plötzlichen Übergangs von der Plan- zur Marktwirtschaft nicht vorbereitet waren. *‚Sie hatten innerhalb der zentralgeleiteten Kombinate ihre unternehmerische Selbständigkeit verloren und waren zu reinen Produktionsbetrieben degradiert worden. Das Produktionspotential war überwiegend verschlissen. Die Ertragslage war in aller Regel aufgrund zu hoher Kosten und der fehlenden Möglichkeit, kostendeckende Preise auf den Märkten zu erzielen, äußerst angespannt.‘*

Folgende Probleme wurden in der Untersuchung aus absatzwirtschaftlicher Sicht im Bereich der Unternehmensführung als gravierend identifiziert:

- *die fehlende Marktorientierung im unternehmerischen Denken,*
- *die fehlende Marktkenntnis des Managements sowie das Unwissen und die fehlende Erfahrung mit den Instrumenten und Techniken der Marktbearbeitung,*
- *das Fehlen von anerkannten und auf den Märkten etablierten Marken,*
- *die unzureichende Einbindung ostdeutscher Unternehmen in bestehende Netzwerke.*

Die Untersuchung stellt darüber hinaus erhebliche Defizite im Bereich des Marketingmix fest:

- *Nicht marktgerechte Produkte,*
- *nicht anforderungsgerechte Preise und Konditionen,*
- *nicht funktionsfähige Vertriebsstrukturen, insbesondere auf westlichen Märkten,*
- *unterentwickelte Marktkommunikation zu den Abnehmern,*
- *unzureichende Marktkommunikation.*

Diese 'Schwachstellenanalyse' der Zugangsprobleme ostdeutscher Unternehmen auf westlichen Märkten zitiert des weiteren eine Reihe von Argumenten, die immer wieder von Vertretern des Handels angeführt werden:

- *„Ostdeutsche Erzeugnisse wären zu wenig innovativ und unterschieden sich zu wenig von der breiten Masse des Angebot.*
- *Sie würden im Abverkauf nicht ausreichend durch Werbung und durch andere verkaufsunterstützende Maßnahmen gefördert.*
- *Ostdeutsche Marken wären im Westen nahezu unbekannt und würden daher keine Zugkraft besitzen, um sich insbesondere in mittleren und höheren Preiszonen durchzusetzen.*
- *Die handelsgerichtete Service- und Marketingpolitik ostdeutscher Hersteller ist noch immer unzureichend.“*

4.3 Unzureichende überregionale und internationale Vernetzung

a) Zu geringe Vernetzung im ‚internationalen System‘

Ein wesentliches Problem für die kleinen und mittelständischen Unternehmen in den neuen Ländern bei ihrem Bemühen um eine größere Auslandspräsenz ist im Vergleich zu ihren westdeutschen Konkurrenten ihre mangelnde Vernetzung im 'internationalen System'. Die in Jahrzehnten aufgebaute Vielzahl auf Dauer angelegter persönlicher Kontakte im In- und Ausland, wie sie für die westdeutschen Unternehmen im EU- und im OECD-Wirtschaftsraum allmählich systematisch aufgebaut werden konnten, sind für die Unternehmen im Osten Deutschlands, von denen die meisten erst wenige Jahre bestehen, nicht in kurzer Zeit nachzuvollziehen.

Auch in den Wirtschaftsverbänden braucht der Aufbau einer adäquaten Präsenz von Vertretern der Wirtschaft aus den neuen Ländern mehr Zeit, als dies zu Beginn der Wende von allen Beteiligten zu hoffen war. Dies hat dazu geführt, daß ostdeutsche Unternehmen noch immer nicht im erforderlichen Maße an dem für sie besonders wichtigen formellen und informellen Beziehungsgeflecht der internationalen Wirtschaft teilhaben.

Die Mitgliedschaft in nationalen und internationalen Verbänden - sowie die aktive Mitarbeit in deren Gremien - ist hier genauso wichtig wie das auf persönliche Erfahrung aufgebaute Verständnis um die Wirkungsweise der Vielzahl internationaler Regierungs- und Finanzorganisationen und der wirtschaftsnahen nichtstaatlichen Institutionen. Auch hier wäre ein gezieltes 'Coaching' erforderlich. Es gilt den 'Teufelskreis' zu durchbrechen, der entstanden ist durch den, verglichen mit dem Bundesdurchschnitt, weit unterrepräsentierten Anteil der ostdeutschen Wirtschaft am überregionalen und am internationalen Wirtschaftsgeschehen.

b) Zugang zu industriellen Netzwerken

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) weist in seinem Wochenbericht 31/95 auf die Notwendigkeit hin, daß die ostdeutsche Industrie sich über die ihr vertrauten lokalen und regionalen

Märkte hinaus neue Nachfragepotentiale erschließen muß und vor allem auf dem internationalen Markt Fuß fassen muß, wenn sich der Anstieg der industriellen Produktion längerfristig fortsetzen soll: „*Auszubauen sind mithin die forschungsintensiven und fernabsatzorientierten Produktionen. Vielen der vorwiegend kleinen und mittelgroßen Unternehmen gelingt es schon wegen ihrer Größe nicht, auf direktem Wege im Export erfolgreich zu sein. Diese Unternehmen müssen Kooperationen eingehen oder sich Zutritt zu den Zuliefernetzwerken von Großunternehmen verschaffen, um auf diesem Wege an der auswärtigen Nachfrage zu partizipieren. Der Zugang zu industriellen Netzwerken ist für viele Unternehmen aber ein großes Problem. Die Wirtschaftspolitik sollte daher die ostdeutschen Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Partnern und bei der Geschäftsanbahnung unterstützen.*“

Das DIW weist zu Recht darauf hin, daß „Netzwerke in einer Marktwirtschaft nicht konstruiert werden können. Sie entstehen von selbst. Die Wirtschaftspolitik kann sie aber gestalten helfen.“

Von erfolgversprechendem Modellcharakter ist in diesem Zusammenhang die Initiative der Daimler-Benz AG „*Perspektive Neue Länder*“, durch die in einem Patenschaftsmodell rund 230 ostdeutsche Unternehmen durch ehemalige Führungskräfte des Konzerns mit dem Ziel der Ausfuhrerhöhung betreut werden. Für den Export werden hochtechnologische, aber wenig lohnintensive Produkte ausgewählt, weil lohnintensive Produkte in der Regel auf dem Weltmarkt nicht mehr wettbewerbsfähig sind.

c) Vernetzung durch aktives Engagement in Wirtschaftsverbänden

Vertreter mittelständischer ostdeutscher Unternehmen sind zeitlich gesehen und aufgrund des zahlenmäßig großen Angebots an Veranstaltungen überfordert, an den für sie wichtigen überbetrieblichen Aktivitäten zu partizipieren, obwohl hier Geschäftsanbahnungen entstehen können, die nicht nur ihren westdeutschen Wettbewerbern vorbehalten sein sollten.

Der Umzug der Bundesregierung von Bonn nach Berlin, der auch den Umzug der wichtigsten Wirtschaftsverbände zur Folge haben wird, wird in gewissem Maße auch als politisch wünschenswertes Nebenergebnis einen besseren Informationsfluß für die Unternehmen in den neuen Ländern zur Folge haben. Die hiernach zu erwartende bessere ‘Durchmischung’ von Wirtschaftsteilnehmern aus beiden Teilen Deutschlands wird sich sicherlich für beide Seiten als fruchtbar erweisen.

Die Verbände und wirtschaftsfördernden Einrichtungen, die sich mit internationaler Zusammenarbeit befassen, befinden sich nach wie vor fast ausschließlich in den alten Bundesländern. Dasselbe gilt für die mit dieser Thematik befaßten Wissenschaftseinrichtungen und für die Konsulate oder Generalkonsulate der bei der Bundesregierung akkreditierten Länder.

Die Zeitschrift ‘OST-WEST CONTACT’ hat diesem Thema im Jahre 1996 erstmals eine eigene Sonderausgabe gewidmet, die im August 1997 aktualisiert worden ist. Hieraus ergibt sich, daß sich in Deutschland (abgesehen von den Universitäten und den Industrie- und Handelskammern) rund 125 Verbände oder wirtschaftsfördernde Einrichtungen entweder *länderspezifisch* oder *länderübergreifend* mit der Zusammenarbeit mit den 23 Ländern Ost- und Mitteleuropas befassen.

Diese Liste ist gewiß nicht erschöpfend und wird sicherlich durch Fortschreibung verfeinert werden, aber sie ist ein erster Versuch, ein besseres Verständnis über einen komplexen Zusammenhang herzustellen, in dem die Konkurrenz motive zwischen den einzelnen Bundesländern eine nicht unerhebliche Rolle spielen. 80 % der erfaßten Einrichtungen sind allein in 5 Bundesländern konzentriert: Nordrhein-Westfalen (mit dem größten Anteil), gefolgt in großem Abstand von Hessen, Berlin, Niedersachsen und Baden-Württemberg.

Virtuelle Strukturen können persönliche Kontakte nicht ersetzen: Unabhängig vom juristischen Sitz der wirtschaftsnahen Verbände, ist auch die Anzahl von Unternehmen aus den neuen Ländern in den deutschen Wirtschaftsverbänden noch immer weit unterrepräsentiert.

Die folgende Tabelle zeigt, nach Bundesländern gegliedert:

- die Standorte der 200 größten Unternehmen in Deutschland,
- die Standorte der rund 280 Mitgliedsfirmen des Ost- und Mitteleuropaverbands (OMV),
- die Standorte der in den MOE-Ländern tätigen Mitgliedsfirmen des Verbandes unabhängig beratender Ingenieurfirmen (VUBI)
- die Herkunftsländer der Gremienvertreter in bilateralen Kooperationsräten

Tab. 20 Ost-West-Wirtschaftskompetenz-Konzentration in den Bundesländern

	BY	BW	BE	BB	HB	HH	HE	NI	NR W	MV	RP	SL	SH	SN	ST	TH
200 größte Firmen	28	17	7	0	1	20	32	10	69	0	11	2	1	0	0	0
OMV	13	19	27	3	6	58	28	10	76	2	1	0	10	11	1	1
VUBI	4	6	12	3	2	4	9	6	17	1	0	0	0	5	4	1
Gremien	7	4	1	1	0	0	9	1	9	0	3	0	2	2	0	0

Quellen: OMV-Mitgliederverz. 1997; VUBI: 5. Umfrage (VUBI-Mitglieder), 1996; FAZ; BMWi: Wirtschaftsbeziehungen mit Mittel- und Osteuropa 1996, Nr. 427, 8/97

In Zeile 1 der obigen Tabelle erscheint die Verteilung der umsatzgrößten deutschen Unternehmen auf die Bundesländer. Es fällt sofort ins Auge, daß hieran kein einziges der neuen Länder beteiligt ist.

In Zeile 2 ist die ländermäßige Verteilung der inzwischen mehr als 280 Mitgliedsfirmen des Ost- und Mitteleuropa-Vereins (OMV) verzeichnet, die nach Schätzungen für den größten Teil des deutschen Osthandels verantwortlich sind. Auffällig ist das starke 'Nord-Süd-Gefälle' zwischen den beteiligten 16 Bundesländern: 172 aller OMV-Mitgliedsunternehmen oder 65 % haben ihren Sitz in den 4 Bundesländern *Hamburg, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Hessen*. Diese Konzentration auf relativ we-nige Länder ist jedoch nicht überraschend, wenn man sich vergegenwärtigt, daß 131 oder gut 65 % der 200 umsatz-stärksten Unternehmen Deutschlands (siehe Zeile 1) ebenfalls in diesen 4 Bundesländern konzentriert sind.

Die relativ geringe Repräsentanz *ostdeutscher* Firmen (16 %) korreliert sehr eng mit dem (geringen) Anteil Ostdeutschlands (einschließlich Berlins) am deutschen Ostexport (1996: 13,4 %): Der östliche Teil Deutschlands ist mit 27 Firmen aus Berlin vertreten (davon 4 aus Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft) und mit 11 aus Sachsen. Aus den übrigen neuen Bundesländern (Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Thüringen) kommen insgesamt 7 OMV-Mitglieder (zuzüglich 12 Firmen aus Berlin-Ost, die in den genannten Angaben für Berlin enthalten sind). Weitere 7 OMV-Mitglieder haben ihren Firmensitz im Ausland, davon jeweils ein Unternehmen in Polen und in Tschechien.

In Zeile 3 erscheint eine Aufschlüsselung der Standorte von Ingenieurfirmen, die im Ostgeschäft tätig sind. Von den rund 250 Mitgliedsfirmen des Verbandes unabhängig beratender Ingenieurfirmen e.V. (VUBI), die etwa 40.000 Mitarbeiter beschäftigen, berichten 74, daß sie mit insgesamt 359 Projekten in 27 MOE- und GUS-Ländern tätig sind. Die meisten Projekte werden in Rußland durchgeführt, gefolgt von Polen und der Ukraine.

Betrachtet man die Standorte innerhalb der einzelnen Bundesländer dieser in Mittel- und Osteuropa engagierten Ingenieurfirmen, so bestätigt sich (abgesehen von Hamburg) im wesentlichen die in Zeile 2 der Tabelle dargestellten Länderrangfolge.

Wie am Beispiel des auf Ost-West-Wirtschaftsaktivitäten spezialisierten OMV, so zeigt sich auch beim Standort derjenigen Beratungsfirmen, die in Mittel- und Osteuropa tätig sind, daß mehr als die Hälfte (rund 52 %) von ihnen in denselben vier nord- und westdeutschen Bundesländern konzentriert sind, aus denen auch die meisten OMV-Mitglieder kommen und in denen die Mehrzahl der größten deutschen Unternehmen angesiedelt ist (Zeilen 1/2).

Rechnet man bei den VUBI-Mitgliedern zu den genannten 4 Bundesländern Berlin hinzu, so zeigt sich daß 68 % derjenigen technischen Beratungsfirmen, die auf Ostmärkten engagiert sind, in 5 Bundesländern konzentriert sind; im Falle des OMV sind es etwa 74 %.

In Zeile 4 erscheint eine Zuordnung auf die einzelnen Bundesländer von 39 Wirtschaftsvertretern, die als Ausschuß- bzw. Arbeitsgruppenvorsitzende in den 5 noch bestehenden bilateralen Kooperationsräten zwischen Deutschland einerseits und Rußland, Ukraine, Weißrußland, Rumänien und Bulgarien andererseits fungieren.

Wie bei den Angaben in den Zeilen 2 und 3, ergibt sich auch aus einer Analyse der Verteilung der Firmensitze, aus denen die Ausschußvorsitzenden der bilateralen Kooperationsräte kommen, eine ähnlich starke Konzentration von 74 % auf vier Bundesländer, nämlich Nordrhein-Westfalen, Hessen, Bayern und Baden-Württemberg bei den Ausschuß-Vorsitzenden der bilateralen Kooperationsräte.

4.4 Managementschulungskapazitäten

Als Teil der besonders personenintensiven *Ost-West-Wirtschaftsförderung* sind derartige Schulungsmaßnahmen nach wie vor sehr bedeutsam. So ist im Jahreswirtschaftsbericht Mecklenburg-Vorpommern 1996 - gewiß stellvertretend für alle Bundesländer - zu lesen: „*Die bildungspolitische Zusammenarbeit mit den mittel- und osteuropäischen Reformstaaten und mit ausgewählten Entwicklungsländern bietet eine gute Ausgangsbasis, damit hiesige Unternehmen diese Märkte erschließen und sich dort etablieren können.*”

Eine ursprünglich einmal für Berlin von den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft und von dem nach dem Fall der Mauer aufgelösten Kreis der “Berlin-Beauftragten der deutschen Industrie” angedachte zentrale Rolle innerhalb der (alten) Bundesländer für die Ost-West-Managementschulung ist spätestens nach dem im Mai 1997 erfolgten Konkurs der *OstWestWirtschaftsAkademie GmbH* (OWWA) entfallen. Die OWWA war eine Gemeinschaftsgründung eines Fördervereins der deutschen Wirtschaft, zu dem in seiner Blütezeit mehr als 70 Industrieunternehmen, Banken und Beratungsfirmen aus Berlin und aus den am Ostgeschäft am meisten interessierten westdeutschen Bundesländern gehörten, ebenso wie die Mitgesellschafter: BDI, DIHT und IHK zu Berlin. Eine institutionelle finanzielle Förderung erfolgte durch den EU-Regionalfonds EFRE sowie durch eine ‘Fehlbedarfsfinanzierung’ der Senatsverwaltung für Wirtschaft von Berlin.

Eine länderübergreifende Schulungseinrichtung in den neuen Ländern für ostdeutsche Unternehmer und ihre Wirtschaftspartner in Mittel- und Osteuropa und anderen Wachstumsmärkten der Welt besteht derzeit nicht. Von allen neuen Ländern – einschließlich Berlins – scheint der Freistaat Sachsen die größte sichtbare Bedeutung dem Thema der internationalen Managementschulung zu legen: Im Freistaat Sachsen ist durch das Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit im Jahre 1993 das Programm ‘Förderung und Weiterbildung von Führungskräften der Wirtschaft in Mittel- und Osteuropa sowie Südostasiens’ lanciert worden, das jährlich an die regionalen Schwerpunkte des Wirtschaftshandelns des Freistaates Sachsen angepaßt wird. Allein 1996 wurden vom Sächsischen Wirtschaftsministerium für diese Maßnahme ca. 4 Mio. DM bereitgestellt.

Im Jahreswirtschaftsbericht 1997 des Freistaates Sachsen heißt es hierzu im einzelnen: „*Ziel dieser Maßnahmen ist neben der Vermittlung von volks- und betriebswirtschaftlichen Grundkenntnissen der Marktwirtschaft durch eine praxisbezogene Maßnahmegestaltung die Anbahnung wirtschaftlicher*

Kontakte zwischen Unternehmen in Sachsen und Unternehmen der jeweiligen Partnerländer zu unterstützen. Das Mitwirken sächsischer Unternehmen mit der Zielsetzung, bestehende Wirtschaftskontakte zu unterhalten, neue Kontakte anzuknüpfen und Wirtschaftsbeziehungen aufzunehmen, gab den Kursen einen unmittelbaren wirtschaftsfördernden Charakter.

Eine 1995 in Auftrag gegebene Evaluierung der Effizienz der Maßnahmen hat gezeigt, daß viele sächsische Unternehmen von diesen Maßnahmen bereits partizipiert haben. Auf Anregung von Unternehmern und im Ergebnis der Evaluierung ist im März 1997 ein Forum zu Fragen der noch stärkeren Einbeziehung von kleineren und mittleren Unternehmen bei der Gestaltung der Vorhaben durchgeführt worden.“

Der Wirtschaftsminister Thüringens, *Franz Schuster*, regte Anfang Juli 1997 die Gründung einer Exportakademie durch die Kammern an mit der ausdrücklichen Zielvorgabe, die Exportfähigkeit besonders der kleinen und mittelständischen Unternehmen zu steigern.

Aktuelles Beispiel für die unverändert große wirtschaftspolitische Dimension von Management-schulungsmaßnahmen im Ost-West-Verhältnis ist die im Zusammenhang mit der am 11. Juli 1997 vom russischen Staatspräsidenten, *Boris Jelzin*, verkündeten Ausbildungsinitiative für russische Manager an die Staats- und Regierungschefs der 'G-7'-Länder sowie an die EU gerichtete Bitte, 5000 hohe und 25.000 bis 30.000 mittlere russische Führungskräfte zur Fortbildung in den *Fachrichtungen Management, Marketing und Finanzwesen* im westlichen Ausland (einschließlich der USA) aufzunehmen. *Präsident Jelzin* hat dabei ausdrücklich Deutschland genannt und betont, daß es ihm darauf ankomme, zur Erreichung einer größeren internationalen Wettbewerbsfähigkeit der russischen Wirtschaft, jüngere Führungskräfte mit westlichen Managementmethoden vertraut zu machen. Die russische Regierung stellt im Ausbildungsjahr 1998/99 rund 65 Mio.DM für den in Rußland stattfindenden Teil des Programms zur Verfügung und erwartet, daß die nicht unbeträchtlichen Schulungskosten im Ausland von den westlichen Partnerländern und/oder durch EU/TACIS-Mittel getragen werden. Die deutsche Wirtschaft ist bereit, je nach Ausgestaltung des Programms bis zu 1.000 Personen pro Jahr aufzunehmen.

Das Bundesministerium für Wirtschaft hat die KfW mit der Umsetzung des deutschen Teils dieses Programms beauftragt. In die Pilotphase des Projekts ist keine ostdeutsche Einrichtung einbezogen: Die mit der Koordination betraute CDG hat das OWZ, München sowie die DMAN, Celle, mit der Durchführung des begleitenden Unterrichts sowie mit dem Besorgen der Praktikantenplätze für das Pilotprojekt beauftragt. Vielleicht ist es nicht zu spät, auch ostdeutsche Erfahrungen insbesondere bei der Schulung des neuen Mittelstandes in dieses Mehrjahresprojekt zu integrieren.

Für die neuen Länder wäre es sicher wichtig, in diese Programme einbezogen zu sein, da sie wirtschaftspolitisch weltweit höchst einzigartige „Fallstudien“ für die Probleme der Transformation einer ganzen Volkswirtschaft auf dem Weg zu marktwirtschaftlichen Strukturen darstellen und überdies immer noch viele persönliche Bindungen mit Rußland bestehen.

Auch die am 15. Juli 1997 von der EU-Kommission vorgestellte „*Agenda 2000*“, die Empfehlungen für die Heranführungsstrategien der aufnahmewilligen MOE-Länder enthält, räumt der Management-ausbildung großen Raum ein. So sollen 30 % der Mittel allein aus dem EU-‘PHARE-Programm’, welche in Höhe von ca. 3 Mrd. DM alljährlich für die Annäherungsstrategien zur Verfügung stehen werden, zur Finanzierung des Austauschs von Fachleuten aus der EU zur Managementschulung aller Bereiche in den beitriftswilligen Ländern Mittel- und Osteuropas verwandt werden. Als Teil der besonders personen-intensiven *Ost-West-Wirtschaftsförderung* sind derartige Schulungsmaßnahmen auch für die Länder Ostdeutschlands sehr bedeutsam. So ist im Jahreswirtschaftsbericht Mecklenburg-Vorpommern 1996 - gewiß stellvertretend auch die für anderen neuen Bundesländer - zu lesen: „*Die bildungspolitische Zusammenarbeit mit den mittel- und osteuropäischen Reformstaaten und mit ausgewählten Entwicklungsländern bietet eine gute Ausgangsbasis, damit hiesige Unternehmen diese Märkte erschließen und sich dort etablieren können.*“

5. Erfolgreiche Exportstrategien mittelständischer Unternehmen

a) Die 'heimlichen Gewinner'

Um dem Mythos entgegenzutreten, nur Großunternehmen seien in der Lage, erfolgreich große Exportmärkte zu erobern, hat *Hermann Simon* die Erfolgs- und Exportstrategien mittelständischer Unternehmen analysiert, die in ihren Märkten führend, in der Öffentlichkeit jedoch meist unbekannt sind. Es ist zwar kein einziges ostdeutsches oder Berliner Unternehmen dabei, dennoch ist es wichtig, die Erfolgsfaktoren der 'heimlichen Gewinner', wie *Simon* sein Buch nennt, einmal näher zu betrachten. Es sind die folgenden Faktoren, deren Berücksichtigung auch zu einem Erfolgsrezept für die mittelständische Industrie der *neuen Bundesländer* und Berlins werden könnte:

- „*Global Players*“. Wichtig ist: Die meisten der ‚heimlichen Gewinner‘ vermarkten ihre Produkte europa- oder gar weltweit.
- *Enge Märkte*. Anstatt zu diversifizieren (um Marktschwankungen besser ausgleichen zu können, haben sich die erfolgreichen Unternehmen auf enge Märkte spezialisiert. Innerhalb dieser Märkte produzieren sie technische Spitzenleistungen.
- *Kundenorientierung*. Produkte oder Dienstleistungen sind dabei exakt auf die Bedürfnisse der internationalen Kundschaft abgestimmt. Wichtig sind Offenheit für diese Kundenbedürfnisse, Flexibilität in der Umsetzung sowie ein hoher Standard in der Produkt- und Servicequalität. Voraussetzung hierfür sind direkte und regelmäßige Kundenkontakte des Top-Managements.
- *Innovation*. Kundenorientierung bedeutet dabei auch Bereitschaft zu Innovationen. Nicht zuletzt die Kunden stellen eine entscheidende Informationsquelle für innovative Ideen dar. Wie innovativ die ‚heimlichen Gewinner‘ sind, verdeutlichen die Zahlen der Patente, die aus den Reihen der Unternehmensmitarbeiter stammen.
- *Selbstvertrauen*. Viele „heimliche Gewinner“ haben eine Abneigung gegen strategische Partnerschaften. Sie haben vor allem großes Selbstvertrauen in die eigene Produktion, Forschung und Entwicklung. Ihre durchschnittliche Fertigungstiefe liegt bei 57 %. Viele Unternehmer gehen noch weiter und entwickeln ihre Produktionsanlagen und Maschinen selbst. Daraus folgt, daß auch die Tendenz zum 'Outsourcing', d. h. zur Auslagerung auf Fremdfirmen, wie beispielsweise die Beauftragung von Lieferanten mit der Fertigung kompletter Teilsysteme, bei ihnen nicht ausgeprägt ist - zumindest nicht bei den Kernkompetenzen. Man möchte dadurch den Schutz des eigenen *Know-hows* gegen Nachahmer gewährleisten.
- *'Aufgeklärt-patriarchalischer' Führungsstil*. Voraussetzung für den unternehmerischen Erfolg ist nicht zuletzt eine ehrgeizige Unternehmenszielsetzung (Marktführerschaft), verbunden mit einer starken Unternehmensführung. Wenn auch diese Führung oft autoritär ist, so läßt sie den Mitarbeitern gleichzeitig große Freiräume (wichtig für Kreativität), was zu hochmotivierter Teamarbeit und Unternehmenstreue führt.
- *Risiken*. Wer bei enger Marktorientierung den technischen Anschluß verpaßt, wird kaum mehr aufholen können. Auch die wichtige charismatische Führung hat ihre Schattenseiten. Vor allem bei Familienunternehmen gibt es immer wieder Probleme bei der Führungsnachfolge.“

b) Europaweite Erfolgskriterien für kleine und mittlere Jungunternehmen

Ergänzend zu den aufgezählten Erfolgskriterien der ‚heimlichen Gewinner‘ ist zu erwähnen, daß die *European Venture Capital Association* Anfang 1997 den Bericht *“European Success Stories”*

veröffentlicht hat, in dem die Gründe für ihren wirtschaftlichen Erfolg von 17 jungen international operierenden KMU untersucht wurden. Das älteste von ihnen wurde 1985 gegründet, das jüngste 1996.

Vier Ursachen haben deren schnellen Unternehmenserfolg wesentlich beeinflusst:

1. *Vergrößerte Absatzmöglichkeiten durch die Globalisierung der Märkte,*
2. *vereinfachte Kommunikation: sowohl durch Reisen als auch durch elektronische Verbindungen,*
3. *finanzielle Unterstützung der Unternehmen durch institutionelle Kapitalanleger bereits in der Anfangsphase,*
4. *frühzeitiges Heranführen an die NASDAQ.*

c) Erfolgskriterien für den grenzüberschreitend operierenden Mittelstand

Das Bundesministerium für Wirtschaft hat folgende Trends - Chancen aber auch Anpassungserfordernisse des Binnenmarktes - für den ‚grenzüberschreitenden Mittelstand‘ identifiziert:

- (1) *Weltmarktorientierte Nischenproduzenten (die oben erwähnten ‘Hidden Champions’);*
- (2) *Mittelständische Zulieferer;*
- (3) *Betriebe, die überwiegend von öffentlichen Aufträgen leben;*
- (4) *Gewerbe und Handwerk mit lokalem oder regionalem Absatzradius;*
- (5) *Anbieter von Dienstleistungen.*

In ihrem Jahresbericht 1996 gibt die Berliner Volksbank den mittelständischen Unternehmen folgenden Rat: „Die Unternehmen, die im überregionalen oder internationalen Wettbewerb stehen - sei es direkt oder indirekt als Zulieferbetriebe - werden künftig stärker noch als bisher ihre Chancen wahrnehmen müssen: durch Ausweitung der Exporte, Aufbau eigener Vertriebs- oder Produktionsstätten und mehr Kooperation mit ausländischen Partnern.“

In der schon erwähnten EU-weiten Umfrage unter 40.000 mittelständischen Unternehmen zeigt sich, daß diejenigen 54 % unter ihnen, die auch im Export engagiert sind, insgesamt ihre wirtschaftliche Zukunft deutlich besser beurteilen und kräftige Zuwachsraten vor allem von ihrem Exportgeschäft erwarten. Diejenigen, die nur für den heimischen Markt produzieren, sind indessen weniger zuversichtlich.

- Die Deutsche Ausgleichsbank, die inoffizielle ‘Gründerbank’ des Bundes, berichtet, daß es häufig den Unternehmensleitungen neuer Unternehmen - besonders im Osten des Landes - nicht an fachlicher Qualifikation fehle, sondern an unternehmerischer Praxis. Die Bank hat daher in Berlin eine eigene Beratungsagentur gegründet, die kostenlos Experten auf Zeit vermittelt.
- Die von der deutschen Wirtschaft getragene Initiative ‚*wir. Wirtschaftsinitiativen für Deutschland*‘ (Sitz Berlin) hat im vergangenen Jahr eine ‘Exportoffensive’ lanciert mit dem Ziel, den ostdeutschen Unternehmern gezielte Hilfestellungen zu geben im Bereich der Außenwirtschaft. Sie organisiert hierzu Lieferantenforen, internationale Unternehmertreffen und Exporttage. Sie gibt einen Exportleitfaden, Exportkalender und sonstige Ratgeber für ostdeutsche kleine und mittlere Unternehmen heraus.
- Ebenfalls im Jahre 1996 ist mit Sitz in Berlin, zunächst auf drei Jahre beschränkt, eine Marketinggesellschaft namens ‘*The New German Länder Industrial Investment Council GmbH*’ (IIC), gegründet worden, die von Bund und Ländern finanziert wird mit dem Ziel, vor allem ausländische Investoren für die neuen Länder zu finden. IIC ist keine Exportförderungseinrichtung im engeren Sinn des Wortes für die neuen Bundesländer. Die angestrebte größere ‚Durchmischung‘ der ostdeutschen Wirtschaft mit ausländischen Unternehmen soll aber eine Internationalisierung bzw. Europäisierung der Wirtschaft in den neuen Ländern ermöglichen, die auch zu exportfördernden Partnerschaften führen können.

d) Mittelständische ‘Gewinnerunternehmenstypen’ in Ostdeutschland

In der im September 1997 veröffentlichten Gemeinschaftsuntersuchung von ‚DGM‘ und ‚wir.‘ über die Erfolgsstrategien mittelständischer Unternehmen in den neuen Bundesländern wurden in der Unternehmenslandschaft Ostdeutschlands sechs Unternehmenstypen identifiziert, die sich mit mehr oder weniger ausgeprägtem strategischen Verhalten erfolgreich im Markt behaupten: der ‚Heimspieler‘, der ‚Ostprofi‘, der ‚Innovative‘, der ‚Strategie‘, die ‚Werkbank‘ und der ‚Produktspezialist‘.

1.) Der ‚Heimspieler‘

Merkmale:

- Kleines und mittleres Unternehmen,
- Im lokalen und regionalen Markt,
- Kennt die Besonderheiten und den spezifischen Bedarf seiner Region,
- Enges persönliches Beziehungsgeflecht,
- Zum Teil breites Produkt- und Leistungsangebot,
- Mittlerer bis hoher Qualitätsstandard

Diagnose: „Der erfolgreiche ‚Heimspieler‘ durchdringt mit seiner Beziehungsstärke den Markt. Durch Verbreiterung seines Leistungsangebotes versucht er, sich für seine Zielkundengruppe als Problemlöser zu etablieren, stößt an Kompetenzgrenzen bei komplexem Projektmanagement und der Finanzierung. Bei dem Versuch, in neue Märkte einzutreten, überregional vorzugehen, zahlt er oft hohes Lehrgeld mangels ausreichender strategischer Vorbereitung.“

2.) Der ‚Ostprofi‘

Merkmale:

- Agiert schwerpunktmäßig in Ostdeutschland,
- Vertritt meist eine bekannte Ostmarke,
- Nutzt die Identifikationskraft der Marke
- Produkt- und Leistungsangebot sind auf hohem Qualitätsniveau,
- Beherrschung des gesamten Wertschöpfungsprozesses,
- Starke strategische Ausrichtung,
- Häufig bereits nationale bzw. internationale Markterfolge.

Diagnose: „Dem ‚Ostprofi‘ ist es gelungen, eine Altmarke zu revitalisieren und neu zu positionieren. Die Markenkommunikation führt zu einer hohen Identifikation des (Ost-) Verbrauchers mit Produkt und Unternehmen. Die Resonanz im Westen ist oft gering, in vielen Fällen nur mit (zu) hohem Aufwand zu erreichen. Der hohe Marktanteil in Ostdeutschland steht im Vordergrund bei den Erfolgreichen.“

3.) Der ‚Innovative‘

Merkmale:

- Erfolgreich durch: technologische Produktinnovation, Prozeß- bzw. Vermarktungsinnovation,
- Agiert schnell überregional, z. T. auch international,
- Mangelnde strategische Klarheit und Vermarktungskompetenz führen ab einer bestimmten Größe zu Turbulenzen bzw. Einbrüchen.

Diagnose: „Der ‚Innovative‘ baut auf die Neuartigkeit seines Produktes bzw. seiner Leistung. Ausgehend meist vom ‚Heimkunden‘ versucht er eine branchenweite Marktdurchdringung. Die kundenorientierte Problemlösung sollte dabei im Vordergrund stehen. Oft verschließt die ‚Technikverliebtheit‘ des Innovativen seinen Blick vor den ursprünglichen Problemen der Kunden.“

4.) Der ‚Strategie‘

Merkmale:

- Qualitativ hochwertiges Leistungsangebot,
- Meist überregional/international tätig,
- Im definierten Marktsegment,
- Prozeßbeherrschung,
- Hohe Managementkompetenz,
- Durch Innovationen: Festigung der Position und Verbreiterung des Marktzugangs.

Diagnose: „Mit einem klaren und eindeutigen strategischen Konzept durchdringt der ‚Strategie‘ den von ihm definierten Markt. Seine Produkte und Leistungen sind von hoher Qualität und differenzieren sich durch Innovationsaspekte. Durch weitere Innovationen bereitet er den Eintritt in neue Marktsegmente vor.“

5.) Die ‚Werkbank‘

Merkmale:

- Nutzt die umfangreichen Fördermöglichkeiten und das niedrige Lohnniveau in Ostdeutschland,
- Produktions- und Logistikprozeßbeherrschung,
- Vermarktung und strategische Entscheidungskompetenz liegen beim Mutterunternehmen, das flächendeckend national bzw. international vertreten ist.

Diagnose: „Die Marktstrategie für die ‚Werkbank‘ wird von der Mutter bestimmt. In wenigen Fällen wird neben der Mutter ein Teilmarkt direkt beliefert. ‚Werkbänke‘ profilieren sich gegenüber der Mutter zum Teil durch Innovation.“

6.) Der ‚Produktspezialist‘

Merkmale:

- Im Mittelpunkt stehen die Produkt- und Leistungskompetenz - und nicht die Probleme der Kunden, die damit zu lösen wären,
- Ausrichtung überwiegend technologisch orientiert;
- Mangelnde Kundenorientierung;
- Wenig strategisch ausgerichtet.

Diagnose: „Die Marktstrategie des ‚Produktspezialisten‘ ist gekennzeichnet durch gerichtete Aktivitäten bei der Produktverbesserung bzw. Anpassung an vorher unbekannte Kundenanforderungen. Auf der Marktseite beteiligt er sich häufig an (meist geförderten) Messeaktivitäten ohne ausreichende Marktinformation und ohne klare Zielstellung.“

Folgende Ergebnisse wurden in der ‚Gemeinschaftsuntersuchung‘ vorgestellt:

- ✓ Selbst die von ihrer Umgebung als ‚erfolgreich‘ eingeschätzten Unternehmen befinden sich mit nahezu 70 % auf ‚des Messers Schneide‘ - tatsächlich wirtschaftlich erfolgreich sind lediglich 32 % der genannten Unternehmen.
- ✓ Das Image der Ost-Unternehmen im Umfeld ist meist besser als der wirtschaftliche Erfolg.
- ✓ ‚Überleben‘ ist für viele die Erfolgsmarke.

- ✓ ‚Erfolg‘ ist abhängig von dem strategischen Verhalten und der Managementkompetenz. Hiernach operieren der *Stratege* und der *Ostprofi* am erfolgreichsten am Markt, der in Ostdeutschland noch immer häufig anzutreffende ‚Produktspezialist‘ ist der relative Verlierer
- ✓ Von 100% der befragten Unternehmen ist der Anteil der Erfolgreichen des jeweiligen Wirtschaftssektors bei den Dienstleistungsunternehmen mit 44 % am höchsten, gefolgt von der Industrie, die mit 35 % über dem Durchschnitt (32 %) rangiert, dem Handel (26 %), dem Handwerk (24 %) und dem Bau (18 %).
- ✓ Zieht man als Kriterium für den ‚Erfolg‘ die Gründungsform heran, so finden sich unter den ‚unabhängigen Neugründern‘ die meisten erfolgreichen Unternehmen: 38 % machen Gewinn, 43 % weder Gewinn noch Verlust und 19 % Verlust. An zweiter Stelle erscheinen die von westdeutschen Mutterunternehmen beherrschten ostdeutschen Unternehmen: 35 % Gewinn, 45 % weder Gewinn noch Verlust und 20 % Verlust, gefolgt von den Kombiunternehmen West/Ost: 34% Gewinn, 30 % weder Gewinn noch Verlust und 36 % Verlust.
 ‚Management-buy-out‘ bzw. ‚Management-buy-in‘ hatten, nach Aussage der Untersuchung, offensichtlich am meisten unter Altlasten zu leiden. Nur 26 % der Unternehmen zählen hier zu den Erfolgreichen (Gewinn), 42 % machten weder Gewinn noch Verlust und 32 % Verlust.

Quelle: Gemeinschaftsuntersuchung von *wir.* und DGM

IV. Technische Innovationen als Voraussetzung für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Unternehmen Ostdeutschlands

1. Einführung

Dem folgenden Abschnitt sei sozusagen programmatisch vorangestellt eine politische Feststellung zur Innovationsfähigkeit von Regionen und eine wissenschaftliche Erklärung, wie es zum Phänomen von ‚innovativen Regionen‘ kommen kann.

- a) Im Jahreswirtschaftsbericht des Landes Niedersachsen 1997 wird folgende Feststellung getroffen, die Allgemeingültigkeit hat und ganz besonders auch für die neuen Bundesländer gültig ist: *„Innovationsfähigkeit und technologisches Potential - eine Region, die dies besitzt, kann im Wettbewerb der Regionen um Ansiedlungen, Unternehmenszentralen und damit um Arbeitsplätze die Nase vorn haben. (...) Diese Potentiale zu vermarkten, ist also die wichtigste Aufgabe.“*
- b) Der Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft, *Hans-Jürgen Warnecke*, zitierte unlängst bei einer Veranstaltung in Berlin zum Thema *‚Der Übergang zu moderner Technologie – wird der Osten wettbewerbsfähig?‘* den amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler *Douglas Nors*, der 1993 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhalten hat. Dieser hat sich bemüht, die Ursachen zu erforschen, die dazu geführt haben, daß in den letzten 200 Jahren bestimmte Regionen in den USA und in Europa zu ‚Wohlstandsregionen‘ wurden. Er hat drei wesentliche Einflußfaktoren identifiziert, die dabei jeweils eine Rolle gespielt haben, und aufgezeigt, daß alle drei gleichzeitig erfüllt werden müssen, damit eine Region zu Wohlstand kommt bzw. ihren Wohlstand beibehält:
 Die *erste Bedingung* war und ist, daß es in dieser Gegend Innovationen gab oder gibt, d.h. *‚es gab entweder neue Erkenntnisse auf dem Gebiet von Forschung und Entwicklung oder es gab kreative, erfinderische Menschen. Seltsamerweise ist Forschen und Erfinden zweierlei, d. h. mit Forschen allein kommen Sie noch nicht zu einer Erfindung, wahrscheinlich liegt das auch an der Mentalität der Menschen, die da jeweils tätig sind. Die in der wissenschaftlichen Forschung tätigen Menschen sind vor allen Dingen analytisch begabt und tätig, d. h. sie analysieren irgendeine Situation. Ein Erfinder denkt und handelt demgegenüber sehr stark synthetisch, d. h. er setzt verschiedene bekannte Erkenntnisse zusammen, um irgendein bekanntes Problem zu lösen. Dieses erfinderisch innovative Element muß also in einer Region gegeben sein. Das ist die erste Voraussetzung. Die zweite Voraussetzung ist, daß die Bevölkerung in dieser Region erstens qualifiziert und zweitens motiviert ist, auch neue Erkenntnisse aufzugreifen, Risiken einzugehen. Etwas Neues zerstört immer*

etwas Altes...Der weitere Aspekt, den ich zu diesem zweiten Punkt genannt habe, den Nors herausgearbeitet hat, ist die Motivation des Menschen. Sie müssen Risiken eingehen, wenn etwas in Gang kommen soll. Und bei dieser Motivation bedarf es sicher einer aufklärenden Arbeit, allerdings leiden wir auch in Westdeutschland unter dieser Problematik, daß wir eine erstarrte Gesellschaft sind, die nicht mehr bereit ist, Risiken einzugehen und das Vorhandene in Frage zu stellen und durch Neues zu ersetzen.

Der dritte Aspekt, den Nors herausgearbeitet hat, ist die Frage von Staat und Verwaltung. Nur wenn eine Verwaltung vorhanden ist, die bereit ist, diesem Neuen, dem Wagnis, dem Risiko, der Innovation die Wege zu öffnen, dann kann dieses zum Tragen kommen (...) In Westdeutschland leiden wir darunter, daß vieles zu lange dauert, zu bürokratisch gehandhabt wird, daß ein Pioniergeist nirgendwo mehr festzustellen ist oder getötet wird oder erlahmt. Das ist unser Problem, auch in den neuen Bundesländern...“

Getrennt zu sehen ist von dem Prozeß der *Schaffung neuen technologischen Wissens* durch industrielle Forschung und Entwicklung oder durch andere meist staatlich geförderte Forschungseinrichtungen der Prozeß der *Diffusion neuen technologischen Wissens*. Hierbei kommt den kleinen und mittleren Unternehmen, wie der Mittelstandsbericht 1995 des Landes Baden-Württemberg zu Recht unterstreicht, eine besondere Rolle zu: *Entscheidende Träger des Technologiediffusionsprozesses "sind vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen mit ihrem hohen Potential an Flexibilität und Kreativität. Sie sind dabei mehr denn je angewiesen auf externe Hilfestellung durch leistungsfähige Forschungseinrichtungen, vor allem aus dem Bereich der wirtschaftsnahen Forschung und Entwicklung."*

2. Ausgangssituation in den neuen Bundesländern

In der Rückschau auf mehr als sieben Jahre 'Aufbau Ost' zeigt sich, daß im Wettstreit der Prioritäten bei der Vergabe knapper Mittel zum wirtschaftlichen Wiederaufbau der neuen Bundesländer die wissenschaftlich-technische Infrastruktur erst relativ spät die Aufmerksamkeit erhalten hat, die ihr gebührt. Es ist in diesem Zusammenhang ein schwacher Trost, daß in der „*Agenda 2000*“ der Europäischen Kommission, mit der systematisch die Beitrittsfähigkeit der Länder Mittel- und Osteuropas für ihre angestrebte Aufnahme in die Europäische Union hergestellt werden soll, das Thema *Forschung und technologische Entwicklung*, als eines der zehn zentralen Gebiete vorgegeben wurde, die in der Vorphase vor dem EU-Beitritt den EU-Standards angepaßt und in ihren Strukturen modernisiert werden müssen, damit sie nicht von vornherein die Wettbewerbsfähigkeit der beitrtrittswilligen MOE-Länder in Frage stellen.

Im Osten Deutschlands lag im vorigen Jahrhundert die Wiege der Industrialisierung Deutschlands. Die auf dieser langen technologischen Tradition aufbauende Industrie der DDR war zwar - wie sich nach der Wende gezeigt hat - nicht auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig, aber auf vielen industriellen Bereichen in den RGW-Ländern nahezu konkurrenzlos. In der noch lange nicht abgeschlossenen Diskussion um die Sicherung des Standortes Deutschland im globalen Wettbewerb sollte auch die Rolle des 'Forschungsstandortes Ostdeutschland' neu definiert werden.

Die Entwicklung in den neuen Ländern seit 1990 umreißt *Ulrich Hilpert* wie folgt: „*Den Krisen Ostdeutschlands wurde mit einer Fixierung auf Kosten und Markt begegnet und die notwendigen Schritte zur Modernisierung des Marktes unterblieben vor ihrer Privatisierung - eine umfassende innovative Veränderung der Produktpalette und der Produktionsverfahren als Grundlage für erfolgreichen sozialen und wirtschaftlichen Wandel blieb aus. Mit diesen ideologisch begründeten Versuchen wurde keine geeignete Antwort auf die Frage nach der Zukunft der Standorte in Ostdeutschland gegeben: der Markt sollte es richten, aber ohne die erforderlichen Investitionen in Modernisierung blieben die Akteure des Marktes aus und die Deindustrialisierung nahm zu.*

Damit besteht auch gegenwärtig die Tendenz, daß den Standorten Ostdeutschlands - wie vor der Wende - die Voraussetzungen und Fähigkeiten zum regionalen und lokalen Anschluß an globale Entwicklungen weiterhin fehlen oder nicht entsprechend genutzt werden.“

Gegenüber dieser Ausgangslage ist es um so erfreulicher, aus der DG Bank-Mittelstandsumfrage Herbst '97 zu erfahren, daß inzwischen einige ‚wirtschaftspolitische Lektionen‘ aus den gemachten Erfahrungen offenbar gelernt wurden: Aus der Umfrage, bei der auch mehr als 800 mittelständische Unternehmen in den neuen Ländern befragt wurden, wie sie sich gegenüber der schwierigen Wettbewerbssituation verhalten, ergab sich, daß die von den Unternehmen am häufigsten genannten Anpassungsmaßnahmen *offensiver* Natur sind: „*Im Vordergrund steht bei den Unternehmen das ‚Trimmen‘ auf Wachstumskurs, nicht das Gesundschrumpfen durch Personalabbau und Rücknahme der Forschungskapazitäten.*“

Der Niedergang der ostdeutschen Wissenschafts- und Forschungslandschaft ist oft beschrieben worden: Obwohl aus den Entwicklungsprozessen aller Industrieländer im Weltvergleich hinreichend bekannt ist, daß nur durch konkurrenzfähige neue Produkte und durch den Einsatz hochmoderner Techniken, die auf Forschung und Entwicklung beruhen, die Wettbewerbsfähigkeit aufrechterhalten werden kann, waren bereits in weniger als zwei Jahren nach der Wiedervereinigung etwa zwei Drittel der Industrieforschungskapazitäten der früheren DDR verschwunden.

Nur noch rund 4 % der in der Industrieforschung in Deutschland ausgegebenen finanziellen Mittel und rund 7 % des Forschungspersonals entfallen auf Ostdeutschland. (BMB+F). In den neuen Bundesländern sind von 1.000 Erwerbspersonen lediglich 2,3 Personen in F+E tätig verglichen mit 12,3 F+E-Beschäftigten in den alten Bundesländern oder mit 12,5 in Frankreich. Gemäß der Wissenschaftstatistik des Stifterverbandes für die deutsche Wissenschaft und der im folgenden zitierten FAB-Untersuchung ist nicht nur der Anteil der in F+E-Beschäftigten im Westen des Landes rund sechs Mal so groß wie in Ostdeutschland. Auch der Ausstattungsgrad (interne F+E-Aufwendungen pro F+E-Beschäftigtem) ist mit etwa DM 180.000 pro Kopf in den alten Ländern nahezu doppelt so hoch als in den neuen Ländern.

In konkreten Zahlen heißt dies, ein Rückgang des Forschungs- und Entwicklungspotentials des Verarbeitenden Gewerbes in den neuen Ländern von 86.000 Beschäftigten im Jahre 1989 auf wenig mehr als 13.500 im Jahre 1997. Auch in der westdeutschen Wirtschaft ist – aus allerdings anderen Gründen - seit 1989 die Zahl der in F+E tätigen Forscher um rund 20% von etwa 300.000 auf nunmehr rund 250.000 gefallen. In der deutschen Wirtschaft insgesamt waren im Jahre 1996 etwa 277.000 Personen in F+E tätig. Gemessen am BIP gab die alte Bundesrepublik im Jahre der Wiedervereinigung noch 1,8% für industrielle F+E aus, bezogen auf alte und neue Länder gemeinsam sind es inzwischen nur noch 1,51% bei einer allerdings seit 1996 erstmals wieder zu verzeichneten leichten Steigerung: Von 1996 auf 1997 + 1,6%.

Der Rückgang der für die überregionale wie internationale Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft strategisch entscheidenden Industrieforschungspotentiale ist anteilmäßig mehr als doppelt so groß wie der dramatische Rückgang der Beschäftigten in der gewerblichen Wirtschaft (Industrie) Ostdeutschlands. Der Verband innovativer Unternehmen (VIU) befürchtet, daß selbst mit der Zahl von rund 13.500 Wissenschaftlern und Ingenieuren, die derzeit in der industriellen Forschung und Entwicklung in Ostdeutschland tätig sind, die ‚Talsole‘ möglicherweise noch nicht erreicht sei, da die wenigen relativ großen forschenden ostdeutschen Industrieunternehmjen inzwischen schneller F+E-Stellen abbauten als forschungsintensive Neugründungen entstünden, die neue Arbeitsplätze in Forschung und Entwicklung anbieten könnten.

Es wird inzwischen damit gerechnet, daß eine Stabilisierung, die allerdings auch Stagnation (mit allenfalls bescheidenen Wachstumsraten) zu bedeuten scheint, bei etwa 15 % des früheren Bestandes stattfinden wird.

Die *Forschungsagentur Berlin (FAB)* hat im Februar 1998 im Auftrage des Bundesministeriums für Wirtschaft eine „*Quantitative Analyse der Entwicklung der Industrieforschung in den neuen Bundesländern im Zeitraum 1990-1995 und Ist-Zustand per 31.12.1996*“ vorgelegt. Die Ergebnisse der umfangreichen Befragung zeigen:

- Im Jahre 1996 gab es im verarbeitenden Gewerbe der neuen Länder 1.334 F+E-betreibende Unternehmen
- Forschung und Entwicklung werden weitgehend von kleinen und mittleren Unternehmen getragen. Fast die Hälfte der Unternehmen beschäftigt weniger als 20 Mitarbeiter. 71% der FuE-Beschäftigten sind in Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern tätig. Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern haben einen Anteil von 2,7% an den forschenden Unternehmen. In ihnen sind aber 23% des FuE-Personals in der Wirtschaft tätig. Die Studie hebt besonders den starken Einfluß dieser wenigen Forschung und Entwicklung betreibenden größeren Unternehmen auf die Gesamtstruktur von F+E in der ostdeutschen Wirtschaft hervor.
- Während der Anteil der kleinen Unternehmen (weniger als 20 Beschäftigte), die F+E betreiben im Jahre 1993 etwa 36% betrug, waren es im Jahre 1996 bereits fast die Hälfte: 48%. Die Gruppe der Unternehmen mit zwischen 100 und 500 Beschäftigten mit nennenswerten F+E-Aktivitäten verringerte sich im selben Zeitraum von 23% auf 12%.
- Die Insolvenzrate von geförderten F+E-treibenden Unternehmen lag 1996 bei weniger als einem Drittel der durchschnittlichen Insolvenzrate der neuen Bundesländer.
- Von den F+E-treibenden Unternehmen hatten 27% im Jahre 1996 die Gewinnzone erreicht. Weitere 47% dieser Unternehmen arbeiten immerhin kostendeckend. Noch 1994 lag dieser Anteil bei 27%.

Bei der Schaffung des Gemeinschaftswerkes 'Aufbau Ost' ist seinerzeit - gewiß aus guten Gründen - die größte Priorität der Schaffung unmittelbar neuer Arbeitsplätze eingeräumt worden. Die Gefahr des dauerhaften Wegbrechens von Forschungspotentialen bei der inzwischen in weiten Bereichen eingetretenen tendenziellen 'Deindustrialisierung' der neuen Bundesländer ist indessen seinerzeit trotz der bereits 1990 entwickelten und inzwischen verfeinerten Forschungs-Förderkonzepte der beteiligten Bundesministerien in ihrer Größenordnung nicht rechtzeitig erkannt worden.

Viele Beobachter räumen heute ein, daß das Treuhandkonzept der Ausgliederung der Forschungs- und Entwicklungseinheiten der zu privatisierenden früheren ‚volkseigenen Betriebe‘ in rechtlich unabhängige ‚Forschungs-GmbHs‘, der ‚Anfang vom Ende‘ der meisten dieser industriellen Forschungseinrichtungen war. Losgelöst von ihren früheren Stammunternehmen waren sie noch weniger lebensfähig als mit ihnen.

Christian Wegerdt, Vorstandsvorsitzender des Verbandes innovativer Unternehmen e.V., Dresden, zu dem der größte Teil der forschungsintensiven Unternehmen in den neuen Bundesländern und in Berlin zählen, formulierte dieses Problem wie folgt: „...im ersten Jahr nach der Wiedervereinigung wurde deutlich, daß die Industrieforschung in einer vom Tode sehr bedrohten Lage war. (...) Im Einigungsvertrag kam die Industrieforschung nicht vor, der Bundesforschungsminister hatte dafür keine Verantwortung, die Treuhandanstalt hatte keinen Auftrag, die Industrieforschungspotentiale am Leben zu erhalten. Und es war sehr einfach für die Treuhandanstalt zu sagen: 'Wer bis 30. Juni 1992 nicht privatisiert ist, wird liquidiert'. Der Nährboden - die ostdeutsche Industrie - war der Industrieforschung entzogen, und der Abbruch der Industrieforschungspotentiale war rapid, 80 % sind innerhalb von 15 Monaten 'gestorben'. Die Industrieforschung in Ostdeutschland galt als überbesetzt und als wenig leistungsfähig; außerdem seien die Besten von hier entweder in westdeutsche Industriebetriebe abgewandert oder sie hätten kleine Ingenieurbetriebe gegründet...“

Bundesregierung und Landesregierungen gleichermaßen bemühen sich, die Gründung technologieorientierter mittelständischer Unternehmen zu fördern. Für die Industrieforschung in Ostdeutschland hat die Bundesregierung daher von 1990 - 1996 rd. 4 Mrd. DM eingesetzt.

Die Landesregierungen haben ihrerseits weitere rund 1,7 Mrd. DM bereitgestellt. Desweiteren hat die Bundesregierung zur Unterstützung der kleinen und mittleren Unternehmen in ihrem Bemühen, in das *internationale Forschungs-geflecht* einbezogen zu sein, ein eigenes Programm "Forschungskooperation" aufgelegt. Seit 1993 wurden kleinen und mittleren Unternehmen durch dieses Forschungsinstrument 441,6 Mio. DM zur Verfügung gestellt.

Hand in Hand mit den noch immer wachsenden deutschen Direktinvestitionen im Ausland ging auch der Aufbau von Forschungs- und Entwicklungsstrukturen deutscher Unternehmen im Ausland vor. Wiederum nach Informationen des BMB+F beträgt inzwischen in einer Größenordnung von 10 Mrd.DM (1995) der Anteil der im Ausland betriebenen Forschung und Entwicklung rund 17 % der industriellen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen Deutschlands (im Chemie- und Pharmabereich liegt dieser Anteil bei rund einem Drittel).

Die Globalisierung der industriellen Forschung und Entwicklung zeigt sich auch daran, daß umgekehrt ausländische Tochterunternehmen fast in derselben Höhe, nämlich mit 16% der gesamten in Deutschland für Industrieforschung aufgewandten Mittel – im Jahre 1997 waren dies nach Angaben des Stifterverbandes für die deutsche Wissenschaft etwa 61,67 Mrd.DM – beteiligt waren. So erfreulich diese Entwicklung für den Standort Deutschland insgesamt ist, allein die Größenordnung der genannten Zahlen zeigt, daß das Ungleichgewicht zwischen Ost- und Westdeutschland auf dem für die künftige Entwicklung des Standortes Ostdeutschland strategisch so wichtigen Gebiet der industriellen F+E trotz der Mobilisierung relativ erheblicher Mittel durch die öffentliche Hand tendenziell nicht kleiner sondern größer wird.

Als erster wichtiger Erfolg der gezielten Forschungsförderung durch die Bundesregierung wurde ab 1993 das Abstoppen des schnellen Abbaus von F+E-Personal ab 1993 konstatiert. Seit dieser Trendwende sind zweifelsohne einige Erfolge in den neuen Ländern zu verzeichnen.

Diese erfolgen jedoch nicht etwa als ‚Nullsummenspiel‘ der 16 Bundesländer, sondern innerhalb des Wettbewerbs mit den alten Bundesländern - aber auch mit allen Industrieländern der OECD und den sog. ‚Schwellenländern‘ – die im Zeichen der Globalisierung alle ihrerseits *auch* erhöhte Anstrengungen zur Verbesserung ihres wissenschaftlichen und technologischen Innovationspotentials unternahmen.

Fast noch bedenklicher, weil womöglich folgenschwerer, als die im Vergleich mit der westdeutschen Industrie wesentlich geringere Mittelallokation für die industrielle Forschung und Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft in den neuen Ländern, ist das Phänomen, daß diesen durch das abrupte Zusammenbrechen der ostdeutschen Forschungslandschaft offenbar auch das Verständnis für die Notwendigkeit von F+E zur Erlangung einer höheren Innovationsfähigkeit ihrer Produkte abhanden gekommen ist: Die schon erwähnte Gemeinschaftsuntersuchung ‚Erfolgsstrategien mittelständischer Unternehmen in den neuen Bundesländern‘ berichtet, daß unter 12 innerhalb einer Befragung vorgelegten "*fördernden Faktoren*" lediglich 5 % der befragten Firmen den Faktor ‚Innovation‘ als eine der wesentlichen Bedingungen genannt haben, die die Unternehmensentwicklung aus Sicht der Unternehmen besonders fördern:

Förderprogramme: 54 %,
stark motivierte und qualifizierte Mitarbeiter: 26 %,
Standortvorteile: 19 %,
Erzeugnis aus den neuen Bundesländern: 12 %,
Eigeninitiative: 7 %,
Firmenkonzept/strategische Ausrichtung: 5 %,
Innovationen: 5 %,
Qualität/Preis: 5 %,
Engagement der Muttergesellschaft bzw. persönliche Kontakte in den alten Bundesländern: 5 %,
Werbung/Messen: 4 %,
Flexibilität: 4 %.

Quelle: Gemeinschaftsuntersuchung von „wir.“ und DGM, September 1997

In der Ende November 1997 veröffentlichten DG Bank-Mittelstandsumfrage Herbst '97 wird Ähnliches berichtet: „*Zurückhaltung übt der ostdeutsche Mittelstand bei den Investitionen in Forschung und Entwicklung. Lediglich 36 Prozent der Befragten haben diesen Bereich verstärkt, im Westen sind es immerhin 47 Prozent.*“

Für die Länder Mittel- und Osteuropas, deren Forschungsstrukturen denjenigen der früheren DDR ähnlicher waren als beispielsweise der westdeutschen Forschungsorganisation, ist der Prozeß der Transformation der Forschungs- und Innovationsmechanismen in den neuen Bundesländern Anlaß zu großer Sorge. Sie befürchten, daß auf ihrem eigenen Wege zu der angestrebten vollen Mitgliedschaft in der Europäischen Union im Zusammenhang mit der Transformation ihrer Forschungsorganisation, die in den letzten Jahren bereits weitgehend umstrukturiert worden ist, ähnliche Probleme auf sie zukommen werden wie diejenigen, mit denen die ostdeutschen Forschungsstrukturen noch immer zu kämpfen haben.

Es ist daher bemerkenswert, daß - im Gegensatz zum ‚Deutsch-deutschen Einigungsvertrag‘ - in der ‚*Agenda 2000*‘ der Europäischen Kommission, in der die Kriterien für die Beitrittsfähigkeit der mittel- und osteuropäischen als Vollmitglieder in der Europäischen Union definiert werden, das für Industrieländer zentrale Gebiet der ‚*technologischen Innovationsfähigkeit*‘ zu den zehn wichtigsten Themenkreisen gehört.

Die sichtbare Hervorhebung dieses Kriteriums in der ‚*Agenda 2000*‘ unterstreicht die Erfahrung der hochentwickelten Industrieländer, daß im Wettbewerb der Unternehmen untereinander auf heimischen Märkten - wie auch besonders im internationalen Wettbewerb der Länder - die Innovationsfähigkeit zum entscheidenden Faktor geworden ist. Innovationsfähigkeit ist bei weitem nicht ein Kennzeichen der Großunternehmen allein, sondern sie ist insbesondere auch eine der Stärken der kleinen und mittleren Unternehmen. Diese sind es vor allem - und nicht die Großunternehmen -, die in Deutschland in den neunziger Jahren in großem Maße Arbeitsplätze geschaffen haben und schaffen.

Paul J.J. Welfens stellt in diesem Zusammenhang fest, daß die Forschungsintensität - bezogen auf Umsatzzahlen - in mittelständischen Unternehmen in 1993 mit knapp 3,5 % etwas geringer ausfiel als in Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten. „*Der Umsatzanteil mit innovativen Produkten von Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten war und ist jedoch höher als bei Großunternehmen.*“

Dem Bundesbericht Forschung 1996 zufolge haben 90 % aller forschenden Unternehmen in Deutschland weniger als 500 Mitarbeiter. Allerdings entfallen 85 % aller Forschungsaufwendungen der deutschen Wirtschaft auf Großunternehmen, 14 % auf die KMU und 1 % auf die Institutionen der industriellen Gemeinschaftsforschung. In den neuen Ländern sind F+E-treibende Großunternehmen praktisch nicht existent. Aber auch in Ostdeutschland ist die F+E-Konzentration in großen Mittelbetrieben augenfällig: In dieser Größenklasse, auf die 2,7% aller forschenden ostdeutschen Unternehmen entfällt, werden 23% des gesamten industriellen F+E-Personals beschäftigt.

Der (im wesentlichen auf westdeutsche Unternehmen bezogene) Anteil der *internen* FuE-Aufwendungen am Umsatz ist bei KMU (5,1 %) größer als bei Großunternehmen mit über 10.000 Beschäftigten (4,5 %). „Der Umsatzanteil der in den letzten 5 Jahren neu eingeführten Produkte am Gesamtumsatz ist in den KMU höher als bei den Unternehmen mit über 500 Beschäftigten - ein weiteres Indiz für die hohe Innovationskraft des Mittelstandes.“

Sicherlich können Innovationen – ‚Neuerungen‘ - auch von Unternehmen eingeführt werden, die nicht selbst F+E betreiben, sondern stattdessen das für ihre Fertigung erforderliche ‚Know-how‘ von außen zukaufen. Dennoch besteht offenbar zwischen großer Häufigkeit von eigener F+E-Tätigkeit der Unternehmen und hoher Innovationsrate ein enger Zusammenhang.

Einem Bericht der EU zufolge sind KMU – und das obgleich sich die forschungsintensivsten Großunternehmen hierzu konträr verhalten - viel weniger bereit, auf dem Gebiet von F+E mit anderen Unternehmen zusammenzuarbeiten – obwohl dies die Chance der Kostenteilung und Risikoreduzierung beinhalten könnte.

„Möglicherweise liegt dies (die geringe Zusammenarbeitsbereitschaft) daran, daß kleine Unternehmen generell lieber alleine arbeiten, zum anderen aber auch vielleicht daran, daß sie weniger Zugang zu Informationen über mögliche EU-Partner haben. Sollte letzteres zutreffen, dann könnte verstärkte Förderung von der Zusammenarbeit von KMU im F+E-Bereich ein Weg sein, das innovative Potential der kleineren Unternehmen besser zu nutzen...“ (Europäische Kommission/ EUROSTAT: Unternehmen in Europa, Vierter Bericht).

Die folgende Übersicht zeigt auf EU-Ebene nicht nur erhebliche branchenspezifische Unterschiede in der Forschungskoooperation zwischen Großunternehmen und KMU, sondern zudem große Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Ländern:

**Tab. 21 Forschungsintensive Unternehmen im europäischen Vergleich
(„Kleine und mittlere Unternehmen‘ und Großunternehmen)**

EU-Mitgliedstaat	Unternehmensgröße	Verbrauchsgüter	Chemische Erzeugnisse, Kunstfasern	Gummi- und Kunststoff-erzeugnisse	Nicht-metallische Mineral-erzeugnisse	Metalle und Metall-erzeugnisse	Kraftfahrzeuge
Belgien	KMU	17,7	50,8	29,7	14,0	33,9	35,3
	Groß	61,1	79,5	68,2	41,5	46,8	55,0
Dänemark	KMU	37,7	68,5	33,8	42,2	47,1	65,7
	Groß	51,4	84,6	83,3	85,7	77,3	100,0
Deutschland	KMU	18,3	17,4	23,0	13,0	21,1	17,7
	Groß	26,4	51,2	26,8	37,3	44,0	48,0
Spanien	KMU	21,1	51,4	26,2	21,2	28,0	27,8
	Groß	44,2	85,6	44,4	33,6	62,5	60,4
Frankreich	KMU	52,1	77,5	68,2	60,4	70,1	91,8
	Groß	70,1	89,1	89,7	86,1	85,9	93,3
Niederlande	KMU	21,3	30,9	n/v	20,2	25,3	12,8
	Groß	56,2	80,0	n/v	58,6	53,2	71,9

Quelle: EUROSTAT, zitiert in: Europäische Kommission/EUROSTAT: Unternehmen in Europa, Vierter Bericht

In seinem schon zitierten ‘Tagesspiegel-Gastbeitrag’ vom 14. Mai 1997 betont daher *Lothar Späth*, daß ihm die konzentrierte Förderung innovativer mittelständischer Unternehmen „*besonders am Herzen liegt, weil sie die Basis für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung Ostdeutschlands darstellen. (...) Ostdeutschlands Zukunft liegt in den kleinen und mittelständischen Unternehmen; dies nicht zuletzt deshalb, weil wenige Große den Systemwandel erfolgreich meistern konnten.*“

Neben dem beschriebenen dramatischen Rückgang der ostdeutschen Forschungspotentiale und ihrer relativ geringen Ausstattung mit finanziellen Mitteln kommt in den neuen Bundesländern die Zersplitterung des in Forschung und Entwicklung tätigen Personals erschwerend hinzu. Da Großbetriebe mit mehr als 10.000 Beschäftigten, die in den alten Bundesländern den Großteil der in industrieller Forschung und Entwicklung tätigen Wissenschaftler und Ingenieure beschäftigen, in den neuen Bundesländern weitestgehend verschwunden sind, ist die ostdeutsche industrielle Forschungskompetenz hauptsächlich auf etwa 600 kleine und mittlere Unternehmen konzentriert.

Interessant ist auch ein Vergleich des Ostens mit dem Westen Deutschlands hinsichtlich der Verteilung der in FuE Beschäftigten auf die Unternehmenskategorien: Während in Ostdeutschland rund 85 % der Forscher in Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern tätig sind, sind es in den alten Bundesländern lediglich 15 %. Die Hälfte der Forschung betreibenden Unternehmen in den neuen Bundesländern sind kleine Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern. Die für viele Forschungsfelder erforderliche ‘kritische Größe’ wird aber von KMU nicht erreicht.

Dennoch sind es diejenigen der kleinen und mittleren Unternehmen Ostdeutschlands, die in der Lage sind, auf Spezialgebieten innovativ tätig zu sein und - alleine oder im Verbund mit anderen - Forschung und Entwicklung zur permanenten Erweiterung ihres technischen ‚Know-hows‘ zu betreiben, welche es vermögen, überregional und im internationalen Wettbewerb Marktanteile aufzubauen.

Der kürzlich erschienene OECD-Bericht *“Technology, Productivity and Job Creation”* hebt hervor, daß zwar die meisten F+E-Aktivitäten - mit Ausnahme einiger spektakulärer kleiner ‘High-Tech’-Unternehmen - von Großfirmen durchgeführt werden, die kleinen und mittleren Unternehmen dennoch ebenso erfolgreich sein können, wenn sie ihre eigenen Innovationen eher aus engen Markt- und Kundenbeziehungen entwickeln, als alleine aus den Ergebnissen ihrer eigenen Forschungsabteilungen.

Weil industrielle Forschung und Entwicklung in vielen Gebieten eine Domäne der Großunternehmen ist, die seit der Wende in den neuen Ländern noch nicht wieder im wünschenswerten Maße präsent sind bzw. keine Forschung in adäquatem Umfang durchführen, ergibt sich als eine dieser Folgen, daß kein einziges ostdeutsches (aber 16 westdeutsche) Unternehmen Mitglied der von der OECD vor mehr als drei Jahrzehnten initiierten *Europäischen Vereinigung für das Management der Industrieforschung (EIRMA)* ist. In dieser Vereinigung sind inzwischen rund 170 der forschungsintensivsten Industrieunternehmen aus 18 europäischen Ländern zusammengeschlossen. Die EIRMA hat zur Aufgabe, einen ständigen engen und informellen Erfahrungsaustausch über Fragen der Strömungen und der Optimierung des Forschungs- und Innovationsmanagements zu erlauben, und zwar nicht nur zwischen ihren Mitgliedern aus allen Industriebranchen der europäischen Wirtschaft, sondern auch mit ähnlichen Gruppierungen in den USA, Japan, Korea u.a.m. Die EIRMA, die mit ihrem Jahreskongreß 1990 erstmals in Berlin tagte, wird ihren Jahreskongreß im Mai 1998 in Dresden zum Thema *“Die dynamische Forschungs- und Entwicklungsorganisation: Entwicklung neuer Geschäftsfelder durch Technologie”* durchführen.

Für die Forschungslandschaft in den neuen Ländern, einschließlich Berlins, hat die Konzentration forschungsintensiver Unternehmen in den alten Bundesländern mehrere indirekt wirkende, aber folgenreiche Konsequenzen:

- Forschende Großunternehmen strahlen durch ihre vielfältigen Wissenschafts- und Technologiekooperationen mit Universitäten, außeruniversitären Forschungseinrichtungen und kleinen und mittleren Unternehmen weit in das sie umgebende Umfeld aus und befruchten Innovationen aller Art.
- Für Technische Hochschulen und Fachhochschulen ist die räumliche Nähe zu Forschungslaboratorien und zu Versuchsfeldern von privater Unternehmen der beste Garant, in engem Kontakt zur internationalen Spitzenforschung zu bleiben. Technisch anspruchsvolle Unternehmen sind es, die den Hochschulabsolventen Karrieremöglichkeiten bieten, die sie durch Praktika und andere informelle Kontaktmöglichkeiten vorbereiten können. Wenn die jungen Hochschulabsolventen keine adäquaten beruflichen Möglichkeiten im Osten des Landes sehen, werden sie ihre berufliche Zukunft in den westlichen Bundesländern suchen.
- Forschende Großunternehmen sind Pioniere in der globalen Zusammenarbeit. Zutritt zu diesem speziellen ‘Know-how’ durch eine fallweise Kooperation mit Großunternehmen ist für die Unternehmen der neuen Länder auf ihrem schwierigen Weg zur Erlangung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit fast noch wichtiger als für die längst in internationalen Marktzusammenhängen erfahrenen kleinen und mittleren Unternehmen der alten Bundesländer.
- Nach Schätzungen gibt es in den ostdeutschen Ländern etwa 2.500 – meist kleine – Forschungs- und Entwicklungsunternehmen, die mangels industrieller Präsenz in ihrem unmittelbaren geographischen Umfeld auf der Suche nach regionalen oder überregionalen Auftraggebern in der Industrie sind.
- In Wahrnehmung dieses Dilemmas schlägt das DIW vor - neben der Förderung von kleinen Unternehmen und den in Ostdeutschland besonders ausgeprägten ‘externen’ Forschungseinrichtungen - als Standortförderung für Investoren, die ihre Forschung und Entwicklung zumindest partiell in den Osten Deutschlands verlagern, einen Zuschuß von 20 % zu den Forschungspersonalkosten zu gewähren.

3. Patentbilanz und F+E-intensiver Export sowie andere Kennziffern im west-/ost-deutschen Vergleich

Eine objektive Messung der im wesentlichen auf den Ergebnissen von Forschung und Entwicklung basierenden Innovationsfähigkeit eines Landes ist nicht eindeutig möglich. Im internationalen Vergleich ist es üblich, die für Forschung und Entwicklung aufgewendeten öffentlichen und privaten Ausgaben hier als Indikator anzuführen und sie in Relation zum Bruttonutzenprodukt zu setzen.

Ein anderer Gradmesser für einen Vergleich internationaler Forschungspotentiale ist die Anzahl der in F+E tätigen Wissenschaftler und Ingenieure.

Neben diesen statistisch relativ leicht zu bewirkenden 'Input'-Rechnungen sind die 'Output'-Rechnungen weniger nachvollziehbar. Wichtigster Indikator ist die Anzahl der erteilten Patente und die damit in unmittelbarem Zusammenhang zu sehende technologische Lizenzbilanz.

Weitere Gradmesser sind die Anzahl der wissenschaftlichen Veröffentlichungen bzw. die Anzahl von Zitaten in ausländischer Fachliteratur oder auch, weil sehr beliebt als Maßzahl für die wissenschaftlichen Qualitäten eines Landes, die Anzahl von Nobelpreisträgern.

Für die Wirtschaft hat die größte Relevanz der Marktanteil von Produkten bzw. der Anteil an der Exportbilanz dieser Erzeugnisse mit hohem F+E-Gehalt.

Der weltweite technologische Wettbewerb findet noch immer zu 90 % zwischen den Ländern der 'Triade', USA, Japan und Europäischer Union, statt. Die Innovationsverteilung in dieser Gruppierung ist jedoch sehr unausgeglichen. Einschränkend muß vorab gesagt werden, daß internationale Patentstatistiken wegen unterschiedlicher Kriterien des Anmeldeverfahrens nur bedingt vergleichbar sind und erst durch lange Zeitreihen aussagekräftig sind. Von den weltweit jährlich ca. 640.000 erteilten Patenten entfallen auf Japan 320.000 Patente, auf die USA 140.000 und auf die EU-Länder akkumuliert 85.000 Patente. Südkorea zum Beispiel, welches noch 1950 kein einziges Patent besaß, hat inzwischen alljährlich mehr patentierte Innovationen als Frankreich und Großbritannien zusammen.

In Deutschland ist die Zahl der Patentanmeldungen im Jahre 1996 gegenüber dem Vorjahr um 21 % auf 64.894 angestiegen, davon 42.834 aus dem Inland. Die neuen Bundesländer verfügen mit 2.831 Patentanmeldungen (1995: 2.590) trotz wachsender Tendenz wegen der verhältnismäßig gering ausgeprägten eigenen industriellen Forschung und Entwicklung immer noch über eine niedrige Patentbilanz.

Nimmt man als möglichen (unvollkommenen) Gradmesser der Innovationskraft eines Landes die Anzahl der erteilten Patente je 10.000 Einwohner, so ergibt sich derzeit folgende internationale Rangliste:

- (1) Japan - 25; (2) Südkorea - 6,5; (3) USA - 5,6; (4) Australien - 5,5; (5) Deutschland - 4,7; (6) Schweiz - 4,6; (7) Finnland - 4,6; (8) Schweden - 4,5; (9) Neuseeland - 3,8;

Der Anteil der deutschen Einzelanmelder und mittelständischen Unternehmen an den Meldungen beim Deutschen Patentamt liegt nach Schätzungen bei etwa 30 %. Im Jahre 1996 sind in Deutschland 42.834 Patente angemeldet worden. Die folgende Tabelle zeigt sowohl die Anzahl der erteilten Patente in den neuen Bundesländern je 100.000 Einwohner als auch den Anteil der ostdeutschen Länder an allen deutschen Patentanmeldungen.

**Tab. 22 Patentanmeldungen in den neuen Bundesländern 1995 und 1996
Anzahl pro 100.000 Einwohner und Anteil an allen deutschen Anmeldungen**

Jahr	Berlin	Sachsen	Thüringen	Sachsen-Anhalt	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern
1995 und (in % von D)	39 (4,5 %)	20 (2,3 %)	19 (2,3 %)	13 (0,9 %)	9 (0,6 %)	8 (0,4 %)
1996	39,6 (3,2%)	20,3 (2,2%)	22,3 (1,3%)	15,3 (1,0%)	12,1 (0,7%)	8,5 (0,4%)
Anzahl 1996	1.377	935	565	424	307	156

Quelle: Deutsches Patentamt, Jahresberichte 1995 und 1996

Auf Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen entfallen rund zwei Drittel aller inländischen Anmeldungen. Sachsen und Thüringen gemeinsam (1.500) haben inzwischen Berlin (1.377) in der Zahl der Patentanmeldungen weit überrundet. Die Anzahl aller ostdeutschen Patente reflektiert das erhebliche Ungleichgewicht im Forschungspotential zwischen Ost und West: Die sechs ostdeutschen Länder gemeinsam – einschließlich Berlin - weisen mit 3.764 Patentanmeldungen eine geringere Patentanmeldungsanzahl als Hessen (4.117) auf.

Aus den Patentanmeldungen der einzelnen neuen Länder läßt sich ein gewisses Gefälle zwischen ihnen erkennen, das verschiedene Ursachen hat und u.a. mit den verschiedenen großen Forschungspotentialen zu erklären ist, aber wohl auch mit unterschiedlichen Prioritäten in der Industrie- und Technologiepolitik zu tun hat. Sieht man von der Sondersituation Berlins ab mit seinen großen Forschungspotentialen, die bis zur Fertigstellung des Forschungs- und Technologiezentrums Berlin-Adlershof in Folge der politischen Entwicklungen der Nachkriegszeit noch immer überproportional im *Westen* der Stadt konzentriert sind, so folgt die Rangordnung der oben dargestellten Patentanmeldungen ausnahmslos der Verteilung der Mitgliedsunternehmen im Verband Innovativer Unternehmen (VIU):

Tab. 23 Verteilung der Mitgliedsunternehmen des VIU auf die neuen Bundesländer (1996)

Sachsen	Berlin	Thüringen	Sachsen-Anhalt	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern
32	23	20	16	7	2

Quelle: Verband innovativer Unternehmen (VIU), Dezember 1996

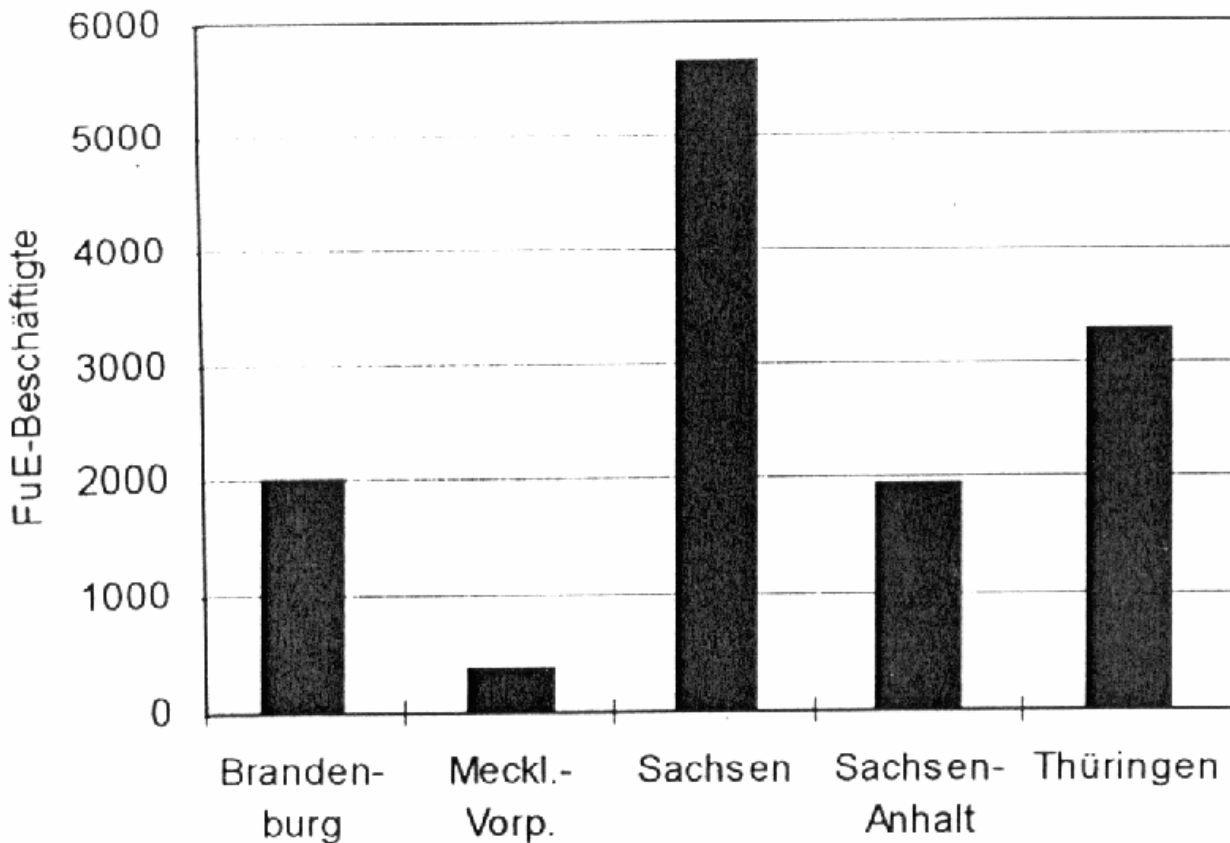
Das Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit des Freistaates Sachsen berichtet in seinem Jahresbericht 1997 unter Bezug auf Erhebungen der Forschungsagentur Berlin GmbH, daß im Jahre 1995 35,2 % der in Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft der neuen Länder Beschäftigten in Sachsen tätig waren.

Auch in der erhaltenen Förderung für Forschungs- und Innovationsprogramme durch die Bundesregierung liegt Sachsen mit 35,6 % an erster Stelle der neuen Bundesländer.

Die führende Rolle des Freistaates Sachsen auf dem Gebiet von Forschung und Entwicklung zeigt auch die folgende Abbildung, die die Anzahl der in F+E-Beschäftigten im Vergleich mit den anderen neuen Ländern (ohne Berlin) wiedergibt:

Abb. 24

F+E-Beschäftigte in der Wirtschaft der neuen Bundesländer (1995)



Quelle: Bericht "Wirtschaft und Arbeit 1996" des Ministeriums für Wirtschaft und Arbeit des Freistaats Sachsen; aus Gründen der Vergleichbarkeit sind die Daten zu Berlin-Ost hierbei nicht berücksichtigt.

Die statistischen Daten der Bundesrepublik Deutschland sind seit der Wiedervereinigung der beiden Teile des Landes gespalten. Der westdeutsche Teil entspricht nach wie vor dem OECD-Durchschnitt, während die neuen Länder in allen wirtschaftsrelevanten Bereichen zu den statistischen Durchschnittswerten der alten Bundesländer und denen aller OECD-Länder noch immer einen großen Abstand aufweisen.

Die export- und (meist) forschungsintensiven Branchen der gewerblichen Wirtschaft Ostdeutschlands tragen weniger als ein Viertel zur Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes bei. In der westdeutschen Wirtschaft liegt dieser Anteil mehr als doppelt so hoch.

Der BMB+F-, *Technologiekompetenzbericht 1996* betrachtet die Richtung der Anlageinvestitionen als einen ‚Vorboten‘ für eine intensivere ‚Technologieorientierung‘ in Ostdeutschland. Er betont als ermutigendes Indiz für die weitere Entwicklung, daß die Investitionsneigung der neuen Länder vor allem in solchen Industrien herausrage, in denen im offenkundigen Gegensatz hierzu in Westdeutschland die Investitionsneigung stark rückläufig sei. In folgenden F+E-intensiven Industriezweigen seien im Jahre 1994 die Bruttoanlageinvestitionen in den neuen Ländern im Vergleich zu Westdeutschland überdurchschnittlich hoch gewesen:

Tab. 25

F+E-intensive Industriezweige Ostdeutschlands
(Anteil an gesamtdeutschen F+E-Aufwendungen)

Industriezweig	Anteil in Prozent
<i>FuE-intensive Industrie insgesamt</i>	11,9
Spitzentechnik	10,2
Höherwertige Technik	12,3
<i>Nicht-FuE-intensive Industrien</i>	18,0
Verarbeitende Industrie insgesamt	15,6
davon:	
- <i>Optik</i>	69,8
- <i>Chemiefasern</i>	35,0
- <i>Metallbearbeitungsmaschinen</i>	27,8
- <i>Hütten-, Walzwerkseinrichtungen</i>	22,5
- <i>chemische Grundstoffe</i>	22,5

Quelle:: Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung

Der ‚Technologiekompetenzbericht 1996‘ geht angesichts dieser unterschiedlichen Investitionsneigung der Industrie in West- und Ostdeutschland so weit, daß er eine “Umverteilung” der Standorte zwischen beiden Wirtschaftsgebieten in bestimmten Industriezweigen nicht ausschließt. Zudem sei zu berücksichtigen, daß dort, wo in Ostdeutschland investiert wird, die modernsten Fabriken entstünden und intensiv neueste Technologie angewendet werde.

Der Beitrag der neuen Bundesländer am gesamten Export der Bundesrepublik an sog. ‘forschungs- und entwicklungsintensiven’ Gütern liegt noch immer bei rd. 2 %. Dennoch gibt es auch auf diesem Gebiet bemerkenswerte Gemeinsamkeiten zwischen beiden Teilen des Landes: Der Bericht “*Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 1996*”, dem die folgende Tabelle entnommen ist, betont, daß der Anteil der forschungsintensiven Gütern an den ostdeutschen Industrieexporten mit rund 46 % fast identisch ist mit dem westdeutschen Exportanteil. Das selbe gilt auch für die F+E-intensive Industrieproduktion in beiden Teilen des Landes.

**Tab. 26 Anteile der neuen Bundesländer an den deutschen Ausfuhren
F+E-intensiver Güter (1991-1995)**

	1991	1992	1993	1994	1995
F+E-intensive Güter insgesamt	2,4	1,7	1,8	1,8	1,8
<i>Spitzentechnik</i>	1,3	0,9	1,3	1,5	1,8
Radioaktive Stoffe	2,2	5,2	1,7	6,0	3,0
Neuere organische Chemikalien	2,0	1,5	1,4	2,1	3,0
Telekommunikation	2,1	1,1	3,4	2,7	2,6
Halbleiterbauelemente	1,9	1,2	0,7	0,9	2,2
Fortgeschrittene Elektrotechnik	1,6	1,6	2,0	2,2	2,3
Fortgeschrittene Optik	3,6	2,7	2,3	3,7	3,3
Fortgeschrittene Meß- und Regeltechnik	1,1	0,7	1,5	2,4	3,2
<i>Höherwertige Technik</i>	2,8	2,0	2,0	1,9	1,8
Synthesefasern	3,7	5,0	1,4	1,8	2,6
Heterozyklische Chemie	2,9	2,4	1,0	1,1	2,6
Seltene anorganische Stoffe (Supraleiter)	3,6	3,8	2,4	2,6	2,8
Medikamente	6,5	3,6	4,7	3,5	2,1
Textilmaschinen	4,8	2,6	5,4	2,7	2,8
Druckmaschinen	3,9	4,6	6,4	5,8	5,5
Lebens- und Futtermittelverarbeitungs-maschinen	9,0	4,8	3,6	3,7	4,4
Fortgeschrittene Werkzeugmaschinen	2,6	1,3	2,4	3,4	3,1
Spanabhebende Werkzeugmaschinen	7,1	2,9	3,6	5,0	3,3
Werkzeugmaschinen zur spanlosen Bearbeitung	10,0	5,5	8,0	5,0	6,7
Nutzfahrzeuge	1,1	0,6	4,7	3,8	2,7
Einrichtungen zur Stromverteilung	4,7	3,6	2,8	2,0	3,1
Schienenfahrzeuge	55,1	47,2	26,4	15,4	23,9
Verarbeitete Industriewaren insgesamt (geschätzt)	2,5	2,0	1,9	1,8	1,9

Quelle.: Statistisches Bundesamt: Unveröffentlichte Sonderauswertungen der Außenhandelsstatistik – Berechnungen des NIW, zitiert in: BMBF: "Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands", Aktualisierung und Erweiterung 1996, Bonn, Januar 1997

Die Tabelle läßt erkennen, daß sich der Anteil exportintensiver Waren aus Ostdeutschland am gesamtdeutschen Export mit 1,8 %, wenn auch auf extrem niedrigen Niveau, stabilisiert zu haben scheint. Sie zeigt aber auch, daß bei den einzigen Positionen, in denen die ostdeutsche Exportwirtschaft noch im Jahre 1991 zweistellige Umsatzanteile am gesamtdeutschen Export hatte, nämlich bei Schienenfahrzeugen (1991: 55,1%; 1995: 23,9%) und bei Werkzeugmaschinen zur spanlosen Bearbeitung (1991: 10,0%; 1995: 6,7%) wesentliche Rückschläge zu verzeichnen waren.

Nach Ermittlungen des DIW und des Institus für Sozialökonomische Strukturanalysen lag die Exportrate des verarbeitenden Gewerbes der neuen Bundesländer im Jahre 1996 bei insgesamt 12%. Betrachtet man die durchschnittliche Exportrate aller Unternehmen, die F+E betreiben – unabhängig davon, ob sie exportieren oder nicht, so steigt diese Rate auf etwa 16,6%. Wählt man nur diejenigen F+E-Unternehmen

aus, die tatsächlich Export betreiben, so erhält man für 1995 eine Exportrate von 29% und für 1996 von 30,9%. Die Kausalkette zwischen F+E-Tätigkeit und erhöhte Exportfähigkeit ist allein schon wegen des „*Time lag's*“ zwischen produktionsreifer Innovation und effektiver Ausfuhr nicht plausibel herzustellen. Die Fähigkeit zu Innovationen in neuen Produkten hat aber in der Regel eine sehr enge Korrelation zur Fähigkeit im Finden neuer Absatzmärkte.

4. Forderungen der ostdeutschen Unternehmen für den Innovationsstandort Ostdeutschland

Unabhängig von ihrem jeweiligen Standort in Ost oder West haben kleine und mittlere Unternehmen mit einer Reihe von Wettbewerbsnachteilen zu kämpfen, die für die meisten Unternehmen dieser Größenordnung mehr oder weniger ähnlich sind. Die Kommission hat in einem '*KMU-Strategiepapier*' die wichtigsten Faktoren aufgezeigt, die aus ihrer Sicht die Wettbewerbsfähigkeit europäischer KMU beeinträchtigen:

- In Europa sind die Voraussetzungen für die Entwicklung von Unternehmen im Bereich neuer Technologien ungünstiger als in den USA (insbesondere auf Grund des Mangels an Risikokapitals, beträchtlicher gesetzlicher Hemmnisse und einer geringeren Risikobereitschaft).
- Technologieintensive KMU benötigen einen sehr viel besseren Zugang zu gemeinschaftlich finanzierten Programmen für Forschung und technologische Entwicklung. Auch sollte die Zusammenarbeit untereinander und mit Großunternehmen, mit denen sie sich ergänzen, verbessert werden.
- Die überwiegende Mehrheit der KMU, die nicht im Bereich der neuen Technologien tätig sind, muß leicht zugängliche Forschungsergebnisse nutzen können, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Es mangelt diesen Unternehmen jedoch an den Mitteln und dem Fachwissen hierfür. Der Übergang zur Informationsgesellschaft und die Nutzung dieser neuen Möglichkeiten durch KMU müssen zu Schlüsselementen bei der Lösung dieses Problems werden.
- Starre arbeitsrechtliche Vorschriften.
- Zu geringer Stellenwert der Ausbildung in KMU." (KOM (96) 329 endg. 10.7.96)

Die kleinen und mittleren Unternehmen in den neuen Ländern haben diese von der EU-Kommission aufgelisteten Problemgruppen ebenso zu bewältigen wie die KMU im Westen Deutschlands und in den anderen 14 EU-Mitgliedstaaten. Zusätzlich zu diesen Fragestellungen sind die KMU der neuen Bundesländer aber mit einer Reihe anderer Probleme konfrontiert, die davon herrühren, daß sie erst seit sieben Jahren Teil der Wirtschaftsstrukturen der Europäischen Union sind.

Der *Verband innovativer Unternen und Einrichtungen zur Förderung der wirtschaftsnahen Forschung in den neuen Bundesländern und Berlin e.V.*, mit Sitz in Dresden, dem über 130 Unternehmen aus den Bereichen Industrieforschung und wissenschaftlich-technischer Dienstleistungen in Ostdeutschland angehören, hat sich seit seiner Gründung im März 1992 intensiv „für die Fragen der Umstrukturierung, Neuprofilierung und des Neuaufbaus einer marktorientierten, industrienahen Forschung und Entwicklung als wichtige Voraussetzung für den industriellen Aufbau in den neuen Bundesländern“ eingesetzt.

Der Verband hat im Jahre 1997 folgende Situationsbeschreibung der Industrieforschung in den ostdeutschen Unternehmen angefertigt und außerdem einen Forderungskatalog aufgestellt, die beide im folgenden wiedergegeben werden:

- „Die angewandte Industrieforschung wird in den neuen Bundesländern zu mehr als 85 % von kleinen und mittleren Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und von externen

Industrieforschungseinrichtungen getragen. Innovative Unternehmen und Forschungseinrichtungen mit weniger als 100 Mitarbeitern binden rund 50 % der F+E-Beschäftigten Ostdeutschlands. In den alten Bundesländern dagegen arbeiten weniger als 10 % der F+E-Beschäftigten in Unternehmen dieser Größenordnung.

- Die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind wichtige Wachstumsträger der ostdeutschen Industrie. Der Beweis für die Marktnähe und Untrennbarkeit von Industriebetrieb und Industrieforschung zeigt sich in rund 6000 Kooperationsbeziehungen, die seit 1993 zwischen externen Industrieforschungseinrichtungen und produzierenden Unternehmen eingegangen worden sind.
- Eigenständige Industrieforschungsunternehmen (erwerbswirtschaftlich arbeitende und gemeinnützige Einrichtungen) finanzierten sich 1996 erst zu durchschnittlich 40 % aus Industrieaufträgen. Erwerbswirtschaftlich arbeitende Industrieforschungseinrichtungen finanzierten sich 1996 jedoch bereits zu 64 % aus privaten Forschungsaufträgen und wissenschaftlich-technischen Dienstleistungen.
- Die Finanzlücke von 36 % wurde im wesentlichen durch Projektförderungen aus Bundes- und Landesmitteln sowie aus sonstigen Finanzquellen ausgefüllt. Das Förderprogramm 'Marktvorbereitende Industrieforschung' des Bundesministeriums für Wirtschaft deckte mehr als die Hälfte der Finanzierungslücke ab.
- Auslaufende Förderkredite und Ende der tilgungsfreien Jahre belasten die innovativen KMU sehr stark und führen zunehmend zu Liquiditätsengpässen.
- Das industrielle Umfeld in den neuen Ländern ist noch zu schwach, als daß die externen Industrieforschungseinrichtungen allein mit ihm kooperieren und davon existieren könnten.
- Die Standortnachteile der ostdeutschen Unternehmen sind bekannt:
 - weniger entwickelte Vertriebs- und Absatzkanäle,
 - geringes Beziehungsgeflecht wegen ausgedünnter Gewerbestrukturen,
 - kaum kostendeckende Preis,
 - Mangel an Eigenkapital,
 - Hürden der Fremdfinanzierung.

Die Mitglieder des Verbandes innovativer Unternehmen stellen angesichts der von ihnen beschriebenen noch immer dramatischen Situation der industriellen Forschung und Entwicklung in den neuen Ländern folgenden *Forderungskatalog* auf:

- Kontinuität in der Bundesförderung und die mittelfristige Beibehaltung der jetzigen Förderinstrumente für die Unternehmen der externen Industrieforschung sind für die Gesundung der ostdeutschen Wirtschaft unerlässlich. Es handelt sich beim
 - Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi): um die Programme 'Marktvorbereitende Industrieforschung' (MVI) für die kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und externe Industrieforschungseinrichtungen sowie um die 'F+E-Personalförderung Ost' (PFO) für rechtlich selbständige produzierende Unternehmen,
 - Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie (BMB+F): um das (bundesweite) Programm zur Förderung der Forschungsk Kooperation in der mittelständischen Wirtschaft und um das 'Programm zur Förderung und Unterstützung von technologieorientierten Unternehmensgründungen' (FUTURE) .
- Die mittelfristige Verlässlichkeit der Förderung der Unternehmen der externen Industrieforschung ist wichtiger als deren absolute Höhe.
- Veränderungen der bestehenden Proportionen zwischen Grundlagenforschung angewandter Forschung und Industrieforschung sind erforderlich.

Die Ergebnisse der vergangenen Jahre zeigen, daß die deutsche Forschung an mangelnder Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Industrie krankt (in den letzten 20 Jahren sind nur ca. 15 % aller Forschungsergebnisse industriewirksam geworden).

- Die Schwerpunkte der F+E-Förderung sollten von der institutionellen, angebotsorientierten mehr auf die nachfrageorientierte Innovationskapazitäten verlagert werden.
- Die Forschungsförderung ist stärker an die operativen Bereiche der Industrie zu koppeln.

Für die Forschung insgesamt wird kein größeres Finanzvolumen benötigt, aber es wird relativ mehr Geld an den Stellen gebraucht, wo am schnellsten Wirkungen in Form von neuen Produkten, Verfahren und Arbeitsplätzen erreicht werden können. Für die angewandte Forschung und die Industrieforschung sollte es keine Förderung ohne Eigenbeteiligung geben.

Die Eigen- und Risikokapitalausstattung der Forschungsunternehmen ist zu verbessern, z. B. durch

- Bereitstellung von Kreditbürgschaften durch Bund, Länder, Stiftungen u.ä.,
- Beteiligung der öffentlichen Hand am finanziellen Risiko der Innovationen,
- Grundfinanzierung von F+E auch in privatwirtschaftlichen Unternehmen und Einrichtungen der Industrieforschung von ca. 10 % bis 20 % über das Jahr 2000 hinaus.
- Es sollten bei der Auftragsvergabe gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Forschungseinrichtungen (privatisierte und institutionell geförderte) hergestellt werden.

In dem im Dezember 1997 vorgelegten Bericht des DIW über die deutsche Subventionspolitik in den letzten sieben Jahren wird das geringe Gewicht der in den neuen Ländern auf die Förderung von Forschung Entwicklung ausgerichteten Subventionen ein ‚ernstes Warnsignal‘ genannt. Viele Programme, die Forschung und Entwicklung in den Betrieben der neuen Länder vorantreiben sollten, seien mittlerweile ausgelaufen. Schon im Westen werde dem F+E-Bereich zu wenig Bedeutung eingeräumt. Besonders in Ostdeutschland sei aber eine Vernachlässigung dieses Sektors *„ein Signal, das in die falsche Richtung weist.“*

Nicht zuletzt aus der Erkenntnis heraus, daß nicht mehr als etwa 40% der ostdeutschen ‚Innovationsunternehmen‘ in der Lage sind, aus eigener Kraft die erforderlichen F+E-Vorleistungen erbringen können, ist die F+E-Grundförderung inzwischen verlängert worden. Das Bundesministerium für Wirtschaft hat mit Wirkung vom 1.1.1998 neue Förderrichtlinien erlassen, die besser auf die Sonderproblematik der Industrieforschung in den in der Regel kleinen und jungen Unternehmen der neuen Länder zugeschnitten sind. Die bisherigen Programme zur Personalförderung (PFO) und zur Marktvorbereitung (MVI) werden in modifizierter Form bis zum Jahr 2001 weitergeführt.

Zugleich wird die Antragstellung vereinfacht. Im Hinblick darauf, daß die große Mehrzahl der Unternehmen in den neuen Ländern erst wenige Jahre bestehen, wird mit der jetzt eingeführten Regelung ermöglicht, daß künftig auch Forschungs- und Entwicklungsvorhaben in den produzierenden Betrieben der neuen Länder unterstützt werden, die nicht älter als drei Jahre sind.

Ebenfalls Anfang Januar 1998 gab das BMB+Frau bekannt, daß das über die Kreditanstalt für Wiederaufbau und die Deutsche Ausgleichsbank abgewickelte Programm ‚Beteiligungskapital – Technologieunternehmen‘ (FUTOUR) um 70 % auf über 1,5 Mrd. DM aufgestockt werden soll.

Die große Mehrheit der technologieorientierten Unternehmen in den neuen Ländern besteht erst seit wenigen Jahren. Die Projektförderung des modifizierten Programmteils zielt insbesondere auf Unternehmen hin, die jünger als drei Jahre sind und enthält günstige Konditionen hinsichtlich des Fördersatzes, der Förderhöhe und der Projektlaufzeit.

5. Perspektiven für die Innovationsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft

Eine Analyse der Jahreswirtschaftsberichte der neuen Länder (einschließlich Berlins) läßt nicht erkennen, daß sich aus der in vielem gemeinsamen geschichtlichen Erfahrung seit Kriegsende und aus der gemeinsamen geographischen Lage im östlichen Teil Deutschlands eine komplementäre und die Länder gegenseitig stützende Forschungs- und Innovationspolitik zwischen ihnen entwickelt hätte. Vielmehr ist der Eindruck zu gewinnen, daß in vielen Bereichen zwar keines der Länder die erforderliche ‚kritische Größe‘ einzeln erlangen kann, sondern im Gegenteil – nicht zuletzt aber aus Gründen des föderativen Systems der Bundesrepublik – die einzelnen Länder in wachsendem Standortwettbewerb miteinander stehen.

Was die weitere Entwicklung der Innovationsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft angeht, so kommt der Bericht der Bundesregierung *‘Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 1996’* zum Ergebnis, daß „Technologiepolitik sich in der weiteren Förderung des Anpassungsprozesses nicht so sehr auf Forschung und Entwicklung in den (ostdeutschen) Unternehmen konzentrieren sollte, sondern verstärkt auf die dem Forschungs- und Innovationsprozeß *nachgelagerten* Schritte. Der Engpaß für die ostdeutsche Industrie liegt weniger in der ‚Know-how‘-Gewinnungs- als in der ‚Know-how‘-Verwertungskompetenz.“ Auf die Defizite im Marketing der ostdeutschen Produkte und nicht unbedingt ihrer technischen Qualität hat bereits die erwähnte IW-Studie hingewiesen.

Die Perspektiven für die Forschung Ostdeutschlands sieht der *Technologiebericht 1996* dennoch ‘nicht als unbedingt ungünstig’ an:

- „Die innovativen unter den Tochtergesellschaften von Westfirmen erhalten zunehmend Produktverantwortung und setzen verstärkt auf Produktinnovationen sowie F+E-Aktivitäten.
- In jüngerer Zeit kommen technologieorientierte Neugründungen hinzu. Viele forschende Unternehmensgründer haben sich am Markt durchgesetzt, sie bilden eine gewisse eigenständige Ergänzung zu den ‘beherrschten Firmen’.
- Die weitere Entwicklung - d. h. nach Auslaufen der besonderen Förderung - ist jedoch noch labil: Es fehlt in der Regel der gefestigte Kundenstamm.
- Technologietransfer und Marktzugang sind durch Kapitalbindungen an westliche Unternehmen besonders unterstützt worden. Tochterunternehmen von Westfirmen hatten es leichter: Innovationsaktivitäten hatten überwiegend investiven Charakter, die Produkte kamen von der Mutter, während bei den Tochterunternehmen eine effiziente Produktion aufgebaut wurde.
- Unabhängige Firmen konzentrierten sich hingegen auf Produktinnovationen, um Marktzutritt zu erlangen. Vor allem die Marktorientierung der unabhängigen ostdeutschen Unternehmen ist der Engpaßfaktor, weniger hingegen der Aufbau technischen Wissens in den Unternehmen.
- Größere Ansiedlungen neuer mittlerer und großer Unternehmen sind allerdings bei einer weiterhin wenig wachsenden Wirtschaft in den nächsten Jahren ohne intensive Investitionsförderung nicht zu erwarten. Insbesondere ausländische Unternehmen, die in Deutschland oder Europa Fuß fassen möchten, lassen sich aber durch Investitionsförderung für Ostdeutschland gewinnen (Beispiel: Mikrochipfertigung und -weiterentwicklung in Dresden). Entscheidend für die Anziehung von F+E multinationaler Unternehmen ist - wie auch die Erfahrung in Westdeutschland gezeigt hat - letztlich das Zusammentreffen von Markt- und F+E-Potential.“

Es wäre indessen irreführend, eine einfache Kausalkette ‚F+E-Input = Innovation = Wettbewerbsfähigkeit‘ herstellen zu wollen. Eine Untersuchung des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim, über das Innovationsverhalten der baden-württembergischen Unternehmen, die im großen und ganzen nicht nur für deutsche Unternehmen gültig ist, zeigt, daß die Aufwendungen der Unternehmen für die Realisierung von Innovationen nur zu einem Drittel auf Forschung und Entwicklung entfallen. Zwei Drittel werden für Konstruktion und Produktgestaltung, Pilotprojekte und Versuchs-

produktionen, Weiterbildung und Schulung der Mitarbeiter, Marktanalysen und den Erwerb von Patenten bzw. Lizenzen aufgewendet.

Die ZEW-Untersuchung bestätigt die Aussage des oben erwähnten Technologieberichts der Bundesregierung, wonach Innovationsförderung weit mehr als die unmittelbare Förderung von Forschung und Entwicklung unerlässlich ist. Der ‚Know-how-Verwertungskompetenz‘ ist demnach eine noch größere Aufmerksamkeit zu widmen als der ‚Know-how-Gewinnungskompetenz‘.

Aber auch das schließliche Erzielen der erwünschten Innovationen würde wirtschaftlich nicht zu dem angestrebten Erfolg führen, wenn die in der oben ausführlich zitierten IW-Umfrage in den Mittelpunkt gestellte nationale und internationale Kompetenz bei der Vermarktung von erzielten Produkt- oder Prozeßinnovationen nicht vorhanden ist.

Das QUEM-Kuratorium befürchtet, „daß die viel zu geringen aktiven F+E-Kapazitäten in den Unternehmen und Einrichtungen (der neuen Länder) der Anlaß dafür sind, daß ein zu geringes Forschungspotential reproduziert wird. Bestehende Innovations-‘know-how‘-Lücken werden so weiter vertieft und die Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft wird nachhaltig negativ beeinflusst. Dem muß u.a. auch mit einer offensiven Weiterbildungspolitik entgegengewirkt werden.“

Bei einer Gemeinschaftsveranstaltung des Bundesministerium für Wirtschaft, des Bundesverbandes der Deutschen Industrie und von ‚wir. Wirtschaftsinitiativen für Deutschland e.V.‘ am 19.3.1996 durchgeführten Symposium zum Thema *„Industrieforschung in den neuen Bundesländern - eine Zwischenbilanz“* wurde hervorgehoben, daß die Nachfrage nach ostdeutschen Forschungsangeboten heute noch nicht ausreicht, um die vorhandenen Forschungskapazitäten auszulasten. Es wurde die Hoffnung ausgedrückt, daß diese Situation sich mit dem weiteren Anstieg der Produktion in den neuen Ländern entspannen werde.

Konrad Seitz ist nicht müde geworden, immer wieder auf den engen Zusammenhang zwischen technologischen Neuerungen, internationaler Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung hinzuweisen: *„War in der Agrargesellschaft Ackerland und in der Industriegesellschaft Kapital der zentrale Produktionsfaktor, so ist in der Informationsgesellschaft Wissen zur strategischen Ressource geworden... Die einstigen industriellen ‚Kommandohöhen‘ haben an Bedeutung verloren: die Stahlwerke, die Werften, die Schwermaschinenindustrie. Die neuen Quellen des Reichtums sind in den fortgeschrittenen Ländern der Welt die Produktion von Wissen durch Forschung und Entwicklung, die effiziente Nutzung und Verteilung des neugeschaffenen Wissens und seine schnelle Umsetzung in Produkte, Produktionsprozesse und Dienstleistungen.“*

V. Maßnahmen der neuen Bundesländer zur Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen mittelständischen Wirtschaft

Die Bundesregierung - im besonderen das Bundesministerium für Wirtschaft - sowie die Landesregierungen räumen den kleinen und mittleren Unternehmen einen besonderen Stellenwert ein. Vom Formalen ist dies bereits daran zu erkennen, daß die Bundesregierung eigens einen ‚Beauftragten für den Mittelstand‘ ernannt hat, den Parlamentarischen Staatssekretär bei dem Bundesminister für Wirtschaft, *Heinrich L. Kolb*.

Die Sonderproblematik der neuen Länder, um die es in diesem Beitrag im besonderen geht, wird ebenfalls dadurch unterstrichen, daß die Bundesregierung zudem einen Sonderbeauftragten, für die neuen Bundesländer, *Rudi Geil*, ernannt hat.

Alljährlich erstellt das Bundesministerium für Wirtschaft neben dem *‘Jahreswirtschaftsbericht‘* auch einen eigenen *‘Mittelstandsbericht‘*. Darüber hinaus erscheinen - ebenfalls vom Bundesministerium für Wirtschaft herausgegeben - getrennte Veröffentlichungen über die *‘Wirtschaftliche Förderung für den Mittelstand‘* jeweils in den alten Bundesländern und in den neuen Bundesländern. Als Ausnahme wird Berlin wegen seines geteilten Status als EU-Fördergebiet in Berlin (Ost), d.h. sog. ‚Ziel 1‘-Gebiet und

Berlin (West) sog. 'Ziel 2'-Gebiet in beiden Berichten mit jeweils unterschiedlichen Förderbedingungen aufgeführt.

Von den 16 Ministerien oder Senatsverwaltungen für Wirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland führen in ihrer offiziellen Bezeichnung:

- 3 ausdrücklich auch die Bereiche '*Mittelstand und Technologie*': Bremen, Brandenburg, Nordrhein-Westfalen
- 5 ausdrücklich auch den Bereich '*Technologie*': Bayern, Bremen, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und Schleswig-Holstein
- 8 nennen entweder lediglich '*Wirtschaft*' (Baden-Württemberg, Hamburg) oder als weitere Ressortverantwortung '*Angelegenheiten der Europäischen Union*' (Mecklenburg-Vorpommern), '*Infrastruktur*' (Thüringen), '*Arbeit*' (Sachsen), '*Finanzen*' (Saarland), '*Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau*' (Rheinland-Pfalz), '*Verkehr und Landesentwicklung*' (Hessen).
- In den bereits genannten Bundesländern Bayern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein gehört zur Wirtschaftsverwaltung zudem das *Verkehrsressort*, in Bremen der Bereich '*Europaangelegenheiten*' und in Berlin das Ressort '*Betriebe*'.

So unterschiedlich die politischen Verantwortungsbereiche der einzelnen Ministerien sind, so vielgestaltig von Aufmachung und Informationsgehalt her sind auch ihre jährlichen Wirtschaftsberichte. Trotz aller durch dieselbe Aufgabenstellung bedingten Gemeinsamkeiten im Maßnahmenkatalog der einzelnen Bundesländer, gibt es berichtenswerte wesentliche Unterschiede bzw. unterschiedliche Schwerpunkte. Aus den Berichten der neuen Bundesländer:

Wirtschaftsbericht Berlin 1997
Jahreswirtschaftsbericht Brandenburg 1997
Jahreswirtschaftsbericht 1996 Mecklenburg-Vorpommern
„Wirtschaft und Arbeit in Sachsen 1997“,
Jahresbericht '96 „Fakten und Projekte“ des Landes Sachsen-Anhalt,
Jahreswirtschafts- und Mittelstandsbericht 1997 des Freistaates Thüringen

werden im folgenden die ‚*besten mittelstandspolitischen Praktiken*‘ der ostdeutschen Bundesländer in den drei Schwerpunktgebieten der vorliegenden Arbeit ausgewertet, wobei sowohl Gemeinsamkeiten hervorgehoben, als auch kurz die länderbezogenen Einzeldarstellungen präsentiert werden sollen:

(1) Förderung des Mittelstandes im Allgemeinen,

(2) Förderung außenwirtschaftlicher Aktivitäten,

(3) Förderung von technologischen Innovationen.

Im Hinblick auf das in den Länderwirtschaftsberichten nicht immer vergleichbare statistische Zahlenmaterial können die Länderpräsentationen notwendigerweise nicht ausgewogen sein. Dennoch stellen sie einen Katalog beispielhafter Maßnahmen dar, deren Anwendung für die alten wie für die neuen Bundesländer gleichermaßen nützlich sein kann.

1. Allgemeine mittelstandsfördernde Maßnahmen

a) Überblick über die durch die ostdeutschen Bundesländer identifizierten Problemfelder

Die Jahreswirtschaftsberichte 1996/97 der neuen Bundesländer, einschließlich Berlins, bestätigen weitgehend aus der täglichen politischen Praxis - trotz aller unterschiedlichen Schwerpunkte - die Bedeutung der durch Umfragen oder Expertenmeinungen genannten Defizite in folgender Rangfolge (angeordnet nach der Häufigkeit der Nennungen der in den sechs Länderberichten erwähnten Probleme):

1. *Zu geringe Eigenkapitalausstattung der KMU,*
2. *Überwiegende Ausrichtung auf regionale Märkte,*
3. *Unzureichende Innovationsfähigkeit,*
4. *Zu geringe unternehmerische Erfahrung,*
5. *Zu starker Wettbewerbsdruck durch die alten Bundesländer und durch internationale Konkurrenz,*
6. *Unzureichende internationale Orientierung.*

Im einzelnen bemühen sich die neuen Länder mit einem ähnlichen Maßnahmenkatalog, aber mit unterschiedlicher Gewichtung, die von ihnen diagnostizierten Probleme zu lösen:

b) Synopsis der einzelnen Länderdarstellungen

Berlin

„Kleine und mittlere Unternehmen bilden das Fundament der Berliner Wirtschaft. Es gilt, mit einem starken, ideenreichen und innovativen Mittelstand die Zukunft zu meistern. Eine ausgewogene Größenstruktur, also eine gute Mischung von Groß-, Mittel- und Kleinbetrieben, ist dafür die beste Voraussetzung. Die Fähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen, Neuerungen marktorientiert in Produkte und Dienstleistungen umzusetzen und damit neue Arbeitsplätze bereitzustellen, ist für die Berliner Wirtschaft von besonderer Relevanz.

Die Mittelstandsförderung des Landes Berlin hat zum Ziel, folgenden größenbedingten Nachteilen von KMU entgegenzuwirken:

- Nachteile bei der Unternehmensführung,
- Nachteile im Bereich Forschung und Entwicklung
- Nachteile bei der Aus- und Weiterbildung
- Nachteile bei der Erschließung ausländischer Märkte

Ziel hierbei ist die Hilfe zur Selbsthilfe durch Deregulierung und Entbürokratisierung.

Neben dem schrittweisen Aufbau neuer industrieller Potentiale werden die Anstrengungen zur Erhaltung vorhandener Substanz, soweit sie entwicklungsfähig ist, nicht vernachlässigt. Der zukunftsorientierten Bestandspflege wird ein hoher wirtschaftspolitischer Stellenwert beigemessen. Schwerpunkte der Bestandspflege, die sich *auf kleine und mittlere Unternehmen* konzentriert, sind im Rahmen finanzieller Fördermaßnahmen ein neu aufgelegter Liquiditätshilfefonds, ein geplanter Beteiligungsfonds, Bürgschaften sowie Zuschüsse im Rahmen der von Bund und Land gemeinsamen getragenen regionalen Wirtschaftsförderung.“

Brandenburg

„Auf die Ertragslage der mittelständischen Unternehmen wirkte sich (im Jahre 1996) die tarifpolitische Zurückhaltung positiv aus. Dennoch ist ein selbsttragender Aufschwung in vielen Bereichen nicht abzusehen, und zahlreiche einer weiteren Entwicklung entgegenstehende Probleme sind noch nicht überwunden:

- die geringe Eigenkapitalausstattung,
- die überwiegende Ausrichtung auf regionale Märkte,
- die unzureichende Innovationsfähigkeit,
- der starke Konkurrenzdruck durch andere nationale und internationale Anbieter.

Die Möglichkeiten der Landespolitik werden zudem durch den Zwang zur Haushaltskonsolidierung eingeschränkt, der auch im Bereich der Wirtschaftsförderung seinen Tribut forderte“:

Kürzung oder vorübergehende bzw. gänzliche Einstellung von mittelstandsrelevanten Förderprogrammen (betroffen: Existenzgründungszuschußprogramm und Programm zur Investitionsförderung in benachteiligten Regionen)

Grundsätze brandenburgischer Mittelstandspolitik:

Abbau betriebsgrößenbedingter Nachteile,
Konsolidierungshilfen für von Liquiditätsproblemen bedrohte Unternehmen und die
Anregung von privaten Investitionen

Schwerpunkte brandenburgischer Mittelstandspolitik:

Ausbau einer leistungsfähigen Zulieferindustrie,
rascher Technologietransfer und
Ausbau der Fremdenverkehrswirtschaft

Umsetzung durch: differenziertes Instrumentarium von Land und Bund (Programme zur Betriebssanierung und -konsolidierung)

Mecklenburg-Vorpommern

„Ziele der Mittelstandspolitik in Mecklenburg-Vorpommern ist es, mittelständische Strukturen in der Wirtschaft weiter aufzubauen, nachhaltig zu stärken und Wachstumsperspektiven zu sichern. Ein florierender Mittelstand schafft in Mecklenburg-Vorpommern die meisten Arbeitsplätze und ist als Zulieferer für die Industrie unverzichtbar. Die Klein- und Mittelbetriebe leisten den Hauptbeitrag zur Neustrukturierung der Wirtschaft des Landes und bedürfen deshalb der besonderen Aufmerksamkeit der Landesregierung...“

Als weitere wichtige Aspekte der Mittelstandsförderung werden genannt:

- Notwendigkeit der Weiterführung der begleitenden Unterstützung durch die Landesregierung und durch Beratungsprogramme
- Weiterführung der mittelfristigen Konzeption für die Investitions- und Existenzgründung
- Notwendigkeit der Weiterführung der steuerlichen Fördermöglichkeiten für das mittelständische Verarbeitende Gewerbe
- Stärkung der Eigenkapitalbasis der KMU

Sachsen

„Die Gesamtwirtschaft des Freistaates Sachsen ist geprägt von der Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen. Über die Hälfte (54 %) aller sächsischen Betriebe und Gebietskörperschaften hatten 1996 weniger als 5 (sozialversicherungspflichtig) Beschäftigte, 32 % beschäftigen 5 bis 19 Personen und nur 2 % aller Betriebe weisen eine Betriebsgröße von 100 und mehr Beschäftigten auf. Ohne staatliche Einrichtungen, d. h. im eigentlichen privatwirtschaftlichen Bereich liegt der Anteil der Betriebe mit weniger als 5 Beschäftigten sogar bei 58 %.

1996 war die Entwicklung im mittelständischen Bereich im wesentlichen von folgenden Tendenzen gekennzeichnet:

- Zahl der Selbständigen steigt weiter
- weiter abflauende Existenzgründungswelle
- wichtige Rolle des Handwerks mit deutlichen Marktsättigungstendenzen
- Strukturanpassung in der Bauwirtschaft mit zunehmenden Problemen
- weiterer Anstieg der Gewerbeanmeldungen in der Industrie, steigende Bedeutung industrieller Kleinbetriebe
- ungenügende Eigenkapitalausstattung, steigende Insolvenzzahlen
- anhaltend hoher Beratungsbedarf“

Sachsen-Anhalt

„Die Situation (der mittelständischen Wirtschaft wird) zunehmend von nationalen und internationalen Konjunkturverläufen beeinflusst. Das Entwicklungstempo (ist) also wesentlich davon bestimmt, wie es dem industriellen Mittelstand, insbesondere in überregional orientierten Branchen, gelingt, international an Wettbewerbsfähigkeit zu gewinnen und sich am Markt zu etablieren.

Eine weitere Expansion stößt wegen tendenziell stagnierender Gesamtnachfrage - auch aufgrund nachlassender Impulse der öffentlichen Nachfrage - zunehmend an Grenzen.“ (...) Die „Entwicklung produktionsorientierter Dienstleistungen (ist) eng mit der industriellen Entwicklung verknüpft. Insofern kommt dem industriellen Mittelstand als Nachfrager nach Vorleistungen aus anderen Bereichen zunehmend eine Schlüsselrolle zu.“

„Die mittel- und langfristigen Perspektiven der sachsen-anhaltinischen Wirtschaft werden in hohem Maße vom Aufbau einer konkurrenzfähigen Exportbasis bestimmt. Die Schwierigkeiten von einigen ehemaligen Treuhandunternehmen und der scharfe internationale Standortwettbewerb um Unternehmen mit weltmarktorientierten Produktionen zeigen, daß bei der Durchdringung internationaler Märkte noch eine kräftezehrende und zeitraubende Wegstrecke zurückzulegen ist. Von den bedeutenden Industriezweigen des Landes konnten vor allem die chemische Industrie aufgrund des Engagements international tätiger Unternehmen erhebliche Schritte in Richtung internationale Wettbewerbsfähigkeit unternehmen. Dagegen besteht im Investitionsgütergewerbe, vor allem im Maschinenbau noch erheblicher Anpassungsbedarf.

Thüringen

Zentrale Ansatzpunkte der Thüringer Wirtschaftspolitik sind:

- Die einzelbetriebliche Wirtschaftsförderung, um das bestehende Eigenkapitaldefizit in den Unternehmen zu begrenzen,
- Die Forcierung von Existenzgründungen sowie der weitere Ausbau einer modernen Infrastruktur, der unabdingbare Voraussetzung für die Ansiedlung einer effizienten Unternehmenslandschaft ist
- Neuansiedlung von Investoren, um die bestehende Unternehmenslücke, insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe zu füllen

Die Dominanz der KMU in der Wirtschaftsförderung wurde fortgesetzt: Auf KMU bis 250 Beschäftigte entfielen beispielsweise im Jahre 1995 98,6 % aller geförderten Vorhaben.

2. Maßnahmen zur Förderung der Außenwirtschaft

a) Überblick über die von den ostdeutschen Bundesländern durchgeführten Maßnahmen

In den Jahreswirtschaftsberichten der neuen Länder spielt die *Außenwirtschaftsförderung* eine große Rolle. Die neuen Bundesländer führen in ihren Jahreswirtschaftsberichten in unterschiedlicher Intensität Einzelmaßnahmen auf, die zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmen gefördert werden:

- *Außenwirtschaftsberatung*
- *Finanzielle Förderung von Messebeteiligungen im Ausland*
- *Unterstützung von Firmengemeinschaftsständen auf Auslandsmessen*
- *Einrichtung von Landesinformationsständen auf Auslandsmessen*
- *Standortpräsentationsveranstaltungen im Ausland*
- *Auslandsreisen von Unternehmern*
- *Informationsveranstaltungen im Ausland*
- *Unternehmertreffen mit potentiellen ausländischen Partnern im jeweiligen Bundesland*
- *Informationsseminare über Auslandsmärkte*
- *länderspezifisch (teilweise bilateral bzw. multieuropäisch) ausgerichtete Technologietage*
- *Einrichtungen von Koordinierungsstellen für EU-Fragen*
- *Einrichtung von Verbindungsbüros vor Ort in wichtigen Auslandsmärkten*
- *Bildung von Firmenpools vor Ort und Unterhaltung von Kontaktstellen in Zielländern*
- *Bildung von ‚Bietergemeinschaften‘ durch kleine Firmen*
- *Der Verbund mit anderen Zulieferern vor Ort kann eine Voraussetzung dafür sein, daß sich ‚Systemunternehmen‘ in der Region engagieren und mittelständische Unternehmen auch Zugang zu Abnehmern außerhalb der Region und insbesondere auf Auslandsmärkten bekommen*
- *Beteiligung an der Verwirklichung des Konzeptes der ‚Deutschen Häuser‘ als Markteinstiegshilfen im Ausland*

- *Aus- und Weiterbildung von Unternehmern aus potentiellen Wachstumsmärkten (MOE, Südostasien, China)*
- *Plazierung von Langzeitstipendiaten aus künftigen Partnerländern in Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung*

Um den Unternehmen den Marktzugang zu erleichtern und ihr Augenmerk verstärkt auf die internationalen Märkte zu richten, wird die Einkaufsoffensive Neue Bundesländer von ‚wir. Wirtschaftsinitiativen für Deutschland e.V.‘ seit Oktober 1996 als *Exportoffensive* fortgeführt. Mit diesem Programm soll die Exportschwäche der KMU verringert werden, um den geringen Anteil ostdeutscher Firmen am gesamtdeutschen Export zu erhöhen.

In diesem Rahmen wurden von ‚wir.‘ in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft im Jahre 1996 in London ein Deutsch-Britisches Lieferantenforum durchgeführt und im Jahre 1997 ähnliche Lieferantenforen in Utrecht, Wien, Luzern und Paris als Plattform zur Geschäftsanbahnung mit ausländischen Partnern durchgeführt. So wurden beispielsweise in Luzern im September 1997 die Einkäufer aus sieben größeren Schweizer Unternehmen eingeladen, die Angebote von rund 70 ostdeutschen Firmen zu prüfen. Im Jahre 1998 soll diese Aktion mit ähnlichen Veranstaltungen in Großbritannien, den Niederlanden sowie in Österreich und Schweden fortgesetzt werden.

In jedem neuen Bundesland führt ‚wir.‘, gemeinsam mit dem Kooperationsbüro der deutschen Wirtschaft, einen ‚Exporttag Rußland‘ durch: Nach der Auftaktveranstaltung im Juni 1997 in Potsdam fanden weitere ‚Rußlandtage‘ im Oktober 1997 in Schwerin und im November 1997 in Dresden statt.

b) Synopsis der einzelnen Länderdarstellungen:

Berlin

„Probleme bereiten weiterhin die starke Abhängigkeit von Aufträgen der öffentlichen Hand und insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen fehlende Exportmöglichkeiten und Schwierigkeiten beim Marktzugang. Unternehmen, die den osteuropäischen Markt bedienen, stehen unverändert vor schwerwiegenden Absatzproblemen...“

Im Wirtschaftsbericht 1997 wurden folgende Einrichtungen wegen ihrer Ost/West-Mittlerrolle und folgende Initiativen besonders erwähnt:

- BAO Berlin Marketing Service GmbH
- BAO Polska-Büro in Posen
- Kooperationsbüro der deutschen Wirtschaft und
- Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft

- Mehr als 100 Einrichtungen in den Bereichen Information, Consulting sowie Aus- und Weiterbildung:

z. B. gefördert durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft und Betriebe

- Gemeinsamer Arbeitskreis Wirtschaft/Innovation Berlin-Moskau
- Planung von Wirtschaftsentwicklungsparks in Polen an der Strecke Berlin-Warschau-Minsk-Moskau der Trans-europäischen Netze (1996: Studie der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft, im Auftrag von polnischer Regierung)
- Berliner Außenwirtschaftsförderprogramm „Neue Märkte erschließen“
- Seit 1997: OWZ - Ost-West-Kooperationszentrum zur Ansiedlung kleiner technologieorientierter Firmen aus Ost- und Mitteleuropa

Brandenburg

Diagnostizierte Exportschwäche *ostdeutscher* Unternehmen im Vergleich mit westdeutschen Unternehmen:

- wenig Erfahrung mit Erschließung und Pflege ausländischer Märkte
- für Exportgeschäft erforderliches Risikokapital fehlt

- ungenügende Vernetzung bzw. Integrierung in internationale Vertriebsstrukturen
- KMU Ostdeutschlands besitzen eine starke Binnenmarktorientierung
- in der Breite international wettbewerbsfähige industrielle Basis fehlt

Außenwirtschaftskonzept:

- Umfassende Informierung der heimischen Unternehmen über Rahmenbedingungen auf fremden Märkten und die ausländische Nachfrage
- Messeteilnahmen, Unternehmertreffen, Informationsveranstaltungen und Unternehmerreisen in Begleitung staatlicher Repräsentanten (hierbei vor allem die im Auslandsgeschäft erfolgreichen Branchen)
- Erschließung von Wachstumsmärkten: MOE-/GUS-Staaten, v. a. Polen wegen räumlicher Nähe, sowie spezieller Märkte in Asien, Lateinamerika und Südafrika
- finanzielle Förderung der Exportaktivitäten - vor allem der KMU
- Außenwirtschaftsberatung
- Bildung von Firmenpools vor Ort und Unterhaltung von Kontaktstellen in Zielländern
- neue Exportoffensive geplant

Mecklenburg-Vorpommern

- Ausgleich bestehender Management- und Kapitaldefizite heimischer Unternehmen im Auslandsgeschäft
- Bildungspolitische Zusammenarbeit mit MOEL und ausgewählten Entwicklungsländern als Ausgangsbasis der Markterschließung
- Vietnamesische Langzeitstipendiatin unterstützt das Wirtschaftsministerium bei der Geschäftsanbahnung zwischen vietnamesischen und mecklenburgischen Unternehmen
- September 1995: Nachdem man 1993/94 einen Rückgang der Ausfuhren in die Staaten MOEs verzeichnen mußte, wurde eine Kooperationsbörse von 35 mecklenburgischen Unternehmen mit 80 Firmen der Region Kaliningrad (RF) veranstaltet, woraufhin sich viele Unternehmen wieder stärker in den MOEL engagierten
Ergebnis: gemeinsame Erklärung über Vertiefung von Wirtschaftskontakten, regelmäßige Arbeitstreffen, Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften der russischen Wirtschaft
- Entwicklung der Europaregion POMERANIA, zusammen mit Brandenburg und Polen
- Polnisch-Deutsche Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG), Landsberg/Gorzów (Polen), zusammen mit Brandenburg, Berlin, Sachsen und 4 polnischen Grenzwoiwodschaften, wobei auch die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen im Mittelpunkt steht.
- Seniorberater (ehem. Ministerpräsident des Landes MV) wirbt, in Zusammenarbeit mit der Außenhandelskammer Kopenhagen, in Dänemark für den Wirtschaftsstandort MV
- Berufliche Aus- und Weiterbildungsseminare für Fach- und Führungskräfte aus den MOEL und Entwicklungsländern, in Zusammenarbeit mit der Carl-Duisberg-Gesellschaft e. V., mit dem Ziel des Entstehens von Geschäftsbeziehungen als Folge von Auslandspraktika in mecklenburgischen Unternehmen

Sachsen

„Im Rahmen der Außenwirtschaftspolitik liegt das besondere Augenmerk des Freistaates Sachsen auf der zunehmenden Bedeutung der fortschreitenden europäischen Integration und der noch unzureichenden internationalen Orientierung der sächsischen Wirtschaft.“ (Zusammenarbeit des Sächsischen Wirtschaftsministeriums mit Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS), den Kammern und dem Landesverband der Sächsischen Industrie (LSI), sowie Wirtschaftsverbänden, Landesfremdenverkehrsverband und Leipziger Messe GmbH)

- Messeförderprogramm und Außenwirtschaftsberatungsförderprogramm zur Unterstützung von KMU + ‚Richtlinien des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit zur Mittelstandsförderung – Verbesserung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit‘; Förderhöchstgrenze pro Messe auf DM 20.000 erhöht.
- Programm der Außenwirtschaftsförderung für Märkte in Westeuropa, MOEL und NUS (ehemalige GUS-Staaten)
- ‚Förderrichtlinie für die Gewährung von Zuwendungen zu Weiterbildungsmaßnahmen von Führungskräften aus den Ländern Ost- und Mitteleuropas‘
- Bei ihren Marktzugangsaktivitäten erhalten Unternehmen Unterstützung durch den Freistaat, der - z. T. gemeinsam mit WFS und Leipziger Messe - 12 Verbindungsbüros und 8 Kooperationspartner in 18 Ländern Europas, Asiens Nord- und Südamerikas unterhält.
- Neben dem auf KMU zugeschnittenen Förderprogramm auch bilaterale wirtschafts- und außenwirtschaftspolitische Aktivitäten (Vereinbarungen bzw. Erklärungen über wirtschaftliche, wissenschaftliche und kulturelle Zusammenarbeit mit Baschkortostan, Tatarstan, Tschechien, Ukraine und Kasachstan)
- Unternehmenskooperationen, vermittelt durch die Wirtschaftsförderung Sachsen: z. B. die auch im Internet geführte Kooperationsbörse ‚Hochtechnologien in Sachsen‘, die über Kooperationswünsche sächsischer Unternehmen und Forschungseinrichtungen informiert

- Mittelbündelung: landeseigene Mittel und Mittel des KMU-Programms der EU zur Erschließung neuer Märkte

Wirtschaftliche Zusammenarbeit Sachsens mit den MOEL:

- Sächsisch-Polnisches Unternehmertreffen (39 sächsische und 58 polnische Unternehmen); Organisation: in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft und der Niederschlesischen IHK, Breslau
- Teilnahme an Messe in Poznan mit Firmengemeinschafts- und Landesinformationsstand
- wechselnde Präsentationen polnischer Woiwodschaften in Sachsen
- Sächsisches Zentrum in Prag: zur Präsentation sächsischer Produkte auf tschechischem Markt
- Beteiligung von 18 KMU an ‚Internationaler Messe Brunn‘
- Besuch des Wirtschaftsministers SN in Bratislava
- Sächsisch-Ungarisches Unternehmerforum (Organisation: WFS + Verbindungsbüro Budapest)
- jährliche Präsenz des Freistaates Sachsen auf Messe „Industria Budapest“

außerdem:

- Programm zur „Förderung und Weiterbildung von Führungskräften der Wirtschaft in Mittel- und Osteuropa sowie Südostasiens“: „Eine 1995 in Auftrag gegebene Evaluierung der Effizienz der Maßnahmen hat gezeigt, daß viele sächsische Unternehmen an diesen Maßnahmen bereits partizipiert haben. Auf Anregung von Unternehmen und im Ergebnis der Evaluierung ist im März 1997 ein Forum zu Fragen der noch stärkeren Einbeziehung von KMU bei der Gestaltung der Vorhaben durchgeführt worden.“

Sachsen-Anhalt

Außenwirtschaftskonzept der Landesregierung von 1995:

- Schwerpunktregionen für außenwirtschaftliche Aktivitäten: EU-Binnenmarkt und asiatisch-pazifischer Raum (Repräsentanz der Wirtschaft des Landes Sachsen-Anhalt in Südostasien (Shanghai) seit Dezember 1995)
- Um Konkurrenzfähigkeit, Absatz- und Exportchancen für deutsche Unternehmen im Ausland zu erhalten: Investitionen vor Ort in Vertrieb, Service und Produktion erforderlich
- Präsenz auf Wachstumsmärkten erforderlich

Umsetzung seitens der Landesregierung durch:

umfangreiche Bürgschafts- und Absatzförderprogramme

Thüringen

- ‚Richtlinie zur Förderung der Beratung sowie des Managementeinsatzes in kleinen und mittleren Unternehmen (Beratungsprogramm)‘: „Die Beratungshilfen dienen zur Verbilligung von notwendigen Beratungsleistungen in kleinen und mittleren Unternehmen, insbesondere in den Bereichen“: u. a. Technologie und Außenwirtschaft. Gefördert werden hierbei auch „der tätige Einsatz von Führungs- und Managementkräften in Unternehmen (Co-Managementeinsatz, Einsatz von Absolventen/-innen einer Fachhochschule oder einer wissenschaftlichen Hochschule in KMU, Anfertigung von Studien, Recherchen und Erstellung von Qualitätszertifikaten.“ (Thüringer Staatsanzeiger Nr. 18/97 vom 05.05.1997)

- Über die Thüringer Außenwirtschaftsfördergesellschaft werden Firmenpools und Einzelprojekte unterstützt. „Im Jahr 1996 wurden rund 250 kleine und mittelständische Thüringer Firmen in regional- bzw. branchenorientierten Firmenpools betreut. Die Firmenpools wurden für die Länder China, Singapur, Vietnam, Thailand, Rußland, Bulgarien, Rumänien, Ungarn und Polen, die Regionen Naher Osten und Mittlerer Osten und Lateinamerika, Iberische Halbinsel sowie für die Teilbranchen Porzellan und Umwelttechnik aufgebaut. (...) Zur Unterstützung der Kontaktarbeit und der Markt- und Kundenarbeit vor Ort in wichtigen Zielmärkten (u. a. in China, Indien, Vietnam und Litauen sowie in Lateinamerika und Rußland) wurden Kontaktstellen oder Ausstellungsräume für die Thüringer Wirtschaft unterhalten.“

Der Thüringer Wirtschaftsminister hat bekanntgegeben, daß derzeit ein für Thüringen spezifisches Außenwirtschaftskonzept entwickelt wird.

3. Maßnahmen zur Förderung von technologischen Innovationen

a) Überblick über die von den ostdeutschen Bundesländern angewandten Praktiken

Alle neuen Bundesländer haben inzwischen - im Rahmen ihrer unterschiedlichen finanziellen Möglichkeiten - im großen und ganzen das selbe Instrumentarium zur Unterstützung des Ausbaus ihrer technologischen Infrastruktur eingeführt, wie es auch in den alten Bundesländern besteht und wie es in allen Industrieländern inzwischen üblich geworden ist:

Zu diesem Instrumentarium gehören *die Einrichtung von:*

- *Arbeitskreisen 'Industrie/Hochschulen'*
- *Risikokapitalfonds*
- *Technologie- und Gründerparks*
- *Technologiestiftungen*
- *Technologietransferzentren*

sowie:

- *Innovationswettbewerbe und*
- *Technologieförderung in Verbindung mit Qualitätsmanagement-Unterstützung.*

Sämtliche neuen Bundesländer nennen in ihren Jahreswirtschaftsberichten explizit eine Reihe von Technologiefeldern, die sie zur Entwicklung ihrer Industrie als besonders förderungswürdige innovationspolitische Schwerpunktfelder ansehen:

- *Biotechnologie* (alle)
- *Umwelttechnik* (alle)
- *Informations- und Kommunikationstechnologie* (BB, BE, MV, ST)
- *Nachwachsende Rohstoffe* (BB, MV, SN, ST)
- *Medizin-/Gesundheitstechnologie* (BB, BE, SN)
- *Medientechnologie* (BB, BE, SN)
- *Produktionstechnologie* (BB, TH)
- *Mikroelektronik* (SN, TH)
- *Verkehrstechnologie* (BB, BE)
- *Werkstofftechnologie* (BB, TH)
- *Energietechnologie* (BE)
- *Innovatives Bauen* (BE)

Die neuen Bundesländer setzen damit in ihrer Technologieorientierung weitgehend auf dieselben Felder wie die Bundesländer in Westdeutschland. Einige von ihnen betreffen die im Bericht des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie ‚Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 1996‘ herausgestellten *Schlüsselbereiche*, in denen die deutsche Wirtschaft insgesamt im internationalen Wettbewerb einen erheblichen Rückstand aufzuholen hat: *Mikroelektronik* (-55), *Multimedia* (-73), *Biotechnologie* (-59).

Lediglich in der *Umwelttechnologie*, die alle neuen Ländern in ihre Prioritätenliste aufgenommen haben, liegt Deutschland (+34) zusammen mit Kanada und Schweden in der Spitzengruppe. Die Zahlenangaben beziehen sich auf die ‚relativen Patentaktivitäten‘. Das positive Vorzeichen bei dem Bereich ‚*Biotechnologie*‘ bedeutet, daß der deutsche Anteil an den Patenten auf diesem Gebiet höher ist als bei Patenten insgesamt.

Bei einem von der Technologiestiftung Innovationszentrum Berlin (TSB) am 17. August 1996 veranstalteten 'Workshop' äußerte sich zu dem auch aus dieser Prioritätenliste zu erkennenden Problem des ‚Standortwettbewerbes‘ der Bundesländer untereinander, durch den häufig die kritische Größe der erforderlichen Mittelmobilisierung nicht zu erreichen ist, *Alexander Gerybadze* (Universität Hohenheim) wie folgt:

- „Unsere Innovationspolitik ist heute noch viel zu sehr auf die Überwindung von Defiziten und die Gleichmacherei im nationalen Maßstab aus. Dabei wird verkannt, daß nur die gezielte Differenzierung, und diese von vornherein im internationalen Maßstab weiterführt.“ Gerybadze führt diesen Gedanken an anderer Stelle fort: „Ganz entsprechend ist die Innovationspolitik auf weiten Strecken in Deutschland immer noch primär eine forschungszentrierte, verrichtungs- und angebotsorientierte Innovationspolitik. Spitzenforschung und Spitzenqualifikation auf der Suche nach Anwendung! (...) Der Wettbewerb wird sich zwischen den Standorten in den nächsten Jahren zunehmend intensivieren. Dieser Wettbewerb wird von den führenden Technologieregionen in Europa und weltweit immer härter geführt. Durchsetzen werden sich in diesem globalen Standortwettbewerb um technologische Kompetenzzentren nur ganz wenige herausragende Regionen. Es gibt ein beschränktes Aufwuchspotential für neue Forschungsstandorte und Kompetenzzentren innerhalb von transnationalen Konzernen. Diese bauen ihre neuen F+E- und Innovationszentren nur an einem, dem auf dem betreffenden Gebiet allerbesten und herausragenden Platz. Städte und Regionen müssen ihre einzigartigen Kompetenzen unter Beweis stellen und ein gezieltes, globales Standortmarketing betreiben.“

b) Synopsis der einzelnen Länderdarstellungen:

Berlin

Innovationspolitische Schwerpunktfelder:

Medizin- und Biotechnologien (= wichtigster Standort für Medizin in Deutschland),
Verkehrstechnologie
Medien- sowie Informations- und Kommunikationstechnologien
Umwelt- und Energietechnologien
Innovatives Bauen

- 1982: Einrichtung des Innovationsfonds zur Mobilisierung privaten Risikokapitals (Venture Capital)
- Technologiestiftung Innovationszentrum Berlin (TSB) zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik im Juni 1995 initiiert.
- Beispielhafte Initiativen: ‚BioTOP‘ im Bereich der Biotechnologie (=Gemeinsame Länderinitiative ‚BioTOP Berlin-Brandenburg‘), ‚Pro T.I.M.E.‘ im Bereich der Medien-, Informations- und Kommunikationstechnologien (auch T.I.M.E.-Markt: Informationsveranstaltung und Messe der Berliner T.I.M.E.-/Telekommunikation-Informationstechnik-Multimedia-Entertainment- Wirtschaft, getragen von der TSB, der 3. T.I.M.E.-Markt fand erstmalig auch in BB statt), sowie Forschungs- und Anwendungsverbund Verkehrstechnik (FAV)
- Teilnahme an dem aus dem Innovationsprojekt der EU finanzierten RITTS-Projekt (Regional Innovation Technology Transfer Strategies), auf Initiative der TSB
- Berlin als Medien- und Kommunikationsstadt entwickeln, z. B. durch Kooperationen und Leitprojekte in und für Berlin mit Transfercharakter
- Der Berliner Weg in die Informationsgesellschaft: „7. Die internationale Präsenz ist auszubauen. Die internationale Entwicklung ist zu beobachten, Beteiligungen sind zu fördern, Kooperationen Berlins mit anderen Regionen sind aufzubauen. Nationale und Internationale Förderprogramme sind frühzeitig einzubeziehen und zu nutzen.“
- Programm zur Förderung der industriellen Technologieentwicklung (ITE): v. a. für technologisch anspruchsvolle Verbundvorhaben (Kooperationsprojekte zwischen Wissenschaft und Wirtschaft bzw. zwischen Technologieanbietern und -anwendern, unternehmensübergreifende Branchenprojekte; Ziel: Stärkung der Erfolgchancen der Berliner Unternehmen im (internationalen) Wettbewerb; Unterstützung erfolgt hierbei auch aus EFRE-Mitteln (aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung)

- Unterstützung von Unternehmen bei der Erschließung von Fernabsatzmärkten: Förderung von bedarfsgerechten Anpassungen und Entwicklungen von umwelttechnischen Verfahren und Produkten, die auch für einen Einsatz in Abnehmerländern mit schwach ausgebauter (technischer) Infrastruktur geeignet sind. „In enger Zusammenarbeit mit Wirtschaftsverbänden und Unternehmen der Stadt ist es mittlerweile gelungen, einige branchenbezogene Ansätze zu konzipieren, die auf die Etablierung von Innovations- und Kooperationsverbänden zielen (Kreislaufwirtschafts- und Verwertungsagentur, sowie in der Holzindustrie)
- Technologietransferstelle: Technologie-Vermittlungs-Agentur e. V. (TVA) hat mit dem TransferRing einen Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft institutionalisiert, bei dem Hochschullehrer, vornehmlich der Berliner Fachhochschulen, den Unternehmen der Stadt als externe Experten mit ihrem Fachwissen zur Verfügung stehen.
- Juni 1997: Technology-Coaching-Center (TCC) gegründet: Gemeinschaftsprojekt der Deutschen Ausgleichsbank und der Investitionsbank Berlin, das v. a. durch EFRE-Mittel unterstützt wird und mit dem die Innovationskompetenz der Berliner mittelständischen Wirtschaft durch systematische Begleitung und Schulung von Gründern und Unternehmern optimiert werden soll.

Brandenburg

Spezielle Unterstützung von sechs Technologiefeldern:

Mikrotechnologie

Biotechnologie

Werkstofftechnologie,

Software-Technologie

Produktionstechnologie

Managementmethoden

Außerdem nennenswerte Gebiete: Gesundheitstechnik, Kommunikationstechnik, Lebensmitteltechnik, Medientechnik, Rohstofftechnik, Umwelttechnik und Verkehrstechnik

1994: in Abstimmung mit Kammern, Unternehmen und allen, die sich mit Forschung und Entwicklung und in der Politik mit diesem Thema befassen:

Erarbeitung einer Landes-Technologiekonzeption:

Teilziele: Steigerung der Innovationsintensität der Unternehmen,
 Schaffung eines bedarfsgerechten Forschungs- und Entwicklungsangebotes,
 Aufbau eines wirksamen Technologietransfers,
 Realisierung einer marktnahen Technologieförderung
 Auslösen einer andauernden Innovationsinitiative

Umsetzung: in Zusammenarbeit mit dem Land Berlin, wie auch bereits erfolgte Aktivitäten: gemeinsames Auftreten auf Technologiemesen, gemeinsamer Innovationswettbewerb Berlin-Brandenburg sowie gemeinsame Innovationspreise

- Priorität: volle Kofinanzierung von Bundes- und EU-Programmen, d. h. durch Einsatz von GA-Mitteln wird die Weiterführung bzw. Verstärkung einiger Teile des Technologieprogramms und des Programms zur Förderung der Informations- und Kommunikationstechnologien ermöglicht.
- Strategien zur Stärkung der Innovationsfähigkeit im Verarbeitenden Gewerbe zwecks Anpassung der Industrie an die Bedürfnisse der Industrie
- Arbeitskreise aus Vertretern der Industrie und Wissenschaft zur Bildung von Verbundprojekten von Unternehmen mit Hochschuleinrichtungen
- Technologievermarktung durch Qualifizierung der Unternehmen, besonders im Zulieferbereich der Großindustrie
- Technologieförderung der KMU in Verbindung mit Qualitätsmanagement-Unterstützung

Mecklenburg-Vorpommern

Schwerpunkte der Technologie- und Innovationsförderung

- Maschinen- und Anlagenbau

- Informations- und Kommunikationstechnik

- Umwelttechnologien

- Regenerative Energien und nachwachsende Rohstoffe

- Maritime Technologien

- Biotechnologien/Biomedizintechnik
- Automatisierungs-, Meß- und Sensortechnik
- Bautechnologien
- Produktionstechnik /Logistik, Verkehr
- Lebensmitteltechnologien

(meist zugleich Facharbeitskreise der Innovationsagentur Mecklenburg-Vorpommern)

- Die Agenturen für Technologietransfer und Innovationsförderung sind „Ansprechpartner zu den landeseigenen Technologie- und Investitionsförderprogrammen sowie zu Bundes- und EU-Programmen.“
- Technologietransferbeauftragte an den Hochschulen des Landes als Partner für die Wirtschaft
- Durch das Land geförderte Projekte:
 - „Inkom“: zur Unterstützung von KMU bei der Einführung moderner Informations- und Kommunikationstechnik (Multimedia-Anwendungen), in vier Technologiezentren angesiedelt
 - „Tech Know Trans“: Beratungsstelle für Erfinder und andere Kreative zwecks Technologietransfers, angesiedelt im Technologiezentrum Warnemünde
- „Ein Konsortium, bestehend aus dem Patentinformationszentrum der Universität Rostock, der ATI titan Neubrandenburg, der Patentinformationsstelle Schwerin sowie der ATI Küste Rostock und Greifswald, berät bei der wirtschaftlichen Umsetzung von Erfindungen und allen Fragen in bezug auf die Sicherung und den Erwerb von Schutzrechten.“
- Fachkoordinierungsstelle Luft-, Raumfahrt- und Off-shore-Technik gibt KMU die Möglichkeit zur Akquirierung von F+E-Aufträgen sowie zum Interessen- und Informationsaustausch

Sachsen

Zukunftstechnologien

- Materialwissenschaften
- Physikalische und Chemische Technologien
- Biologische Forschung und Technologie
- Mikrosystemtechnik
- Informationstechnik
- Fertigungstechnik
- Energietechnik
- Umwelttechnik
- Medizintechnik

Hochtechnologiegebiete

- Informations- und Kommunikationstechnologien
- Fuzzy-Technologien
- Nanotechnologien
- Entwicklung und Einführung von Hochleistungs-Faserverbundstoffen
- moderne Bio- und Gentechnologien
- Einführung und verstärkte Anwendung der Mikroelektronik in kleinen und mittleren Unternehmen
- Teilnahme am BioRegio-Wettbewerb des BMBF
- Verbesserung finanz- und steuergesetzlicher Rahmenbedingungen für die Bereitstellung von privatem Wagnis-kapital für technologische Innovationen
- „Wichtige Bindeglieder zwischen universitärer Grundlagenforschung und der Entwicklung neuer Produkte und Verfahren in den Unternehmen sind 40 Forschungs-GmbH mit insgesamt ca. 1700 Mitarbeitern. (...) Damit befindet sich etwa die Hälfte der Forschungs-GmbH der neuen Länder in Sachsen.“
- Förderung des Technologietransfers von den Forschungseinrichtungen in die Unternehmen, v. a. über das ‚Virtuelles Technologiezentrum Sachsen‘, das als Informations- und Kommunikationsplattform eine engere Vernetzung der Agenturen für Technologietransfer- und Innovationsförderung (43 Technologiezentren) als regionale Knotenpunkte des Netzes) gewährleisten soll
- FuE-Handbuch Sachsen (auch im Internet: <http://www.sachsen.de>)
- 1995: Sächsisch-Französische Technologietage
- Seit Juni 1996: Beraterkreis Technologiepolitik beim Sächsischen Ministerium für Wirtschaft und Arbeit ,
- Oktober 1996: „Um eine stärkere Einbeziehung der innovativen Potentiale Sachsens in die internationale Arbeitsteilung zu stimulieren, wurden ... Sächsisch-Britische Technologietage in Freiberg mit Schwerpunkten auf den Gebieten Informations-, Fertigungs- und Umwelttechnik veranstaltet, in deren Ergebnis 38 % der sächsischen Teilnehmer“ (50 sächsische und 35 britische Unternehmen) „nach eigenen Angaben Kooperationspartner in Großbritannien gefunden haben.“

- Modellversuch „Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen in den neuen Bundesländern“: bis Ende 1996 insgesamt 101 hochinnovative Unternehmen Sachsens gefördert (= 28 % aller geförderten Unternehmen und rund 28 % der bewilligten Mittel)
- April 1997: Insgesamt 13 sächsische Unternehmen und Einrichtungen beteiligten sich an der Messe für Verbundwerkstoffe in Paris
- Oktober 1997: Deutsch-Schwedische Technologiebörse
- Von verschiedenen Fördermaßnahmen des BMBF-Bereich „Innovation und verbesserte Rahmenbedingungen“ erhielt Sachsen Anteile zwischen 27,9 % und 43,3 % der insgesamt in die NBL bewilligten Mittel.
- Im Jahr 1995 kamen 34,1 % und 1996 33,0 % der Patentanmeldungen der neuen Länder aus Sachsen.
- Im Jahr 1995 waren nach Erhebungen der Forschungsagentur Berlin 35,2 % der in Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft der neuen Länder Beschäftigten in Sachsen tätig.

Sachsen-Anhalt

Schwerpunktbranchen der FuE-Förderung für KMU

- Anlagenbau,
- Chemie,
- Maschinenbau,
- Motorenbau und
- Nahrungsgüterwirtschaft
- Schienenfahrzeugbau,

- Wirtschaftsnahе FuE-Potentiale sollen insbesondere auch unter ökologischem Aspekt auf folgende technologische Schwerpunkte konzentriert werden:

- Alternativen zur Chlorchemie,
- Katalyse-Chemie,
- Naturstoff-Chemie,
- Biotechnologie,
- Informations- und Kommunikationstechnologie,
- Energietechnologie,

Schwerpunktbranchen der FuE-Förderung für kleine und mittlere Unternehmen

- Umwelttechnologie,
- Verarbeitung und energetische sowie stoffliche Nutzung nachwachsender Rohstoffe,
- Chemisches, biologisches und physikalisches Recycling und Spitzen- und Nischentechnologie wie innovative Dienstleistungen z. B. im Technologietransferprozeß, im Fortbildungsbereich der KMU und Existenzgründer oder im Bereich Multimedia

Thüringen

Schwerpunktmäßige Förderung folgender Technologiefelder:

- Mikroelektronik
- Optoelektronik, Optik
- Biotechnologie
- Organische Chemie, Pharmazeutik
- Umwelttechnik
- Produktions- und Fertigungstechnik
- neue Werkstoffe
- Nachrichtentechnik und Informations- und Kommunikations-Systeme (IuK)

Mai 1996: Das Thüringer Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kultur beruft einen ‚*Forschungspolitischen Beirat*‘ - aus Vertretern von der Hochschulrektorenkonferenz Thüringen, der Wirtschaftsverbände und Kammern, aus Forschungsanstalten und Wirtschaft sowie Gewerkschaften -, der sich zur Aufgabe stellt, die Empfehlungen der früheren Strategiekommision ‚Forschung und Technologie in Thüringen‘ hinsichtlich der technisch-wirtschaftlichen Schwerpunkte der Forschungs- und Technologiepolitik des Freistaates zu konkretisieren.

Als mögliche neue Schwerpunkte wurden hier ‚Arbeit und Technik‘, ‚Umwelttechnik‘, ‚Bergbaufolgeprobleme (Nord)-Thüringen‘ sowie ‚Molekulare Medizin‘ beraten.

- Institut für Mikroelektronik- und Mechatroniksysteme (IMMS), Ilmenau/Erfurt
- Stiftung für Technologie- und Innovationsförderung Thüringen (STIFT) und andere Technologietransferzentren
- Aufbau moderner Technologie- und Gründerzentren (TGZ)

- Transferzentren: für Mikroelektronik, für Produktionstechnik/Werkzeuge, sowie die Transferzentren 'Textiltechnologie' und 'Kunststoffrecycling'. Diese Zentren wurden von Bund und Land im Rahmen einer Kofinanzierung mit 2,26 Mio. DM gemeinsam unterstützt. (1996)
 - Netz von 20 wirtschaftsnahen Forschungsinstituten bzw. -unternehmen mit annähernd 700 Beschäftigten
 - Thüringisch-Französische Technologietage in Jena
 - Technologie- und Wirtschaftstag Südthüringen
 - Technologieforum Thüringen: in Zusammenarbeit mit „wir.“ Wirtschafts-Initiativen für Deutschland e. V., Erfurt
 - Technologiesymposium „Mikrosysteme/Mikrotechnik“, Jena
 - Technologie- und Qualitätstag Thüringen, Gera
 - Thüringer Softwaretag, Eisenach
 - Deutsch-Französische Unternehmertage in Straßburg: in Zusammenarbeit mit der Bayerischen Staatsregierung, der Französischen Regierung, der Europäischen Kommission und "wir.“
-

4. Ausgewählte Beispiele einer Zusammenarbeit von alten und neuen Bundesländern

Der ‚wir.‘ Wirtschafts-Initiativen für Deutschland e.V. bemüht sich mit besonderer Unterstützung der westdeutschen Wirtschaft Aktionen zu fördern, durch die beispielsweise mehr ostdeutsche Produkte von den westdeutschen Unternehmen eingekauft werden, oder durch die bereits erwähnten Exportoffensiven, bei denen mittelständische Unternehmer aus den neuen Ländern Gelegenheit erhalten, mit Wirtschaftsvertretern ausgewählter Länder in West- und Osteuropa zusammenzutreffen. Um das Interesse der Wirtschaft in den neuen Ländern gezielter auf die Chancen einer Internationalisierung ihrer Absatzpolitik zu richten, hat ‚wir.‘ erstmals am 12.12.1997 in Berlin einen mit DM 10.000 dotierten ‚Exportpreis für die ostdeutsche Wirtschaft‘ vergeben, den die Rottluf Schleifscheibenfabrik, Chemnitz, erhalten hat.

Nützlich hat sich nach den Erfahrungen von ‚wir.‘ auch erwiesen, mittelständische Unternehmen, die auf Auslandsmärkten nicht über die erforderlichen eigenen Vertriebswege verfügen und dadurch bisher kaum oder nur wenig im Export tätig sind, mit Exporteuren und Handelshäusern gezielt in Verbindung zu bringen. Eine Veranstaltung dieser Art, die ‚Sächsischen Exportgespräche: Märkte erschließen über Handelshäuser‘ fand im November 1997 in Leipzig unter Beteiligung von Handelshäusern - zumeist aus Hamburg - statt.

Während ‚wir.‘ - als Gruppeninitiative mit Beteiligung von 46 Industrieunternehmen, Handelshäusern und Banken - sich um die systematische Einbindung ostdeutscher Zulieferer in die Einkaufsaktivitäten westdeutscher Unternehmen bemüht hat und diese Initiative, wie bereits erwähnt, inzwischen um den Bereich der gezielten Exportförderung der neuen Bundesländer erweitert wurde, hat Daimler-Benz ebenfalls damit begonnen, über die ‚Einkaufsoffensive Neue Bundesländer‘ hinaus für ihre ostdeutschen Zulieferunternehmen mit dem Schwerpunkt auf den Gebieten ‚Export‘ und ‚Technologie‘ eine neue Initiative, ‚Perspektive Neue Bundesländer‘, zu lancieren. Exportförderungs- ‚Workshops‘ fanden in diesem Rahmen im März 1997 in Sachsen, im Juni für Berlin/Brandenburg in Potsdam und im Juli 1997 in Thüringen statt.

Es ist zu hoffen, daß möglichst viele Unternehmen diesem Beispiel folgen und eigene ‚Patenschaftsmodelle‘ entwickeln, mit deren Hilfe kleinere und mittlere Unternehmen in den neuen Ländern ihren Weg auf internationale Märkte leichter finden. Die Verbindung von ‚Mittelstand‘, ‚Export‘ und ‚Technologie‘ sollte dabei - wie auch bei der vorliegenden Untersuchung - im Zentrum des Interesses stehen.

Der Bericht der bayerischen Staatsregierung über die Lage der mittelständischen Wirtschaft und der Freien Berufe in Bayern (*Mittelstandsbericht '96*) erwähnt als einziger der untersuchten Jahreswirtschaftsberichte der alten Bundesländer eine große Anzahl von Gemeinschaftsinitiativen zwischen dem Freistaat Bayern einerseits und insbesondere den Freistaaten Thüringen und Sachsen andererseits.

Auch in den Jahreswirtschaftsberichten von Berlin und von Brandenburg werden gemeinsame Aktivitäten genannt, die auch schon allein deswegen durchgeführt werden, weil trotz der Volksbefragung, die sich im Mai 1996 gegen eine Fusion der beiden Bundesländer ausgesprochen hat, verschiedene Einrichtungen wie die Landeszentralbank, das Landesarbeitsamt, die Vereinigung der Unternehmerverbände und neuerdings der Einzelhandelsverband auch ohne Länderfusion für beide Bundesländer tätig sind.

Es ist zu wünschen, daß andere Bundesländer - sofern sie über Erfahrungen mit ähnlichen west-ost-deutschen Kooperationsprojekten auf interregionaler Ebene verfügen - ebenfalls hierüber berichten. Im ‚Europa der Regionen‘ sind die neuen Bundesländer noch die schwächeren Partner und können durch die ‚technische Hilfe‘ ihrer Nachbarn in den alten Bundesländern auf pragmatische Weise nicht nur die Wirtschaftskontakte innerhalb Deutschlands verbessern, sondern gleichzeitig auch im größer werdenden europäischen Binnenmarkt neue Partnerschaften in West und Ost aufbauen.

Bei den im folgenden aufgeführten, für die Internationalisierung der mittelständischen Wirtschaft wichtigen, Gemeinschaftsveranstaltungen handelt es sich um Aktivitäten, die insbesondere den mitwirkenden neuen Bundesländern die Gelegenheit gaben, auf informeller Ebene Teil eines wichtigen internationalen wirtschaftlichen Beziehungsgeflecht zu werden, über welches die alten Bundesländer seit Jahrzehnten verfügen und das die neuen Länder - in aller Regel auf sich gestellt und in Konkurrenz mit allen anderen Ländern - erst mühsam aufbauen müssen:

Gemeinschaftsveranstaltungen von BY, TH und Europäischer Kommission (Die beteiligten Länder bzw. die Teilnehmer selbst sind in Klammern angegeben)

a) In Thüringen

- Managementkongreß, Schmalkalden (BY, TH, Burgund, Essex, Picardie)
- Dt.-holländ.-österreich. Unternehmerinnentag, Gotha/TH (150 Teilnehmerinnen aus den drei Staaten)
- Unternehmertage, Gotha/TH: in Zusammenarbeit mit IHKs aus TH, BY, der Picardie und Languedoc-Roussillon
- Unternehmertag, Meiningen/TH: in Zusammenarbeit mit Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Partnerschaft in der Wirtschaft und FAZ (350 aus BY und TH)
- Symposium ‚Ethik und Management‘ auf der Wartburg/TH: in Zusammenarbeit mit der FAZ (350 aus BY und TH) Folgesymposien (bundesweites Echo) durch IHKs, Verband katholischer und evangelischer Unternehmer und BDI
- Unternehmertag ‚Risiko-, Mitarbeiter- und Beteiligungskapital‘, Altenburg/TH: in Zusammenarbeit mit HELABA (auch Vertreter von Versicherungskonzernen aus D, CH und A)
- Dt.-frz. Unternehmertage, Rudolstadt/TH: in Zusammenarbeit mit ‚wir.‘, SZ, ‚Freies Wort‘ (190 aus BY und TH, 60 aus Frankreich)
- Symposium ‚Total Quality Management‘, Jena (Veranstalter war hier außerdem die Bundesregierung): in Zusammenarbeit mit dem Verband Deutscher Unternehmerinnen e. V., Köln und dem Verband Britischer Unternehmerinnen (BAWE), London (160 deutsche und 40 britische Unternehmerinnen).

b) In Bayern

- Symposium ‚Zukunftstechnologien - Ethik – Management‘, Ilmenau: zwecks Informations- und Erfahrungsaustausch zwischen Herstellern und Anwendern (Unternehmer, Führungskräfte der KMU, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, Vertreter der Hochschulen und Technologietransferzentren aus TH und BY)
- Symposium ‚Mikromedizintechnik‘, Würzburg (Hersteller, Anwender, Krankenhausdezenten aus Kommunen aus BY und TH sowie Vertreter aus Wissenschaft und Forschung)
- Symposium ‚Die Zukunft der Solarenergie‘ (300 Hersteller, Anwender, Vertreter von Wissenschaft, FuE-Einrichtungen sowie Städteplaner, Architekten und Kreisbaumeister aus BY und TH)

- Unternehmertag, Schweinfurt: zwecks Aufzeigens gemeinsamer Probleme von Ziel-1-Gebieten (z. B. TH) und Ziel-2-Gebieten (z. B. Region Schweinfurt)
 - Internationales Tourismus-, Hotel- und Gaststättensymposium, Bad Kissingen: in Zusammenarbeit mit autonomer Provinz Südtirol und Tschechischer Republik
 - Mittel-Osteuropatag ‚Erschließung der Märkte durch Kooperationen‘, Coburg (hier war außerdem der Freistaat SN Mitveranstalter) : in Zusammenarbeit mit der Tschechischen Republik (BY, SN, TH sowie Tschechische Republik)
 - Symposium ‚Qualitätsmanagement, Exportoffensive und Bankenfinanzierung im Blickfeld der mittelständischen Unternehmerin‘, Rothenburg ob der Tauber: in Zusammenarbeit mit dem Verband der Deutschen Unternehmerinnen, Köln, und dem Verband Italienischer Unternehmerinnen (300 Unternehmerinnen aus beiden Ländern)
 - Euro-Managementkongreß, veranstaltet von BY und Europäischer Kommission (BY sowie Limousin/F: Partnerregion von Mittelfranken)
außerdem:
 - Internationales Symposium TH, Südtirol, BY in der IHK Bozen: Veranstalter war hier außerdem die Südtiroler Landesregierung (unter 250 Teilnehmern auch Vertreter der Spitzenverbände der Wirtschaft und der Kammern sowie aus Kreditinstituten)
-

5. Ausgewählte nachahmenswerte Maßnahmen der alten Bundesländer

Die als Hintergrundmaterial für die Anfertigung der vorliegenden Untersuchung angeforderten Jahreswirtschaftsberichte aller Bundesländer haben in ihrer Berichterstattung unterschiedliche Schwerpunkte gebildet. Aus drei alten Bundesländern, *Baden-Württemberg, Bayern und Niedersachsen* erschienen einige Maßnahmen für den Zweck dieser Arbeit besonders hervorhebenswert.

Die angeführten Maßnahmen werden zum Teil - im Rahmen ihres engeren finanziellen Spielraumes - auch von den neuen Ländern angewandt, sie sind in jedem Falle aber nützliche Anregungen für wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Erreichung einer größeren Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Wirtschaft in Ostdeutschland:

- *Schaffung eines organisatorischen Rahmens sowie eines Finanzrahmens durch ‚Private Public Partnership‘ zur Unterstützung übergreifender Technologieprogramme:*

„Mit 60 Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft hat die Landesregierung am 1. Januar 1997 eine dreijährige Pilotphase in der *Telekommunikation* gestartet. Von den Kosten hierfür von 165 Millionen DM stellen die Wirtschaft 100 Millionen DM und das Land 65 Millionen DM aus dem Technologieprogramm bereit.“ Das zugrundeliegende Konzept wurde in Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner unter Abstimmung mit den Beteiligten aus Wirtschaft und Wissenschaft mit dem Ziel der Unterstützung der Zukunftsbranche ‚Informations- und Kommunikationswirtschaft‘ erstellt.
(Niedersachsen)

„Bildung eines landesweiten Biotechnologienetzes: Die BioRegion wurde als virtuelles Unternehmen von kooperierenden Forschungseinrichtungen, Firmen und öffentlichen Einrichtungen auf dem Gebiet der *Biotechnologie* gebildet. Ziel: Die Umsetzung biotechnologischer Forschungsergebnisse in marktfähige Produkte soll verbessert werden.

Bekanntmachung der Potentiale auf dem Gebiet der Biotechnologie über Nachschlagewerke, Fach- und Werbeveranstaltungen, Präsentationen im Internet; Aktivitäten koordiniert durch die Fachkoordinierungsstelle für Biotechnologie in Göttingen: die niedersächsische Ansiedlungsgesellschaft Investment Pro-motion Agency (IPA) *(Niedersachsen)*

„Gemeinschaftsinitiative Wirtschaft und Politik als wesentlicher Beitrag zur Verbesserung der technologischen und wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen Baden-Württembergs: Von Unternehmen, Kammern, Verbänden, Gewerkschaften und Staat gemeinsam vereinbarte Handlungskonzepte bzw. Projekte zur Qualifizierungsoffensive im *Metallbereich*, zur *Stärkung der Zulieferindustrie* und zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des *Maschinenbaus*, zur beruflichen *Aus- und Weiterbildung im Handwerk*, zur *Textil- und Bekleidungsindustrie* sowie zu den Bereichen *Umweltechnologien, Medienwirtschaft und Software (Baden-Württemberg)*

Bei der Steinbeis-Stiftung wurde im Rahmen der Gemeinschaftsinitiativen (GI) ‚*Maschinenbau*‘ und ‚*Automobilzulieferer*‘, die 22 Verbundprojekte zwischen Forschungseinrichtungen und über 120 mittelständischen Unternehmen umfassen, eine Aktionsgruppe eingerichtet, die die Aufgabe hat, mittelständische Unternehmen in den beiden Wirtschaftszweigen bei der Einführung neuer Produktions- und Organisations-techniken beratend zu begleiten (Baden-Württemberg)

- *Unterstützung von technologieorientierten Gründungsunternehmen*

„Technologieorientierte Unternehmensgründer haben die Möglichkeit, in 10 Technologiezentren (incubators) zu verbilligten Mieten und in räumlicher Nähe zu Hochschuleinrichtungen befristete Starthilfe in der schwierigen Phase der Produktentwicklung und -einführung zu erlangen.“ Derzeit sind über 180 Gründer mit 1600 Mitarbeitern in diesen Zentren ansässig.

(...) „Der Science Park Ulm bietet FuE-Abteilungen mittelständischer Unternehmen eine Ansiedlungsmöglichkeit in Hochschulnähe, ...“ (Baden-Württemberg)

Innovationsförderprogramme

„Damit insbesondere kleine und mittlere Unternehmen das zunehmende Tempo des technischen Fortschritts bewältigen können, wurden mit dem Bayerischen Innovationsförderungs-Programm (BayIP) sowie dem Bayerischen Technologie-Einführungs-Programm (BayTEP) zwei Förderinstrumente geschaffen, die speziell auf die Charakteristika des Mittelstandes abgestimmt sind.

Mit Hilfe der Innovations- und Technologie-Förderprogramme wird die Entwicklung und Umsetzung neuer Technologien in marktgängige Produkte oder Verfahren unterstützt - von der konzeptionellen Idee bis hin zur Serienreife bzw. Markteinführung. (...) Insgesamt wurden seit 1980 Entwicklungsvorhaben mit Zuschüssen in Höhe von 102 Mio. DM und Darlehen in Höhe von 223 Mio. DM unterstützt. Die Gesamtkosten der geförderten Projekte betragen nahezu 717 Mio. DM (...).“ (Bayern)

„Unternehmen, die ihre Produkte oder Verfahren durch Innovationen wettbewerbsfähiger machen wollen, gibt die 1995 im Rahmen der *Offensive Zukunft Bayern* in Nürnberg gegründete *Bayern Innovativ GmbH* wichtige Hilfestellungen. Generalziel der Bayern Innovativ GmbH ist es, Innovationsprozesse in mittelständischen Unternehmen aus Industrie und Handwerk anzustoßen.

(...) Konkret hat ‚Bayern Innovativ‘ die Aufgabe, die bestehenden Technologietransferstellen in ihrer Arbeit zu unterstützen, damit zu einer Effizienzsteigerung und mehr Transparenz des Systems beizutragen, neue Wege der Kooperation von Wissenschaftlern und Unternehmern zu erarbeiten und nachfrageorientierte Dienstleistungen für mittelständische Unternehmen anzubieten, um die unternehmerischen Innovationsrisiken kalkulierbar zu machen.

(...) ‚Bayern Innovativ‘ wird sich „sowohl auf wachsende exportstarke Branchen als auch auf Branchen mit Strukturproblemen konzentrieren.“ (Bayern)

- *Berufung einer unabhängigen technologieorientierten Zukunftskommission*

Der von der Zukunftskommission empfohlene ‚Innovationsbeirat‘ hat u. a. die folgende Aufgabe:

Vorlage von Empfehlungen zur Verbesserung der innovationsrelevanten Rahmenbedingungen und der Methoden zur schnelleren Umsetzung der Forschungsergebnisse in Produkte und Verfahren. „Es ist zu erwarten, daß der Innovationsbeirat dabei den Bedürfnissen mittelständischer Unternehmen besonderes Augenmerk widmen wird. (Baden-Württemberg)

Das Sofortprogramm zur Umsetzung der Empfehlungen der Zukunftskommission ‚Wirtschaft 2000‘ wird aus den Veräußerungserlösen der Gebäudeversicherungsanstalten des Landes finanziert. Die hieraus erzielten Einnahmen werden z. B. für folgende technologische Projekte verwendet:

- weiterer Ausbau des Hahn-Schickard-Instituts für Mikro- und Informationstechnik (IMIT), Villingen-Schwenningen (Institutsneubau für den Bereich Informationstechnik),
- Umstrukturierung des Forschungszentrums - Technik und Umwelt - Karlsruhe (FZK) mit den Schwerpunkten Umwelt, Mikrosystemtechnik und Energie,
- Erweiterung bestehender und Schaffung neuer Technologiezentren,
- Unterstützung von Biotechnikparks in Freiburg, Heidelberg und Ulm,

- Verbundprojekte zwischen anwendungsorientierten Forschungsinstituten und der Wirtschaft in den Laser-Technologien und der Mikrosystemtechnik,
- Verbesserungen des Technologietransfers aus den Universitäten durch Transferzentren (Universitäten in Karlsruhe, Konstanz und Stuttgart)
(Baden-Württemberg)

- *Initiativen zur Unterstützung des technologieorientierten Mittelstandes beim Zutritt zu nationalen und internationalen Fördermitteln*

„Insbesondere Forschungs- und Technologie-Fördermittel kommen KMU aufgrund ihrer geringeren finanziellen und personellen Kapazitäten noch zu wenig zugute, obwohl sie aufgrund ihres Entwicklungspotentials eine wichtige Rolle bei der Verbesserung der technologischen Wettbewerbsfähigkeit Europas spielen können.

Um hier die für KMU im Lande nicht geringen administrativen und organisatorischen Hürden besser überwinden zu helfen, wird das EU-Verbindungsbüro für Forschung und Technologie - Steinbeis-Europa-Zentrum Stuttgart - weiterhin den mittelständischen Unternehmen den Weg nach Brüssel erleichtern, sie in Fragen der europäischen Forschungs- und Technologieprogramme beraten sowie die Nutzung der Forschungsergebnisse fördern.“ (Baden-Württemberg)

„Mit dem Europabeauftragten und seinem EU-Verbindungsbüro für Forschung und Technologie sowie den 3 Stabsstellen an wirtschaftsnahen Forschungseinrichtungen verfügt Baden-Württemberg... über kompetente Einrichtungen, die KMU... den Zugang zu den FuT-Programmen der EU erleichtern.“
(Baden-Württemberg)

„Im Rahmen der Bayern Innovativ GmbH ist ein EU-Verbindungsbüro für Forschung und Technologie gegründet worden, das mittelständischen Unternehmen hilft, bei EU-Förderprogrammen erfolgversprechende Anträge zu stellen.“ (Bayern)

- *Schaffung von besonderen, mittelstandsgerechten Informationssystemen*

„Eine Hürde für die Nutzung des Wissenspotentials der weltweit über 8.000 Datenbanken durch den Mittelstand stellt oftmals die mangelnde Ausrichtung auf dessen Informationsbedarf dar. Um dieses Nutzungshemmnis auszuräumen, unterstützt die Staatsregierung die Erstellung mittelstandsgerechter Informationssysteme.“ (Bayern)

Im Rahmen des Projektes ‚Mittelstandsinfo‘ wird ein umfassendes interaktives elektronisches Nachrichten- und Informationssystem zwischen mittelständischen Betrieben, insbesondere des Handwerks und deren Organisationen (Kammern, Kreishandwerkerschaften, Innungen, Verbänden) eingerichtet. Hierzu wird ein Informations- und Kommunikations-Managementcenter (IKMC) geschaffen und werden Kommunikationsstrukturen zwischen den beteiligten Betrieben und Organisationen gebildet.“ (Zweck: zeit- und bedarfsgerechte Versorgung der Mitgliedsunternehmen mit relevanten Informationen)
Der ‚Mittelstandsserver‘ ist seit April 1996 in Betrieb. (Bayern)

Die Direktion Karlsruhe des Landesgewerbebeamten (LGA) führt eine Spezialbibliothek mit verschiedenen Arbeitsschwerpunkten, zu denen u. a. auch die *Patentinformation* durch die ‚Erfinderberatung‘ sowie die *Europa-Information* durch das ‚Europäische Referenzzentrum‘ gehören. (Baden-Württemberg)

VI. Handlungsempfehlungen und Schlußfolgerungen

Die Wirtschaft der neuen Länder der Bundesrepublik Deutschland hat in nur sieben Jahren einen in der Weltwirtschaftsgeschichte beispiellosen Transformationsprozeß durchlaufen. Die Vereinigung der beiden Teile Deutschlands hatte nicht nur tiefgreifende Veränderungen für Ostdeutschland zur Folge, sondern auch für Westdeutschland; für die Europäische Union und ihre Mitgliedsländer führte sie zu einem noch nicht abgeschlossenen Lernprozeß über das Ausmaß der Transformationsprobleme in den künftigen EU-Mitgliedsländern in Mittel- und Osteuropa.

Die bei dieser Zusammenführung von Volkswirtschaften mit unterschiedlicher Wirtschaftsordnung gemachten Erfahrungen sind ebenfalls von großer Bedeutung für die vorgesehene Osterweiterung der Europäischen Union. Sie hat gezeigt, daß selbst bei einem Transfer finanzieller Mittel in einer Größenordnung, die höher ist als sämtliche durch den Marshall-Plan seinerzeit mobilisierter Mittel zuzüglich aller Ausschüttungen, die die von Weltbank und allen regionalen Entwicklungsbanken zusammen seit ihrer Gründung ausgeschütteten Mittel bei weitem nicht ausreichen, um eine Bevölkerung von rund 17 Millionen Menschen, wie sie in den neuen Bundesländern leben, in wenigen Jahren durch die Schaffung einer selbsttragenden industriegestützten wettbewerbsfähigen Wirtschaft einschließlich ihrer Infrastruktur in ausreichendem Maße mit Arbeitsplätzen auszustatten.

- Die wirtschaftliche Modernisierung Ostdeutschlands ist zu einem Lehrbuchbeispiel geworden für das Auseinanderklaffen gesamtwirtschaftlicher und einzelwirtschaftlicher Interessen. Auf der einen Seite verfügt Ostdeutschland heute in seiner Infrastruktur über eines der modernsten Telekommunikations- und Verkehrsnetze Europas. Auf der anderen Seite wird von vielen Ostdeutschland als ein im Vergleich mit den meisten EU-Ländern weitgehend ‚de-industrialisiertes Land‘ angesehen, in dem der soziale Friede nur durch massive Sozialtransferzahlungen zu gewährleisten ist.
- Die Erfahrungen aus dem Transformationsprozeß der Wirtschaft der neuen Länder zeigen auch die Gefahren für den Arbeitsmarkt, wenn die industriellen Strukturen rund eines Fünftels eines Industrielandes wie der Bundesrepublik nicht ‚eingeklinkt‘ sind in den Weltmarkt. Im wesentlichen führte in den westdeutschen Bundesländern ihre Exportfähigkeit dazu, daß ihre durchschnittliche Arbeitslosenquote mit 9,9 % Ende 1997 rund halb so hoch ist wie die der ostdeutschen Bundesländer.
- Die Ressourcenmobilisierung im Zusammenhang mit der Anpassung der Wirtschaft der neuen Länder an marktwirtschaftliche Strukturen sowie deren soziale Folgekosten sind in ihrer Größenordnung ebenfalls beispiellos. Allein die Kosten der Privatisierung der Staatsunternehmen der früheren DDR durch die Treuhandanstalt und durch deren Folgeeinrichtung, der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) wurde durch deren Präsidenten, *Günter Himstedt*, auf 250 Mrd. DM beziffert. („Der Tagesspiegel“, 25.11.1997)
- Die Privatisierung ging einher mit dem Abbau von mehr als 3 Millionen Arbeitsplätzen in den ehemaligen Treuhandbetrieben. Auf eine Spezifizierung der jährlichen West-Ost-Nettotransferzahlungen und auf die Zahlungen aus den EU-Kohäsionsfonds soll hier verzichtet werden.
- Zum Vergleich sei erwähnt, daß der ‚*Marshallplan*‘ zum wirtschaftlichen Wiederaufbau der Volkswirtschaften Westeuropas in den Jahren 1948 bis 1952 rund 13,3 Mrd. US-\$ (damaliger Kaufkraft) zur Verfügung hatte, wovon Westdeutschland rund 1,4 Mrd. US-\$ erhielt.
- Als weiteres Beispiel für die Größenordnung der Mittel, die zur Transformation und zur Modernisierung der Wirtschaft Ostdeutschlands bisher aufgewandt wurden, sei erwähnt, daß die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (Weltbank), Washington, im Jahre 1996 Kredite an 89 Länder der Welt in Höhe von 14,8 Mrd. US-\$ gewährt hat.

Wohl die wichtigste Erfahrung für die Deutschen in Ost und West, aber auch für die Beobachter aus anderen Ländern ist es, daß trotz der auch im Weltmaßstab ungeheuren finanziellen Mittelmobilisierung und des damit verbundenen massiven ‚Know-how‘-Transfers weder das abrupte Zusammenbrechen der ostdeutschen Industriestrukturen, das im selben Ausmaß mit der Reduzierung der Forschungsstrukturen Hand in Hand ging, zu verhindern war, noch bisher ein Wiederaufbau in Sinne einer sich selbst tragenden Wirtschaft der neuen Länder erreicht werden konnte.

Die westdeutsche Wirtschaft, die inzwischen mehr als 350 Mrd. DM im Ausland investierte, hat sich zwar auch in starkem Maße in den neuen Bundesländern engagiert. Parallel zu ihrem unternehmerischen Engagement in den neuen Ländern vollzog sich aber, verstärkt seit Beginn der 90er Jahre, der Prozeß der raschen Globalisierung der Industrie der alten Länder, die eine Verlagerung von Produktionsstätten in andere Teile der Welt bzw. für die Wirtschaft die Gründung neuer Produktionsstätten außerhalb Deutschlands in einem zuvor nicht gekannten Ausmaß mit sich brachte.

Vor die Wahl gestellt, wie in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg, alle verfügbaren Kräfte in den Aufbau der Wirtschaft Deutschlands - dieses Mal in den östlichen Teil des Landes - zu stecken (und damit möglicherweise wichtige Investitionschancen auf anderen Märkten mit größeren Wachstumschancen nicht wahrnehmen zu können), oder zwar Ostdeutschland nicht zu vernachlässigen, aber doch den größeren Teil der Investitionen in anderen Ländern vorzunehmen, hat die deutsche Industrie sich für die zweite Variante entschieden.

Das ifo Institut berichtete im Dezember 1997, daß die ohnehin vergleichsweise schwache Investitionstätigkeit in der Gewerblichen Wirtschaft in den neuen Ländern zum ersten Mal seit der ‚Wende‘ rückläufig sei. Ausländische Investoren waren und sind nur unter exorbitant hohen Subventionszusagen dazu zu bewegen, die Investitionsmöglichkeiten, die von westdeutschen Unternehmen vielleicht auch aus irgendwie zu definierenden patriotischen Gründen, nicht in noch höherem Maße als bereits geschehen wahrgenommen werden, ihrerseits zu nutzen.

Im weltweiten Standortwettbewerb um industrielle Neuansiedlungen ist zu der schon seit längerem durch die Globalisierungswelle zu beobachtenden Neuorientierung der OECD-Länder auf Investitionsstandorte in anderen Kontinenten, ein neuer Aspekt hinzugetreten:

Die zu erwartende Osterweiterung der EU hat auch die westdeutsche Wirtschaft und die potentiellen Investoren anderer Industrieländer dazu veranlaßt, die neuen Märkte in Mittel- und Osteuropa als neue Investitionsstandorte zu nutzen - und nicht etwa die Länder Ostdeutschlands.

Die 58. Regierungskonferenz der Staats- und Regierungschefs der Länder der Europäischen Union in Luxemburg im Dezember 1997, die formell die politischen Weichen für die Osterweiterung der EU gestellt hat, hat bereits vor Beginn der im Frühjahr 1998 beginnenden Beitrittsverhandlungen Zeichen gesetzt, die eine weitere Intensivierung der wirtschaftlichen Verflechtung zwischen West- und Osteuropa zum Ergebnis haben werden. Inwieweit die neuen Länder der Bundesrepublik Deutschland in diesem Prozeß eine ‚Drehscheiben-, Brücken- oder Türöffner-Funktion‘ spielen können, wie dies von manchen erwartet wird, ist eine eher offene Frage. Man könnte auch die gegenteilige These vertreten, wonach die ostdeutsche Wirtschaft - trotz aller in sieben Jahren im Weltmaßstab unvergleichlich hohen Transfer- und Subventionsmittel - noch immer nicht wettbewerbsfähig geworden ist und daher jetzt - im freien Spiel der marktwirtschaftlichen Kräfte - die MOE-Länder auch mit erheblichen (wenn auch im Vergleich mit Ostdeutschland wesentlich geringeren) Subventionen aus dem EU-Haushalt ihrerseits eine ‚faire Chance‘ erhalten sollen.

Den kleinen und mittelständischen Unternehmen in den neuen Ländern blieb in diesem Geschehen nicht die Zeit, ihre eigenen Strukturen zu festigen, sondern sie sind noch während ihrer Aufbauphase unmittelbar von der seit Ende des Kalten Krieges, d. h. seit Anfang dieses Jahrzehnts, schnell wachsenden Internationalisierung der Weltmärkte, der Globalisierung, erfaßt worden.

Auch für diejenigen, die nicht selbst im Export tätig sind, wächst der Druck der Auslandskonkurrenz in allen Bereichen des Binnenmarktes.

Für beide Gruppen - für die nur auf den heimischen Markt orientierten ebenso wie für diejenigen, die überdies im Exportgeschäft tätig sind - wächst der Zwang zu Produktinnovationen.

Realistischerweise ist davon auszugehen, daß Großunternehmen in absehbarer Zeit nicht in den neuen Ländern aufgebaut werden. Auf die Fatalität des Fehlens von Großunternehmen und ihrer Zentralen in den neuen Bundesländern ist bereits verschiedentlich in dieser Untersuchung hingewiesen worden. Zur Bedeutung der ‚Konzernzentralen‘ ist im 13. Gemeinschaftsbericht von DIW, IfW und IWH über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland zu lesen: *„(Es) fehlen Ausstrahlungseffekte, die von Konzernzentralen auf ortsnahe Anbieter in vor- und nachgelagerten Bereichen ausgehen. Das bekommen vor allem die ostdeutschen Unternehmen zu spüren, die Dienstleistungen für Produktionszwecke anbieten. Wie sich gezeigt hat, waren die ‚Headquarters‘ maßgeblich daran beteiligt, daß sich bestimmte westdeutsche Gebiete zu Wachstumszentren entwickelten.*

Ein Beispiel ist der Münchener oder der Stuttgarter Raum, der als Sitz von Konzernen der Elektroindustrie, des Straßenfahrzeugbaus, des Luft- und Raumfahrtfahrzeugbaus Unternehmen angezogen hat, die Vorleistungen erbringen. Das gilt vor allem für know-how-intensive produktionsnahe Dienstleistungsunternehmen, etwa aus der EDV-Branche. Die räumliche Nähe zu gleichartigen Unternehmen hat die Herausbildung einer ‚Business community‘ entscheidend gefördert. Ähnliches ist auch andernorts geschehen, so in Frankfurt, Hamburg, Hannover, Düsseldorf und Köln...“.

Ist schon der Abbau der alten industriellen ‚Großkombinate‘ für die ostdeutsche Wirtschaft folgenreich genug gewesen, weil sie nicht durch – theoretisch denkbare – Rückverlagerung früher in Mittel- und Ostdeutschland beheimateter Weltkonzerne oder Großbanken kompensiert worden ist, so muß umso nachdenklicher Stimmen, daß auch der Neubeginn industrieller Unternehmen ins Stocken gekommen ist. Die in Tabelle 1 a) enthaltene Gründungsbilanz von Unternehmen in den ostdeutschen Ländern, die im Zeitraum 1990-1996 entstanden sind, zeigt zum einen, daß die ‚Gründungswelle‘ in besorgniserregendem Maße zu verebben scheint und zum anderen, daß der Anteil an industriellen Unternehmen sehr gering ist.

Was trotz wesentlicher Ähnlichkeiten die kleinen und mittelständischen Unternehmen in den ostdeutschen Bundesländern von den KMU in den alten Bundesländern (einschließlich West-Berlins) und von den KMU im übrigen EU- bzw. OECD-Raum wesentlich unterscheidet, sind fünf essentielle Dinge:

1. Sie verfügen allesamt über keine gewachsene Erfahrungsstruktur, sondern sind im Durchschnitt erst drei bis fünf Jahre alt.
2. Wegen des Nichtvorhandenseins von weltweit tätigen Großunternehmen in Ostdeutschland müssen die KMU in den neuen Ländern außerhalb des in westlichen Industriestrukturen für den wirtschaftlichen Erfolg ausschlaggebenden engen Beziehungsgeflechtes von *Großunternehmen, mittelständischen und kleinen Unternehmen* operieren.
Darüber hinaus ist eine Dienstleistungsstruktur, wie sie sich zumeist im Umfeld von Großunternehmen ansiedelt, in den neuen Ländern noch relativ wenig ausgeprägt.
3. Wie die meisten jungen Unternehmen überall in der Welt sind sie in erheblichem Maße unterkapitalisiert.
4. Durch den abrupten Zusammenbruch der Forschungslandschaft der neuen Länder in ersten Jahren nach der Wende, der inzwischen auch bei weitem nicht durch die Schaffung neuer wissenschaftlich-technischer Strukturen kompensiert wurde, fehlt in Ostdeutschland das ‚Innovationsmilieu‘, ohne das Industrieländer weder im überregionalen und schon gar nicht im internationalen Wettbewerb konkurrenzfähig sein können.
5. In aller Regel verfügen sie - bereits was den westdeutschen Markt angeht - über keine überregionalen Markterfahrungen und schon gar nicht über Erfahrungen auf internationalen Märkten.

Die große Zahl an Maßnahmen, die zur Unterstützung des Mittelstandes in den neuen Ländern auf Ebene der Europäischen Union, auf Ebene der Bundesregierung und vielfach auch auf Ebene der einzelnen Landesregierungen konzipiert wurden, setzen Instrumentarien ein, die erfolgreich erprobt wurden in der Mittelstandsförderung der in vielen Jahrzehnten der Nachkriegszeit allmählich wieder gewachsenen marktwirtschaftlichen Strukturen Westeuropas und Westdeutschlands. Dieser Zeit- und Erfahrungshorizont fehlt der Wirtschaft Ostdeutschlands. Es ist daher um so mehr anzuerkennen, wie viel in den relativ wenigen Jahren nach der ‚Wende‘ bereits wieder erreicht worden ist. Die vorliegenden Konjunkturdaten Ostdeutschlands und die vorliegenden Prognosen über die weitere Entwicklung lassen aber befürchten, daß ein selbsttragender Wirtschaftsaufschwung in den neuen Ländern auf kurze Sicht nicht zu erwarten ist. Im Gegenteil, die Sorge ist berechtigt, ob die bestehenden, sich erst allmählich entwickelnden Wirtschaftsstrukturen Ostdeutschlands dem wachsenden Wettbewerbsdruck der westdeutschen und westeuropäischen Konkurrenz, der schnell verstärkt wird durch die osteuropäische und weltweite Konkurrenz, standhalten können.

Um die ‚*Chancen der mittelständischen Wirtschaft im internationalen Bereich*‘ für die einen nach Kräften auszuweiten und für die anderen erst zu schaffen, müssen für den gewerblichen Mittelstand in Ostdeutschland zwei Voraussetzungen zusammenkommen, die nicht immer gemeinsam gesehen werden:

- (1) Bessere Kenntnis über die Möglichkeiten der Auslandsmärkte,
- (2) Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationen.

Die eine Voraussetzung bedingt die andere. Die meisten kleinen und mittelständischen Unternehmen verfügen nicht über ein eigenes unternehmensstrategisches Instrumentarium zur Umsetzung dieser Doppelstrategie.

In den Industrieländern der Welt – einschließlich der sog. ‚Schwellenländer‘ – nimmt die ostdeutsche Wirtschaft eine unvergleichliche Sonderrolle ein, weil in ihr Großunternehmen, die diesen Namen verdienen, völlig fehlen. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit – und damit auch die Schaffung bzw. Erhaltung von Arbeitsplätzen – beruht aber auf dem Zusammenwirken von Unternehmen aller Größenordnungen. Es gibt in den Industrieländern der OECD kein anderes Beispiel außer der ostdeutschen Wirtschaft, deren Zusammensetzung lediglich aus kleinen und mittelständischen Betrieben besteht.

Nachdem der Wirtschaftsaufschwung im Westen des Landes im wesentlichen nicht durch eine Erhöhung der Inlandsnachfrage erreicht wurde, sondern durch einen erhöhten Auftragseingang aus dem Ausland, sollten auch in Ostdeutschland wirtschaftspolitische Überlebensstrategien angewandt werden, die gezielt auf eine Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ausgerichtet sind. Wegen des Fehlens von Großunternehmen in Ostdeutschland, ist jede Wirtschaftspolitik der neuen Länder in viel größerem Maße als in den alten Bundesländern auch gleichzeitig Mittelstandspolitik.

‚Mittelstandspolitik‘ im klassischen Sinne, wie sie auch in den neuen Ländern praktiziert wird, macht aber wohl nur Sinn, wenn sie vor dem Hintergrund bestehender Großunternehmen definiert wird, um durch besondere Maßnahmen bestehende Wettbewerbsdefizite auszugleichen. Das mittelstandspolitische Instrumentarium der neuen Bundesländer muß daher *de facto* den gesamten Bereich der Wirtschaftspolitik Ostdeutschlands abdecken, obwohl es hierfür ursprünglich gar nicht konzipiert worden ist.

Als *Fazit für Handlungsempfehlungen* zur Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Wirtschaft in den neuen Bundesländern läßt sich hiernach folgendes sagen:

- Ein ‚Aufschließen‘ - in einem überschaubaren Zeitraum - der Wirtschaft Ostdeutschlands zur wirtschaftlichen Entwicklung im Westteil des Landes und in den übrigen EU-Ländern wird vermutlich bis auf relativ isolierte erfolgreiche Beispiele auch bei Weiterführung des unter dem Begriff ‚Aufbau Ost‘ zusammengefaßten vielschichtigen wirtschaftspolitischen Instrumentariums nicht zu einem ‚Selbstläufer‘ werden.
- Partnerschaftliche Unterstützung der einzelnen ostdeutschen Länder sollte nicht nur durch eine Weiterführung der bisher bereits bestehenden ‚Partnerschaften‘ zwischen ostdeutschen und westdeutschen Bundesländern erfolgen, sondern sollten bei der wachsenden Bedeutung des „Europas der Regionen“ auch ausgewählte Regionen in westeuropäischen und in mittel- und osteuropäischen Ländern einbeziehen. Ein Beispiel ist die Einteilung Südtaliens in 15 Zonen, die systematisch mit 15 Zonen Norditaliens ‚verschweistert‘ werden mit dem Ziel der Schaffung strategischer Allianzen zwischen Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft der jeweiligen Partner.
- Auf einzelwirtschaftlicher Ebene ist die *kollektive* unternehmerische Hilfe, wie sie z.B. die Wirtschaftsinitiative „*wir*.“ in Form von systematischen länderspezifischen ‚Exportoffensiven‘ mit dem persönlichen Engagement auf ihrem jeweiligen Gebiet erfolgreicher Unternehmer von höchster Bedeutung. Es sollte eine Konstruktion gefunden werden, durch die jedes ostdeutsche Unternehmen, das hieran Interesse bekundet, an derartigen Initiativen partizipieren kann.

- Auf einzelwirtschaftlicher Ebene sollte die *bilaterale* unternehmerische Hilfe, wie z.B. die Initiative der Daimler-Benz AG „*Perspektive Neue Länder*“, durch die in einem Patenschaftsmodell rund 230 ostdeutsche Unternehmen durch ehemalige Führungskräfte des Konzerns mit dem Ziel der Ausfuhrerhöhung betreut werden, viele Nachahmer finden. Für den Export werden hochtechnologische, aber wenig lohnintensive Produkte ausgewählt, weil lohnintensive Produkte in der Regel auf dem Weltmarkt nicht mehr wettbewerbsfähig seien.
- Nachahmenswert für ostdeutsche mittelständische Unternehmen ist auch das an anderer Stelle dieses Berichtes erwähnte erfolgreiche Beispiel italienischer KMU's, die Exportkonsortien von 20 oder mehr KMU desselben Wirtschaftszweiges zusammengestellt haben, mit deren Hilfe die KMU selbst großen Unternehmen auf Auslandsmärkten erfolgreich Konkurrenz machen können.
- In Kapitel V dieses Berichts sind in fünf Abschnitten in großer Zahl Beispiele aufgeführt worden von Maßnahmen, durch die in allen sechs ostdeutschen Bundesländern, sowie beispielhaft in ausgewählten westdeutschen Bundesländern, die Förderung des Mittelstandes mit Unterstützung der Bundesregierung sowie der Europäischen Kommission, aber auch durch Selbsthilfe-Initiativen der Wirtschaft, insbesondere auf den Gebieten der Außenwirtschaft und der technologischen Innovationsfähigkeit, erreicht werden soll.

Die Rahmenbedingungen für die Integration der ostdeutschen Wirtschaft in das System der sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland und in die Strukturen der Europäischen Union sind seit 1990 definiert worden und immer wieder im Lichte der politischen und wirtschaftlichen Veränderungen angepaßt worden. Sie haben das Auseinanderdriften der wirtschaftlichen Entwicklung in den beiden Hälften des Landes letztlich nicht verhindern können. Die zum Teil bemerkenswerten Produktivitätsfortschritte in den neuen Ländern sind jedoch, wie auch in vielen anderen OECD-Ländern, im wesentlichen durch eine Reduzierung der Arbeitskräfte erreicht worden.

Es ist die Absicht dieser Schrift, durch eine integrierende Bestandsaufnahme vieler sich ergänzender Analysen zur wirtschaftlichen ‚Befindlichkeit‘ der neuen Länder, das Bewußtsein dafür zu schärfen, daß die mittelständischen Unternehmer Ostdeutschlands trotz aller Hilfestellungen weiterhin überfordert sind, im europaweiten und im globalen Wettbewerb die Marktanteile zu erobern, die für das wirtschaftliche Überleben des Teiles Deutschlands, in dem die Industrialisierung einst ihren Anfang nahm, notwendig wären.

Nachdem die Wiedervereinigung Deutschlands nur durch die Gunst einer einzigartigen politischen Machtkonstellation Ende der Achtziger Jahre plötzlich möglich wurde, blieb keine Zeit zur Ausarbeitung eines abgewogenen wirtschaftspolitischen Konzepts, mit dem gleichzeitig die Integration, die Transformation und die Modernisierung der maroden ostdeutschen Wirtschaft sozialverträglich hätte bewirkt werden können. Eine wirtschaftspolitische Bilanz des Geschehens Anfang des Jahres 1998 läßt erkennen, daß die Kräfte des Marktes trotz der geschaffenen marktwirtschaftlichen Bedingungen und trotz der weiterhin zu mobilisierenden erheblichen finanziellen Transferleistungen nicht ausreichen, um den Aufholprozeß der ostdeutschen Wirtschaft in einem zu übersehenden Zeitraum einigermaßen befriedigend abzuschließen. Im Gegenteil. Die wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute diagnostizieren nicht nur eine Stagnation, sondern erstmals seit der Wiedervereinigung des Landes einen Wachstumsrückgang. Vor diesem Hintergrund scheint es an der Zeit zu sein, zu prüfen, ob nicht eine Art von „*Agenda 2000*“, wie ihn die EU-Kommission für die beitriftswilligen Länder Mittel- und Osteuropas als eine Art von idealistischem Rahmenkonzept für ihre Integration in das ‚westliche System‘ entworfen hat, speziell auf die Situation Ostdeutschlands zugeschnitten, als dynamischen Handlungsentwurf zu konzipieren wäre. An was es fehlt, sind nicht neue Analysen des bestehenden Zustandes; es mangelt auch nicht an Förderinstrumentarien auf nationaler oder europäischer Ebene für die mittelständische Wirtschaft. Das Wort soll hier einem erforderlichen neuen Elan, einer bewußten Kampagne, einer ‚konzertierten Aktion‘ innerhalb eines festen Zeitrahmens der westdeutschen und ostdeutschen Wirtschaft geredet werden. Die Instrumente zur Aktion sind häufig, wie auch nochmals in diesem Bericht, aufgezeigt worden. Der nächste Schritt wäre ein systematisches anwendungsbezogenes ‚*Coaching*‘ derjenigen mittelständischen Unternehmen in den neuen Ländern, die dies wünschen.

Literaturverzeichnis

- Acs, Zoltan J. und Audretsch, David B.*, Innovation durch kleine Unternehmen, Berlin, 1992
- dies.* Kleine Unternehmen, Schaffung von Arbeitsplätzen und Technologie in den USA und der Bundesrepublik Deutschland, Wissenschaftszentrum Berlin (WZB), Berlin, 1989
- Allesch, Jürgen*, Modellversuch 'Verbesserung des Marktzugangs für innovative Unternehmen durch den Einsatz von Vertriebsingenieuren', Berlin, November 1996
- BankGesellschaft Berlin*, Globalisierung - Bedrohung oder Chance; in: WirtschaftsReport Nr. 3, Dez. 1996
- dies.* Insolvenzen in Deutschland; in: Konjunktur aktuell, Januar 1997
- dies.* Regional Portrait 'Brandenburg', November 1997
- Becker, Helmut*, Mittelstandspolitik auf dem Prüfstand, in: WIRTSCHAFTEN heute, 2/1997
- Berliner Bank*, Ist die Exportschwäche Ostdeutschlands bedenklich?, in: Konjunkturbrief 12/97
- Berliner Volksbank*, Wettbewerbsfähigkeit des regionalen Mittelstandes muß verbessert werden; Presseinfo. vom 09.11.1994;
- dies.* Berlin-Brandenburger Gespräche 1996: Herausforderung Internationalisierung: Mittelstand auf neuen Wegen; Berlin 1996
- dies.* Berlin-Brandenburger Gespräche 1997: Neue Produkte, neue Märkte, neue Unternehmen – Innovationsmotor Mittelstand; in: WIR Spezial, Berlin, Dezember 1997
- Beyfuß, Jörg*, Erfahrungen deutscher Auslandsinvestoren in Reformländern Mittel- und Osteuropas; in: Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 232, 7/1996
- Bräutigam, Hans Otto*, "Die Ängste werden noch wachsen", in: 'DerTagesspiegel', 20.07.1997
- Brussig, Martin et al. (Hrsg.)*, Kleinbetriebe in den neuen Bundesländern – Bestandsbedingungen und Entwicklungspotentiale, Opladen 1997
- Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie (BMBWF)*, Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Aktualisierung und Erweiterung 1996, Bonn 1997
- Bundesministerium für Wirtschaft*, Ein internationaler Standort mit Zukunft: Die neuen deutschen Bundesländer, Bonn, Juli 1991
- dass.* Aufbau Ost, Chancen und Risiken für Deutschland und Europa, Bericht der Bundesregierung, Nr.407;
- dass.* Maßnahmen zur Förderung deutscher Direktinvestitionen in den Ländern Mittel- und Osteuropas (MOE) und in den Neuen Unabhängigen Staaten der ehemaligen Sowjetunion (NUS)
- dass.* Vorrang für Beschäftigung - Jahreswirtschaftsbericht 1996 der Bundesregierung;
- dass.* EU-Förderprogramme für die neuen Bundesländer und Berlin (Ost);
- dass.* Wirtschaftskraft Mittelstand, Bonn 1996;
- dass.* Wirtschaftliche Förderung für den Mittelstand in den alten Bundesländern, Bonn, März 1997
- dass.* Wirtschaftliche Förderung in den neuen Bundesländern, Bonn, Mai 1997
- dass.* Förderprogramme in den neuen Bundesländern – Eine Übersicht, Bonn 1998
- dass.* Deutschland in der globalen Dienstleistungsgesellschaft, Köln 1997
- dass.* Bilanz der Wirtschaftsförderung des Bundes in Ostdeutschland bis Ende 1996, Nr. 419, Bonn 1997
- dass.* Wirtschaftslage und Reformprozesse in Mittel- und Osteuropa 1997, Nr.420, Bonn 1997
- dass.* Wirtschaftsbeziehungen mit Mittel- und Osteuropa 1996, Nr.427, Bonn 1997
- dass.* Unternehmensgrößenstatistik 1997/98 - Daten und Fakten, Nr. 96, Bonn 1997
- dass.* BMWi-Nachrichten zur Existenzgründung und –sicherung
- dass.* Aufzeichnung 'Ausbildungsinitiative Russische Föderation' (Jelzin-Ausbildungsinitiative), Bonn, 16.12.1997
- Bundesverband mittelständische Wirtschaft*, Mittelstand 2000, Bonn, Oktober 1996
- Creditreform, Abt. Wirtschafts- und Konjunkturforschung*, Unternehmensentwicklung im Jahr 1996 in den alten und neuen Bundesländern, Neuss 1996
- Deutsche Gesellschaft für Mittelstandsberatung mbH und „wir.“ Wirtschafts-Initiativen für Deutschland e.V.*, Erfolgsstrategien mittelständischer Unternehmen in den neuen Bundesländern, Berlin September 1997
- DG Bank* Mittelstandsumfrage – Herbst 1997, in: Konjunktur und Kapitalmarkt, Ausgabe 12, Dezember 1997
- DIW, IfW und IWH*, Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Bericht an das Bundesministerium für Wirtschaft, 11., 12, 13. Bericht in: DIW-Wochenberichte 14.4.1994, 4.8.1994, 19.1.1995, 13.7.1995 und 7.8.1997
- Einem, Eberhard von / Helmstädter, Hans Georg*, Neue Produkte durch Kooperation. Acht Fallstudien aus der Unternehmerpraxis, Berlin 1997
- Europäische Kommission*, Maßnahmen für die KMU und das Handwerk, Brüssel 1995
- dies.* Agenda 2000: Eine stärkere und erweiterte Union, Brüssel, 15.7.1997
- Europäische Kommission/EUROSTAT*: Unternehmen in Europa, Vierter Bericht
- Europäische Vereinigung der Verbände Kleiner und Mittlerer Unternehmen (EV-KMU)*, Europa 2000, Brüssel
- FAB - Forschungsagentur Berlin*, Quantitative Analyse der Entwicklung der Industrieforschung in den neuen Bundesländern im Zeitraum 1990-1995 und Ist-Zustand per 31.12.1996, Berlin, Dezember 1997
- Forbes*, The International 500 Rankings, in: Forbes, Vol. 160, 2/97, 28.07.1997
- Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 'IW: Der Mittelstand ist ein Hoffnungsträger', 12.04.1997

- Glutz, Peter und Thomas, Uwe* Das dritte Wirtschaftswunder – Aufbruch in eine neue Gründerzeit, Düsseldorf/Wien/New York/Moskau 1994
- Handelsblatt*, 'Teufel für Schulterschluss zwischen Großindustrie und Mittelstand', 26.11.1996
- dass. Deutsche Exporterfolge sind nicht nur den Großen zu verdanken – Mittelstand internationaler als sein Ruf, 2.10.1996
- Heinemann, F. / Kuluk, M. / Westerheide, P.*, Das Innovationsverhalten der baden-württembergischen Unternehmen - Eine Auswertung der ZEW-infas-Innovationserhebung 1993, Dokumentation Nr.95-05, ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim 1995
- ifo Institut für Wirtschaftsforschung und Forschungsstelle für Handel Berlin e.V. (FfH)*, Entwicklung des Handels in den neuen Bundesländern, München/Berlin, Februar 1997
- Industrial Investment Council*, If Europe is part of your investment strategy..., Berlin, 1997
- Institut der deutschen Wirtschaft (IW)*, Konjunkturumfrage 'Ostdeutschland' Frühjahr 1997, Berlin, 22. Mai 1997;
- dass. IW-Umfrage unter den Auslandshandelskammern und Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft zur Marktpräsenz ostdeutscher Unternehmen im Ausland, Berlin, April 1997, siehe auch hierzu: Ost-Unternehmen im Ausland zu wenig aktiv, in: FAZ, 4.4.1997; Mittelstand wartet auf durchgreifende Reformen, IW: Rückgrat des Arbeitsmarktes, in: Tagesspiegel, 25.7.1997; IW:Wettbewerbsfähigkeit der Industrie bessert sich, in: FAZ, 1.10.1997; Ostdeutschland - Gründungswelle verebbt, iwD 43/97, siehe auch hierzu: Industrie profitiert kaum von Gründerwelle, in: FAZ, 23.10.1997; IW-Konjunkturumfrage Ostdeutschland Herbst 1997, 27.11.1997
- IRDAC*, SME's - The new Motor of Europe's Economy, IRDAC News No.3;
- Klein, Peter-Jörg*, Deutschland auf Wachstumskurs, Gesprächsbeitrag, Berliner Bank AG, 2. Auflage, 1996;
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)*: Finanzierungen für Mittel- und Osteuropa, Berlin, 1996
- ders. Finanzierung von Technologie und Innovationen, September 1996
- Lagemann, Bernhard*, Mittelstandspolitik und Unternehmensneugründungen in Deutschland, unveröffentlichtes Manuskript, Internationale Konferenz, 'Technologieorientierte Unternehmensgründungen und Mittelstandspolitik in Europa', Europäisches Institut für Internationale Wirtschaftsforschung (EIIW), Potsdam, 13.-14.03.1997
- Mihm, Andreas*, Werbung mit 'Deutschland zum Discount-Tarif' Industrial Investment Council (IIC) zieht nach neun Monaten Bilanz, in: Der Tagesspiegel, 23.12.1997
- Le Monde* Sonderbeilage, Petites entreprises pour grands marchés, 18.3.1997
- OECD*, Small and Medium-sized Enterprises: Technology and Competitiveness, Paris 1993
- o.Verf.* Mittelstandsförderung neu strukturieren und straffen, in: WIRTSCHAFTEN heute 2/97
- o.Verf.* Mittelstand internationaler als sein Ruf, Deutsche Exporterfolge sind nicht nur den Großen zu verdanken, in: Handelsblatt, 30.9.1996
- o. Verf.* Mittelstand fordert Exporthilfe, in: Süddeutsche Zeitung, 10.3.1997
- Oppenländer, Karl Heinrich*, Neue Formen des Transfers aus Forschungseinrichtungen in die Industrie - Chancen für den Wirtschaftsstandort Deutschland, in: Entwicklung innovativer Strukturen in der Industrie mittels Vernetzung von Wissenschaft, Technik und Wirtschaft, Schriften des Verbandes innovativer Unternehmen e.V., Nr. 2, Dresden 1996
- Ortseifen, Stefan*, Die Bank zu Hause muß mit der vor Ort kooperieren; in: Handelsblatt, 23.4.1996
- Ost- und Mitteleuropa-Verein e.V.*, Mitglieder-Verzeichnis, Hamburg, Juni 1997
- OST-WEST CONTACT, Special*, 'Ost- und mitteleuropäische Institutionen und Unternehmen in Deutschland', Sonderausgabe 8/97
- Paqué, Karl-Heinz* Neue Wege der neuen Länder, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 26. Juli 1997
- QUEM* Fünf Jahre QUEM, in: Bulletin 'Berufliche Kompetenzentwicklung' Nr. 3/97, Berlin, Juli 1997
- Schmidt, Helmut*, Globaler Wettbewerb, in: Deutschland auf Wachstumskurs, Berliner Bank AG, 2.Auflage, 1996
- Semlinger, Klaus*, Mittelständische Kleinbetriebe in Ostdeutschland: Hoffnungsträger oder Lückenbüsser des Transformationsprozesses? in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zu 'Das Parlament', B 51/97 12.12.1997
- Simon, Hermann*, Die heimlichen Gewinner, Frankfurt, 1996; siehe hierzu auch: *Lamparter, Diether H.*, Gegen den Strom - Hunderte deutscher Mittelständler sind Spitze am Weltmarkt, in: DIE ZEIT, 26.1.1996; Mit gesundem Menschenverstand zum Erfolg - "Heimliche Gewinner" orientieren sich am Markt, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 30.1.1996;
- ders. Zehn Lektionen: Die Hidden Champions, in: WIR, Dezember 1996
- Späth, Lothar*, WIR Spezial, Dezember 1996
- ders. 'Je länger gezögert wird, desto härter wird die Roßkur: Die Wirtschaft Ostdeutschlands braucht neuen Schwung; in: Der Tagesspiegel, 14.05.1997
- Standke, Klaus-Heinrich* Europäische Forschungspolitik im Wettbewerb: Industrielle Forschung und Entwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit, Baden-Baden, 1970
- ders. Der Handel mit dem Osten - Die Wirtschaftsbeziehungen mit den Staatshandelsländern, 2. Auflage, Baden-Baden 1972
- ders. Internationale Perspektiven für die Forschungs- und Technologielandschaft Brandenburgs im neuen Gesamt Europa, in: Landtag Brandenburg, Ergebnisse einer Anhörung des Ausschusses für Wissenschaft, Forschung und Kultur des Landes Brandenburg, Schriften des Landtages Brandenburg, Heft 1/1992;
- ders. Zur Rolle von Wissenschaft und Forschung bei der Implementierung der europäischen Strukturförderung; in: Piehl, Ernst (Hrsg.), Europa in Ostdeutschland, Bonn 1996
- ders. Die Herausforderungen an den Osten: Die Notwendigkeit einer Wissenschafts- und Technologiepolitik im Dienste eines Größeren Europa, in: Mettler, Peter(Hrsg.): Wissenschaft und Technologie für acht Milliarden Menschen, Opladen 1997

- Stihl, Hans Peter*, Wirtschaft und Wissenschaft müssen sich einer Globalisierung der Märkte stellen - Der Technologietransfer in die mittelständische Wirtschaft muß beschleunigt werden; in: Handelsblatt, 25.11.1993
- Verband unabhängig beratender Ingenieurfirmen (VUBI)*, Wer macht was in Osteuropa? 5., aktualisierte Umfrage unter den VUBI-Mitgliedern, Consulting-Praxis Band 7, 1996
- Warnecke, Hans-Jürgen*, Der Übergang zu moderner Technologie – wird der Osten wettbewerbsfähig? in: Bildungszentrum am Müggelsee (Hrsg.), Der Osten – Aufbruch und Chancen für die Wirtschaft Europas, Berlin 1994
- Weidenfeld, Werner (Hrsg.)*, Mittel- und Osteuropa auf dem Weg in die Europäische Union, Bericht zum Stand der Integrationsfähigkeit 1996, Gütersloh 1996
- Welfens, Paul J.J.*, 'Die wirtschaftliche Position Deutschlands in einem veränderten Europa'; in: Paridon, Kees van (Hrsg.), Auf dem richtigen Kurs? Betrachtungen zur Standortdiskussion Deutschlands, Baden-Baden 1996;
- ders.* Small and Medium-sized Companies in Economic Growth: Theory and Policy Implications for Germany, Europäisches Institut für Internationale Wirtschaftsbeziehungen (EIIW), Potsdam, May 1997
- ders. et al.* Technological Competition, Employment and Innovation Policies in OECD Countries, Berlin/Heidelberg 1998
- Wiesheu, Otto*, Bayern - Drehscheibe im Europa der Regionen, in: OST-WEST CONTACT, 43. Jg., Heft 5/1997
- wir. Wirtschafts-Initiativen für Deutschland e. V.*, Jahresberichte 1996 und 1997
- ders.* Einkaufsoffensive Neue Bundesländer – Zwischenbilanz 1996
- ders.* Exportleitfaden für Unternehmen aus den neuen Bundesländern, Berlin, August 1997
- ders.* Innovationspotentiale in den neuen Bundesländern, Berlin, Oktober 1997
- ders.* wir.-Aktuell

Weitere Quellen:

AOK
 Bundesanstalt für Arbeit
 Deutsches Patentamt
 Deutsche Bundesbank
 Industrie- und Handelskammer zu Berlin, Bericht 1996/97
 Landesarbeitsamt Berlin-Brandenburg
 Statistisches Bundesamt
 Statistisches Landesamt Berlin
Jahreswirtschaftsberichte der Bundesländer

Abkürzungen und Erklärungen

ASEAN	Association of South East Asian Nations (Vereinigung südostasiatischer Staaten)
BB	Brandenburg
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie, Köln
BvS	Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben
BE	Berlin
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMB+F	Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, Bonn/Berlin
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn/Berlin
BW	Baden-Württemberg
BY	Freistaat Bayern
DDR	Deutsche Demokratische Republik (1949-1990)
DG Bank	Deutsche Genossenschaftsbank Aktiengesellschaft, Frankfurt/Main
DIHT	Deutscher Industrie- und Handelstag, Bonn
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin
E.	Einwohner
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development (Osteuropabank), London
ECE	Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Europa, Genf
EFRE	Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung
EIB	Europäische Investitionsbank, Luxemburg
EIF	Europäischer Investmentfonds, Luxemburg
EIRMA	European Industrial Research Management Association (Europäische Vereinigung für das Management der Industrieforschung), Paris
EL	Entwicklungsland/-länder
endg.	Endgültige Fassung
EPA	Europäische Produktivitätsagentur in der OEEC, Paris
EU	Europäische Union

FAB	Forschungsagentur Berlin
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
F+E	Forschung und Entwicklung
FfH	Forschungsstelle für den Handel, Berlin
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
HB	Bremen
HE	Hessen
HH	Hamburg
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Weltbank), Washington D.C.
ifo	ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München
IfW	Institut für Weltwirtschaft, Kiel
IHK	Industrie- und Handelskammer
IIC	The New German Länder Industrial Council GmbH, Berlin
IW	Institut der deutschen Wirtschaft, Köln
IWH	Institut für Wirtschaftsforschung, Halle
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt/Main
KMU	Kleine und mittelständische Unternehmen
KSPW	Kommission zur Erforschung des sozialen und politischen Wandels in den neuen Bundesländern
Mio.	Million(en)
MOEL	Länder Mittel- und Osteuropas
Mrd.	Milliarde(n)
MV	Mecklenburg-Vorpommern
NAFTA	North-American Free Trade Association (Nordamerikanische Freihandelszone)
NBL	Neue Bundesländer
NI	Niedersachsen
NRW	Nordrhein-Westfalen
OEEC	Organisation for European Economic Cooperation, Paris
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development (Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung), Paris
OMV	Ost- und Mitteleuropa-Verein, Hamburg/Berlin
OWWA	OstWestWirtschaftsAkademie, Berlin
QUEM	Arbeitsgemeinschaft Qualitäts- und Entwicklungs-Management, Berlin
RP	Rheinland-Pfalz
SH	Schleswig-Holstein
SL	Saarland
SN	Freistaat Sachsen
SÖSTRA	Institut für Sozialökonomische Strukturanalysen, Göttingen
ST	Sachsen-Anhalt
TH	Freistaat Thüringen
VDMA	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V., Frankfurt/Main
VIU	Verband innovativer Unternehmen und Einrichtungen zur Förderung der wirtschaftsnahen Forschung in den neuen Bundesländern und Berlin, Dresden
VUBI	Verband unabhängiger beratender Ingenieurfirmen
wir.	Wirtschaftsinitiativen für Deutschland, Berlin
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim

Statistische Anmerkungen

Berlin

Der Ostteil der Stadt gehört zu den sog. ‚neuen Ländern‘ der Bundesrepublik Deutschland und kommt hierdurch in den Genuß der sog. ‚Ziel 1‘-Förderung der Europäischen Union. Der Westteil der Stadt, der eines der alten Länder der Bundesrepublik war, erfährt die sog. ‚Ziel 2‘-Förderung aus dem Europäischen Regionalfonds (EFRE). Statistisch werden in immer geringerem Maße separate Daten für den Ost- und Westteil der Stadt veröffentlicht. In der vorliegenden Untersuchung wird Gesamt-Berlin nicht nur aus geographischen Gründen den neuen Ländern in Ostdeutschland zugeordnet, allein schon weil viele wirtschaftliche und soziale Entwicklungen Berlins denen der neuen Bundesländer ähnlicher geworden sind als den alten Bundesländern. Wo immer wesentliche Sonderentwicklungen in Berlin im Vergleich zu den anderen ostdeutschen Ländern zu beobachten sind, wurde dies nach Möglichkeit kenntlich gemacht.

Direktinvestitionen	<p><i>Mertens</i> (BankGesellschaft Berlin) weist in seinem Bericht, dem die genannten Zahlen in den Tabellen 12 b) und 12 c) entnommen sind, auf den begrenzten Aussagewert dieser statistischen Daten hin: "...Die Angaben ... zu den ausländischen Direktinvestitionen ... sollten nicht überinterpretiert werden. Hinter zahlreichen Ausweitungen des ausländischen Unternehmensvermögens stehen lediglich Änderungen der Bilanzwerte, ohne daß sich das tatsächlich produktiv eingesetzte Kapital vergrößert hat. Ferner muß beachtet werden, daß für die regionale Zuordnung eines Unternehmens zu einem Bundesland nicht die geographische Lage der Produktionsstätte maßgeblich ist, sondern der juristische Sitz. Damit kann verbunden sein, daß die Meldung einer Direktinvestition zwar in Berlin registriert wird, die Schaffung neuer Arbeitsplätze zum Beispiel aber in Brandenburg erfolgt. Andererseits ist zu berücksichtigen, daß die von ausländischen Töchtern in den alten Bundesländern getätigten Investitionen in den neuen Bundesländern statistisch nicht als ausländische Direktinvestitionen in Deutschland gelten. Da jedoch auch diese verstärkt in Ostdeutschland investiert haben - zum Beispiel Opel in Eisenach - dürften die tatsächlichen, von ausländischen Unternehmen in den neuen Bundesländern getätigten Investitionen deutlich höher liegen."</p>
Export	<p>Alle die in dieser Abhandlung verwendeten absoluten Werte des Außenhandels der Bundesrepublik Deutschland, die dem Statistischen Bundesamt entstammen, entsprechen den eindeutig zuordenbaren Werten. Allgemein muß diesbezüglich erwähnt werden, daß rund 17,2 % aller nach Deutschland exportierten Waren einem bestimmten Bundesland nicht zuordenbar sind. In Zahlen ausgedrückt sind dies im Jahre 1996 rd. 121 Mrd. DM vom Gesamtwert der deutschen Ausfuhr (1996: rd. 771 Mrd. DM). In ihrem Konjunkturbrief 12/97 führt die BankGesellschaft Berlin aus, es darf „nicht vergessen werden, daß zahlreiche ostdeutsche Produktionsstätten zwar von Auslandsaufträgen profitieren, die entsprechenden Exporte jedoch dem Standort der jeweiligen Unternehmenszentrale angerechnet werden.</p>
Export NBL:	<p>Wie die BankGesellschaft Berlin in ihrem Konjunkturbrief 12/97 ausführt, ist der Anteil von Wirtschaftsbereichen, die nicht handelbare Güter herstellen (Bauwirtschaft, Dienstleistungen, Staat) „in den neuen Bundesländern mit etwa 83,0 % deutlich höher als im früheren Bundesgebiet (73,7 %). Entsprechend wenig aussagekräftig ist der Vergleich der Exportquoten (in Prozent des BIP). Deutlich günstiger gestaltet sich die Situation nämlich im für den Export wichtigsten Wirtschaftsbereich, dem Verarbeitenden Gewerbe. Hier liegt der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz in den neuen Bundesländern mit 14,0 % spürbar näher an der vergleichbaren Quote des westdeutschen Verarbeitenden Gewerbes (33,1 %).“</p>
Spezialhandel	<p>= Generalhandel (gesamter grenzüberschreitender Warenverkehr) ./ Transithandel = Gesamteigenhandel ./ Verkehr in Niederlagen und Freihandel = freier Warenverkehr = Spezialhandel</p>

	Autobiographisches zum Autor
<p>Klaus-Heinrich Standke war nach einer Lehrzeit in einem Edelstahlwerk bis zur Ablegung des Begabtenabiturs in verschiedenen Unternehmen in Wetzlar, Essen, London und Paris im Außenhandel tätig. Er studierte von 1960-1964 an der Technischen Universität Berlin Betriebswirtschaftslehre und promovierte dort im Jahre 1970 zum ‚Dr. rer. pol.‘.</p> <p>Von 1966 bis zu seiner Rückkehr nach Berlin im Jahre 1990 war Standke in führenden Positionen bei der OECD in Paris, bei den Vereinten Nationen in New York und bei der UNESCO in Paris tätig. Zwischen 1969 und 1974 war er als Generalsekretär für den Aufbau der unter OECD-Schirmherrschaft gegründeten <i>European Industrial Research Management Association (EIRMA)</i>, Paris, freigestellt, zu der rund 170 der forschungsintensivsten Industrieunternehmen aus 17 europäischen Ländern gehören.</p> <p>Von 1990 - 1995 war er Gründungspräsident der OstWestWirtschaftsAkademie (OWWA) in Berlin. Seit 1996 ist er Präsident und wissenschaftlicher Leiter der <i>Internationalen Akademie Schloß Baruth GmbH</i>. und seit 1997 Leiter eines internationalen Beratungsteams der polnischen Regierung zur Konzeptionalisierung der Beitrittsstrategie Polens zur Europäischen Gemeinschaft auf dem Gebiet von Forschung und technologischer Entwicklung.</p>	

Er ist *Doctor honoris causa* der Wirtschaftsuniversität Posen (1993) und der Internationalen Universität Moskau (1994) sowie Ehrenmitglied der *Georgian Academy of Business Science*, Tiflis (1995), korrespondierendes Mitglied der *Academia Ecologica Universalis*, Moskau (1996) und Honorarprofessor an der Wirtschaftsuniversität Posen. Er gehört ferner den Herausgeberbeiräten verschiedener wissenschaftlicher Zeitschriften an und ist Autor bzw. Herausgeber von 9 Büchern und mehr als 100 Beiträgen in Zeitschriften und Sammelwerken zu Themen der internationalen Zusammenarbeit und der Wissenschafts- und Technologiepolitik.

Klaus-Heinrich Standke wirkt ehrenamtlich mit in verschiedenen für die internationale Zusammenarbeit relevanten Gremien: *Special Advisor to the Director-General of UNESCO, Paris*; *Member of the President's Council, New York Academy of Sciences, New York*; *Special Advisor, The Prince of Wales Business Leaders Forum, London*; *Mitglied des Kuratoriums des Komitees zur Förderung des Deutsch-Französischen Freundschaftsvertrages, Paris/Berlin*; *Ehrenmitglied des Kuratoriums der Deutsch-Ungarischen Gesellschaft, Bonn*; *Mitglied des Kuratoriums des Deutsch-Bulgarischen Forums, Bonn*; *Mitglied des wissenschaftlichen Beirates, The Black Sea University, Bukarest*; *Mitglied des Gesprächskreises Polen/Deutsch-polnische Beziehungen des Forschungsinstituts der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik*; *Mitglied des Stiftungsrates, Kulturstiftung Haus Europa*; *Mitglied des Präsidiums der Deutschen Gesellschaft für die Vereinten Nationen, Landesverband Berlin*, *Mitglied des Vorbereitungsausschusses der Weltwissenschaftskonferenz 1999 der UNESCO u.a.m.*

„Home Page“ der Internationalen Akademie Schloß Baruth

Die Internationale Akademie Schloß Baruth GmbH ist eine im Jahre 1996 gegründete privatwirtschaftliche Initiative. Sie stützt sich ab auf die Kompetenz eines Netzwerkes, bestehend aus rund 100 Persönlichkeiten aus 25 Ländern aus Wirtschaft, Wissenschaft, Kultur und Politik, die in ihrer persönlichen Eigenschaft agieren.

Die Akademie ist eine unabhängige 'virtuelle Plattform' für die Auseinandersetzung mit wichtigen Themenstellungen von internationaler Bedeutung, einschließlich der Fragen der ost-west-europäischen Integration. Sie wird ausschließlich durch Projektmittel aus privaten, staatlichen oder internationalen Quellen finanziert.

Neben ihrem juristischen Sitz auf Schloß Baruth/Mark Brandenburg unterhält die Akademie Stadtbüros in Berlin und Hamburg sowie ständige Verbindungsbüros in New York, Moskau und in Warschau.

* * *

Durch freundliche Unterstützung der

Bundesdruckerei GmbH Berlin

gibt die Internationale Akademie Schloß Baruth in loser Folge eine Schriftenreihe (*'Occasional Papers'*) „Baruther Schriften“ über ihre Arbeitsergebnisse heraus, deren Titel gegen Erstattung einer Schutzgebühr angefordert werden können:

- Nr. 1 „Internationale Zusammenarbeit im größeren Europa“ -
Dokumentation der Eröffnungskonferenz am 14.6.1996
- Nr. 2 „Die Integration Osteuropas in die Europäische Union“
- Nr. 3 „Strategic implications for the interaction between
'Industrial Research and Development' and 'Science and Technology Policy':
The case of the *Countries in Transition*“
- Nr. 4 „Overview of past multilateral global Conferences on Science and Technology:
- Attempts for Introducing Science and Technology on the political World Agenda“
- Nr. 5 „Der 'GAU' in Tschernobyl - eine Bestandsaufnahme 11 Jahre nach der Katastrophe“
- Nr. 6 „Die Europäische Union und die Globalisierung des Wettbewerbes:
Wie wettbewerbsfähig ist Europa?“
- Nr. 7 „Multinationale Unternehmen im Dilemma zwischen ökologischen Interessen des
Nordens und Wachstums- bzw. Entwicklungsinteressen des Südens?“

- Nr. 8 „Chancen der ostdeutschen mittelständischen Wirtschaft im internationalen Wettbewerb“
- Nr. 9 „Zur Ost-West-Kompetenz Berlins - Versuch einer Diagnose -“
- Nr. 10 „Das erste Jahr - Jahresbericht 1996/97“
- Nr. 11 „Science and Technology for Europe's Future: What Mix of Collaboration and Competition?“
In Zusammenarbeit mit der New York Academy of Sciences (in Vorb.)
- Nr. 12 „Auswirkungen der neuen Kommunikations- und Informationstechnologien“

Internationale Akademie Schloß Baruth GmbH, 15837 Baruth/Mark,
Tel.(033704) 66303 Fax. (033704) 66547
Stadtbüro Berlin: Jean-Monnet-Haus, Bundesallee 22, 10717 Berlin; Tel.: (30) 81 49 90-36/37, Fax.: -38
Stadtbüro Hamburg: Hamburger Str. 11, 22083 Hamburg; Tel. (40) 22 94 19-40/41, Fax. -42