

FINANZIERUNGSSTRUKTUREN UND ERTRAGSLAGE VON KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

EDITORIAL

Diese Ausgabe der KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik fasst die Vorträge eines Workshops zum Thema „Finanzierungsstrukturen und Ertragslage von kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland“ zusammen. Experten aus verschiedenen Institutionen, die über originäre Daten und Analysen zu diesem Problemkreis verfügen, waren am 9. Februar 2000 in der KfW versammelt, um den Sachverhalt näher zu beleuchten. Unter den zahlreichen Diskutanten befanden sich Vertreter der Wirtschaftspolitik, der Wissenschaft und von Verbänden.

Der besondere Reiz dieser Veranstaltung bestand darin, dass die Teilnehmer das Thema aus den jeweiligen Blickwinkeln ihrer Institution präsentierten und zur Diskussion stellten. Erwartungsgemäß wiesen die Analysen viele Gemeinsamkeiten, aber auch einige interessante Unterschiede auf, die auch im Rahmen der Diskussion nicht vollständig aufgelöst werden konnten.

Der erste Beitrag beleuchtet die „Ertrags- und Finanzierungsverhältnisse kleiner und mittlerer Unternehmen in West- und Ostdeutschland“ (Dr. Manfred Scheuer, Deutsche Bundesbank). Die untersuchten ostdeutschen Unternehmen wiesen, so sein Fazit, im Durchschnitt keinen Rückstand bei der Ausstattung mit Eigenmitteln auf. Letztlich komme es darauf an, in Deutschland insgesamt die Wachstumskräfte im Rahmen einer wachstums- und beschäftigungsorientierten Gestaltung der Rahmenbedingungen zu stärken.

Den „gebremsten Aufwärtstrend in der Renditeentwicklung industrieller Unternehmen“ analysiert Martin Pütz (IKB Deutsche Industriebank AG) in einem Überblick über die Jahresabschlüsse von 1.300 mittelständischen Unternehmen aus dem Kundenkreis der IKB. Der rückläufige Zinsaufwand habe bis 1998 zu einer positiven Entwicklung der Renditen geführt. Vor allem eigenkapitalschwache Unternehmen dürften die Zinswende zu spüren bekommen.

Die „Eigenkapitalausstattung junger Unternehmen in Ostdeutschland“ habe sich erheblich verschlechtert, stellt Dr. Jochen Struck (Deutsche Ausgleichsbank) fest, obwohl ein ausreichender Eigenkapitalanteil speziell in der Frühentwicklungsphase hohe Bedeutung besäße. Viele junge Unternehmen verfügten gemessen an dem benötigten Investitionsvolumen nur über eine unzureichende Eigenkapitalausstattung.

Die „Entwicklungen der Jahresabschlüsse mittelständischer Unternehmen in den Jahren 1994–1998“ zeigten, so Dr. Dankwart Plattner (KfW), dass sich die Rendite in beiden Teilen Deutschlands wieder erholt habe. Die Renditen der ostdeutschen Unternehmen hinken jedoch als Folge hoher Abschreibungen nach wie vor hinterher. Dagegen gibt es keine signifikante Differenz der Eigenkapitalausstattung. Der geringe Unterschied zwischen Ost und West sei vor allem Folge unterschiedlicher Größen- und Branchenstrukturen. Sowohl auf der Aktiv- als auch auf der Passivseite gäbe es noch Sondereffekte der deutschen Einheit, die zu unterschiedlichen Bilanzstrukturen führten.

Die „Ergebnisse vergleichender Bilanzanalysen für französische und deutsche Unternehmen“ stellt Herr Dr. Hans Friderichs (Deutsche Bundesbank) vor. Sein Fazit lautet, dass aussagefähige vergleichende Analysen der Unternehmensfinanzierung die Kapitalstruktur und ihre rechtlichen und institutionellen Bedingungen in ihrer vollen Breite behandeln müssten – also alle Faktoren, die ein Finanzsystem bestimmen. So führen in Frankreich z. B. fehlende Hausbankbeziehungen, höhere Insolvenzkosten der Kreditinstitute und steuerliche Anreize vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen zu einer stärkeren Eigenmittelbasis als in Deutschland.

Hier nicht abgedruckt ist die Präsentation von Herrn Manfred Walzel (Dresdner Bank), der die Studie „mind – Mittelstand in Deutschland“ vorstellte. Sie kann – ebenso wie die Folgestudie „mind finance“ die das Thema des Workshops stärker aufgreift –, direkt von der Dresdner Bank bezogen werden.

Die Diskussionen, die sich an die Vorträge anschlossen, zeigten, dass dieses Thema für Praktiker und Wirtschaftsforscher gleichermaßen spannend und hochaktuell ist, dass es aber auch noch viele Fragen gibt, für die noch keine eindeutigen Antworten vorliegen. Die KfW wird sich diesem Thema – in Kooperation mit den anderen Beteiligten – weiterhin intensiv widmen, so dass die eine oder andere Wissenslücke noch beseitigt werden kann. Der vorliegende Sonderband der „Beiträge“ gibt einen guten Überblick über den Stand der Diskussion.

ERTRAGS- UND FINANZIERUNGSVERHÄLTNISSSE KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN IN WEST- UND OSTDEUTSCHLAND

DR. MANFRED SCHEUER,
DEUTSCHE BUNDESBANK, FRANKFURT

1. DATENGRUNDLAGE

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Auswertung der Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank vom Juni 1999, auf der auch der im Monatsbericht vom Juli 1999 veröffentlichte Sonderaufsatz über die Ertragslage und die Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1997 basierte. Der analysierte ostdeutsche Berichtskreis enthält 3.155 Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe, dem Baugewerbe und dem Handel. Von diesen Unternehmen liegen die Jahresabschlüsse für die Jahre 1996 und 1997 vor, so dass ein vergleichbarer Kreis gebildet werden konnte, der ein zuverlässiges Bild über die Entwicklung wichtiger Ertrags- und Finanzierungskennziffern im Jahr 1997 vermittelt. Für Westdeutschland wurde damals ebenfalls ein vergleichbarer Kreis erstellt, der 34.569 Unternehmen umfasst. Dieser ist in seiner Abgrenzung und Struktur dem Datenmaterial, das der Analyse der ostdeutschen Unternehmen zugrunde liegt, ähnlicher als etwa die im Monatsbericht Oktober 1998 veröffentlichten hochgerechneten Ergebnisse für 1997 und eignet sich deshalb besser für West-Ost-Vergleiche.

Für Westdeutschland liegen zwar inzwischen Angaben zu den Ertrags- und Finanzierungsverhältnissen im Jahr 1998 vor, die im März 2000 im Rahmen eines Sonderaufsat-

zes im Monatsbericht veröffentlicht werden. Die entsprechende ostdeutsche Zahlenbasis für das Jahr 1998 ist allerdings noch sehr dünn, so dass der Rückgriff auf den Datensatz für 1997 geboten schien.

Der geringe Datenzufluss hängt vor allem damit zusammen, dass das Rediskontgeschäft, das letztlich die Grundlage für die Unternehmensbilanzstatistik der Bundesbank bildete, nicht zum Instrumentarium des Europäischen Systems der Zentralbanken gehört. Zwar geht der Bundesbank auch nach Beginn der Stufe 3 der EWU Bilanzmaterial zu, weil für die Besicherung bei Refinanzierungsgeschäften im Rahmen der Kategorie-2-Sicherheiten unter anderem Handelswechsel und Buchkredite der Banken an Wirtschaftsunternehmen zugelassen sind, was eine entsprechende Bonitätsprüfung auf der Grundlage von Jahresabschlussdaten voraussetzt. Die Nutzung des Wechsels und des Buchkredits als Kategorie-2-Sicherheit war jedoch 1999 relativ gering, so dass auch der Dateneingang bei der Bundesbank entsprechend niedriger ausfiel als in den vorangegangenen Jahren. Die zuständigen Stellen in der Bundesbank bemühen sich derzeit in Zusammenarbeit mit der Kreditwirtschaft um den Erhalt der Unternehmensbilanzstatistik; eine Unterbrechung der bisherigen Berichterstattung wird sich jedoch wahrscheinlich nicht vermeiden lassen.

Die uns zur Verfügung stehenden Jahresabschlussdaten sind nicht im strengen statistischen Sinn repräsentativ. Allerdings lassen sich Vermutungen, dass es sich um eine positive Auswahl auf Grund einer entsprechenden Selektion durch die Kreditinstitute handelt, nicht bestätigen. Da das Gesamtbild sehr stark durch die größeren Unternehmen be-

TABELLE 1: STRUKTUR DER VERGLEICHBAREN KREISE FÜR WEST- UND OSTDEUTSCHLAND

im Jahr 1997	Westdeutschland			Ostdeutschland		
	Anzahl	Anteil in %	durchschn. Umsatz in Mio DEM	Anzahl	Anteil in %	durchschn. Umsatz in Mio DEM
Sektor			Sektor			
Verarbeitendes Gewerbe	14.657	42,4	103,0	1.081	34,3	28,7
Bau	2.367	6,8	33,0	432	13,7	12,3
Handel	17.545	50,8	55,6	1.642	52,0	16,3
Insgesamt	34.569	100,0	74,1	3.155	100,0	20,0

stimmt wird, die zudem in beiden Berichtskreisen stärker vertreten sind, als es ihrer Bedeutung im Gesamten Unternehmensbereich entspricht, wird nach einer kurzen Darstellung des Gesamtbildes im Folgenden – soweit Zahlen verfügbar sind – die Betrachtung nach Größenklassen im Vordergrund stehen.

2. ZUSAMMENSETZUNG DER BERICHTSKREISE

Im Hinblick auf die sektorale Struktur der vergleichbaren Kreise fällt auf, dass im westdeutschen Datenmaterial das Verarbeitende Gewerbe mit 42½% ein deutlich höheres Gewicht hat als im ostdeutschen Sample (34½%), wohingegen insbesondere das Baugewerbe weniger stark vertre-

ten ist (siehe Tabelle 1). Darin spiegelt sich zum einen der Zusammenbruch der ostdeutschen Industrie nach der Wende wider. Zum anderen wurden in den neuen Ländern zu Beginn der 90er Jahre in der Bauwirtschaft umfangreiche Produktionskapazitäten aufgebaut – von denen allerdings inzwischen ein erheblicher Teil wieder obsolet geworden ist. Im Handel, zu dem in beiden Landesteilen mehr als die Hälfte der untersuchten Unternehmen zählt, sind die West-Ost-Unterschiede alles in allem eher gering.

Nach Rechtsformen gegliedert weisen beide Berichtskreise ebenfalls markante Unterschiede auf. Besonders ins Auge sticht der mit 68½% recht hohe Anteil der GmbHs in Ostdeutschland, dem in den alten Bundesländern eine Quote von „nur“ 51 % gegenüberstand (siehe Tabelle 2). Um-

TABELLE 2: GLIEDERUNG NACH RECHTSFORMEN

1997, Quartile berechnet auf Basis der Eigenmittelquote, in %

Rechtsformen	Alle Unternehmen	1. Quartil	2. Quartil	3. Quartil	4. Quartil
	Westdeutschland				
Quartilsgrenze		bis 1,6	1,6 bis 9,3	9,3 bis 21,6	ab 21,6
AG	1,6	0,1	0,6	1,6	4,3
GmbH	51,1	38,4	55,3	56,6	54,2
Genossenschaften	1,3	0,1	0,3	1,1	3,7
Personengesellschaften	31,2	29,0	38,5	32,9	24,3
Einzelkaufleute	14,6	32,1	5,4	7,7	13,3
Sonstige	0,2	0,4	0,0	0,1	0,2
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ostdeutschland					
Quartilsgrenze		bis 1,2	1,2 bis 8,3	8,3 bis 19,9	ab 19,9
AG	0,6	0,4	0,3	0,3	1,5
GmbH	68,5	51,5	78,2	74,5	69,7
Genossenschaften	1,8	0,0	0,1	1,1	5,8
Personengesellschaften	11,8	13,4	11,4	11,5	10,7
Einzelkaufleute	16,8	33,8	9,9	12,0	11,5
Sonstige	0,6	0,9	0,1	0,5	0,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

gekehrt spielen Personengesellschaften in der ostdeutschen Unternehmenslandschaft mit 12% eine erheblich geringere Rolle als im Westen Deutschlands (31%). Bei den übrigen Rechtsformen fallen die Unterschiede kaum ins Gewicht. Die große Bedeutung der GmbH als Rechtsform in den neuen Ländern hängt vor allem damit zusammen, dass die meisten Produktionsbetriebe in der ehemaligen DDR als volkseigene Betriebe organisiert waren und nach der Wende in GmbHs umgewandelt wurden. Nach der Veräußerung oder Rückgabe der Firmen durch die Treuhandanstalt bestand in der Regel kein Anlass, die Rechtsform zu ändern. Der geringe

Stellenwert der Personengesellschaften ist zudem ein Indiz für die starke Abhängigkeit ostdeutscher Firmen von westdeutschen oder ausländischen Muttergesellschaften. Ein echter Mittelstand, der durch die Einheit von Eigentums- und Verfügungsrechten sowie durch die Konzernunabhängigkeit der Firmen definiert wird, hat sich in den neuen Ländern bisher erst in Ansätzen entwickeln können.

Darüber hinaus weisen die Firmen in den alten Bundesländern im Schnitt ein deutlich größeres Umsatzvolumen auf. Insgesamt betrachtet liegt der durchschnittliche Umsatz gut dreieinhalbmal so hoch wie in Ostdeutschland. Die

TABELLE 3:
AUSGEWÄHLTE G+V-POSITIONEN VON WEST- UND OSTDEUTSCHEN UNTERNEHMEN NACH UMSATZ-GRÖSSENKLASSEN

1997; in % des Umsatzes

Position	Alle Unternehmen	Westdeutschland		
		bis 5 Mio DEM	von 5 Mio DEM bis 50 Mio DEM	von 50 Mio DEM und mehr
Belegung	100,0	27,2	54,5	18,2
Materialaufwand	65,0	56,9	64,2	65,2
Personalaufwand	16,8	24,6	20,4	16,1
Abschreibungen	3,0	3,5	3,0	3,0
Steuern	4,4	0,8	1,0	5,0
Zinsaufwendungen	0,9	2,4	1,4	0,8
Übrige Aufwendungen	13,2	13,9	11,8	13,4
Rohertrag	35,1	43,9	36,1	34,8
Übrige Erträge	4,5	2,9	2,7	4,8
Jahresergebnis (brutto)	3,1	2,5	2,3	3,2
Ostdeutschland				
Belegung	100,0	32,8	60,2	7,0
Materialaufwand	69,6	57,4	68,2	72,0
Personalaufwand	16,0	24,8	17,7	13,7
Abschreibungen	5,6	7,6	5,4	5,7
Steuern	0,8	0,5	0,5	1,1
Zinsaufwendungen	1,8	2,9	2,0	1,5
Übrige Aufwendungen	12,5	14,0	11,1	13,7
Rohertrag	30,7	43,9	32,3	28,0
Übrige Erträge	6,1	5,6	4,5	7,7
Jahresergebnis (brutto)	0,7	0,0	0,6	0,9

Größenunterschiede werden auch deutlich, wenn man die „Belegung“ der einzelnen Umsatzgrößenklassen in Tabelle 3 zwischen West und Ost vergleicht. So entfallen auf die beiden unteren Größenklassen, die zusammengenommen bis 50 Mio DM Umsatz reichen und damit das Spektrum der kleinen und mittleren Unternehmen abdecken, in Westdeutschland 81½% aller Firmen des Berichtskreises, in Ostdeutschland hingegen 93%.

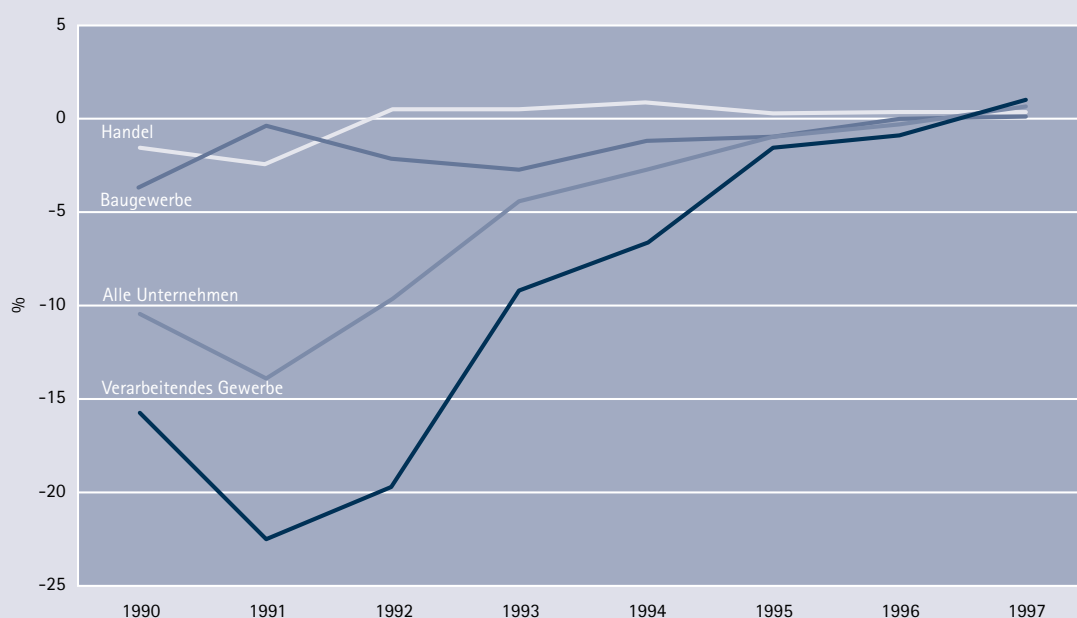
3. DIE ERTRAGS- UND FINANZIERUNGS- VERHÄLTNISS E IN WEST- UND OSTDEUTSCHLAND IM JAHR 1997 IM ÜBERBLICK

Der wirtschaftliche Aufschwung im Jahr 1997 hat erheblich zur Verbesserung der Ertrags- und Finanzierungsverhältnisse der Unternehmen in West- und Ostdeutschland beigetragen. In Ostdeutschland wurden sogar erstmals seit Beginn der Untersuchungen im Jahr 1993 für das Berichtsjahr 1991 in dem analysierten Berichtskreis per saldo Gewinne verbucht. Wie die Grafik 1 zeigt, hat sich die Ertragslage im Verarbeitenden Gewerbe mit Abstand am stärksten verbessert. Hier konnte 1997 eine Brutto-Umsatzrendite von reichlich 1% erzielt werden, nachdem 1996 noch ein

Fehlbetrag von ¼% des Umsatzes angefallen war. Im Berichtskreis für das Jahr 1991 waren je 100 DM Umsatz sogar über 20 DM Verlust entstanden. Die Unternehmen im Handel haben insgesamt – gemessen an der Umsatzrendite, die seit 1992 leicht positiv ist – in den letzten Jahren kaum Fortschritte erzielt. Im Baugewerbe werden seit 1996 per saldo zwar schwarze Zahlen geschrieben, die Ertragslage hat sich jedoch – wie angesichts der rezessiven Baukonjunktur nicht anders zu erwarten – 1997 wieder verschlechtert. Bei solch längerfristigen Vergleichen ist freilich zu berücksichtigen, dass die Strukturkennziffern auf Daten aus unterschiedlichen Berichtskreisen basieren, wodurch ihre Vergleichbarkeit eingeschränkt wird.

Trotz der erreichten Fortschritte in den neuen Ländern ist der Rückstand gegenüber Westdeutschland, wo die Firmen des entsprechenden Berichtskreises eine Brutto-Umsatzrendite von rund 3% erwirtschafteten, noch beträchtlich (siehe Tabelle 4). Dies gilt vor allem für das Verarbeitende Gewerbe und mit gewissem Abstand auch für den Handel. Bei näherer Betrachtung fällt auf, dass die Ertragslücke ganz entscheidend mit dem relativ großen Gewicht der Abschreibungen auf Sachanlagen in den ostdeutschen Firmen zusammenhängt, das 1997 gemessen am Umsatz mit 5% doppelt so hoch war wie im Westen. Dieses starke Ge-

GRAFIK 1: ENTWICKLUNG DER UMSATZRENDITEN OSTDEUTSCHER UNTERNEHMEN



fälle ist – wie die Grafik 2 deutlich zeigt – auch in den einzelnen Umsatz-Größenklassen zu beobachten. Dazu haben zum einen die hohe Investitionsintensität (Investitionen je Arbeitnehmer) und zum anderen die in Anspruch genommenen, speziell für den „Aufbau Ost“ gewährten Abschreibungsvergünstigungen maßgeblich beigetragen. Mit zunehmender „Normalisierung“ des Investitionsverhaltens in den neuen Ländern und der fortschreitenden Angleichung der Abschreibungsbedingungen dürften die noch bestehenden Unterschiede zwischen den Umsatzrenditen spürbar kleiner werden.

Im Vergleich dazu haben sich die Finanzierungsverhältnisse in Ost und West inzwischen spürbar angenähert. Dies gilt jedenfalls für die Ausstattung mit Eigenmitteln, von der die Bestandsfestigkeit eines Unternehmens in hohem Maße abhängt. Die Eigenmittelquote der Unternehmen im ostdeutschen Berichtskreis lag 1997 mit 24½% sogar etwas höher als die der untersuchten westdeutschen Firmen (24%). Dabei ist jedoch zu beachten, dass Kapitalgesellschaften, die traditionell eine günstigere Eigenkapitalausstattung in ihren Bilanzen ausweisen als Nicht-Kapitalgesellschaften (wie oben bereits erwähnt), in den neuen Ländern relativ stark vertreten sind. Die höhere Verschuldung der ostdeutschen Unternehmen bei Banken ist insbesondere vor dem Hintergrund zu sehen, dass ihnen erheblich weniger langfristige Mittel aus Rückstellungen, insbesondere Pensionsrückstellungen, als im Westen zur Verfügung stehen.

4. DIE ERTRAGSLAGE KLEINER, MITTLERER UND GROSSER UNTERNEHMEN

In West- und Ostdeutschland erwirtschafteten – siehe Tabelle 2 – die kleinen und mittelgroßen Unternehmen 1997 eine unterdurchschnittliche Umsatzrendite. Dabei ist zu beachten, dass oftmals ein großer Teil des Jahresergebnisses dieser Firmen auf den „Unternehmerlohn“ entfällt, so dass der Ertragsrückstand gegenüber den großen, überwiegend als Kapitalgesellschaften geführten Unternehmen tatsächlich noch erheblich größer ist.

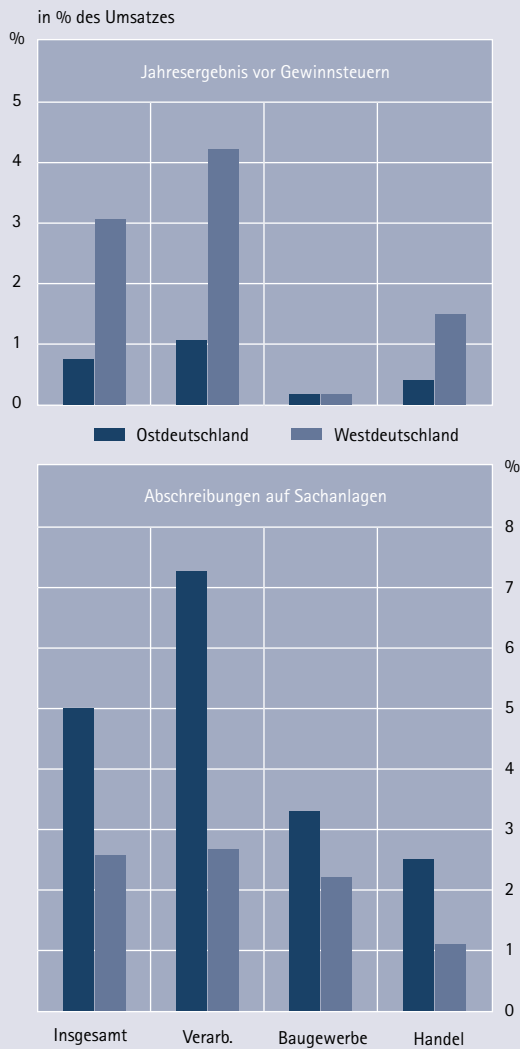
Das West-Ost-Gefälle ist in allen Größenklassen sehr stark ausgeprägt. Die ostdeutschen Firmen mit weniger als 5 Mio DM Geschäftsvolumen erreichten 1997 gerade ein ausgeglichenes Ergebnis, wohingegen die kleinen Unternehmen im Westen eine Umsatzrendite von 2½% erzielten. Bei den mittelgroßen Betrieben mit Umsätzen von 5 Mio DM bis 50 Mio DM waren die Ertragsunterschiede etwas geringer, vor allem weil die ostdeutschen Unternehmen per saldo schon Gewinne machten, die sich auf ½% des Umsatzes beliefen. Noch besser schnitten die großen Firmen ab, die eine Rendite von knapp 1% verbuchen konnten. Der Abstand gegenüber Westdeutschland war jedoch mit knapp zweieinhalb Prozentpunkten größer als im mittleren Unternehmenssegment.

Typisch für kleine Firmen in West- und Ostdeutschland ist die starke Streuung der Umsatzrenditen. In den alten Bundesländern reichte 1997 die Bandbreite von –5% im untersten Quartil bis +12% im obersten Viertel und in Ostdeutschland von –11% bis +9½%. In den mittelgroßen Unternehmen liegen die entsprechenden Quartilswerte bei –3½% und +9% im Westen bzw. bei –6% und +7% im Osten. Ähnliche Spannen weisen auch die großen Firmen aus.

TABELLE 4: UNTERSCHIEDE DER ERTRAGS- UND FINANZIERUNGSVERHÄLTNISSE ZWISCHEN WEST UND OST IM ÜBERBLICK

Sektor	Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Umsatzrendite	Eigenmittelquote	Umsatzrendite	Eigenmittelquote
Verarbeitendes Gewerbe	4,3	27,2	1,1	31,0
Bau	0,2	10,6	0,2	7,5
Handel	1,5	16,8	0,4	15,5
Insgesamt	3,1	23,9	0,7	24,6

GRAFIK 2:
UMSATZRENDITEN UND ABSCHREIBUNGSQUOTEN
OST- UND WESTDEUTSCHER UNTERNEHMEN
IM JAHR 1997*)



* Ergebnisse für 3.155 ostdeutsche Unternehmen und rund 34.600 westdeutsche Unternehmen.

Deutsche Bundesbank

In allen Größenklassen lassen sich die Ertragsunterschiede im Wesentlichen auf die deutlich höheren Abschreibungen und Zinsaufwendungen in Relation zum Umsatz in Ostdeutschland zurückführen. Die Gründe dafür sind oben bereits dargestellt worden. Vor diesem Hintergrund wäre es gewiss voreilig, von einer besonderen strukturellen Ertragschwäche der kleinen und mittelgroßen ostdeutschen Firmen zu sprechen. Hält man an der Prognose fest, dass insbesondere der Aufwand für Abschreibungen im Rahmen der Er-

tragsrechnung in Zukunft an Gewicht verlieren wird, so dürfte sich auch der jetzt noch bestehende Ertragsunterschied zwischen Ost und West bei den kleineren und mittleren Betrieben verringern. Bestand haben wird aber voraussichtlich das in beiden Landesteilen bestehende Ertragsgefälle zwischen den großen und kleinen Unternehmen. Ein wesentlicher Grund dafür dürfte die stärkere Kapitalbindung in den großen, überwiegend dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnenden Unternehmen sein, die eine höhere Umsatzrendite erwirtschaften müssen, um eine den unteren Größenklassen vergleichbare Eigenkapitalrendite zu erzielen.

Die stärkere Kostenbelastung durch Abschreibungen und Zinsen in den neuen Ländern wird allerdings mit Wirkung auf das Jahresergebnis teilweise durch geringere Steuern und höhere übrige Erträge kompensiert. Das beachtliche Gewicht der übrigen Erträge, das zwei bis drei Prozentpunkte größer ist als in Westdeutschland, lässt sich anhand des Bilanzmaterials nicht befriedigend erklären. Dazu zählen wiederum die „sonstigen Erträge“, die eine Sammelposition für alle nicht unter andere Ertragspositionen fallenden Erträge darstellen. In den Ertragsrechnungen ostdeutscher Firmen könnten es die vergleichsweise hohen empfangenen Zuschüsse und Subventionen sein, die zumindest teilweise hier verbucht werden.

Der Rohertrag, der sich aus der Gesamtleistung abzüglich des Materialaufwands und des Wareneinsatzes ergibt und in groben Zügen die Wertschöpfung der Firmen abbildet, erreichte 1997 in den kleinen Unternehmen in beiden Landesteilen 44% des Umsatzes. Dies spricht dafür, dass auch die Produktionsstruktur und die Fertigungstiefe in diesem Bereich recht ähnlich sind. Größere Abweichungen gibt es dagegen in den beiden anderen Größenklassen. Hier lagen die Anteile des Rohertrags am Umsatz in Westdeutschland mit 36% bzw. 35% um vier bzw. sechs Prozentpunkte über den ostdeutschen Vergleichswerten. Dahinter verbirgt sich eine relativ hohe Vorleistungsquote in der ostdeutschen Industrie, die wiederum eine geringere Fertigungstiefe widerspiegelt. Letzteres kann teils auf modernere, sprich „schlankere“ Produktionsverfahren, teils auf eine eher „wertschöpfungsarme“ Produktion (Stichwort: verlängerte Werkbänke) zurückgeführt werden. Zudem gibt es Hinweise darauf, dass ostdeutsche Unternehmen unter sonst gleichen Bedingungen vielfach erhebliche Preiszugeständnisse im Vergleich zu Angeboten westdeutscher Konkurrenten machen müssen, um sich neue Märkte zu erschließen.

Die Belastung der kleinen Firmen mit Personalkosten ist in den neuen und alten Bundesländern mit knapp 25% des Umsatzes gleich hoch. Bei den mittelgroßen und großen Unternehmen fällt sie dagegen deutlich niedriger aus als im Westen, was mit der geringeren Wertschöpfungsintensität korrespondiert. Recht aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang auch ein Vergleich der Personalkosten je Beschäftigten nach Branchen und Größenklassen. Aus der Tabelle 5 geht hervor, dass der Personalaufwand je Beschäftigten in Ostdeutschland 1997 um ein Fünftel bis ein Drittel niedriger war als in den alten Bundesländern, obwohl die tariflichen Vergütungen unter Berücksichtigung der nicht so umfangreichen Sonderzahlungen fast die Marke von 90% des Westniveaus erreichten. Dies ist unter anderem ein Beleg für den vergleichsweise niedrigen Grad der Tarifbindung in den neuen Ländern. Am größten war der Abstand im Verarbeitenden Gewerbe, während die Effektivverdienste einschließlich der Lohnzusatzkosten im Handel und im Bau erheblich näher am jeweiligen westdeutschen Vergleichsniveau lagen.

In der Betrachtung nach Größenklassen ergibt sich ein recht heterogenes Bild: Bei den großen Industrieunternehmen lag die entsprechende Ost-West-Relation mit 72% deutlich höher als bei den kleinen Firmen (68½%), aber niedriger als in den mittelgroßen Betrieben (76%). Im Baugewerbe und im Handel war dagegen in dieser Größenklasse der Personalaufwand je Kopf am niedrigsten. Die kleinen Unternehmen im Handel lagen mit einer Relation von 82½% an der Spitze, was auch mit der vergleichsweise starken Verbreitung der Teilzeitarbeit in diesem Segment zusammenhängen könnte.

TABELLE 5: PERSONALKOSTEN JE BESCHÄFTIGTEN*)

1997; in Tsd DEM

Position	Alle Unternehmen	Westdeutschland		
		bis 5 Mio DEM	von 5 Mio DEM bis 50 Mio DEM	von 50 Mio DEM und mehr
Westdeutschland				
Verarbeitendes Gewerbe	87,5	58,7	66,1	92,5
Bau	74,0	61,2	71,6	76,1
Handel	62,2	50,8	63,5	62,2
Insgesamt	80,6	56,1	65,7	84,9
Ostdeutschland				
Verarbeitendes Gewerbe	57,0	40,1	50,3	66,5
	(65,1)	(68,3)	(76,1)	(71,9)
Bau	53,6	45,5	52,3	62,7
	(72,4)	(74,3)	(73,0)	(82,4)
Handel	47,3	42,0	46,7	51,0
	(76,0)	(82,7)	(73,5)	(82,0)
Insgesamt	53,8	42,0	49,4	63,5
	(66,7)	(74,9)	(72,2)	(74,8)

*) Beschäftigtenangaben von rund 95% der Unternehmen der vergleichbaren Kreise für West- und Ostdeutschland. – In () Ost-West-Relation in %.

TABELLE 6:
AUSGEWÄHLTE BILANZPOSITIONEN VON WEST- UND OSTDEUTSCHEN UNTERNEHMEN NACH UMSATZ-GRÖSSENKLASSEN

1997; in % der Bilanzsumme

Position	Alle Unternehmen	Westdeutschland		
		bis 5 Mio DEM	von 5 Mio DEM bis 50 Mio DEM	von 50 Mio DEM und mehr
Westdeutschland				
Sachanlagen	19,0	24,5	23,8	18,3
Vorräte	22,7	36,6	33,8	21,1
Forderungen	34,1	31,5	33,0	34,3
<i>dar. langfristig</i>	2,3	2,9	2,1	2,3
Wertpapiere	3,4	0,3	0,4	3,8
Beteiligungen	15,3	1,2	2,8	17,1
Eigenmittel	23,9	2,3	12,7	25,6
Verbindlichkeiten	51,2	90,9	76,8	47,3
<i>dar. langfristig</i>	9,1	29,7	21,6	7,2
Rückstellungen	24,7	6,7	10,3	26,8
Ostdeutschland				
Sachanlagen	40,7	44,3	40,0	41,0
Vorräte	22,7	23,9	27,5	18,5
Forderungen	27,7	25,1	26,0	29,5
<i>dar. langfristig</i>	1,2	1,7	0,9	1,4
Wertpapiere	0,6	0,3	0,3	0,9
Beteiligungen	3,7	0,5	1,1	6,3
Eigenmittel	24,6	7,5	15,7	33,7
Verbindlichkeiten	65,8	87,6	77,2	54,2
<i>dar. langfristig</i>	21,0	36,0	26,4	15,1
Rückstellungen	9,5	4,8	7,0	12,0

5. BILANZSTRUKTUREN NACH GRÖSSENKLASSEN

Bei den untersuchten west- und ostdeutschen Unternehmen zeigt sich auf der Aktivseite der Bilanz ein sehr starker Kontrast zwischen der Bedeutung der Sachaktiva einerseits und der des Finanzvermögens andererseits. Wie aus der Tabelle 6 hervorgeht, war das Gewicht der Sachaktiva in den neuen Bundesländern in allen drei Größenklassen 1997 erheblich größer als in Westdeutschland. In den beiden unteren Segmenten fiel es mit 44½ bzw. 40% um jeweils rund

drei Viertel höher und im oberen Bereich sogar mehr als doppelt so hoch aus. Entsprechend gering war der Stellenwert der Finanzaktiva. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass der Aufbau eines modernen Kapitalstocks nach der Wende eindeutig im Vordergrund der Unternehmenspolitik stand. Zum anderen ist der ostdeutsche Kapitalstock recht neu, so dass die Buchwerte in der Bilanz noch relativ hoch sind. Außerdem war die Mehrzahl der ostdeutschen Unternehmen bisher noch nicht in der Lage, finanzielle Reserven aufzubauen. Bei den kleinen und mittleren Firmen zeigt sich der Rückstand insbesondere bei den Forderungen.

Im oberen Segment kommt noch hinzu, dass der Anteil des Beteiligungsbesitzes an der Bilanzsumme in Ostdeutschland mit 6½ % erheblich unter der vergleichbaren westdeutschen Quote (17 %) lag. Ausschlaggebend hierfür dürfte sein, dass den Unternehmen, soweit sie als Tochtergesellschaften westdeutscher und ausländischer Firmen geführt werden, oftmals die Entscheidungskompetenz fehlt, um Beteiligungen zu erwerben. Bei anderen Positionen, die, wie der Bestand an Kassenmitteln oder die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, mit dem operativen Geschäft eng verbunden sind, bestehen dagegen über alle Größenklassen hinweg vergleichsweise geringe Unterschiede.

Wie eingangs bereits erwähnt, weisen die untersuchten ostdeutschen Unternehmen im Durchschnitt keinen Rückstand bei der Ausstattung mit Eigenmitteln auf. Zudem zeigt sich wie in den alten Bundesländern ein Gefälle zwischen kleinen Betrieben mit eher geringen und den großen Unternehmen mit überdurchschnittlichen Eigenmittelquoten. Im Osten verfügten die kleinen und mittleren Betriebe jedoch mit einer entsprechenden Quote von 7½ % bzw. 15½ % über deutlich mehr haftendes Kapital als die entsprechenden westdeutschen Firmen (2½ % bzw. 12½ %). Dies dürfte damit zusammenhängen, dass in Westdeutschland ein größerer Teil der Vermögenswerte, die für die Sicherung der Unternehmensliquidität und Bonität tatsächlich verfügbar sind, in der Privatsphäre der Unternehmer gehalten wird und nicht in der Bilanz erscheint. Dafür spricht zum einen die stärkere Verbreitung der Nicht-Kapitalgesellschaften im Westen und zum anderen die wahrscheinlich deutlich höheren Vermögensbestände westdeutscher Unternehmerhaushalte. Den großen Firmen in den neuen Bundesländern standen dagegen mit 24½ % – gemessen an der Bilanzsumme – etwas weniger Eigenmittel zur Verfügung als im Westen (25½ %).

Insgesamt sind die ostdeutschen Unternehmen – nicht zuletzt auf Grund der umfangreichen Förderkredite – stärker bei Banken verschuldet, als dies in Westdeutschland der Fall ist, und zwar gilt dies für alle Größenklassen. Im Übrigen ist in West und Ost gleichermaßen zu beobachten, dass die Bankverschuldung bei den kleinen Betrieben im Bilanzzusammenhang ein erheblich größeres Gewicht einnimmt als bei den mittleren Firmen und insbesondere bei den großen Unternehmen. Dies ist zum einen ein Reflex auf das oben beschriebene Gefälle bei der Ausstattung mit Eigenkapital. Zum anderen stehen den großen Unternehmen anteilig mehr Finanzierungsmittel aus Rückstellungen, vor

allem aus Pensionsrückstellungen, zur Verfügung. Gleichwohl ist auch in diesem Segment ein ausgeprägtes West-Ost-Gefälle vorhanden. Während sich die Rückstellungen der großen Firmen in Ostdeutschland 1997 auf 12 % der Bilanzsumme beliefen, war die entsprechende Quote im Westen mit knapp 27 % mehr als doppelt so hoch. Bei den kleinen und mittleren Unternehmen fiel der Rückstand der ostdeutschen Unternehmen erheblich geringer aus.

6. ZUSAMMENFASSUNG

Die Unternehmen in Ostdeutschland haben in den 90er Jahren im Hinblick auf die Ertragslage und die Finanzierungsverhältnisse den Abstand zu den Firmen im Westen im Durchschnitt betrachtet deutlich verringern können. Dennoch sind immer noch eine Reihe markanter Unterschiede zu beobachten. Diese prägten im Berichtskreis 1997 auch das Bild in den einzelnen Größenklassen. Mit anderen Worten, die spezifischen Probleme ostdeutscher Unternehmen sind in kleinen, mittleren und großen Firmen gleichermaßen anzutreffen, wenn auch in unterschiedlicher Schärfe.

Daneben existieren in Ost und West vielfach recht ähnliche Größenklassenunterschiede, insbesondere bei der Struktur der Passiva. Diese sind jedoch zum Teil von den in den einzelnen Größenklassen dominierenden Rechtsformen oder von den spezifischen Produktions- und Finanzierungsbedingungen abhängig und signalisieren deshalb keinen besonderen wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf.

In den 90er Jahren konnten die Wettbewerbsnachteile ostdeutscher Unternehmen nicht zuletzt mit Hilfe des umfangreichen Förderinstrumentariums deutlich vermindert werden. Die noch bestehenden Schwachstellen beziehungsweise Konvergenzdefizite sollten nicht Anlass sein, neue Programme und Instrumente speziell für Ostdeutschland zu schaffen. Letztlich kommt es darauf an, in Deutschland insgesamt die Wachstumskräfte zu stärken. Dazu ist eine wachstums- und beschäftigungsorientierte Gestaltung der Rahmenbedingungen am besten geeignet.