

Ertragslage und Finanzierungs- verhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1995

Die vorliegende Untersuchung knüpft an die seit 1993 jährlich durchgeführten Analysen zur Ertrags- und Finanzsituation ostdeutscher Unternehmen an. Sie basiert auf den Jahresabschlüssen von rund 3 250 Firmen des Verarbeitenden Gewerbes, der Bauwirtschaft sowie des Handels für 1994 und 1995. Insoweit beleuchtet die Untersuchung zwar nur einen Ausschnitt der ostdeutschen Wirtschaft, dieser steht aber im Zentrum der wirtschaftlichen Umstrukturierungsbemühungen in den neuen Bundesländern. Die in den Berichtskreis einbezogenen Firmen haben 1995 per saldo noch „rote Zahlen“ geschrieben; gegenüber 1994 sind die Verluste jedoch merklich gesunken. Überdies ist die in früheren Jahren vorhandene große Kluft zwischen Baugewerbe und Handel einerseits, also jenen Sektoren, die nach der Wende relativ rasch Tritt fassen konnten, sowie Verarbeitendem Gewerbe andererseits spürbar kleiner geworden. Der Anteil der Eigenmittel an der Bilanzsumme – ein zentraler Indikator für die Beurteilung der betrieblichen Finanzierungsverhältnisse – stieg zudem in der Industrie erneut an, wohingegen er in den beiden anderen Bereichen nicht zuletzt aufgrund der schlechter gewordenen Ertragslage rückläufig war.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Abschwächung des Wachstums

Nach der hohen Wachstumsdynamik in den ersten Jahren nach der Vereinigung ist die ostdeutsche Wirtschaft 1995 in eine neue Phase des Transformationsprozesses eingetreten. Das reale Bruttoinlandsprodukt expandierte mit 5 ½ % nur noch etwa halb so stark wie 1994; im vergangenen Jahr hat sich der Produktionszuwachs weiter auf 2 % abgeschwächt. Da mit Beginn des Jahres 1995 die zuvor für West- und Ostdeutschland getrennt ausgewiesenen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen eingeschränkt wurden, läßt sich eine detaillierte Analyse der Wachstumsverlangsamung nicht mehr durchführen. Vieles spricht aber dafür, daß die neuen Bundesländer auf breiter Front wirtschaftlich an Schwung verloren haben. Hierfür waren gesamtdeutsche Entwicklungen ebenso von Bedeutung wie spezifisch ostdeutsche Faktoren.

Retardierende Einflüsse

Starke Bremswirkungen sind 1995 von der beträchtlichen Höherbewertung der D-Mark an den Devisenmärkten auf die deutsche Exportwirtschaft ausgegangen. Auch wenn die unmittelbare Ausfuhrfähigkeit der ostdeutschen Industrieunternehmen relativ gering war, so wurden sie gleichwohl auch indirekt in ihrer Funktion als Zulieferer westdeutscher Exportfirmen hiervon in Mitleidenschaft gezogen. Zur Abschwächung des Wirtschaftswachstums haben des weiteren die starken Lohnerhöhungen der Tarifrunde 1995 beigetragen. Darüber hinaus spielte eine Rolle, daß nach der Unternehmensgründungswelle und dem massiven Ausbau der Wirtschaftsförderung eine gewisse Normalisierung in Teilberei-

chen der ostdeutschen Wirtschaft ohnehin vorgezeichnet war.

Angesichts des schwieriger gewordenen konjunkturellen Umfelds, des heimischen Lohnkostendrucks und der nicht mehr so großen Schubkraft staatlicher Fördermaßnahmen mußte das Verarbeitende Gewerbe in Ostdeutschland das Expansionstempo 1995 drosseln. Die reale Bruttowertschöpfung, die 1994 noch um 15 ½ % gewachsen war, nahm 1995 „nur“ um 6 ½ % zu. In der Bauwirtschaft verloren die Antriebskräfte noch stärker an Gewicht, die Wirtschaftsleistung stieg um 8 ½ % – im Jahr davor war sie um ein Viertel ausgeweitet worden. Dazu hat maßgeblich beigetragen, daß die öffentliche Hand ihr zuvor sehr stark aufgestocktes Budget für Bauinvestitionen in den neuen Ländern 1995 erstmals leicht verminderte, nachdem die dringendsten Engpässe im Infrastrukturbereich vielfach beseitigt und verschiedene Projekte schon recht weit vorangekommen waren. Auch dürfte nach der hohen Kreditaufnahme in den Jahren zuvor die Verschuldungsneigung der Gebietskörperschaften nicht mehr so ausgeprägt gewesen sein.

Die Unternehmen in den neuen Ländern schlugen bei ihrer Investitionstätigkeit ebenfalls eine langsamere Gangart ein; die Ausgaben für Ausrüstungen und Bauten dürften sich aber, pro Kopf der Bevölkerung betrachtet, immer noch auf einem vergleichsweise sehr hohen Niveau bewegt haben. Als Stütze der Baukonjunktur erwies sich der Wohnungsbau, in den preisbereinigt 16 % mehr Mittel investiert wurden als 1994. Die Nachfrage nach Bauleistungen insgesamt war je-

Branchen- entwicklung

doch im Verlauf des Jahres 1995 bereits deutlich nach unten gerichtet. Die reale Bruttowertschöpfung des Handels stieg im Berichtsjahr um 3 % und damit nur wenig schwächer als 1994. Hier hat sich die wirtschaftliche Entwicklung nach dem starken Aufschwung unmittelbar nach der Wende sehr schnell normalisiert.

Strukturmerkmale des analysierten Berichtskreises ostdeutscher Unternehmen

Umfang des Berichtskreises

Die folgende Untersuchung stützt sich auf das Bilanzmaterial von rund 3 250 ostdeutschen Unternehmen – darunter etwa 2 700 Abschlüsse mit zusätzlichen Angaben über die Zahl der Beschäftigten – aus dem Verarbeitenden Gewerbe, dem Baugewerbe und dem Handel. Diese Unternehmen hatten im Rahmen des Rediskontgeschäfts bis Mitte Juni dieses Jahres sowohl für 1994 als auch für 1995 ihre Bilanzen und Erfolgsrechnungen bei der Bundesbank eingereicht. Das Datenmaterial ist damit weitaus umfangreicher als früher.¹⁾

Zeitliche Abgrenzung

Der Berichtszeitraum dieser Untersuchung umfaßt zwei Jahre, nachdem in der Analyse vom vergangenen Jahr für 1994 erstmals ein dreijähriger Berichtskreis gebildet worden war. Ausschlaggebend für die Wahl des zweijährigen Zeitraums ist, daß die Treuhandanstalt im Jahr 1994 mehrere größere Unternehmen vor allem des Verarbeitenden Gewerbes im Zusammenhang mit der Privatisierung von deren Schulden entlastet hatte. Dadurch war die Eigenmittelquote dieser Unter-

nehmen sprunghaft erhöht und das Jahresergebnis spürbar beeinflusst worden. Derartige Sondereinflüsse, die in früheren Untersuchungen eingehend kommentiert wurden,²⁾ hat es auch im Rahmen der Privatisierung durch die Nachfolgeorganisationen der Treuhandanstalt im Jahr 1995 gegeben; sie waren jedoch schwächer ausgeprägt als 1994, als eine Reihe besonders schwieriger Privatisierungsfälle auf der Tagesordnung der Treuhandanstalt gestanden hatte. Eine genauere Prüfung dieser Vorgänge ist deshalb nicht möglich, weil das bei den Zweiganstalten der Bundesbank eingereichte Material in der Regel keinen Rückschluß auf die Eigentumsverhältnisse zuläßt. Unabhängig davon waren die Treuhandunternehmen ein zentraler Bestandteil der ostdeutschen Wirtschaft, so daß ihre Einbeziehung in die früheren Analysen grundsätzlich geboten schien.

Der neue Berichtskreis enthält knapp 1 200 Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, 530 Firmen aus der Bauwirtschaft und 1 530 aus dem Bereich des Handels. Die sektorale Zusammensetzung unterscheidet sich von dem 1996 analysierten Kreis insofern, als die Bauwirtschaft mit einem Gewicht von 16 ½ % stärker als zuvor, das Verarbeitende Gewerbe mit 36 ½ % und der Handel mit 47 % etwas schwächer vertreten sind. Im Durchschnitt erzielten die Unternehmen aus

*Gliederung
nach
Wirtschafts-
bereichen*

1 Die in den Jahren 1993 und 1994 veröffentlichten Untersuchungen basierten auf rund 850 beziehungsweise 1 460 Jahresabschlüssen; für die Analyse im Jahr 1995 lagen 2 400 und für die im Jahr 1996 (die einen dreijährigen Kreis umfaßte) knapp 2 000 Bilanzen und Erfolgsrechnungen vor.

2 Vgl. zuletzt: Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahre 1994, Monatsbericht, Juli 1996, S. 49 ff.

dem Verarbeitenden Gewerbe einen Umsatz von 28 Mio DM. Verglichen mit den Verhältnissen in Westdeutschland zeigt sich nicht nur eine auffallend geringe Betriebsgröße, sondern auch ein kleinerer Umsatzwert je Beschäftigten. Hierfür dürfte vor allem der noch große Produktivitätsabstand von Bedeutung gewesen sein. Im Baugewerbe und im Handel waren diese Größenunterschiede zwischen West- und Ostdeutschland noch stärker ausgeprägt.³⁾

Repräsen-
tativität
der Daten

Für die Interpretation der Zahlen ist die Frage der Repräsentativität von zentraler Bedeutung. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß das Bilanzmaterial nur Unternehmen aus den drei genannten Bereichen umfaßt, die zudem den Bonitätsanforderungen im Rediskontgeschäft der Bundesbank genügen. Dadurch sind Unternehmen, die sich in einer sehr schwierigen Lage befinden, nur relativ schwach vertreten. In dieses Bild scheint auf den ersten Blick zu passen, daß nach den Ergebnissen der Kostenstrukturstatistik des Statistischen Bundesamtes für das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe und den Bergbau, die auf einer Erhebung der 5 400 Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten beruht, die Ertragslage dieser ostdeutschen Firmen im Jahr 1994 noch deutlich schlechter war als hier für die Referenzperiode dargestellt.

Dabei ist jedoch zum einen zu berücksichtigen, daß der ebenfalls einbezogene Bergbau, der tief in der Verlustzone steckt, das Gesamtergebnis in der amtlichen Statistik nach unten zieht. Zum andern ist auch die Kostenstrukturhebung insofern nicht repräsentativ,

als sie den Bereich der kleineren Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten nicht abdeckt. In diese Kategorie fällt aber ein Viertel der in der Unternehmensbilanzstatistik der Bundesbank erfaßten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. Im Erhebungsjahr 1994 war die Ertragslage der kleineren Unternehmen nach den Auswertungen der Bundesbank noch deutlich günstiger als bei den größeren Firmen. Ganz allgemein gilt, daß die Angaben der Unternehmensbilanzstatistik die Ertrags- und Finanzierungsverhältnisse im Verarbeitenden Gewerbe und im Handel besser abbilden als im Baugewerbe.

Jahresergebnisse

Die untersuchten 3 250 ostdeutschen Unternehmen haben 1995 per saldo zwar immer noch Verluste gemacht, sie sind aber der Gewinnschwelle schon recht nahe gekommen. Vor Gewinnsteuern und vor Ergebniszu- und -abführungen ergab sich ein Jahresfehlbetrag von 0,5 Mrd DM beziehungsweise knapp 1% des Umsatzes.⁴⁾ Im Jahr 1994 hatte er noch bei fast 1,5 Mrd DM beziehungsweise 2 ½ %

*Erneut kräftiger
Verlustabbau*

³ Dabei gilt für die alten und neuen Bundesländer gleichermaßen, daß größere Unternehmen in der Unternehmensbilanzstatistik stärker vertreten sind, als es ihrer Bedeutung im gesamten Unternehmensbereich entspricht. Diese Strukturverzerrungen lassen sich für Westdeutschland durch Hochrechnung der einzelnen Positionen aus Bilanz und Erfolgsrechnung nach Branchen-/Umsatzgrößenklassen anhand der Umsatzsteuerstatistik weitgehend ausschalten. Eine entsprechende Vorgehensweise ist für die neuen Länder derzeit nicht möglich, weil die Besetzung in den betrachteten Branchen zu schwach ist.

⁴ Der Jahresfehlbetrag vor Gewinnsteuern und vor Ergebniszu- und -abführungen war 1995 zwar identisch mit der entsprechenden Größe nach Ergebniszu- und -abführungen, jedoch fiel der Verlustabbau gegenüber 1994 um ein Drittel höher aus, weil damals noch in vielen Fällen Verluste im Unternehmensverbund ausgeglichen worden waren.

Ausgewählte Verhältniszahlen aus den Jahresabschlüssen
ostdeutscher Unternehmen *)

| Position | Alle Unter- nehmen 1) | | davon: | | | | | | Nachr.: Alte Bundes- länder; alle Unter- neh- men 3) |
|---|--------------------------|------|---------------------------|------|------------|------|-----------|------|---|
| | | | Verarbeitendes Gewerbe | | Baugewerbe | | Handel 2) | | |
| | 1994 | 1995 | 1994 | 1995 | 1994 | 1995 | 1994 | 1995 | |
| Bilanzstrukturzahlen | in % der Bilanzsumme 4) | | | | | | | | |
| Vermögen | | | | | | | | | |
| Sachanlagen 5) | 41,6 | 40,6 | 47,2 | 45,4 | 24,0 | 25,3 | 35,2 | 34,1 | 25 |
| Vorräte | 17,6 | 17,9 | 13,3 | 14,1 | 16,2 | 15,0 | 30,4 | 30,7 | 20 |
| Kassenmittel 6) | 8,5 | 9,3 | 10,1 | 11,6 | 8,0 | 7,1 | 4,2 | 3,7 | 5 |
| Forderungen | 29,2 | 28,8 | 25,5 | 24,7 | 49,8 | 50,7 | 28,9 | 30,0 | 35 |
| kurzfristige | 28,4 | 28,0 | 24,4 | 23,8 | 49,3 | 50,0 | 28,2 | 29,4 | 33 |
| langfristige | 0,9 | 0,8 | 1,0 | 0,9 | 0,5 | 0,7 | 0,6 | 0,6 | 2,5 |
| Wertpapiere | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,2 | 0,3 | 0,1 | 0,1 | 3 |
| Beteiligungen | 2,2 | 2,5 | 3,0 | 3,3 | 0,6 | 0,5 | 0,8 | 0,9 | 11 |
| Kapital | | | | | | | | | |
| Eigenmittel 4) 7) | 22,4 | 24,0 | 26,7 | 29,4 | 8,0 | 7,5 | 17,8 | 16,0 | 18 |
| Verbindlichkeiten | 65,4 | 65,5 | 58,2 | 58,2 | 82,7 | 83,3 | 76,6 | 78,3 | 59,5 |
| kurzfristige | 45,2 | 42,8 | 37,1 | 34,2 | 69,9 | 68,1 | 55,0 | 55,9 | 44,5 |
| langfristige | 20,2 | 22,7 | 21,1 | 24,0 | 12,8 | 15,2 | 21,6 | 22,3 | 15 |
| Rückstellungen 7) | 12,1 | 10,5 | 15,0 | 12,3 | 9,3 | 9,2 | 5,5 | 5,7 | 22 |
| Strukturzahlen aus der Erfolgsrechnung | in % der Gesamtleistung | | | | | | | | |
| Materialaufwand 8) | 67,8 | 68,1 | 62,8 | 62,9 | 55,8 | 56,4 | 78,5 | 78,9 | 62,5 |
| Personalaufwand 9) | 18,4 | 17,9 | 22,2 | 21,0 | 29,8 | 30,2 | 9,7 | 9,8 | 19 |
| Abschreibungen | 7,4 | 6,4 | 10,2 | 8,4 | 6,2 | 6,0 | 4,2 | 3,7 | 4 |
| Zinsaufwendungen | 2,3 | 2,1 | 2,8 | 2,4 | 1,7 | 1,9 | 1,8 | 1,8 | 1,5 |
| Steuern | 0,6 | 0,5 | 0,7 | 0,6 | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 0,4 | 3 |
| übrige Aufwendungen | 14,7 | 14,5 | 20,3 | 19,3 | 11,8 | 12,0 | 8,4 | 8,8 | 13,5 |
| Rohertrag | 32,2 | 31,9 | 37,2 | 37,1 | 44,2 | 43,6 | 21,5 | 21,1 | 37,5 |
| Zinsaufwendungen (netto) 10) | 1,7 | 1,6 | 2,0 | 1,6 | 1,3 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1 |
| | in % des Umsatzes | | | | | | | | |
| Jahresüberschuß | -2,4 | -1,1 | -5,0 | -1,6 | -0,2 | -1,0 | 0,1 | -0,3 | 1,5 |
| Jahresüberschuß vor Gewinnsteuern 11) | -2,1 | -0,8 | -4,7 | -1,5 | 0,1 | -0,7 | 0,5 | 0,0 | 2,5 |
| desgl. vor Ergebniszu- und -abführungen | -2,6 | -0,8 | -5,7 | -1,5 | 0,3 | -0,9 | 0,5 | 0,1 | 2,5 |

* Ergebnisse eines zweijährigen vergleichbaren Kreises von 3 251 Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe, der Bauwirtschaft und dem Handel. — 1 Zusammengefaßte Ergebnisse. — 2 Einzelhandel, Großhandel und Handelsvermittlung. — 3 Ergebnisse der Schätzung für den November-Monatsbericht 1996, auf halbe und ganze Prozentpunkte gerundet. — 4 Abzügl. Berichtigungsposten zum Eigenkapital. — 5 Einschl. immaterieller Vermögensgegen-

stände. — 6 Kasse und Bankguthaben. — 7 Einschl. anteiliger Sonderposten mit Rücklageanteil. — 8 Einschl. Wareneinsatz und Aufwendungen für bezogene Leistungen. — 9 Löhne, Gehälter, soziale Abgaben und freiwillige soziale Aufwendungen. — 10 Saldo aus Zinsaufwendungen und Zinserträgen. — 11 Steuern vom Einkommen und Ertrag, umfaßt bei Personengesellschaften und Einzelkaufleuten nur Gewerbeertragsteuer.

gelegen. Seit 1992, als die Umsatzrendite (die Relation zwischen Jahresergebnis und Umsatz) – 8 ½ % betragen hatte, sind die ostdeutschen Unternehmen auf dem Weg zu einem ausgeglichenen Geschäftsergebnis somit deutlich vorangekommen. Vergleiche mit der Ertragskennziffer aus früheren, in ihrer Zusammensetzung nicht homogenen Berichtskreisen scheinen vertretbar, wenn beide Größen – wie in diesem Fall – in dem überlappenden Jahr 1994 fast völlig übereinstimmen und sich somit nahtlos aneinanderfügen.

*Rentabilitäts-
gefälle gegen-
über West-
deutschland*

Gleichwohl besteht immer noch eine beträchtliche Diskrepanz zu den westdeutschen Unternehmen, die 1995 eine – wenn auch im internationalen Vergleich keineswegs üppige – Umsatzrendite vor Gewinnsteuern von 2 ½ % erzielten. Diese Unterschiede werden auch deutlich, wenn man die jeweiligen Anteile der Unternehmen, die Verluste erwirtschafteten, an den untersuchten Unternehmen insgesamt gegenüberstellt. So schrieben im Jahr 1995 vier Zehntel der in der Bilanzstatistik erfaßten Unternehmen in den neuen Bundesländern „rote Zahlen“, verglichen mit knapp einem Viertel in den alten Ländern.

*Divergierende
Entwicklungen
in den
Wirtschafts-
bereichen*

Von den im Berichtskreis enthaltenen Unternehmen konnten nur jene im Verarbeitenden Gewerbe ihre Ertragslage verbessern. Insgesamt betrachtet, ist es ihnen vor allem aufgrund der 1995 zwar verlangsamten, aber immer noch beachtlichen Expansion der Geschäftstätigkeit gelungen, den aggregierten Verlust gegenüber 1994 um 60 % zu reduzieren; die „negative Umsatzrendite“ verbesserte sich entsprechend um vier Prozentpunkte auf – 1 ½ %. Im Jahr 1992 hatte sich

der Fehlbetrag noch auf 19 ½ % des Umsatzes belaufen. Dagegen haben die untersuchten Bauunternehmen 1995 die Gewinnschwelle, die im Jahr davor erstmals seit der Wende erreicht worden war, wieder unterschritten; die durchschnittliche Umsatzrendite fiel im Geschäftsjahr auf – 1 % zurück. Ausschlaggebend dafür war ganz allgemein die Abkühlung der Baukonjunktur, von der die Unternehmen in der hier vorliegenden Auswahl besonders stark betroffen waren. Bei den erfaßten Handelsfirmen gingen, vor Gewinnsteuern betrachtet, per saldo die zuvor ohnehin mageren Jahresüberschüsse 1995 wieder verloren, nach Steuern ergaben sich im statistischen Aggregat sogar wieder „rote Zahlen“. Diese Entwicklung vollzog sich bei durchaus kräftiger Expansion der Geschäftstätigkeit.

Die Umsatzrenditen der untersuchten Firmen streuten auch 1994/95 sehr stark um die ausgewiesenen Durchschnittswerte. Das unterste Viertel der nach ihrer Umsatzrendite geordneten Unternehmen, das in der branchenübergreifenden Betrachtung gut 800 Firmen umfaßt, verbuchte Verluste in Höhe von 13 % des Umsatzes, wohingegen den im obersten Quartil zusammengefaßten gutverdienenden Unternehmen 8 % des Umsatzes als Gewinn verblieben; die Umsatzrenditen im zweiten und dritten Viertel lagen nur wenig unter beziehungsweise über der Gewinnschwelle. Konturenreicher als bei den Unternehmen insgesamt zeigt sich das Verteilungsbild im Verarbeitenden Gewerbe, wo im untersten Viertel eine Umsatzrendite von – 23 %, im obersten Quartil aber ein Wert von 10 ½ % erzielt wurde. Im Bau und im Handel waren

*Streuungs-
analyse nach
Bereichen ...*

Umsatzrendite nach Quartilen *)

| Prozent | | | | |
|------------------------------------|------------------|----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|
| Quartile | Alle Unternehmen | davon: | | |
| | | Verarbeiten- des Ge- werbe | Bau- gewerbe | Handel |
| Unterstes | | | | |
| 1994 | - 14,8 | - 28,0 | - 6,3 | - 3,6 |
| 1995 | - 13,1 | - 22,8 | - 9,2 | - 4,4 |
| 25 % bis unter 50 % | | | | |
| 1994 | - 0,2 | - 2,3 | 0,3 | 0,2 |
| 1995 | - 0,3 | - 1,2 | 0,0 | 0,0 |
| 50 % bis unter 75 % | | | | |
| 1994 | 1,2 | 0,6 | 1,8 | 1,3 |
| 1995 | 1,1 | 1,4 | 1,3 | 0,9 |
| Oberstes | | | | |
| 1994 | 7,6 | 8,7 | 11,5 | 5,0 |
| 1995 | 8,1 | 10,7 | 6,4 | 4,3 |
| Alle | | | | |
| 1994 | - 2,6 | - 5,7 | 0,3 | 0,5 |
| 1995 | - 0,8 | - 1,5 | - 0,9 | 0,1 |
| davon Unternehmen mit Umsätzen ... | | | | |
| Quartile | Alle Unternehmen | ... | | |
| | | ... bis unter 5 Mio DM | ... von 5 Mio DM bis unter 50 Mio DM | ... von 50 Mio DM und mehr |
| Unterstes | | | | |
| 1994 | - 14,8 | - 14,8 | - 13,7 | - 24,0 |
| 1995 | - 13,1 | - 13,4 | - 10,8 | - 17,6 |
| 25 % bis unter 50 % | | | | |
| 1994 | - 0,2 | - 0,2 | - 0,1 | - 1,9 |
| 1995 | - 0,3 | - 0,3 | - 0,2 | - 0,7 |
| 50 % bis unter 75 % | | | | |
| 1994 | 1,2 | 1,6 | 1,1 | 0,5 |
| 1995 | 1,1 | 1,4 | 0,9 | 1,0 |
| Oberstes | | | | |
| 1994 | 7,6 | 10,4 | 6,9 | 7,2 |
| 1995 | 8,1 | 7,9 | 5,9 | 9,5 |
| Alle | | | | |
| 1994 | - 2,6 | - 0,5 | - 1,3 | - 4,0 |
| 1995 | - 0,8 | - 1,1 | - 1,0 | - 0,7 |

* Durchschnittswerte per Quartil. Zur Ermittlung der Quartilsgrenzen wurden Unternehmen jahresweise und für jede Branche bzw. Größenklasse gesondert nach der Umsatzrendite sortiert. Umsatzrendite: Jahresüberschuß vor Gewinnsteuern und vor Ergebniszu- und -abführungen in % des Umsatzes.

Deutsche Bundesbank

die entsprechenden Unterschiede erheblich kleiner, und die jeweiligen negativen beziehungsweise positiven Umsatzrenditen lagen allesamt im einstelligen Bereich.

In einer Betrachtung nach Größenklassen fällt auf, daß im untersten Viertel die großen Unternehmen ihre Verluste spürbar senken konnten, und zwar – wiederum an der Umsatzrendite gemessen – um 6 ½ Prozentpunkte auf -17 ½ %. Damit haben sie sich den Ertragsverhältnissen der kleinen und mittelgroßen Firmen angenähert, die, von einer etwas besseren Situation ausgehend, weniger gut vorankamen. Am oberen Ende der Verteilung haben die großen Unternehmen 1995 die „Renditeführerschaft“ übernommen. Bemerkenswert ist, daß die durchschnittlichen Umsatzrenditen in allen drei Größenklassen 1995 nur noch wenig auseinander lagen, nämlich um knapp einen halben Prozentpunkt.⁵⁾ Bei dem entsprechenden Vergleich in der letztjährigen Untersuchung hatte sich für 1992 beispielsweise noch ein Gefälle von -3 % bis -11 ½ % ergeben; das bedeutet, daß die großen Firmen bei ihren Umstrukturierungsbemühungen offensichtlich aufgeholt haben. Im übrigen war – wie schon 1994 – für die Streuung der Umsatzrenditen die sektorale Komponente wichtiger als die Unternehmensgröße.

... sowie nach
Größenklassen

5 Bei diesem Vergleich ist jedoch zu berücksichtigen, daß die kleinen und teilweise auch die mittelgroßen Unternehmen bevorzugt als Nichtkapitalgesellschaften geführt werden und infolgedessen der Unternehmerlohn noch Teil des Jahresergebnisses ist, während die Aufwendungen für die Geschäftsführung bei Kapitalgesellschaften in den Personalkosten enthalten sind.

Erträge und Aufwendungen

Geschäfts-
entwicklung
insgesamt ...

Zu dem geschilderten spürbaren Verlustab-
bau bei den untersuchten Unternehmen im
Jahr 1995 hat das kräftige Wachstum der Ge-
samtleistung (Umsatz zuzüglich Bestandsver-
änderung an eigenen Erzeugnissen ein-
schließlich anderer aktivierter Eigenleistun-
gen) um 12 % maßgeblich beigetragen. Die
Erträge insgesamt, die außerdem noch die
Zinserträge und als Restgröße die übrigen Er-
träge umfassen, stiegen im gleichen Tempo.

... und in den
einzelnen
Wirtschafts-
bereichen

Im Gegensatz zu 1994 (und auch zu 1993),
als sich die drei Wirtschaftsbereiche im Ge-
schäftsverlauf mehr oder weniger im Gleich-
schritt bewegten, wurde die Expansion 1995
jedoch fast ausschließlich vom Verarbeiten-
den Gewerbe (+ 17 %) und vom Handel
(+ 10 ½ %) getragen, wohingegen der Um-
satz des Baugewerbes nur noch um 2 %
wuchs und die Gesamtleistung aufgrund des
abnehmenden Bestands an noch nicht fertig-
gestellten Bauten sogar das Niveau des Vor-
jahres leicht verfehlte. Der schwache Ge-
schäftsverlauf im Baugewerbe paßt nicht
ganz zu dem vom Statistischen Bundesamt
ausgewiesenen Umsatzwachstum des Bau-
hauptgewerbes in Ostdeutschland von 6 ½ %
im Jahr 1995. Offensichtlich haben die hier
untersuchten Firmen nicht voll an diesem Ex-
pansionsprozeß partizipieren können. Die
kräftige Umsatzentwicklung im Handel
wurde vor allem vom Großhandel getragen,
dessen Aktivitäten durch die Ausweitung der
Industrieproduktion stimuliert wurden. Die
Verkäufe des Einzelhandels lagen dagegen
„nur“ 4 ½ % über dem Ergebnis des Vorjah-
res.

Erfolgsrechnung ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1995 *)

| Position | Alle Unter- neh- men 1) | davon: | | |
|---|-------------------------------------|--|-----------------|----------------|
| | | Ver- arbei- tendes Ge- werbe | Bauge- werbe | Han- del 2) |
| | Mio DM | | | |
| Umsatz | 64 152 | 32 897 | 7 169 | 24 087 |
| Gesamtleistung 3) | 64 911 | 33 443 | 7 346 | 24 122 |
| Zinserträge | 345 | 256 | 24 | 66 |
| übrige Erträge | 5 166 | 4 094 | 409 | 663 |
| Erträge insgesamt | 70 423 | 37 793 | 7 779 | 24 852 |
| Materialaufwand 4) | 44 206 | 21 031 | 4 144 | 19 032 |
| Personalaufwand 5) | 11 606 | 7 029 | 2 220 | 2 357 |
| Abschreibungen | 4 146 | 2 821 | 439 | 887 |
| Zinsaufwendungen | 1 380 | 807 | 136 | 436 |
| Steuern | 339 | 200 | 30 | 108 |
| vom Einkommen und Ertrag 6) | 153 | 49 | 19 | 85 |
| übrige Aufwendungen | 9 441 | 6 445 | 881 | 2 116 |
| Aufwendungen insgesamt | 71 118 | 38 333 | 7 850 | 24 936 |
| Jahresüberschuß | - 695 | - 540 | - 71 | - 84 |
| Nachrichtlich: Jahresüberschuß vor Gewinnsteuern 7) | - 542 | - 492 | - 52 | 1 |
| desgl. vor Ergebniszu- und -abführungen | - 543 | - 491 | - 66 | 15 |
| | Veränderung gegen Vorjahr in % | | | |
| Umsatz | 12,7 | 16,9 | 2,0 | 10,7 |
| Gesamtleistung 3) | 12,2 | 16,7 | - 0,6 | 10,7 |
| Zinserträge | 14,4 | 16,7 | 1,0 | 11,0 |
| übrige Erträge | 6,9 | 7,2 | 5,3 | 6,4 |
| Erträge insgesamt | 11,8 | 15,6 | - 0,3 | 10,6 |
| Materialaufwand 4) | 12,7 | 16,8 | 0,5 | 11,3 |
| Personalaufwand 5) | 8,8 | 10,6 | 0,9 | 11,9 |
| Abschreibungen | - 3,6 | - 3,4 | - 4,5 | - 3,9 |
| Zinsaufwendungen | 5,9 | 1,4 | 10,2 | 13,6 |
| Steuern | - 5,0 | - 4,8 | - 20,8 | 0,3 |
| vom Einkommen und Ertrag 6) | - 13,8 | - 26,0 | - 25,8 | - 0,9 |
| übrige Aufwendungen | 11,0 | 11,0 | 1,0 | 15,8 |
| Aufwendungen insgesamt | 10,5 | 12,4 | 0,4 | 11,1 |
| | Veränderung gegen Vorjahr in Mio DM | | | |
| Jahresüberschuß | 698 | 855 | - 55 | - 102 |
| Nachrichtlich: Jahresüberschuß vor Gewinnsteuern 7) | 674 | 838 | - 62 | - 102 |
| desgl. vor Ergebniszu- und -abführungen | 925 | 1 112 | - 89 | - 98 |

* Ergebnisse eines zweijährigen vergleichbaren Kreises von 3 251 Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe, der Bauwirtschaft und dem Handel. — 1 Zusammengefaßte Ergebnisse. — 2 Einzelhandel, Großhandel und Handelsvermittlung. — 3 Umsatz zuzüglich Bestandsveränderung an Erzeugnissen und andere aktivierte Eigenleistungen. — 4 Einschl. Wareneinsatz und Aufwendungen für bezogene Leistungen. — 5 Löhne, Gehälter, soziale Abgaben und freiwillige soziale Aufwendungen. — 6 Bei Personengesellschaften und Einzelkaufleuten nur Gewerbeertragsteuer. — 7 Steuern vom Einkommen und Ertrag.

Deutsche Bundesbank

*Aufwendungen
für Material ...*

Der Materialaufwand (einschließlich Wareneinsatz) wuchs bei den Unternehmen insgesamt, aber auch in den einzelnen Wirtschaftsbereichen in etwa gleichem Maße wie die Geschäftstätigkeit. Sein Anteil an der Gesamtleistung belief sich damit 1995 nahezu unverändert auf 68 %. Diese Kennziffer liegt schon seit Beginn der Auswertung ostdeutscher Jahresabschlüsse für das Jahr 1990 deutlich über der entsprechenden westdeutschen Quote (62 ½ % im Jahr 1995). Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, daß im Gefolge der Umstrukturierung der ostdeutschen Wirtschaft moderne, auf schlanke Produktion ausgerichtete Fertigungsstrategien schneller als in Westdeutschland umgesetzt werden konnten. Dementsprechend war der Abstand zwischen ost- und westdeutscher Materialaufwandsquote im Verarbeitenden Gewerbe mit fast zehn Prozentpunkten besonders stark ausgeprägt.

... und Personal

Für ihr Personal wendeten die Unternehmen 1995 rund 18 % der Gesamtleistung auf; dies war ein Prozentpunkt weniger als in Westdeutschland. Ein solcher Vergleich wird jedoch durch die beschriebenen Unterschiede in der Fertigungstiefe verzerrt. Gemessen am Rohertrag, der sich nach Abzug des Materialaufwands und des Wareneinsatzes von der Gesamtleistung ergibt, machten die Arbeitskosten 56 % aus gegenüber 51 % in den alten Bundesländern. Im Jahr 1995 nahm der Personalaufwand insgesamt um knapp 9 % zu und damit merklich langsamer als die Geschäftstätigkeit. In den 2 700 Unternehmen unserer Auswahl, die zusätzlich Angaben über den Beschäftigtenstand machten, stiegen dabei die Personalkosten je Beschäf-

tigten um 9 ½ % an; gleichzeitig wurde die Belegschaft um ½ % reduziert.

Am stärksten tendierten mit 12 ½ % die Personalkosten je Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe nach oben, was durch die Anhebung der Tariflöhne und -gehälter im Jahr 1995 um 13 ½ % mehr oder weniger vorgezeichnet war. Entsprechend kräftig (– 2 %) wurde hier auch Personal abgebaut. Dagegen übertraf der durchschnittliche Personalaufwand im Baugewerbe seinen Vorjahrsstand nur um 2 ½ % – in den größeren Firmen mit 50 Mio DM Umsatz und mehr ging er sogar leicht zurück –, obwohl die Tarifverdienste in jenem Jahr um 8 % angehoben wurden. Diese Diskrepanz ist ein deutliches Indiz dafür, daß vor allem Bauunternehmen in den neuen Bundesländern ihre Beschäftigten oftmals unter Tarif entlohnen. Gleichwohl gingen 2 % der Arbeitsplätze verloren. Nur im Handel wurden trotz des merklichen Anstiegs der Personalkosten je Beschäftigten neue Arbeitsplätze geschaffen, darunter auch solche auf Teilzeitbasis.

Der Aufwand für Abschreibungen fiel 1995 um insgesamt 3 ½ % niedriger aus als ein Jahr zuvor. Dazu hat der kräftige Rückgang bei den sonstigen Abschreibungen, die Wertminderungen vor allem bei Forderungen enthalten, maßgeblich beigetragen. Diese Entwicklung ist Ausdruck einer gewissen Normalisierung, da sich diese Aufwandsposition 1994 wohl nicht zuletzt aufgrund von Zusammenbrüchen größerer Bau- und Immobiliengesellschaften sprunghaft erhöht hatte. Daneben waren aber auch die Abschreibungen auf Sachanlagen (genaugenommen die

Abschreibungen

außerplanmäßigen und Sonderabschreibungen) in allen drei hier betrachteten Wirtschaftsbereichen rückläufig, obwohl die Abschreibungsmodalitäten im großen und ganzen unverändert blieben. Soweit es die Bauwirtschaft betrifft, dürfte dies auch eine Folge stark gekürzter Investitionsausgaben gewesen sein.⁶⁾ Im Verarbeitenden Gewerbe, wo die nominalen Bruttoanlageinvestitionen nach dem ifo Investitionstest Neue Bundesländer 1995 das hohe Niveau des Vorjahres leicht übertrafen, beruht der Rückgang in erster Linie auf einem Basiseffekt, da die bestehenden Sonderabschreibungsmöglichkeiten von wenigen, relativ großen Firmen 1994 im Vergleich zu 1993 und 1995 sehr konzentriert genutzt wurden.⁷⁾ Nach Ausschaltung dieses Sondereinflusses nahmen die Abschreibungen auf Sachanlagen in der Industrie um 4 % zu.

Zinsaufwand

Der Entlastung der Ertragsrechnung der Unternehmen bei den Abschreibungen standen jedoch um 6 % höhere Zinsaufwendungen gegenüber. Von der erwirtschafteten Gesamtleistung nahmen diese 1995 rund 2 % in Anspruch, verglichen mit 1½ % in Westdeutschland. Der Anstieg des Zinsaufwands geht allein auf den kräftigen Zuwachs bei den zinswirksamen Verbindlichkeiten zurück; der durchschnittliche von den Unternehmen zu entrichtende Zinssatz, also gleichsam die Preiskomponente, war dagegen 1995 etwas niedriger als ein Jahr zuvor. Da gleichzeitig die zinswirksamen Forderungen beträchtlich aufgestockt wurden und infolgedessen die Zinserträge trotz ebenfalls sinkender Habenzinssätze nach oben tendierten, nahm der Nettozinsaufwand weniger stark zu. Wie

nicht anders zu erwarten, tragen die Unternehmen in der Verlustzone am schwersten an der Zinslast. Im untersten Quartil machten die Zinsaufwendungen (brutto) im Durchschnitt des gesamten Berichtskreises gut 3 % des Umsatzes aus, verglichen mit reichlich 1½ % im obersten Viertel; im Verarbeitenden Gewerbe reichte die Spanne zwischen den äußeren Quartilen von knapp 4 % bis 2 %.

Bilanzentwicklung und -strukturen

Weitgehend im Gleichschritt mit der Geschäftstätigkeit wuchs die Bilanzsumme der untersuchten Firmen 1995 um 9½ %. Dahinter verbergen sich die schon bei der Analyse der Ertragsentwicklung aufgezeigten Kontraste zwischen dem Verarbeitenden Gewerbe, das seine Aktiva und Passiva um 12½ % ausweitete, und dem Baugewerbe, wo sie stagnierten. Der Handel lag mit einer Expansionsrate von 7 % im Mittelfeld.

Bilanzsumme

Die Struktur der Aktivseite der ostdeutschen Unternehmen unterscheidet sich nach wie vor noch erheblich von der in Westdeutschland. Die angesichts der gewaltigen Umstrukturierungserfordernisse nach der Wende

Vermögensstruktur

⁶ Aus den Bilanzangaben des zweijährigen Berichtskreises läßt sich die Entwicklung von Mittelaufkommen und -verwendung, also auch die der Investitionen, nicht ableiten. Dem ifo Investitionstest Baugewerbe Neue Bundesländer zufolge sind die nominalen Bruttoanlageinvestitionen des Baugewerbes 1995 um fast ein Drittel gesunken.
⁷ Die in Ostdeutschland (bis Ende 1996) zulässigen Sonderabschreibungen in Höhe von 50 % des Anschaffungswertes konnten nämlich (und können immer noch) beliebig über die ersten fünf Jahre verteilt werden. Die rasche Ausschöpfung dieser Regelung ist jedoch nur für Unternehmen attraktiv, die sich weit genug in der Gewinnzone befinden oder deren Muttergesellschaften in Westdeutschland den Verlust steuerlich geltend machen können.

**Bilanzangaben ostdeutscher
Unternehmen im Jahr 1995 *)**

| Position | Alle Unter- neh- men 1) | davon: | | |
|-----------------------------------|----------------------------------|--|-----------------|-----------------|
| | | Ver- arbei- tendes Ge- werbe | Bauge- werbe | Hand- del 2) |
| | Mio DM | | | |
| Vermögen | | | | |
| Sachanlagen 3) | 20 375 | 15 126 | 1 417 | 3 831 |
| Vorräte | 8 968 | 4 682 | 840 | 3 446 |
| Kassenmittel 4) | 4 660 | 3 849 | 401 | 411 |
| Forderungen | 14 458 | 8 239 | 2 844 | 3 375 |
| kurzfristige | 14 033 | 7 923 | 2 808 | 3 302 |
| darunter: | | | | |
| aus Lieferungen und Leistungen | 6 275 | 3 053 | 1 020 | 2 201 |
| langfristige | 425 | 316 | 37 | 73 |
| Wertpapiere | 165 | 143 | 15 | 8 |
| Beteiligungen | 1 236 | 1 107 | 28 | 101 |
| Rechnungs- abgrenzungsposten | 302 | 171 | 65 | 65 |
| Kapital | | | | |
| Eigenmittel 5) 6) | 12 023 | 9 803 | 424 | 1 797 |
| Verbindlichkeiten | 32 851 | 19 384 | 4 671 | 8 796 |
| kurzfristige | 21 482 | 11 378 | 3 820 | 6 285 |
| langfristige | 11 369 | 8 006 | 852 | 2 511 |
| Rückstellungen 6) | 5 256 | 4 106 | 514 | 636 |
| Rechnungs- abgrenzungsposten | 34 | 25 | 1 | 8 |
| Bilanzsumme 5) | 50 165 | 33 317 | 5 611 | 11 237 |
| | Veränderung gegen Vorjahr in % | | | |
| Vermögen | | | | |
| Sachanlagen 3) | 7,1 | 8,1 | 5,5 | 3,7 |
| Vorräte | 11,4 | 18,4 | - 7,7 | 8,2 |
| Kassenmittel 4) | 20,1 | 28,8 | - 10,9 | - 7,2 |
| Forderungen | 8,1 | 9,0 | 1,9 | 11,4 |
| kurzfristige | 8,2 | 9,3 | 1,6 | 11,5 |
| darunter: | | | | |
| aus Lieferungen und Leistungen | 3,6 | 6,2 | - 9,2 | 6,9 |
| langfristige | 4,8 | 2,0 | 29,2 | 7,7 |
| Wertpapiere | 10,2 | 9,3 | 48,2 | - 18,8 |
| Beteiligungen | 20,7 | 22,8 | - 22,1 | 16,7 |
| Rechnungs- abgrenzungsposten | 33,9 | 48,4 | - 3,1 | 53,4 |
| Kapital | | | | |
| Eigenmittel 5) 6) | 17,5 | 23,8 | - 5,1 | - 3,9 |
| Verbindlichkeiten | 9,8 | 12,4 | 0,7 | 9,5 |
| kurzfristige | 3,9 | 3,5 | - 2,5 | 9,0 |
| langfristige | 23,1 | 28,2 | 18,3 | 10,7 |
| Rückstellungen 6) | - 4,9 | - 7,4 | - 1,2 | 10,5 |
| Rechnungs- abgrenzungsposten | - 32,9 | - 39,1 | - 11,8 | - 8,1 |
| Bilanzsumme 5) | 9,7 | 12,4 | 0,1 | 7,1 |

* Ergebnisse eines zweijährigen vergleichbaren Kreises von 3 251 Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe, der Bauwirtschaft und dem Handel. — 1 Zusammengefaßte Ergebnisse. — 2 Einzelhandel, Großhandel und Handelsvermittlung. — 3 Einschl. immaterieller Vermögensgegenstände. — 4 Kasse und Bankguthaben. — 5 Abzügl. Berichtigungsposten zum Eigenkapital. — 6 Einschl. anteiliger Sonderposten mit Rücklageanteil.

Deutsche Bundesbank

ohnehin sehr begrenzten Finanzmittel wurden an erster Stelle zum Aufbau eines modernen Kapitalstocks verwandt. Für die Dotierung des sogenannten „finanziellen Überbaus“, das sind Forderungen, Wertpapiere und Beteiligungen, blieb relativ wenig Spielraum. Bei der Beurteilung des niedrigen Beteiligungsbestandes ist auch zu berücksichtigen, daß viele ostdeutsche Unternehmen selbst Tochtergesellschaften westdeutscher oder ausländischer Firmen sind und infolgedessen der Beteiligungserwerb vielfach kein vorrangiges strategisches Unternehmensziel sein dürfte. Bei leicht rückläufiger Tendenz machte das Sachvermögen (Sachanlagen und Vorräte) knapp 60 % der Bilanzsumme aus, verglichen mit 45 % in Westdeutschland. Dem entsprachen spiegelbildlich die Unterschiede beim Forderungsvermögen.

Der bilanzierte Bestand an Sachanlagen nahm 1995 mit 7 % langsamer zu als die Bilanzsumme insgesamt. Dazu hat vor allem die erwähnte vergleichsweise schwache Investitionstätigkeit im Baugewerbe und im Handel beigetragen, die auch im Zusammenhang mit dem Investitionsboom nach der Wende und den dabei mancherorts geschaffenen Überkapazitäten zu sehen ist. Im Verarbeitenden Gewerbe wuchsen dagegen alle Arten des Sachanlagevermögens kräftig, darunter auch die nicht näher aufschlüsselbare Position „Grundstücke und Gebäude“, die zuvor eine stark rückläufige Tendenz zeigte, unter anderem deshalb, weil nicht mehr benötigte Grundstücke veräußert oder im Gefolge der Privatisierung ausgegliedert worden waren. Offensichtlich ist dieser Anpassungsprozeß inzwischen zum Ende gekom-

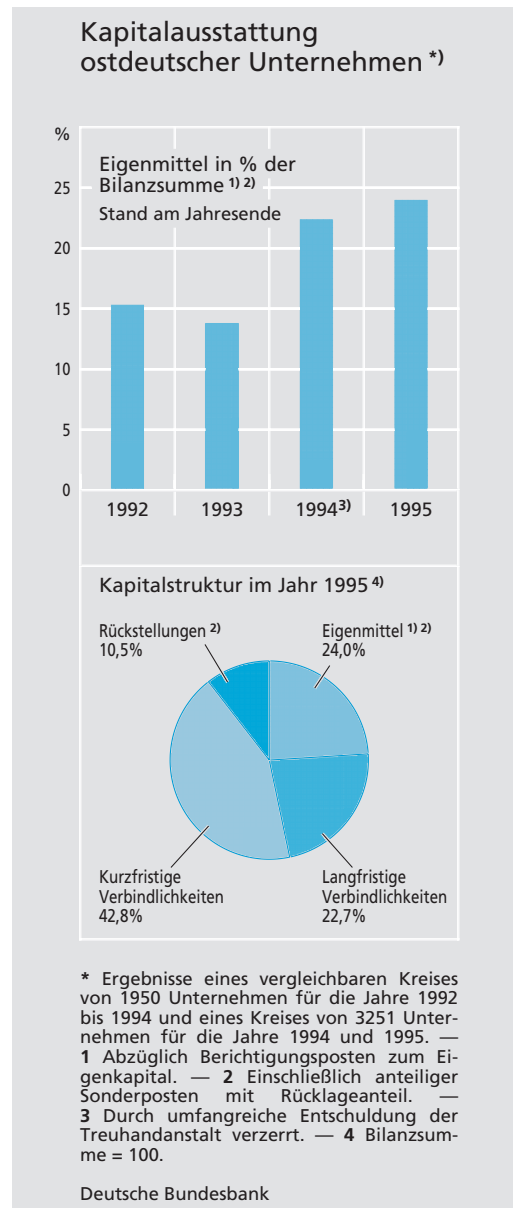
*Sachvermögen
und Finanz-
aktiva*

men, und die deutlich gestiegenen Investitionen in neue Bauten scheinen die Oberhand gewonnen zu haben.

Im übrigen ist hierbei zu berücksichtigen, daß der ausgewiesene wertberichtigte Bestand an Sachanlagen durch die umfangreichen steuerlichen Abschreibungen vergangener Jahre deutlich unterhalb des tatsächlich vorhandenen Kapitalstocks liegen dürfte. Die Sachvermögensbildung wurde auch dadurch beflügelt, daß die Aufstockung der Vorräte an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen einerseits sowie an unfertigen und fertigen Erzeugnissen andererseits mit der Ausweitung der Geschäftstätigkeit Schritt gehalten hat. Die verschiedenen Positionen des Forderungsvermögens haben 1995 überwiegend kräftig, teilweise sogar mit zweistelligen Raten expandiert. Dabei spielte der beträchtliche Anstieg der Finanzbeziehungen zwischen verbundenen Unternehmen eine besondere Rolle.

*Eigenmittel-
ausstattung
insgesamt ...*

Die hier betrachteten Unternehmen haben insgesamt ihre haftende Kapitalbasis 1995 erneut ausbauen können. Der Bestand an Eigenmitteln nahm binnen Jahresfrist um 17 1/2 % zu; ihr Anteil an der Bilanzsumme verbesserte sich um eineinhalb Prozentpunkte auf 24 %. Damit verfügten diese ostdeutschen Unternehmen über eine deutlich günstigere Eigenkapitalausstattung als die Produktionsunternehmen in Westdeutschland mit 18 %. Das Bild wird jedoch einerseits dadurch relativiert, daß die mit dem schwachen „finanziellen Überbau“ auf der Aktivseite oftmals in Verbindung stehenden Positionen auf der Passivseite ebenfalls noch wenig ausgeprägt sind, dies gilt insbesondere für die



Rückstellungen. Andererseits weisen die in großem Umfang an ostdeutsche Unternehmen vergebenen Förderkredite vielfach eigenkapitalähnliche Eigenschaften auf, auch wenn sie bei der Bilanzierung als langfristige Verbindlichkeiten behandelt werden. Im längerfristigen Vergleich hat sich die Eigenmittelquote von ihrem Tiefpunkt im Jahr 1993 bis 1995 um zehn Prozentpunkte verbessert, und zwar von 1993 auf 1994 sprunghaft. Letzte-

res hing mit der eingangs erwähnten Entschuldung mehrerer größerer Unternehmen durch die Treuhandanstalt zusammen; im Jahr 1995 waren diese Sanierungsanstrengungen weit weniger bedeutsam.

... und im Verarbeitenden Gewerbe ...

Diese Durchschnittsbetrachtung darf freilich nicht den Blick auf das sehr unterschiedliche Branchenbild verstellen. Bei den Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe waren 1995 im Schnitt 29 ½ % der Bilanzsumme mit Eigenkapital unterlegt, verglichen mit 26 ½ % im Jahr davor. In der Quartilsbetrachtung zeigt sich, daß vor allem die Industrieunternehmen im untersten Viertel ihre bilanzielle Überschuldung merklich lindern konnten. Überstieg die Summe der Verbindlichkeiten und Rückstellungen 1994 noch den Bestand an werthaltigen Aktiva um 37 ½ %, so schrumpfte diese Lücke 1995 auf 28 ½ %. Trotzdem bleibt zu fragen, wie solche Unternehmen überhaupt wirtschaftlich noch bestehen können. Bei der Interpretation der hier ausgewiesenen Eigenmittelquoten ist zu berücksichtigen, daß die Angaben über die Vermögenswerte und die haftenden Mittel im Rahmen der Bilanzauswertung der Bundesbank vielfach recht stark nach unten korrigiert werden.⁸⁾ Hinzu kommt, daß oftmals auch Garantien von öffentlicher Seite oder von finanziell potenten Muttergesellschaften die in der Bilanz aufscheinende „Unterkapitalisierung“ in den Hintergrund rücken lassen. Die Firmen des Verarbeitenden Gewerbes, die im zweiten und dritten Quartil zusammengefaßt sind, konnten ihre haftende Basis leicht verbessern, während die im obersten Viertel ihre bereits 1994 mit rund 51% außerordent-

lich gute Eigenmittelausstattung gehalten haben.

Anders als die hier untersuchte Auswahl aus dem Verarbeitenden Gewerbe mußten die Unternehmen aus dem Baugewerbe und dem Handel nicht zuletzt infolge der sich wieder eintrübenden Ertragslage im Durchschnitt erneut eine Schmälerung ihres Eigenkapitalbestandes hinnehmen; die entsprechenden Anteile an der Bilanzsumme gingen auf 7 ½ % beziehungsweise 16 % zurück und näherten sich damit den westdeutschen Verhältnissen weiter an. Besonders betroffen waren davon die ohnehin schon schwachen Unternehmen im untersten Quartil, deren Eigenkapitallücke sich im Baugewerbe auf – 13 ½ % und im Handel auf – 5 ½ % vergrößerte. Die entsprechenden Quoten waren im obersten Viertel mit 23 % beziehungsweise 39 ½ % dagegen recht stabil.

... sowie in der Bauwirtschaft und im Handel

Die Streuung dieser Kennziffer nach Größenklassen weist ein starkes Gefälle zwischen kleinen und großen Unternehmen auf, das sich von 1994 auf 1995 sogar noch vergrößert hat. Im Berichtsjahr hatten die Firmen mit weniger als 5 Mio DM Umsatz im Durchschnitt eine Eigenmittelquote von knapp 9 %, verglichen mit 32 ½ % bei den Unternehmen mit mindestens 50 Mio DM Umsatz; in der mittleren Größenklasse lag sie bei 14 ½ %.

Streuung nach Größenklassen und ...

⁸ Grundsätzlich werden nämlich die von ost- und westdeutschen Unternehmen ausgewiesenen Eigenmittelbestände gleichermaßen um ausstehende Einlagen, eigene Aktien im Bestand, Darlehen an Gesellschafter etc. bereinigt. Die Jahresabschlüsse ostdeutscher Unternehmen werden zusätzlich noch um die quantitativ recht bedeutenden Bilanzierungshilfen nach dem DMBiG, die nur zum Bilanzausgleich geschaffen wurden, berichtet, weshalb diese Korrekturen hier besonders stark zu Buch schlagen.

Eigenmittelquote nach Quartilen *)

| Prozent | | | | |
|------------------------------------|------------------|-------------------------|--------------------------------------|----------------------------|
| Quartile | Alle Unternehmen | davon: | | |
| | | Verarbeiten des Gewerbe | Baugewerbe | Handel |
| Unterstes | | | | |
| 1994 | -22,2 | -37,4 | -10,7 | -4,3 |
| 1995 | -18,6 | -28,7 | -13,7 | -5,6 |
| 25 % bis unter 50 % | | | | |
| 1994 | 4,3 | 5,0 | 2,1 | 4,7 |
| 1995 | 4,0 | 6,0 | 2,0 | 3,7 |
| 50 % bis unter 75 % | | | | |
| 1994 | 12,9 | 17,6 | 7,6 | 11,5 |
| 1995 | 12,6 | 18,9 | 7,5 | 11,1 |
| Oberstes | | | | |
| 1994 | 44,5 | 51,3 | 22,5 | 39,8 |
| 1995 | 44,5 | 51,1 | 22,9 | 39,4 |
| Alle | | | | |
| 1994 | 22,4 | 26,7 | 8,0 | 17,8 |
| 1995 | 24,0 | 29,4 | 7,5 | 16,0 |
| davon Unternehmen mit Umsätzen ... | | | | |
| Quartile | Alle Unternehmen | ... | | |
| | | ... bis unter 5 Mio DM | ... von 5 Mio DM bis unter 50 Mio DM | ... von 50 Mio DM und mehr |
| Unterstes | | | | |
| 1994 | -22,2 | -27,3 | -15,8 | -13,8 |
| 1995 | -18,6 | -23,2 | -12,0 | -12,2 |
| 25 % bis unter 50 % | | | | |
| 1994 | 4,3 | 2,2 | 5,0 | 12,7 |
| 1995 | 4,0 | 1,6 | 4,8 | 13,2 |
| 50 % bis unter 75 % | | | | |
| 1994 | 12,9 | 9,5 | 12,1 | 24,5 |
| 1995 | 12,6 | 9,1 | 12,4 | 26,0 |
| Oberstes | | | | |
| 1994 | 44,5 | 40,6 | 43,4 | 59,2 |
| 1995 | 44,5 | 40,4 | 40,4 | 55,2 |
| Alle | | | | |
| 1994 | 22,4 | 8,5 | 14,1 | 29,9 |
| 1995 | 24,0 | 8,8 | 14,3 | 32,3 |

* Durchschnittswerte per Quartil. Zur Ermittlung der Quartilsgrenzen wurden Unternehmen jahresweise und für jede Branche bzw. Größenklasse gesondert nach der Eigenmittelquote sortiert. Eigenmittelquote: Eigenmittel in % der Bilanzsumme (bereinigt um Berichtigungsposten zum Eigenkapital).

Deutsche Bundesbank

Diese Diskrepanz ist freilich keine Besonderheit ostdeutscher Unternehmen, sondern auch in Westdeutschland zu beobachten. Die Eigenmittelausstattung der umsatzstärkeren Unternehmen ist hier aber nicht ganz so gut wie in den neuen Bundesländern.

Ausschlaggebend für die größenabhängigen Unterschiede ist zum einen, und zwar in Ost- wie in Westdeutschland gleichermaßen, daß kleinen Firmen die Bildung von Eigenkapital offensichtlich schwerer fällt als den großen. Zum andern spielen hier verschiedene strukturelle und rechtsformabhängige Faktoren eine Rolle, die den in vielen ostdeutschen Unternehmen gewiß vorhandenen Mangel an Eigenkapital möglicherweise größer erscheinen lassen, als er tatsächlich ist. So produzieren kleine Unternehmen erfahrungsgemäß mit einer relativ geringen Kapitalintensität. Deshalb benötigen sie auch, gemessen an ihrer Wertschöpfung, weniger Sachanlagen und weniger eigene Mittel.

... ihre Ursachen

Außerdem weist die in der unteren Größenklasse dominierende Gruppe der Einzelkaufleute und Personengesellschaften ganz allgemein geringere Eigenmittelquoten auf als etwa die in den höheren Umsatzkategorien stärker vertretenen Aktiengesellschaften. Maßgeblich dafür ist, daß es bei den Nichtkapitalgesellschaften weitgehend dem Bilanzierenden überlassen bleibt, ob bestimmte Vermögensgegenstände und zinswirksame Verbindlichkeiten der privaten oder der betrieblichen Sphäre zugeordnet werden. Da aber mit der Zuordnung von Finanzanlagen zum Privatvermögen einerseits und von Bankkrediten zur Betriebssphäre andererseits teilweise

erhebliche Steuervorteile verbunden sein können, ist davon auszugehen, daß die tatsächlich vorhandenen finanziellen Reserven größer sind als der Betrag, der in der Bilanz erscheint. Vor diesem Hintergrund ist auch die Streuung zwischen den einzelnen Quartilen in den verschiedenen Größenklassen zu sehen. Viele der kleinen Firmen im untersten Quartil, deren Verbindlichkeiten und Rückstellungen die werthaltigen Aktiva 1995 um 23 % überstiegen, wären nicht kreditwürdig und damit längerfristig auch nicht überlebensfähig, wenn nicht Kreditsicherheiten aus der Privatsphäre zur Verfügung stünden.

*Rückstellungen
und Bank-
kredite*

Die Struktur der Passivseite der untersuchten ostdeutschen Firmen zeichnet sich – neben den bereits erwähnten Abweichungen bei der Eigenmittelausstattung – dadurch aus, daß die Rückstellungen mit 10 ½ % der Bilanzsumme 1995 nicht einmal die Hälfte des Anteils in Westdeutschland ausmachten. Insbesondere die Pensionsrückstellungen, die im Hinblick auf ihre Finanzierungsfunktion eigenkapitalähnliche Mittel darstellen, auch wenn sie von ihrem Charakter her als Schulden zu betrachten sind, fielen mit ½ % kaum ins Gewicht, verglichen mit 9 % in den alten Bundesländern. Für die ostdeutschen Unternehmen waren deshalb – soweit diese

„Lücke“ nicht durch die vergleichsweise bessere Eigenkapitalausstattung abgedeckt wurde – die Bankkredite von besonderem Stellenwert.

Alles in allem haben die hier untersuchten ostdeutschen Firmen in dem schwieriger gewordenen Umfeld des Jahres 1995 im Schnitt sowohl ihre Ertragslage als auch ihre Finanzierungsverhältnisse verbessern können. Dies gilt jedoch einschränkend nur für das Verarbeitende Gewerbe, wohingegen die Bauwirtschaft und der Handel die relativ günstige Entwicklung unmittelbar nach der Wende nicht fortsetzen konnten. Die enge Korrelation zwischen Ertragsverhältnissen und Eigenmittelausstattung im Rahmen des hier vorgestellten Branchenvergleichs und der Streuungsanalyse macht deutlich, daß der Weg zu einer größeren Bestandsfestigkeit der Unternehmen unter den gegebenen Bedingungen des deutschen Finanzsystems primär über eine kräftige Steigerung der nach wie vor noch unzulänglichen Ertragskraft zu erreichen ist. Dazu sind sowohl intensivere Anstrengungen bei der Produktentwicklung und -vermarktung als auch eine stärkere Berücksichtigung der Belastbarkeit der Unternehmen auf der Kostenseite notwendig.

*Höhere Be-
standsfestigkeit
erforderlich*