

Ostdeutsche Klein- und Mittelbetriebe im Schatten der „Leuchttürme“

Klaus-Peter Buss, Volker Wittke

Der Beitrag stellt Zwischenergebnisse des laufenden Projekts „Die ostdeutsche Metallverarbeitende Industrie in der Globalisierung: Wie können dauerhafte Entwicklungspfade unter widrigen Bedingungen aussehen?“ vor, welches von der Otto-Brenner-Stiftung und der Hans Böckler Stiftung gefördert wird. Das Projekt wird von den Autoren am Soziologischen Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) in Kooperation mit Christoph Scherrer und Stefan Beck (Universität Kassel, Fachbereich Gesellschaftswissenschaften) durchgeführt.

1. Die vielfach übersehene industrielle Entwicklungsdynamik der KMU

In der Diskussion über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland wird seit längerem auf die Persistenz von Strukturunterschieden gegenüber Westdeutschland abgehoben. Danach ist der Osten nicht nur durch seine geringere Wirtschaftsleistung, geringere Einkommen und eine deutlich höhere Arbeitslosigkeit geprägt. Charakteristisch für die ostdeutsche Wirtschaft ist auch eine unterdurchschnittliche Industriedichte mit einer zugleich überdurchschnittlichen Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben, die sich - so die Vermutung - unter den Bedingungen der Globalisierung besonders schwer tun. Auch die Innovationsfähigkeit der ostdeutschen Industrie gilt als vergleichsweise schwach (vgl. etwa Arbeitsgruppe 2004; Bach et al. 2004; BMWA 2004; Legler et al. 2004; Priewe 2004). Längst gilt das Projekt ‚Aufholprozess‘ als gescheitert (Mai/Steinitz 2002; Sinn 2003).

Vor dem Hintergrund des Anfang 2005 anlaufenden Solidarpakts II wird die angestrebte Angleichung der ostdeutschen Lebensverhältnisse an das westdeutsche Niveau in der öffentlichen Diskussion mittlerweile wesentlich nur noch unter Kostengesichtspunkten betrachtet und inzwischen von prominenter Seite auch offen in

Frage gestellt.¹ Statt einer breiten Förderung geht es nun um eine regionale und sektorale Konzentration des Mitteleinsatzes, bei der eine Benachteiligung strukturschwacher Regionen bewusst und offen in Kauf genommen wird. Wenn der Aufholprozess trotz breiter Förderung gescheitert sei, so die herrschende Meinung, müssten die Fördermittel künftig auf solche Fälle konzentriert werden, in denen die bisherige Förderung zu sichtbaren Erfolgen geführt habe.

1 Der sogenannte Solidarpakt bildet die finanzpolitische Grundlage der Milliardentransfers im Aufbau Ost. Der 1993 vereinbarte Solidarpakt I mit einem Volumen von 94,5 Milliarden Euro läuft zum Jahresende aus. Als Fortsetzung tritt am 1. Januar 2005 der Solidarpakt II in Kraft, der bis 2019 gilt. In seinem Rahmen werden insgesamt 156,5 Milliarden Euro in die neuen Länder und ihre Gemeinden fließen. In der öffentlichen Diskussion steht zwar nicht die Höhe dieser Summe, wohl aber die Modalitäten ihrer Vergabe in Frage. Die Ausgestaltung des Solidarpakts II wurde im Laufe des Jahres 2004 zu einem heiß umkämpften Thema in der teils recht medienwirksam inszenierten Auseinandersetzung um die Finanztransfers zwischen Bund, alten und neuen Ländern. Zum Ausgangspunkt der öffentlichen Diskussion, die gerade in den neuen Ländern teils hohe Wellen schlug, wurde dabei ein reißerischer Spiegelartikel vom April diesen Jahres. Unter dem bezeichnenden Titel „1250 Milliarden Euro - Wofür?“ machte das Magazin eine Bilanz des mit westdeutschen Transfermitteln finanzierten Aufbaus Ost auf und attestierte unter Berufung auf namhafte Experten das Scheitern des ostdeutschen Transformationsprozesses (Spiegel, Heft 15/2004, 5. April 2004). Einen weiteren vorläufigen Höhepunkt erlebte die Auseinandersetzung dann mit dem in einem Focus-Interview platzierten Hinweis von Bundespräsident Horst Köhler, dass man die großen Unterschiede in den Lebensverhältnissen der Menschen zwischen Ost und West (und Nord und Süd) nicht eibebnen wollen dürfe, da man sonst einen Subventionsstaat zementiere (Focus Magazin, Heft 44/2004, 13. September 2004).

Allerdings ist der Bezugspunkt für die Forderung, an bisherigen Erfolgen anzuknüpfen, in charakteristischer Weise verzerrt: Das Bild positiver wirtschaftlicher Entwicklungen in den neuen Bundesländern ist in der Regel einseitig von einigen wenigen großen Industriestandorten geprägt. Die Perspektive einer aussichtsreichen industriellen Entwicklung scheint sich damit auf wenige, von westdeutschen und/oder ausländischen Großinvestitionen getragene industrielle Kerne zu konzentrieren. Diese stehen denn auch oftmals im Zentrum der aktuellen Diskussion um die Erfolge des „Aufbaus Ost“ und die daraus für die weitere Förderpolitik zu ziehenden Lehren. Für den Rest der ostdeutschen Industrie - so der implizite oder neuerdings auch explizite Umkehrschluss - sieht es demgegenüber scheinbar ziemlich hoffnungslos aus.

Diese konzeptionelle Konzentration auf eine wesentlich von westlichen Großansiedlungen getragene Entwicklung übersieht allerdings eine zweite Reindustrialisierungsdynamik, in der Klein- und Mittelbetriebe (KMU) eine maßgebliche Rolle spielen: Auch über KMU in Ostdeutschland gibt es „Erfolgsgeschichten“ zu berichten - und zwar auch solche, die sich nicht unbedingt im unmittelbaren regionalen Einzugsgebiet der viel zitierten „Leuchttürme“ abspielen. Erfolgsgeschichten freilich, deren weitere Entwicklungsperspektiven zugleich durchaus prekär sind. Zu dieser gerade in der aktuellen Diskussion oftmals übersehenen Entwicklungsdynamik präsentieren wir im Folgenden Zwischenergebnisse aus unserem laufenden Forschungsvorhaben.

2. Startproblem der KMU: Organisation des Marktzugangs

Fast jedes ostdeutsche Industrieunternehmen war in den 90er Jahren mit der Anforderung konfrontiert, sich nicht nur intern neu zu organisieren, sondern sich zugleich auf westlichen, in aller Regel bereits besetzten Märkten und in westlichen Wertschöpfungsketten neu zu positionieren. Eine Lösung für dieses anfängliche Kernproblem der ostdeutschen Industrie gab es vor allem in den Fällen, in denen westliche (Groß-) Unternehmen im

Osten neue Produktionskapazitäten aufbauten oder bestehende Betriebe übernahmen. Hier wurden die ostdeutschen Werke in einen Konzern- oder Unternehmensverbund und damit in existierende Marktzugänge und Kooperationsbeziehungen eingebunden. So stellen die großen Automobilwerke, wie etwa VW in Zwickau (der größte industrielle Arbeitgeber in Ostdeutschland) oder Opel in Eisenach, Fahrzeuge her, die an anderen Standorten innerhalb des Konzernverbundes entwickelt und vermarktet werden. Auch die großen Chip-Fabriken der Mikroelektronikproduzenten AMD und Infineon in Dresden (mit jeweils mehreren tausend Beschäftigten) profitieren von den Marktzugängen der außerhalb Ostdeutschlands angesiedelten Funktionsbereiche der Unternehmen. Die Diskussion um industrielle „Leuchttürme“ geht - explizit oder implizit - von den Arbeitsmarktwirkungen und entsprechenden regionalen Ausstrahlungseffekten (von der regional angesiedelten Zulieferindustrie bis hin zu lokalen Nachfrageeffekten) solcher Zweigwerke westlicher Unternehmen aus.

Anders stellte sich die Situation jedoch für ostdeutsche Klein- und Mittelbetriebe dar. Hier bestanden oftmals keine ausbaufähigen Marktbeziehungen. Vielmehr waren auch in den Fällen, in denen die Betriebe bereits zu DDR-Zeiten existierten, bestehende Marktbeziehungen - sei es zu anderen ostdeutschen Betrieben oder in die Länder des ehemaligen RGW - im Transformationsprozess weitgehend weggebrochen und boten kaum Anknüpfungspunkte für eine Wiederaufnahme, während die westlichen Märkte bereits besetzt waren. Auch vormals bestehende Exportbeziehungen in westliche Länder konnten kaum genutzt werden, da diese zumeist an die sich nunmehr auflösenden staatlichen Außenhandelsorganisationen gebunden waren. Im Gegensatz zu den Großbetrieben westlicher Konzerne stellten sich somit gerade für ostdeutsche KMU Marktzugang und Neupositionierung als *die* zentrale Schwierigkeit der Transformation dar.

3. Entwicklung seit Mitte der 90er Jahre: Überraschende Lösungen

Nun gehört es zu den Stereotypen über ostdeutsche Betriebe, dass ihnen eine (Neu-)Orientierung aufgrund der Schwäche ihres Managements besonders schwer gefallen ist. Ostdeutsche Betriebe und ostdeutsche Manager - so die verbreitete Annahme - konnten insbesondere für die erfolgreiche Lösung der Marktzugangsproblematik kaum auf Erfahrungen aus DDR-Zeiten zurückgreifen. Diese Wahrnehmung übersieht, dass es eine Reihe von ostdeutschen KMU gibt, die sich mittlerweile erfolgreich auf den Märkten behaupten und deren Erfolg gerade nicht darauf zurückgeht, dass ihre neue Produktions-, Kooperations- und Absatzstruktur gewissermaßen von außen - von westlichen Konzernmüttern - implementiert wurde. Vielmehr ist es diesen ostdeutschen KMU gelungen, sich in einem mehrjährigen Entwicklungs- und Lernprozess in westliche industrielle Wertschöpfungsketten und Kooperationsbeziehungen einzutakten.

Die Lösung des Marktzugangsproblems gelang den KMU dabei in der Regel nicht durch die Entwicklung *der* Produkt- oder Geschäftsidee. Die größte Markteintrittsbarriere ostdeutscher Unternehmen ist vermutlich vielmehr ihre fehlende Reputation. Selbst traditionsreiche Ost-Unternehmen mit langjähriger Erfahrung in ihrem Geschäftsfeld waren zu DDR-Zeiten kaum eigenständig auf westlichen Märkten aufgetreten und sahen sich so nach der Wende damit konfrontiert, auf dem Markt als Neuling antreten zu müssen. Potentielle Kunden konnten die Kompetenzen und Fähigkeiten der Unternehmen von außen und vorab nur schwer abschätzen.

Um auf neuen Märkten erfolgreich Fuß zu fassen, hat sich unter diesen Bedingungen für die KMU oftmals die Fähigkeit als entscheidend erwiesen, schnell und flexibel auf sich bietende Gelegenheiten reagieren zu können. Mit der erfolgreichen Bearbeitung von Aufträgen konnten sie technische Kompetenz, Qualität und Lieferfähigkeit unter Beweis stellen. Auf dieser Grundlage ließen sich Folgeaufträge akquirieren, das nach außen hin sichtbare Kompetenzprofil sukzessive erweitern und

Reputation ausbauen. Als wichtige Voraussetzungen und ermöglichende Faktoren des Marktzugangs erscheinen uns dabei die spezifische Flexibilität dieser Unternehmen, die ‚Mobilisierungsfähigkeit‘ ihres (i.d.R. ostdeutschen) Managements, ihre Fähigkeit, sich auch durch die „Hintertür“ der Klein- und Unteraufträge die für größere Aufträge notwendige Reputation zu erwerben, ihre Bereitschaft, auch unbeliebte Nischen zu besetzen sowie ihre hohe Innovationsbereitschaft und -fähigkeit.

Flexibilität und Entwicklungsoffenheit als zentrale Elemente des Geschäftsmodells

Ostdeutsche Unternehmen mussten in den 90er Jahren eine spezifische Flexibilität an den Tag legen, die sich aus der Umbruchsituation und der Notwendigkeit ergab, nicht nur das eigene Produkt, sondern damit vor allem auch überhaupt erst einmal das eigene Unternehmen und dessen Grenzen zu definieren. Die Unternehmen mussten eine Antwort auf die Frage finden, *WIE* sich das eigene Unternehmen in globale Wertschöpfungsketten einbettet. Dabei konnten die Unternehmen - dies gilt selbst für Neugründungen - zwar auf technologischen Kompetenzen aufbauen, die aus der DDR-Zeit stammen und gewissermaßen in Schlüsselakteuren innerhalb des Unternehmens (Unternehmensgründer, Manager, Start-Belegschaft) inkorporiert sind.

Dennoch lässt sich die Entwicklung der Unternehmen nicht verstehen als eine enge Definition ihres Geschäftszwecks entlang vorhandener Kernkompetenzen - etwa in Form einer Spezialisierung auf bestimmte Technologien oder Marktnischen. Vielmehr ist die Entwicklung der Unternehmen typischerweise durch eine ganze Reihe überraschender Wendungen gekennzeichnet. Einerseits erwiesen sich Produkte oder Leistungen, auf die man anfänglich setzte, als nicht marktgängig. Andererseits wurden Produkte oder Leistungen nachgefragt, von denen die Betriebe es nicht (oder nicht in dem Umfang) erwartet hätten. Dabei erweist sich gerade die Fähigkeit zur Bewältigung immer neuer Aufgaben und zur Umsetzung von Innovationen als ein Schlüssel ihres Erfolges. Anders gesagt: Das Kompetenzprofil der Unternehmen

entwickelte sich erst mit den Aufträgen, die sie annahmen. Gerade diese Entwicklungsoffenheit und Flexibilität macht auch einen wesentlichen Zug der von den Unternehmen repräsentierten Geschäftsmodelle aus.

Ostdeutsche Manager als Motor der Markterschließung

Für die erfolgreiche Suche nach neuen Unternehmensprofilen und Geschäftsmodellen spielt - auch in Fällen, in denen westliche Unternehmen Eigentümer des ostdeutschen KMU sind - Entrepreneurship ostdeutscher Manager eine wichtige Rolle. Ostdeutsche Manager sind in der Regel der Motor, wenn es darum geht, sich bietende Gelegenheiten als solche zu erkennen und zu nutzen. Sie sind es, die Ideen für die Erweiterung des Kompetenzprofils der Unternehmen entwickeln und versuchen, diese in Aufträge umzusetzen.

Auf der anderen Seite erfordert dies nicht selten riskante Entscheidungen. Ob ein Betrieb beispielsweise in der Lage ist, Aufträge tatsächlich in der versprochenen Qualität und Lieferzeit zu realisieren, weiß man oft erst im Nachhinein. Die ostdeutschen Manager, nicht selten erst unter den Augen der Belegschaft in diese Rolle hineingewachsen, sind die treibende Kraft, wenn es darum geht, die gesammelten Fähigkeiten und Kompetenzen der Betriebe zu mobilisieren, um auch ungeplante, überraschende, zusätzliche Aufträge realisieren zu können. Sie sind es aber auch, die von den Belegschaften Bereitschaft zur Flexibilität einfordern und durchsetzen, wenn es um eine Kapazitätsausweitung geht, und die mit den Beschäftigten Zumutungen aushandeln, wenn Aufträge fehlen und Durststrecken zu überwinden sind.

Unteraufträge - Reputationserwerb durch die „Hintertür“

KMU verfügen in der Regel nur über eine begrenzte Leistungstiefe. Das unterscheidet sie seit jeher von Großunternehmen und stellt sie bei komplexeren Aufträgen vor das Problem, wesentliche Teile der Auftragsleistung nicht im eigenen Betrieb fertigen zu können; von daher müssen sie, in der Regel stärker als Großun-

ternehmen, notwendige komplementäre Fähigkeiten und Kompetenzen extern erschließen. Westdeutsche KMU können hierfür häufig auf langjährig eingespielte Zuliefer- und Kooperationsbeziehungen, häufig im regionalen Umfeld, zurückgreifen. Demgegenüber standen ostdeutsche KMU – im Kontext der Transformation wie auch bei Unternehmensneugründungen – vor dem Problem, für die neuen Anforderungen über keine eingespielten und zugleich leistungsfähigen Zuliefer- und Kooperationsbeziehungen zu verfügen. Trotzdem hat sich regionale Agglomeration auch für die ostdeutschen KMU oftmals als hilfreich dabei erwiesen, die anfängliche Marktzugangsproblematik zu bewältigen. Persönliche Kontakte und räumliche Nähe sind oft die Voraussetzung für Unteraufträge, welche die Gelegenheit bieten, „ins Geschäft zu kommen“, sich damit beweisen und Reputation bei überregionalen Endkunden erwerben zu können, aus der dann direkte Aufträge erwachsen können. Damit sind sie ausschlaggebend dafür, dass sich den Unternehmen überhaupt Chancen in neuen Geschäftsfeldern eröffnen.

Entwicklungsoffenheit als Wettbewerbsvorteil

So sehr es stimmt, dass ostdeutsche Unternehmen in den 90er Jahren vor dem Problem standen, sich auf besetzten Märkten im Westen behaupten zu müssen, so wichtig sind die Ausnahmen. Diese bestehen vor allem in Nischen, die u.a. dadurch entstehen, dass die westdeutsche bzw. europäische Industrie sich seit Mitte der 90er Jahre in einem Prozess weitreichender Reorganisation befindet. Kernkompetenzen werden neu definiert; die Arbeitsteilung mit Zulieferern wird neu organisiert. Nicht für alle der hiervon betroffenen Aufgaben und Funktionen existieren feste Anwartschaften (eingespielte Abnehmer-/Zulieferbeziehungen). Vielmehr experimentieren die Endhersteller im Prozess des Outsourcing z.T. auch mit neuen Zulieferern. Hiervon konnten und können ostdeutsche KMU profitieren. Vor allem dann, wenn sie bereit und in der Lage sind, die sich bietenden Gelegenheiten zu ergreifen und auch Nischen zu besetzen, die ihren etablierten, vermeintlich stärkeren Westkonkurrenten zunächst nicht attraktiv erscheinen, die ihnen aber mitunter den Zugang zu völlig neuen Aufträ-

gen und Geschäftsfeldern eröffnen. Damit könnte sich gerade die Entwicklungsoffenheit dieser ostdeutschen KMU als Wettbewerbsvorteil erweisen.

Für den Zugang zu Wertschöpfungsketten und Kooperationsbeziehungen kann es dabei zwar hilfreich sein, wenn westdeutsche oder ausländische Abnehmer mit eigenen Werken im regionalen Umfeld in Ostdeutschland präsent sind (z.B. Zuliefernetzwerke der Automobilindustrie in Thüringen und Sachsen). Auch der „Leuchtturm-Diskurs“ hebt auf solche regionalen Vernetzungen ab. Dies ist aber keineswegs die einzige - und möglicherweise nicht einmal die dominierende - Art und Weise, Zugang zu Zuliefer- und Kooperationsbeziehungen zu erlangen. Vielmehr verfügen die KMU oftmals über eine Vielzahl überregionaler Zuliefer- und Kooperationsbeziehungen, für deren Zugang ihre erworbene Kompetenz und Reputation von zentraler Bedeutung sind.

Innovationsorientierung und dynamische Anpassung betrieblicher Kompetenzen

Für den erfolgreichen Marktzugang der KMU in den 90er Jahren spielte es sicherlich eine Rolle, dass die Unternehmen zum Teil auf die sich aus der besonderen Situation Ostdeutschlands ergebenden Lohnkostenvorteile setzen konnten. Ein Stück weit lebt ihre Strategie auch heute gerade von der spezifischen Kombination aus Lohnkostenvorteilen und technologischer Innovationsfähigkeit, ohne die man anfängliche Aufträge nicht hätte akquirieren können. Angesichts der Konkurrenz aus Mittel- und Osteuropa ist eine auf Dauer angelegte Niedriglohnstrategie für sie allerdings wenig erfolgversprechend.

Die von uns untersuchten KMU sind sich dessen bewusst und verfolgen vor diesem Hintergrund bereits seit längerem durchgängig die Strategie eines technologischen *upgrading* wie eines *upgrading* ihrer Kompetenzen, um auf Dauer Bestand haben zu können. Die oben skizzierte Entwicklung des Leistungs- und Kompetenzprofils ihres Unternehmens ist für sie noch nicht abgeschlossen. Vielmehr definieren sie das Unternehmens-

profil dynamisch. Dabei wird der Ausbau der Innovationskompetenzen und -kapazitäten als Lösungsperspektive angesehen, und die KMU investieren zu diesem Zweck in nicht unbeträchtlichem Umfang in Forschung und Entwicklung. Im Gegenzug haben sie besonders kostensensible Aktivitäten aufgegeben oder sind dabei, diese in Kooperation mit mittelosteuropäischen Partnern nach Mittelosteuropa zu verlagern.

4. Prekäre Entwicklungsperspektiven als Ergebnis betrieblichen Erfolges

In der aktuellen Diskussion um Finanztransfers nach Ostdeutschland und die Neuausrichtung der Fördermittelvergabe wird die hier skizzierte industrielle Entwicklungsdynamik im Schatten der Leuchttürme vielfach übersehen. Dies ist umso problematischer, als sich die von ostdeutschen KMU erzielten Erfolge als zum Teil durchaus prekär erweisen. Dabei bestehen die Probleme allerdings weniger aufgrund eines unzureichenden Entwicklungsstandes in der Transformation der ostdeutschen Unternehmen. Vielmehr entstehen diese Probleme gerade durch den Erfolg, den diese Unternehmen haben. Die Entwicklung dieser KMU in den 90er Jahren ist vielfach durch hohe Wachstumsraten gekennzeichnet. Kontinuierlich haben sie dabei mit ihrer Kundenbasis ihr Leistungsspektrum und ihre Kapazitäten erweitert. Nun drohen sie sowohl aufgrund ihrer schlechteren Ausgangsbedingungen wie aufgrund der ihren Erfolg nur bedingt stützenden Umfeldbedingungen an Grenzen geraten.

Dies gilt zum einen in Bezug auf die nur unzureichende Kapitalausstattung der Unternehmen. Gerade für Klein- und Mittelbetriebe, die nicht über eine westdeutsche oder ausländische Muttergesellschaft verfügen, werfen die teils enormen Wachstumsraten Finanzierungsprobleme auf. Und solche Finanzierungsprobleme stellen sich umso drängender, je erfolgreicher die Unternehmen sind. Dabei geht es weniger um Großinvestitionen, von denen ein Unternehmen über viele Jahre lebt, als vielmehr bereits auch um kontinuierlich notwendige Erweiterungs- und Neuinvestitionen oder die Vorfinanzierung

größerer Kundenaufträge. Denn eine ausreichende Eigenkapitalbasis haben die ostdeutschen KMU in der kurzen Zeit ihres Bestehens in aller Regel kaum aufbauen können, so dass sie in ihrer erfolgreichen Entwicklung ausgebremst zu werden drohen. Eine weitere Verschärfung droht durch die Neuregulierung des Kreditmarktes (Stichwort Basel II) (vgl. Beck/Scherrer 2003).

Zum anderen haben die von uns untersuchten KMU entgegen dem verbreiteten Bild ostdeutscher Unternehmen ihre Belegschaft über die 90er Jahre kontinuierlich ausgebaut und zum Ausbau ihrer Innovationsfähigkeit und ihrer technologischen Kompetenzen dabei insbesondere den Anteil qualifizierter Arbeit sukzessive gesteigert. Die Kombination von schnellem Wachstum und Upgrading gefährdet nun jedoch den bisherigen Erfolg der Unternehmen, da der regionale Arbeitsmarkt gerade in bestimmten Bereichen nicht ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte bietet und somit für die Unternehmen ihre Qualifikationsversorgung bereits heute zum Problem wird.

Dies gilt beispielsweise in Bezug auf Ingenieure. Für die Fähigkeit ostdeutscher KMU, im überregionalen Wettbewerb um die Rekrutierung qualifizierter Ingenieure zu bestehen, erweist sich neben den niedrigen Ostgehältern und den inzwischen breitflächigen Rekrutierungsaktivitäten westdeutscher Unternehmen an ostdeutschen Hoch- und Fachhochschulen oftmals auch das negative Image der Oststandorte als Problem.

Qualifikationsversorgungsprobleme bestehen aber auch in Bezug auf Facharbeiter. Viele erfolgreiche Unternehmen bilden zwar aus, ihre starken Wachstumsraten sind jedoch kaum durch eine eigene Ausbildung zu realisieren. Stattdessen nutzen die KMU zur Deckung ihres Facharbeiterbedarfs vielfach staatlich geförderte Qualifizierungsmaßnahmen. Gerade hier verschieben sich jedoch gegenwärtig die arbeitsmarktpolitischen Rahmenbedingungen.

Doch bleibt es für die Unternehmen nicht allein bei einem Rekrutierungsproblem: Wie die allermeisten ostdeutschen KMU sind auch die von uns untersuchten Betriebe überwiegend nicht tarifgebunden. Dies löst jedoch nicht - wie manche aktuelle Diskussion suggeriert - ihr Problem: Qualifizierte Facharbeiter – Qualifikationen also, die die KMU zur Fortsetzung ihres Entwicklungspfades brauchen - werden regional mittlerweile zu einer prekären Ressource. Wer unter diesen Bedingungen nicht ausreichend hohe Löhne zahlt, hat damit ein Bindungsproblem, das weniger durch das ostdeutsche Tarifniveau als durch das westdeutsche Lohnniveau bestimmt wird. Dabei führt zwar nicht jede Lohndifferenz zu Abwanderung. Die Beschäftigten sind durchaus bereit, Differenzen in Kauf zu nehmen. Dies setzt jedoch voraus, dass die Unternehmen ihnen auch entsprechend akzeptable Rahmenbedingungen bieten.

Literatur:

- Arbeitsgruppe Perspektiven für Ostdeutschland (2004): Ostdeutschland im 14. Jahr der Einheit – Kurswechsel in der Wirtschaftspolitik ist notwendig!, <http://www.memo.uni-bremen.de/docs/m3104.pdf> (10.05.04)
- Bach, Hans-Uwe; Gommlich, Heinz; Otto, Manfred (2004): Aktuelle Daten vom Arbeitsmarkt in Ostdeutschland. IAB-Werkstattbericht 5/2004, Nürnberg (IAB).
- Beck, Stefan; Scherrer, Christoph (2003): Globalisierung ohne Kapital. Ostdeutsche Betriebe vor der Finanzierungs Krise (Projektbericht). Berlin, Kassel.
- BMWA (2004): Wirtschaftsdaten Neue Länder. Berlin (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit).
- Legler, Harald; Gehrke, Birgit; Schasse, Ulrich; Rammer, Christian; Schmoch, Ulrich (2004): Innovationsindikatoren zur technologischen Leistungsfähigkeit der östlichen Bundesländer. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 20-2004, Berlin (BMBF).
- Mai, Karl; Steinitz, Klaus (2002): Abschied vom „Aufholprozess Ost“ - ein kritischer Diskussionsbeitrag. Bremen (Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Diskussionspapier M-0102 [aktualisierte 2. Version]).
- Priewe, Jan (2004): Die Wirtschaft in Ostdeutschland und ihre Perspektiven. Bestandsaufnahme: Wo steht Ostdeutschland heute? Wipo-Schnelldienst. 7/2004 (12.02.04).
- Sinn, Hans-Werner (2003): Ist Deutschland noch zu retten? Düsseldorf (Econ).