

## Kritische Auseinandersetzung mit der IWH-Studie

„Vereintes Land – drei Jahrzehnte nach dem Mauerfall“

---

Die Studie fokussiert auf die Arbeitsproduktivität (im Text oft abgekürzt als Produktivität). Dabei wird die eingesetzte Arbeit pro erreichter Outputleistung – meist branchenbezogen – berechnet. Die Arbeit wird mit den regionalen Lohnkosten bewertet, der Output zu Marktpreisen. Die vorliegende Studie verortet für die ostdeutsche Wirtschaft eine Produktivitätslücke von 20 % im Vergleich zum Bundesdurchschnitt. Dieser Umstand ist allgemein bekannt. Bemerkenswert an der Studie sind die Erklärungsmuster. Betrachtet man die aufgestellten zehn Thesen zur Wirtschaftsentwicklung in Ostdeutschland, vermissen wir wichtige Differenzierungen und Hinweise:

*These III: „Mit Mythos aufräumen: Produktivitätslücke nicht nur wegen fehlender Großbetriebe“*  
(Vgl. IWH-Studie S. 23)

- Das IWH geht hier davon aus, dass auch bei vergleichbaren Betrieben erhebliche Produktivitätsdefizite bestehen. Allerdings verschwinden bei dieser Betrachtung wesentliche Merkmale in einer „Blackbox“. Die einzelnen Branchen sind nicht eindeutig voneinander abgegrenzt. Die Outputleistung – einer von zwei wichtigen Parametern in der Produktivitätsberechnung – ist in den einzelnen Branchen und den darunterliegenden Segmenten sehr unterschiedlich. In der Metallbranche liegt beispielsweise im Segment der klassischen Metallverarbeitung der Output im Bereich von 50 – 60.000 € Bruttowertschöpfung je Beschäftigtem, im Segment des Fahrzeugbaus wird hingegen mehr als das Doppelte erreicht. In Sachsen-Anhalt finden sich im Vergleich zu Spitzenländern nur wenige Arbeitsplätze bei den bekannten OEM der Automobilindustrie, sehr viele dagegen in der Metallverarbeitung und bei Automobilzulieferern. Die großen Unterschiede in der segmentspezifischen Outputleistung beeinflussen das durch die volkswirtschaftliche Statistik ermittelte Ergebnis maßgeblich, bleiben aber hier außen vor. Eine genauere Betrachtung der Unternehmensklassen in einzelnen Branchen ergäbe ein vielschichtiges Bild. In den einzelnen Unternehmensgrößenklassen in beispielsweise der Metall- und Elektrobranche liegen die Unternehmen in Sachsen-Anhalt oder in Sachsen auch teilweise über dem Bundesdurchschnitt, keineswegs immer darunter, wie das IWH suggeriert.  
➔ Die markanten Unterschiede innerhalb einzelner Branchen – und damit auch die Strukturunterschiede dieser Branchen in den einzelnen Bundesländern – erkennt die Studie nicht und liefert auch keinerlei Erklärungen dafür.
- Es gibt in Ostdeutschland nach wie vor wenige „Systemführer“ und internationale Champions. Dies sind Lieferanten von Komplettsystemen, Komplettdienstleistungen (gewerblicher Markt) oder erfolgreichen Verbrauchermarken. Diese Systemführer sind auch in Deutschland nicht gleichverteilt. Sie konzentrieren sich – etwas verkürzt – auf die Schiene NRW/Südhessen/Baden-Württemberg/Bayern. Solche Systemführer tragen das volle Marktrisiko, vereinnahmen aber auch einen Großteil der Marge. Sachsen-Anhalts Unternehmen sind verstärkt im industriell-gewerblichen Bereich tätig, nicht zuletzt aufgrund der Historie. Und sie sind selten Systemführer, sondern fast immer Zulieferer. Ein solcher

Zulieferer, der typischerweise nach der Krise der 90iger in den 2000er-Jahren noch einmal neu gestartet ist, reiht sich zwangsweise immer „von unten“ in der Zulieferkette ein. Einigen gelingt der Aufstieg, vielen nicht. In der Automobilbranche ist das beispielsweise eine vierschichtige Pyramide, bei welcher der (ostdeutsche) Newcomer immer als sogenannter „Teilelieferant“ unten einsteigt, selbst wenn er hervorragende Teilsysteme entwickelt und liefern kann.

➔ Ein Schlüssel zur Beantwortung der Frage nach dem niedrigen Output liegt in der Positionierung und dem „Aufstieg“ innerhalb der Zulieferkette. Die Studie spart diesen zentralen Aspekt völlig aus.

*These „In Ostdeutschland herrscht kein genereller Mangel mehr an Sachkapital.“*

(Vgl. IWH-Studie S. 12 und IWH Pressemitteilung zur Studie Punkt 3)

- Die lapidare Behauptung, es gebe keinen Mangel an Sachkapital, wird nicht belegt. Es mag so sein, dass das IWH aus den ihm vorliegenden Zahlen einen solchen Mangel nicht erkennen kann. Jeder unternehmerische Praktiker – insbesondere, wenn er ein Bein im Osten und eines im Westen hat – kann berichten, dass die Organisation einer Bankenfinanzierung insbesondere im mittelstandsrelevanten Bereich zwischen 10 und 50 Mio. € in Sachsen-Anhalt deutlich aufwändiger zu organisieren ist, als beispielsweise in Baden-Württemberg.  
➔ Eine wichtige Grundannahme ist nicht belegt und widerspricht der unternehmerischen Erfahrung.

*These IV: „Dienstleistungssektor als wichtigsten Wachstumsmotor begreifen“*

(Vgl. IWH-Studie S. 23)

Es fehlt eine Differenzierung zwischen privaten und öffentlichen Dienstleistungen. Diese Unterscheidung wäre aber für eine regelökonomische Bewertung des Trends entscheidend, da öffentliche Dienstleistungen weit überwiegend aus Steuer- und Transferleistungen finanziert werden. Eine hohe Produktivität in den westdeutschen Städten basiert unter anderem auf der Konzentration wissensintensiver privater Dienstleistungen (Finanz- und Unternehmensdienstleistungen, IuK).

*These V: „Öffentliche Wissenschaftseinrichtungen ausbauen“*

(Vgl. IWH-Studie S.24)

Es ist bedauerlich, dass Professor Gropp diese Pro-Domo-Forderung auf die erste Ebene hievt. Ostdeutschland verfügt über ein gut ausgebautes Netz an geistes-, sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Instituten, ebenso wie an zahlreichen technisch-naturwissenschaftlichen Einrichtungen. Durch weitere Förderung sind hier allenfalls inkrementelle Vorteile zu erwarten. Die Hauptschwäche vieler Institute: sie sind und bleiben ein „UFO“: wenig regional umsetzbare Ergebnisse, insgesamt zu wenige Ausgründungen, zum Teil auch eher theorielastig. Nur ab und zu engagieren sich die Wissenschaftler neben ihrer Berufstätigkeit im unmittelbaren sozialen Umfeld und wirken sozial oder unternehmerisch in die Region. Die positiven Ausstrahlungseffekte von öffentlichen, außeruniversitären Forschungseinrichtungen auf Regionen sind nicht hinreichend belegt. Ausgenommen ist eine Teilmenge an praxisnah arbeitenden Instituten aus ingenieur-, natur- und wirtschaftswissenschaftlichen Bereichen. Ein Beispiel für eine gute „Streuwirkung“ findet sich hier bei den Instituten der Zuse-Gemeinschaft.

*These VIII: „Städte stärken“  
(Vgl. IWH-Studie S. 24)*

Die Forderung ist – für sich selbst genommen – durchaus richtig. Die ostdeutschen Städte müssen im Wettbewerb mit den westdeutschen Metropolen mithalten. Dabei ist ein Hinweis wichtig: es kann nicht Ziel unserer Regionalentwicklung sein, die Leistungskraft **und** die Probleme singulärer hochverdichteter Räume wie München, Stuttgart und Hamburg anzustreben. Wenn Herr Gropp aus der Stärkung der Städte im Umkehrschluss die Förderung des ländlichen Raumes stoppen will, so liegt er aus unserer Sicht falsch.

Einige Meinungsäußerungen von Prof. Gropp in den Medien können wir in keiner Weise nachvollziehen. Aus dem Munde eines Wirtschaftswissenschaftlers sind diese bemerkenswert unwissenschaftlich:

- Die Äußerung, „wo in Westdeutschland ein Mitarbeiter am Band steht, stehen in Ostdeutschland zwei“ ist nicht nur sachlich geradezu absurd. Wir halten sie auch als Sprachbild zur Erläuterung der Zahlenunterschiede unzutreffend, da das Outputproblem nur unzureichend beleuchtet wurde.
- Implizit macht Herr Prof. Gropp immer wieder die Subventionen für das festgestellte Delta verantwortlich. Was im Einzelfall durchaus zutreffen mag, genügt nicht als Erklärungsmuster. Es würde insbesondere nicht erklären, wieso in einer Reihe von Segmenten die ostdeutschen Unternehmen „trotz Subvention“ mehr als gut mithalten.
- Die Aussagen zur Fokussierung auf die Städte halten wir für weltfremd. Das im Interview (MDR Hörfunk 7. März 2019, 7.50 Uhr) erwähnte Vorbild des Großraums Berlin ist hier keine gute Denkvorlage. Die Entwicklung Berlins bleibt ein in Europa singulärer Fall der inneren Neuordnung der größten Volkswirtschaft Europas – übrigens auch in Bezug auf öffentliche Subventionen.
- Der Hinweis auf das Potential speziell in den industrienahen Dienstleistungen ist zutreffend, aber jegliche Präzisierung unterbleibt. Herr Gropp und sein Institut erweisen sich hier als realitätsfern. Einen Einblick in die aktuellen Entwicklungen im Bereich komplexer Dienstleistungen hat das Institut offensichtlich nicht. Auch der Vergleich mit den USA bleibt oberflächlich und dient nicht der Lösungsfindung.