

Investitionsbank Berlin (Hrsg.)

# Berlins Industrie nach der Wiedervereinigung

Was bringt die neue Gründerzeit?

Joachim Fischer

Ramona Pohl

Klaus Semlinger



Edition StadtWirtschaft

Investitionsbank Berlin (Hrsg.)

Joachim Fischer, Ramona Pohl, Klaus Semlinger

## **Berlins Industrie nach der Wiedervereinigung**

Was bringt die neue Gründerzeit?

Edition StadtWirtschaft

## Über die Autoren

*Joachim Fischer*, Jahrgang 1947, Dr. rer. pol., seit 1996 Professor für Wirtschafts-, Industrie- und Organisationssoziologie an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft (FHTW) Berlin. Zuvor tätig am Institut für Soziologie der Freien Universität Berlin, am Landesinstitut Sozialforschungsstelle (SFS) Dortmund, am Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung (ISF) München, am IuK-Institut Dortmund und an der Brandenburgischen Technischen Universität (BTU) Cottbus. Forschungsschwerpunkte: Interorganisationale Beziehungen, regionale Vernetzung, Betriebsgründungen.

*Ramona Pohl*, Jahrgang 1976, Diplom-Kauffrau, war wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin im Rahmen des Projekts „FiDASt-Berlin – Dynamik des Verarbeitenden Gewerbes und Entwicklungsverläufe mittelständischer Industriebetriebe in Berlin“. Seit August 2003 im Statistischen Landesamt Berlin tätig und zuständig für das Forschungsdatenzentrum der Länder, Standort Berlin. Sie ist Lehrbeauftragte an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin.

*Klaus Semlinger*, Jahrgang 1953, Dr. rer. oec., seit 1993 Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft (FHTW) Berlin. Zuvor tätig am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) und am Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung (ISF) München, seit 2002 Vizepräsident der FHTW Berlin. Forschungsschwerpunkte: Kleinbetriebsfragen, Kooperation und regionale Netzwerke.

© REGIOVERLAG Berlin  
Friedrich-Wilhelm-Platz 2  
12161 Berlin  
fon +49 30.85 07 44 40  
fax +49 30.85 07 44 41  
info@regioverlagberlin.de  
www.regioverlagberlin.de

Redaktion  
Peter Ring

Umschlaggestaltung, Layout und Satz  
Katrín Herzog

Umschlagfotos  
Michael Liedtke

Druck  
typossatz GmbH Berlin



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung



Diese Publikation wurde ermöglicht mit freundlicher Unterstützung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) und der Investitionsbank Berlin (IBB).

2. Auflage Februar 2005

ISBN 3-929273-55-1

# Inhalt

	<b>Erkenntnisse und Empfehlungen</b>	13
<b>1</b>	<b>Grundlagen der Untersuchung</b>	19
1.1	Fragestellung	19
1.2	Art und Aussagekraft der verwendeten Daten	19
1.3	Methodischer Ansatz	21
<b>2</b>	<b>Berliner Industriegeschichte als Zusammenspiel von Politik und Unternehmertum</b>	25
<b>3</b>	<b>Die Berliner Industrie nach der Wiedervereinigung</b>	31
3.1	Ausgangslage und Erschwernisse	31
3.2	Sektoraler und industriointerner Strukturwandel – die Nettoveränderungen nach einem Jahrzehnt der Anpassung	33
3.2.1	Position des Verarbeitenden Gewerbes innerhalb der Berliner Wirtschaft	33
3.2.2	Strukturwandel innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes	35
3.3	Abbau- und Umbauprozesse: die Turbulenz der Bruttobewegungen	43
3.3.1	Stromanalyse der Arbeitsplatzdynamik in der Berliner Industrie 1991 bis 2001	44
3.3.1.1	Die Entwicklung der Industrie insgesamt	44
3.3.1.2	Die Entwicklung in einzelnen Branchen	48
3.3.1.3	Die Entwicklung im Ostteil und im Westteil Berlins	49
3.3.1.4	Die Entwicklung in einzelnen Betriebsgrößenklassen	53
3.3.1.5	Berlin im Vergleich mit anderen Bundesländern	57
3.3.2	Erneuerung im Verarbeitenden Gewerbe – ein kohortenanalytischer Vergleich von Alt- und Neubetrieben	59
3.3.2.1	Annahmen und Vorgehensweise	59
3.3.2.2	Erneuerung des Betriebsbestandes	60
3.3.2.3	Exkurs: Das Sterberisiko von selbstständigen und unselbstständigen Betriebsgründungen	63
3.3.2.4	Erneuerung der Arbeitsplätze	65
3.3.2.5	Erneuerung der Umsatzstruktur	69
3.3.2.6	Nachhaltigkeit und Beschäftigungsdynamik in Alt- und Jungbetrieben	71
3.3.2.7	Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit: Pro-Kopf-Umsätze, Exportbeteiligung und Investitionstätigkeit	78
	<b>Anmerkungen</b>	87
	<b>Literatur</b>	93
	<b>Anhangtabelle</b>	97



# Erkenntnisse und Empfehlungen

## Die Berliner Industrie zwischen Abbruch ...

Von der Industrie, die zu Beginn des 20. Jahrhunderts mit ihren Kernbranchen – Elektrotechnik, Maschinenbau und Fahrzeugbau – Berlin zur unangefochtenen Wirtschaftsmetropole in Deutschland hatte werden lassen, war Ende der 1980er Jahre nur der Schatten ehemaliger Größe und Kraft übrig geblieben. Gemessen an der Beschäftigung war die Industrie zwar immer noch ein bedeutsamer Wirtschaftszweig; sie hatte jedoch ihre überlegene Wettbewerbskraft weitgehend eingebüßt und war – im Westteil wie im Ostteil der Stadt – von staatlicher Protektion und Subventionierung abhängig. Mit der Wiedervereinigung und dem Wegfall der staatlichen Unterstützungen verlor das Verarbeitende Gewerbe Berlins gleichsam seine wirtschaftliche Basis. Gegenüber dem Ausgangsbestand vor der Wiedervereinigung gingen rund 250.000 industrielle Arbeitsplätze verloren. Besonders dramatisch verlief der Schrumpfungsprozess in Ost-Berlin sowie – im Osten wie im Westen – in den größeren Betrieben. Einstmals bevorzugter Sitz mächtiger Konzernzentralen und geprägt von potenten industriellen Großbetrieben ist die Berliner Industrie zu Beginn des 21. Jahrhunderts in starkem Maße kleinbetrieblich strukturiert.

## ... Umbau und Neuerrichtung

Eine Betrachtung der Bruttoströme – also der Arbeitsplatzverluste einerseits und der Arbeitsplatzzugänge durch Betriebsgründungen und wachsende Bestandsbetriebe andererseits – zeigt, dass der Umbruch in der Berliner Industrie während der 1990er Jahre noch weit drastischer ausfiel: Von den 297.000 Arbeitsplätzen des Jahres 1991 waren zehn Jahre später nur noch knapp 90.000 übrig geblieben; in Ost-Berlin ging die Beschäftigung in den Altbetrieben sogar von 110.000 auf 7.900 zurück. Rein rechnerisch dürfte die Summe aller Arbeitsplatzverluste durch Verkleinerung oder Stilllegung von Betrieben dem gesamten Ausgangsbestand entsprechen. Dass die Industriebeschäftigung in dieser Zeit tatsächlich „nur“ um rund 60 Prozent zurückging, ist somit der Schaffung neuer Arbeitsplätze in neu gegründeten und expandierenden Betrieben zu verdanken.

Gegen Ende der 1990er Jahre hat sich der Schrumpfungsprozess spürbar verlangsamt. Einmal sind die Arbeitsplatzverluste geringer geworden, zum anderen haben die positiven Entwicklungstendenzen merklich an Kraft gewonnen. Dies gilt vor allem für den Ostteil der Stadt, wo die notwendige Anpassung zunächst über einen rapiden Personalabbau in den bestehenden Betrieben, seit Mitte des Jahrzehnts jedoch zunehmend von Betriebsgründungen vorangetrieben wurde. Im Westteil der Stadt setzte der Arbeitsplatz-

abbau dagegen erst mit dem Auslaufen der Berlinförderung in den Jahren 1992/93 ein. Die Anpassung verlief in deutlich ruhigeren Bahnen und letztlich auch weit weniger über das Gründungsgeschehen, so dass sich die Erneuerung im Vergleich zur Ost-Berliner Industrie eher als Umbau denn als Abbruch und Neuaufbau darstellt.

### **Berlins Zukunft braucht Industrie ...**

Am Anfang des neuen Jahrhunderts steht das Verarbeitende Gewerbe in Berlin für zehn Prozent der Beschäftigung und für elf Prozent der Bruttowertschöpfung in der Stadt. 1991 lag der Beschäftigungsanteil dagegen noch bei 19 Prozent, der Wertschöpfungsanteil bei immerhin 17 Prozent. Der quantitative Bedeutungsverlust ging allerdings einher mit einer spürbaren qualitativen Aufwertung. So ist die Produktivität im Berliner Verarbeitenden Gewerbe während der 1990er Jahre stärker gestiegen als im Bundesdurchschnitt; einzelne westdeutsche Flächenstaaten konnten überflügelt, der Abstand zu den anderen Stadtstaaten konnte deutlich verringert werden. Bemerkenswert ist diese Entwicklung vor allem im Vergleich mit der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung, bei der Berlin einen deutlichen Rückstand aufweist.

Zwar muss offen bleiben, ob sich die Berliner Industrie nach Jahren der Betriebsschließungen und des Personalabbaus bereits „gesund geschrumpft“ hat. Offenkundig ist jedoch, dass sie die Rolle des „kranken Mannes“ der städtischen Wirtschaft inzwischen abgelegt hat. Dieser Erfolg kann nicht hoch genug bewertet werden, und zwar nicht zuletzt deshalb, weil die Industrie auch in der modernen Dienstleistungsökonomie ein wesentlicher Antriebsfaktor der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bleibt: Das im Bundesvergleich unterdurchschnittliche Wachstum und die rückläufige Produktivität des Bereichs „unternehmensnahe Dienstleistungen, Finanzierung und Vermietung“ in den 1990er Jahren sind nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass es in der Stadt – ebenso wie in der Region Berlin-Brandenburg insgesamt – an potenten industriellen Auftraggebern fehlt. Auch als Dienstleistungsmetropole braucht Berlin also eine leistungsfähige Industrie.

### **... und Berlins Industrie hat Zukunft**

Industrielle Wachstumsträger Berlins sind die Chemische Industrie, die Elektrotechnik, der Bereich Medizin-/Mess-/Steuer-/Regelungstechnik/Optik sowie der Fahrzeugbau, insbesondere die Automobilindustrie. In diesen Branchen stieg der Pro-Kopf-Umsatz zwischen 1991 und 2001 überdurchschnittlich stark – eine Entwicklung, die sowohl auf Rationalisierungserfolge als auch auf ein reales Umsatzwachstum zurückgeht. Am Ende der Beobachtungsperiode stellten diese Wirtschaftszweige immerhin 40 Prozent der Industriebeschäftigung in der Stadt. Rückt man die Beschäftigungsentwicklung in den Vordergrund, so konnten sich aufgrund ihrer überdurchschnittlich wachsenden Belegschaft rund sechs Prozent der Industriebetriebe mit rund 12 Prozent der Industriearbeitsplätze als schnell wachsende „Gazellen“ profilieren.

Aber selbst sinkende Umsatzzahlen sind nicht zwangsläufig Indiz für einen dauerhaften Verlust an Wettbewerbsfähigkeit. Die Berliner Industrie war vor der Wiedervereinigung durch eine erhebliche Innovationsschwäche gekennzeichnet. Vor diesem Hintergrund wäre bei einer grundlegenden Erneuerung des Produktprogramms, die sowohl den Aufbau geeigneter FuE-Strukturen als auch die Erschließung neuer Absatzmärkte erfordert, ein schnell einsetzendes Umsatzwachstum eher überraschend gewesen. Inwieweit die Zeit tatsächlich für eine grundlegende Modernisierung genutzt worden ist, konnte zwar im Rahmen der vorliegenden Studie statistisch nicht untersucht werden, viele Einzelbeispiele deuten jedoch auf eine solche Entwicklung hin. Insbesondere im Ostteil Berlins ist die Zahl der Betriebe in forschungsintensiven Branchen, und dort wiederum im Bereich der Spitzentechnologie, kräftig gestiegen. Dabei konnte – anders als in West-Berlin – zwischen 1991 und 2001 (bereits) ein reales Umsatzwachstum erzielt werden; im Bereich der Spitzentechnologie hat sich der Umsatz sogar mehr als verdreifacht. Insgesamt finden sich zu Beginn des neuen Jahrhunderts 50 Prozent der industriellen Arbeitsplätze in forschungsintensiven Branchen, und vieles spricht dafür, dass die betreffenden Betriebe – anders als zur Zeit vor der Wiedervereinigung – auch tatsächlich forschungsaktiv und innovativ tätig sind. Ein Indiz für die wachsende Wettbewerbskraft der Berliner Industrie ist dabei der Anstieg der Exportquote. Sie hat sich von zehn Prozent auf knapp 25 Prozent verdoppelt – und zwar nicht etwa deshalb, weil der Auslandsumsatz langsamer gesunken wäre als der Industrieumsatz insgesamt, sondern als Folge eines starken realen Wachstums der Exporte.

Insgesamt ist somit festzuhalten, dass die Berliner Industrie im ersten Jahrzehnt nach der Wiedervereinigung zwar einen quantitativen Niedergang erlebte. Dabei ist sie aber offenkundig einer durchgreifenden qualitativen Erneuerung unterzogen worden, die bereits nachweisbare Erfolge zeigt. Nach dem Wegbrechen der überkommenen Industriestrukturen in Ost-Berlin zu Beginn der 1990er Jahre bestimmt heute der Westteil der Stadt das industrielle Erscheinungsbild. Dies gilt allerdings nur in Bezug auf die mengenmäßige Verteilung von Umsatz und Beschäftigung. Gemessen am Erneuerungsgrad und an der Dynamik der positiven Entwicklungstendenzen liegt der Ostteil der Stadt klar in Führung.

### **Der Wandel erfordert Zeit ...**

Trotz aller Fortschritte ist unverkennbar, dass bislang allenfalls die Basis für einen neuerlichen Aufschwung gelegt worden ist; von einer abgeschlossenen Konsolidierung kann sicherlich noch nicht gesprochen werden. Deutlich wird dies an der weiterhin hohen, in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre sogar noch gestiegenen Arbeitsmarktturbulenz, die einen anhaltend hohen Austausch von Betrieben und Arbeitsplätzen anzeigt. Hinzu kommt, dass die Modernisierung vor allem im Ostteil der Stadt in starkem Maße über die Gründung neuer Betriebe erfolgte. Damit ist die Berliner Industrie heute nicht nur von jungen, sondern vor allem auch von kleinen Betrieben geprägt. So ist die durchschnittliche Betriebsgröße im Verarbeitenden Gewerbe deutlich gesunken; in den forschungsintensiven Branchen hat sie sich mehr als halbiert.

### **... unternehmerische Initiative ...**

Hoffnungsträger der industriellen Entwicklung Berlins sind die vielen Jungunternehmen und das anhaltend rege Gründungsgeschehen. Zu Beginn des neuen Jahrhunderts sind zwei Drittel der Betriebe im Berliner Verarbeitenden Gewerbe noch keine zehn Jahre alt, und obgleich es sich dabei mehrheitlich immer noch um kleine und kleinste Betriebe handelt, stellen sie bereits 28 Prozent aller Arbeitsplätze und 17 Prozent des Investitionsvolumens.

Vor dem Hintergrund der spezifischen lokalen Situation und in Anbetracht der verschärften internationalen Wettbewerbsbedingungen machen viele Neugründungen jedoch noch keine neue „Gründerzeit“ aus. Auf sich gestellt werden die kleinen und jungen Unternehmen die Trendwende kaum bewirken können. Sie mögen zwar größere Wachstumspotenziale haben als Großunternehmen; ihre eigenen Möglichkeiten, die Potenziale zu nutzen, sind aber auch wesentlich geringer. Dies gilt insbesondere für die Marketingkraft, die benötigt wird, um neue Produkte rasch in fremde Märkte einzuführen. Kleine und junge Unternehmen sowie deren Beschäftigte sind deshalb regelmäßig höheren Risiken ausgesetzt; Stilllegungsrate und Arbeitsplatzunsicherheit sind entsprechend überdurchschnittlich.

Insgesamt steht die Berliner Industrie zu Beginn des 21. Jahrhunderts besser da als es die immer wieder Schlagzeilen machenden Meldungen über Betriebseinschränkungen und Stilllegungen suggerieren. Sicherlich wurde die Erwartung einer raschen Gesundung ebenso enttäuscht wie die Hoffnung auf schnelle Herausbildung neuer „Wachstums-Cluster“. Entsprechende Prognosen mussten jedoch schon mit Blick auf die lange Reifungszeit, die international berühmte Beispielregionen – aber auch das industrielle Berlin bis zu seiner Blütezeit – benötigten, als überzogen gelten. Von einer fortschreitenden De-Industrialisierung kann jedenfalls nicht die Rede sein. Vielmehr gleicht die Berliner Industrie einem frisch gepflügten Feld nach der Aussaat, und deshalb darf man sich mit dem Erreichten auch nicht zufrieden geben.

### **... und aktive wirtschaftspolitische Unterstützung**

Die Geschichte der Berliner Industrie ist eine Geschichte von Aufstieg und Niedergang, bei der sich private Wirtschaft und staatliche Politik die Verantwortung – im Positiven wie im Negativen – teilen: Wurde der Aufstieg zur Industriemetropole im 19. Jahrhundert durch ein kluges Zusammenwirken von unternehmerischer Initiative und staatlicher Reform- und Wirtschaftspolitik eingeleitet und vorangetrieben, so führte nachlassendes privates Engagement und eine verfehlte Politik – im Ostteil wie im Westteil der Stadt – in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zur Abkoppelung von der allgemeinen Entwicklungsdynamik und (in West-Berlin) zum Abstieg auf den Status einer verlängerten Werkbank. Die Wiedervereinigung führte zu einem totalen Umbruch in den Rahmenbedingungen. Die Berliner Industrie gewann zwar neue Entwicklungsperspektiven; zunächst aber – und das sehr schnell und unmittelbar – stieg der Wettbewerbsdruck, während gleichzeitig nahezu alle etablierten Marktbeziehungen entwertet und der staatliche Schutz entzogen



wurden. In der Folge zogen sich viele Betriebe aus Berlin zurück – entweder indem sie ihren Standort verlagerten, oder indem sie ihre Aktivitäten einschränkten bzw. ganz einstellten.

Seitdem wurden die verbliebenen Altbetriebe mehr oder minder umfassend modernisiert, und auch die vielen Neugründungen haben der Berliner Industrie zu neuem Elan verholfen. Der Schwung reicht bislang aber noch nicht aus, um aus der Talsohle herauszukommen, und mehr als die Hälfte aller Betriebe ist noch keine fünf Jahre am Markt, so dass sie noch nicht als wirklich etabliert gelten können. Die Wirtschaftspolitik bleibt somit gefordert, hier – ähnlich wie beim ersten industriellen Aufschwung – zu helfen. Dabei kann sie durchaus an das damals erfolgreiche Muster anknüpfen, denn der „Gründergeist“ ist in Berlin zweifellos lebendig.

### **Primärer Ansatzpunkt: Bildung und Know-how**

Nicht zuletzt vor dem Erfahrungshintergrund der neueren Regionalforschung sind die Ansätze der preußischen Wirtschaftsförderung immer noch zeitgemäß: Danach steht im Mittelpunkt aller Bemühungen die Entwicklung und Anwerbung von Humankapital als zentrale Ressource einer prosperierenden ökonomischen Entwicklung. Angesichts des fortschreitenden Strukturwandels von der Warenproduktion zur Dienstleistungsökonomie, die auch mit einer zunehmenden Tertiarisierung der Industrie verbunden ist, geht es allerdings – anders als zu Beginn des 19. Jahrhunderts – nicht mehr allein um die Förderung technologischer Kompetenz. Um den wachsenden Anforderungen einer kundenspezifischen Differenzierung des Produktangebots, den strategischen Herausforderungen hoch kompetitiver internationaler Märkte und der wachsenden Komplexität des gesellschaftlichen Umfelds zu entsprechen, ist vielmehr auch eine gezielte Förderung ökonomischer, sozialwissenschaftlicher und gestalterischer Kompetenz erforderlich. Bildung und Wissenschaft sind somit zentrale Ansatzpunkte der Wirtschaftspolitik, und auch wenn diese Bereiche nicht voll instrumentalisiert werden dürfen, so ist doch eine wirkungsvollere Verzahnung dieser Politik- und Handlungsfelder dringend angezeigt.

### **Kaum weniger wichtig: Hilfe zur Selbsthilfe**

Dies leitet über zu einem anderen Grundsatz erfolgreicher Regionalpolitik: zur Notwendigkeit eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen finanzieller Unterstützung (in-cash support) und Förderung durch Sach- und Dienstleistungen, etwa in Form von Schulung, Beratung und Hilfestellung bei der konkreten Organisation unternehmerischer Initiativen (in-kind support). Eine solche Hilfestellung ist vor allem bei den vielen Kleinbetrieben und Jungunternehmen mit ihren naturgemäß eng begrenzten Entwicklungs-, Vermarktungs- und Managementkapazitäten unabdingbar. Sie darf keinen dirigistischen Charakter annehmen, ist aber sehr wohl angezeigt, wenn es darum geht, auf Kooperationsmöglichkeiten aufmerksam zu machen und eine entsprechende Zusammenarbeit zu moderieren. Nicht zuletzt könnte die Öffentliche Hand

– wie das zu Beginn der Industrialisierung in Berlin und in vielen neuzeitlichen Wachstumsregionen der Fall war (und ist) – trotz angespannter Haushaltslage als innovativer Pionierkunde den Markteinstieg junger Unternehmen bzw. die Marktentwicklung für neue Produkte befördern.

**Gleichermaßen bedeutsam:  
Gründungsförderung, Bestandspflege und Vernetzung**

Bei alledem darf sich die Berliner Wirtschaftspolitik nicht auf die Förderung von Unternehmensgründungen und Neuansiedlungen beschränken. Die etablierten Betriebe stellen nach wie vor den ganz überwiegenden Teil der industriellen Arbeitsplätze und des Industrieumsatzes in der Stadt. Nicht zu vergessen ist dabei, dass diese Betriebe über besser entwickelte Marktbeziehungen und – soweit sie zu den wenigen verbliebenen Großbetrieben zählen – über ein größeres Marketingpotenzial verfügen. Sie könnten somit kleineren Betrieben beim Markteintritt behilflich sein. Und wenn sie selbst stärker auf regionale Netzwerke setzen würden, wäre nicht nur kleineren industriellen Zulieferbetrieben, sondern auch den vielen neu gegründeten Unternehmensdienstleistern in der Stadt nachhaltiger geholfen als durch manches Steuervergünstigungs- und Subventionsprogramm.

Ansätze in der hier skizzierten Richtung sind in der Berliner Wirtschaftspolitik zweifellos vorhanden. Sie gilt es zu stärken, was durchaus ohne zusätzliche finanzielle Mittel möglich ist, wenn die verfügbaren Ressourcen entsprechend ergebnis- und umsetzungsorientiert eingesetzt werden. Immerhin scheint die Berliner Industrie mittlerweile wieder soweit „ertüchtigt“ zu sein, dass sie an einem allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung sowie an der Marktentwicklung für manche neue Technologie an prominenter Stelle teilhaben könnte. Es gibt also durchaus empirisch gestützten Grund zur Zuversicht. Was Berlin und die Berliner Industrie brauchen ist Geduld – angesichts der drängenden Probleme allerdings keine abwartende, sondern eine „aktive Geduld“, die sich der eigenen Stärken und Potenziale bewusst ist und sie mit revitalisiertem unternehmerischem und wirtschaftspolitischem Gründergeist nutzt.

© REGIOVERLAG 2005

Auszug aus:

**Berlins Industrie nach der Wiedervereinigung  
Was bringt die neue Gründerzeit?**

126 Seiten im Format A4 mit 8 Tabellen und 25 farbigen Abbildungen,  
broschiert, Preis 25,00 Euro, ISBN 3-929273-55-1

zu beziehen über

REGIOVERLAG

fon +49.30 85 07 44 40

fax +49.30 85 07 44 41

email [info@regioverlagberlin.de](mailto:info@regioverlagberlin.de)