17 2014

67. Jg., 36.–37. KW, 11. September 2014

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Christoph Spengel und Frank Streif, Johanna Hey, Rainer Kirchdörfer, Christian Seiler, Michael Meister, Berthold Welling

- Erbschaftsteuern: Ist der Steuerbonus für Unternehmenserben gerechtfertigt?

Forschungsergebnisse

Michael Berlemann und Vera Jahn

- Deutscher Mittelstand: Ein Innovationsmotor?

Lisa Knoche

- Nachhaltigkeit in Unternehmen und Organisationen

Daniel Birkmaier und Klaus Wohlrabe

- Der Matthäus-Effekt in der Ökonomie

Daten und Prognosen

Steffen Henzel, Wolfgang Nierhaus und Timo Wollmershäuser

- Evaluation der ifo Konjunkturprognosen

Reinhard Hild

- Struktur und Wachstum der Automobilindustrie

Im Blickpunkt

Anita Jacob-Puchalska

- ifo Personalleiterbefragung: Sonderfrage zur Rente mit 63

Constanze Schmid, Jana Lippelt und Julian Dieler

- Kurz zum Klima: Klimaschutz in Städten

Klaus Wohlrabe

- ifo Konjunkturtest August 2014

ifo Institut

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung

an der Universität München e.V.

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X (Druckversion)
ISSN 2199-4455 (elektronische Version)

Herausgeber: ifo Institut, Poschingerstraße 5, 81679 München, Postfach 86 04 60, 81631 München,
Telefon (089) 92 24-0, Telefax (089) 98 53 69, E-Mail: ifo@ifo.de.
Redaktion: Dr. Marga Jennewein.
Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn, Dr. Christa Hainz, Annette Marquardt, Dr. Chang Woon Nam.
Vertrieb: ifo Institut.
Erscheinungsweise: zweimal monatlich.
Bezugspreis jährlich:
Institutionen EUR 225,–
Einzelpersonen EUR 96,–
Studenten EUR 48,–
Preis des Einzelheftes: EUR 10,–
jeweils zuzüglich Versandkosten.
Layout: Pro Design.
Satz: ifo Institut.
Druck: Majer & Finckh, Stockdorf.
Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):
nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

ifo Schnelldienst 17/2014

Nachruf zum Tod von Karl Heinrich Oppenländer 3
Hans-Werner Sinn

Zur Diskussion gestellt

Erbschaftsteuern: Ist der Steuerbonus für Unternehmenserben gerechtfertigt? 5

Ist die Bevorzugung von Unternehmenserben gegenüber Erben von Privatvermögen verfassungswidrig? *Christoph Spengel,* Universität Mannheim, und *Frank Streif,* Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, sehen durchaus Reformbedarf bei der Übertragung von Betriebsvermögen. Man könnte daran denken, sämtliche Privilegierungen für Betriebsvermögen bei der Bemessungsgrundlage abzuschaffen und gleichzeitig die Steuersätze zu senken sowie eine Stundung der Steuer vorzusehen, falls diese nicht aus dem laufenden Gewinn des Unternehmens oder dem übrigen Vermögen gezahlt werden kann. Für *Johanna Hey,* Universität zu Köln, besteht wenig Zweifel an der Verfassungswidrigkeit des derzeitigen Steuerbonus für Unternehmenserben. Eine neuerliche Erbschaftsteuerreform sollte in interdisziplinärer Zusammenarbeit von Juristen und Wirtschaftswissenschaftlern entworfen werden. Denn die Abschätzung der Wirkungen alternativer Erbschaftsteuermodelle setze eine empirische Analyse voraus, wie sie nur von der Wirtschaftswissenschaft geleistet werden könne. *Rainer Kirchdörfer,* Stiftung Familienunternehmen, hält den Steuerbonus für Unternehmensnachfolger aus übergeordneten volkswirtschaftlichen Erwägungen heraus für gerechtfertigt. Der teilweise Verzicht auf Erbschaftsteuer bringe an anderer Stelle deutlich mehr zugunsten des allgemeinen Wohlstandes ein, als er koste. Nach Meinung von *Christian Seiler,* Universität Tübingen, kann die Verschonung von Betriebsvermögen gerechtfertigt werden. Dies bedeute allerdings nicht notwendig, an der derzeitigen Ausgestaltung der Erbschaftsteuer festzuhalten. *Michael Meister,* Bundesministerium der Finanzen, sieht in der gegenwärtigen Regelung keinen beliebigen Steuerbonus, sondern eine ökonomisch gutbegründete Entscheidung, der ein ökonomisch und gesellschaftlich motiviertes Bekenntnis zugrunde liegt: Unternehmen, die Arbeitsplätze und Investitionen langfristig sichern, zu erhalten und zu unterstützen. Für *Berthold Welling,* Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Berlin, ist das Problem die Überbewertung der Unternehmensanteile der Familienunternehmen durch das Bewertungsrecht. Erst wenn der tatsächlich zu erzielende Wert eines Unternehmensanteils als Bemessungsgrundlage für die Erbschaftsteuer herangezogen werde, könne eine moderate Erbschaftsteuer als fair empfunden werden.

Forschungsergebnisse

Ist der deutsche Mittelstand tatsächlich ein Innovationsmotor? 22
Michael Berlemann und Vera Jahn

Michael Berlemann und *Vera Jahn,* Helmut-Schmidt-Universität Hamburg, liefern in diesem Beitrag eine qualitative und quantitative Abgrenzung des Mittelstands und zeigen auf, dass sich mit Hilfe dieser Abgrenzung die Hypothese stützen lässt, dass mittelständische Unternehmen überdurchschnittlich innovativ sind.

Nachhaltigkeit in Unternehmen und Organisationen Umweltmanagementsysteme als Instrument zur ökologischen Prägung der Organisationskultur 29
Lisa Knoche

Die Neuorientierung in Richtung auf ökologische Nachhaltigkeit stellt die Unternehmen vor große Herausforderungen. Verlangt wird von den Unternehmen, ihr ökonomisches Streben nach Gewinnmaximierung mit ökologischen Zielen zu

vereinbaren, was dauerhaft nur gelingt, wenn sie ihre Organisationskultur tiefgreifend verändern. *Lisa Knoche,* Universität St. Gallen, zeigt am Beispiel des Eco-Management and Audit Scheme (EMAS), wie Umweltmanagementsysteme bei richtiger Handhabung ein wirkungsvolles Instrument sein können, eine nachhaltig ausgerichtete Organisationskultur in Unternehmen zu etablieren.

Der Matthäus-Effekt in der Ökonomie 38
Daniel Birkmaier und Klaus Wohlrabe

Von einem Matthäus-Effekt wird gesprochen, wenn ein Teil des gegenwärtigen Erfolgs auf vergangene Erfolge zurückzuführen ist. Auf die Wissenschaft übertragen, bedeutet dies, dass berühmte Forscher auch deshalb zitiert werden, weil sie berühmt sind. Der vorliegende Beitrag illustriert, wie auf Basis von Zitierungsdaten getestet werden kann, ob ein Wissenschaftler von einem Matthäus-Effekt profitiert oder nicht. Der Test, der für 633 Ökonomen durchgeführt wurde, konnte für 276 Wissenschaftler – darunter auch etliche Ökonomen aus dem deutschsprachigen Raum – einen solchen Effekt feststellen.

Daten und Prognosen

Evaluation der ifo Konjunkturprognosen 43
Steffen Henzel, Wolfgang Nierhaus und Timo Wollmershäuser

Wie alle Vorhersagen weichen auch die ifo Konjunkturprognosen in gewissem Umfang von den später veröffentlichten amtlichen Ergebnissen ab. Um die größtmögliche Transparenz zu gewährleisten, werden hier die ifo Konjunkturprognosen für das reale BIP in Deutschland seit 1991 dokumentiert und evaluiert.

Struktur und Wachstum der Automobilindustrie 46
Reinhard Hild

Die Automobilindustrie zählt zu den größten deutschen Industriegruppen und ist in Deutschland seit Mitte des letzten Jahrzehnts nur leicht überdurchschnittlich gewachsen. Die Inlandfertigung ist von 2005 bis 2013 insgesamt nur um 2,5% gestiegen, während sich die Stückzahlen im Ausland mehr als verdoppelt haben.

Im Blickpunkt

ifo Personalleiterbefragung: Sonderfrage zur Rente mit 63 57
Anita Jacob-Puchalska

Die Sonderfrage im zweiten Quartal 2014 thematisiert die Folgen der neuen Regelungen zur Rente mit 63 in den Unternehmen. Der Beitrag stellt die Ergebnisse dieser Befragungen vor.

Kurz zum Klima: Klimaschutz in Städten 59
Constanze Schmid, Jana Lippelt und Julian Dieler

Der Beitrag aus der Reihe »Kurz zum Klima« zeigt sowohl die Politikmaßnahmen zur Vermeidung von CO_2-Ausstoß in Städten als auch die Anpassungsmaßnahmen an den Klimawandel auf.

ifo Konjunkturtest August 2014 in Kürze: Die deutsche Wirtschaft verliert weiter an Kraft 63
Klaus Wohlrabe

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im August gesunken. Die Unternehmen waren erneut weniger zufrieden mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Auch mit Blick auf den weiteren Geschäftsverlauf waren sie skeptischer als im Vormonat. Die deutsche Wirtschaft verliert weiter an Kraft.

Zum Tod von Karl Heinrich Oppenländer

Die Nachricht vom Tod meines Amtsvorgängers hat mich schockiert, denn in meinem Kopf hatte ich noch das Bild des dynamischen, kraftvollen ifo-Präsidenten, der die Dinge bis zuletzt unter Kontrolle halten wollte. Da ich nun selbst in eineinhalb Jahren pensioniert werde, gibt mir sein Tod auch persönlich zu denken. Die Zeit eilt schneller, als man es denkt.

Ich kenne Karl Heinrich Oppenländer vom Ottobeurener Seminar, auf dem sich eine Elite der deutschen Wirtschaftsforscher jährlich zu Diskussionen über empirische und theoretische Themen traf. Wer Rang und Namen hatte, wurde zu diesem Seminar eingeladen. Auch aus dem Ausland kamen berühmte Forscher. Aber vermutlich hat in dem Seminar niemand häufiger vorgetragen als Oppenländer selbst. Stets hatte er neue Themen auf Lager, mit denen er im ifo Institut konfrontiert wurde. Die Diskussionen mit ihm waren lebendig und aufschlussreich. Während die Akademiker ins Theoretische abdrifteten, holte er sie auf den Boden der ökonomischen Wirklichkeit zurück, von der er mehr verstand als viele andere.

Einmal nahm er mich nach dem Seminar mit seinem Mercedes mit nach München. Als die Tachonadel über 230 km/h hinausging, wusste ich, dass ein Mensch neben mir saß, der unter Strom stand, der andere kraftvoll antrieb und auch selbst getrieben wurde. Welche stürmische Welt man betreten würde, wenn man von einem Lehrstuhl in die ifo-Präsidentschaft wechselt, hätte ich damals bereits erahnen können.

Karl Heinrich Oppenländer lud mich Jahre vor seinem Dienstende ein, Mitglied im Vorstandsrat des ifo zu werden. Auch wenn ich dort etwas tiefere Einblicke in seine Welt gewann, erschien sie mir noch lange Zeit komplex, unverständlich und auch wissenschaftsfern.

Fasziniert hat mich gleichwohl die Person Karl Heinrich Oppenländers, insbesondere seine ausgezeichneten Kenntnisse des konjunkturellen Geschehens. Seine Vorträge eröffneten mir neue Dimensionen der Konjunkturbeobachtung, die mir bei der akademischen Forschung und Lehre verborgen geblieben waren. Die Differenzierung der Konjunkturanalyse nach Branchen, von denen man in der Universität nicht einmal wusste, dass sie existieren, war große Klasse.

In der Tat hat Oppenländer die Branchenbeobachtung zu einem Schwerpunkt des ifo Instituts gemacht. Ich habe seine Tradition später dankbar übernommen und zu bewahren versucht. Das gelang leidlich, obwohl wir im ifo-Vorstand zu rabiaten Kürzungen gezwungen waren und neue Schwerpunkte entwickeln mussten.

Die zeitnahe Beobachtung des konjunkturellen Geschehens war Karl Heinrich Oppenländers Leidenschaft. Dank des ifo Index, den er in seiner Amtszeit weiter ausbaute, verfügte er gegenüber jedermann über einen erheblichen Wissensvorsprung bei der Konjunkturbeobachtung. Seine Erkenntnis, dass der Abschwung in einem Schritt stattfindet, während sich der Aufschwung mühsam die Stufen emporkämpft, hat dauerhaft Bestand. Karl Heinrich Oppenländer galt zu Recht als der herausragende deutsche Konjunkturbeobachter seiner Zeit, und es gelang ihm, dem ifo Institut mit dem weiteren Ausbau des Konjunkturtests ein kräftiges Fundament und ein Alleinstellungsmerkmal zu verschaffen.

Ohne dieses Fundament hätte das Institut die Evaluierung des Jahres 1996, die leider nicht gut verlief, nicht überstehen können. Dass es zu Problemen kam, sollte man nicht nur ihm anlasten. Das lag auch an den unklaren Vorgaben der Zuwendungsgeber für die Arbeit des ifo Instituts. Sollte es nun anwendungsorientiert forschen und die Politik beraten, oder sollte es sich um Publikationen in internationalen Fachzeitschriften bemühen? Dass Karl Heinrich Oppenländer bei der Beantwortung zu einer anderen Schlussfolgerung kam als die akademischen Forscher, die zur Begutachtung in sein Institut geschickt wurden, kann niemanden überraschen. An der überragenden Qualität des ifo Konjunkturtests kamen die Gutachter aber trotz ihrer Skepsis nicht vorbei. Deswegen überlebte das Institut als Serviceeinrichtung und wurde weiter gefördert.

Karl Heinrich Oppenländer hat viele Stürme bestehen müssen, denn wie auch heute gefielen die Stellungnahmen des ifo Instituts nicht allen Politikern und allen Interessenverbänden. In einem Interview kritisierte er einmal die theoretischen Wissenschaftler aus dem Elfenbeinturm, »die sich mit niemandem anlegen wollen und sich vornehm zurückhalten«. Wenn man hingegen anwendungsbezogen arbeite wie er, sei man mehr am Geschehen als akademische Forscher und deshalb angreifbarer. Man dürfe sich nicht scheuen, »unangenehme Fragen zu behandeln« und müsse den Mut beweisen, Antworten zu liefern, »die manchen Menschen gar nicht gefallen«. »Das müssen Sie einfach aushalten. Wenn Sie das nicht aushalten, dann haben Sie Ihren Beruf verfehlt.« sagte er dazu.

Karl Heinrich Oppenländer hat seinen Beruf nicht verfehlt, sondern in 41 Jahren der Tätigkeit für das ifo Institut, von denen 23 Jahre auf seine Präsidentschaft entfielen, seine Berufung gefunden. Er hat finanzielle Krisen genauso ausgehalten wie öffentliche Proteststürme, und er hat das ifo Institut sowie die Konjunkturforschung vorangebracht. Für diese Lebensleistung gebühren ihm Anerkennung und Dank.

Hans-Werner Sinn

Erbschaftsteuern: Ist der Steuerbonus für Unternehmenserben gerechtfertigt?

Das Bundesverfassungsgericht prüft, ob Firmenerben gegenüber Erben von Privatvermögen bevorzugt behandelt werden dürfen. Der Steuerbonus wurde im Jahr 2008 eingeführt und damit begründet, dass zur Sicherung von Arbeitsplätzen Betriebsvermögen verschont werden dürfe. Ist diese Regelung gerechtfertigt?

Erbschaftsteuer: Reformbedarf bei der Übertragung von Betriebsvermögen

Das Bundesverfassungsgericht prüft die Privilegierung bei der Übertragung von Betriebsvermögen im Rahmen der Erbschaftsteuer. Der Beitrag stellt die derzeitige Praxis dar, untersucht, ob Erbschaftsteuerbelastungen den Bestand von Unternehmen gefährden und ordnet die deutsche Ausgestaltung im internationalen Vergleich ein.

Gefährdet die Erbschaftsteuerbelastung den Bestand von Unternehmen?

Die derzeitigen Verschonungsregeln für Betriebsvermögen befreien 85% bzw. 100% des übertragenen Vermögens als sachliche Befreiung von der Erbschaftsteuer. Kommt die 100%ige Freistellung zur Anwendung, kann sich in Bezug auf die Übertragung von Betriebsvermögen per se keine Erbschaftsteuerbelastung ergeben.

Kommt die 85%ige Freistellung zum Tragen, beläuft sich die Erbschaftsteuer beim derzeitigen Kapitalisierungsfaktor von 14,1 (2014, bei Anwendung des vereinfachten Ertragswertverfahrens (§§ 199 ff ErbStG)) auf maximal 4,5% des Unternehmenswerts bzw. 63,5% des laufenden Gewinns.[1]

Von einer Bestandsgefährdung von Unternehmen kann deswegen bei typisierender Betrachtung nicht die Rede sein. Entsprechendes gilt auch für die bis einschließlich 2008 geltende Vorgängerregelung, bei der Betriebsvermögen nach dem sog. Stuttgarter-Verfahren bewertet (Unterbewertung aufgrund des Ansatzes der Steuerbilanzwerte beim Vermögenswert) und um einen Abschlag von 35% gemindert wurde. Typisierende Modellrechnungen ergaben Erbschaftsteuerbelastungen zwischen 3,77% (Personenunternehmen) und 6,08% (Kapitalgesellschaften) des Unternehmenswerts bei Übertragungen an Kinder (vgl. Scheffler und Spengel 2004).

Wie jede andere Steuer auch, greift die Erbschaftsteuer in die Liquidität ein. Es kann auch zu einem Eingriff in die Vermögenssubstanz kommen, sofern nicht genügend Liquidität vorhanden ist. Inwieweit es tatsächlich zu einer Bestandsgefährdung von Unternehmen kommt, ist deswegen eine Frage des Einzelfalls. Bei einer Existenzgefährdung besteht nach geltendem Recht die Möglichkeit, die Steuer bei der Übertragung von Personenunternehmen (nicht Anteile an Kapitalgesellschaften) zu stunden (§ 28 ErbStG). Der Antrag auf Stundung muss begründet sein und außerhalb des Betriebs dürfen keine ausreichenden Mittel zur Zahlung der Steuer vorhanden sein. Zwischen den Jahren 2009 und 2013 wurden in Deutschland insgesamt 22 Anträge auf Stundung gestellt, von denen jeweils neun bewilligt und neun abgelehnt wurden.[2] Bei einer Gesamtanzahl von 22 Stundungsanträgen innerhalb von fünf Jahren ist die gegenwärtige Besteuerung also nicht bestandsgefährdend, zumindest liegen keine belastbaren empirischen Erkenntnisse vor. Außerdem handelt es sich um ein kontrafaktisches Sze-

Christoph Spengel*

Frank Streif**

* Prof. Dr. Christoph Spengel ist Inhaber des Lehrstuhls für ABWL und betriebswirtschaftliche Steuerlehre II an der Universität Mannheim, Research Associate am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim, Direktor des Leibniz WissenschaftsCampus MaTax und Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen.

** Frank Streif ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am ZEW.

[1] Unter Vernachlässigung von persönlichen Freibeträgen. Ein steigender Kapitalisierungsfaktor reduziert die Steuerbelastung des Jahresertrages durch die Erbschaftsteuer.

[2] Gemäß Auskunft des BMF anlässlich der mündlichen Verhandlung beim Bundesverfassungsgericht am 8. Juli 2014.

nario, da die Übertragung von Betriebsvermögen auch im Rahmen der Vorgängerregelung stets begünstigt wurde. Schließlich mag man sich die Frage stellen, ob denn bei einer in der Regel einkommensteuerpflichtigen Veräußerung des Betriebs – als Alternative zur Übertragung – Arbeitsplätze wegfallen?

Wie sind persönliche und sachliche Begünstigungen von Unternehmensvermögen zu beurteilen?

Eine Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen (vgl. Länderindex der Stiftung Familienunternehmen 2013) hat gezeigt, dass im internationalen Vergleich mit 17 anderen Staaten aus Europa (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Schweden, Schweiz (Kanton Zürich), Slowakei, Spanien, Tschechien, Vereinigtes Königreich) und den USA drei Staaten keine Erbschaftsteuer erheben (Österreich, Schweden und Slowakei).

Persönliche Steuerbefreiungen bei Vermögensübertragungen (nicht nur Unternehmensvermögen) an den Ehegatten sehen neun Staaten vor (Dänemark, Frankreich, Irland, Luxemburg, Polen, Schweiz (Kanton Zürich), Tschechien, USA und Vereinigtes Königreich). In den übrigen sechs Staaten (Belgien, Deutschland, Finnland, Italien, Niederlande und Spanien) existieren persönliche Freibeträge zwischen 15 000 Euro und 1 Mill. Euro; mit 500 000 Euro rangiert Deutschland hier im Mittelfeld.

Persönliche Steuerbefreiungen bei Vermögensübertragungen (nicht nur Unternehmensvermögen) an Kinder sehen vier Staaten vor (Luxemburg, Polen, Schweiz (Kanton Zürich) und Tschechien). In den übrigen elf Staaten existieren persönliche Freibeträge zwischen 15 000 Euro und 1. Mill. Euro; mit 400 000 Euro rangiert Deutschland auch hier im Mittelfeld.

Persönliche Befreiungen von der Erbschaftsteuer, die an den Verwandtschaftsgrad gekoppelt sind, können gesellschaftlich durchaus erwünscht sein. So folgert etwa das Bundesverfassungsgericht aus dem grundgesetzlichen Schutz von Ehe und Familie zum Ausmaß der Besteuerung: »Der erbschaftsteuerliche Zugriff bei Familienangehörigen im Sinne der Steuerklasse I (Anm. der Verfasser: also vor allem bei Ehegatten und Kindern) […] ist derart zu mäßigen, dass jedem dieser Steuerpflichtigen der jeweils auf ihn überkommende Nachlass – je nach dessen Größe – zumindest zum deutlich überwiegenden Teil oder, bei kleineren Vermögen, völlig steuerfrei zugutekommt« (BVerfGE93, 165, 174/175).

Neben persönlichen Befreiungen sind in Deutschland jedoch auch sachliche Steuerbefreiungen vorgesehen. Diese Steuerbefreiungen bei der Übertragung von Unternehmensvermögen unabhängig zur persönlichen Beziehung des Begünstigten zum Erblasser bzw. Schenker existieren neben in Deutschland lediglich in fünf weiteren Staaten (Finnland, Frankreich, Irland, Niederlande, Vereinigtes Königreich). Hinzu kommen sachliche Steuerbefreiungen bei der Übertragung von Unternehmensvermögen an den Ehegatten oder Kinder in vier Staaten (Belgien, Finnland, Italien und Spanien).

Verschonungsregeln als sachliche Begünstigung von Unternehmensvermögen sind aus ökonomischer und rechtlicher Sicht problematisch (vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen 2012).

So fehlt es bereits theoretisch an einer Trennlinie zwischen (notwendigem) Unternehmensvermögen und (nicht betriebsnotwendigem) sonstigem Vermögen bzw. Verwaltungsvermögen.

Daraus resultieren zahlreiche Verzerrungen, die insbesondere die Investitionstätigkeit beeinträchtigen können, Fehlanreize bei unternehmerischen Investitionen (Alternativen außerhalb des Unternehmensvermögens werden höher belastet) und damit Lock-in-Effekte auslösen können, die Rechtsformwahl im Zuge einer unterschiedlichen Abgrenzung des Unternehmensvermögens beeinträchtigen können sowie internationale Ausweichreaktionen hervorrufen können.

Vor diesem Hintergrund sind sachliche Begünstigungen von Unternehmensvermögen nicht ratsam, da sie wenig trennscharf sind und Verzerrungen hervorrufen können. Zielführend wäre deswegen eine einheitliche Bemessungsgrundlage, die dann mit niedrigen Steuersätzen einhergeht. Einem im Einzelfall bedrohlichen Entzug von Liquidität bzw. einer Bestandsgefährdung von Unternehmen wäre durch großzügige Regelungen zur Stundung der Steuer zu begegnen, etwa indem die Steuer aus dem laufenden Gewinn zu bezahlen ist.

Wie hoch fällt die Erbschaftsteuer bei der Übertragung von Unternehmensvermögen im internationalen Vergleich aus?

Im internationalen Vergleich mit 17 anderen Staaten aus Europa einschließlich der USA (vgl. Länderindex der Stiftung Familienunternehmen 2013) rangiert Deutschland bei der Übertragung von Unternehmensvermögen (hier Anteile an einer Kapitalgesellschaft, 85%iger Verschonungsabschlag nach § 13a ErbStG) auf dem 13. Rang (bei Übertragung an ein Kind; nur das Vereinigte Königreich, Dänemark, Frankreich und Belgien weisen höhere Steuerbelastungen auf; in sieben Ländern fällt keine Steuer an) bzw.

dem 17. Rang (bei Übertragung an den Ehegatten; nur Belgien weist eine höhere Steuerbelastung auf; in zwölf Ländern fällt keine Steuer an).

Auf den ersten Blick ist die Erbschaftsteuerbelastung in Deutschland bei der Übertragung von Unternehmensvermögen im internationalen Vergleich nicht besonders vorteilhaft, sondern sie fällt eher hoch aus. Unterstellt man dagegen den 100%igen Verschonungsabschlag, stellt sich die Steuerbelastung in Deutschland bei Übertragungen an Kinder als vorteilhaft dar und bei Übertragungen an Ehegatten entsprechend der internationalen Norm. Bei Übertragungen an Angehörige anderer Personenkreise sind die Verschonungsregeln in Deutschland dagegen vergleichsweise sehr günstig, worauf im Folgenden eingegangen wird.

Die deutsche Erbschaftsteuer im Hinblick auf sachliche Verschonungsregeln für Unternehmensvermögen

Eine Verschonung von Unternehmensvermögen ist international üblich. Bei der Übertragung an Ehegatten dominieren persönliche Befreiungen. Bei Übertragungen an Kinder sind persönliche Steuerbefreiungen weniger häufig anzutreffen. Hier spielen sachliche Steuerbefreiungen von Unternehmensvermögen eine größere Rolle.

Sachliche Verschonungsregelungen sind in Deutschland sowie in fünf weiteren Staaten (Finnland, Frankreich, Irland, Niederlande, Vereinigtes Königreich) anzutreffen. Hinzu kommen sachliche Steuerbefreiungen bei der Übertragung von Unternehmensvermögen an den Ehegatten oder Kinder, also besondere Begünstigungen für Familienunternehmen, in vier Staaten (Belgien, Finnland, Italien und Spanien) (vgl. Länderindex der Stiftung Familienunternehmen 2013).

Die sachlichen Verschonungsregeln sind in Deutschland vergleichsweise großzügig ausgestaltet:

- Der Umfang der sachlichen Befreiung von Unternehmensvermögen variiert zwischen 60% (Finnland) und 100% (Deutschland, Vereinigtes Königreich).
- Ein Verschonungsabschlag von 100% wird außer in Großbritannien in bestimmten Fällen (nicht notierte Anteile, Mindestbesitzzeit zwei Jahre vor Übertragung) in keinem der Vergleichsländer gewährt.
- Ein Verschonungsabschlag von 85%, der bis zu einem schädlichen Verwaltungsvermögen von 50% gewährt wird, ist in keinem der Vergleichsländer anzutreffen. Dadurch kann das begünstige Unternehmensvermögen um 50% Verwaltungsvermögen aufgefüllt werden, was sich bei der Übertragung vergleichsweise großer Unternehmensvermögen als besonders vorteilhaft erweist.
- Befreiungen von Unternehmensvermögen sind fast immer an eine Behaltensfrist geknüpft (z.B. Schweiz, Vereinigtes Königreich, Niederlande, Frankreich, Italien, Spanien); die Regelungen in Deutschland sind somit insoweit international kompatibel und liegen zeitlich am unteren Ende.
- Damit die Freistellung greift, muss der Erblasser bzw. Schenker meist eine bestimmte Zeit vor der Übertragung Eigentümer (bzw. Aktionär mit Mindestbeteiligung) gewesen sein (z.B. Vereinigtes Königreich, Irland, Frankreich). Entsprechende Regelungen sind in Deutschland nicht vorgesehen.
- In Frankreich geht die Befreiung mit einer Geschäftsführungsfunktion des Begünstigten von mindestens fünf Jahren einher. In Italien gilt entsprechendes bei Übertragungen an Kinder. Hier muss der Begünstigte den Betrieb ebenfalls fünf Jahre fortführen. An die Unternehmensfortführung werden somit strengere Voraussetzungen gestellt; insbesondere erscheinen hier Übertragungen an Minderjährige nicht begünstigt zu sein.
- In der Schweiz muss der vererbte Anteil am Familienunternehmen vorwiegend der Erwerbserzielung dienen (für Einzelunternehmer und Personengesellschaften). Insofern wird keine (persönliche) Befreiung gewährt, falls weiteres Vermögen zur Begleichung der Erbschaftsteuer vorhanden ist.
- In Belgien ist die Steuerbefreiung wie in Deutschland an den Erhalt von Arbeitsplätzen geknüpft. Allerdings gilt dies in Deutschland nicht für Betriebe mit weniger als 21 Beschäftigten (§ 13a Abs. 1 Satz 4 ErbStG).
- Des Weiteren erstreckt sich die Privilegierung von Betriebsvermögen in den Niederlanden nicht auf das Verwaltungsvermögen. In Belgien gelten die Privilegierungen nicht für Immobilien, die auf Wohnzwecke ausgerichtet sind.

Im Ergebnis ist hinsichtlich der sachlichen Begünstigungen für Unternehmensvermögen in Deutschland im internationalen Vergleich festzuhalten:

- Die Verschonungsabschläge von 85% bzw. 100% sind verhältnismäßig hoch.
- Die Möglichkeit zum Auffüllen mit bis zu 50% Verwaltungsvermögen beim 85%igen Verschonungsabschlag ist in keinem der Vergleichsländer anzutreffen.
- Die Verschonungsabschläge werden auch bei Übertragungen von Unternehmensvermögen an Nicht-Angehörige gewährt. In diesen Fällen erweisen sich die Verschonungsabschläge weitreichender als persönliche Steuerbefreiungen an Ehegatten und/oder Kinder.
- Es existieren keine Mindestbesitzzeiten des Erblassers bzw. Schenkers und vor allem keine Anforderungen an die Person bzw. Funktion (z.B. Geschäftsführung) des Begünstigten. Damit sind in Deutschland vor allem auch Übertragungen an Minderjährige begünstigt.

Welche Folgerungen wären für eine »sachgerechtere« Ausgestaltung der Verschonungsregelungen bei der Übertragung von Betriebsvermögen in Deutschland zu ziehen?

Die erbschaftsteuerlichen Regelungen bei der Übertragung in Betriebsvermögen fallen in Deutschland im internationalen Vergleich verhältnismäßig großzügig aus und laden zu Gestaltungen ein. Man könnte deswegen daran denken, sämtliche Privilegierungen (d.h. die Verschonungsabschläge) für Betriebsvermögen bei der Bemessungsgrundlage abzuschaffen und gleichzeitig die Steuersätze zu senken sowie eine (zinslose) Stundung der Steuer vorzusehen, falls diese nicht aus dem laufenden Gewinn des Unternehmens oder dem übrigen Vermögen gezahlt werden kann. Dem Postulat der Unternehmensfortführung und dem Erhalt von Arbeitsplätzen wäre damit Rechnung getragen (vgl. hierzu den Vorschlag des Wissenschaftlichen Beirats beim BMF (2012).

Falls der Wegfall der sachlichen Privilegierungen von Betriebsvermögen nicht erwünscht ist, sollte eine Begrenzung des Verschonungsabschlags auf das produktive Vermögen, d.h. das Vermögen, das nicht aus schädlichem Verwaltungsvermögen besteht, erfolgen. Hier sollte der Verschonungsabschlag auf das produktive Nettovermögen begrenzt werden.

Von Fortführungsregeln und Lohnsummenregeln ist trotz ihrer internationalen Anwendung Abstand zu nehmen. Diese bestrafen Umstrukturierungen und zwingen Unternehmen, jahrelang nichts zu tun.

Literatur

Scheffler, W. und Chr. Spengel (2004), *Erbschaftsteuerbelastung im internationalen Vergleich,* Nomos-Verlag, Baden-Baden.

Stiftung Familienunternehmen (Hrsg.) (2013), *Länderindex der Stiftung Familienunternehmen,* 4. Auflage, München, bearbeitet vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim.

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2012), Die Begünstigung des Unternehmensvermögens in der Erbschaftsteuer, online verfügbar unter: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Ministerium/Geschaeftsbereich/Wissenschaftlicher_Beirat/Gutachten_und_Stellungnahmen/Ausgewaehlte_Texte/02-03-2012-ErbSt-anl.pdf?__blob=publicationFile&v=4.

Johanna Hey*

Wenig Zweifel an der Verfassungswidrigkeit des derzeitigen Steuerbonus

Schon während der Erbschaftsteuerreform 2008 war klar: Der Versuch des Gesetzgebers, gutes von schlechtem, produktives von nicht produktivem, unternehmerisches von nicht unternehmerischem Vermögen zu unterscheiden und an diese unmögliche Unterscheidung eine gravierende Begünstigung zu knüpfen, musste scheitern. Das Expertenurteil lautete von Anfang an: verfassungswidrig!

Doch wie wird das Bundesverfassungsgericht entscheiden, das sich nun auf Vorlage des Zweiten Senats des Bundesfinanzhofs zum dritten Mal mit der Erbschaftsteuer befassen muss? Das Gericht trägt eine gewisse Mitschuld an der heutigen Regelung. Im Zweiten Erbschaftsteuerbeschluss aus dem Jahr 2006 (BVerfGE 117, 1 ff.) war zwar die bereits 1995 aufgestellte Forderung nach Bewertungsgleichheit nachdrücklich wiederholt worden, es wurde aber eben auch die Grundlage für die Begünstigung gelegt. Das Gericht wies dem Gesetzgeber den Weg, ausgehend von realitätsgerechten Werten in einem zweiten Schritt steuerliche Lenkungszwecke in Form normenklarer und zielgenauer Verschonungsregeln zu verwirklichen. Ausdrücklich offen gelassen hatte das Gericht 2006 die verfassungsrechtlichen Vorgaben für die Verhältnismäßigkeit derartiger Verschonungsregeln, d.h. für die Relation zwischen dem Lenkungszweck und dem Ausmaß der Privilegierung. Werden die Karlsruher Richter hierzu diesmal Stellung beziehen?

Im Vorlagebeschluss des Zweiten BFH-Senats sind zwei Fragen adressiert: Angezweifelt wird zum einen im Hinblick auf die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten die Zielgenauigkeit der §§ 13a, b ErbStG. Zum anderen geht es um die Verhältnismäßigkeit der Verschonungsregeln, die den vollständig steuerfreien bzw. zu 85% steuerbefreiten Übergang von Betriebsvermögen unbegrenzter Höhe ermöglichen, so dass auch Milliardenvermögen gänzlich steuerfrei überge-

* Prof. Dr. Johanna Hey ist Direktorin des Instituts für Steuerrecht an der Universität zu Köln.

hen können. Dabei hängen Zielgenauigkeit und Begünstigungsausmaß verfassungsrechtlich zusammen. Je größer die Vergünstigung – Nullbesteuerung versus Belastung von bis zu 50% – desto höher sind die Anforderungen an die Zielgenauigkeit und Gestaltungsfestigkeit der Verschonungsregel.

Die Ungerechtigkeiten, die von der Ausgestaltung von §§ 13a, b ErbStG und der Manipulierbarkeit der Sachverhalte ausgeht, sind so eklatant, dass es schwer vorstellbar ist, dass das BVerfG nicht bereits im Hinblick auf die Zielgenauigkeit die Gleichheitssatzwidrigkeit der Erbschaftsteuer annehmen wird. Es könnte seinen Entscheidungsausspruch damit bewenden lassen. Zum Ausmaß zulässiger Begünstigung müsste es wiederum nichts sagen. Es ist jedoch zu hoffen, dass der Senat hierbei nicht stehen bleibt. Denn was wäre die Folge? Nachdem die Große Koalition im Koalitionsvertrag ein Loblied auf das geltende Erbschaftsteuerrecht gesungen hat, würde man sich auf Reparaturgesetzgebung durch Einfügung zusätzlicher Missbrauchsvorschriften und Korrekturen beim Verwaltungsvermögen beschränken.

Es ist schwer vorstellbar, dass eine saubere und gestaltungsfeste Lösung gelingt. Dies liegt in der Natur der Vergünstigungsregeln. Wird Privatvermögen nicht nur vorübergehend in Betriebsvermögen eingelegt, so gibt es gar keinen Ansatzpunkt, diesem Vermögen die Vergünstigung vorzuenthalten, solange das ErbStG zur alleinigen Voraussetzung macht, dass es sich ertragssteuerrechtlich um Betriebsvermögen handelt. Andererseits sind anders geartete Abgrenzungen von begünstigungswürdigem und nicht begünstigungswürdigem Vermögen nicht mit vertretbarem Aufwand und Trennschärfe durchführbar.

Aber selbst wenn dem Gesetzgeber eine hinreichend zielgenaue Regelung glücken würde, so bleibt die letztlich gewichtigere Frage nach der Verschonungswürdigkeit und Verschonungsbedürftigkeit des Betriebsvermögens gegenüber anderem Vermögen, d.h. nach der Verhältnismäßigkeit der Vergünstigung.

Die Verschonungswürdigkeit ist schnell bejaht. Schon 1995 hat das Gericht dem Gesetzgeber bei der Festlegung finanzpolitischer, volkswirtschaftlicher und sozialpolitischer Zwecke weitgehend freie Hand gewiesen. Die Frage, ob Familienunternehmen tatsächlich erfolgreicher, krisenfester oder sozialorientierter sind, stellt sich nicht, weil die Förderung und Erhaltung der deutschen Familienunternehmenskultur in jedem Fall ein legitimer Zweck ist. Der Gesetzgeber ist verfassungsrechtlich nicht zu größtmöglicher volkswirtschaftlicher Effizienz verpflichtet.

Viel schwieriger zu beantworten ist die Frage nach der Verschonungsbedürftigkeit: Gefährdet die Erbschaftsteuer Unternehmen tatsächlich in einem Maß, das die massive Privilegierung von Unternehmenserben gegenüber Erben anderen Vermögens rechtfertigt? Sind die Verschonungsregeln erforderlich? Dies ist eine Tatsachenfrage, die zu beantworten, das Bundesverfassungsgericht in die Sachverhaltsermittlung einsteigen müsste. Ob das BVerfG über hinreichende Informationen zur Beurteilung der Verhältnismäßigkeit verfügt, muss jedoch bezweifelt werden. Gemeinhin hilft es sich über Sachverhaltsungewissheit hinweg mit dem Hinweis auf den weiten Einschätzungs- und Beurteilungsspielraum des Gesetzgebers. Doch Nonchalance gegenüber dem Sachverhalt verkürzt den Verfassungsrechtsschutz nicht minder als eine großzügigere Handhabung von Rechtfertigungsmaßstäben. Sie ist nicht gerechtfertigt durch das Gewaltenteilungsprinzip, kein Ausdruck der Rücksichtnahme gegenüber der demokratischen Legitimation des Gesetzgebers. Die Feststellung der Rechtstatsachen ist nicht Gegenstand der Gestaltungsmacht des Gesetzgebers, sondern Vorbedingung für eine willkürfreie Ausübung von Gestaltungsmacht.

Allerdings fangen die Schwierigkeiten der Feststellung der Verschonungsbedürftigkeit schon damit an, dass viel weniger klar ist, als es auf den ersten Blick scheint, welche Verschonungszwecke der Gesetzgeber mit §§ 13a, b ErbStG verfolgt. Geht es um den Erhalt von Arbeitsplätzen? Um die Vermeidung von erbschaftsteuerbedingten Insolvenzen und Liquiditätsschwierigkeiten? Oder um den Übergang von Unternehmen innerhalb der Familie ohne die Notwendigkeit, fremde Kapitalgeber einzubeziehen? Alles drei sind förderungswürdige Ziele, aber sie begründen unterschiedliche Regeln. Ob die Erbschaftsteuer Unternehmen und damit eventuell auch Arbeitsplätze gefährdet, hängt zudem stark davon ab, ob sie tatsächlich aus dem Unternehmensvermögen entrichtet werden muss oder ob ausreichend »freies« Vermögen für die Steuerzahlung vorhanden ist bzw. mit übergeht. Schließlich ist die Erbschaftsteuer keine Unternehmensteuer, sondern eine Personensteuer. Auch fehlt es an empirischer Evidenz, was passieren würde, wenn die Erbschaftsteuer auf der Basis von Verkehrswerten ohne Vergünstigungsregeln für Betriebsvermögen erhoben würde. Eine solche Situation hat es noch nie gegeben. Zudem lassen sich die Wirkungen einer solchen Regelung nicht ohne Annahmen über den Steuersatz treffen.

Vor dem Hintergrund dieser vielen Unwägbarkeiten ist unwahrscheinlich, dass die Karlsruher Richter zu mehr als bloßen Tendenzaussagen kommen werden. Derartige Tendenzaussagen finden sich übrigens bereits im ersten Erbschaftsteuerbeschluss von 1995. Dort hatte der Zweite Senat die Begünstigungsnotwendigkeit von »mittelständischen Unternehmen« hervorgehoben (BVerfGE 93, 165 [175]). »Kleinere Vermögen« – allerdings nicht auf Betriebsvermögen beschränkt – könne der Gesetzgeber gänzlich von der Erbschaftsteuer ausnehmen.

Hiervon ausgehend, gibt es, wenn der Gesetzgeber von der Sonderbehandlung unternehmerischen Vermögens nicht lassen will, und dazu wird ihn das BVerfG im Zweifel nicht verpflichten, zwei Begrenzungsrichtungen: Zum einen kann der Anteil des steuerpflichtigen Betriebsvermögens von derzeit maximal 15% angehoben und die Möglichkeit der Nullversteuerung abgeschafft werden. Zum anderen kann die Vergünstigung der absoluten Höhe nach begrenzt werden, um größere Unternehmen auszuschließen. Letzteres ist allerdings zur Erreichung der in Betracht kommenden Förderziele offensichtlich ungeeignet, da sich weder Arbeitsplatzerhalt, noch Insolvenzvermeidung oder Erhalt von Familienunternehmen nach der Unternehmensgröße richten und gerade bei großen Betriebsvermögen häufig nicht genügend freies Vermögen vorhanden sein wird. Die Anhebung des steuerpflichtigen Anteils hat dagegen etwas Beliebiges. Auch eine 50%-Verschonung ist bei einem Unternehmen, dessen Erben über ausreichend freie Mittel verfügen, um die Erbschaftsteuer zu bezahlen, ohne das Unternehmensvermögen antasten oder fremde Dritte in das Unternehmen aufnehmen zu müssen, im Vergleich zu nicht begünstigten Erben von Privatvermögen unverhältnismäßig. Andererseits ist unklar, ob die Verschonung ausreicht, um Krisenunternehmen vor einer erbschaftsteuerbedingten Insolvenz oder Übernahme zu bewahren.

Letztlich hängt alles davon ab, wie deutlich die Steuersätze bei einer Einschränkung der Begünstigungen gesenkt werden könnten. Die Verschonungsbedürftigkeit schmilzt zusammen, wenn die Steuersätze hinreichend niedrig sind. Eine Steuerbelastung von 2%, 4% oder 6% würde Unternehmen wohl nur in Extremfällen in die Knie zwingen. Dies führt zu der Forderung, sämtliche Vergünstigungen abzuschaffen und bei breiter Bemessungsgrundlage und sehr niedrigen Steuersätzen allenfalls eine Stundungs-, möglicherweise auch eine Erlassregel für Härtefälle vorzusehen. Doch lassen sich derart niedrige Steuersätze überhaupt erreichen? Eine aufkommensneutrale Senkung könnte umso deutlicher ausfallen, wenn auch die persönlichen Freibeträge einbezogen würden. Verfassungsrechtlich wäre eine Halbierung der derzeitigen persönlichen Freibeträge von 400 000 Euro pro Kind durchaus zulässig, weil nach wie vor Durchschnittsvermögen steuerfrei übergehen könnten. Bei Ehegatten erscheint dagegen unter dem Gesichtspunkt der Lebensstandardwahrung auch bei größeren Vermögen eine Reduktion eher nicht opportun. Beschränkt man die Verbreiterung der Bemessungsgrundlage dagegen auf die sachlichen Steuerbefreiungen für Betriebsvermögen, dann bleibt es unter der Prämisse gleichbleibenden Aufkommens bei Steuersätzen in signifikanter Größenordnung – der Wissenschaftliche Beirat des BMF etwa geht von in der Spitze 16% aus.

Es ist unklar, ob mit Steuersätzen dieser Größenordnung den Besonderheiten von unternehmerisch gebundenem Vermögen Rechnung getragen werden kann. Der tiefere Grund für die Forderung nach Verschonung liegt nämlich in der gängigen gesellschaftsrechtlichen Vertragspraxis, durch Verfügungsbeschränkungen das Auseinanderbrechen von Familienunternehmen zu verhindern. Während das Erbschaftsteuerrecht wegen § 9 Abs. 2 Satz 3 i.V.m. Abs. 3 Satz 2 BewG davon ausgeht, dass der Erbe eines Gesellschaftsanteils stets im Umfang des anteiligen Verkehrswertes des Unternehmens bereichert ist und Verfügungsbeschränkungen keine wertmindernde Berücksichtigung finden, sind Erben von (Familien)Unternehmen häufig durch Buchwertklauseln auf einen Bruchteil des Verkehrswertes beschränkt. Eingeschränkt sein kann sowohl die Veräußerbarkeit des Anteils als auch das Recht auf Gewinnentnahme. Die Erbschaftsteuer muss folglich zwingend aus sog. freien Vermögen beglichen werden. Auch hier geht es wieder um die Sachverhaltsannahmen. Nur wenn davon ausgegangen werden kann, dass im Erbgang im Regelfall ausreichend freies Vermögen mit übergeht, im Fall der vorweggenommenen Erbfolge mag die Liquidität ohnehin planbar sein, wäre gewährleistet, dass die Erbschaftsteuer gezahlt werden kann. Freilich stellt sich auch dann noch die Frage, ob es unter dem Gesichtspunkt des vom Bundesverfassungsgericht eingeforderten Bewertungsgleichmaßes richtig ist, dem verfügungsbeschränkten Unternehmenserben entsprechend seinem Anteil am Unternehmen Verkehrswerte zuzurechnen, die er bei Veräußerung des Anteils nicht erzielen könnte. Möglicherweise lag das Kirchhof-Judikat von 1995 (BVerfGE 93, 165), obwohl es für diese Aussage viel Kritik erfahren hat, doch nicht so falsch mit der Feststellung, dass die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmenserben nicht voll seinem Vermögenszuwachs entspricht. Die Missverständnisse hätten vermieden werden können, hätte das Gericht das Problem der gesellschaftsrechtlichen Verfügungsbeschränkungen ausdrücklich angesprochen, statt nebulös mit der Gemeinwohlbindung von Unternehmen zu argumentieren. Klar ist, dass die heutige Verschonungsregel, weil sie in keiner Weise an etwaige Verfügungsbeschränkungen anknüpft, zu deren Berücksichtigung ungeeignet und überschießend ist, so dass sie auch auf diese Weise nicht gerechtfertigt werden kann. Den Widerstand der Unternehmerlobby gegen die Abschaffung der aktuellen Vergünstigungstatbestände könnte man aber möglicherweise brechen, wenn Verfügungsbeschränkungen zukünftig bei der Bewertung berücksichtigt würden. Freilich müsste eine solche Regelung gut gegen Missbrauch abgesichert werden. Von großer Bedeutung wäre die Ernsthaftigkeit und Unabänderbarkeit derartiger Verfügungsbeschränkungen. Nur auf diese Weise kann verhindert werden, dass Verfügungsbeschränkungen allein aus erbschaftsteuerrechtlichen Gründen vereinbart werden, selbst wenn dies aus gesellschaftsrechtlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht nicht sinnvoll ist. Bei späterem Wegfall der Verfügungsbeschränkung müssten Nachversteuerungsregeln eingreifen. In die Höhe des Bewertungsabschlags für die Verfügungsbeschränkung

müsste deren konkrete Ausgestaltung einfließen. Denkbar wäre es, einen Bewertungsabschlag nur zu gewähren, wenn Verfügungsbeschränkung und Beschränkung des Gewinnentnahmerechts zusammentreffen, bei unbeschränktem Gewinnentnahmerecht dagegen lediglich eine Stundung der Erbschaftsteuer zu ermöglichen, damit diese aus den zukünftigen Gewinnentnahmen entrichtet werden kann.

Unklar sind freilich die Verteilungswirkungen einer solchen Regelung. Die Erben von Einzelunternehmen und Gesellschaftsanteilen ohne Verfügungsbeschränkungen würden regulär ohne Verschonung auf der Grundlage von Verkehrswerten besteuert, während auch sehr wertvolle Unternehmen ohne oder mit geringer Erbschaftsteuer auf die nächste Generation übergehen könnten, wenn die Gesellschaftsverträge entsprechende Verfügungsbeschränkungen enthalten. Will man die Erben von Einzelunternehmen nicht zum Verkauf des Unternehmens zwingen, müssten wohl auch in diesem Fall sowohl die Steuersätze deutlich niedriger sein als auch zusätzlich Stundungsregeln vorgesehen werden.

Die Situation ist recht verfahren. Einerseits besteht wenig Zweifel an der Verfassungswidrigkeit des derzeitigen Steuerbonus für Unternehmenserben, andererseits gibt es keine einfachen Alternativen. Jedenfalls wird jede grundlegende Reform mit hohen politischen Kosten verbunden sein. Dies gilt angesichts der wenig populären Verteilungswirkungen der Entlastung großer Vermögen auf Kosten durchschnittlicher Vermögen insbesondere für die Verbreiterung der Bemessungsgrundlage bei deutlicher Absenkung der Steuersätze. Es ist nicht erkennbar, wie sich der Gesetzgeber aus dieser politökonomischen Sackgasse herausmanövrieren wird.

Eines jedoch ist völlig klar. Eine neuerliche Erbschaftsteuerreform kann nur in interdisziplinärer Zusammenarbeit von Juristen und Wirtschaftswissenschaftlern gelingen. Die Erbschaftsteuer steht unter besonderer verfassungsrechtlicher Beobachtung. Gleichzeitig setzt die Beurteilung der Verschonungsbedürftigkeit ebenso wie die Abschätzung der Wirkungen alternativer Erbschaftsteuermodelle empirische Analyse voraus, wie sie nur von der Wirtschaftswissenschaft geleistet werden kann. Hoffentlich erkennt auch das BVerfG die Notwendigkeit einer interdisziplinären Perspektive.

Rainer Kirchdörfer*

Die Verschonung von Betriebsvermögen ist ökonomisch wichtig und verfassungsrechtlich richtig!

Um das Ergebnis vorwegzunehmen, der »Steuerbonus« für Unternehmensnachfolger ist aus übergeordneten volkswirtschaftlichen Erwägungen heraus gerechtfertigt, weil der teilweise »Verzicht auf Erbschaftsteuer« an anderer Stelle deutlich mehr zugunsten unseres allgemeinen Wohlstandes einbringt, als er »kostet«.

Zunächst ist festzuhalten, dass Familienunternehmen als einzige Unternehmensform als solche wirtschaftlich von der Erbschaftsteuer betroffen sind. Gegenüber inländischen Unternehmen in öffentlicher/kommunaler/kirchlicher Hand oder Kapitalgesellschaften im Streubesitz werden sie diskriminiert, weil die Eigner solcher Unternehmen entweder keiner Erbschaftsteuer unterliegen oder aber diese nicht aus dem Unternehmen finanzieren (entnehmen) müssen. Gegenüber ausländischen Wettbewerbern sind sie benachteiligt, soweit diese im Ausland, wie häufig, keiner Erbschaftsteuer unterworfen sind.

Die Folgen eines Wegfalls der Verschonungsregelungen im Erbschaftsteuergesetz für den Standort Deutschland und unsere Beschäftigten wären gravierend. Im Februar 2014 hat das ifo Institut an 4 865 Familienunternehmen eine Sonderumfrage versendet, in der Fragen zur Erbschaft- und Schenkungsteuer gestellt wurden. Die Sonderumfrage wurde von 1 729 Familienunternehmen beantwortet. 64% dieser Familienunternehmen schätzen, dass sie beim Wegfall der Begünstigung von Betriebsvermögen ihre Investitionen senken müssten. 52% der Familienunternehmen gaben an, dass sie beim Wegfall des Verschonungsabschlags ihre Beschäftigtenzahlen senken, und wiederum 43%, dass sie im Zuge der Nachfolgeregelung das Unternehmen oder Teile des Unternehmens hätten verkaufen müssen, wenn es den Verschonungsabschlag nicht gegeben hätte.

* Prof. Rainer Kirchdörfer ist Mitglied des Vorstands der Stiftung Familienunternehmen.

Der Befund ist noch dramatischer, wenn man berücksichtigt, dass in den nächsten Jahren jährlich ca. 27 000 Familienunternehmen mit insgesamt rund 400 000 Mitarbeitern zur Nachfolge anstehen. Heute sind über die Hälfte der in der Privatwirtschaft Beschäftigten in Familienunternehmen tätig. Deutschlandweit werden ca. 14,6 Mill. Mitarbeiter von Familienunternehmen beschäftigt. Dieser Trend verstärkt sich noch. Allein von 2006–2010 stieg die Inlandsbeschäftigung der 500 beschäftigungsstärksten Familienunternehmen von 3,3 auf 3,6 Millionen an, während die Inlandsbeschäftigung der 26 nicht familienkontrollierten DAX-Unternehmen von 1,5 auf 1,4 Millionen sank. Diese Zahlen sind nicht nur Beleg für die zentrale strukturelle Bedeutung von Familienunternehmen am Standort Deutschland, sie zeigen vielmehr auch deutlich, welche Wirkungen eine steuerliche Behinderung der Unternehmensnachfolge insbesondere für den Arbeitsmarkt haben würde.

Der Eintritt eines hohen Schadens für unsere Volkswirtschaft und damit unseren Wohlstand im Fall des Wegfalls des »Steuerbonus« für Unternehmenserben ist auch plausibel. Es mag zwar sein, dass eine konkrete Existenzgefährdung vieler Unternehmen durch die Erbschaftsteuer in der Vergangenheit nicht nachweisbar war. Abgesehen davon, dass auch in der Vergangenheit stets Verschonungsregelungen für Betriebsvermögen existierten, kann es auf die Frage, ob die Erbschaftsteuer einzelne Unternehmen in die Insolvenz getrieben hat, aber auch nicht ankommen. Der volkswirtschaftliche Schaden lässt sich vielmehr schon anhand eines einfachen Beispiels eines Maschinenbau-Unternehmens plausibilisieren, das 200 Mill. Euro umsetzt und 10 Mill. Euro Gewinn erzielt. Ein solches Unternehmen würde für die Erbschaftsteuer mit etwa 100 Mill. Euro bewertet, auf die dann (ohne Steuerbonus) 30 Mill. Euro Erbschaftsteuer anfielen. Um diese Summe zu erwirtschaften, müsste das Unternehmen – wegen der ebenfalls anfallenden Einkommensteuer – 60 Mill. Euro Gewinn aufbringen, also sechs Jahre lang nur für die Erbschaftsteuer arbeiten. Dass diese Belastung auf die Investitionsquote und letztendlich auf die Beschäftigungsquote des Unternehmens einen wesentlichen negativen Einfluss haben wird, ist mehr als plausibel.

Der Argumentation des Bundesfinanzhofs in seinem Vorlagebeschluss an das Bundesverfassungsgericht zu den seines Erachtens gegebenen Verfassungsverstößen der §§ 13 a und 13 b i.V.m. § 19 Abs. 1 ErbStG, d.h. einer verfassungswidrigen Verschonung von Betriebsvermögen im Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht, vermag ich nicht zu folgen.

Richtig ist freilich, dass der Gesetzgeber den verfassungsrechtlichen Gleichheitssatz des Artikels 3 GG zu beachten hat, und zwar sowohl für ungleiche Belastungen als auch für ungleiche Begünstigungen. Der Bundesfinanzhof erkennt in seinem Vorlagebeschluss vom 27. September 2012 (II R 9/11) auch an, dass der Gesetzgeber im Bereich des Steuerrechts einen weitreichenden Entscheidungsspielraum sowohl bei der Auswahl des Steuergegenstandes als auch bei der Bestimmung des Steuersatzes hat. Dabei hindert der allgemeine Gleichheitssatz den Gesetzgeber nicht, außerfiskalische Förderungs- und Lenkungsziele zu verfolgen. So hat das Bundesverfassungsgericht in seiner Entscheidung vom 7. November 2006 (1 BvL 10/02, BVerfGE 117,1) mit dem das alte ErbStG für nichtig erklärt wurde, gleichzeitig die Absicht der Verwirklichung steuerlicher Lenkungszwecke für mit dem Gleichheitssatz vereinbar erklärt, sofern diese steuerlichen Lenkungsnormen bestimmte Bedingungen erfüllen. »Führt ein Steuergesetz zu einer steuerlichen Verschonung, die einer gleichmäßigen Belastung der jeweiligen Steuergegenstände innerhalb einer Steuerart widerspricht, so kann eine solche Steuerentlastung vor dem Gleichheitssatz gerechtfertigt sein, wenn der Gesetzgeber das Verhalten des Steuerpflichtigen aus Gründen des Gemeinwohls fördern oder lenken will (…). Bei Vorliegen ausreichender Gemeinwohlgründe kann die Entlastung dabei im Ausnahmefall in verfassungsrechtlich zulässiger Weise sogar dazu führen, dass bestimmte Steuergegenstände vollständig von der Besteuerung ausgenommen werden.« Das Bundesverfassungsgericht hat nicht infrage gestellt, dass die Qualifikation als Betriebsvermögen in der Hand des Erblassers oder Schenkers bereits ein Begünstigungsgrund ist, um das Lenkungsziel, eine Betriebsfortführung zu ermöglichen und Investitionsanreize zu setzen, zu erreichen (BVerfG vom 7. November 2006, 1 BvL 10/02, unter C II.3.d).

Bei der Neufassung des Erbschaftsteuerreformgesetzes 2008 hat sich der Gesetzgeber m.E. dann an die verfassungsrechtlichen Vorgaben gehalten und im Rahmen seines Entscheidungsspielraums »zur Berücksichtigung von Lenkungszwecken zielgenaue und am Gemeinwohl orientierte Verschonungsregelungen« (BR Drs. 4/08, S. 39) getroffen, soweit solches in Anbetracht der besonderen Materie überhaupt möglich, praktikabel und mit angemessenem Aufwand konsequent und folgerichtig (nachverfolgbar) überhaupt gesetzlich umsetzbar war.

Um der seit Inkrafttreten des neuen Bewertungsverfahrens im Jahr 2009 deutlich erhöhten steuerlichen Bemessungsgrundlage und der dadurch entstehenden steuerlichen Mehrbelastung zu begegnen, hatte der Gesetzgeber seinerzeit die Möglichkeit, entweder Verschonungsregelungen vorzusehen oder die Erbschaftsteuersätze insgesamt zu senken. Im Rahmen seines gesetzgeberischen Gestaltungsspielraums hat er sich für die Einführung von Verschonungsregeln entschieden. Wie bereits gezeigt, sind diese vor dem Gleichheitssatz gerechtfertigt, sofern ausreichende Gemeinwohlgründe vorliegen, der Kreis der Begünstigten sachgerecht abgegrenzt, der Lenkungszweck von einer gesetzgeberischen Entscheidung getragen und wiederum gleichheitsgerecht ausgestaltet ist. Auch für die Erbschaft- und

Schenkungsteuer gelten diese Grundsätze ausdrücklich (BVerfG-Beschlüsse in BVerfGE 117,1, BStBl. II 2007, 192 unter C.I.2, und vom 17. April 2008, 2 BvL 4/05, BVerfGE 121, 108, unter C.I.1).

Die aktuelle Gewährung der Verschonung steht bekanntermaßen unter der Voraussetzung, dass die Unternehmensnachfolge nachhaltig und der Erhalt von Arbeits-und Ausbildungsplätzen sichergestellt ist (vgl. BR-Drs. 4/08, S. 39, BT-Drs. 16/7918, S. 23). Unternehmen, bei denen im Zuge des Betriebsübergangs Arbeits-und Ausbildungsplätze weitgehend gesichert bleiben, sollten daher von der Erbschaftsteuer entlastet werden. Der Gesetzgeber hat in diesem Zusammenhang i.Ü. auf die besondere Bedeutung der Familienunternehmen in Deutschland hingewiesen, bei denen der Unternehmensübergang im Erbfall häufig auch für die Beschäftigten eine kritische Phase darstellt (vgl. BR-Drs. 4/08, S. 38):

»Gerade Zeiten des Betriebsübergangs brauchen stabile Rahmenbedingungen, weil sie oft Umstrukturierungen und Neuinvestitionen erforderlich machen. Deshalb wird allen Betrieben eine Verschonung angeboten, die ihre Liquidität schützt, Investitionen nicht verhindert und so Arbeitsplätze sichert« (BT-Drs. 16/7918, S.33).

Auch das BVerfG selbst hatte bereits in seinem Beschluss vom 22. Juni 1995 (2 BvR 552/91, BVerfGE 93, 165, BStBL. II 1995, 671, unter C.I.2.b bb) festgestellt, dass der Gesetzgeber bei der Gestaltung der Erbschaft- und Schenkungsteuer die besondere Situation von vor allem mittelständischen Familienunternehmen zu beachten hat. Deren Existenz könne durch zusätzliche finanzielle Belastungen, zum Beispiel durch die Erbschaftsteuer, gefährdet werden. Insbesondere könne ein Erbe über den Betrieb und einzelne Wirtschaftsgüter, die dem Betrieb zuzuordnen sind, nicht so frei verfügen wie über nicht betrieblich gebundenes Vermögen. Seine finanzielle Leistungsfähigkeit sei daher nicht voll durch den erworbenen Vermögenszuwachs abgedeckt.

Am Rande sei bemerkt, dass das gegenwärtig geltende Bewertungsrecht für die allermeisten Familienunternehmen gerade auch wegen solcher vom Bundesverfassungsgericht erkannten Verfügungsbeschränkungen im Vergleich zum Verkehrswert der Gesellschaftsanteile zu weit überhöhten Werten führt, da gesellschaftsvertragliche Verfügungsbeschränkungen und Thesaurierungsvorgaben, Entnahmebeschränkungen, Abfindungsklauseln, die den Betrag der Abfindung bei Ausscheiden eines Gesellschafters sehr stark reduzieren, und ähnliche Beschränkungen des Eigentums in der Hand der Gesellschafter im Rahmen der geltenden erbschaftsteuerlichen Bewertung unberücksichtigt bleiben.

Demgegenüber hat der Bundesfinanzhof in seinem Vorlagebeschluss die den familiengeführten Unternehmen üblicherweise innewohnenden und sie kennzeichnenden besonderen Charakteristika, deren Beachtung das Bundesverfassungsgericht dem Gesetzgeber geradezu aufgegeben hatte und deren Berücksichtigung dem Gesetzgeber im Rahmen seines Gestaltungsermessens auch vor dem Gleichheitssatz naturgemäß erlaubt ist, völlig ausgeblendet. Der Erbschaftsteuergesetzgeber hat deshalb beim Erlass des gegenwärtigen Erbschaftsteuergesetzes zulässigerweise auch folgende Gesichtspunkte im Rahmen von verfassungsrechtlich unbedenklichen Lenkungszielen berücksichtigt:

Den Erhalt einer Unternehmensform mit nachhaltiger und gerade nicht an kurzfristiger Rendite ausgerichteter Unternehmenssteuerung in Familienhand und die Förderung einer Unternehmensform, die für den Erhalt von Arbeitsplätzen auch in Regionen steht, in welchen im Wesentlichen nur in der Region verankerte Familien und ihre Unternehmen investieren. Wenn sich der Gesetzgeber bei solcher Sachlage für den »Steuerbonus für Unternehmenserben« entschieden hat, so ist dies m.E. grundsätzlich von der gesetzgeberischen Gestaltungsfreiheit und seiner in Bezug auf die Folgen notwendigen Einschätzungsprärogative gedeckt und stellt keinen Verstoß gegen den Gleichheitssatz dar.

Ernst zu nehmen war freilich die Auffassung des Bundesfinanzhofs, die §§ 13a und 13b ErbStG seien nicht so ausgestaltet, dass das begünstigte Vermögen sachgerecht abgegrenzt werden konnte und deshalb die Begünstigungswirkungen nicht hinreichend zielgenau wirkten. Die Definition des sogenannten Verwaltungsvermögens gewährleistete nämlich nicht folgerichtig, dass das zu begünstigende unternehmerische Vermögen von – nach der eigenen Wertung des Gesetzgebers – nicht begünstigungswürdigem Vermögen abgegrenzt wurde. Der Gesetzgeber hat aber auf diese vom Bundesfinanzhof geäußerte Kritik bereits reagiert (vgl. BR-Drs. 139/13, S. 222). In verschiedenen Gesetzgebungsverfahren wurden zwischenzeitlich zielgenauere Formulierungen der Regelungen zum Verwaltungsvermögen verankert. Die insbesondere problematische sogenannte »Cash-GmbH« ist nun unterbunden. Darüber hinaus hat das Bundesministerium der Finanzen in der letzten Zeit auch offengelegt, dass von einer missbräuchlichen Gestaltung des geltenden Erbschaft- und Schenkungsteuerrechts durch die Unternehmen keine Rede sein kann.

Christian Seiler*

Erbschaftsteuer: Ist die Steuerbefreiung für Betriebsvermögen gerechtfertigt?

Die Frage nach der Berechtigung einer sachlichen Steuerbefreiung des Betriebsvermögens von der Erbschaft- und Schenkungsteuer erweist sich aus der hier gewählten rechtswissenschaftlichen Perspektive als mehrdeutig, weil sie abhängig von der jeweiligen Entscheidungssituation zu beantworten ist.

Begibt man sich auf das weite Feld der Rechtspolitik, so ist nach dem besten Gesetz zu fragen. Den Schlüssel für alle Reformerwägungen liefert dabei der Steuertarif. Vorzugswürdig wären maßvolle Steuersätze, die eine nur niedrige Belastung der durch Schenkung oder Erbfolge erworbenen Vermögenssubstanz zur Folge hätten. Hierfür spricht nicht zuletzt die fragile Rechtfertigung dieser Steuerart. Denn es ist nicht einfach ersichtlich, warum eine bloße Neuzuordnung privater, das heißt eigentums- wie erbrechtlich geschützter Vermögenswerte (Art. 14 GG) eine Teilhabe des Staates rechtfertigen soll. Dies gilt erst recht, wenn sie sich lediglich innerhalb der Familie ereignet (Art. 6 Abs. 1 GG). Die Frage aufzuwerfen, bedeutet allerdings nicht, die Verfassungsmäßigkeit der Erbschaftsteuer dem Grunde nach zu bestreiten. Das Grundgesetz ordnet in Art. 106 Abs. 2 Nr. 2 GG das Aufkommen dieser Steuerart den Ländern zu und gibt mit dieser föderalen Kompetenznorm indirekt zu erkennen, dass eine Erbschaftsteuer verfassungskonform sein kann. Dennoch erübrigt eine bloß formale Zuständigkeitsregel die Notwendigkeit einer auch materiellen Rechtfertigung der Erbschaftsteuer nicht. Diese kann bei einer Gesamtwürdigung aller Steuerarten gelingen, vor allem wenn man die Belastung von erspartem und konsumiertem Einkommen vergleicht. Während die zu Konsumzwecken eingesetzte Leistungsfähigkeit zweimal belastet wird – im Zeitpunkt ihres Erwerbs mit Einkommen, bei späterer Verwendung mit Umsatzsteuer (oder sonstigen Verbrauchsteuern), unterliegt der angesparte Markterfolg nur der Einkommensteuer. Diese Lücke kann eine gewissermaßen als Schlussbesteuerung dienende Nachlasssteuer ausfüllen, was sie indes auf eine ergänzende Funktion und damit auf eine nur geringe Belastungsintensität beschränkt. Dass das geltende Gesetz dennoch technisch den Weg einer Erbanfallsteuer wählt, bleibt unschädlich, zumal es den Vorzug mit sich bringt, die Zahl der Erwerber und ihre familiäre Nähe zum Schenker oder Erblasser berücksichtigen zu können (Art. 6 Abs. 1 GG), die zwar nicht den Belastungsgrund als solchen abbilden, aber doch ein differenziertes Belastungsmaß rechtfertigen können. Im Ergebnis sprechen mithin gute Gründe für eine maßvolle Erbschaftsteuer mit einem niedrigen, bevorzugt proportionalen Steuertarif. Kluge Reformvorschläge (wie jener von Paul Kirchhof[1]) liegen hierfür auf dem Tisch.

In einem solchen idealen Erbschaftsteuerrecht beantwortet sich die aufgeworfene Frage von selbst: Jenseits angemessener persönlicher Freibeträge insbesondere für enge Familienangehörige bedarf es grundsätzlich keiner sachlichen Steuerbefreiungen, auch nicht für Betriebsvermögen. Seltenen Härtefällen könnte durch eine Stundungsregel abgeholfen werden.

Eine ganz andere Frage ist jene nach der konkreten verfassungs-, insbesondere gleichheitsrechtlichen (Art. 3 Abs. 1 GG) Bewertung der §§ 13a, 13b ErbStG, die den Erwerb fortgeführter Wirtschaftsbetriebe unter dort näher bezeichneten Voraussetzungen (Behaltensfrist, Lohnsummenregelung, kein schädliches Verwaltungsvermögen etc.) begünstigen und aktuell Gegenstand einer beim Bundesverfassungsgericht anhängigen konkreten Normenkontrolle nach Art. 100 Abs. 1 GG sind (an deren Zulässigkeit indes Zweifel angebracht sind). Die Antwort auf diese Frage muss im Binnensystem des gegebenen Gesetzes gegeben werden, das insbesondere durch einen progressiven Steuertarif mit einem hohen Spitzensteuersatz gekennzeichnet ist, der selbst in Steuerklasse I bis zu 30%, in Steuerklasse III sogar bis zu 50% des steuerpflichtigen Erwerbs erreicht (§ 19 Abs. 1 ErbStG). Nicht angängig wäre es hingegen, die theoretische Alternative eines gedachten anderen Gesetzes (mit maßvollen Steuersätzen) als Bezugsrahmen zu wählen. Denn ein solches Gesetz hat der Deutsche Bundestag nie erlassen.

Im Kontext des geltenden Rechts drängt sich zunächst die Vorfrage auf, ob eine derart hohe Substanzbelastung des übertragenen Vermögens überhaupt mit der Eigentumsgarantie (Art. 14 GG) vereinbar sein kann. Das Bundesverfassungsgericht scheint diese Frage jedoch nicht aufgreifen zu wollen und hinterfragt stattdessen allein die Nichtbelastung von Betriebsvermögen, deren Ausmaß spiegelbildlich zur

* Prof. Dr. Christian Seiler ist Inhaber des Lehrstuhls für Staats- und Verwaltungsrecht, Finanz- und Steuerrecht an der Eberhard Karls Universität Tübingen.

[1] Vgl. Paul Kirchhof, Bundessteuergesetzbuch, 2011, S. 581 ff., der mit §§ 73 ff. BStGB ein grundlegend neu konzipiertes Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht vorschlägt, das einen niedrigen Steuersatz von nur 10% der Bereicherung (§ 93 ErbStG) mit einem weitgehenden Verzicht auf andere als familiär bedingte Steuerbefreiungen (§ 77 ErbStG) verbindet.

gewählten Belastungsintensität erheblich ist. Freilich intensiviert sich mit den Steuersätzen nicht nur das rechnerische Volumen der Steuerbefreiung, sondern auch das Gewicht ihrer Rechtfertigung. Das Bundesministerium der Finanzen hat errechnet, dass die zusätzliche Steuerbelastung der Erwerber fortgeführter Betriebe in den Jahren 2009 bis 2012 ohne die Verschonungsregel bei durchschnittlich 27,4% des übertragenen Betriebsvermögens gelegen hätte. Selbst im Fall einer ausnahmsweise gewährten zinsfreien Stundung von maximal zehn Jahren (§ 28 ErbStG) wäre – zusätzlich zu den Ertragsteuern – jährlich ein nennenswerter Anteil der Unternehmenssubstanz abzuführen. Die Annahme, dass als Folge einer solchen Steuerbelastung nicht wenigen Betrieben Eigenkapital und vor allem Liquidität in nicht mehr verkraftbarem Ausmaß entzogen würde, dass hierdurch eine Veräußerung zur Unzeit oder gar eine Zerschlagung des Betriebs drohen könnten oder die betroffenen Unternehmen jedenfalls krisenanfälliger und in ihrer Investitionskraft geschwächt wären, erscheint zumindest nicht unplausibel. Als mittelbare gesamtgesellschaftliche Folgen könnten eine höhere Arbeitslosigkeit, gestiegene Sozialausgaben und geringere Steuereinnahmen zu befürchten sein. Bei der Würdigung dieser legislativen Einschätzung gilt es überdies zu bedenken, dass der Gesetzgeber sie Ende 2008, das heißt unter dem unmittelbaren Eindruck der Finanzkrise getroffen hat, als die Notwendigkeit einer hinreichenden Ausstattung mittelständischer Unternehmen mit Eigenkapital und Liquidität offenkundig wurde. Nicht übersehen werden sollten auch die gerade bei Familienunternehmen typischen gesellschaftsrechtlichen Bindungen, die einen realen Zugriff auf den Vermögensanfall zum Zwecke der Steuerzahlung erschweren oder ausschließen können.

Im Ergebnis wird man nicht umhin kommen, dass hohe Erbschaftsteuersätze jene Befreiung erforderlich machen, die im rechtspolitischen Idealfall einer maßvollen Erbschaftsteuerbelastung entbehrlich wären.

Auch das Bundesverfassungsgericht ist in der Vergangenheit davon ausgegangen, dass eine Steuerbefreiung für Betriebsvermögen dem Grunde nach verfassungsgemäß ist. So hat das Gericht in seiner Entscheidung vom 7. November 2006 ausgeführt, das aus dem Gleichheitssatz hergeleitete Folgerichtigkeitsgebot »hindert den Gesetzgeber nicht daran, außerfiskalische Förderungs- und Lenkungsziele zu verfolgen«. Weiter heißt es: »Führt ein Steuergesetz zu einer steuerlichen Verschonung, die einer gleichmäßigen Belastung der jeweiligen Steuergegenstände widerspricht, so kann eine solche Steuerentlastung vor dem Gleichheitssatz gerechtfertigt sein, wenn der Gesetzgeber das Verhalten des Steuerpflichtigen aus Gründen des Gemeinwohls fördern oder lenken will. Bei Vorliegen ausreichender Gemeinwohlgründe kann die Entlastung dabei im Ausnahmefall in verfassungsrechtlich zulässiger Weise sogar dazu führen, dass bestimmte Steuergegenstände vollständig von der Besteuerung ausgenommen werden.«[2] Im Folgenden finden sich dann Ausführungen, die genau diese Maßstäbe auf die steuerliche Verschonung von Betriebsvermögen durch die damalige Fassung von § 13a ErbStG beziehen: Aufbauend auf zutreffend ermittelten Werten, könne der Gesetzgeber »mittels Belastungs- und Verschonungsregeln bei Vorliegen ausreichender Rechtfertigungsgründe die Bemessungsgrundlage zielgenau modifizieren«.[3] Hiernach heißt es wörtlich: »Derartige Bestimmungen finden sich im geltenden Erbschaftsteuerrecht etwa in § 13a ErbStG.«[4] (Mangels Entscheidungserheblichkeit hat das Gericht dann aber darauf verzichtet, die konkrete Gestalt dieser Bestimmung zu prüfen.)

Bemerkenswert ist an diesen Aussagen nicht allein, dass sie Verschonungen nach Art des bisherigen § 13a ErbStG in Betracht ziehen und sogar die Möglichkeit einer vollständigen Freistellung für bestimmte Steuergegenstände (mit denen wohl Betriebsvermögen gemeint gewesen sein dürften) ins Gespräch bringen. Ebenso bedeutsam ist es, dass es sich dabei um bloße obiter dicta handelte, also um Ausführungen, die durch die damals streitgegenständlichen Fragen des Bewertungsrechts nicht veranlasst waren. Ihr Adressat war offensichtlich der Gesetzgeber, der auf dieser Grundlage davon ausgehen musste, dass eine Freistellung von Betriebsvermögen bei entsprechender Absicherung seiner Sozialbindung mit dem Grundgesetz vereinbar ist.

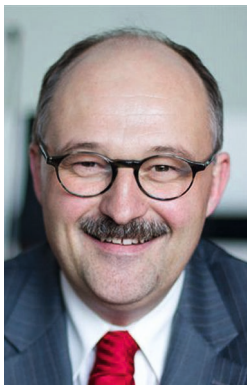
Noch weitergehend hatte das Bundesverfassungsgericht im Jahr 1995 eine erbschaftsteuerliche Verschonung von Betriebsvermögen wegen dessen erhöhter Sozialbindung sogar als geboten erachtet.[5] In der Entscheidung hieß es wörtlich: »Zudem hat der Gesetzgeber bei der Gestaltung der Steuerlast zu berücksichtigen, dass die Existenz von bestimmten Betrieben – namentlich von mittelständischen Unternehmen – durch zusätzliche finanzielle Belastungen, wie sie durch die Erbschaftsteuer auftreten, gefährdet werden kann. Derartige Betriebe … sind in besonderer Weise gemeinwohlgebunden und gemeinwohlverpflichtet: Sie unterliegen als Garant von Produktivität und Arbeitsplätzen insbesondere durch Verpflichtungen gegenüber den Arbeitnehmern, das Betriebsverfassungsrecht, das Wirtschaftsverwaltungsrecht und durch die langfristigen Investitionen einer gesteigerten rechtlichen Bindung. Sie hat zur Folge, dass die durch die Erbschaftsteuer erfasste finanzielle Leistungsfähigkeit des Erben nicht seinem durch den Erbfall erworbenen Vermögenszuwachs voll entspricht.« Hieraus folgerte das Gericht: »Der Gleichheitssatz fordert, diese verminderte Leistungsfähigkeit bei den Erben zu berücksichtigen, die einen solchen Betrieb weiterführen, also den Betrieb weder veräußern noch aufgeben, ihn vielmehr in seiner Sozialgebundenheit aufrechterhalten, ohne dass Vermögen und Ertragskraft des Betriebes durch den Erb-

[2] BVerfGE 117, 1, 31 f.
[3] BVerfGE 117, 1, 36 f.
[4] BVerfGE 117, 1, 37
[5] BVerfGE 93, 165, 175 f.

fall vermehrt würden. Die Erbschaftsteuerlast muss hier so bemessen werden, dass die Fortführung des Betriebs steuerlich nicht gefährdet wird.« Ob an der hiermit ausgesprochenen Verfassungspflicht zur nur eingeschränkten Belastung von Betriebsvermögen festzuhalten ist, mag dahinstehen. Jedenfalls aber folgt hieraus, dass seine Verschonung vor Art. 3 Abs. 1 GG gerechtfertigt werden kann.

All dies bedeutet nicht notwendig, auch an der konkret gewählten Ausgestaltung der §§ 13a, 13b ErbStG festzuhalten. Insbesondere bleibt zu hinterfragen, ob es sachgerecht sein kann, den Begriff des Betriebsvermögens inhaltsgleich aus dem Einkommensteuerrecht zu übernehmen. Denn dadurch öffnet sich den Steuerpflichtigen die Gestaltungsoption des gewillkürten Betriebsvermögens, die auch zu nicht mehr vom Rechtfertigungsgrund der §§ 13a, 13b ErbStG getragenen Umwandlungen von Privat- in Betriebsvermögen genutzt werden kann. Zwar dürfte es regelmäßig nicht als missbräuchlich anzusehen sein, dem eigenen Unternehmen aus betrieblicher Veranlassung weiteres Vermögen zuzuführen. Auch finden etwaige Gestaltungsmöglichkeiten durch gleichzeitig eintretende ertragsteuerliche Nachteile natürliche Grenzen (Steuerverstrickung der Vermögenssubstanz, Gewerbesteuerpflicht, bei Kapitalvermögen Wegfall des privilegierten Steuersatzes der Abgeltungsteuer). Jedoch können im Einzelfall noch beachtliche überschießende Steuervorteile bleiben, denen Gesetzgebung und Rechtsanwendung durch eine engere funktionale Bindung an den Betrieb begegnen sollten. Entsprechendes gilt für andere Gestaltungsmöglichkeiten (wobei der größte Missstand, das evident rechtsmissbräuchliche Steuersparmodell der »Cash-GmbH«, inzwischen einfachgesetzlich beseitigt worden ist).

Alles in allem stehen dem Gesetzgeber somit verschiedene Wege offen. Es deutet einiges darauf hin, dass das Bundesverfassungsgericht ihn mit seiner demnächst anstehenden Entscheidung auf den politisch klügeren Weg verweisen könnte, indem es die Ausnahmen der §§ 13a, 13b ErbStG missbilligt, damit aber faktisch niedrigere Steuersätze auf eine lückenlose Bemessungsgrundlage erzwingen könnte. Ob diese indes langfristig auf dem anfänglichen Niveau verharren werden, bleibt abzuwarten. Man erinnere sich nur an die Geschichte des progressiven Einkommensteuertarifs seit seiner Einführung.



Michael Meister*

Erbschaftsteuererleichterungen für unternehmerisch genutztes Vermögen sind ökonomisch gerechtfertigt

Arbeitsplätze, Investitionen und die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft werden gesichert

Derzeit sind beim Bundesverfassungsgericht die 2009 umfassend neu geregelten Vorschriften der Erbschaft- und Schenkungsteuer erneut auf dem Prüfstand. Dabei geht es um die Frage, ob die steuerlichen Erleichterungen bei bestimmten Vermögensarten gegen den allgemeinen Gleichheitsgrundsatz verstoßen.

Konkret geht es um die sachliche Rechtfertigung von Regelungen, die steuerliche Verschonungen für Betriebsvermögen, für den Wirtschaftsteil des land- und fortwirtschaftlichen Vermögens und für Anteile an Kapitalgesellschaften von über 25% vorsehen und so eine gesetzliche Differenzierung in der Belastung verschiedener Vermögenswerte schaffen. Die ausdrücklich normierte Begünstigung ist dabei an enge Voraussetzungen geknüpft. Der Erwerber muss den Betrieb für eine bestimmte Zeit fortführen, abhängig vom Umfang der Verschonung fünf bzw. sieben Jahre. Bei vorzeitigem Verkauf oder Aufgabe des entsprechend begünstigten Betriebs fällt die Steuerbefreiung zeitanteilig weg. Für eine Unternehmensfortführung ist zudem die weitere Entwicklung der Lohnsumme im Betrieb von Bedeutung. Mit der Normierung einer bestimmten einzuhaltenden Lohnsumme als Anspruchsvoraussetzung soll gewährleistet werden, dass mit der Fortführung auch die vorhandenen Arbeitsplätze erhalten bleiben. Wird die Mindestlohnsumme unterschritten, entfällt rückwirkend die Begünstigung im Umfang des Unterschiedsbetrages. Bei Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten wird die Lohnsummenregelung nicht angewendet.

Diese sogenannten »Verschonungsregelungen« leiten sich aus folgenden fünf ökonomischen Kernargumenten ab:

* Dr. Michael Meister ist Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister der Finanzen.

Stabilität für Unternehmen in unsicherer Zeit des Betriebsübergangs

Die Erbschaftsteuer wirkt wie eine steuerliche Sonderbelastung, die durch einen in der Regel unkalkulierbaren Erbfall zum ungünstigen Zeitpunkt eintreten und für Unternehmer mit großen Problemen behaftet sein kann. Soweit kein anderes Privatvermögen vorhanden ist, muss die Steuerlast aus den bestehenden Unternehmenswerten bestritten werden. Die finanzielle Belastung im Betriebsübergang steigt. Dies greift entweder Liquiditätsreserven im Unternehmen an, die dann nicht mehr für Investitionen zur Verfügung stehen, oder führt sogar zur Veräußerung von betriebswichtigen Produktionsmitteln. In der Folge wird unternehmerisches Vermögen vermindert und Arbeitsplätze können gefährdet sein. Die Unsicherheiten und Instabilitäten sind bei Personenunternehmen aufgrund der umfassenderen Haftung mit dem Gesellschafter- und Privatvermögen in der Regel besonders ausgeprägt. Die zur Begleichung der Erbschaftsteuerbelastung notwendigen Maßnahmen können den Betriebsfluss unterbrechen mit weitreichenden Nachteilen für die Auftragslage, Beschäftigungsverhältnisse und Investitionen. Die Unsicherheit und die Steuerbelastung werden subjektiv vielfach sogar noch höher eingeschätzt, Investitionen und Beschäftigung werden reduziert. Hier stabilisieren die Verschonungsregelungen die Liquidität des im Übergang befindlichen Unternehmens. Die Eigenkapitalbasis wird nicht durch Auszahlungen oder Vermögensverkäufe belastet.

Langfristige Investitionsanreize setzen

Neben der kurz- und mittelfristig stabilisierenden Wirkung während des Zeitraums der unmittelbaren Unternehmensnachfolge setzen die Verschonungsregelungen aber auch langfristige Anreize. Im Wissen, dass eine Vererbung schonend erfolgt, hat der Familienunternehmer starke Anreize zu höheren Investitionen. Mehr Arbeitsplätze werden geschaffen, wenn für den Erblasser garantiert ist, dass das Unternehmen beim Übergang auf den oder die Nachfolger durch die Erbschaftsbesteuerung nicht in schweres Fahrwasser gerät. Das Investitionskalkül ist dabei langfristig ausgerichtet und erlaubt auch Investitionen, die sich erst später – generationenübergreifend – rentieren. Aus makroökonomischer Sicht ein äußerst positiver – da nachhaltiger – Effekt für die produktive Basis einer Volkswirtschaft.

Basis der deutschen Volkswirtschaft stärken

Durch die Verschonungsregelungen soll der Betriebsübergang insbesondere auf Erben von kleinen und mittelständischen Familienunternehmen erleichtert werden. Damit wollte der Gesetzgeber der Bedeutung dieser Unternehmen für die deutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb Rechnung tragen. Über 90% der Unternehmen in Deutschland gehören diesem Unternehmenstypus an. Sie stellen rund 60% der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze. Regional vernetzte Familienbetriebe sind Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum, für die Schaffung wettbewerbsfähiger Arbeits- und Ausbildungsplätze in Deutschland und entscheidendes Element einer sozialen Marktwirtschaft. Wegen ihrer Eigentümerstruktur betrifft die Erbschaft- und Schenkungsteuer diese Unternehmer aber ganz besonders. Belastet die Erbschaftsteuer zu stark, werden Unternehmer versuchen, die Sonderbelastung durch Verlagerung von Steuersubstrat im Rahmen der laufenden Ertragsteuern auszugleichen. Die Leistungsfähigkeit von deutschen Unternehmen darf nicht überstrapaziert werden. Die Verschonungsregelungen stärken daher die mittelständische Basis der deutschen Volkswirtschaft.

Positive Wirkung in der Finanz- und Wirtschaftskrise

Die aktuellen Regelungen waren nicht zuletzt eine wichtige Reaktion des Gesetzgebers auf die im Laufe des Jahres 2009 entstandene schwerste Finanz- und Wirtschaftskrise seit Bestehen der Bundesrepublik Deutschland. Der globale Nachfrageeinbruch hatte Deutschland mit einem volkswirtschaftlichen Leistungseinbruch um rund 5% in die schwerste Rezession der Nachkriegsgeschichte geführt. In dieser ernsten wirtschaftlichen Situation war es notwendig, den Einbruch der volkswirtschaftlichen Leistung so schnell wie möglich zu überwinden und neue Impulse für einen stabilen und dynamischen Aufschwung zu setzen. Die Bedingungen für die Unternehmensnachfolge wurden nicht zuletzt auch aus diesen Erwägungen mittelstandsfreundlicher ausgestaltet. Die Krisenfestigkeit und die dauerhafte Positionierung deutscher Traditionsunternehmen und mittelständischer Familienunternehmen am Markt sollten gesichert werden.

Die Verschonungsabschläge für Betriebsvermögen betrugen in den Fällen, die zwischen 2009 bis 2012 von den Finanzämtern festgesetzt wurden, rund 70 Mrd. Euro. Ohne die Verschonungsregelungen wären die Unternehmensübertragungen in den konjunkturell unsicheren Jahren mit zusätzlich über 19 Mrd. Euro belastet worden. Dies entspricht einer Steuerlastquote von über 27% auf das begünstigte Betriebsvermögen, wenn die Regelungen nicht gegolten hätten (vgl. Tab. 1).

In 2 440 Sterbefällen des Jahres 2010 wurde auf den Nachlass ein Verschonungsabschlag für Betriebsvermögen gewährt, der den steuerpflichtigen Erwerb reduzierte oder ganz auf null absenkte.

Von 2010 bis 2012 wurde in über 20 000 Festsetzungsfällen eine Steuerbegünstigung nach § 13a ErbStG gewährt. Vie-

Tab. 1
Auswirkungen eines Wegfalls der Verschonungsregelung für Betriebsvermögen nach § 13a ErbStG

Festsetzungsjahr	Erhöhung der Bemessungsgrundlage ohne Steuerbegünstigungen nach § 13a ErbStG in Mrd. Euro	Bei einem Wegfall der Steuerbegünstigungen nach § 13a ErbStG	
		Erhöhung der festgesetzten Steuer in Mrd. Euro	Steuerlastquote des begünstigten Vermögens in %
2009	3,1	1,3	41,5
2010	6,7	1,5	21,7
2011	19,4	5,6	28,9
2012	39,2	10,8	27,4
2009 bis 2012	68,4	19,1	27,9

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnung auf Grundlage der Ergebnisse der Steuerstatistiken für 2009 bis 2012.

le Unternehmen konnten fortgeführt und zahlreiche Arbeitsplätze gesichert werden.

Insbesondere die Stabilisierungsfunktion der Verschonungsregelungen leistete in der Krise einen wichtigen Beitrag. Unternehmen sind robuster, Investitionen können finanziert und Arbeitsplätze erhalten werden. Der Erfolg dieser Maßnahmen als Bestandteil eines umfassenden Krisenmanagements zeigt sich nicht zuletzt in der positiven Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft seitdem. Rückschauend hat Deutschland die Wirtschafts- und Finanzkrise gut gemeistert.

Standortfaktor im internationalen Wettbewerb

Die steuerlichen Rahmenbedingungen sind ein wichtiger Standortfaktor im zunehmenden weltweiten Wettbewerb. Deutschland kann sich von der internationalen Entwicklung nicht abkoppeln. Damit soll keinesfalls ein »race to the bottom« hin zu immer niedrigerer Besteuerung befürwortet werden. Vielmehr geht es um nachhaltige und dem Gemeinwohl dienende Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge und den Erhalt von Arbeitsplätzen. Diese Auffassung ist bei unseren europäischen Nachbarn, aber auch bis in die USA, weit verbreitet.

Erleichterungen zur Sicherung der Unternehmensfortführung bei der Erbschaftsteuer sind dabei gängige internationale Praxis. Bei allen Unterschieden im Detail sind die Verschonungen zumeist – wie in Deutschland – an die Weiterführung des Betriebs gebunden. Die deutsche Ausgestaltung ist durch die zusätzliche Lohnsummenregelung an die Beschäftigungssicherung geknüpft. Selbst in Ländern, die keine Erbschaftsteuer kennen, unterliegt der Eigentumsübergang bei einem Erbfall anderen Steuern, die (teilweise) ebenfalls betriebsbezogenes Vermögen befreien oder nur bestimmte Vermögenswerte besteuern.

Eine starke Belastung von Betriebsvermögen dürfte deutsche Unternehmer demnach im internationalen Wettbewerb erheblich schwächen. Verschärfend kommt der Wettbewerb insbesondere mit den aufstrebenden Volkswirtschaften hinsichtlich der Lohnkosten als weiterem Standortfaktor hinzu. Eine Verschlechterung der Position kann hier langfristig erhebliche Auswirkungen auf Wachstum und Beschäftigung haben.

Fazit: Kein beliebiger »Steuerbonus«, sondern eine ökonomisch gutbegründete Entscheidung

Aus der ökonomischen Analyse der kurz- und langfristigen Wirkung der Verschonungsregelung sowie ihrer Bedeutung zur Krisenbewältigung und im zunehmenden internationalen Wettbewerb folgt in der Diskussion um die Erbschaft- und Schenkungsteuer eine klare Antwort. Es handelt sich gerade nicht um einen beliebigen Steuerbonus für Unternehmenserben. Vielmehr steht eine bewusste Entscheidung des demokratisch legitimierten Gesetzgebers auf dem Prüfstand des Bundesverfassungsgerichts, der ein ökonomisch und gesellschaftlich motiviertes Bekenntnis zugrunde liegt: Unternehmen, die Arbeitsplätze und Investitionen langfristig sichern, zu erhalten und zu unterstützen.

Berthold Welling*

Erbschaftsteuer auf dem Prüfstand – Bewertungsrecht als Stein des Anstoßes

Mit Spannung wird die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zum geltenden Erbschaftsteuerrecht erwartet. Allenthalben wird angenommen, dass das Bundesverfassungsgericht eine materiell-rechtliche Entscheidung über die vorgelegten Fragen des Bundesfinanzhofes treffen wird. In der Folge erhöhen sich die Spekulationen über Inhalt und Umfang des im Herbst zu erwartenden Urteils. Neben der Frage, ob die geäußerten Zweifel des Bundesfinanzhofes (Vorlagebeschluss des BFH vom 27. September 2012 – II R 9/11) an der Verfassungsmäßigkeit der Erbschaftsteuer ihre Berechtigung haben, tritt die Bewertung des Betriebsvermögens zunehmend in den Fokus. Ausgangspunkt ist die Feststellung, dass es durch das geltende Bewertungsrecht regelmäßig zu Überbewertungen des Betriebsvermögens, insbesondere für Anteile an familien- oder eigentümergeführten Unternehmen kommt. Deutlich wird, dass Alternativen zum geltenden Erbschaftsteuerrecht, die Herausforderungen der Unternehmensbewertung mit einschließen müssen, um zu zielgerechten Lösungen zu kommen. Mehr noch: Das Bewertungsrecht – d.h. eine tatsächlich marktgerechte Bewertung des Betriebsvermögens – könnte der Schlüssel für weitergehende Überlegungen über die Zukunft der Erbschaftsteuer sein.

Verschonungsregelungen als Kehrseite einer vermeintlich verkehrswertorientierten Bewertung

Im Rahmen der Einführung des geltenden Erbschaftsteuerrechts war die Vorgabe des Bundesverfassungsgerichts an den Gesetzgeber (Beschluss des Bundesverfassungsgerichts vom 7. November 2006 – 1 BvL 10/02), eine grundsätzlich verkehrswertorientierte Bewertung für alle Vermögensarten einzuführen, prägend. Hintergrund der verfassungsgerichtlichen Entscheidung war – wie auch im laufenden Verfahren – eine Vorlage des Bundesfinanzhofes, mit dem die Verfassungsmäßigkeit des Erbschaftsteuerrechts mit Blick auf das Bewertungsrecht angezweifelt wurde (Vorlagebeschluss des BFH vom 22. Mai 2002 – II R 61/99). Kurz zusammengefasst, wurden vom Bundesfinanzhof insbesondere intransparente Privilegierungen auf der Ebene der erbschaftsteuerlichen Bewertung für das Betriebsvermögen gerügt, die sich zu einem ungerechtfertigten Vorteil im Rahmen der Erbschaftsteuer auswachsen konnten. Im Zentrum der Kritik stand der Einfluss der Steuerbilanz für die Bewertung des Betriebsvermögens und deren Folgewirkung für eine relativ niedrige Unternehmensbewertung. Das Bundesverfassungsgericht hat die kritischen Fragen des Bundesfinanzhofes aufgegriffen und bereits 2006 dem Gesetzgeber in einer Unvereinbarkeitserklärung aufgegeben, das Erbschaftsteuerrecht neu zu fassen. Im Zentrum der Erörterungen stand dabei die Bewertung der einzelnen Vermögensarten, die im Ergebnis zu weit vom Verkehrswert entfernten Werten führten und damit gegen den verfassungsrechtlichen Gleichheitssatz verstoßen haben. Danach war der Gesetzgeber gehalten, ab 2009 für Zwecke der Erbschaftsbesteuerung eine verkehrswertorientierte Bewertung einzuführen. Eine verfassungskonforme Ausgestaltung sollte nach den Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts nur dann gewährleistet sein, wenn sich das Erbschaftsteuergesetz auf der Bewertungsebene am gemeinen Wert als maßgebliches Bewertungsziel orientiert. Beim gemeinen Wert im Sinne des § 9 Abs. 2 Bewertungsgesetz handelt es sich um den Preis, der bei einer Veräußerung des Vermögenswertes unter objektiven Bedingungen zu erzielen wäre. Freigestellt war der Gesetzgeber grundsätzlich in der Wahl der Methoden, die der Ermittlung des gemeinen Wertes dienen. Zugleich eröffnete das Bundesverfassungsgericht dem Gesetzgeber einen weiten Spielraum für eine auf der Basis einheitlicher Werte aufsetzende Begünstigung von Vermögensarten, wenn dies dem Gemeinwohl dient. Der Erhalt und die Sicherung von Arbeitsplätzen sollte in diesem Zusammenhang ein Rechtfertigungsgrund für eine Verschonung der Unternehmensnachfolge von der Erbschaftsteuer sein. Vor diesem Hintergrund sollte mit dem nunmehr geltenden Erbschaftsteuerrecht – unter Einhaltung des vom Gericht vorgegebenen Rahmens – der Generationenwechsel in Familienunternehmen erleichtert werden.

Die Änderungen des Bewertungsrechts führten erwartungsgemäß bei der erbschaftsteuerlichen Wertermittlung des Betriebsvermögens regelmäßig zu deutlichen Werterhöhungen. Insbesondere trat nach der Abschaffung einer steuerbilanzorientierten Bewertung erstmals das Problem der regelmäßigen Überbewertung des Betriebsvermögens zu Tage. Hintergrund ist der Zielkonflikt zwischen dem Anspruch einer verkehrswertorientierten Bewertung einerseits und gesetzlichen Wertkorrekturen des tatsächlichen Wertes durch Anordnung einer Wertobjektivierung in § 9 Abs. 3 des Bewertungsgesetzes andererseits. So enthält das Bewertungsrecht die nicht unproblematische Gesetzesaussage, dass allgemein

* Berthold Welling ist Leiter der Abteilung Steuern und Finanzpolitik des Bundesverbands der Deutschen Industrie e.V.

ein Minderwert aufgrund von Verfügungsbeschränkungen nicht gerechtfertigt ist (vgl. Knittel in Gürsching und Stenger, Bewertungsrecht, § 9 BewG Anm. 103). In der Folge erhöhten sich die Werte für das Betriebsvermögen nicht nur durch den verkehrswertorientierten Bewertungsansatz, sondern auch durch die gesetzlich angeordneten Verbote, wertbildende Faktoren, wie beispielsweise gesellschaftsvertragliche Verfügungsbeschränkungen, Veräußerungsverbote, Abfindungsklauseln oder Thesaurierungsvorgaben, bei der Bewertung des Betriebsvermögens zu berücksichtigen. Diese künstliche Erhöhung bei der Bewertung führt regelmäßig zu fiktiven Werten, die den tatsächlichen Wert nicht abbilden.

Um mögliche Belastungserhöhungen auszugleichen bzw. abzumildern, wurden ausgleichende Verschonungsregelungen eingeführt, die ihrerseits an zwei wesentliche Voraussetzungen geknüpft sind, die dem Gemeinwohlgedanken Rechnung tragen sollen:

- Betriebsfortführung sowie
- Lohnsummenklauseln.

Im Wesentlichen stehen sich seit der Erbschaftsteuerreform 2009 regelmäßige Überbewertungen des Betriebsvermögens auf der einen Seite und umfangreiche Privilegierungen in Form von erbschaftsteuerlichen Verschonungsregelungen auf der anderen Seite gegenüber.

Nichtberücksichtigung wertbildender Faktoren führt zu Überbewertungen bei den Familienunternehmen

Aufgrund der erbschaftsteuerlichen Freibeträge hat die Erbschaftsteuer für 6% der über 3,6 Mill. Unternehmen in Deutschland eine nennenswert belastende Wirkung. Rund 900 Unternehmen hiervon sind klassisch kapitalmarktorientierte Unternehmen und an der Börse notiert. Bei diesen Unternehmen besteht regelmäßig eine weitgehende Übereinstimmung des objektivierten Wertes und des tatsächlichen Marktwertes (Börsenkurs) des jeweiligen Anteils. Anders stellt sich jedoch die Ausgangslage für die Gesellschafter der Unternehmen dar, die nicht börsennotiert sind. Diese Unternehmen sind zumeist eigentümergeführt bzw. tradierte Familienunternehmen. Welche Bedeutung diese Unternehmen volkswirtschaftlich haben, belegt die gemeinsame Studie des BDI und der Deutschen Bank »Die größten Familienunternehmen in Deutschland«. Die größten 4 400 Familienunternehmen – das sind 0,12% der Unternehmen in Deutschland – tragen rund ein Fünftel der gesamten Unternehmensumsätze und rund 15% der Beschäftigten. Ein wesentliches Merkmal dieser Unternehmen ist die weitgehende Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt. Diese weitgehende Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt hat auf der einen Seite deutliche Vorteile für das Unternehmen, der weltweit mit dem Gütesiegel »German Mittelstand« belegt wird. Die Kehrseite hält jedoch für den Gesellschafter zumeist gesellschaftsvertraglich – teils tradierte – Beschränkungen seiner Gesellschafterrechte bereit. Verkürzt dargestellt, wird die Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt mit rigiden Vorgaben für die Gesellschafter erkauft. Verfügungsbeschränkungen und Thesaurierungsvorgaben, d.h. Entnahmebeschränkungen, sind die Regel und sollen den Bestand und die Finanzierung der Familienunternehmen sichern. Das Bewertungsgesetz setzt sich jedoch über die klassische – mittelstandsgeprägte – Unternehmens- und Unternehmerstruktur in Deutschland hinweg und normiert in § 9 Abs. 2 und 3 BewG, dass diese als persönliche Verhältnisse gelten und bei der Bewertung nicht berücksichtigt werden. Damit werden eine Fungibilitäts- und eine Ausschüttungsfiktion für den weit überwiegenden Teil der familien- und eigentümergeführten Unternehmen unterstellt, die – blendet man mögliche Ankeraktionäre aus – im Wesentlichen nur für die 900 börsennotierten Unternehmen in Deutschland zutreffen.

In der Konsequenz führt das aktuelle Bewertungsrecht für die große Mehrheit der Unternehmen, d.h. für die Familienunternehmen bzw. eigentümergeführten Unternehmen, zu einer regelmäßigen Überbewertung. Der Erbe eines nicht-kapitalmarktorientierten Familienunternehmens kann seinen Anteil nicht frei veräußern bzw. nur zu einem deutlich geringeren Preis den übrigen Gesellschaftern andienen, sein Anteil wird jedoch bewertet, als sei er Anteilseigner eines börsennotierten Unternehmens, d.h., der Gesamtwert des Unternehmens wird auf seinen Anteil heruntergebrochen. So entsteht für den Erben eines Familienunternehmens ein überzeichneter fiktiver Wert seines Anteils, obwohl diese sog. »subjektiven« Elemente reale wertbeeinflussende bzw. -bildende Faktoren sind. Dies gilt umso mehr, wenn es sich um gesellschaftsvertragliche Verfügungsbeschränkungen handelt, die auf vorherige Generationen zurückzuführen sind, auf die er keinen Einfluss hat.

Bis zur Erbschaftsteuerreform 2009 trat das Problem nicht auf, da eine Bewertung auf Grundlage der Steuerbilanzwerte vorgenommen wurde – d.h. eine Bewertung, die regelmäßig unter den gesellschaftsvertraglichen Abfindungswerten lag. Dies zeigt zugleich, dass die gesellschaftsvertraglichen Verfügungsbeschränkungen zur Unternehmenssicherung bestehen und nicht – wie teilweise vordergründig angeführt – aus erbschaftsteuerlichen Gründen. Vielmehr bestehen die klassischen Instrumente der Gesellschafterbindungen und Unternehmenssicherung oftmals über viele Generationen unabhängig von der jeweils geltenden Erbschaftsteuerregelung.

Als Kehrseite der vermeintlich verkehrswertorientierten Bewertung tarnen seit der Erbschaftsteuerreform 2009 die Verschonungsregelungen die regelmäßigen auftretenden Überbewertungen des Betriebsvermögens. Hingegen müsste eine folgerichtige Bewertung die klassischen Instrumente der Un-

ternehmensfortführung und Unternehmensfinanzierung abbilden; überdies würde dadurch der politische Druck von erbschaftsteuerlichen Verschonungsregelungen genommen.

Bedeutung der Gewinnentnahme bzw. -ausschüttung für die Anteilsbewertung

Welchen Einfluss wertbildende Faktoren, wie beispielsweise die freie Gewinnentnahme oder Dividendenregelungen, auf den Marktwert eines Unternehmensanteils haben, konnte an der negativen Kursentwicklung der börsennotierten Versicherungsgesellschaften vor dem Hintergrund der Diskussion im Frühjahr über eine kurzfristig angedachte gesetzliche Dividendensperre abgelesen werden. Diese Wertrelevanz zeigt, dass die klassischen unternehmenserhaltenden Sicherungsinstrumente, wie Veräußerungsbeschränkungen und Thesaurierungsvorgaben, auch bei der erbschaftsteuerlichen Bewertung Berücksichtigung finden müssten.

Wertschwankungen im Rahmen des Ertragswertverfahrens

Zu dem Kernproblem der künstlichen Werterhöhung durch die gesetzlich angeordnete Wertkorrektur in § 9 Bewertungsgesetz treten Wertschwankungen innerhalb der Bewertungsverfahren. Besonders kritisch ist in diesem Zusammenhang das vereinfachte Bewertungsverfahren zu sehen. Allein der Rückgang des variablen Zinssatzes von 4,58% auf 2,04% seit Einführung des geltenden Erbschaftsteuerrechts führt bei gleicher Ertragslage zu einer Werterhöhung des Betriebsvermögens in Höhe von 38%.

Bewertung nach dem »vereinfachten Ertragswertverfahren«	**Vor 2008**	**2008**	**2013**
Ertrag	Niedrigere Werte der Steuerbilanz maßgeblich	1 Mill. Euro	1 Mill. Euro
Variabler Basiszinssatz		4,58%	2,04%
Risikozuschlag		4,50%	4,50%
= Kapitalisierungszinssatz		9,08%	6,54%
Kapitalisierungsfaktor		**11,01**	**15,29**
Wertveränderung			4 277 304,02 Euro
Wert:	…	11 013 215,86 Euro	15 290 519,90 Euro
	Steuerbilanz	Ertragswertverfahren	

Ziel einer fairen Erbschaftsteuer erfordert ein faires Bewertungsrecht

Im Rahmen der bisherigen Diskussion ist deutlich geworden, dass die aktuellen Vergünstigungen – sog. Abschmelzregelung – allenthalben als zu weit empfunden wird. Diesen Eindruck hat auch die mündliche Verhandlung vor dem Bundesverfassungsgericht im laufenden verfassungsgerichtlichen Verfahren vermittelt. Der teilweise herben Kritik aus der Wissenschaft an den bestehenden Regelungen stehen jedoch keine zielführenden Lösungsansätze gegenüber. Beispielsweise empfiehlt der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium der Finanzen in seinem Gutachten die Aufhebung der speziellen Verschonungsregeln im Unternehmensbereich, eine Absenkung der Steuersätze sowie die Einführung eines Rechts auf Steuerstundung beim Übergang von Unternehmensvermögen (Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, Die Begünstigung des Unternehmensvermögens in der Erbschaftsteuer 01/2012). Das Problem der regelmäßigen Überbewertungen des Betriebsvermögens wird hingegen nicht angesprochen und damit insbesondere keine vertretbare Lösung für das grundlegende Problem der Bewertung für Familienunternehmen bzw. eigentümergeführte Unternehmen vorgeschlagen. Folgerichtig können die Verschonungsregeln nach wie vor im aktuellen Erbschaftsteuerrecht allein aus Gründen regelmäßiger Überbewertungen des Betriebsvermögens bei Familienunternehmen nicht isoliert betrachtet werden. Vielmehr bedingen sich Verschonungsregelungen und geltendes Bewertungsrecht vor dem Hintergrund der Bewertungsfiktion infolge des gesetzlich angeordneten Berücksichtigungsverbotes von Veräußerungsverboten, Thesaurierungsvorgaben etc. in § 9 Abs. 3 Bewertungsgesetz.

Erst wenn der tatsächlich zu erzielende Wert eines Unternehmensanteils als Bemessungsgrundlage für die Erbschaftsteuer herangezogen wird, kann eine moderate Erbschaftsteuer als fair empfunden werden. Da jedoch die meisten Unternehmensanteile der Familienunternehmen durch das Bewertungsrecht deutlich überbewertet werden, bedarf es im Umkehrschluss weitreichender Verschonungsregelungen. Die Kritik am geltenden Erbschaftsteuerrecht richtet sich im Wesentlichen gegen die Symptome, nämlich die Verschonungsregelungen als Reflex der regelmäßigen Überbewertungen der Familienunternehmen. Folgerichtig müsste die Kritik bei der Ursache ansetzen und die unzureichende Umsetzung der vom Bundesverfassungsgericht geforderten verkehrswertorientierten Bewertung in den Fokus stellen.

Zukunft der Erbschaftsteuer

Dass die erbschaftsteuerlichen Verschonungsregelungen (Abschmelzmodell) bereits aus Gemeinwohlgründen notwendig sind, wird nicht zuletzt durch den breiten politischen Konsens im Zuge der Erbschaftsteuerreform 2009 deutlich. Darüber hinaus wird mit dem Abschmelzmodell die inkonsequente Umsetzung der verkehrswertorientierten Bewertung bei den eigentümergeführten Unternehmen bzw. Familienunternehmen kaschiert. Würde die Verschonungsregelung jedoch eingeschränkt, würde der bewertungsrechtliche Webfehler im Erbschaftsteuersystem zu einer unfairen Besteuerung für den Mittelstand auswachsen.

Ist der deutsche Mittelstand tatsächlich ein Innovationsmotor?

Michael Berlemann* und Vera Jahn**

Der deutsche Mittelstand wird oft als »Motor der deutschen Wirtschaft« bezeichnet. Unter anderem wird dem Mittelstand eine besondere Innovationskraft zugesprochen. Der Glaube an die besondere Bedeutung der mittelständischen Wirtschaft ist so tief verwurzelt, dass der deutsche Staat mittelständische Unternehmen durch eine Vielzahl von Förderprogrammen unterstützt. Erstaunlicherweise gibt es bisher allerdings kaum empirische Untersuchungen, die den Mittelstand korrekt abgrenzen und auf der Basis einer solchen Abgrenzung empirische Evidenz über die Leistungsfähigkeit mittelständischer Unternehmen vorlegen. Der vorliegende Beitrag möchte dazu beitragen, die Mittelstandspolitik besser zu fundieren. Er liefert zunächst eine qualitative und quantitative Abgrenzung des Mittelstands auf Basis einer Unternehmensdatenbank und zeigt im Anschluss auf, dass sich mit Hilfe dieser Abgrenzung tatsächlich die Hypothese stützen lässt, dass mittelständische Unternehmen überdurchschnittlich innovativ sind.

Der deutsche Mittelstand gilt als wichtiger Bestandteil des Erfolgsmodells der deutschen Wirtschaft. Insbesondere die Politik wird kaum müde, die besondere Bedeutung des Mittelstands zu betonen und herauszustellen. Kaum ein deutscher Politiker, der in einer Rede die Industriepolitik auch nur streift, kommt ohne eine Formulierung der Art »der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft« aus.[1] Ähnliche Formulierungen finden sich auch auf den Internetseiten des Bundeswirtschaftsministeriums, im Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung oder einschlägigen Berichten von Landesministerien (vgl. z.B. Kayser und Wallau 2006).

So tief verwurzelt der Glaube in die außergewöhnliche Rolle des Mittelstands in der deutschen Politik auch ist, so dünn ist auch gleichzeitig die empirische Faktenlage. Zwar gibt es durchaus viele Untersuchungen zur Bedeutung und zur Rolle des Mittelstands. Da die amtliche Statistik aber kaum geeignete Daten bereit hält, um den Mittelstand sachadäquat abzugrenzen, greift ein Großteil der existierenden empirischen Studien ersatzweise allein auf Größenmerkmale von Unternehmen zurück. Typischerweise wird dabei der Mittelstand durch die Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) approximiert.[2] Die eigentliche Besonderheit mittelständischer Unternehmen, die Konzentration von Eignerschaft und Geschäftsführung in einer oder einigen wenigen Händen (vgl. Reichling 1978), bleibt dabei zwangsläufig auf der Strecke. In der Konsequenz liefern die entsprechenden Studien zwar wissenswertes über den Einfluss der Unternehmensgröße auf die Performance von Unternehmen, ob und inwieweit sich diese Ergebnisse auf den Mittelstand übertragen lassen, bleibt jedoch weitgehend unklar.

Der vorliegende Aufsatz soll dazu beitragen, das empirisch fundierte Wissen über die Besonderheiten des deutschen Mittelstands zu verbreitern. Hierzu wird zunächst eine kurze Abgrenzung des Mittelstandsbegriffs vorgenommen und diskutiert, auf der Basis welcher Daten eine adäquate Bestimmung mittelständischer Betriebe möglich ist. Die beste Möglichkeit stellt dabei die Unternehmensdatenbank der Creditreform dar. Mit Hilfe dieser Datenbank wird die regionale Bedeutung des deutschen Mittelstands auf Kreisebene für das Jahr 2008 bestimmt. Anschließend wird gezeigt, dass die berechneten regionalen Mittelstandsquoten genutzt werden können, um die eingangs zitierten Hypothesen über die besondere Leistungsfähigkeit mittelständischer Unternehmen empirisch zu überprüfen. Hierzu werden die Ergebnisse einer Studie der relativen Innovationskraft mittelständischer Betriebe vorgestellt.

* Prof. Dr. Michael Berlemann ist Inhaber des Lehrstuhls für Politische Ökonomik & Empirische Wirtschaftsforschung an der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg und ifo-Forschungsprofessor.

** Vera Jahn ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Politische Ökonomik & Empirische Wirtschaftsforschung an der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg.

[1] Vgl. z.B. http://www.nrw.de/presse/mittelstand-ist-das-rueckgrat-der-gesellschaft-7170/.

[2] Beispiele für diese Vorgehensweise sind Audretsch und Elston (1997), Icks (2006), Günterberg und Wallau (2008) und Maaß und Führmann (2012).

Der Mittelstandsbegriff

Auch wenn der Begriff des Mittelstands sehr oft verwendet wird, bleibt der genaue Inhalt dieses Begriffs doch oft schwammig. Der Grund hierfür liegt vor allem darin, dass es für den Begriff Mittelstand keine gesetzliche oder allgemein gültige Definition gibt (vgl. auch Krimphove und Tytko 2002, S. 13; Becker und Ulrich 2011, S. 18). Vielmehr sind mehrere, sich teilweise sogar widersprechende Definitionen gebräuchlich (vgl. hierzu auch Wolter und Hauser 2001, S. 29–33). In der Literatur wird zwischen Abgrenzungen, die ausschließlich an die Unternehmensgröße anknüpfen (quantitative Definition), auf qualitativen Merkmalen fußenden Abgrenzungen (qualitative Definition) und gemischt quantitativ-qualitativen Definitionen unterschieden.

Die mit Abstand am häufigsten verwendete Abgrenzung mittelständischer Betriebe beruht auf einer rein quantitativen Definition. Hier wird unter Mittelstand ein statistisch relativ einfach abzugrenzender Teil der Unternehmen einer Volkswirtschaft verstanden. Aus dieser Sicht umfasst der Begriff Mittelstand über alle Branchen hinweg die Zahl der Unternehmen und Freiberufler, deren wirtschaftliche Aktivität ein bestimmtes Ausmaß nicht überschreitet. Der Umfang der wirtschaftlichen Aktivität wird dabei typischerweise an Kriterien wie Bilanzsumme, Anzahl der Beschäftigten oder Umsatz festgemacht.[3] Bei rein quantitativen Abgrenzungen werden dann all jene Unternehmen als mittelständisch bezeichnet, die nicht den Charakter eines Großunternehmens haben. Wird eine solche rein quantitative Definition für den Mittelstand verwendet, so rekurriert sie zu allermeist auf die Abgrenzung von kleinen und mittleren Unternehmen (auch: KMU). Die Begriffe KMU und Mittelstand werden dann oft als Synonyme verwendet. Die innerhalb Deutschlands populärste Abgrenzung für KMU stammt vom Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) und bezieht sich entweder auf den Umsatz oder die Beschäftigung von Unternehmen (vgl. Institut für Mittelstandsforschung 2013). Die Europäische Kommission verwendet hingegen eine inhaltlich zwar ähnliche, quantitativ jedoch abweichende Definition. Hier wird zwischen vier Größenklassen von Unternehmen unterschieden: Kleinst- (auch: Mikrounternehmen), kleinen, mittleren und großen Unternehmen. Neben den beiden Kriterien Beschäftigtenzahl und Umsatz wird als Alternativkriterium auch die Bilanzsumme der Unternehmen verwendet; zudem unterscheiden sich die Größenklassifikationen leicht von denen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn.

Beide skizzierten rein quantitativen Abgrenzungen haben jedoch den Mangel, dass sie wenig geeignet sind, die Besonderheiten mittelständischer Unternehmen zu erfassen. Nach weit überwiegender Auffassung hat der Mittelstandsbegriff nämlich auch eine qualitative Dimension (vgl. Becker und Ulrich 2011, S. 18–25), die in den verfügbaren amtlichen Statistiken aber zumeist nicht oder nicht ausreichend erfasst wird. Die Tatsache, dass in der Praxis dennoch fast ausschließlich die eigentlich zu kurz greifende rein quantitative Größenabgrenzung verwendet wird, ist also vor allem der mangelnden Datenverfügbarkeit geschuldet.[4]

Auch wenn in der Literatur Einigkeit darüber besteht, dass es vor allem qualitative Eigenschaften von Unternehmen sind, die konstitutiv für den Mittelstand sind (so z.B. Jansen 2009), so ist doch umstritten, welche Eigenschaften dies genau sind (vgl. hierzu z.B. Naujoks 1975; Wolter und Hauser 2001; Hausch 2004; Icks 2006; Pfohl 2006; Damken 2007). Unter dem Gesichtspunkt der Operationalisierbarkeit erscheint es allerdings sinnvoll, eine Definition zu verwenden, die es zumindest im Grundsatz ermöglicht, mittelständische Unternehmen auf der Basis verfügbarer Statistiken oder Datenbanken zu identifizieren (vgl. auch Wolter und Hauser 2001, S. 32; Krimphove und Tytko 2002, S. 4).

Regelmäßig werden Unternehmen nur dann als mittelständisch bezeichnet, wenn es eine Einheit von wirtschaftlicher Existenz des Unternehmens und seiner Leitung gibt, es sich also um ein sogenanntes inhabergeführtes Unternehmen handelt (vgl. Jansen 2009, S. 11). Dabei muss nicht zwangsläufig das gesamte Eigentum in einer Hand liegen. Auch muss nicht ein Inhaber alleiniger Leiter des Unternehmens sein. Von einem inhabergeführten Unternehmen wird hingegen auch dann schon gesprochen, wenn einer der Inhaber über einen wesentlichen Anteil eines Unternehmens verfügt und an der Geschäftsführung beteiligt ist. Allerdings muss gewährleistet sein, dass der (Mit-)Inhaber verantwortlich an allen unternehmenspolitisch relevanten Entscheidungen mitwirken kann. Nicht zum Mittelstand gehören somit solche Unternehmen, die zu Konzernen gehören.

Der Begriff des Mittelstands ist eng verbunden mit dem des Familienunternehmens. Eine einheitliche Definition für den Begriff des Familienunternehmens existiert allerdings ebenfalls nicht. So spricht das Institut für Mittelstandsforschung Bonn von einem Familienunternehmen, wenn bis zu zwei Personen geschäftsführend tätig sind und sie zusammen oder ihre Familien mindestens 50% der Anteile am Unternehmen halten.[5] Es gibt aber durchaus auch andere Auffassungen darüber, was unter einem Familienunternehmen zu verstehen ist. So werden nach dem Gabler-Online-Wirtschaftslexikon erwerbswirtschaftliche Unternehmen in Gesellschaftsform, bei denen zwischen den Gesellschaftern verwandtschaftliche Beziehungen bestehen, als Familienunternehmen bezeichnet. In diesem Sinne sind tatsächlich viele mittelständische Unternehmen auch Familienunternehmen. Der wohl bedeutendste Unterschied zwischen den

[3] Vgl. Krämer (2003, S. 7–11), Becker und Ulrich (2011, S. 19–21). Für eine detaillierte Diskussion geeigneter Merkmale vgl. Pfohl (2006).

[4] Zu der gleichen Schlussfolgerung kommen Wolter und Hauser (2001, S. 29–30).

[5] Zur Abgrenzung des Familienunternehmens vgl. z.B. Haunschild und Wolter (2010, S. 3–4).

Begriffen des Mittelstands und des Familienunternehmens liegt darin, dass der Begriff Familienunternehmen keine Aussagen zur Betriebsgröße macht, wohingegen der Mittelstandsbegriff Großunternehmen zumeist ausschließt.

Quantitativ-qualitative Definitionen des Mittelstands rekurrieren sowohl auf die charakteristischen Größenmerkmale als auch auf qualitative Aspekte, hier zumeist die Inhaberführung.

Empirische Abschätzungen der Größe des deutschen Mittelstands

Den meisten empirischen Abschätzungen der Größe des deutschen Mittelstands liegt die oben bereits vorgestellte rein quantitative Mittelstandsdefinition zugrunde, die faktisch auf den Begriff der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) rekurriert. So gibt das Institut für Mittelstandsforschung Bonn auf seiner Internetseite unter der Rubrik »Mittelstand im Überblick« an, dass im Jahr 2013 unter Verwendung der KMU-Definition des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn 99,6% aller deutschen Unternehmen mittelständisch seien.[6] Da diese Abgrenzung qualitative Merkmale völlig vernachlässigt, muss diese Zahl jedoch mit großer Vorsicht betrachtet werden. Sie überzeichnet die tatsächliche Bedeutung des Mittelstands vermutlich stark. Selbst als Obergrenze für eine Abschätzung ist sie beinahe wertlos, da sie beinahe bei 100% liegt.

Sollen auch qualitative Kriterien zur Abgrenzung des Mittelstands verwendet werden, so sind hierfür geeignete Daten unabdingbar. Datenquellen, die auch die qualitativen Mittelstandskriterien abbilden, sind allerdings sehr rar. Die Umsatzsteuerstatistik hält zwar Informationen zur Betriebsgröße bereit, sie eignet sich aber nicht zur qualitativen Abgrenzung des Mittelstands, da sie keine Informationen über Rechtsform, Eignerstruktur und Geschäftsführung enthält. Zudem vernachlässigt die Umsatzsteuerstatistik Freiberufler, die keine Umsatzsteuer zahlen müssen. Auch das Unternehmensregister erweist sich als nicht nützlich, da es hier an Informationen zur Geschäftsführung mangelt (vgl. Hauser und May-Strobl 2008). Am besten geeignet sind Unternehmensdatenbanken, enthalten diese doch am ehesten Informationen über Unternehmensgröße, Eignerschaft und Geschäftsführung.

Der unseres Wissens nach erste Versuch, eine Quantifizierung der Größe und Bedeutung des deutschen Mittelstands auf Basis qualitativer Kriterien vorzunehmen, stammt von Wolter und Hauser (2001). Nach einer Evaluation der prinzipiell zur Verfügung stehenden Datenquellen kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass sich die Daten der Creditreform Unternehmensgruppe am besten für dieses Vorhaben eignen. Die Creditreform sammelt flächendeckend und nach einheitlicher Systematik Daten über in Deutschland ansässige, wirtschaftsaktive Unternehmen.[7] Im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit bietet die Creditreform auch die sog. Markus-Datenbank an, die Informationen über eine Teilmenge von Unternehmen enthält. Von Kunden wird diese Datenbank vorrangig für die Planung und Durchführung von Vertriebsaktivitäten und Marketing-Maßnahmen genutzt. Die Datenbank enthält aber auch Informationen über die Eignerstruktur und die Geschäftsführung von Unternehmen, die genutzt werden können, um die Größe des Mittelstands zu approximieren. Aus der Markus-Datenbank selektieren Wolter und Hauser (2001) diejenigen Unternehmen, bei denen bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienmitglieder mindestens 50% der Anteile halten und diese natürlichen Personen auch der Geschäftsführung angehören. Auf Basis dieser Vorgehensweise rechnen Wolter und Hauser (2001) dann auf die Grundgesamtheit aller deutschen Unternehmen im Jahr 1998 hoch. Sie kommen dabei zu dem Ergebnis, dass 94,8% der deutschen Unternehmen dem Mittelstand zuzurechnen seien.

Auch wenn die Abschätzung von Wolter und Hauser (2001) vermutlich näher an der Realität liegt als die rein quantitativen Ansätze, so hat sie doch einige Schwachpunkte. Erstens verzichtet die Abgrenzung gänzlich auf Größenmerkmale von Unternehmen, d.h. auch Großunternehmen werden hier zum Mittelstand gezählt. Zweitens wird die Definition des Mittelstands mit der von Familienunternehmen vermischt.[8] Und drittens stellt die Markus-Datenbank keine repräsentative Stichprobe der deutschen Unternehmen dar. Wie groß der hieraus resultierende Fehler ist, kann schwer abgeschätzt werden.

Eine neuere Abschätzung der Bedeutung des Mittelstands nahmen Berlemann et al. (2007) im Rahmen des Mittelstandsberichts 2005/2006 für den Freistaat Sachsen vor. Auch diese Studie rekurriert auf Daten der Creditreform. Anders als Wolter und Hauser (2001) hatten die Autoren hier allerdings die Möglichkeit, auf die gesamte Creditreform-Datenbank zurückzugreifen. In dieser Datenbank sind lediglich sehr kleine Unternehmen gegenüber der Umsatzsteuerstatistik leicht unterrepräsentiert. Aus der Gesamtdatenbank wurden alle Personengesellschaften mit Inhabergeschäftsführern und alle Kapitalgesellschaften, bei denen mindestens einer von maximal vier Geschäftsführern auch Anteile an dem betreffenden Unternehmen besitzt, selektiert. Ausgeschlossen wurden weiterhin alle Großunternehmen mit einem Umsatz von mehr als 50 Mill. Euro. Diese gemischt qualitativ-quantitative Abgrenzung des Mittelstands führte dazu, dass 81,9% aller sächsischen Unternehmen als mit-

[6] Vgl. http://www.ifm-bonn.org/statistiken/mittelstand-im-ueberblick/#accordion=0&tab=0, aufgerufen am 15. Juli 2014.

[7] Daneben ist die Creditreform Unternehmensgruppe auch in anderen Geschäftsfeldern tätig, so z.B. dem Inkassobereich.

[8] Für eine ausführlichere Diskussion des Unterschieds zwischen mittelständischen und Familienunternehmen vgl. Berlemann und Jahn (2014).

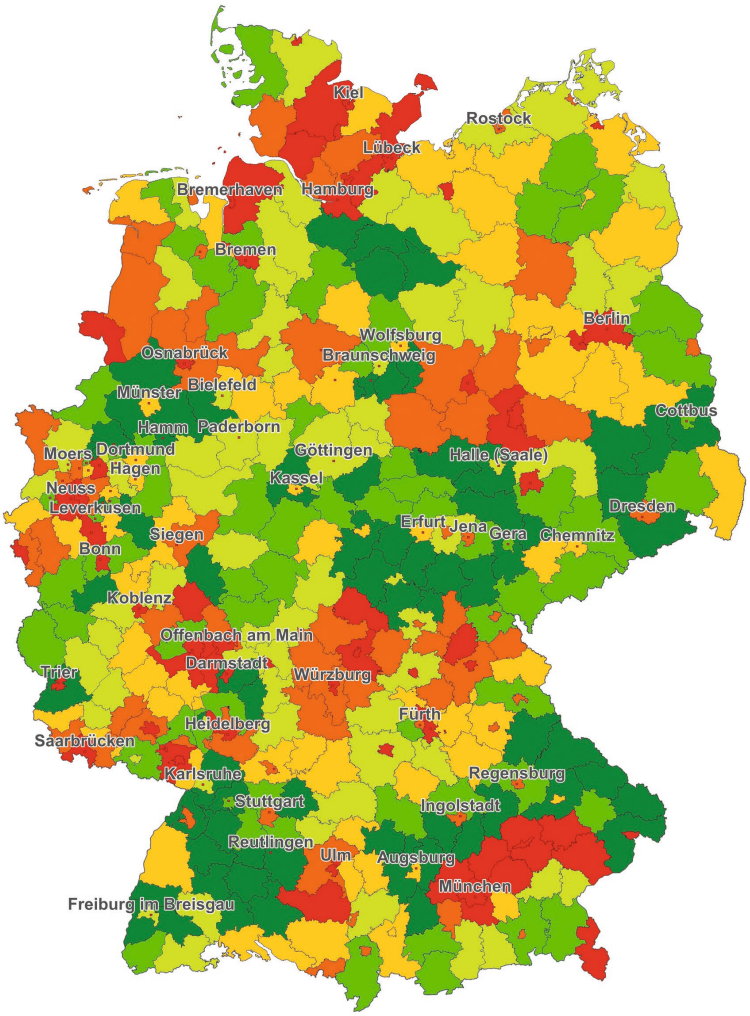
telständisch qualifiziert werden konnten. Diese Zahl deckte sich weitgehend mit einer zeitgleich durchgeführten repräsentativen Befragung sächsischer Unternehmen im Rahmen des ifo Konjunkturtests, bei der die Unternehmen eine Selbsteinschätzung ihrer Zugehörigkeit zum Mittelstand vornahmen.

Da die Studie von Berlemann et al. (2007) lediglich die Situation im Freistaat Sachsen beleuchtet, bleibt unklar, wie sich die gesamtdeutsche Situation darstellt und welche regionalen Unterschiede es in der Mittelstandsquote gibt. Um diese Aspekte beleuchten zu können, wurde die Berechnung von Berlemann et al. (2007) mit Hilfe der Creditreform-Datenbank für das Jahr 2008 für Gesamtdeutschland mit der gleichen Identifikationsmethode wiederholt. Dabei ergibt sich für Gesamtdeutschland eine Mittelstandsquote von 81,64%, also ein Wert, der nur geringfügig unterhalb des für den Freistaat Sachsen ermittelten Prozentsatzes liegt.

Der Datensatz der Creditreform erlaubt dabei nicht nur die Betrachtung Deutschlands insgesamt, sondern eine disaggregierte Analyse auf Kreisebene. In Abbildung 1 sind die sich auf Kreisebene ergebenden Mittelstandsquoten graphisch veranschaulicht. Sie weisen eine beträchtliche Schwankungsbreite auf und liegen zwischen 58,26% und 91,09%.

Abbildung 2 gibt einen Überblick über die Kreise mit den geringsten und den höchsten Mittelstandsquoten. Geringe Mittelstandsquoten finden wir sowohl in kreisfreien Städten als auch in Landkreisen. Von den zehn Kreisen mit den geringsten Mittelstandsquoten sind fünf kreisfreie Städte und fünf Landkreise.

Abb. 1
Mittelstandsquoten deutscher Kreise, Stichtag: 31. Dezember 2008



Mittelstandsquote in Prozent
Stadt- und Landkreise Deutschland 2008

> 0,00 - ≤ 79,33 (69)		> 84,10 - ≤ 85,54 (69)	
> 79,33 - ≤ 81,98 (69)		> 85,54 - ≤ 87,20 (68)	
> 81,98 - ≤ 84,10 (69)		> 87,20 - ≤ 100,00 (69)	

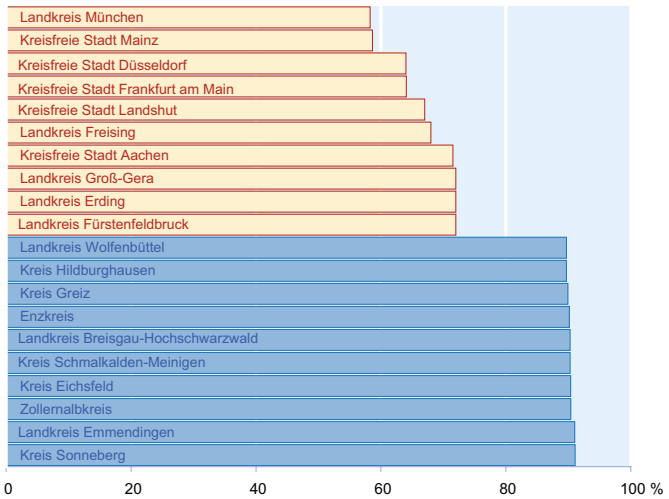
Quelle: Berechnungen der Autoren auf Basis der Unternehmensdatenbank der Creditreform.

Innovationskraft mittelständischer Unternehmen

Mit Hilfe geeigneter empirischer Indikatoren für die regionale Bedeutung der mittelständischen Wirtschaft ist es nun möglich, Hypothesen über die relative Performance mittelständischer Unternehmen empirisch zu überprüfen.

Wie eingangs bereits erwähnt, wird mittelständischen Unternehmen oft nachgesagt, sie seien überproportional innovativ. Aus theoretischer Sicht heraus wird argumentiert, dass in nicht inhabergeführten Unternehmen Agenturkosten auftreten, da die beauftragten Manager überwacht werden müssen. Insbesondere im Zusammenhang mit Innovationen auftretende Agenturkosten können beträchtlich sein. Erstens kann bei Innovationstätigkeiten das Ergebnis der Bemühungen nur schwer vorausgesehen werden. Der innovative Output ist daher im Einzelfall oft kein gutes Maß für den von einem Agenten betriebenen Aufwand, so dass aufwändige Kontrollsysteme installiert werden müssen. Zweitens neigen risikoaverse Agenten dazu, bei Kontrolle mehr Zeit in Forschungsaktivitäten mit geringem Risiko zu investieren. Drittens benötigen erfolgreiche Innovationsprojekte oft viel Zeit, sind aber dafür geeignet, den Unternehmenswert langfristig nachhaltig zu erhöhen. Angestellte Agenten haben allerdings einen Anreiz, eher in weniger bahnbrechende, dafür aber kurzfristig erfolgreiche und somit einkom-

Abb. 2
Deutsche Kreise mit den niedrigsten und den höchsten Mittelstandsquoten



Quelle: Berechnungen der Autoren auf Basis der Unternehmensdatenbank der Creditreform.

menssteigernde Forschungsaktivitäten zu investieren (vgl. Holmström 1989).

Eigentümergeführte Unternehmen müssen die beschriebenen Agenturkosten nicht tragen und können die hierdurch frei werdenden Ressourcen in zusätzliche Forschung und Entwicklung stecken. Da die Firmeneigner in diesen Unternehmen selbst Entscheidungen über Innovationsprozesse tätigen, fallen die relevanten Entscheidungen typischerweise schneller, was erhebliche Zeitvorteile in Innovationsprozessen bringen kann (vgl. Putterman 2009; Jensen und Meckling 2009; Institut für Mittelstandsforschung 2013b).

Eigentümerführung ist insbesondere in kleinen, nicht komplexen Firmen vorteilhaft (vgl. Fama und Jensen 1983; Parker 2011). Insbesondere umfangreiche Bürokratie in Unternehmen kann eine erhebliche Innovationsbremse darstellen. In Großunternehmen übliche, bürokratische Verfahren neigen zu Konservativität und einer geringen Akzeptanz von Misserfolgen, die aber in Innovationsprozessen unvermeidbar sind. Mit der Anzahl von an Innovationsprozessen beteiligten Entscheidungsträgern bzw. -ebenen steigt zudem das Risiko, dass einzelne Entscheidungen Partikularinteressen zuwiderlaufen und daher blockiert werden. Zudem ist das Aufgabenspektrum der Mitarbeiter von kleineren Unternehmen oft vergleichsweise enger zugeschnitten, weil diese Unternehmen sehr fokussiert auf einzelnen Märkten operieren. Je mehr solche Tätigkeiten mit unterschiedlichen Risikocharakteristika gleichzeitig in einem Unternehmen zu bewältigen sind, desto aufwändiger ist es, ein effizientes Anreizsystem zu schaffen, welches nicht zu einer Konzentration der Agenten auf risikoarme Tätigkeiten führt. Dies gilt insbesondere für die riskanten Tätigkeiten im Innovationsbereich (vgl. Holmström 1989). Die Firmengröße hat zudem oft einen direkten Einfluss auf die Art und Weise, wie Innovationen durchgeführt werden. Kleine und mittlere Unternehmen operieren häufig in Nischenmärkten und entwickeln neue Produkte in enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden (vgl. Arvanitis 1997; Bizer und Thomä 2013; Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2013a).

Ob und in welchem Umfang diese Argumente tatsächlich zutreffen, ist letztendlich eine empirisch zu beantwortende Frage. Würden die Argumente im Kern zutreffen, so müssten Regionen mit überdurchschnittlich hohem Mittelstandsanteil auch überdurchschnittlich viele Innovationen hervorbringen. Inwiefern dies tatsächlich der Fall ist, überprüfen Berlemann und Jahn (2014) im Rahmen eines Regressionsansatzes. Hierzu regressieren die Autoren einen Indikator der relativen regionalen Innovationskraft auf die oben beschriebenen regionalen Mittelstandsquoten. Die regionale Innovationskraft wird, wie in der einschlägigen Literatur sehr häufig, mit einem outputorientierten Maß approximiert: der Zahl der Patentanmeldungen beim Europäischen Patentamt. Es ist dabei allerdings zu berücksichtigen, dass die deutschen Kreise unterschiedlich groß sind und sich in der Zahl der dort beheimateten Unternehmen deutlich unterscheiden. Dies gilt auch für die regionale Branchenstruktur. Beides hat einen Einfluss auf die zu erwartende Zahl von Patentanmeldungen. Um diesem Umstand adäquat Rechnung zu tragen, verwenden die Autoren die Differenz zwischen tatsächlichen Patentanmeldungen und bei gegebener Anzahl von Unternehmen und vorliegender Branchenstruktur auf Basis des bundesdeutschen Durchschnitts zu erwartenden Patentanmeldungen.[9] Positive Werte des relativen Innovationsindikators indizieren eine – gemessen an Unternehmensanzahl und Wirtschaftsstruktur – überdurchschnittlich gute regionale Innovationsaktivität.

Neben der Mittelstandsquote berücksichtigen Berlemann und Jahn (2014) in ihrem Schätzansatz auch eine Reihe zusätzlicher Kontrollvariablen, die in der einschlägigen Literatur ebenfalls typischerweise verwendet werden. Hierzu zählen die regionalen Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E-Investitionen), die Zahl der vor Ort angesiedelten Universitäten und Fachhochschulen (Anzahl Unis & FHs), den Anteil der Personen mit Hochschulabschluss an allen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (Anteil Hochqualifizierte), das Pro-Kopf-Einkommen (Pro-Kopf-Einkommen) sowie Dummy-Variablen für ländliche (Ländlicher Kreis) und für ostdeutsche Kreise (Ostdeutscher Kreis).[10]

[9] Für eine ausführlichere Beschreibung dieses Indikators vgl. Berlemann und Jahn (2013).
[10] Für eine ausführliche Darstellung der verwendeten Daten und deren Quellen vgl. Berlemann und Jahn (2014).

Tab. 1
Determinanten der relativen, regionalen Innovationskraft

Erklärende Variable	Geschätzter Koeffizient	Standardfehler	p-Wert	Standardisierter Koeffizient
Konstante	– 0,1244***	0,0098	0,0000	
Mittelstandsquote	0,0012***	0,0001	0,0000	0,5511
F&E-Investitionen	0,0003**	0,0001	0,0132	
F&E-Investitionen^2	– 0,0004**	0,0002	0,0199	
Anzahl Unis & FHs	0,0006***	0,0002	0,0051	0,1078
Anteil Hochqualifizierte	0,0007***	0,0002	0,0019	0,2328
Pro-Kopf-Einkommen	0,0002**	0,0001	0,0251	0,1699
Ländlicher Kreis	0,0021**	0,0010	0,0430	0,0894
Ostdeutscher Kreis	– 0,0024*	0,0013	0,0586	– 0,0930
Beobachtungen	413			
Adj. R^2	0,526			
F-Wert (p-Wert)	58,2 (0,0000)			

Anmerkungen: »***« statistisch signifikant auf dem 99%-Niveau, »**« auf dem 95%-Niveau und »*« auf dem 90%-Niveau. Angegeben sind White-korrigierte Standardfehler.

Quelle: Berechnungen der Autoren.

Tabelle 1 zeigt die Schätzergebnisse einer linearen OLS-Regression (mit White-Korrektur für Heteroskedastizität). Die Regression erklärt etwas mehr als 50% der beobachteten Varianz der relativen regionalen Innovationskraft. Alle Kontrollvariablen haben das erwartete Vorzeichen und sind zumindest auf dem 90%-Konfidenzniveau signifikant. Insgesamt liefert die Regression somit zunächst einmal sehr plausible Ergebnisse.[11] Für die Mittelstandsquote ergibt sich ein auf dem 99%-Niveau signifikanter, positiver Koeffizient. Tatsächlich weisen also deutsche Kreise mit einer höheren Mittelstandsquote auch eine überdurchschnittlich hohe relative Innovationskraft auf.[12] Eine Inspektion der standardisierten Koeffizienten zeigt zudem, dass der Effekt der Mittelstandsquote numerisch bedeutender ist als der der übrigen Kontrollvariablen.

Fazit

Der vorliegende Beitrag zeigt auf, dass es durchaus Möglichkeiten gibt, die Bedeutung der mittelständischen Wirtschaft zu erfassen, ohne hierbei hilfsweise allein auf Größenmerkmale von Unternehmen rekurrieren zu müssen. Hierdurch wird es möglich, Hypothesen über die besondere Bedeutung mittelständischer Unternehmen empirisch zu testen und somit die Mittelstandspolitik auf eine gesicherte empirische Basis zu stellen. So zeigt die skizzierte empirische Untersuchung von Berlemann und Jahn (2014) auf der Basis eines adäquaten Mittelstandsindikators, dass mittelständisch geprägte Regionen tatsächlich überdurchschnittlich innovativ sind. Die bis hierhin allenfalls durch theoretische Argumente gestützte Behauptung, mittelständische Unternehmen seien der Innovationsmotor der deutschen Wirtschaft, erfährt insofern empirische Bestätigung. Vor dem Hintergrund der hohen Priorität, die die Politik der Mittelstandsförderung einräumt, wäre es wünschenswert, die Mittelstandsforschung generell auf ein breiteres und geeigneteres empirisches Fundament zu setzen.

[11] Wie Berlemann und Jahn (2014) ausführlich zeigen, bleiben zudem alle Ergebnisse qualitativ erhalten, wenn man für mögliche räumliche Korrelationen geeignet kontrolliert.

[12] Formal erlaubt der gewählte Schätzansatz einer Querschnittsregression nicht die Schlussfolgerung einer kausalen Beziehung zwischen Mittelstandsanteil und Innovationskraft. Allerdings ist die umgekehrte Kausalrichtung unplausibel, so dass ein Vorliegen eines Endogenitätsproblems weitgehend ausgeschlossen werden kann.

Literatur

Arvanitis, S. (1997), »The Impact of Firm Size on Innovative Activity. An Empirical Analysis Based on Swiss Firm Data«, *Small Business Economics* 9, 473–490.

Audretsch, D.B. und J.A. Elston (1997), »Financing the German Mittelstand«, *Small Business Economics* 9, 97–110.

Becker, W. und P. Ulrich (2011), *Mittelstandsforschung. Begriffe, Relevanz und Konsequenzen,* Kohlhammer, Stuttgart.

Berlemann, M., S. Engelmann, Chr. Leßmann, H. Schmalholz, H. Spelsberg und H. Weber (2007), *Unternehmensnachfolge im sächsischen Mittelstand,* ifo Dresden Studie 40, ifo Institut, München, Dresden.

Berlemann, M. und V. Jahn (2013), »Relative Innovative Capacity of German Regions: Is East Germany Still Lagging Behind?«, *CESifo Forum* 14(4), 42–50.

Berlemann, M. und V. Jahn (2014), »Governance, Firm Size and Innovative Capacity: Regional Empirical Evidence for Germany«, Working Paper No. 150, Department of Economics, Helmut-Schmidt-University Hamburg.

Bizer, K. und J. Thomä (2013), »To Protect or Not to Protect? Modes of Appropriability in the Small Enterprise Sector«, *Research Policy* 42, 35–49.

Damken, N. (2007), *Corporate Governance in mittelständischen Kapitalgesellschaften: Bedeutung der Business Judgement Rule und der*

D&O-Versicherung für Manager im Mittelstand nach der Novellierung des § 93 AktG durch das UMAG, Edewecht, Oldenburg.

Fama, E.F. und M.C. Jensen (1983), »Separation of Ownership and Control«, *Journal of Law and Economics* 26, 301–325.

Günterberg, B. und F. Wallau (2008), »Beschäftigungsbeitrag des Mittelstands 2007 in Deutschland. Ergebnisse einer Sonderauswertung der Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit«, Working Paper 05/08, IfM Bonn.

Haunschild, L. und H.-J. Wolter (2010), »Volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen«, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), *IfM-Materialien* Nr. 199, Bonn.

Hauser, H.-E. und E. May-Strobl (2008), »Prüfung der Nutzungsmöglichkeiten des Unternehmensregisters für die Mittelstandsstatistik«, Working Paper 01/08, IfM Bonn.

Hausch, K. (2004), *Corporate Governance im deutschen Mittelstand. Veränderungen externer Rahmenbedingungen und interner Elemente,* Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.

Holmström, B. (1989), »Agency Costs and Innovation«, *Journal of Economic Behavior and Organization* 12(3), 305–327.

Icks, A. (2006), »Der Mittelstand in Deutschland«, Vortrag anlässlich der Sitzung des Thematischen Initiativkreises »Mittelstand« der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) am 12. Juni 2006 in Berlin.

Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2013), *Schlüsselzahlen des Mittelstands nach der KMU-Definition des IfM Bonn – Deutschland,* online verfügbar unter: http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=889, 18. Februar.

Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2013a), *Der deutsche Mittelstand: Ein Konglomerat verschiedenartiger Unternehmen,* IfM Standpunkt 1, Bonn.

Institut für Mittelstandsforschung (2013b), *Innovationstätigkeit von Familienunternehmen,* IfM-Materialien Nr. 225, Bonn.

Janssen, J. (2009), *Rechnungslegung im Mittelstand,* Gabler-Verlag, Wiesbaden.

Jensen, M. und W. Meckling (2009), »Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure«, in: R.S. Kroszner und L. Putterman (Hrsg.), *The Economic Nature of the Firm,* 3. Auflage, Cambridge University Press, New York, 283–303.

Kayser, G. und F. Wallau (2006), »Der Mittelstand: Rückgrat der NRW-Wirtschaft«, in: Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (Hrsg.), *Wirtschaft in NRW 2006 – Konjunktur, Prognosen, Perspektive,* Düsseldorf.

Krämer, W. (2003), *Mittelstandsökonomik*, Franz Vahlen Verlag, München.

Krimphove, D. und D. Tytko (2002), *Der Begriff »mittelständische Unternehmen« in betriebswirtschaftlicher und juristischer Diskussion, Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung,* Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S. 3–13.

Maaß, F. und B. Führmann (2012), »Innovationstätigkeit im Mittelstand«, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), *IfM-Materialien* Nr. 212, Bonn.

Naujoks, W. (1975), *Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand,* Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 68, Wiesbaden.

Parker, S.C. (2011), »Small Firms and Innovation«, in: D.B. Audretsch, O. Falck, S. Heblich und A. Lederer (Hrsg.), *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship,* Edward Elgar, Cheltenham, UK, 357–364.

Pfohl, H.-C. (2006), »Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben«, in: H.-C- Pfohl (Hrsg.), *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe: größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung,* 4. Auflage, Erich Schmidt Verlag GmbH & Co Berlin, S. 1–24.

Putterman, L. (2009), »Ownership and the Nature of the Firm«, in: R.S. Kroszner und L. Putterman (Hrsg.), *The Economic Nature of the Firm,* 3. Auflage, Cambridge University Press, New York, 353–361.

Reichling, H. (1978), *Selbstständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel,* Diss., Saarbrücken.

Wolter, H.-J. und H.-E. Hauser (2001), »Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland – eine Auseinandersetzung mit der qualitativen und quantitativen Definition des Mittelstands«, in: *Jahrbuch für Mittelstandsforschung* 1/2001, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 90 NF, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, 25–77.

Nachhaltigkeit in Unternehmen und Organisationen

Umweltmanagementsysteme als Instrument zur ökologischen Prägung der Organisationskultur

Lisa Knoche*

Im Gleichschritt mit den globalen Umweltproblemen wächst der Druck auf die Gesellschaft, dieser bedrohlichen Entwicklung entgegenzuwirken. Nicht nur die Politik ist gefragt, sondern auch von der Wirtschaft werden mehr und mehr substanzielle Beiträge zur nachhaltigen Zukunftsgestaltung erwartet. Darin liegen für die Unternehmen Chancen, denn Nachhaltigkeit rechnet sich; nachhaltige Unternehmen sind langfristig wirtschaftlich erfolgreicher als traditionelle Unternehmen. Die strategische Neuorientierung in Richtung auf ökologische Nachhaltigkeit stellt die Unternehmen indessen vor große Herausforderungen, da die Reduzierung der Umweltauswirkungen durch organisatorische und technische Weiterentwicklung mit Hilfe von Umweltmanagementsystemen zu diesem Zweck nicht ausreicht: Verlangt wird von den Unternehmen, ihr ökonomisches Streben nach Gewinnmaximierung mit ökologischen Zielen und Werten zu vereinbaren, was dauerhaft nur gelingt, wenn sie ihre Organisationskultur tiefgreifend verändern. Der Nutzen der Einführung von Umweltmanagementsystemen ließe sich erheblich steigern, wenn diese Systeme die Unternehmen gleichzeitig dabei unterstützen könnten, deren Organisationskultur ökologisch zu prägen. Der Beitrag zeigt am Beispiel des Eco-Management and Audit Scheme (EMAS), dass Umweltmanagementsysteme in der Tat bei richtiger Handhabung ein wirkungsvolles Instrument sein können, eine nachhaltig ausgerichtete Organisationskultur in Unternehmen zu etablieren.

Klimawandel, Wasserkrise, Verlust an Biodiversität und Zusammenbruch von Ökosystemen, extreme Wetterereignisse und Naturkatastrophen – fünf der zehn Gefahren, die das World Economic Forum im Jahr 2014 als überdurchschnittlich hohe Risiken für die Menschheit identifizierte, sind Umweltprobleme (vgl. World Economic Forum 2014). Die Ursache dieser Gefahren liegt größtenteils in menschlichen Aktivitäten, angetrieben durch starkes Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum. Insbesondere in den letzten 40 Jahren haben diese Entwicklungen zwar zu einem höheren – wenn auch ungleich verteilten – weltweiten Wohlstand geführt, aber gleichzeitig gravierende ökologische Probleme ausgelöst. Emissionen, Ressourcenverbrauch, Landverbrauch, externe Inputs (Dünger, Chemikalien, Bewässerung) und Veränderungen an Organismen setzen die Ökosysteme der Erde unter Druck. Die Folgen sind Klimawandel, Verlust an Biodiversität und Verschmutzung von Luft, Wasser, Mineralien und Boden (vgl. United Nations Environment Programme 2012). Ändert die Menschheit ihr Verhalten nicht, blickt sie in eine düstere Zukunft. Die Veränderungen der Umweltressourcen werden zu irreversiblen Schäden führen, die hohe Kosten bereiten und letztendlich den erreichten Lebensstandard gefährden. Politik und Gesellschaft sind dringend gefordert, Rahmenbedingungen zu schaffen und Maßnahmen zu ergreifen, die dieses Szenario verhindern (vgl. OECD 2012). Notwendig ist eine nachhaltige Entwicklung, d.h. »eine Entwicklung, die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen« (United Nations 1987).

Auch Unternehmen stehen in der Pflicht, zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen. Ökologische Verantwortung ist im Zuge der seit Jahren andauernden Diskussion um die gesellschaftliche Rolle von Unternehmen schon lange kein Fremdwort mehr, sondern für viele Organisationen selbstverständlich. In den Betrieben werden Umweltmanagementsysteme eingesetzt, die die Umweltauswirkungen systematisch erfassen und steuern. Standardisierte Systeme wie die Umweltmanagementnorm DIN EN ISO 14001 oder das darauf aufbauende EMAS sind anerkannte Instrumente des betrieblichen Umweltschutzes. Zudem stellt sich deutlich heraus, dass sich Nachhaltigkeit für Unternehmen rechnet: Nachhaltige Unternehmen sind langfristig wirtschaftlich erfolgreicher als traditionelle Unternehmen (vgl. Orlitzky et al. 2003). Umso mehr fällt das Missverhältnis zwischen dem steigenden ökologischen Engagement

* Lisa Knoche ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Wirtschaft und Ökologie an der Universität St. Gallen.

vieler Unternehmen und den immer kritischer werdenden Umweltproblemen unserer Erde auf. Augenscheinlich hat diese verstärkte Hinwendung zu umweltorientiertem Management nichts daran geändert, dass der Beitrag der Wirtschaft zur Lösung der dringenden globalen Umweltprobleme nach wie vor offenbar gering ist. Deshalb stellt sich die Frage, ab welchem Grad der Nachhaltigkeitsorientierung von einem ökologisch nachhaltigen Unternehmen gesprochen werden kann. Als wahrhaft nachhaltig darf ein Unternehmen erst dann gelten, wenn es nicht nur die Umweltschäden aus seiner Geschäftstätigkeit minimiert, sondern ökologischen Mehrwert generiert (vgl. Dyllick und Muff 2014). Für Unternehmen bedeutet dies, ökologische Ziele und Werte mit ihrem ökonomischen Bestreben nach Maximierung des Gewinns zu vereinbaren (vgl. Shrivastava 1995). Diese strategische Neuorientierung macht einen tiefgreifenden Wandel der Organisationskultur notwendig (vgl. Eccles et al. 2012). Ohne die Verankerung ökologischer Orientierung, quasi als genetischen Code der Unternehmenskultur, wird sich kein Unternehmen dauerhaft als nachhaltig etablieren können.

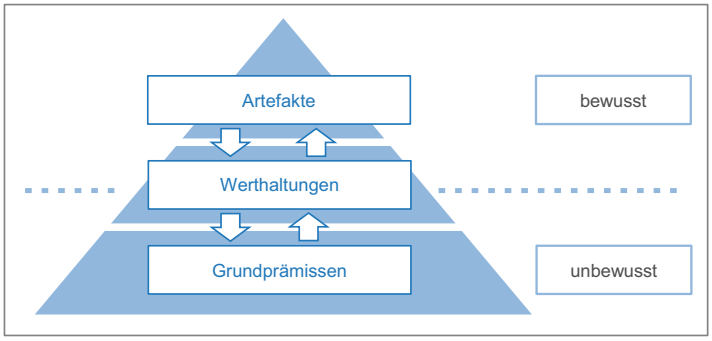
In dem Zusammenhang stellt sich für Unternehmen und Organisationen die spannende Frage, ob Umweltmanagementsysteme über ihre Funktion als Kontrollinstrument hinaus dazu genutzt werden können, die Organisationskultur ökologisch nachhaltig zu prägen. Der folgende Beitrag zeigt, dass die Einführung eines Umweltmanagementsystems nach dem EMAS-Standard in der Tat geeignet ist, das Prinzip der Nachhaltigkeit in der Organisationkultur zu verankern.

Die Rolle der Organisationskultur

Da in der Organisationskultur die gemeinsamen Werte und Grundannahmen der Mitarbeiter verankert sind, beeinflusst die Organisationskultur jegliche Entscheidungen der Organisationsmitglieder. Sie gibt einem Unternehmen einen individuellen Charakter, der auch für Außenstehende erlebbar ist. Organisationskultur kann definiert werden als »ein Muster gemeinsamer Grundprämissen, das von einer Gruppe erfunden, entdeckt oder entwickelt wurde, als sie lernte, Probleme externer Anpassung und interner Integration zu bewältigen, das sich bewährt hat und somit als bindend gilt, und das daher an neue Mitglieder als rational und emotional korrekter Ansatz für den Umgang mit Problemen weitergegeben wird« (Schein 2004). Stark vereinfacht drückt sich die Organisationskultur in der Art und Weise aus, wie jegliche Probleme angegangen werden: »So machen wir das hier« (Deal und Kennedy 1983). Inhaltlich können drei Ebenen der Organisationskultur unterschieden werden, die in Abbildung 1 dargestellt werden. An der Oberfläche manifestiert sich die Organisationskultur in Form von Artefakten, die für den Beobachter sichtbar und erlebbar sind. Dabei handelt es sich z.B. um Produkte, die Aufbaustruktur und die Berichterstattung einer Organisation, aber genauso um Verhaltensmuster, die Art und Weise des Umgangs untereinander sowie Geschichten und Mythen der Organisation. Die mittlere Ebene enthält öffentlich propagierte Werte, Normen, Ideologien, Leitlinien und Philosophien einer Organisation, die das Selbstverständnis der Organisation widerspiegeln und Richtlinien für das Verhalten der Mitglieder geben. Wie sich diese Kulturelemente in tatsächliches Verhalten umsetzen, hängt von den unausgesprochenen gemeinsamen Annahmen auf der tiefsten Ebene der Organisationskultur ab. Auf dieser Stufe sind Werte und Normen verankert, die sich im Zeitverlauf als erfolgreich erwiesen haben und immer weniger hinterfragt wurden. Diese unbewussten, selbstverständlichen Grundprämissen sind das Ergebnis eines kollektiven Lernprozesses und bilden die Essenz der Organisationskultur (vgl. Schein 2004).

Die Organisationskultur verändert sich durch laufend stattfindende Lernprozesse im Zuge der Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen. Sie ist kein statisches, sondern ein dynamisches Konstrukt, denn sie basiert auf dem tagtäglichen Handeln von und der Interaktion zwischen ihren Mitgliedern. Das setzt zwei selbstverstärkende Mechanismen in Gang: Zum einen werden neue Mitglieder aufgenommen, die zu der vorherrschenden Kultur passen. Mitglieder, die davon abweichen, werden systematisch ausgeschlossen. Zum anderen gibt die Kultur Verhaltensmuster vor. Die Angemessenheit des Verhaltens wird im Einklang mit Werten und Normen der Kultur gerechtfertigt. Diese Legitimierung wird explizit und implizit im Unternehmen kommuniziert und verankert so Verhalten, Werte und Annahmen tiefer in der Kultur, die wiederum das zukünftige Verhalten beeinflusst. Wer Einfluss auf die Organisationskultur nehmen möchte, muss sich die Stellschrauben dieses Kreislaufs zunutze machen (vgl. Sathe 1985). Wichtige Einflussfaktoren der Organisationskultur sind das Führungsverhalten, Arbeitsgruppen-

Abb. 1
Kulturebenenmodell von Schein



Quelle: Darstellung der Autorin in Anlehnung an Schein (2004, S. 26).

kulturen, Informations- und Kommunikationssysteme, Leistungs- und Anreizsysteme, Leitlinien, Strukturen, Budgets und Prozesse der Organisation, Training und Orientierung, Kontrollsysteme und Ergebnisorientierung (vgl. Silverzweig und Allen 1976). Eine zielgerichtete Umgestaltung dieser Elemente bewirkt zunächst eine Veränderung auf den Ebenen der Artefakte und der propagierten Werthaltungen. Doch spiegelt sich die neue Sichtweise auch in einer Weiterentwicklung der Grundprämissen wider? Die Essenz der Organisationskultur im Sinne der unausgesprochenen Grundprämissen verfestigt sich in einem langen Lernprozess und entzieht sich der direkten Wahrnehmung. Inwieweit diese tiefste Ebene der Organisationskultur gezielt gesteuert werden kann, ist durchaus fraglich (vgl. u.a. Harris und Metallinos 2002; Ogbonna 1992).

Die Entwicklung einer ökologisch nachhaltigen Organisationskultur ist aus zwei Gründen wichtig. Erstens ist sie eine notwendige Voraussetzung für nachhaltige Aktivitäten der Organisation, denn sie rechtfertigt die Entscheidungen und Handlungen für Nachhaltigkeit vor den Mitgliedern der Organisation. Ohne eine interne »Betriebserlaubnis«, welche auch maßgeblich von Faktoren wie Managementanreizen und der Organisationsidentität beeinflusst wird, die mit der Organisationkultur eng verwandt sind, kann sich eine nachhaltige Orientierung nicht erfolgreich durchsetzen. Dies gilt auch dann, wenn der Druck von außen groß ist (vgl. Howard-Grenville et al. 2008). Zweitens kann die Organisationskultur als Katalysator für ökologisch nachhaltiges Verhalten dienen. Nicht nur »harte« Faktoren wie Strukturen, Leistungsbewertungen und Anreizsysteme, sondern vor allem »weiche« Faktoren wie die Organisationkultur und das Führungsverhalten regen nachhaltiges Verhalten an und verbessern dauerhaft die ökologische Leistung eines Unternehmens (vgl. Epstein et al. 2010).

Ökologische Prägung der Organisationskultur

Will ein Unternehmen die Umweltverantwortung dauerhaft in seine Organisationskultur einbetten, muss es einen langwierigen organisationalen Lernprozess in Gang setzen (vgl. Siebenhüner und Arnold 2007). Organisationen, die eine stark ausgeprägte Lernkultur haben, sind bei der Implementierung von Nachhaltigkeitsprinzipien im Vorteil gegenüber traditionell stabilen Unternehmenskulturen, die Veränderungen mit Ablehnung begegnen. Um ein gemeinsames Verständnis und eine gemeinsame Vision der Nachhaltigkeit aufzubauen, sollten Bildungsmaßnahmen ergriffen werden. Dabei darf eine Organisation Nachhaltigkeit nicht als alleinstehenden Aspekt darstellen, sondern muss sie auf das gesamte System anwenden und inhaltlich und sprachlich einen konstanten Bezugsrahmen schaffen. Alle Mitarbeiter sollten in einen teamorientierten Lernprozess einbezogen werden (vgl. Molnar und Mulvihill 2003). Bei der Steuerung des Lernprozesses sind vor allem die Personalverantwortlichen einer Organisation gefordert, denn es gilt Strukturen aufzubauen, Lernmechanismen zu etablieren und Mitarbeiter zu schulen. Insbesondere Führungskräfte müssen ausgebildet und auf ihre Rolle im organisationalen Veränderungsprozess vorbereitet werden (vgl. Rimanoczy und Pearson 2010). Bei der Implementierung der Nachhaltigkeit muss darauf geachtet werden, dass sie nicht ausschließlich »top-down« von der Führungsebene vorgegeben wird. Um zu erreichen, dass die Mitarbeiter sich persönlich und in Einklang mit der Organisationskultur den Nachhaltigkeitszielen verpflichtet fühlen, darf nicht nur die übergreifende Mission im Fokus stehen, sondern sollte gleichzeitig die individuelle Perspektive eingenommen werden. Das bedeutet vor allem, dass jedes einzelne Organisationsmitglied dazu angeregt werden sollte, sich einzubringen (vgl. Jones 2000). Außerdem wird durch das Verlassen des organisationsübergreifenden Blickwinkels den verschiedenen Subkulturen Rechnung getragen, denn diese beeinflussen die Akzeptanz und Verbreitung umweltbezogener Werte und Praktiken in der jeweiligen Organisation. Im besten Fall treibt eine starke Gruppe die Übernahme ökologischer Verantwortung voran, im schlechtesten Fall blockiert sie unternehmensweit das Engagement. Auch eine zu hohe kulturelle Fragmentierung verhindert das Entstehen eines organisationsweiten Konsenses über Umweltfragen (vgl. Howard-Grenville 2006). Neben der Ablehnung von Veränderungen und einer hohen Fragmentierung können der Etablierung eines gemeinsamen betrieblichen Umweltbewusstseins weitere Hindernisse im Weg stehen: Intern schränken eine mit ökologischen Zielen in Konflikt stehende Geschäftsphilosophie und eine rein ökonomische Leistungs- und Ergebnisorientierung die Intensität ökologischer Bemühungen ein. Eine große Rolle spielt hier auch die Ausprägung des Umweltbewusstseins in der industriellen Makrokultur. Außerdem können bestehende Systeme, Strukturen, Prozesse und Verhaltensmuster die Verbreitung der ökologischen Organisationskultur hemmen. Einen schwer fassbaren Einfluss haben symbolische Ereignisse auf die Tiefe der Verankerung. Dabei kann es sich z. B. um einen Medienbericht oder das Verhalten eines Topmanagers handeln (vgl. Harris und Crane 2002). Symbolischen Charakter haben aber nicht allein außergewöhnliche Ereignisse, die viel Aufmerksamkeit erregen. Was die Organisationkultur maßgeblich formt, sind die vielen Mikromomente, in denen Individuen Entscheidungen für oder gegen Nachhaltigkeit treffen. In diesen alltäglichen Momenten wird eine postulierte Nachhaltigkeitsorientierung mit der Realität konfrontiert, und es wird deutlich, ob sie nur ein oberflächliches Kulturelement ist oder von tieferen Kulturebenen aus sinngebend auf die Belegschaft wirkt (vgl. Stokes und Harris 2012). Deshalb sollte eine Organisation bei ihrer Bemühung, eine ökologisch nachhaltige Organisationskultur zu etablieren, auf Konstanz in ihrer Vorgehensweise achten und die Mitarbeiter im Unternehmensalltag konsequent bei der Wahl umweltbewusster Alternativen unterstützen.

Um Unternehmen konkrete Anhaltspunkte zur Stärkung der Nachhaltigkeit in der Organisationskultur zu geben, sammelte im Jahr 2009 ein Team um Stephanie Bertels im Auftrag des Network for Business Sustainability sämtliche relevanten Maßnahmen aus der wissenschaftlichen und der praxisorientierten Fachliteratur. Das Ergebnis dieses systematischen Review-Prozesses ist ein Schema, das die insgesamt 59 einzelnen Maßnahmen nach zwei Kriterien klassifiziert. Zum einen wurde festgestellt, ob sie die Erfüllung bestehender Nachhaltigkeitsverpflichtungen anstreben oder ob sie innovative Herangehensweisen fördern sollen. Zum anderen werden formale Ansätze, die das Verhalten durch Regeln, Systeme und Prozesse steuern, von informalen Methoden unterschieden. Um das Potenzial dieser vielfältigen Maßnahmen zur Stärkung der Nachhaltigkeit in ihrer Organisationkultur bestmöglich auszunutzen, sollten Unternehmen einen ausgewogenen Mix anwenden, der auf ihre spezifischen Bedürfnisse und Gegebenheiten zugeschnitten ist (vgl. Bertels et al. 2010). Indem die Bemühungen zur ökologischen Prägung der Organisationskultur an existierende Strukturen und Prozesse im Bereich des Umweltmanagements angelehnt werden, kann zum einen Aufwand vermieden und zum anderen ein Synergieeffekt genutzt werden. Aus diesem Grund stellt sich die grundsätzliche Frage, ob sich Umweltmanagementsysteme als Instrumente dafür eignen, die ökologische Nachhaltigkeit tiefer in der Organisationskultur zu verankern.

Umweltmanagementsysteme als Instrumente des Kulturwandels

Umweltmanagementsysteme erfassen und kontrollieren die Umweltauswirkungen der Geschäftstätigkeit, indem sie Strukturen schaffen, Verantwortlichkeiten regeln, Verfahren einrichten, Umweltauswirkungen messen und Verhaltensmuster zur Verwirklichung der Umweltpolitik in Organisationen vorgeben (vgl. EMAS-Verordnung 2009). Im Mittelpunkt von Umweltmanagementsystemen stehen damit vor allem »harte Faktoren«, die als Artefakte die sichtbare Ebene einer Organisationskultur prägen. Der Nutzen von Umweltmanagementsystemen könnte dadurch vergrößert werden, dass die Wechselwirkungen mit »weichen Faktoren«, wie dem Mitarbeiterverhalten und der Organisationskultur, stärker berücksichtigt und genutzt werden. Inwieweit im Rahmen von Umweltmanagementsystemen gezielt tiefere kulturelle Ebenen beeinflusst werden können, zeigt eine Studie am Beispiel von EMAS (vgl. Knoche 2014). EMAS ist ein umfassendes Umweltmanagementsystem, das Mitte der 1990er Jahre von der Europäischen Kommission als freiwilliges Instrument für das Umweltmanagement und die Umweltbetriebsprüfung eingeführt wurde und auf der internationalen Umweltmanagementnorm DIN EN ISO 14001 basiert. EMAS dient nicht nur der Kontrolle der Umweltauswirkungen, sondern fördert als Hauptziel die ständige Verbesserung der Umweltleistung. Um dieses Kernprinzip zu realisieren, stützt sich EMAS auf fünf Ansätze: Einsatz von Umweltmanagementsystemen, wiederkehrende Systemevaluierung, Information über die Umweltleistung, offener Austausch mit der Öffentlichkeit sowie Mitarbeiterbeteiligung und -schulung. Diese Ansätze sind in einem streng geregelten, durch interne und externe Audits kontrollierten Prozesskreislauf miteinander verbunden (vgl. EMAS-Verordnung 2009). Dieser Kreislauf lehnt sich als eigenständiges Instrument zur Verbesserung der ökologischen Leistung an bestehende Strukturen und Managementsysteme an. Der Hauptnutzen von EMAS besteht gemäß einer aktuellen Umfrage im Auftrag des Bundesumweltministeriums (BMU) und des Umweltbundesamts (UBA) in der Verbesserung des Umweltschutzes, gefolgt von Rechtssicherheit und Mitarbeiterbeteiligung. Dagegen ist der Aufwand der Einführung und laufenden Anwendung des Systems so hoch, dass der Nutzen von Kosteneinsparungen durch die Befragungsteilnehmer überwiegend als gering oder sehr gering wahrgenommen wird. Vor allem für kleinere und auch mittlere Unternehmen ist das Kosten-Nutzen-Verhältnis von EMAS nur ausgeglichen oder sogar negativ (vgl. BMU und UBA 2013). Das könnte sich erheblich ändern, wenn sich EMAS auch als Instrument zur Verankerung der ökologischen Nachhaltigkeit in die Organisationskultur eignen würde, um dadurch einen wichtigen Zusatznutzen zu schaffen.

Dass die Einführung und der Betrieb eines Umweltmanagementsystems grundsätzlich Auswirkungen auf die Organisationskultur haben, steht außer Frage. In erster Linie gestalten Umweltmanagementsysteme als sichtbare Artefakte des Umweltschutzes die oberste der drei Kulturebenen. EMAS greift zudem in die darunter liegende Ebene der propagierten Werthaltungen einer Organisation ein, denn die Organisation muss sich zum Ziel der ständigen Verbesserung ihrer Umweltleistung verpflichten. Damit steht im Mittelpunkt dieses Umweltmanagementinstruments ein Lernprozess, der auf der systematischen Anwendung verschiedener Maßnahmen beruht. 27 der von Bertels et al. (2010) identifizierten Maßnahmen zur Stärkung einer ökologisch nachhaltigen Organisationskultur sind verpflichtende Bestandteile eines Umweltmanagementsystems nach dem EMAS-Standard. Da die Kernidee von EMAS die Etablierung eines Umweltmanagementsystems ist, dessen Leistungsfähigkeit »einer systematischen, objektiven und regelmäßigen Bewertung unterzogen wird« (EMAS-Verordnung 2009), und zu diesem Zweck die Erwartungen an das System klar definiert sein müssen, überwiegen formale Maßnahmen im Maßnahmenmix. Abbildung 2 listet die Maßnahmen auf und zeigt ihre Verteilung. Während formale Maßnahmen dem Umweltmanagement einen Rahmen geben, zielen informale Maßnahmen darauf ab, das Engagement der Belegschaft zu fördern und so den Nachhaltigkeitsgedanken in der Organisationskultur zu verankern. Aus dem informellen Charakter dieser Maßnahmen folgt, dass

Abb. 2
Organisationskultur im Rahmen von EMAS

Quelle: Darstellung der Autorin.

die Organisationen vor allem bei deren Auswahl und Gestaltung einen hohen Gestaltungsspielraum haben. Sie sind zwar z.B. zu Transparenz in Bezug auf ihre Umweltleistung verpflichtet. Um den Anforderungen von EMAS gerecht zu werden, können sie ihr Engagement aber entweder durch den gezielten Versand von Informationen an relevante Zielgruppen kommunizieren oder die nötigen Informationen lediglich auf der Website zum Download bereitstellen. Natürlich können in einer Organisation neben den 27 Maßnahmen im Rahmen von EMAS zusätzliche Maßnahmen zur Stärkung einer ökologisch nachhaltigen Organisationskultur eingesetzt werden. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn das Umweltmanagementsystem als ein Bestandteil in eine umfassende Nachhaltigkeitsstrategie eingebettet ist.

Empirische Erkenntnisse aus der Untersuchung deutscher EMAS-registrierter Hochschulen

Wie intensiv sich die im Rahmen von EMAS vorgesehenen Maßnahmen auf die Verankerung der ökologischen Nachhaltigkeit in die Grundannahmen auswirken, zeigt eine Studie am Bespiel von EMAS-registrierten Hochschulen (vgl. Knoche 2014). Einbezogen wurden die 14 deutschen Hochschulen, die im September 2013 EMAS-registriert waren. Im Vergleich zu anderen Organisationen ist die Etablierung einer ökologisch nachhaltigen Organisationskultur an Hochschulen aus mehreren Gründen besonders wichtig. Zum einen ist die Fluktuation unter den Hochschulangehörigen sehr hoch, denn nicht nur die Studierenden, sondern auch die wissenschaftlichen Mitarbeiter verlassen meist nach wenigen Jahren die Hochschule. Das betrifft vor allem die Doktoranden und Post-Doktoranden. Eine starke ökologisch geprägte Kultur macht ständige, aufwändige Kommunikations- und Schulungsmaßnahmen zumindest teilweise überflüssig und ermöglicht es, die Umweltstrategie trotz des permanenten Wechsels der beteiligten Personen konsequent und wirksam zu verfolgen. Zum anderen kann die Organisationsleitung nicht alle Bereiche der Hochschule in dem Maße steuern und kontrollieren, wie es in Wirtschaftsunternehmen möglich ist. Das ergibt sich schon daraus, dass sie die Unabhängigkeit von Forschung und Lehre gewährleisten muss. Eine ökologisch geprägte Organisationskultur stärkt auf informalem Weg die Eigeninitiative aller Hochschulbereiche und -angehörigen. Außerdem sind die Mittel für das Umweltmanagement an Hochschulen meist knapper als in der freien Wirtschaft, so dass der Erfolg stärker vom individuellen Engagement der Hochschulangehörigen abhängt (vgl. Hartmann 2006). Die Gründe, die für die große Bedeutung der Organisationskultur für ein langfristig erfolgreiches Umweltmanagement an Hochschulen sprechen, führen allerdings auch dazu, dass die Etablierung der angestrebten Organisationskultur eine besonders große Herausforderung darstellt. Folglich kann am Beispiel der Hochschulen besonders gut untersucht werden, ob sich EMAS als Instrument zur Stärkung einer ökologisch nachhaltigen Organisationskultur eignet. Da sich die Motivation von Hochschulen zur Einführung von EMAS kaum von Unternehmen und anderen Organisationen unterscheidet (für die Hochschulen schaffen lediglich die Vorbildfunktion und die Forderung der Studierenden zusätzliche starke Anreize; vgl. BMU und UBA 2013; Knoche 2014), können die Erkenntnisse aus der Untersuchung der Hochschulen auch auf Unternehmen übertragen werden.

Die Studie untermauert die Wirksamkeit der im Rahmen von EMAS zum Einsatz kommenden Maßnahmen zur Stärkung der ökologischen Nachhaltigkeit in der Organisationskultur und belegt, dass EMAS einen tiefgreifenden Wandel in der Organisationkultur auslösen kann. Acht der insgesamt elf Hochschulen, die an der Umfrage teilgenommen und ausreichend Informationen zur Verfügung gestellt haben, konnten im Zuge der Einführung und Anwendung von EMAS eine positive Veränderung der Bedeutung ökologischer Aspekte im Organisationsalltag beobachten.

Nachdem der Umweltschutz vor Einführung meist nur wenig Berücksichtigung fand, setzte sich an allen befragten Hochschulen nach der Einführung die Einsicht durch, dass sich die Berücksichtigung ökologischer Aspekte lohnt. An sechs Hochschulen verbreitete sich sogar die Überzeugung, dass Nachhaltigkeit zu den Kernfunktionen der Organisation zählt.

Akzeptanz der Grundsätze von EMAS

Im Detail fällt laut Umfrage die Zustimmung der Belegschaft der Hochschulen zu den verschiedenen Grundsätzen von EMAS indessen unterschiedlich aus. Durch die Einführung von EMAS folgen die Organisationen zwar den in EMAS verankerten Normen, die ihnen zugrunde liegenden Annahmen haben sie aber nicht vollständig in die Organisationskultur übernommen. Als selbstverständlich wird anerkannt, dass die Umweltauswirkungen der Organisation Außenstehende betreffen und die Öffentlichkeit das Recht hat, darüber informiert zu werden. Der Großteil der Mitarbeiter an den Hochschulen findet es auch richtig, dass die Umweltauswirkungen der Hochschule so gering wie möglich sein sollten und sie sich über die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften hinaus zum Schutz der Umwelt verpflichtet hat. Kaum durchgesetzt hat sich allerdings die Ansicht, dass die Erfüllung anderer Ziele nicht zulasten der Umweltleistung erfolgen darf. Dieser für EMAS zentrale Grundsatz besagt, dass die Umweltleistung – und damit die ökologische Nachhaltigkeit – eine unabhängige, eigenständige Zieldimension der Unternehmung darstellt, die nicht mit anderen Zielen verrechnet werden kann, die Erfüllung umweltbezogener Ziele also nicht auf dem Altar anderer politischer oder wirtschaftlicher Zielsetzungen geopfert werden darf. Auch verschiedene Aspekte des ganzheitlichen Ansatzes von EMAS werden sehr unterschiedlich beurteilt. Es hat sich zwar mehrheitlich die Auffassung durchgesetzt, dass die Hochschule für sämtliche Umweltauswirkungen verantwortlich ist, die ihre Tätigkeiten verursachen. Der Umfang der Verantwortung scheint sich aber auf die eigenen Mauern zu beschränken. Denn weniger als die Hälfte der Mitarbeiter stimmt der Annahme zu, dass die Verantwortung auch Umweltauswirkungen umfasst, die in vor- oder nachgelagerten Stufen der Leistungserstellung oder bei Geschäftspartnern im Auftrag der Hochschule verursacht wurden. Die Mitverantwortung für indirekte Umweltauswirkungen – im Fall der Hochschulen vor allem die Umweltauswirkungen des Verhaltens der Studierenden und der Beitrag von Forschung und Lehre zum Umweltschutz – erhält dagegen eine höhere Unterstützung. Dennoch beziehen die Mitarbeiter die Umweltverantwortung nicht unbedingt auf ihre eigenen Tätigkeiten für die Hochschule. Denn die Zustimmung zu den Annahmen, dass sämtliche Bereiche der Organisation zum Umweltmanagement beitragen müssen und jeder Mitarbeiter verpflichtet ist, mit seinem Verhalten die Umweltleistung der Organisation voranzubringen, fällt deutlich geringer aus.

Zweistufiger Wirkungsprozess

Vergleicht man die Merkmale der Organisationskultur nach den Zeitpunkten der Erstregistrierung, zeichnet sich ein Unterschied ab zwischen den Hochschulen der ersten Registrierungswelle, deren Erstregistrierung vor 2005 liegt, und der zweiten Registrierungswelle ab 2010. Erstens ist die Akzeptanz der EMAS-tragenden Grundsätze an Hochschulen der ersten Registrierungswelle durchschnittlich höher. Und zweitens sind bei vier der fünf Hochschulen der zweiten Registrierungswelle die Schwankungen der Zustimmungsgrade zwischen den Annahmen größer, und die kritischen Aspekte gewinnen im Vergleich zu den übrigen tendenziell eine geringere Zustimmung. Dies ist ein klares Indiz für die Existenz und Effektivität des im Zuge der Anwendung von EMAS stattfindenden Lernprozesses, der die Akzeptanz der Grundsätze von EMAS bei den Organisationsmitgliedern im Lauf der Zeit erhöht. Allerdings beobachten auch Hochschulen der zweiten Registrierungswelle einen starken Anstieg des Stellenwerts ökologischer Aspekte. Das weist darauf hin, dass bereits die Einführung des Umweltmanagementsystems den Stellenwert der ökologischen Nachhaltigkeit in der Organisation positiv beeinflussen kann, auch wenn sich dieser noch nicht in tieferen Ebenen der Organisationskultur niederschlägt. Dieses Ergebnis spricht für einen zweistufigen Wirkungsprozess von EMAS auf die Organisationskultur: Auf der ersten Stufe kann die Einführung des Umweltmanagementsystems in der Organisation Aufmerksamkeit und Bewusstsein für Umweltaspekte wecken. Auf der zweiten Stufe können die Mechanismen des Umweltmanagementsystems dazu genutzt werden, dieses neu erwachte Umweltbewusstsein langfristig in der Organisationskultur zu verankern.

Inwieweit sich das Potenzial dieses zweistufigen Wirkungsprozesses entfaltet, hängt vom Vorgehen der Organisation und von der Zusammensetzung des Maßnahmenmix ab. Der den Organisationen zur Verfügung stehende Gestaltungsspielraum ist immens, und die Ausstrahlung der Maßnahmen auf eine ökologisch geprägte Organisationskultur wird unterschiedlich eingeschätzt. Tabelle 1 zeigt ein Ranking der Maßnahmen auf Basis der Erfahrungen der Hochschulen. Besonders hoch wird die Bedeutung informaler Maßnahmen zur Erfüllung der ökologischen Verpflichtungen eingeschätzt; sie sind in der vorderen Hälfte des Ranking zu finden. Die Bewertungen sprechen jedoch auch dafür, dass diese Maßnahmen um andere, in erster Linie formale Maßnahmen ergänzt werden müssen. Da die verschiedenen Maßnahmen vorwiegend einen der zwei Wirkungsprozesse unterstützen, kristallisiert sich auf Basis dieses Rankings heraus, was auf jeder der zwei Stufen besonders berücksichtigt werden muss, um den erwünschten Effekt zu erzielen.

Tab. 1
Bewertung der Maßnahmen

Rang	Maßnahme	Wirkung (Anzahl Stimmen)					
		sehr hoch (5)	hoch (4)	mittel (3)	gering (2)	sehr gering (1)	Durchschnitt
1	Konsequente und wiederholte Aktivität	8	1	2	0	0	4,55
2	Informieren/Kommunizieren	7	2	2	0	0	4,45
3	Formulieren von Zielen	7	1	3	0	0	4,36
3	Externes Audit	4	7	0	0	0	4,36
3	Mitarbeiterbeteiligung anregen	6	3	2	0	0	4,36
6	Führungsverantwortung	5	4	0	1	0	4,30
7	Ressourcenausstattung	6	2	3	0	0	4,27
7	Selbstverpflichtung	7	1	2	1	0	4,27
7	Ergebnisse nachverfolgen	5	4	2	0	0	4,27
10	Operationalisierung	5	3	1	1	0	4,20
11	Integration Prozesse und Systeme (Verwaltung Orga)	6	1	4	0	0	4,18
11	Sensibilisierungsmaßnahmen	5	3	3	0	0	4,18
11	Intern Wissen teilen	3	7	1	0	0	4,18
14	Rollen schaffen	4	4	1	1	0	4,10
14	Prozesse schaffen	3	5	2	0	0	4,10
16	Öffentliches Bekennen	4	5	1	1	0	4,09
16	Formulieren von Leitlinien	5	3	2	1	0	4,09
16	Integration Produktdesign und Lebenszyklus (Forschung Lehre)	5	3	2	1	0	4,09
16	Internes Audit	3	6	2	0	0	4,09
20	Berichterstattung	3	5	3	0	0	4,00
21	Fortschritte überwachen	2	6	3	0	0	3,91
21	Extern Wissen teilen	1	8	2	0	0	3,91
23	Schulung	4	1	6	0	0	3,82
24	Umfeld beobachten	1	6	1	1	0	3,78
25	Situationsanalyse	2	4	5	0	0	3,73
26	Messinstrumente entwickeln	2	4	3	2	0	3,55

Quelle: Darstellung der Autorin.

Stufe 1: Die Einführung – Bewusstsein schaffen

Im Zuge der Einführung von EMAS müssen die Unternehmen oder Organisationen die dem EMAS-Standard entsprechenden Strukturen und Prozesse aufbauen. Zudem müssen die für das Umweltmanagement notwendigen Rollen definiert und unter den Mitarbeitern Verantwortlichkeiten für das Umweltmanagement verteilt werden. Diese Maßnahmen sind zwar unabdingbare Voraussetzungen, um den Umweltschutz im Unternehmen auf ein höheres Niveau zu heben, üben aber keine große Wirkung auf die Gesamtbelegschaft aus. Wichtig ist, dass die Organisationsleitung klar Position bezieht und die Verantwortung für das Umweltmanagement übernimmt. Eine hohe umweltbezogene Selbstverpflichtung, die über gesetzliche Mindestanforderungen hinausgeht, verdeutlicht die Ernsthaftigkeit des ökologischen Engagements in der Organisation. Hierfür ist auch eine angemessene Ausstattung mit finanziellen, materiellen und personellen Ressourcen entscheidend. Interne und vor allem externe Audits stellen schließlich die Funktionsfähigkeit des Umweltmanagementsystems unter Beweis. Das volle Potenzial dieser Maßnahmen entfaltet sich jedoch nur, wenn die Mitarbeiter über die einführenden Schritte informiert werden. Erst durch die ständige, begleitende Kommunikation der Umweltaktivitäten wird die Aufmerksamkeit der Mitarbeiter auf die ökologischen Aspekte der Geschäftstätigkeit gelenkt, so dass organisationsweit ein höheres Umweltbewusstsein geweckt werden kann.

Stufe 2: Der Lernprozess – Umweltbewusstsein festigen

Dieses neu erwachte und gestärkte Umweltbewusstsein muss im Laufe der Anwendung von EMAS als selbstverständliche Funktion in der Organisationskultur verankert werden. Zu diesem Zweck sollte das Umweltmanagement möglichst breit in der Organisation positioniert werden, indem über alle Organisationseinheiten hinweg Mitarbeiter in die Umweltmanagementaktivitäten einbezogen werden. Die Prinzipien der ökologischen Nachhaltigkeit müssen langfristig in sämtliche Prozesse und Systeme Einzug halten und

insbesondere in das Produktdesign und die Gestaltung des Produktlebenszyklus integriert werden. Mit Hilfe von gezielten Schulungs- und Sensibilisierungsmaßnahmen kann zudem ein Bewusstsein für kritische ökologische Aspekte entwickelt werden. Um langfristig die Effektivität des Umweltmanagementsystems sicherzustellen und den Lernprozess voranzutreiben, müssen die Ergebnisse der Aktivitäten nachverfolgt und das Zielsystem laufend überwacht und angepasst werden. Eine dauerhafte Verankerung der ökologischen Nachhaltigkeit in den Grundannahmen der Organisationskultur kann aber nur erreicht werden, wenn über die Jahre hinweg ein konsequentes, widerspruchsfreies und transparentes Vorgehen praktiziert wird. Besonders prägend sind die ständige Wiederholung umweltbezogener Entscheidungen und Aktivitäten und die beständige Vermittlung der entsprechenden Informationen an die Organisationsmitglieder.

Übertragung auf andere Umweltmanagementsysteme

Die empirische Prüfung konzentrierte sich zwar auf EMAS, aber die Erkenntnisse können auch auf andere Umweltmanagementsysteme übertragen werden. Umweltmanagementsysteme gewährleisten Kontinuität, indem sie die nötigen Strukturen und Prozesse einführen. Durch die Formulierung und systematische Verfolgung von Umweltzielen wird außerdem ein zielgerichtetes, transparentes Vorgehen sichergestellt. Wichtig ist, dass dieser Rahmen mit Hilfe informeller Maßnahmen, insbesondere durch die Einbeziehung der Mitarbeiter, mit Leben gefüllt wird. Als Instrumente zur Verankerung der ökologischen Nachhaltigkeit in die Organisationskultur bieten EMAS oder die Umweltmanagementnorm DIN EN ISO 14000 indessen einen großen Vorteil gegenüber nicht standardisierten Systemen, denn durch sie gewinnt das ökologische Engagement an Ernsthaftigkeit und Glaubwürdigkeit. Insbesondere in der Phase der Einführung üben die externen Audits und die Bekanntheit und Reputation des Standards eine hohe Signalwirkung auf die Belegschaft aus.

Grundsätzlich müssen das Vorgehen und die Wahl der Maßnahmen zur ökologischen Prägung der Organisationskultur vom aktuellen Stellenwert der ökologischen Nachhaltigkeit im Unternehmen und der Ausgestaltung des Umweltmanagements abhängen. Führt eine traditionell umweltbewusste Organisation ein standardisiertes Umweltmanagementsystem als Ausdruck ihrer bereits etablierten Umweltorientierung ein, übt die Einführung selbst keine starke Wirkung mehr auf die Belegschaft aus. In dem Fall sollten sich die Bemühungen auf die zweite Stufe des Wirkungsprozesses konzentrieren, um das Umweltbewusstsein tiefer in der Organisationskultur zu verankern. Dient die Einführung des Umweltmanagementsystems dem von der Geschäftsleitung vorgegebenen Ziel, den Umweltschutz im Unternehmen von einem niedrigen Niveau auf ein höheres zu heben, kann die erste Wirkungsstufe einen wichtigen Impuls auslösen.

In welchem Maße ein Umweltmanagementsystem den kulturellen Wandel vorantreibt und das Umweltbewusstsein in der Belegschaft verankert, hängt freilich von den Anstrengungen ab, die ein Unternehmen in die Gestaltung und Anwendung der Maßnahmen investiert. Dennoch steht fest: Umweltmanagementsysteme – insbesondere EMAS – haben über alle Organisationstypen hinweg das Potenzial eines machtvollen Instruments für die Etablierung einer ökologisch nachhaltigen Organisationskultur. Die Einführung einer ökologisch nachhaltigen Organisationskultur hilft nicht nur dem jeweiligen Unternehmen, seine Zukunft zu sichern, sondern stärkt auch das nachhaltige Gedankengut in der Gesellschaft und leistet damit letztlich auch einen Beitrag zur Lösung der Umweltprobleme unserer Erde.

Literatur

Bertels, St., L. Papania und D. Papania (2010), *Embedding sustainability in organizational culture. A systematic review of the body of knowledge,* online verfügbar unter: http://nbs.net/wp-content/uploads/Systematic-Review-Sustainability-and-Corporate-Culture.pdf.

BMU und UBA (Bundesumweltministerium und Umweltbundesamt) (2013), *EMAS in Deutschland. Evaluierung 2012,* Dessau.

Deal, T.E. und A.A. Kennedy (1983), »Culture: A New Look Through Old Lenses«, *Journal of Applied Behavioral Science* 19(4), 498–505.

Dyllick, T. und K. Muff (2014), »The business sustainability typology«, Working Paper, online verfügbar unter: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2368735

Eccles, R.G., K. Miller Perkins und G. Serafeim (2012), »How to become a sustainable company«, *MIT Sloan Management Review* 53(4), 43–50.

EMAS-Verordnung (2009), »Verordnung (EG) Nr. 1221/2009 des europäischen Parlaments und des Rates vom 25. November 2009 über die freiwillige Teilnahme von Organisationen an einem Gemeinschaftssystem für Umweltmanagement und Umweltbetriebsprüfung und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 761/2001, sowie der Beschlüsse der Kommission VIII 2001/681/EG und 2006/193/EG Evaluierung«, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 342.

Epstein, M.J., A. Rejc Buhovac und K. Yuthas (2010), »Implementing Sustainability: the role of leadership and organizational culture«, *Strategic Finance,* April, 41–47.

Harris, L.C. und A. Crane (2002), »The greening of organizational culture. Management views on the depth, degree and diffusion of change«, *Journal of Organizational Change Management* 15(3), 214–234.

Harris, L.C. und G. Metallinos (2002), »The fact and fantasy of organizational culture management: a case study of Greek food retailing«, *Journal of Retailing and Consumer Services* 9(4), 201–213.

Hartmann, G. (2006), »Umweltmanagement – eine neue Herausforderung an die Hochschule? Worauf kommt es an? Was muss die Hochschule beachten?«, in: B. Jastorff, G. Müller-Christ, B. Behrens und D. Sövegjarto-Wigbers (Hrsg.), *EMAS an Hochschulen. Ökologische und technologische Innovationen durch anspruchsvolles Umweltmanagement,* artec-paper Nr. 132, 56–61.

Howard-Grenville, J. (2006), »Inside the black box: how organizational culture and subcultures inform interpretations and actions on environmental issues«, *Organization & Environment* 19(1), 46–73.

Howard-Grenville, J., J. Nash und C. Coglianese (2008), »Constructing the license to operate: internal factors and their influence on corporate environmental decisions«, *Law & Policy* 30(1), 73–107.

Jones, D.R. (2000), »A cultural development strategy for sustainability – a case study of Traidcraft plc.«, *Greener Management International* 31, 71–85.

Knoche, L. (2014), *EMAS – Ein Instrument zur Etablierung einer ökologisch nachhaltigen Organisationskultur,* online verfügbar unter: https://www.uni-hohenheim.de/fileadmin/einrichtungen/umho/Forschung/Forschungsberichte/Knoche_2014_EMAS_Organisationskultur.pdf.

Molnar, E. und P.R. Mulvihill (2003), »Sustainability-focused organizational learning: recent experiences and new challenges«, *Journal of Environmental Planning and Management* 46(2), 167–176.

OECD (2012), »OECD-Umweltausblick bis 2050. Die Konsequenzen des Nichthandelns. Zusammenfassung«, online verfügbar unter: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9712015e.pdf?expires=1408627687&id=id&accname=ocid195658&checksum=166EB4DF14969F7C93AFA8D3914E130F

Ogbonna, E. (1992), »Managing organizational culture: fantasy or reality?«, *Human Resource Management Journal* 3(2), 42–54.

Orlitzky, M., F.L. Schmidt und S.L. Rynes (2003), »Corporate Social and Financial Performance: A Meta-analysis«, *Organization Studies* 24, 403–441.

Rimanoczy, I. und T. Pearson (2010), »Role of HR in the new world of sustainability«, *Industrial and Commercial Training* 42(1), 11–17.

Sathe, V. (1985), »How to decipher and change corporate culture«, in: R.H. Kilmann, M.J. Saxton und R. Serpa (Hrsg.), *Gaining control of the corporate culture,* Jossey Bass, San Francisco, 230–261.

Schein, E.H. (2004), *Organizational culture and leadership,* 3. Auflage, Jossey-Bass, San Francisco.

Shrivastava, P. (1995), »The role of corporations in achieving sustainability«, *Academy of Management Review* 20(4), 936–960.

Siebenhüner, B. und M. Arnold (2007), »Organizational learning to manage sustainable development«, *Business Strategy and the Environment* 16(5), 339–353.

Silverzweig, S. und R.F. Allen (1976), »Changing the corporate culture«, *Sloan Management Review* 17(3), 33–49.

Stokes, P. und P. Harris (2012), »Micro-moments, choice and responsibility in sustainable organizational change and transformation. The Janus dialectic«, *Journal of Organizational Change Management* 25(4), 595–611.

United Nations Environment Programme (2012), *Global Environment Outlook 5,* online verfügbar unter: http://www.unep.org/geo/pdfs/geo5/GEO5_report_full_en.pdf.

United Nations (1987), *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future,* online verfügbar unter: http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm.

World Economic Forum (2014), *Global Risks 2014, Ninth Edition,* online verfügbar unter: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2014.pdf.

Der Matthäus-Effekt in der Ökonomie

Daniel Birkmaier und Klaus Wohlrabe

Von einem Matthäus-Effekt wird gesprochen, wenn ein Teil des gegenwärtigen Erfolgs auf vergangene Erfolge zurückzuführen ist. Auf die Wissenschaft übertragen, bedeutet dies, dass berühmte Forscher auch deshalb zitiert werden, weil sie berühmt sind. Der vorliegende Beitrag illustriert, wie auf Basis von Zitierungsdaten getestet werden kann, ob ein Wissenschaftler von einem Matthäus-Effekt profitiert oder nicht.

»Denn wer da hat, dem wird gegeben, dass er die Fülle habe; wer aber nicht hat, dem wird auch das genommen, was er hat.« Evangelium nach Matthäus (25,29).

Wird ein Teil des gegenwärtigen Erfolgs auf vergangene Erfolge zurückgeführt, wird von einem »Matthäus-Effekt« gesprochen. In der Wissenschaft zeigt sich dieser Effekt darin, dass berühmte Forscher auch deshalb zitiert werden, weil sie berühmt sind. So scheint es das Phänomen zu geben, dass bestimmte Artikel in einer anderen wissenschaftlichen Arbeit genannt werden, weil sie anderweitig schon sehr oft zitiert worden sind, und nicht, weil sie tatsächlich als Quelle eingeflossen sind. Merton (1968) beschrieb diesen Effekt erstmals systematisch. Inzwischen gibt es eine Vielzahl von Untersuchungen in verschiedenen Bereichen, die sich mit dem Matthäus-Effekt beschäftigen (vgl. für einen Literaturüberblick Wang 2014; Tol 2009). Im Bereich der Ökonomie präsentierte Tol (2009; 2013) auf Basis von Zitierungsverteilungen zwei Beispiele für einen Test auf einen Matthäus-Effekt. Birkmaier und Wohlrabe (2014) wiesen nach, dass der Test von Tol (2009) sehr sensitiv bezüglich seiner Annahmen ist und empirisch zu häufig einen Matthäus-Effekt anzeigt. Die beiden Autoren schlugen einen alternativen Test vor, der in dem vorliegenden Artikel erläutert wird. Auf Basis von Zitationsdaten von RePEc wird u.a. illustriert, welche (deutschen) Top-Ökonomen von einem Matthäus-Effekt profitieren und ob diese durch besondere Eigenschaften, im Sinne bibliometrischer Charakteristika, beschrieben werden können.

Tab. 1
Deskriptive Statistiken

	Mittelwert	Median	Minimum	Maximum
Anzahl der Arbeiten	168	152	91	1 063
Arbeiten/Jahr	6,8	6,1	2,5	29,5
Zitierte Arbeiten	118	105	81	494
Anteil nicht zitierter Arbeiten	0,27	0,26	0,05	0,67
Anzahl der Zitierungen	2 952	1 828	195	32 143
Zitierungen/Jahr	110,0	76,7	5,7	1 148,0
Zitierungen/Arbeit	18,9	12,4	0,8	147,1
Selbstzitierungsanteil	0,10	0,07	0,00	0,89
Jahre in der Profession	24	22	6	83
h-Index	26	25	8	45
Gini-Koeffizient	0,64	0,64	0,36	0,85

Quelle: RePEc (Stand; Juli 2013); Berechnungen des ifo Instituts.

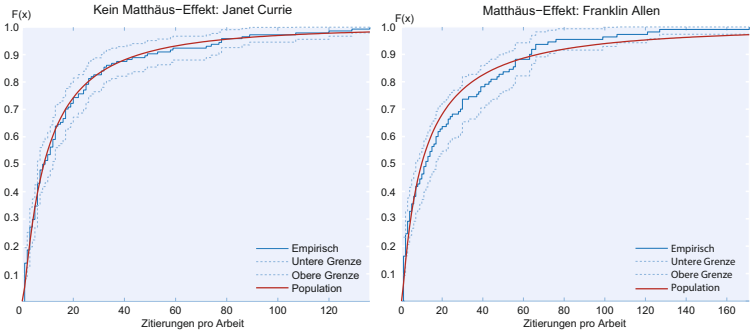
Daten

Die Zitierungsdaten wurden im Juli 2013 von Citec, der Zitierungsdatenbank von RePEc[1], heruntergeladen. Für jeden Ökonom, der bei RePEc registriert ist, existiert ein öffentlich zugängliches Zitierungsprofil. Dieses Profil enthält neben den aggregierten Zitierungen auch die Anzahl der Zitierungen für jede wissenschaftliche Publikation. Diese umfasst neben Artikeln in Fachzeitschriften auch Bücher, Buchkapitel und Arbeitspapiere. Darüber hinaus werden die Anzahl der Selbstzitierungen und der h-Index[2] angegeben. Insgesamt wurden mehr als 35 000 Zitierungsprofile ausgelesen. Birkmaier und Wohlrabe (2014) zeigen, dass eine bestimmte Anzahl von wissenschaftlichen Arbeiten mit einer positiven Anzahl von Zitierungen (80) notwendig ist, um den hier vorgeschlagenen Test auf einen Matthäus-Effekt durchzuführen. Letzterer ist für Wissenschaftler mit weniger Artikeln und entsprechenden Zitierungen auch nicht sinnvoll. Deshalb reduziert sich die Anzahl der Ökonomen deutlich auf 633. In Tabelle 1 sind einige deskriptive Statistiken dargestellt. Es zeigt sich, dass nur Top-Ökono-

[1] Vgl. www.repec.org. Für weitere Details bzgl. RePEc vgl. Seiler und Wohlrabe (2010; 2012).
[2] Zur Definition des h-Index vgl. Hirsch (2005) sowie Seiler und Wohlrabe (2010).

men im Datensatz verblieben sind. Der durchschnittliche Ökonom hat seine erste Publikation vor 26 Jahren geschrieben, vereint 2 952 Zitierungen auf sich und zitiert sich zu 10% selbst. Er hat durchschnittlich 118 Arbeiten mit Zitierungen geschrieben und einen h-Index von 24. Andrei Shleifer von der Harvard University ist in der Rangliste der nach der Anzahl der Zitierungen (32 143) und dem h-Index (83) bestplatzierte Ökonom.

Abb. 1
Illustration des Matthäus-Effektes



Quelle: RePEc; Berechnungen des ifo Instituts.

Der Test

Die Grundidee des Tests beruht darauf, dass die Zitierungsverteilung skalenfrei ist. Das bedeutet, dass die Anzahl der Zitierungen für jede wissenschaftliche Arbeit mit der gleichen Rate wächst, unabhängig von ihrem relativen Rang. Das heißt, grob gesprochen, der meistzitierte Artikel »wächst« im Verhältnis genauso stark wie der weniger häufig zitierte und profitiert nicht davon, dass er bereits oft genannt wurde. Eeckhout (2004) zeigt, dass eine derartige Verteilung lognormal sein muss. Mit Hilfe eines Verteilungstests (Kolmogorov-Smirnov) kann nun geprüft werden, ob eine gegebene Zitierungsverteilung eines Ökonomen einer Lognormalverteilung folgt. Weicht diese nach oben ab, so kann dies als Indiz für einen Matthäus-Effekt gewertet werden. Dies ist exemplarisch für zwei Ökonomen in Abbildung 1 dargestellt. Die blaue Linie stellt die empirische Verteilungsfunktion dar. Die rote Linie entspricht der theoretischen Verteilung, die sich aufgrund der geschätzten Parameter (Erwartungswert und Varianz) bei dem gegebenen Datensatz ergeben müsste. Für Franklin Allen zeigt sich deutlich, dass bei den meistzitierten Artikeln die empirische im Vergleich zur theoretischen Verteilung deutlich nach oben abweicht. Dies spricht für einen Matthäus-Effekt: Viele Arbeiten bekommen mehr Zitierungen, als theoretisch zu erwarten war. Im Gegensatz dazu zeigt sich für Janet Currie (linke Graphik in Abb. 1), dass die theoretische und die empirische Verteilungsfunktion sehr ähnlich verlaufen, d.h., die Zitierungsverteilung ist lognormal und damit kein Matthäus-Effekt vorhanden.

Ergebnisse

Der vorgestellte Test wird für die – nach RePEc – 633 meistzitierten Ökonomen durchgeführt. Der Verteilungstest zeigt für 276 Wissenschaftler einen Matthäus-Effekt. In Tabelle 2 sind die Top 20 aufgelistet. Wissenschaftler mit einem Matthäus-Effekt sind mit einem »ja« markiert. Zusätzlich sind für jeden Ökonomen bibliometrische Kennzahlen angegeben.

Tab. 2
Der Matthäus-Effekt für Top-Ökonomen

Rang	Name	Zitierungen	Anzahl der Arbeiten	Zitierungen/ Arbeit	Anteil nicht zitierter Arbeiten	Jahre in der Profession	h-Index	Matthäus -Effekt?
1	Andrei Shleifer	32 143	278	116	0,11	28	83	nein
2	Robert J. Barro	22 757	225	101	0,13	40	66	nein
3	James J. Heckman	19 707	351	57	0,13	39	71	nein
4	John Y. Campbell	16 570	188	89	0,08	31	67	nein
5	Kenneth S Rogoff	16 247	210	78	0,20	33	60	nein
6	Joseph Stiglitz	15 128	438	35	0,26	44	53	ja
7	Mark Gertler	15 013	113	147	0,17	27	49	nein
8	N. Gregory Mankiw	14 259	166	86	0,08	31	55	nein
9	Ross Levine	13 964	164	90	0,10	26	54	nein
10	Alberto Alesina	13 354	176	76	0,09	28	59	nein
11	Jean Tirole	12 900	282	46	0,13	33	64	nein
12	Carmen Reinhart	12 843	251	51	0,22	26	53	nein
13	Jordi Gali	12 756	117	111	0,11	23	45	nein
14	Gary S. Becker	12 496	136	92	0,22	40	46	nein
15	Olivier Blanchard	12 474	209	60	0,12	34	55	nein
16	Richard Blundell	12 098	252	48	0,18	30	52	nein
17	James H. Stock	12 030	117	103	0,07	27	47	nein
18	Daron Acemoglu	11 949	328	36	0,22	21	56	ja
19	Robert F. Engle	11 531	173	67	0,17	34	47	nein
20	Maurice Obstfeld	11 099	201	55	0,12	33	49	nein

Quelle: RePEc; Berechnungen des ifo Instituts.

In den Top 20 befinden sich nur zwei Ökonomen (Joseph Stiglitz und Daron Acemoglu) mit einem Matthäus-Effekt, in den Top 100 insgesamt nur 13 (vgl. Birkmaier und Wohlrabe 2014 für die entsprechende Tabelle). In Tabelle 3 sind Ökonomen aus dem deutschsprachigen Raum aufgeführt. Von den 38 genannten Wissenschaftlern weisen 22 einen Matthäus-Effekt auf. Unter den Top 10 sind dies Bruno S. Frey, Gerard van den Berg, Hans-Werner Sinn, Klaus F. Zimmermann und Friedrich Georg Schneider.

Was charakterisiert Ökonomen mit einem Matthäus-Effekt?

Sind Ökonomen mit einem Matthäus-Effekt durch bestimmte Eigenschaften charakterisiert? Die Tabellen 2 und 3 scheinen den Schluss nahezulegen, dass Ökonomen mit einer hohen Zitierungsanzahl tendenziell seltener von einem Matthäus-Effekt profitieren. Tabelle 4 gibt eine Antwort. Darin werden die Durchschnittswerte für die bibliometrischen Charakteristika aus Tabelle 1 jeweils für die Gruppen mit und ohne Matthäus-Effekt verglichen. Der zweiseitige t-Test prüft, ob sich die Mittelwerte signifikant voneinander unterscheiden. Dies ist der Fall, wenn der p-Wert kleiner als 0,1 ist. Die Ergebnisse sind auf den ersten Blick überraschend. Ökonomen mit einem Matthäus-Effekt haben tendenziell weniger Zitierungen, einen höheren Selbstzitierungsanteil und einen niedrigeren h-Index, also eher das Gegenteil der Erwartungen.

Allerdings können Mittelwertvergleiche nichtlineare Zusammenhänge überdecken, weshalb eine Regression weitere Erkenntnisse liefern soll. Als abhängige Variable dient der p-Wert des Kolmogorov-Smirnov-Tests. Als unabhängige Variablen werden die Anzahl der Zitierungen, zitierte Arbeiten, die Selbstzitierungsrate, der Gini-Koeffizient und die

Tab. 3
Der Matthäus-Effekt für Ökonomen im deutschsprachigen Raum

Rang	Name	Zitierungen	Anzahl der Arbeiten	Zitierungen/ Arbeit	Anteil nicht zitierter Arbeiten	Jahre in der Profession	h-Index	Matthäus -Effekt?
38	Ernst Fehr	8 874	184	48	0,17	20	43	nein
112	Frank Rafael Smets	4 659	110	42	0,13	19	33	nein
123	Bruno S. Frey	4 196	258	17	0,29	29	33	ja
173	Armin Falk	3 202	117	27	0,19	15	31	nein
200	Gerard J. van den Berg	2 832	173	16	0,16	21	29	ja
219	Hans-Werner Sinn	2 609	305	9	0,43	26	29	ja
265	Oded Stark	2 234	184	12	0,36	26	21	nein
271	Klaus F. Zimmermann	2 193	325	7	0,39	25	24	ja
282	Friedrich G. Schneider	2 104	213	10	0,36	29	20	ja
304	Axel Dreher	1 943	157	12	0,15	13	24	nein
344	Holger Görg	1 699	158	11	0,16	15	22	nein
345	Joachim Wagner	1 697	270	6	0,44	21	21	ja
354	Stefan Gerlach	1 637	100	16	0,16	21	22	nein
356	Peter H. Egger	1 632	212	8	0,27	15	20	nein
360	Marcel Fratzscher	1 627	120	14	0,20	14	23	nein
367	Kai A. Konrad	1 611	202	8	0,36	20	22	ja
382	Gert G. Wagner	1 529	260	6	0,55	22	16	ja
383	Dennis Snower	1 522	153	10	0,24	28	22	nein
390	Wolfgang Karl Härdle	1 503	324	5	0,44	25	19	ja
401	Steffen Huck	1 450	133	11	0,20	17	20	ja
405	Ludger Wößmann	1 439	142	10	0,21	15	21	nein
413	Martin F. Hellwig	1 389	129	11	0,33	32	18	ja
434	Rudolf Winter-Ebmer	1 280	118	11	0,17	20	20	nein
474	Jan-Egbert Sturm	1 139	149	8	0,42	19	21	nein
475	Michael Ch. Burda	1 135	102	11	0,20	27	18	nein
477	Helmut Lütkepohl	1 134	150	8	0,35	25	18	ja
482	Josef Zweimüller	1 108	96	12	0,11	21	19	nein
502	Christoph M. Schmidt	1 050	199	5	0,46	21	16	ja
504	Matthias Sutter	1 047	150	7	0,28	14	17	nein
528	Claudia M. Buch	934	174	5	0,41	19	16	ja
558	Gunther Schnabl	799	111	7	0,23	14	16	ja
567	Hans Gersbach	740	205	4	0,38	17	15	ja
568	John Komlos	739	145	5	0,44	22	15	ja
577	Michael Funke	707	146	5	0,27	22	15	ja
581	Clemens Fuest	671	150	5	0,32	14	13	ja
598	Peter Nunnenkamp	624	293	2	0,55	29	13	ja
599	Lukas Menkhoff	617	131	5	0,37	16	12	ja
603	Ansgar Belke	593	218	3	0,44	16	11	ja

Quelle: RePEc; Berechnungen des ifo Instituts.

Tab. 4
Mittelwertvergleiche für Ökonomen mit und ohne Matthäus-Effekt

	kompletter Datensatz	Ökonomen ohne Matthäus-Effekt	Ökonomen mit Matthäus-Effekt	p-Wert zweiseitiger t-Test
Beobachtungen	633	357	276	
Anzahl der Arbeiten	168	200	143	0,00
Arbeiten/Jahr	6,8	5,7	8,1	0,00
Zitierte Arbeiten	118	112	127	0,00
Anteil nicht zitierter Arbeiten	0,27	0,21	0,35	0,00
Anzahl der Zitierungen	2 952	3 885	1 746	0,00
Zitierungen/Jahr	110,0	145,4	66,0	0,00
Zitierungen/Arbeit	18,9	26,8	8,0	0,00
Selbstzitierungsanteil	0,10	0,07	0,15	0,00
Jahre in der Profession	26	26	26	0,35
h-Index	24	28	19	0,00
Gini-Koeffizient	0,64	0,66	0,63	0,00

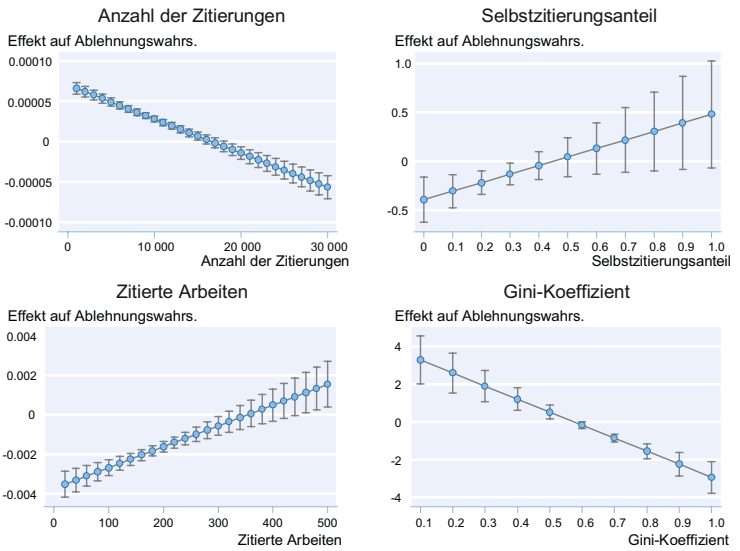
Quelle: RePEc; Berechnungen des ifo Instituts.

Jahre in der Profession verwendet. Im Rahmen einer Tobit-Regression werden sowohl lineare als auch nichtlineare Einflüsse berücksichtigt. Für weitere Details bzgl. der Regression sei auf Birkmaier und Wohlrabe (2014) verwiesen.

In Abbildung 2 werden die sogenannten marginalen Effekte jeweils für unterschiedliche Werte der unabhängigen Variablen dargestellt. Diese geben den Effekt auf die Wahrscheinlichkeit, *keinen* Matthäus-Effekt zu haben, an. Die obere linke Graphik zeigt an, dass eine sehr hohe Zitierungsanzahl die Wahrscheinlichkeit, einen Matthäus-Effekt zu haben, erhöht. Dieses Ergebnis scheint jedoch von einem Ausreißer dominiert zu sein (Joseph Stiglitz, vgl. Tab. 2 sowie Birkmaier und Wohlrabe 2014). Insgesamt scheint eine höhere Anzahl von Zitierungen die Wahrscheinlichkeit für einen Matthäus-Effekt nicht zu erhöhen. Daraus kann gefolgert werden, dass ein Matthäus-Effekt nur ein temporäres Phänomen ist. Dies steht auch im Einklang mit den Tabellen 2 und 3. Je berühmter, gemessen an der Anzahl der Zitierungen, ein Ökonom ist, desto eher folgt die Zitierungsverteilung einer Lognormalverteilung, d.h. der Verteilung, die theoretisch zu erwarten ist. Abbildung 2 zeigt auch, dass ab einer gewissen Anzahl zitierter Arbeiten die Wahrscheinlichkeit für einen Matthäus-Effekt nicht mehr steigt. Darüber hinaus ist eine geringe Selbstzitierungsrate vorteilhaft, d.h., es ist nicht möglich, durch exzessive Selbstzitierungen seinen eigenen Ruhm zu steigern.

Der Gini-Koeffizient gibt die Ungleichverteilung der Zitierungen eines Wissenschaftlers an. Je näher er bei 1 liegt, desto mehr konzentrieren sich die Zitierungen auf einzelne Arbeiten. Die Ergebnisse zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit für einen Matthäus-Effekt umso höher ist, je ungleicher die Zitierungen verteilt sind. In solchen Fällen werden bestimmte Arbeiten überproportional häufig zitiert.

Abb. 2
Marginale Effekte



Quelle: RePEc; Berechnungen des ifo Instituts.

Fazit

Der vorliegende Artikel beschäftigte sich mit dem Matthäus-Effekt. Dieser besagt, dass ein Teil des gegenwärtigen Erfolgs (Zitierungen) eines Wissenschaftlers auch auf vergangene Erfolge zurückzuführen ist. In Abwesenheit eines »Berühmtheitseffekts« wachsen die Zitierungen eines Wissenschaftlers unabhängig von ihrem Rang in gleichem Maße. Das heißt, die Nennungen von Artikeln, die bereits sehr häufig zitiert wurden, wachsen relativ betrachtet in gleichem Maße wie seltener zitierte Artikel. Aus dieser Definition folgt, dass eine Zitierungsverteilung lognormal sein muss. Aufgrund dieser Tatsache kann getestet werden, ob eine Verteilung der Zitierungen eines Wissenschaftlers lognormal ist. Mit Hilfe eines Kolmogorov-Smirnov-Tests wurden 633 Ökonomen auf einen Matthäus-Effekt hin untersucht. Für 276 Wissenschaftler – darunter auch etliche Ökonomen aus dem deutschsprachigen Raum – konnte ein solcher Effekt festgestellt werden.

Literatur

Birkmaier, D. und K. Wohlrabe (2014), »The Matthew effect in economics reconsidered«, *Journal of Informetrics,* im Erscheinen.

Eeckhout, J. (2004), »Gibrat's law for (all) cities«, *American Economic Review* 94(5), 1429–1451.

Hirsch, J.E. (2005), »An index to quantify an individual's scientific research output«, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 102(46), 16569–16572.

Merton, R.K. (1968), »The Matthew effect in science,« *Science* 159(3810), 56–63.

Seiler, C. und K. Wohlrabe (2010), »RePEc – eine unabhängige Plattform zur wirtschaftswissenschaftlichen Output-Messung«, *ifo Schnelldienst* 63(7), 43–48.

Seiler, C. und K. Wohlrabe (2012), »Ranking economists on the basis of many indicators: An alternative approach using RePEc data,« *Journal of Informetrics* 6(3), 389–402.

Tol, R.S.J. (2009), »The Matthew effect defined and tested for the 100 most prolific economists,« *Journal of the American Society for Information Science and Technology* 60(2), 420–426.

Tol, R.S.J. (2013), »The Matthew effect for cohorts of economists,« *Journal of Informetrics* 7(2), 522–527.

Wang, J. (2014), »Unpacking the Matthew effect in citations,« *Journal of Informetrics* 8(2), 329–339.

Evaluation der ifo Konjunkturprognosen

Steffen Henzel, Wolfgang Nierhaus und Timo Wollmershäuser

Die Konjunktur lässt sich nicht immer treffsicher prognostizieren. Wie alle Vorhersagen weichen daher auch die Konjunkturprognosen des ifo Instituts in gewissem Umfang von den später veröffentlichten amtlichen Ergebnissen ab. Um Transparenz zu gewährleisten, werden hier die ifo Konjunkturprognosen für das reale Bruttoinlandsprodukt im wiedervereinigten Deutschland seit 1991 dokumentiert und evaluiert.[1]

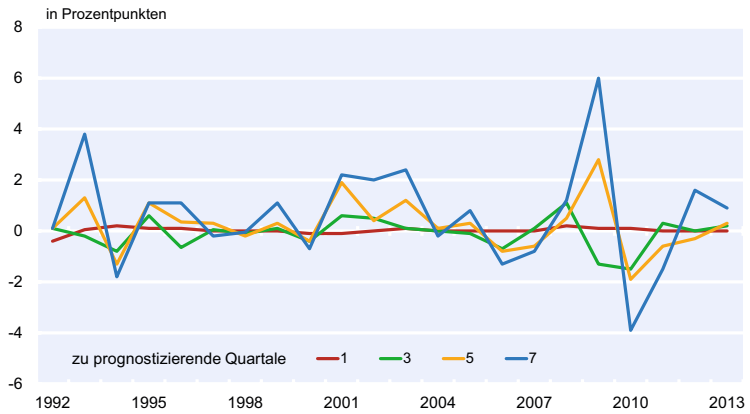
Das ifo Institut evaluiert laufend seine Konjunkturprognosen (vgl. Nierhaus 2014). Im Folgenden werden die seit 1991 regelmäßig jeweils zur Jahresmitte und am Jahresende erstellten Konjunkturprognosen des ifo Instituts dokumentiert. Die Darstellung konzentriert sich dabei auf die Werte für das jahresdurchschnittliche reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im laufenden und im kommenden Jahr. Die Prognosen unterscheiden sich insbesondere durch die Länge des Prognosehorizonts. So muss im Dezember lediglich das Ergebnis für das vierte Quartal hinzugeschätzt werden, um den Wert des laufenden Jahres zu erhalten, da zu diesem Zeitpunkt bereits drei Quartalswerte des BIP bekannt sind. In der Juni-Projektion für das laufende Jahr müssen hingegen noch drei Quartale des laufenden Jahres vorausgeschätzt werden, und um den Wert für das kommende Jahr zu erhalten, beträgt der Prognosehorizont dann sogar sieben Quartale. Da dies auf die Treffsicherheit der Prognose naturgemäß einen entscheidenden Einfluss hat, werden die Prognosen im Folgenden getrennt nach dem jeweiligen Prognosehorizont betrachtet.

Abbildung 1 zeigt den Prognosefehler für verschiedene Prognosehorizonte in Quartalen, berechnet als Prognosewert der Veränderungsrate des BIP eines Jahres abzüglich des vom Statistischen Bundesamt jeweils zu Beginn des Folgejahres veröffentlichten Wertes für diese Rate. Die betragsmäßig größten Fehler – insbesondere bei Prognosen mit längerem Horizont – wurden in Gefolge der deutschen Wiedervereinigung Anfang der 1990er Jahre, nach dem Platzen der New Economy Blase zu Beginn der 2000er Jahre, und während der Weltfinanz- und Eurokrise in den Jahren nach 2008 gemacht. Größere Prognosefehler treten dabei vor allem bei singulären Ereignissen auf, bei denen der Prognostiker über keine Erfahrungen aus der Vergangenheit verfügt.

Der *durchschnittliche Prognosefehler* zeigt, ob der Prognostiker systematische Fehler bei der Erstellung seiner Vorhersagen macht. Idealerweise sollte der durchschnittliche Prognosefehler in etwa null sein. In einem solchen Fall treten die Fehler rein zufällig auf und gleichen sich im Durchschnitt über einen längeren Zeitraum betrachtet aus: Die Prognosen sind unverzerrt und der Prognostiker ist weder zu optimistisch noch zu pessimistisch.

Die ifo Konjunkturprognosen sind über alle Prognosehorizonte hinweg unverzerrt (vgl. Abb. 2). Während der durchschnittliche Fehler bei den Vorhersagen mit einem zu prognostizierenden Quartal (Dezemberprognose für das laufende Jahr) tatsächlich bei nahezu 0 Prozentpunkten liegt, fallen die BIP-Prognosen mit dem längsten Prognosehorizont von sieben Quartalen (Juniprognose für das kommende Jahr) im Durchschnitt um

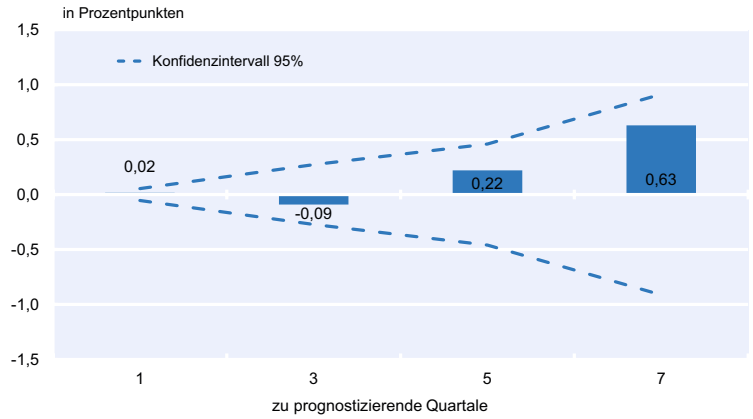
Abb. 1
Prognosefehler



Anmerkung: Der Prognosefehler ist definiert als Differenz zwischen der vom ifo Institut prognostizierten Jahresrate des realen Bruttoinlandsprodukts und der tatsächlichen vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Rate. Bei letzterer wurde die erste Veröffentlichung herangezogen, die üblicherweise im Januar für das Vorjahr publiziert wird.
Quellen: Statistisches Bundesamt, ifo Institut; eigene Berechnungen des ifo Instituts.

[1] Vgl. auch www.ifo.de/de/w/3msZAf4mk.

Abb. 2
Durchschnittlicher Prognosefehler



Anmerkung: Der Prognosefehler ist definiert als Differenz zwischen der vom ifo Institut prognostizierten Jahresrate des realen Bruttoinlandsprodukts und der tatsächlichen vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Rate. Bei letzterer wurde die erste Veröffentlichung herangezogen, die üblicherweise im Januar für das Vorjahr publiziert wird.
Quellen: Statistisches Bundesamt, ifo Institut; eigene Berechnungen des ifo Instituts.

0,63 Prozentpunkte zu hoch aus.[2] Da bei einem Horizont von sieben Quartalen die Prognosefehler von Jahr zu Jahr allerdings sehr stark streuen (in Höhe von durchschnittlich ± 2,10 Prozentpunkten) und es sowohl starke Überschätzungen als auch starke Unterschätzungen gab, kann hier noch nicht von einer systematischen Verzerrung gesprochen werden.[3] Die Werte sind dabei stark durch die Finanzkrise geprägt. Nähme man allein die Prognose für das Jahr 2009 aus der Evaluation heraus, würde der durchschnittliche Prognosefehler auf 0,38 Prozentpunkte sinken.

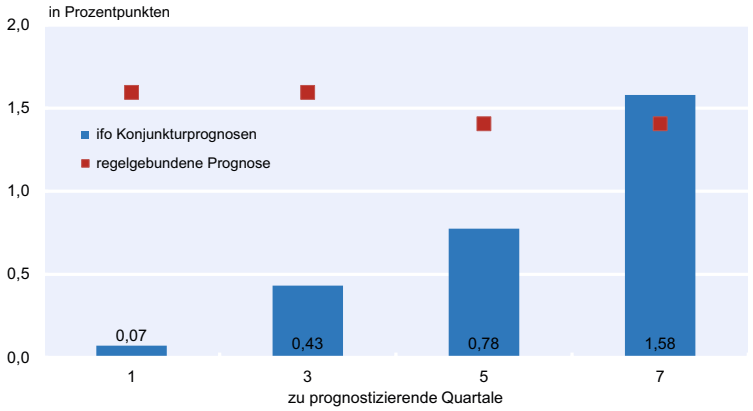
[2] Eine Überschätzung für längerfristige Prognosen tritt häufig dann auf, wenn die der Konjunkturprognose zugrunde liegende langfristige Trendwachstumsrate des BIP sinkt. So wurde der kontinuierliche Rückgang dieser Trendwachstumsrate in Deutschland von über 3% Anfang der 1990er Jahre auf etwa 1% im Jahr 2010 erst mit einiger Verzögerung erkannt.

[3] Von einer systematischen Verzerrung spräche man, wenn der durchschnittliche Prognosefehler außerhalb des Konfidenzintervalls läge und somit statistisch signifikant von null verschieden wäre.

Da sich bei der Berechnung des durchschnittlichen Prognosefehlers positive und negative Abweichungen tendenziell aufheben können, wird zur Bestimmung der Treffsicherheit einer Prognose auf den mittleren absoluten Prognosefehler (MAP) zurückgegriffen. Hier gehen die Prognosefehler ohne Vorzeichen ein, so dass der Wert als mittlere Abweichung der Vorhersage vom tatsächlichen Wert (egal ob nach oben oder unten) interpretiert werden kann.

Naturgemäß hängt die Prognosegüte vom Informationsstand zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung ab. In Abbildung 3 beträgt der MAP 0,07 Prozentpunkte, wenn lediglich ein Quartal vorausgeschätzt werden muss. Wenn die Anzahl der zu prognostizierenden Quartale zunimmt, steigt auch die Unsicherheit; bei sieben zu prognostizierenden Quartalen beträgt der MAP der ifo Konjunkturprognose 1,58 Prozentpunkte. Auch hier hat der Prognosefehler, der im Juni 2008 für das Jahr 2009 gemacht wurde einen erheblichen Einfluss; ohne diesen sinkt der MAP auf 1,31 Prozentpunkte. In Abbildung 3 werden die mittleren absoluten Prognosefehler dem Prognosefehler einer regelgebundenen Prognose gegenübergestellt, die für das laufende und das kommende Jahr einfach die durchschnittliche Veränderungsrate der vergangenen fünf Jahre fortschreibt und sonst keine darüberhinausgehenden Informationen verarbeitet. Es zeigt sich, dass die ifo Konjunkturforscher die regelgebundene Prognose bis zu einem Horizont von fünf zu prognostizierenden Quartalen deutlich schlagen. Lediglich bei einem Prognosehorizont von sieben Quartalen scheint die regelgebundene Prognose nicht mehr verbessert werden zu können.

Abb. 3
Mittlerer absoluter Prognosefehler



Anmerkung: Der Prognosefehler ist definiert als Differenz zwischen der vom ifo Institut prognostizierten Jahresrate des realen Bruttoinlandsprodukts und der tatsächlichen vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Rate. Bei letzterer wurde die erste Veröffentlichung herangezogen, die üblicherweise im Januar für das Vorjahr publiziert wird.
Quellen: Statistisches Bundesamt, ifo Institut; eigene Berechnungen des ifo Instituts.

Literatur

Nierhaus, W. (2001) »Konjunkturprognosen und Prognoserisiko«, *ifo Schnelldienst* 54(16), 17–21.

Nierhaus, W. (2002), »Deutsche Konjunktur 2001 – Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 55(2), 32–34.

Nierhaus, W. (2003), »Wirtschaftskonjunktur 2002: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 56(2), 20–23.

Nierhaus, W. (2004), »Wirtschaftskonjunktur 2003: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 57(3), 26–29.

Nierhaus, W. (2005), »Wirtschaftskonjunktur 2004: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 58(3), 26–30.

Nierhaus, W. (2006), »Wirtschaftskonjunktur 2005: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 59(2), 37–43.

Nierhaus, W. (2007), »Wirtschaftskonjunktur 2006: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 60(2), 23–28.

Nierhaus, W. (2008), »Wirtschaftskonjunktur 2007: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 61(3), 21–26.

Nierhaus, W. (2009), »Wirtschaftskonjunktur 2008: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 62(3), 21–25.

Nierhaus, W. (2010), »Wirtschaftskonjunktur 2009: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 63(2), 30–33.

Nierhaus, W. (2011), »Wirtschaftskonjunktur 2010: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 64(2), 22–25.

Nierhaus, W. (2012), »Wirtschaftskonjunktur 2011: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 65(2), 22–27.

Nierhaus, W. (2013), »Wirtschaftskonjunktur 2012: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 66(2), 30–33.

Nierhaus, W. (2014), »Wirtschaftskonjunktur 2013: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 67(2), 41–46.

Struktur und Wachstum der Automobilindustrie

Reinhard Hild

Die Automobilindustrie zählt zu den größten deutschen Industriegruppen und ist in Deutschland seit Mitte des letzten Jahrzehnts nur leicht überdurchschnittlich gewachsen. Sie ist durch eine hohe Vorleistungs- und eine relativ niedrige Wertschöpfungsquote gekennzeichnet, so dass die Strukturanteile bei den Beschäftigungskennzahlen geringer sind als ihre Anteile an den Outputgrößen. Weiteres Kennzeichen ist das hohe Exportvolumen und der große Nettoexport (Exportüberschuss) von 109,5 Mrd. Euro. Von dem Leitprodukt der Branche, den Personenkraftwagen, werden inzwischen 77% im Ausland abgesetzt (2013). Produziert wird allerdings nicht nur im Inland, sondern in erheblichem Umfang auch im Ausland. Einer Inlandsproduktion von 5,4 Mill. Fahrzeugen steht dabei inzwischen eine Auslandsfertigung von 8,6 Millionen gegenüber. Dabei ist die Inlandfertigung von 2005 bis 2013 insgesamt nur um 2,5% gewachsen, während sich die Stückzahlen im Ausland mehr als verdoppelt haben.

Umsatzriese mit moderatem Wachstum ...

Mit 361,8 Mrd. Euro (2013) ist die Automobilindustrie[1] die mit Abstand umsatzstärkste Industriebranche in Deutschland.[2] So betrug ihr Anteil am gesamten Geschäftsvolumen des Verarbeitenden Gewerbes im letzten Jahr nicht weniger als 22,2%. Acht Jahre zuvor machte der Strukturanteil der Automobilindustrie mit 21,4% nur geringfügig weniger aus. Dies bedeutet, dass diese Branche – gemessen am nominalen Umsatz – im Zeitraum von 2005 bis 2013 in Deutschland leicht überdurchschnittlich gewachsen ist: Bei einer mittleren jährlichen Zuwachsrate des gesamten Verarbeitenden Gewerbes von 2,4% lag das jährliche Umsatzplus der Automobilindustrie bei 2,9% pro Jahr (vgl. Tab. 1). Bei diesen Größenordnungen kann also von einer sonderlich dynamischen Entwicklung der bedeutendsten deutschen Industriegruppe – in mittelfristiger Betrachtung – keine Rede sein. Dabei waren zwar die Entwicklungspfade der industriellen Geschäftsvolumina in den Jahren von 2005 bis 2013 durch die Auswirkungen der Finanzmarktturbulenzen von 2008 erheblichen Schwankungen unterworfen, wobei die Automobilindustrie 2009 mit einem Umsatzminus von 20,5% noch etwas stärker betroffen war als das verarbeitende Gewerbe insgesamt (– 18,4%), doch kann der Abstand zu den damaligen Verwerfungen als ausreichend groß betrachtet werden, um die mittelfristigen Wachstumstendenzen im genannten Zeitraum hinlänglich zutreffend charakterisieren zu können.

Etwas größer sind die Wachstumsunterschiede zwischen der Automobilindustrie und der Gesamtindustrie allerdings bei einer sogenannten realen Betrachtung, also nach der Bereinigung um die unterschiedlichen Preisentwicklungen.[3] In diesem Fall kam die Automobilbranche in den Jahren von 2005 bis 2013 auf eine durchschnittliche Wachstumsrate von 2,1% pro Jahr, während sich das Verarbeitende Gewerbe insgesamt mit realen 1,2% begnügen musste. Der Umsatzdeflator bezifferte sich dabei auf jährlich 0,8% in der Automobilbranche und auf 1,2% in der Industrie insgesamt.

... und unterproportionalem Beschäftigungsvolumen, ...

Deutlich geringer als beim Brutto-Output ist der Strukturanteil der Automobilindustrie allerdings bei den Inputgrößen Beschäftigte und Beschäftigtenstunden (vgl. Tab. 1). So lag 2013 der Anteil der Automobilindustrie an der Belegschaft des gesamten Verarbeitenden Gewerbes mit 14,4% noch deutlich unter dem des Maschinenbaus (17,5%). Die Automobilbranche ist bei dieser Variablen also nur die Nummer 2 der deutschen Industrie.

[1] Statistischer Begriff: Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (in der amtlichen Nomenklatur: WZ 29). Betrachtet werden hier die amtlichen Daten nach Betrieben ab 50 Beschäftigte.

[2] Die Nummer 2 im Ranking der deutschen Industriebranchen nimmt mit 211,1 Mrd. Euro (2013) und einem Anteil von 13,0% der Maschinenbau ein.

[3] Die Preisentwicklungen für die Umsatzzahlen wurden hier aus den Wertindices und den Volumenindices der monatlich erhobenen Statistik für das Produzierende Gewerbe ermittelt.

Tab. 1
Wirtschaftliche Eckdaten der deutschen Automobilindustrie*

Kenngröße (Variable)	Messeinheit	Variable in angegebener Messeinheit		Prozentanteil an Industrie insg.		Mittlere jährliche Wachstumsrate (%)	
		Automobilindustrie		Automobilindustrie		Automobil-industrie	Industrie insg.
		2005	2013	2005	2013	2005/2013	
Umsatz	Mrd. Euro	286,7	361,8	21,4	22,2	2,9	2,4
davon							
Inland	Mrd. Euro	119,2	127,1	15,7	14,9	0,8	1,4
Ausland	Mrd. Euro	167,5	234,6	28,9	30,2	4,3	3,7
Euroraum[a)]	Mrd. Euro	69,2	59,3	25,1	19,4	-1,9	1,3
Sonst. Länder	Mrd. Euro	98,2	175,3	32,2	37,3	7,5	5,6
Lohnsumme[b)]	Mrd. Euro	34,8	44,6	17,6	18,2	3,2	2,7
Beschäftigte	1 000	749,2	756,0	14,9	14,4	0,1	0,5
Arbeitsstunden	Mill.	1 084,7	1 104,1	13,9	13,7	0,2	0,4
				Industrie = 100			
Umsatz/Besch.	1 000 Euro	382,7	478,5	143,5	154,3	2,8	1,9
Umsatz/Stunde	Euro	264,3	327,7	153,3	162,4	2,7	2,0
Lohnquote[c)]	%	12,1	12,3	82,2	81,7	0,2	0,3
Lohn/Besch.	1 000 Euro	46,4	59,0	118,0	126,1	3,0	2,2
Lohn/Stunde	Euro	32,07	40,38	126,0	132,7	2,9	2,3
Stunden/Besch.	Std.	1 448	1 460	93,6	95,0	0,1	– 0,1
				Industrie = 100			
Inlandsquote[d)]	%	41,6	35,1	73,3	67,2	– 2,1	– 1,0
Exportquote[d)]	%	58,4	64,9	135,1	136,0	1,3	1,2
Euroquote[a)d)]	%	24,1	16,4	117,6	87,2	– 4,7	– 1,1
Ex-Euroquote	%	34,3	48,5	150,9	167,7	4,4	3,1

* Angaben für Betriebe ab 50 Beschäftigte. – Begriffliche Anmerkungen: Besch. = Beschäftigte; Stunden = geleistete Arbeitsstunden; Ex-Euro = Länder außerhalb des Euroraums; ang. = Abkürzung für »angegebenen«. – [a)] Euroländer ohne Deutschland. – [b)] Entgelte = Lohn- und Gehaltssumme. – [c)] Lohn- und Gehaltssumme in Relation zum Umsatz.– [d)] Anteil des jeweiligen Regionalumsatzes am Gesamtumsatz.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 4.1.1.

Gleiches gilt für die Zahl der Beschäftigtenstunden (geleistete Arbeitsstunden), bei denen die Automobilindustrie nur mit 13,7% an der Gesamtindustrie beteiligt ist (2013). Hierbei wird in der Automobilbranche mit 1 460 Stunden pro Beschäftigten im Jahr offensichtlich etwas weniger gearbeitet als im Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt (1 537 Stunden).

… aber sehr hohem Lohnniveau

Andererseits ist das Lohnniveau in der Automobilindustrie erheblich höher als im Durchschnitt aller Industriebranchen: Mit 58 976 Euro pro Jahr lag 2013 das mittlere Entgelt pro Mitarbeiter in der Automobilindustrie um mehr als ein Viertel (26,1%) über dem gesamtindustriellen Vergleichswert von 46 770 Euro. Bezogen auf die Beschäftigtenstunde stellt sich die Lohndifferenz noch deutlicher dar: Mit einem mittleren Entgeltsatz von 40,38 Euro pro Stunde lag 2013 das Niveau dieser Variablen im Automobilbau um 32,7% über der entsprechenden Größe des gesamten Verarbeitenden Gewerbes (30,43 Euro). Insgesamt machten 2013 die Entgelte der Automobilindustrie 18,2% der gesamtindustriellen Lohn- und Gehaltssumme aus.

Trotz des weit überdurchschnittlichen spezifischen Lohnniveaus liegt die Lohnquote der Automobilindustrie, also die Relation Entgelt zu Umsatz, in der Automobilindustrie bei nur 12,3% (2013), ist also im Vergleich zur Gesamtindustrie (15,1%) deutlich kleiner. Wie im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt ist dabei die Lohnquote auch in der Automobilindustrie in den letzten zwei Jahren – 2011 lag sie noch bei 11,1% – wieder spürbar angestiegen, d.h., die Lohn- und Gehaltssumme hat von 2011 bis 2013 auch im Automobilbereich spürbar schneller zugenommen als der Umsatz, und zwar um 6,8% pro Jahr (Entgelte) gegenüber 1,5% (Umsatz). Allerdings war nach diesem kräftigen Anstieg zwischen 2011 und 2013 die Lohnquote auch zuletzt zwar etwas, aber nur wenig, höher als zu Beginn des Betrachtungszeitraums 2005 (vgl. Tab. 1).

Grundlage des ungewöhnlich hohen Lohnniveaus in der Automobilindustrie ist die weit überdurchschnittliche Arbeitsproduktivität, gemessen am Umsatz pro Beschäftigten bzw. pro Beschäftigtenstunde (vgl. Tab. 1). Mit jährlich 478 500 Euro

pro Mitarbeiter war diese Kennziffer im Automobilsektor um mehr als die Hälfte (54,3%) größer als in der Industrie insgesamt (310 100 Euro). Bezogen auf die geleisteten Arbeitsstunden machte die Differenz noch etwas mehr aus, nämlich 62,4% (2013). Pro Beschäftigtenstunde wurde dabei im letzten Jahr im Automobilbereich ein Umsatz von 327,66 Euro erzielt, im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt einer von 201,78 Euro.

Branchenkennzeichen: Hohe Vorleistungs- und geringe Wertschöpfungsquote

Bei der Bewertung dieses ungewöhnlich hohen Geschäftsvolumens pro Beschäftigungseinheit sind zwei Effekte in die Betrachtung einzubeziehen. Zum einen hat es die Automobilindustrie, deren Kennzeichen es ist, hochwertige und komplexe Fahrmaschinen in großer Stückzahl zu produzieren, durch hochgradige Mechanisierung und Automatisierung sowie eine effiziente und vielschichtig verflochtene Arbeitsteilung (supply chain) zweifellos erreicht, einen hohen Produktivitätsstandard in der Endfertigungsstufe dieses Großserienprozesses zu schaffen.

Zum anderen ist der hohe Strukturanteil der Automobilindustrie bei der »Bruttogröße« Umsatz auch durch einen weit überdurchschnittlich hohen Vorleistungsbezug beeinflusst. So betrug 2012 – nach den Angaben in der amtlichen Kostenstrukturstatistik – die Vorleistungsquote, also das Verhältnis von eingesetzten Vorleistungen (Materialverbrauch, Einsatz von Handelsware, Lohnarbeiten) zum Bruttoproduktionswert, im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt 60,5%, in der Automobilindustrie waren es dagegen 69,3%, (vgl. Tab. 2). Bezieht man noch die sogenannten sonstigen Vorleistungen[4] in die Betrachtung ein, so errechnet sich eine Bruttowertschöpfungsquote der deutschen Automobilindustrie für das Jahr 2012 von 20,3%. Die Vergleichszahl für das Verarbeitende Gewerbe insgesamt liegt bei 26,6%, für den Maschinenbau bei 32,1%. Die Automobilindustrie ist also durch eine stark unterdurchschnittliche Wertschöpfungsintensität gekennzeichnet.

Während im Rahmen des Systems der Kostenstrukturstatistik des Statistischen Bundesamts für die Automobilindustrie 2012 – neuere Daten liegen noch nicht vor – ein Umsatzanteil am Verarbeitenden Gewerbe von 20,6% ausgewiesen wird[5], kommt sie bei der Bruttowertschöpfung auf nicht mehr als 15,7%. Damit ist der Strukturanteil der Automobilindustrie bei dieser die eigentliche sektorinterne Produktionsleistung markierenden Größe deutlich kleiner als bei der Bruttogröße Umsatz. Zwar bildet die Automobilindustrie auch beim Wertschöpfungsvolumen die Nummer 1 im Ranking der deutschen Industriegruppen, der Vorsprung zum

[4] Zum Beispiel industrielle und handwerkliche Dienstleistungen, Mieten und Pachten, Kosten für Leiharbeitnehmer und sonstige Kosten wie Werbe- und Reisekosten, Transportkosten und Porti, Versicherungs- und Beratungskosten, Bankspesen, Beiträge usw.

[5] Die Angaben in der Kostenstrukturstatistik (Fachserie 4.3) sind wegen unterschiedlicher Erhebungsmodalitäten nicht unmittelbar mit denen in der laufenden Industrieberichterstattung (Fachserie 4.1.1) vergleichbar. So basiert die Kostenstrukturstatistik auf der Erhebungseinheit »Unternehmen«, während den Daten der laufenden Industrieberichterstattung »Betriebe« zugrunde liegen.

Tab. 2
Kenngrößen der deutschen Automobilindustrie im Rahmen der Kostenstrukturstatistik2012

Kenngröße (Variable)	Messeinheit	Variable in angegebener Messeinheit				
		Automobil-industrie	Kraftwagen-bau	Aufbauten, Anhänger[e)]	Teile, Zubehör[f)]	Industrie insgesamt
Umsatz	Mrd. Euro	383,9	302,4	9,3	72,2	1 867,1
Bruttoproduktionswert		384,9	303,1	9,3	72,5	1 878,0
Vorleistungen I[a)] (Material usw.)	Mrd. Euro	266,8	215,3	6,3	45,2	1 137,1
Nettoproduktionswert	Mrd. Euro	118,0	87,8	2,9	27,3	740,9
Vorleistungen II[b)] (sonst. Vorl.)	Mrd. Euro	39,8	31,0	0,9	7,9	241,3
Bruttowertschöpfung	Mrd. Euro	78,2	56,7	2,1	19,4	499,6
Vorleistungsquote I[a)c)]	%	69,3	71,0	68,3	62,3	60,5
Vorleistungsquote II[b)c)]	%	10,3	10,2	9,3	11,0	12,8
Wertschöpfungsquote[d)]	%	20,3	18,7	22,4	26,7	26,6
Beschäftigte	1000	800,9	494,4	35,8	270,8	6106,8
	Anteil am Verarbeitenden Gewerbe					
Bruttoproduktionswert	%	20,5	16,1	0,5	3,9	100,0
Bruttowertschöpfung	%	15,7	11,4	0,4	3,9	100,0
Beschäftigte	%	13,1	8,1	0,6	4,4	100,0

[a)] Materialverbrauch, Einsatz von Handelsware und Lohnarbeit.- b) Sonstige Vorleistungen. – [b)] Sonstige Vorleistungen wie industrielle und handwerkliche Dienstleistungen, Mieten und Pachten, Kosten für Leiharbeitnehmer, Werbe- und Reisekosten, Transportkosten und Porti, Versicherungs- und Beratungskosten, Bankspesen, Beiträge usw. – [c)] Jeweilige Vorleistungen in % vom Bruttoproduktionswert. – [d)] Bruttowertschöpfung in % vom Bruttoproduktionswert. – [e)] Karosserien, Aufbauten und Anhänger. – [f)] Teile und Zubehör für Kraftwagen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Kostenstrukturstatistik, Fachserie 4, Reihe 4.3.

Maschinenbau, der hier auf einen Strukturanteil von 15,1% kommt (2012), ist jedoch nur noch relativ klein.

Und hieraus erklärt sich letztlich auch, dass der Anteil der Automobilindustrie am Beschäftigungsvolumen des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland wesentlich niedriger ist als der des Umsatzes. So wird in der laufenden Industrieberichterstattung des Statistischen Bundesamts 2013 für die Automobilindustrie – bei einem Umsatzanteil von 22,2% – ein Beschäftigtenanteil von nur 14,4% ausgewiesen.[6] Bei den Beschäftigtenstunden kommt sie sogar nur auf 13,7% (vgl. Tab. 1). Dies hat zur Folge, dass beim Faktoreinsatz Arbeit der Maschinenbau klar die Nummer 1 im Branchenportfolio der deutschen Industrie ist, denn an der gesamtindustriellen Beschäftigtenzahl hatte der Maschinenbau 2013 einen Anteil von 17,5%, und bei den geleisteten Arbeitsstunden waren es 17,6%.

Schwergewicht und Leitbranche: Kraftwagenbau

Die Automobilindustrie ist allerdings keine homogene Industriegruppe, sondern besteht, gemäß der üblichen statistischen Grobeinteilung, aus drei Erzeugnisbereichen mit unterschiedlichen Markt- und Produktionsbedingungen. Diese drei Gruppen sind (1) der Kraftwagenbau (einschl. Motoren), (2) die Herstellung von Karosserien, Aufbauten und Anhänger und (3) die Fertigung von Kraftwagenteilen und -zubehör[7]. Der die Branche insgesamt prägende Bereich ist zweifellos der Kraftwagenbau, der schon wegen seiner Größenordnung und der Stellung an der Schnittstelle zu den wichtigsten Endkundengruppen eine führende Position innerhalb der Automobilindustrie einnimmt. Mit einem Umsatz von 283,1 Mrd. Euro (vgl. Tab. 3) ist dabei der automobile Fachzweig Kraftwagenbau auch allein die umsatzstärkste deutsche Industriebranche und liegt 2013 mit 17,4% vom gesamtindustriellen Geschäftsvolumen[8] noch deutlich vor dem Maschinenbau (13,0%). Bei den Beschäftigtenzahlen ist die Rangfolge allerdings wegen der höchst unterschiedlichen Produktionsbedingungen umgekehrt: Einem Strukturanteil des Kraftwagenbaus von 8,3% steht hier einer des Maschinenbaus von 17,5% gegenüber, und auch die Metallwarenherstellung[9] ist mit 9,6% der Beschäftigten beim Faktor Arbeit insgesamt noch stärker präsent als der Kraftwagenbau.

[6] In der Kostenstrukturstatistik wird für den Beschäftigtenanteil der Automobilindustrie 13,1% (1212) genannt.

[7] In der amtlichen Statistik handelt es sich dabei um die Sektor-Klassifikationsnummern WZ 29.1 (Kraftwagen und Kraftwagenmotoren), WZ 29.2 (Karosserien, Aufbauten und Anhänger) und WZ 29.3 (Teile und Zubehör für Kraftwagen).

[8] Gemessen an den amtlichen Umsatzdaten für Betriebe ab 50 Beschäftigte.

[9] Ohne Metallerzeugung und -bearbeitung.

Tab. 3
Segmentierung der deutschen Automobilindustrie im Rahmen der laufenden Industrieberichterstattung*

Kenngröße (Variable)	Messeinheit	Variable in angegebener Messeinheit			Mittlere jährliche Wachstumsrate 2005 / 2013 (%)		
		Kraftwagenbau[e)]	Aufbauten, Anhänger[f)]	Teile, Zubehör[g)]	Kraftwagenbau[e)]	Aufbauten, Anhänger[f)]	Teile, Zubehör[g)]
Umsatz	Mrd. Euro	283,1	8,6	70,1	3,3	2,5	1,9
davon							
Inland	Mrd. Euro	78,1	4,3	44,7	0,6	1,4	1,2
Ausland	Mrd. Euro	204,9	4,3	25,4	4,5	3,7	3,2
Euroraum[a)]	Mrd. Euro	44,5	2,0	12,9	-2,7	0,1	0,9
Sonst. Länder	Mrd. Euro	160,5	2,3	12,6	7,6	8,1	6,1
Lohnsumme[b)]	Mrd. Euro	28,9	1,2	14,5	3,4	2,8	2,8
Beschäftigte	1 000	433,4	31,5	291,2	0,1	0,9	0,1
Arbeitsstunden	Mill.	623,8	49,0	431,2	0,4	0,9	– 0,1
Umsatz/Besch.	1 000 Euro	653,2	272,0	240,9	3,2	1,6	1,7
Umsatz/Stunde	Euro	453,8	174,5	162,7	2,8	1,5	2,0
Lohnquote[c)]	%	10,2	14,1	20,6	0,1	0,3	0,9
Lohn/Besch.	1 000 Euro	66,7	38,3	49,7	3,3	1,9	2,6
Lohn/Stunde	Euro	46,34	24,55	33,57	3,0	1,8	2,9
Stunden/Besch.	Std.	1440	1559	1481	0,4	0,0	– 0,2
Inlandsquote[d)]	%	27,6	50,1	63,8	– 2,6	– 1,0	– 0,7
Exportquote[d)]	%	72,4	49,9	36,2	1,2	1,2	1,3
Euroquote[a)d)]	%	15,7	23,2	18,3	– 5,7	– 2,3	– 0,9
Ex-Euroquote	%	56,7	26,7	17,9	4,2	5,5	4,1

* Angaben für Betriebe ab 50 Beschäftigte. – Begriffliche Anmerkungen: Besch. = Beschäftigte; Stunden = geleistete Arbeitsstunden; Ex-Euro = Länder außerhalb des Euroraums. – [a)] Euroländer ohne Deutschland. – [b)] Entgelte = Lohn- und Gehaltssumme. – [c)] Lohn und Gehalt in Relation zum Umsatz. – [d)] Anteil des jeweiligen Regionalumsatzes am Gesamtumsatz. – [e)] Einschl. Motoren. – [f)] Karosserien, Aufbauten und Anhänger. – [g)] Teile und Zubehör für Kraftwagen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 4.1.1.

Der Kraftwagenbau, der innerhalb der Automobilindustrie – außer für die Gesamtkonzeptionen, Fahrzeugentwicklung und Prozessorganisation – im Wesentlichen für die Endfertigung des Produkts Automobil zuständig ist, ist allerdings für die Abwicklung des gesamten Produktionsprozesses fertigungstechnisch durch einen vielschichtigen und komplexen Leistungsverbund mit seinen Zulieferern gekennzeichnet. Das Management dieses Prozesses stellt hohe Anforderungen an die möglichst störungsarme Steuerung und die reibungslose Logistik dieses komplizierten Liefer- und Leistungssystems. Dieser Prozess ist in den letzten Jahren durch immer stärkere Arbeitsteilung und die auch dadurch bedingte steigende Vorleistungsquote des Kraftwagenbaus sowie durch die zunehmende Internationalisierung der Lieferketten (Globalisierung) immer aufwendiger geworden.

Zu differenzieren ist im Hinblick auf die vorliegende Betrachtung allerdings zwischen der Gruppe der Kraftwagenteilehersteller und der Gesamtheit der Zulieferer. Die Kraftwagenteileproduzenten sind zwar ein Teil der Zulieferer, aber eben nur ein Teil, und zwar der Teil, der statistisch als Herstellung spezieller Fahrzeugteile (und speziellem Fahrzeugzubehörs) klassifiziert ist und innerhalb der Industriegruppe WZ 29 (Kraftwagen und deren Teile) quantitativ erfasst wird. Bei der Abgrenzung des Begriffs Zulieferer kommen dann vor allem noch Lieferanten von Materialien und Komponenten aus den Metallindustrien, aus dem Bereich der Elektrotechnik und der IKT-Erzeugnisse, aus dem Maschinenbau sowie aus den Industriegruppen Gummi- und Kunststoffwaren, Chemie, Textilien und Glaswaren hinzu. Alle diese letztgenannten Herstellergruppen machen einen erheblichen Teil der Zulieferer bzw. der Zulieferungen aus, zählen aber nicht zur Gruppe der Kraftwagenteile- und -zubehörindustrie (WZ 29.3).

Vom gesamten Umsatz der deutschen Automobilindustrie entfallen 78,2% auf den Kraftwagenbau, 19,4% auf den Teile- und Zubehörbereich und 2,4% auf die Fertigung von Karosserien, Aufbauten und Anhänger (2013). Im hier abgegrenzten Beobachtungszeitraum von 2005 bis 2013 ist dabei der Umsatz des Kraftwagensegments mit 3,3% pro Jahr überdurchschnittlich und der der Teileherstellung mit 1,9% deutlich langsamer gewachsen als die Automobilindustrie insgesamt (2,9%). In der Entwicklung der Lohn- und Gehaltssumme waren dagegen die Unterschiede wesentlich kleiner (3,4 zu 2,8%), und bei der Zunahme der Beschäftigtenzahl lag man mit jährlich +0,1% im Kraftwagenbau und im Teilebereich auf einem gleich niedrigen Niveau (vgl. Tab. 3).

Erhebliche Unterschiede zeigen sich allerdings bei den spezifischen Größen. So liegt der Umsatz pro Beschäftigten im Kraftwagenbau (653 200 Euro) beim 2,7-fachen des Vergleichswerts der Kraftwagenteil- und -zubehörindustrie (240 900 Euro; vgl. Tab. 3). Dies bedeutet umgekehrt, dass 2013 im Kraftwagenbau für die Erzielung einer Umsatzmillion 1,5 Beschäftigte eingesetzt worden sind, während im Bereich der Teile- und Zubehörfertigung dazu 4,2 Mitarbeiter erforderlich waren.[10] Diesen beiden Teilbereichen der Automobilindustrie liegen also völlig unterschiedliche Produktionsfunktionen zugrunde. Die Beschäftigungseffekte der Umsatzentwicklung sind dabei im Teilesegment erheblich größer als in dem auf die besonders durchrationaliserte Endfertigung konzentrierten Kraftwagenbau.

Dementsprechend spielen die Lohnkosten im Bereich der Teileindustrie eine wesentlich größere Rolle als im Kraftwagenbau: Macht die Lohnquote, also die Relation der Entgeltsumme zum Umsatz, im Kraftwagenbereich nur 10,2% aus, so liegt sie in der Teile- und Zubehörindustrie mit 20,6% mehr als doppelt so hoch (2013).[11] Dabei ist das Lohnniveau im Teilesegment mit jährlich 49 710 Euro pro Beschäftigten bzw. 33,57 Euro pro Beschäftigtenstunde wesentlich niedriger als im Bereich der Kraftwagenfertigung, für den die Vergleichszahlen 66 710 Euro pro Jahr und Mitarbeiter bzw. 46,34 Euro pro Stunde betragen.[12] Noch deutlich niedriger liegen die Lohnkosten im Segment der Karosserie-, Aufbauten- und Anhängerfertigung, dem mit Abstand kleinsten Teilbereich der Automobilindustrie (vgl. Tab. 3). Letzterer ist allerdings mit 1 559 Stunden pro Beschäftigten im Jahr 2013 durch eine im Vergleich zum Kraftwagenbau (1 440 Stunden) und zur Teileindustrie (1 481 Stunden) besonders hohe spezifische Arbeitszeit gekennzeichnet (Industrie insgesamt: 1 537 Stunden).

Unterschiedliche Produktionsfunktionen in den Fachzweigen

Wie die unterschiedlichen Größenordnungen der Lohnquote in den drei Teilbereichen bereits andeuten, ist die Automobilindustrie auch durch eine beachtliche Ungleichverteilung in den Wertschöpfungsstrukturen gekennzeichnet: Während sich für den Kraftwagenbau im Jahr 2012 aus der amtlichen Kostenstrukturstatistik eine Wertschöpfungsquote von nur 18,7% errechnet, kommt der Bereich der Herstellung von Kraftwagenteilen und -zubehör auf 26,7% (vgl. Tab. 2). Damit liegt die Teileindustrie dicht beim gesamtindustriellen Durchschnitt von 26,6%, während vor allem die Fahrzeugproduzenten mit ihrer relativ geringen Fertigungstiefe dafür zuständig sind, dass der Mittelwert für die Automobilindustrie (20,3%) weit unter dem Durchschnittsniveau der Wertschöpfungsquote für die Industrie insgesamt einzuordnen ist.

[10] Die genauen Vergleichszahlen für 2013 lauten: 1,531 Personen pro 1 Mill. Umsatz im Kraftwagenbau und 4,152 Personen in der Kraftwagenteile- und -zubehörindustrie.

[11] Die Vergleichszahlen für die Gesamtindustrie lauten 15,1% und für die Automobilindustrie insgesamt 12,3%.

[12] Die Vergleichszahlen für die Gesamtindustrie lauten 46 770 Euro jährlich pro Beschäftigten bzw. 30,43 Euro pro Stunde (Automobilindustrie insgesamt: 58 980 Euro jährlich pro Beschäftigten bzw. 40,38 Euro pro Stunde).

Mit anderen Worten: Im Kraftwagenbau ist die vom Fachzweig selbst bewerkstelligte Produktionsleistung im Vergleich zum Brutto-Output (Umsatz, Bruttoproduktionswert) ungewöhnlich klein, während dementsprechend der Bezug an eingesetzten Vorleistungsprodukten (Materialverbrauch, Einsatz von Handelsware und Lohnarbeiten) im Verhältnis zum Bruttoproduktionswert (Vorleistungsquote I) mit 71,0% weit über dem industriellen Durchschnitt von 60,5% liegt (vgl. Tab. 2).[13] Hieraus wird deutlich, dass dem Kraftwagenbau bei der eigentlichen sektorinternen Produktionsleistung, der Bruttowertschöpfung, bei weitem nicht der herausragende Stellenwert zukommt, der für ihn bei den Bruttogrößen Umsatz und Bruttoproduktionswert gemessen wird.[14] Nur die Nahrungs- und Futtermittelindustrie und der Sektor Metallerzeugung und -bearbeitung haben mit 17,1 bzw. 17,2% eine noch niedrigere Wertschöpfungsquote als der Kraftwagenbau (18,7%). Dagegen weisen die typischen Investitionsgüterbranchen Maschinen mit 32,1%, Elektrotechnik mit 32,4%, Elektronik, EDV und Optik mit 33,0% sowie die Metallwarenbranche mit 35,5% wesentlich höhere Wertschöpfungsquoten aus, schneiden also im Ranking der Industriegruppen bei einer Nettobetrachtung »günstiger« ab als in der Reihenfolge des in Bruttobetrachtung ermittelten Outputs.

So kommt beispielsweise der Maschinenbau nach der Kostenstrukturstatistik 2012 bei einem Anteil am gesamtindustriellen Bruttoproduktionswert der Unternehmen von 12,6% in der Bruttowertschöpfung auf einen Strukturanteil von 15,1%. Dagegen war der Kraftwagenbau zwar am gesamten Output des Verarbeitenden Gewerbes mit 16,1% beteiligt, kam aber in der industriellen Wertschöpfung nur auf ein Gewicht von 11,4% (vgl. Tab. 2). Die Kraftwagenteile- und -zubehörindustrie war mit 3,9% und die Herstellung von Karosserien, Aufbauten und Anhänger mit 0,4% beteiligt (Automobilindustrie insgesamt: 15,7%).

Dieser Struktureffekt spiegelt sich auch im Beschäftigungsvolumen der Unternehmen wider: Während hier nach den Daten der Kostenstrukturstatistik der Maschinenbau mit einem Anteil an der gesamtindustriellen Belegschaft von 16,3% klar die Nummer 1 im Ranking der deutschen Industriebranchen bildet, kommt der Kraftwagenbau lediglich auf 8,1%, der Bereich der Kraftwagenteile- und -zubehörindustrie auf 4,4% und die Herstellung von Karosserien, Aufbauten und Anhänger auf 0,6% (Automobilindustrie insgesamt: 13,1).[15]

Andererseits bedeuten hohe Vorleistungsbezüge große Absatz- und Beschäftigungspotenziale für andere Industriegruppen und sonstige Wirtschaftsbereiche. Die Automobilindustrie und insbesondere der Kraftwagenbau bilden also bedeutsame Kunden für viele Zulieferindustrien und sonstige Wirtschaftsbranchen. Von daher gesehen ist das große Umsatzvolumen der Automobilindustrie in volkswirtschaftlicher Sicht natürlich ein Wirtschaftsfaktor von besonderem Gewicht und ein Stimulus von erheblicher gesamtwirtschaftlicher Bedeutung.

Starker Einfluss des Außenhandels

Grundlage der hervorragenden Position der Automobilindustrie im Rahmen des deutschen Branchenportfolios ist dabei die ungewöhnlich hohe Exportintensität der deutschen Kraftwagenbauer: Während die am Umsatz gemessene Exportquote im Durchschnitt der Gesamtindustrie 2013 bei 47,7% lag, machte sie in der Automobilindustrie 64,9% aus. Dabei liegt das Schwergewicht auf den Ländern außerhalb des Euroraums: Nahezu drei Viertel (74,7%) vom gesamten Auslandsumsatz bzw. fast die Hälfte (48,5%) des Gesamtumsatzes der deutschen Automobilindustrie wurden 2013 in den Nicht-Euroraum geliefert. Von 2005 bis 2013 konnte dieses Umsatzsegment insgesamt um 78,5% bzw. pro Jahr um 7,5% ausgeweitet werden.

Die Gründe für diese exorbitante Marktausweitung sind zum einen in der Konzentration auf hochwertige und weniger preissensible Fahrzeuge zu sehen. Dies gilt nicht nur für das sogenannte Pkw-Premiumsegment, sondern auch für die oberen Qualitätskategorien innerhalb der anderen Fahrzeugklassen. Hinzu kam, dass sich durch die Globalisierung und die dynamischen Wachstumsprozesse in großen Schwellenländern das Weltmarktvolumen für derartige Fahrzeugkategorien in den letzten zwei Jahrzehnten erheblich ausgeweitet hat, so dass die genannte Spezialisierung auf stark wachsende Märkte traf.

Dagegen hat sich das Geschäftsvolumen der deutschen Automobilindustrie in den Euroländern außerhalb Deutschlands im genannten Zeitraum recht ungünstig entwickelt: Hier lag das Umsatzniveau 2013 noch um 14,5% unter dem Stand von 2005, was einer mittleren jährlichen Schrumpfungsrate von 1,9% entspricht. Dabei schlugen vor allem die negativen Effekte der krisenhaften Wirtschaftslage in den letzten Jahren

[13] Definitorisch liegen zwischen dem Bruttoproduktionswert und der Bruttowertschöpfung nebendem Materialverbrauch, dem Einsatz von Handelsware und den vergebenen Lohnarbeiten (Vorleistungen I) noch die sogenannten sonstigen Vorleistungen (z.B. industrielle und handwerkliche Dienstleistungen, Mieten und Pachten, Kosten für Leiharbeitnehmer und sonstige Kosten wie Werbe- und Reisekosten, Transportkosten und Porti, Versicherungs- und Beratungskosten, Bankspesen, Beiträge usw.).

[14] Zu betonen ist an dieser Stelle nochmals, dass diese Wertschöpfungs- und Vorleistungsangaben aus der Kostenstrukturstatistik wegen unterschiedlicher definitorischer Abgrenzungen nicht unmittelbar mit den in Tabelle 1 und 3 wiedergegebenen Zahlen aus der laufenden Industrieberichterstattung vergleichbar sind.

[15] Nach den Daten der laufenden Industrieberichterstattung (Fachserie 4.1.1) liegt der Anteil der Beschäftigten in den Betrieben des Kraftwagenbaus 2013 bei 8,3% des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt, der Strukturanteil der Teile- und Zubehörindustrie macht 5,5% und der der Karosserie-, Aufbauten und Anhängerhersteller 0,6% aus. Damit kommt die Automobilindustrie insgesamt auf 14,4% (Maschinenbau: 17,5%).

mit – 16,6% (2012) und – 5,4% (2013) beim Kraftwagenexportaus Deutschland in diesen Raum stark zu Buche. Insgesamt machen die Lieferungen in die anderen Europartnerländer nur noch rund ein Sechstel (16,4%) des Gesamtumsatzes der deutschen Automobilindustrie aus (2013).

Stark geschrumpft ist allerdings auch der Anteil des Inlandsgeschäfts der deutschen Automobilindustrie. Betrug die Inlandsquote, also der Inlandumsatz in Prozent des Gesamtumsatzes, hier 2005 noch 41,6%, so waren es 2013 nur wenig mehr als ein Drittel (35,1%). Dabei waren die nominalen Veränderungsraten mit – 0,4% (2012) bzw. – 0,9% (2013) auch in Deutschland negativ, wenn auch in weit geringerem Ausmaß als im Schnitt der Europartnerländer. Im Vergleich mit der Gesamtindustrie entwickelte sich im Zeitraum von 2005 bis 2013 das Inlandsgeschäft der deutschen Automobilindustrie nur unterproportional (0,8% gegen 1,4% pro Jahr; vgl. Tab. 1).

Insgesamt gesehen handelt es sich beim Automobilgeschäft in Westeuropa ebenso wie in Nordamerika um einen mengenmäßig weitgehend gesättigten Markt, der Nachfrageimpulse im Wesentlichen nur noch aus dem Ersatzbedarf und aus der Qualitätskomponente zieht. Die Fahrzeugbestände werden hier, wenn überhaupt, nur noch geringfügig zunehmen, zumal in den hochmotorisierten Ländern überlastete Infrastrukturen und am Umweltschutz sowie an den Nutzungskosten orientierte ideologische Einstellungen in Richtung Konsumverzicht wirksam sind. Umso wichtiger werden für den Kraftwagenabsatz innovative technologische Konzepte wie alternative Antriebe, Fahrzeugvernetzung und hochentwickelte Fahrerassistenzsysteme sowie immer wirksamere Sicherheits- und Komfortelemente sein. Diese Neuerungen dürften zwar noch für längere Zeit ein hohes Nachfragepotenzial sicherstellen, größere Wachstumsschübe für das Geschäftsvolumen in den hochmotorisierten Regionen werden sich aber voraussichtlich daraus nicht mehr bzw. nur noch aus Marktanteilsgewinnen ergeben.

Völlig anders sind dagegen die Perspektiven in den großen und schnell wachsenden Schwellenländern. Hier steht noch ein länger andauernder Motorisierungsprozess bevor, der die Basis für weiteres Marktwachstum bildet.

Tab. 4
Regionale Struktur des deutschen Außenhandels mit Produkten der Automobilindustrie 2013

Region/Land	Export	Import	Netto-export[f)]	Anteil des Exports	Anteil des Imports
	Mrd. Euro	Mrd. Euro	Mrd. Euro	%	%
Europäische Union	88,9	66,0	22,9	46,7	81,6
davon					
Euroraum	49,5	38,3	11,2	26,0	47,4
Sonstige EU-Länder	39,4	27,7	11,7	20,7	34,2
Sonst. Westeuropa	7,2	1,0	6,2	3,8	1,3
GUS-Raum[a)]	10,0	0,3	9,7	5,3	0,4
dar. Russland	7,6	0,1	7,5	4,0	0,1
Naher Osten	10,0	1,5	8,5	5,2	1,8
dar. Türkei	5,3	1,4	3,9	2,8	1,8
Arab. Halbinsel[b)]	3,7	0,0	3,7	2,0	0,0
Mittlerer Osten	0,9	0,3	0,6	0,5	0,5
dar. Indien	0,6	0,3	0,3	0,3	0,4
Ferner Osten	30,7	4,3	26,4	16,1	5,3
dar. China	18,0	0,9	17,1	9,5	1,2
JKT-Gruppe[c)]	9,7	3,1	6,6	5,1	3,9
ASEAN[d)]	2,3	0,2	2,1	1,2	0,3
Nordamerika	28,9	4,4	24,5	15,2	5,4
dar. USA	26,3	4,3	22,0	13,8	5,4
Lateinamerika	5,8	1,9	3,9	3,1	2,3
Afrika	5,3	1,2	4,1	2,8	1,5
dar. Nordafrika[e)]	1,7	0,5	1,2	0,9	0,7
Südafrika	2,8	0,6	2,2	1,5	0,8
Ozeanien	2,7	0,0	2,7	1,4	0,0
dar. Australien	2,4	0,0	2,4	1,3	0,0
Alle Länder	190,4	80,9	109,5	100,0	100,0

[a)] GUS = Gemeinschaft Unabhängiger Staaten. – [b)] Ohne Oman und Jemen. – [c)] Japan, Korea, Taiwan. – [d)] ASEAN = Association of Southeast Asian Nations. – [e)] Marokko, Algerien, Tunesien, Libyen und Ägypten. – [f)] Differenz aus Export minus Import.

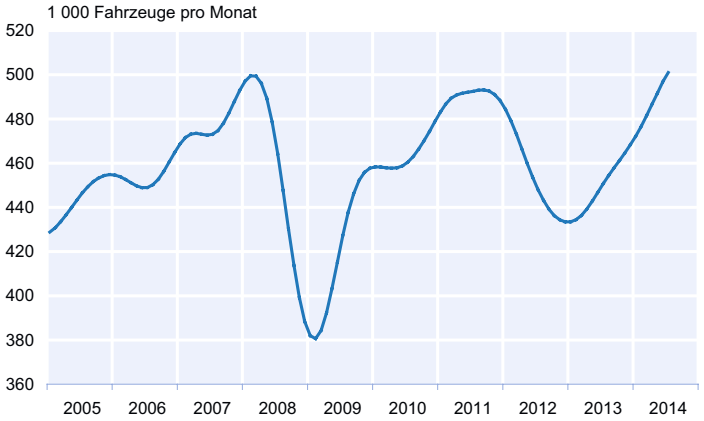
Quelle: Statistisches Bundesamt, Datenbank Außenhandelsstatistik.

Export und Import entwickeln sich regional differenziert

In Tabelle 4 ist die Regionalstruktur des deutschen Außenhandels mit Kraftwagen und Kraftwagenteilen für 2013 zusammengestellt. Dem Ausfuhrvolumen von 190,4 Mrd. Euro stehen Importe von 80,9 Mrd. Euro gegenüber, so dass sich ein positiver Außenhandelssaldo (Nettoexport) von 109,5 Mrd. Euro ergibt. Dabei ist das westliche Europa die mit Abstand größte Zielregion für die deutsche Automobil- und Automobilteileausfuhr: 50,5% der Gesamtexporte werden in diesen Raum geliefert (2013). Davon geht allerdings nur etwas mehr als die Hälfte (51,5%) in den Euroraum; der Rest verteilt sich auf die anderen EU-Länder (41,0%) und auf die übrigen Länder des westlichen Europas (7,5%). Auf den Euroraum entfallen damit 26,0% des automobilen Gesamtexports aus Deutschland, auf die übrigen EU-Länder kommen 20,7% (2013). Innerhalb der europäischen Länder sind Großbritannien (mit 10,9%), Frankreich (mit 6,6%) und Italien (mit 3,8%) die größten Abnehmer.

Neben Europa gibt es für das Exportvolumen der deutschen Automobilindustrie noch zwei weitere Schwerpunktregionen, nämlich Ostasien (mit China, Japan und Korea) und Nordamerika (mit den USA). Dabei macht der Ferne Osten 16,1% vom gesamten deutschen Exportwert aus, und Nordamerika kommt auf 15,2% (vgl. Tab. 4). Den bedeutendsten Einzelmarkt bilden dabei die USA mit 13,8% vor China mit 9,5% und Japan mit 2,8%. Mit deutlichem Abstand folgen nach den drei wichtigsten Regionen der GUS-Raum mit 5,3% und der Nahe Osten mit 5,2%. Innerhalb der GUS war 2013 Russland mit 4,0% vom automobilen Gesamtexport Deutschlands der größte Kunde, im Nahen Osten trifft dies auf die Türkei (2,8%) zu. Die restlichen deutschen Automobilexporte sind relativ breit über die Welt verteilt.

Abb. 1
Pkw-Produktion in Deutschland



Quelle: Verband der Automobilindustrie (VDA).

Die Einfuhr von Erzeugnissen der Automobilindustrie ist sehr viel stärker als der Export auf die Länder des westlichen Europas konzentriert: 82,9% bestehen aus Lieferungen aus diesem Raum. Lediglich aus den USA (5,4% der Gesamtimporte) und aus dem Fernen Osten (5,3%) stammen weitere größere Lieferkontingente, wobei die ostasiatischen mit 2,5% aus Japan und mit jeweils 1,2% aus China und aus Korea bezogen werden. Hinzu kommen noch beachtliche Importe aus Mexiko (1,9%), der Türkei (1,8%) und Südafrika (0,8%).

Die unterschiedliche regionale Verteilung der Aus- und der Einfuhrströme bewirken eine bemerkenswerte Struktur beim Nettoexport: So ist der Außenhandelsüberschuss mit Erzeugnissen der Automobilindustrie in Bezug auf die EU-Partnerländer – trotz des hohen Ausfuhrvolumens von 88,9 Mrd. Euro – relativ gering, da hier auch die Bezüge von Fahrzeugen und Kraftwagenteilen mit 66,0 Mrd. Euro ebenfalls ein großes Ausmaß erreicht haben. Der daraus berechnete Exportüberschuss mit den anderen EU-Ländern ist sogar mit 22,9 Mrd. Euro noch kleiner als der mit dem Fernen Osten oder mit Nordamerika, also mit Regionen mit wesentlich kleineren Exportliefervolumina als nach Westeuropa.

Trotz des starken Wachstums des Auslandumsatzes in den Ländern außerhalb des Euroraumes im Zeitraum von 2005 bis 2013 ist der Gesamtumsatz und der Produktionswert der deutschen Automobilindustrie in diesem Zeitraum mit einem nominalen Plus von 2,9% pro Jahr (vgl. Tab. 1) nur relativ moderat gewachsen. Wie bereits ausgeführt, lag der durchschnittliche Umsatzanstiege in realer Betrachtung im genannten Zeitraum sogar nur bei 2,1%, und mit der gleichen mittleren Rate hat sich das am amtlichen Produktionsindex gemessene Produktionsvolumen entwickelt.[16] Ein stärkeres Wachstum verhinderten der verhaltene Inlandsmarkt und die schwache Konjunktur im Euroraum.

Pkw-Marktwachstum stimuliert vom Export, ...

Noch deutlicher kommt die Wachstumsbremse der inländischen Automobilproduktion bei einer Mengenbetrachtung des Leitprodukts der Branche, der in Stückzahlen gemessenen Pkw-Produktion, zum Ausdruck (vgl. Abb. 1). So wurden im Jahr 2005 in Deutschland 5,31 Mill. Personenkraftwagen gefertigt. 2013 waren es mit 5,44 Millionen insgesamt nur 2,5% mehr. Das entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 0,3%. Die beiden Spitzenjahre waren in diesem Zeitraum 2007 (5,61 Mill. Fahrzeuge) und 2011 (5,59 Millionen).

2012 ging die inländische Pkw-Produktion mit einem Minus von 3,7% wieder spürbar zurück, erholte sich zwar ab Frühjahr 2013 deutlich, kam aber im Jahresdurchschnitt nicht über ein dezentes Plus von 1,0% hinaus. Allerdings führte die Fortsetzung dieser kräftigen Aufwärtsbewegung im ersten Halbjahr 2014 zu einer spektakulären Wachstumsrate von 6,3%, und im Juli dieses Jahres ging es nochmals deutlich nach oben. Im Jahresdurchschnitt 2014 dürfte dies auf eine Wachstumsrate hinauslaufen, die in einer Größenordnung von 6% anzusiedeln ist. Dies würde mit 5,77 Mill. Personenkraftwagen ein neues Produktionsmaximum in Deutschland bilden. Allerdings wären das auch nur 2,9% mehr als beim vorausgegangenen Höchststand von 2007. Die mittlere jährliche Wachstumsrate von 2005 bis 2014 würde in diesem Fall bei 0,9% liegen. In mittelfristiger Betrachtung zeigt also die Pkw-Produktion in Deutschland zwar einen leichten, aber eben nur einen leichten Aufwärts-

[16] Die aus den Monatsindices aggregierte mittlere Veränderungsrate des realen Produktionsvolumens der Automobilindustrie lag im Zeitraum von 2005 bis 2013 ebenfalls bei 2,1%.

Tab. 5
Pkw-Produktion und Pkw-Marktkomponenten der deutschen Automobilindustrie

Kenngröße (Variable)	Messeinheit	Variable in angegebener Messeinheit		Veränderungsrate 2005–2013 (in %)	
		2005	2013	insgesamt	pro Jahr[b)]
Produktion Inland	1 000	5 308	5 440	2,5	0,3
Export	1 000	3 753	4 198	11,8	1,4
Exportquote	%	70,7	77,2	9,1	1,1
Neuzulassungen	1 000	3 342	2 952	– 11,7	– 1,5
davon					
aus Inlandsproduktion	1 000	1 612	1267	– 21,4	– 3,0
Import deutscher Hersteller	1 000	538	615	14,3	1,7
Import ausländischer Marken	1 000	1 192	1 070	– 10,3	– 1,3
Importquote	%	51,8	57,1	10,2	1,2
…davon					
deutsche Hersteller	%	16,1	20,8	29,4	3,3
ausländ. Marken	%	35,7	36,2	1,6	0,2
Auslandsproduktion deutscher Hersteller	1 000	4 274	8 642	102,2	9,2
Weltproduktion deutscher Hersteller	1 000	9 582	14 082	47,0	4,9
Anteil Auslandsprod. deutscher Hersteller[a)]	%	44,6	61,4	37,6	4,1

[a)] Anteil der Auslandsproduktion an der Weltproduktion deutscher Hersteller. – [b)] Durchschnittliche jährliche Veränderungsrate.

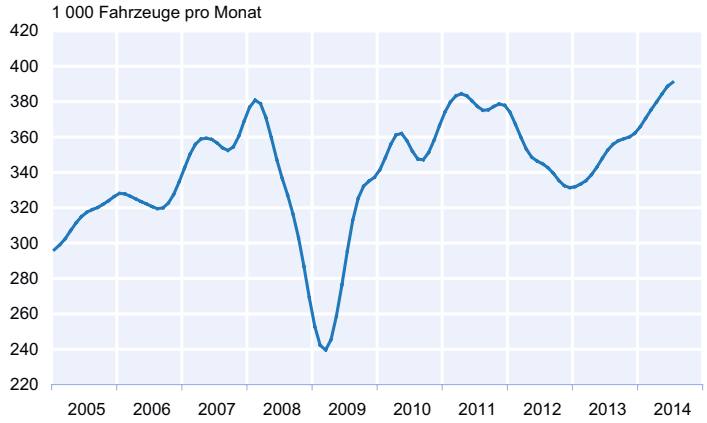
Quelle: VDA-Statistik.

trend (vgl. Abb. 1). Ein dynamischer Wachstumsprozess sieht anders aus.

Wie bei den Umsatzbetrachtungen bereits ausgeführt, bildete die Auslandsnachfrage insgesamt die expansive Komponente des Kraftwagenabsatzes aus deutscher Fertigung (vgl. Tab. 5). Hier hat sich das Niveau immerhin von 3,75 Mill. Pkw im Jahr 2005 auf 4,20 Millionen Fahrzeuge im Jahr 2013 erhöht, was einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 1,4% bzw. einem Zuwachs um insgesamt 11,8% entspricht. Die Exportquote ist dabei im Verlauf des Beobachtungszeitraums von 70,7% (2005) auf 77,2% (2013) angestiegen, so dass inzwischen drei von vier in Deutschland gefertigten Personenkraftwagen im Ausland abgesetzt werden.

Auch beim Pkw-Export kam es im Verlauf des Jahres 2013 zu einem kräftigen konjunkturellen Aufschwung, der sich im Jahr 2014 nahtlos fortsetzte (vgl. Abb. 2). So ergab sich im ersten Halbjahr dieses Jahres ein Exportzuwachs bei Personenkraftwagen von 6,9% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum, und im August war auch hier nochmals eine Verstärkung des Expansionsvorgangs zu erkennen. Die Exporterwartungen im ifo Konjunkturtest deuten jedoch an, dass die diesbezügliche Dynamik in den nächsten Monaten etwas nachlassen dürfte. Im Jahresdurchschnitt 2014 ist darum damit zu rechnen, dass ein Exportplus von 6,5% realisiert werden könnte. Das wäre mit 4,47 Mill. Einheiten ein neues Exportmaximum, würde aber für den Zeitraum von 2005 bis 2014 auch nicht mehr als eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 2,0% ergeben. Bemerkenswert an dieser Entwicklung im ersten Halbjahr 2014 ist allerdings, dass die Expansion – außer von den Lieferungen nach Ostasien (China, Japan, Taiwan) – vor allem durch eine Ausweitung der Pkw-Ausfuhr in den europäischen Raum getragen wurde, woran das südliche Europa und die Beitrittsländer besonders stark angezogen haben. Ein deutlicher Rückgang war dabei nur in den Niederlanden und Belgien sowie in der Türkei, in Russland, in Südafrika, in Kanada und in Australien zu registrieren.

Abb. 2
Pkw-Export aus Deutschland



Quelle: Verband der Automobilindustrie (VDA).

… aber gebremst vom schwachen Inlandsmarkt, …

Als hemmende Größe für die Entwicklung der deutschen Pkw-Produktion ist im genannten Zeitraum vor allem auch der insgesamt deutlich kontraktive Inlandsmarkt zu sehen. So gingen die Pkw-Neuzulassungen von 2005 bis 2013 um insgesamt 11,7% zurück, was pro Jahr einem durchschnittlichen Schrumpfen um 1,5% entspricht (vgl. Tab. 5). Wurden 2005 noch 3,34 Mill. Personenkraftwagen neu in Verkehr gebracht, so waren das 2013 nicht mehr als 2,95 Millionen. Die mittelfristige Entwicklung wurde dabei von den Effekten einer staatlichen Marktintervention überlagert, nämlich der sogenannten Abwrackprämie, die als Reaktion auf die von den Finanzmarktturbulenzen ausgelösten Rezessionstendenzen eingeführt wurde. Das führte 2009 zu einem Anstieg der Pkw-Zulassungen auf 3,81 Mill. Einheiten (+23,2%) und hatte 2010 einen entsprechenden Einbruch von 23,4% (auf 2,92 Mill. Fahrzeuge) zur Folge.

Nach der kurzfristigen Erholung von 2011 ging es dann 2012 konjunkturell weiter nach unten (vgl. Abb. 3). Die 2013 zu beobachtende Stabilisierung konnte nicht verhindern, dass im Durchschnitt des letzten Jahres nochmals ein Minus von 4,2% zu verzeichnen war. Auch hier setzte sich allerdings 2014 die bereits im Verlauf des Vorjahres zu beobachtende Aufwärtstendenz fort: In der ersten Hälfte dieses Jahres lag das Plus bei 2,4%. Nach zwei Jahren mit Minusraten bei den Pkw-Zulassungen ist darum für 2014 insgesamt wieder mit einem Plus zu rechnen, das voraussichtlich bei 2,5% liegen wird. Damit kämen die Neuzulassungen in Deutschland 2014 auf ein Niveau von 3,025 Millionen Personenkraftwagen.

Problematisch für die künftige Geschäftsentwicklung auf dem deutschen Pkw-Inlandsmarkt ist vor allem, dass die Signale vom mittelfristigen Trend inzwischen doch eine nicht mehr zu übersehende abwärts gerichtete Tendenz anzeigen (vgl. Abb. 3). Die noch bis Mitte des letzten Jahrzehnts allgemein angenommene Richtgröße für ein mittleres Zulassungsniveau von deutlich über 3 Mill. Einheiten pro Jahr scheint damit endgültig der Vergangenheit anzugehören.

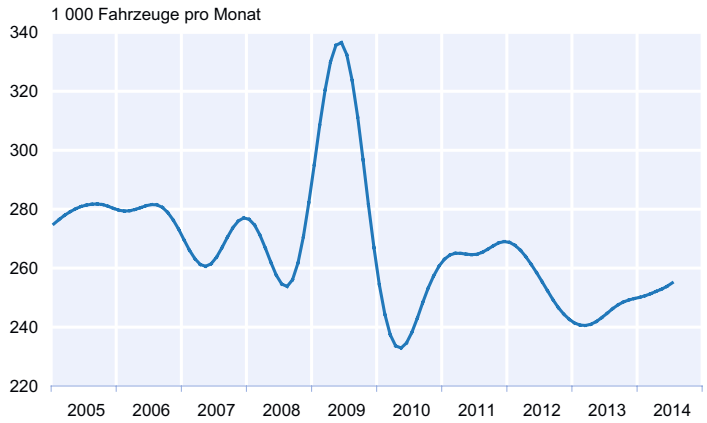
… wobei die Importe deutscher Hersteller am besten laufen …

Von den inländischen Pkw-Zulassungen wird jedoch nur ein Teil aus der Inlandsproduktion bedient. 2013 betrug dieser Anteil 42,9%, 2005 waren es noch 48,2%. Mehr als die Hälfte der Zulassungen entfällt also inzwischen auf importierte Fahrzeuge, wobei die Importquote im Verlauf des Beobachtungszeitraums von 51,8% (2005) auf 57,1% (2013) gestiegen ist: Während die Zulassungen insgesamt um 1,5% pro Jahr schrumpften, gingen die der Importfahrzeuge nur um 0,3% zurück (vgl. Tab. 5). Dagegen verminderte sich die Zahl der Zulassungen aus der Inlandsproduktion um nicht weniger als 21,4% bzw. um 3,0% per annum. Die Importintensivierung im Pkw-Bereich hat also eine erhebliche Auswirkung auf das Absatzvolumen der Inlandsfabrikate. Der Inlandsabsatz aus der Inlandsproduktion schrumpfte damit immerhin von 1,61 Mill. Einheiten (2005) auf 1,27 Mill. Stück (2013).[17]

Bei den Importfabrikaten ist aber wiederum zu unterscheiden zwischen den Zulassungen von Fahrzeugen ausländischer Marken und den Importen deutscher Hersteller[18] aus ihren ausländischen Kapazitäten. Diesbezüglich ist festzustellen, dass die Pkw ausländischer Produzenten sich im genannten Beobachtungszeitraum in etwa im Gleichklang mit den Gesamtzulassungen entwickelten: Die durchschnittliche jährliche Veränderungsrate war hier zwischen den Jahren 2005 und 2013 mit – 1,3% nur geringfügig günstiger als die – 1,5%, die für die Zulassungen insgesamt ermittelt wurden. Dieser Unterschied reichte allerdings aus, um den Anteil der ausländischen Fabrikate ausländischer Hersteller etwas ansteigen zu lassen, nämlich von 35,7% (2005) auf 36,2% (2013).

Einen sehr viel stärkeren Strukturanteilsgewinn verzeichneten auf dem deutschen Pkw-Markt aber die Lieferungen deutscher Hersteller aus ihren ausländischen Produktionsstätten: Ihre Stückzahl erhöhte sich im Betrachtungszeitraum – trotz deutlich sinkender Gesamtzulassungen – insgesamt um

Abb. 3
Pkw-Zulassungen in Deutschland



Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt.

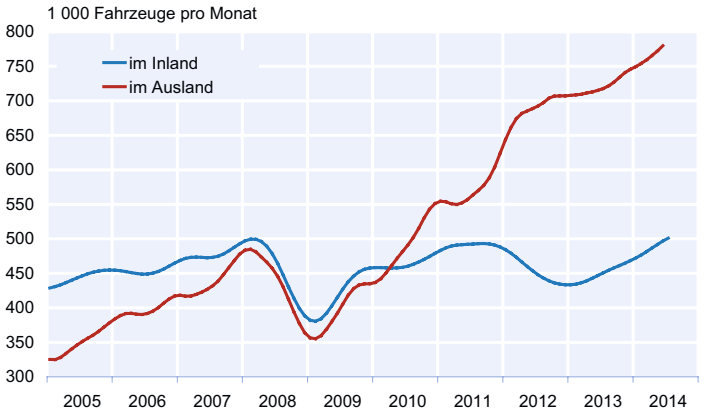
[17] Bedauerlicherweise werden die entsprechend differenzierten Monatsdaten seit Anfang dieses Jahres in der Datenquelle nicht mehr ausgewiesen, so dass ein solides Fundament für eine prognostische Aussage hierzu nicht mehr gegeben ist.

[18] Opel und Ford Deutschland gelten in dieser Zusammenstellung als deutsche Hersteller bzw. Marken. Dagegen sind Seat und Skoda unter ausländischen Marken erfasst.

14,3% bzw. um 1,7% pro Jahr. Damit stieg ihr Anteil am gesamten Pkw-Neuwagenmarkt von 16,0% (2005) auf 20,8% (2013) und erreicht zuletzt ein Niveau von 0,62 Mill. Fahrzeugen. Hieraus ergibt sich, dass nicht die einheimischen Hersteller auf dem deutschen Markt deutlich an Strukturanteilen verloren haben – ihr Anteil schrumpfte insgesamt nur wenig von 64,3% (2005) auf 63,8% (2013) –, sondern an Marktanteilen stückzahlenmäßig verloren haben vor allem die Fahrzeuge aus der Inlandsproduktion, also die von deutschen Herstellern in Deutschland gefertigten Personenkraftwagen, deren Anteil, wie bereits ausgeführt, von 49,2% (2005) auf 42,9% (2013) schrumpften. Die deutschen Hersteller selbst haben diese Lücke zum großen Teil durch Lieferungen aus ihren ausländischen Kapazitäten kompensiert, Anteile verloren hat dagegen der Standort Deutschland. Dies bietet einen ersten Eindruck davon, wie stark die Internationalisierung der Produktionssysteme und die damit verbundenen Standortbedingungen die Verteilung der Fertigungspotenziale beeinflussen.

Abb. 4

Pkw-Produktion deutscher Hersteller im In- und Ausland



Quelle: Verband der Automobilindustrie (VDA).

... und sich ihre Auslandsproduktion besonders stürmisch entwickelt

Dieser Effekt wird noch wesentlich deutlicher, wenn man die Sichtweise von der Betrachtung des nationalen Marktes auf die globale Präsenz der in Deutschland ansässigen Pkw-Produzenten[19] erweitert. Diese Pkw-Hersteller fertigten 2005 in Deutschland 5,31 Mill. Personenkraftwagen. Gleichzeitig wurden von diesen Unternehmen 4,27 Mill. Fahrzeuge im Ausland hergestellt. Die Weltproduktion der deutschen Automobilindustrie betrug 2005 also 9,58 Mill. Pkw, von denen 55,4% in Deutschland von den Montagebändern liefen (vgl. Tab. 5).

Bis zum Jahr 2013 ist die Weltproduktion der deutschen Hersteller um 47,0% auf 14,08 Mill. Einheiten angestiegen.[20] Davon erfolgte fast der gesamte Zuwachs im Ausland: Während in Deutschland 2013 mit 5,44 Millionen nur um 2,5% mehr Fahrzeuge als zu Beginn des Betrachtungszeitraums gefertigt wurden, hat sich die Produktionsmenge im Ausland mehr als verdoppelt (+ 102,2%), was einer jährlichen Durchschnittsrate von 9,2% entspricht. Mit 8,64 Mill. Fahrzeugen war die Auslandsfertigung 2013 mit 61,4% an der Weltproduktion der deutschen Pkw-Produzenten beteiligt. Dies ist eine markante Verschiebung der Gewichte zwischen den Standorten: Im Inland Quasistagnation, im Ausland dynamisches Wachstum.

In Abbildung 4 sind diese beiden stark divergierenden Entwicklungen veranschaulicht.[21] 2010 hatten die Inlands- und die Auslandsproduktion der deutschen Pkw-Produzenten noch in etwa die gleiche Größenordnung. Danach und insbesondere 2012 kam es zu der drastischen Verschiebung der Gewichte. Inzwischen werden nahezu zwei von drei Personenkraftwagen deutscher Provenienz im Ausland gefertigt. Dies hat natürlich sehr viel mit der unterschiedlichen Marktdynamik in den einzelnen regionalen Absatzgebieten und der Anpassung des Angebots an die jeweiligen Marktbedingungen zu tun. Es stellt sich aber die Frage, ob damit das gesamte Ausmaß dieser drastischen Verschiebung zu erklären ist. Sie ist durchaus im Zusammenhang mit der Diskussion um die Zukunftsfestigkeit des Standorts Deutschland zu sehen.

[19] Einbezogen sind hier Audi, BMW, Daimler, Ford-Werke, Opel, Porsche und Volkswagen.

[20] Hierbei sind allerdings Seat und Skoda unter Volkswagen miterfasst.

[21] Die Graphik gibt die saisonbereinigten und geglätteten Monatszahlen wieder.

ifo Personalleiterbefragung: Sonderfrage zur Rente mit 63

Anita Jacob-Puchalska

Das ifo Institut befragt im Auftrag der Randstad Deutschland GmbH & Co.KG in jedem Quartal rund 1 000 Personalleiter aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen nach der Bedeutung von verschiedenen Flexibilisierungsinstrumenten, die im Personaleinsatz angewendet werden.[1] Im Rahmen wechselnder Sonderfragen werden die Unternehmen zudem nach aktuellen personalpolitisch relevanten Themen befragt. Die Sonderfrage im zweiten Quartal 2014 thematisierte die Folgen der neuen Regelungen zur Rente mit 63 in den Unternehmen.

Am 1. Juli 2014 trat das neue Rentenreformpaket in Kraft, das unter anderem Regelungen für einen abschlagsfreien, vorzeitigen Renteneintritt – die Rente mit 63 – ermöglicht. In der Sonderfrage der Personalleiterbefragung wurden die Unternehmen im zweiten Quartal gefragt, ob sie erwarten, dass im Zuge der neuen Regelungen in den nächsten zwei Jahren in ihrem Unternehmen mehr Mitarbeiter als bisher vorzeitig in Rente gehen werden. Da in der Presse wiederholt die Befürchtung geäußert wurde, die aufgrund der neuen Rentenregelungen ausscheidenden Mitarbeiter könnten nicht rechtzeitig ersetzt werden, wurden die Personalleiter im zweiten Teil der Sonderfrage gefragt, ob sie Personalengpässe erwarten.

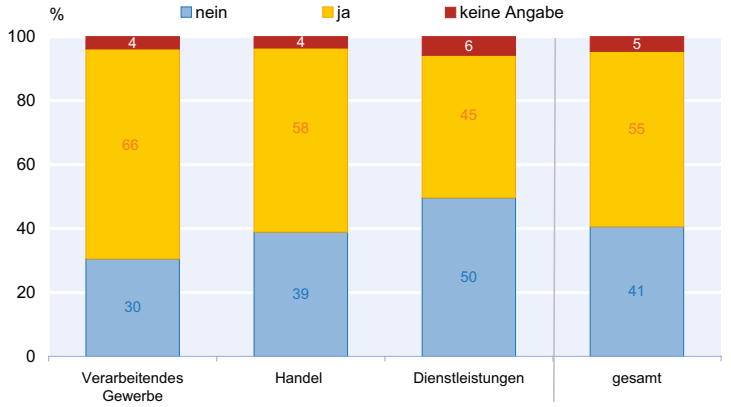
Nach den Ergebnissen der Befragung werden sich die neuen Regelungen zur Rente mit 63 in den nächsten zwei Jahren in mehr als der Hälfte der Unternehmen bemerkbar machen. So erwarten 55% der Personalleiter, dass im Zuge der Gesetzesänderung mehr Mitarbeiter als vor Einführung des Rentenpakets einen vorzeitigen Renteneintritt in Anspruch nehmen werden. In rund 41% der befragten Unternehmen werden dagegen keine Effekte erwartet; die restlichen Personalleiter machten keine Angabe.

In den drei Wirtschaftsbereichen gehen die Anteile etwas auseinander: Während die Rente mit 63 im Dienstleistungsbereich etwas weniger Auswirkungen haben dürfte – 45% der Unternehmen rechnen mit einem häufigeren vorzeitigen Renteneintritt –, so lag dieser Anteil im Verarbeitenden Gewerbe deutlich höher (66%). Differenziert nach Beschäftigtengrößenklassen zeigt sich, dass die neuen Regelungen in großen Unternehmen besonders relevant sind. 74% der Unternehmen mit 250 bis 499 Mitarbeitern erwarten, dass in den nächsten zwei Jahren mehr Mitarbeiter als zuvor vorzeitig in Rente gehen werden, in Firmen mit 500 und mehr Beschäftigten lag der Anteil noch höher (77%). Dagegen dürften die Regelungen zur Rente mit 63 nur in 37% der Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern relevant sein.

Im zweiten Teil der Frage werden nur Personalleiter berücksichtigt, die auf die erste Frage mit »ja« antworteten, also davon ausgehen, dass in den nächsten zwei Jahren Mitarbeiter in ihren Unternehmen durch die neuen Rentenregelungen häufiger vorzeitig in den Ruhestand gehen werden. Nach den Ergebnissen der Befragung sehen rund 53% der Unternehmen keine Schwierigkeiten darin, ihr Personal zu ersetzen. Dagegen gaben 42% der Personalchefs an, aufgrund der vorzeitig in den Ruhestand gehenden Mitarbeiter einen Personalengpass zu erwarten. In den drei Wirt-

Abb. 1

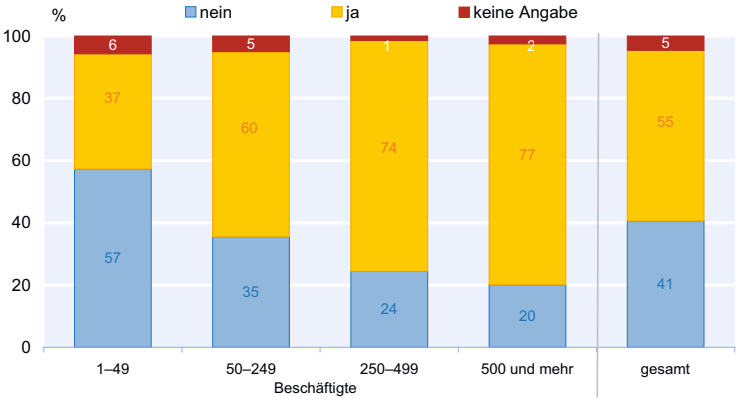
Erwarten Sie, dass in den nächsten zwei Jahren Ihre Mitarbeiter häufiger als zuvor vorzeitig in Rente gehen werden?



Abweichungen von 100% durch Runden bedingt.
Quelle: ifo Personalleiterbefragung im zweiten Quartal 2014.

Abb. 2

Erwarten Sie, dass in den nächsten zwei Jahren Ihre Mitarbeiter häufiger als zuvor vorzeitig in Rente gehen werden?

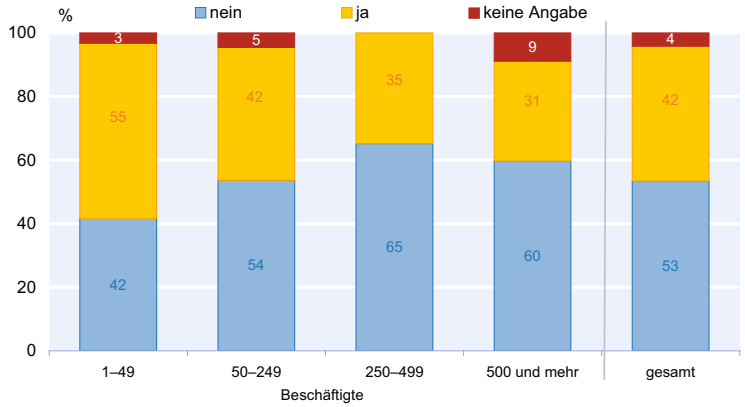


Abweichungen von 100% durch Runden bedingt.
Quelle: ifo Personalleiterbefragung im zweiten Quartal 2014.

[1] Die Personalleiter werden nach der Bedeutung verschiedener Flexibilisierungsinstrumente im Personaleinsatz befragt, wie etwa Zeitarbeit, Überstunden oder freie Mitarbeit. Befragt werden Personalleiter in Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, des Groß- und Einzelhandels sowie der Dienstleistungsbereiche ohne Handel (ohne Finanzdienstleistungen). Weiterführende Informationen zu der Befragung unter www.ifo.de/de/w/3yxLYQ8ta.

Abb. 3

Wenn ja: Erwarten Sie Personalengpässe?



Anteile beziehen sich nur auf Unternehmen, die erwarten, dass aufgrund der neuen Regelung zur Rente mit 63 Mitarbeiter vorzeitig in den Ruhestand gehen. Abweichungen von 100% durch Runden bedingt.

Quelle: ifo Personalleiterbefragung im zweiten Quartal 2014.

schaftsbereichen wichen die Anteile nur geringfügig vom Durchschnitt ab.

Mit Blick auf die Beschäftigtengrößenklassen scheinen kleine Unternehmen stärker von Problemen bei der Personalbeschaffung betroffen zu sein als große. 55% der Firmen, die weniger als 50 Mitarbeiter haben, erwarten, vorzeitig in den Ruhestand gehendes Personal nicht rechtzeitig ersetzen zu können. Mit steigender Beschäftigtengröße nimmt der Anteil der betroffenen Unternehmen ab; einen Personalengpass sehen nur 31% der großen Firmen mit 500 und mehr Mitarbeitern kommen.

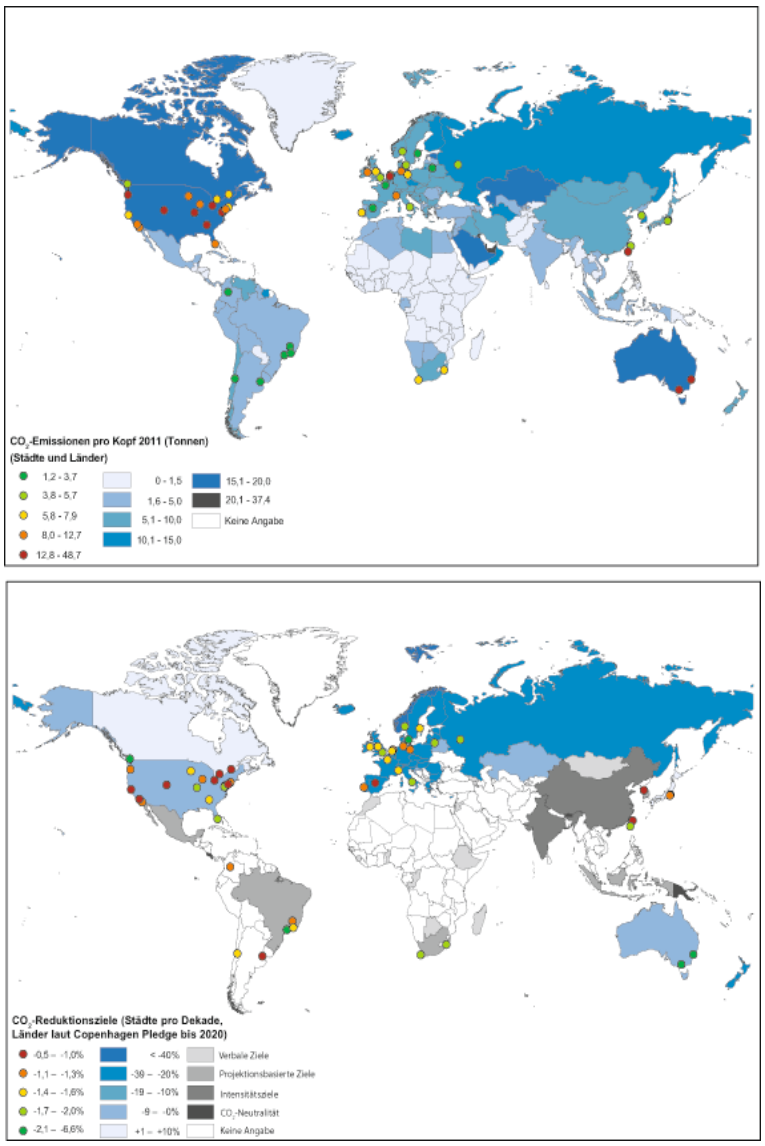
In den zahlreichen Kommentaren der Umfrageteilnehmer zu den Folgen der Rente ab 63 für ihr Unternehmen wird ein differenziertes Bild erkennbar. Einige Personalleiter sehen die Gefahr bald steigender Rentenbeiträge sowie steigende Kosten bei der betrieblichen Altersvorsorge. Viele Personalleiter wiesen darauf hin, dass im Zuge der neuen Rentenregelung erfahrene und hoch qualifizierte Mitarbeiter zwei Jahre eher als geplant in den Ruhestand gehen werden; in diesem Zusammenhang war häufig von einem vorzeitigen »Verlust von Wissensträgern und Fachkräften« die Rede, der in manchen Branchen aufgrund der zum Teil angespannten Situation am Arbeitsmarkt kaum nachbesetzt werden kann. Auch reicht in einigen Unternehmen durch den vorgezogenen Renteneintritt die Zeit nicht für einen Wissenstransfer. Andererseits sieht ein kleinerer Unternehmenskreis in der Rente mit 63 Vorteile, da sich im Zuge vorzeitig ausscheidender Mitarbeiter die »Altersstruktur verjüngt« und/oder durch den »Abgang hoch dotierter Mitarbeiter und günstigem Ersatz« Personalkosten gespart werden können.

Kurz zum Klima: Klimaschutz in Städten

Constanze Schmid, Jana Lippelt und Julian Dieler

Rund 70% des weltweiten CO_2-Ausstoßes entsteht in Städten (vgl. NASA 2014). Damit stellt der urbane Raum ein wichtiges Handlungsfeld dar, wenn es um die Gestaltung von Klimapolitikmaßnahmen geht. Die Bedeutung der Städte im Kampf gegen den Klimawandel wird auch in Zukunft zunehmen, da die Zahl der Menschen, die in Städten leben, weiter ansteigen wird. Die Vereinten Nationen prognostizieren einen Anstieg des Anteils der Stadtbevölkerung an der Gesamtbevölkerung von 53% im Jahr 2014 auf 67% 2050 (vgl. UN 2014). Vor dem Hintergrund einer steigenden Gesamtbevölkerung bedeutet der relative Anstieg der Stadtbevölkerung auch einen absoluten Anstieg. Hauptsächlich entstehen die Treibhausgase in Städten durch die Energieproduktion und die Verwendung von Transportmitteln. Die Stadtbewohner sind jedoch nicht nur Hauptverursacher von CO_2-Emissionen, sondern mitunter auch Hauptleidtragende von deren Folgen. Die Hauptgefahren gehen hierbei vom Anstieg des Meeresspiegels (küstennahe Städte) und von Wasserknappheit (Städte in Dürreregionen) aus. Daher gehen wir in dieser »Kurz-zum-Klima«-Ausgabe sowohl auf Politikmaßnahmen zur Vermeidung von CO_2-Ausstoß in Städten ein als auch auf Anpassungsmaßnahmen an den Klimawandel. In einem früheren Kurz-zum-Klima-Beitrag wurde bereits der Zusammenhang zwischen Bevölkerungsdichte und CO_2-Ausstoß in Städten genauer beleuchtet (vgl. Gronwald und Lippelt 2013). In dieser Ausgabe wird darauf nur am Rande eingegangen.

Abb. 1
Pro-Kopf-Emissionen und Reduktionsziele



Quelle: Carbon Disclosure Project (2013); UNFCCC (2014); Worldbank (2014), Population total.

Klimaschutzziele von Städten

Vor der Ausgestaltung von Klimapolitikmaßnahmen müssen sich die Entscheidungsträger über Ziele ihrer zukünftigen Reduktionsanstrengungen einig werden. Im Rahmen einer Umfrage unter den C40-Städten[1] gaben 2013 rund 54 von den derzeit insgesamt 110 Städten, die an der Initiative beteiligt sind, ein konkretes Minderungsziel an, jeweils mit unterschiedlichen Basisjahren und Ausmaßen bzw. Laufzeiten der Reduktion (vgl. Abb. 1). Ersichtlich wird daraus, dass die relativen Reduktionsanstrengungen pro Jahrzehnt in europäischen Städten im Allgemeinen ambitionierter ausfallen als beispielsweise in den USA. Auch in Südafrika und Australien werden große Anstrengungen unternommen, um die zum Teil sehr hohen Pro-Kopf-Emissionen der Städte (wie z.B. Sydney und Melbourne, vgl. obere Karte) dauerhaft zu senken. In Europa ist Rotterdam unter den im Zeitraum von 2010–2012 betrachteten Städten mit 48,7 Tonnen die Stadt mit den höchsten Pro-Kopf-Emissionen. In Nordamerika weist einzig Vancouver einen Pro-Kopf-Ausstoß von unter 6 Tonnen auf (4,4 t). Für die Berechnung wurden die gesamten städtischen Emissionen verwendet, die neben den Emissionen, die in den Verantwortungsbereich der jeweiligen Stadtverwaltung fallen, auch die Haushalte sowie den individuellen Personenverkehr mit einbeziehen. Neben den einwohnerbasierten Emissionen der Städte ist in der oberen Karte der Ausstoß für die Länder als Durchschnitt der Jahre 2010–2012 dargestellt. Die untere Karte zeigt dagegen die weltweiten Reduktionsziele bis 2020 (bezogen auf das Ba-

[1] Globales Netzwerk aus derzeit 110 Städten, die gemeinsam an Politikmaßnahmen zur Reduzierung des CO_2-Ausstoßes in Städten arbeiten (www.c40.org).

sisjahr 1990). Abgebildet wurden dabei die von den Ländern anvisierten Minderungsziele im Rahmen des Copenhagen Accord (vgl. Gronwald, Ketterer und Lippelt 2010). Im Unterschied zu den Angaben aus dem Jahr 2010 hat Japan sein ursprüngliches Minderungsziel inzwischen deutlich reduziert (vgl. UNFCCC 2014). Es hat in der zweiten Verpflichtungsperiode des Kyoto-Protokolls zusammen mit Neuseeland und Russland kein festes Reduktionsziel mehr, da sich diese Länder nicht mehr an einem Folgeabkommen beteiligen. Kanada ist zudem 2011 vom Kyoto-Protokoll zurückgetreten.

Klimapolitikmaßnahmen in Städten

Um CO_2-Emissionen einzusparen, verfolgen Städte weltweit Strategien, die in verschiedene Bereiche untergliedert werden können (vgl. Tab. 1). Dabei machen Maßnahmen, die den städtischen Verkehr betreffen, den größten Anteil aus: 60% der im Jahr 2013 vom Carbon Disclosure Project (CDP)[2] befragten Städte gaben an, dort mit gezielten Programmen Einsparungen bewirken zu wollen. Gleich dahinter folgen Initiativen zur Senkung des Energieverbrauchs bzw. Steigerung der Energieeffizienz von Gebäuden (56%) sowie im Bereich Abfallmanagement (42%). Außerdem unternehmen Städte Bemühungen zur Umgestaltung der urbanen Flächen und Infrastruktur (39%), zur Gewinnung und Nutzung von nachhaltiger Energie (38%) und zur Sensibilisierung der Bevölkerung (25%). Darüber hinaus existieren noch weitere Maßnahmen, die in Bereichen mit weniger Einsparungspotenzial und deshalb nur vereinzelt realisiert werden (vgl. CDP 2013).

[2] Das CDP ist eine Non-Profit-Organisation, die es Städten und Firmen unter anderem ermöglicht, ihre Treibhausgasemissionen zu messen und offenzulegen.

Als gutes Beispiel für ein erfolgreiches Programm im Bereich Abfallmanagement dient **Mexico City.** Um den wachsenden Müllbergen von rund 12,5 Tonnen am Tag entgegenzuwirken und außerdem das Bewusstsein für Mülltrennung und Recycling zu stärken, rief die Stadtverwaltung Anfang 2012 den »Mercado de Trueque (Tauschmarkt)« ins Leben (vgl. CNN 2012). Einmal im Monat können die Stadtbewohner dort ihren gesammelten Hausmüll sortieren und wiegen lassen, akzeptiert werden verwertbare Abfälle wie Glas, PET-Flaschen, Papier und Karton sowie Aluminium und Elektroschrott. Im Gegenzug werden je nach Menge Gutscheine ausgegeben, die bei Bauernmärkten gegen Produkte und Lebensmittel aus der Region eingetauscht

Tab. 1
Beispiele für Klimaschutzmaßnahmen in den vom CDP befragten Städten

Bereich	Beispiele	Häufigkeit in %
Städtischer Verkehr	• Verbesserung der Infrastruktur für nicht-motorisierte Transportmittel (Bike-Sharing, Fahrradparkplätze, Ausbau von Fuß- und Radwegen) • City-Maut und Umweltzonen in Innenstädten • Ausbau des ÖPNV (mehr Haltestellen, kürzere Taktungen) • Umrüstung der Busflotte auf Hybridmotor oder Biotreibstoffe • Aufladestationen für elektrische Fahrzeuge • Reduzierung von Parkplätzen bzw. Erhebung von Gebühren	60
Energieverbrauch/ Energieeffizienz von Gebäuden	• Reduktion des Energiebedarfs • Dämmung zur Erhöhung der Energieeffizienz bei Beheizung/Kühlung der Gebäude • Angleichung der Standards, Beratung und Kontrolle • Intelligente Stromzähler • Straßenbeleuchtung mit LEDs	56
Abfallmanagement	• Abfallgebühren, pauschal oder mengenabhängig • Informationskampagnen und Stärkung des Bewusstseins für Müllvermeidung/-trennung • Verbot einzelner Müllsorten, z.B. Plastiktüten	42
Städtische Flächennutzung/ Infrastruktur	• Ausbau von Grünanlagen, Parks und Naturgebieten • Anlegen von Dachgärten mit Obst- und Gemüseanbau • Bessere und sichere Erreichbarkeit von Zentren des öffentlichen Lebens (Innenstadt, Geschäfte, Einrichtungen etc.) zu Fuß/mit dem Rad	39
Energiegewinnung und -bezug	• Photovoltaik- und Solarthermieanlagen • Strombezug aus Windparks • Kommunale Programme zur Förderung von erneuerbaren Energien • Biogasanlagen und -treibstoffe	38
Aufklärung/Bildung	• Verschiedene Initiativen zur Sensibilisierung in Schulen, Unternehmen und Medien zu Themen wie Müllvermeidung, Stromeinsparung, Reduktion von CO_2-Emissionen usw.	25

Quelle: C40 (2014); CDP (2013); CDP (2012).

werden können (vgl. CCLA 2014a). Dadurch werden nicht nur wertvolle Rohstoffe geschont und CO_2 vermieden, sondern als Nebeneffekt auch die regionale Landwirtschaft gestärkt. Andere Städte wie beispielsweise Portland verfolgen alternative Strategien, um Treibhausgase zu reduzieren. Ein Drittel der Gesamtemissionen der Stadt werden hier durch Verkehr verursacht. Dies wird unter anderem dadurch begünstigt, dass viele Straßen in Portland über keine Fußwege bzw. Radwege verfügen. Bis 2035 sollen im Rahmen einer strategischen städteplanerischen Maßnahme, der »Healthy Connected City Strategy« bis zu 80% der Bevölkerung in »vollkommenen Nachbarschaften« leben, von denen man alle Geschäfte und Einrichtungen des öffentlichen Lebens in kurzer Zeit mit dem Rad oder zu Fuß erreichen kann. Ein ausgeklügeltes Netzwerk aus Fuß- und Radwegen verbindet dabei die Wohnviertel mit Schulen oder Parks sowie untereinander. Durch diese Anpassung der städtischen Infrastruktur konnten im Vergleich zu 1990 schon 11,5% an CO_2-Emissionen eingespart werden, obwohl die Bevölkerung seitdem um mehr als ein Viertel gewachsen ist (vgl. CCLA 2014b). Tokyo hingegen wählte Anfang 2010 ein Instrument, das bislang nur länderübergreifend Anwendung gefunden hat – den ersten Emissionshandel auf Städteebene. Das Programm umfasst über 1 300 Gebäude, darunter Fabriken, Bürogebäude, öffentliche Einrichtungen und Gewerbebauten, die alle durch ihren Energieverbrauch große Mengen an CO_2 verursachen. Dabei sind ausschließlich Gebäude mit sehr hohem Verbrauch zur Einsparung verpflichtet, da sie für 40% der Gesamtemissionen verantwortlich sind. Genauso wie Gebäude(-komplexe) mit mittlerem Verbrauch müssen sie zusätzlich ihren jährlichen CO_2-Ausstoß öffentlich vorlegen. Um das Gesamtziel, bis 2020 ein Viertel weniger Emissionen im Vergleich zum Jahr 2000, zu erreichen, wurden Einsparungssätze von 6–8% bzw. 17% über zwei Perioden festgelegt. Als Basis dienen hierbei Durchschnittswerte über einen Zeitraum von drei Jahren zwischen 2002-2007, wodurch für jedes Gebäude die verpflichtenden Einsparungen pro Jahr berechnet werden. Können diese Vorgaben nicht eingehalten werden, oder wurde weniger CO_2 ausgestoßen als erlaubt, können Zertifikate zugekauft oder verkauft werden. Bußgelder sowie Einsparungserleichterungen setzen zusätzliche Anreize, den Energieverbrauch zu senken (vgl. Worldbank 2010). Nach zwei Jahren Laufzeit konnten die Emissionen, im Vergleich zu den jeweiligen Basiswerten, bereits um mehr als ein Fünftel gesenkt werden (vgl. TMG 2013).

Klimaschutz und Anpassung gehen Hand in Hand

Klimaschutzmaßnahmen sind in vielen Fällen gleichzeitig auch Maßnahmen zur Anpassung an den Klimawandel. So können beispielsweise begrünte Dächer die generelle Kühlung der Gebäude im Sommer verbessern und gleichzeitig zur Einsparung von Emissionen durch den verringerten Energieaufwand zur Kühlung von Gebäuden beitragen. Konkrete Maßnahmen zur Anpassung an die Folgen des Klimawandels werden im Bereich von Hitzewellen und Dürreperioden durch die Schaffung von Frischluftkorridoren in Städten, die Anlage von Grünflächen und die Optimierung der Wasserversorgung ergriffen. Maßnahmen gegen Starkniederschläge und Hochwasser umfassen dagegen unter anderem die Errichtung von Flutbarrieren und Auffangsystemen für den Regenüberlauf sowie den Aufbau eines Krisenmanagements mit Warn- und Evakuierungssystemen. Maßnahmenübergreifend spielt auch hier die Sensibilisierung und Miteinbeziehung der Bevölkerung eine wichtige Rolle.

Einer Untersuchung des MIT (2012) zufolge werden die zu erwartenden Folgen des Klimawandels in Städten weltweit zum Teil recht unterschiedlich bewertet und eingeordnet. So wird in den Industrieländern und Städten Europas und Nordamerikas vor allem mit Schäden durch Hochwasser gerechnet. Hinzu kommen Schäden im Bereich der Infrastruktur, die sich vor allem auf die Stromversorgung und Unterbrechungen im Verkehrswesen sowie in der Abfallbehandlung beziehen (vgl. MIT 2012). Weitere Probleme ergeben sich der Studie zufolge aus dem Verlust von Ökosystemen, Dürren, Erosion an Küstenlinien und städtischen Hitzeinseln. In anderen Regionen wie Südamerika spielen dagegen Faktoren wie Krankheiten, Verlust von Arbeitsplätzen und Unterkünften sowie infrastrukturelle Probleme eine Rolle. Auch in Afrika wird mit einer vermehrten Gefahr durch Krankheiten und Naturgefahren gerechnet, jedoch sind auch hier Probleme durch den Zusammenbruch des Stromnetzes und der Abfallentsorgung von Bedeutung. Zu den wesentlichen Herausforderungen bei der Entwicklung von Anpassungsmaßnahmen zählen die Bereitstellung bzw. Akquise von Geldern und Personal sowie Sensibilisierung von Akteuren in lokalen Behörden und nationaler Politik (vgl. MIT 2012). Des Weiteren müssen wissenschaftliche Datengrundlagen geschaffen und Interesse bei potenziellen Unternehmen und Beratungen geweckt werden. Problematisch ist dabei, dass die Pläne der Regierungen auf nationaler und lokaler Ebene oft auseinander gehen.

Schon heute wird in Städten mehr als die Hälfte der weltweiten Treibhausgasemissionen produziert und es ist abzusehen, dass dieser Anteil in Zukunft weiter ansteigen wird. Städten kommt in der Reduktion der Treibhausgasemissionen eine besondere Rolle zuteil. Obwohl steigende Emissionen in den Städten auf den ersten Blick wenig Positives verheißen, kann darin jedoch auch eine Chance für die Zukunft liegen. Städte haben oftmals ein größeres Interesse an der Reduktion des lokalen Schadstoffausstoßes als weniger dicht besiedelte Regionen. Denn Städte leiden oft direkt unter dessen Folgen, zum Beispiel in Form von Smog und Verschmutzungen von Gebäuden. Dies kann wieder-

um für Städte die Anreize erhöhen, in Emissionsvermeidung und Anpassung zu investieren. Städte können auf diese Weise bei der Gestaltung und Umsetzung von Klimapolitikmaßnahmen in die Rolle des Vorreiters schlüpfen.

Literatur

C40 Cities Climate Leadership Group (2014), *Climate Action in Megacities – C40 Cities Baseline and Opportunities,* Volume 2, online verfügbar unter: http://issuu.com/c40cities/docs/c40_climate_action_in_megacities.

CDP – Carbon Disclosure Project (2012), *Measurement for Management – CDP Cities 2012 Global Report,* online verfügbar unter: https://www.cdp.net/CDPResults/CDP-Cities-2012-Global-Report.pdf.

CDP – Carbon Disclosure Project (2013), *CDP Cities 2013. Summary report on 110 global cities,* online verfügbar unter: https://www.cdp.net/CDPResults/CDP-Cities-2013-usage-summary.pdf.

CCLA – City Climate Leadership Awards (2014a), »Mexico City: Barter Market Project«, online verfügbar unter: http://cityclimateleadershipawards.com/2014-project-mexico-city-barter/, aufgerufen am 14. August 2014.

CCLA – City Climate Leadership Awards (2014b), »Portland: Healthy Connected City Network«, online verfügbar unter: http://cityclimateleadershipawards.com/2014-project-portland-healthy-city/, aufgerufen am 14. August 2014.

CNN (2012), »Trash for food at Mexico City barter market«, online verfügbar unter: http://edition.cnn.com/2012/06/19/world/americas/mexico-city-barter-scheme/, aufgerufen am 14. August 2014.

Gronwald, M., J. Ketterer und Lippelt, J. (2010), »Klimaschutz im Accord«, *ifo Schnelldienst* 63(4), 53–55.

Gronwald, M. und J. Lippelt (2013), »Stadtplanung als Klimaschutzinstrument?«, *ifo Schnelldienst* 66(11), 30–33.

MIT – Massachusetts Institute of Technology (2012), *Progress and challenges in urban climate adaptation planning. Results of a global survey,* online verfügbar unter: http://web.mit.edu/jcarmin/www/urbanadapt/Urban%20Adaptation%20Report%20FINAL.pdf.

NASA (2014), »Megacities Carbon Project«, online verfügbar unter: http://megacities.jpl.nasa.gov/portal/page/motivation/cities-matter, aufgerufen am 25. August 2014.

TMG – Tokyo Metropolitan Government (2013), *The Tokyo Cap-and-Trade Program achieved 23% reduction in the 2nd year,* online verfügbar unter: http://www.kankyo.metro.tokyo.jp/en/climate/attachement/The%202nd%20Year%20Result%20of%20the%20Tokyo%20Cap-and-Trade%20Program.pdf.

UN, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2014), *World Urbanization Prospects: The 2014 Revision,* Washington DC.

UNFCCC (2014), *Compilation of economy-wide emission reduction targets to be im-plemented by Parties included in Annex-I to the Convention,* online verfügbar unter: http://unfccc.int/resource/docs/2014/sbsta/eng/inf06.pdf.

Worldbank (2010), *Tokyo's Emissions Trading System: A Case Study,* online verfügbar unter: http://siteresources.worldbank.org/INTURBANDEVELOPMENT/Resources/336387-1226422021646/Directions5.pdf?resourceurlname=Directions5.pdf.

ifo Konjunkturtest im August 2014 in Kürze:
Die deutsche Wirtschaft verliert weiter an Kraft[1]

Klaus Wohlrabe

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im August auf 106,3 Punkte gesunken, von 108,0 im Vormonat. Die Unternehmen waren erneut weniger zufrieden mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Auch mit Blick auf den weiteren Geschäftsverlauf waren sie skeptischer als im Vormonat. Die deutsche Wirtschaft verliert weiter an Kraft.

Der Geschäftsklimaindex ist wieder in allen Sektoren, mit Ausnahme des Bauhauptgewerbes, gesunken. Nachdem im Vormonat der stärkste Rückgang im Einzelhandel zu beobachten war, ist es dieses Mal im Großhandel der Fall. In beiden Handelssparten gaben sowohl die Lagebeurteilung als auch die Erwartungen deutlich nach. Auch im Verarbeitenden Gewerbe waren die Umfrageteilnehmer mit den Einschätzungen zur Gegenwart und Zukunft weniger zufrieden. Obwohl sich die Lageeinschätzung im Dienstleistungsbereich deutlich verbesserte, sank der Geschäftsklimaindikator, weil sich die Erwartungen an den weiteren Geschäftsverlauf merklich verschlechterten.

Trotz der geopolitischen Spannungen hat die Einstellungsbereitschaft der deutschen Unternehmen zugenommen. Das **ifo Beschäftigungsbarometer** für die Wirtschaft Deutschlands stieg im August auf 107,0 Indexpunkte, nach 106,0 im Juli. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung waren die Dienstleistungsunternehmen, die hauptsächlich binnenwirtschaftlich orientiert und damit weniger stark von den weltpolitischen Ereignissen betroffen sind. Im Verarbeitenden Gewerbe ist dagegen das Beschäftigungsbarometer das dritte Mal in Folge gesunken. Im Handel bleibt die Beschäftigungsdynamik weiterhin sehr gering. Aber im Baugewerbe stieg das Barometer. Es ist gleichwohl nur mit einer geringen Zunahme der Mitarbeiterzahl zu rechnen. Im Dienstleistungssektor ist das Beschäftigungsbarometer auf den höchsten Stand seit Dezember 2012 gestiegen.

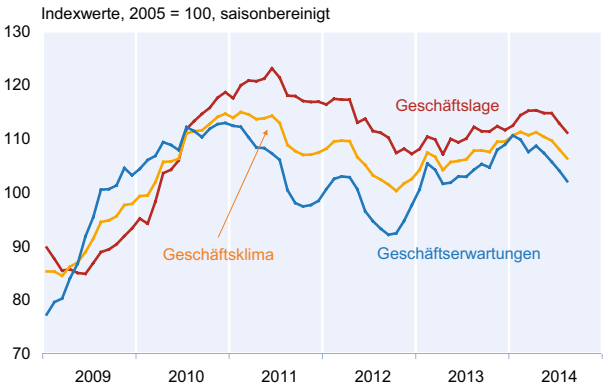
Im **Verarbeitenden Gewerbe** ist der Geschäftsklimaindex auf den niedrigsten Stand seit Juli 2013 gefallen. Die aktuelle Geschäftslage wurde das dritte Mal in Folge weniger gut beurteilt. Auch der Ausblick auf die kommenden Monate hat sich merklich verschlechtert. Vom Export wurden immer weniger Impulse erwartet. Die Produktionspläne haben sich dementsprechend angepasst. Im Investitionsgüterbereich hat sich das Geschäftsklima etwas abgekühlt. Bei gleichbleibend guter Geschäftslage haben sich die Perspektiven leicht eingetrübt. Die Unternehmen verzeichneten wieder einen Zuwachs bei der Nachfrage und konnten ihre Warenbestände abbauen. Aufgrund weniger positiver Exporterwartungen haben sie ihre Produktionspläne nach unten korrigiert. Im Konsumgüterbereich hat sich das Ge-

[1] Die ausführlichen Ergebnisse des ifo Konjunkturtests, Ergebnisse von Unternehmensbefragungen in den anderen EU-Ländern sowie des Ifo World Economic Survey (WES) werden in den »ifo Konjunkturperspektiven« veröffentlicht. Die Zeitschrift kann zum Preis von 75,– EUR/Jahr abonniert werden.

Abb. 1

Gewerbliche Wirtschaft[a)]

Geschäftsentwicklung



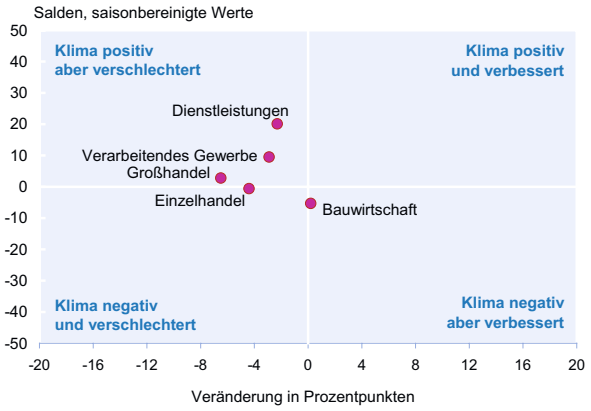
[a)] Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 2

Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen

im August 2014

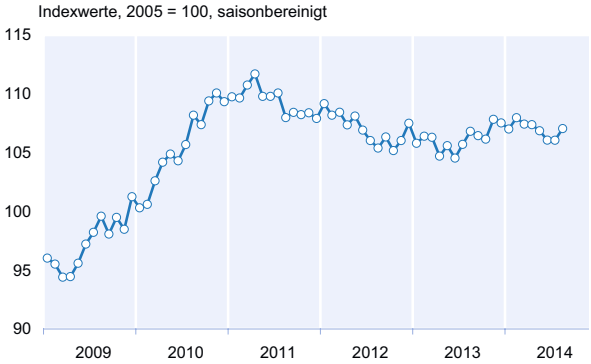


Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 3

ifo Beschäftigungsbarometer Deutschland
Gewerbliche Wirtschaft[a)]

im August 2014



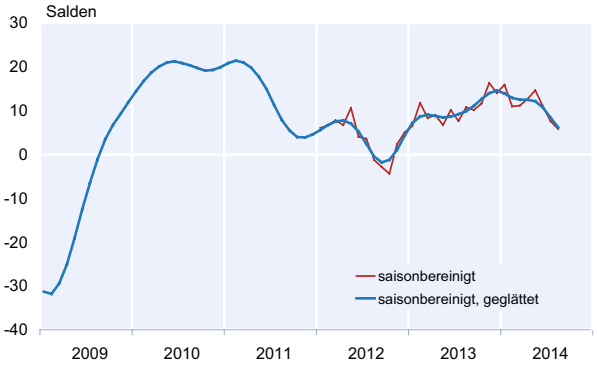
[a)] Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe,Groß- und Einzelhandel, Dienstleistungssektor.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

schäftsklima leicht verbessert. Etwas schlechter eingeschätzten Lagebeurteilungen standen deutlich optimistischere Erwartungen gegenüber. Der Lagerdruck konnte wieder etwas verringert werden. Vom Export waren deutlich mehr Impulse erwartet worden. Auch die Verkaufspreise dürften vielerorts verstärkt steigen. Eine ähnliche Entwicklung ist auch im Ernährungsgewerbe zu beobachten. Auch hier beurteilten die Befragungsteilnehmer die aktuelle Geschäftslage merklich schlechter. Sie waren jedoch erstmals seit vier Monaten wieder optimistisch mit Blick auf den weiteren Geschäftsverlauf. Insgesamt sank der Geschäftsklimaindikator leicht. Aufgrund verbesserter Lageeinschätzung stieg der Geschäftsklimaindex in der chemischen Industrie. Der Ausblick auf das weitere Geschäft verschlechterte sich nur minimal. Die Produktions- und Exportpläne bleiben weiterhin expansiv ausgerichtet. Im Bereich Metallerzeugung und -bearbeitung hat sich das Geschäftsklima weiter abgekühlt. Zwar beurteilten die Firmen ihre momentane Lage nicht mehr ganz so oft als negativ, hinsichtlich ihrer Zukunftsperspektiven wurde die Zuversicht jedoch von Skepsis abgelöst. Dies ist auch in den Produktionsplänen erkennbar, die nach den deutlichen Anhebungen im Vormonat wieder merklich auf Kürzungen ausgerichtet waren. Auch im Maschinenbau ist der Geschäftsklimaindikator gesunken. Bei geringerem Lagerdruck waren die Unternehmen zufriedener mit ihrer momentanen Situation, hinsichtlich des kommenden Geschäftsverlaufs äußerten sie sich aber erstmals seit Juni 2013 wieder skeptisch. Da auch die Exportaussichten ungünstiger bewertet wurden, waren die Produktionspläne wieder auf Reduzierungen ausgerichtet.

Im **Bauhauptgewerbe** ist der Geschäftsklimaindex leicht gestiegen. Die Baufirmen waren mit ihrer aktuellen Lage etwas zufriedener als im Juli. Darüber hinaus blickten sie etwas optimistischer auf den weiteren Geschäftsverlauf. Knapp ein Viertel der befragten Baufirmen berichteten weiterhin von Baubehinderungen, den größten Anteil daran, mit 16%, hatte der Auftragsmangel. Die anderen Gründe spielten eine eher untergeordnete Rolle. Der Auslastungsgrad der Geräte stieg leicht auf 78,7%, liegt aber damit unter dem Vorjahreswert. Die Umfrageteilnehmer rechneten weiterhin nur selten mit einer Zunahme der Mitarbeiterzahl. Im August beschäftigte sich die monatliche Sonderfrage mit der Arbeitskräftenachfrage der Baufirmen. Den Ergebnissen zufolge hatten in den vergangenen sechs Monaten nahezu drei Viertel der befragten Unternehmen offene Stellen zu besetzen (Vorjahreswert: 70%). Über die Hälfte dieser Firmen suchten dabei Fachkräfte aus gewerblichen Berufen. Ferner wollten 43% der Befragten gewerbliche Auszubildende, 38% Bauingenieure, 25% gewerbliches Führungspersonal und 13% kaufmännische Fachkräfte einstellen. 77% der Baufirmen hatten allerdings Probleme bei der Arbeitskräftesuche. So waren bis zum Erhebungszeitpunkt vor allem die Stellen für gewerbliche Auszubildende (42%), gewerbliches Führungspersonal und Bauingenieure (jeweils

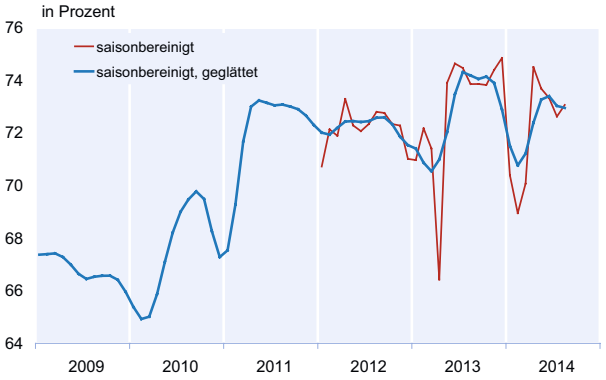
Abb. 4
Verarbeitendes Gewerbe[a)]
Exporterwartungen



Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über zu- und abnehmende Exportgeschäfte.
a) Ohne Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 5
Bauhauptgewerbe
Grad der Kapazitätsauslastung



Quelle: ifo Konjunkturtest.

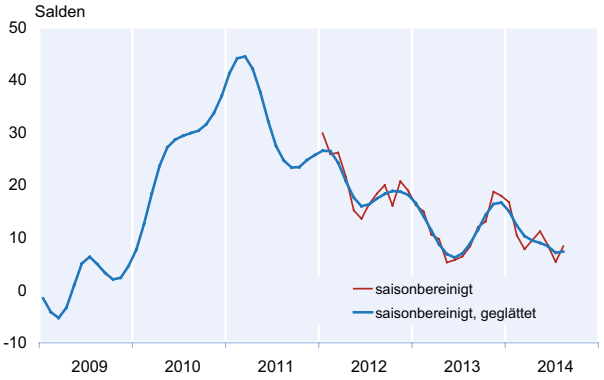
31%) noch unbesetzt. Insgesamt gaben 44% der Umfrageteilnehmer an, dass sich die Suche nach Fachkräften schwieriger gestaltet als im Vorjahr (August 2013: 52%) – nur 2% sahen dagegen eine Verbesserung der Situation. Im Hochbau hat sich das Geschäftsklima spartenübergreifend nur unwesentlich verändert. Die Urteile zur aktuellen Lage fielen etwas ungünstiger aus, während die Geschäftsentwicklung in den kommenden sechs Monaten geringfügig zuversichtlicher eingeschätzt wurde als im Juli. Der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten verharrte erneut bei 73,1% (August 2013: 74,0%). Ebenso änderte sich der Anteil der Baufirmen, die über Bautätigkeitsbehinderungen klagten, im Vergleich zum Vormonat nicht. Weiterhin wurde Auftragsmangel als Haupthinderungsgrund angegeben. Im Tiefbau verbesserte sich das Geschäftsklima. Die Bauunternehmen waren sowohl mit ihrer aktuellen Lage als auch mit den Erwartungen etwas zufriedener als im Vormo-

nat. Deutlich mehr Firmen (31%) berichteten von Behinderungen bei der Bautätigkeit. Neben den 19% beim Auftragsmangel wurden jeweils 7% mit Blick auf einen Arbeitskräftemangel und Witterungseinflüsse angegeben.

Im **Großhandel** ist der Geschäftsklimaindex auf den niedrigsten Stand seit einem Jahr gesunken. Die Großhändler waren deutlich weniger zufrieden mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Die Erwartungen waren erstmals seit Juli 2013 mehrheitlich leicht pessimistisch. Die Umsatzentwicklung blieb weitestgehend konstant. Die Beurteilung des Lagerbestandes stieg auf den höchsten Wert seit mehr als einem Jahr. Daraufhin waren die Bestellaktivitäten erstmals seit fast einem Jahr auf Kürzungen ausgerichtet. Im Gegensatz zum Verarbeitenden Gewerbe sank der Geschäftsklimaindikator im Großhandel mit Konsumgütern. Die Großhändler waren deutlich weniger zufrieden mit ihrer aktuellen Geschäftslage, und der Ausblick auf die weiteren Geschäfte ist erstmals seit Juli 2013 leicht negativ. Auch aufgrund des gestiegenen Lagerdrucks soll die Bestelltätigkeit leicht zurückgefahren werden. Im Großhandel mit Nahrungsmittel verschlechtere sich das Geschäftsklima mehr als deutlich. Die zuletzt sehr gute Geschäftslage konnte nicht bestätigt werden, und der Ausblick auf die kommenden Monate ist eher trüb. Dies hat sicherlich mit den sinkenden Umsätzen zu tun. In Folge dessen stieg der Lagerbestand deutlich an. Als Konsequenz sollen, nicht wie in den vergangenen Monaten, die Bestellaktivitäten nicht weiter ausgebaut werden. Der Geschäftsklimaindikator des Produktionsverbindungshandels ist aufgrund nicht mehr ganz so günstiger Bewertungen der momentanen Geschäftssituation erneut etwas gesunken. Der zukünftigen Entwicklung sahen die Umfrageteilnehmer unverändert mit verhaltener Zuversicht entgegen.

Auch im **Einzelhandel** hat sich das Geschäftsklima deutlich eingetrübt. Die Bewertung der aktuellen Lage erhielt einen deutlichen Dämpfer. Den weiteren Geschäftsverlauf schätzten die Unternehmen erneut etwas skeptischer ein. Trotz weiter leicht sinkenden Umsätzen sollen die Verkaufspreise nur selten angehoben werden. Der Lagerdruck nahm wieder etwas ab und liegt weiterhin deutlich unter dem langfristigen Durchschnitt. Im Gebrauchsgüterbereich sank der Geschäftsklimaindikator aufgrund deutlich schlechterer Lageeinschätzungen, während sich die Erwartungen etwas verbesserten. Die Umsätze konnten leicht zulegen, und die Verkaufspreise sollen weiter angehoben werden. Auch im Verbrauchsgüterbereich verschlechterte sich das Geschäftsklima. Die Lagebeurteilung sank auf den niedrigsten Stand seit mehr als drei Monaten. Noch deutlicher sanken die Geschäftserwartungen, sie fielen auf den niedrigsten Stand seit mehr als einem Jahr. Die Bestelltätigkeit ist weiterhin auf Kürzungen ausgerichtet, obwohl der Lagerbestand deutlich abgebaut werden konnte. Im Nahrungs- und Genussmitteleinzelhandel hat sich das Geschäftsklima nach dem starken Rückgang im Juli wieder etwas erholt.

Abb. 6
Großhandel
Preiserwartungen



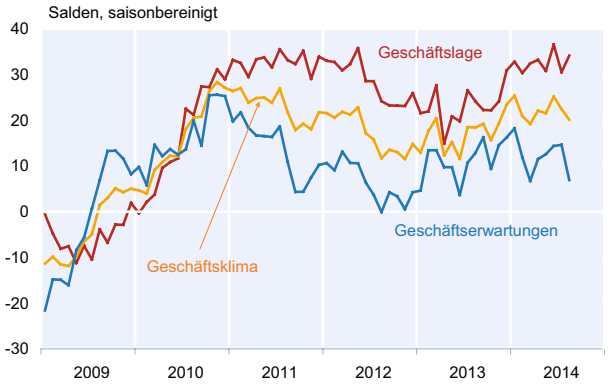
Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über steigende und sinkende Großhandelspreise.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Die Einzelhändler waren weiterhin sehr zufrieden mit ihrer aktuellen Lage, wenn auch etwas weniger als im Vormonat. Positive und negative Antworten hielten sich per saldo bezüglich der kommenden Geschäftsentwicklung in etwa die Waage. Die Bestellaktivitäten bleiben weitgehend unverändert, und Preisanhebungen waren nur noch selten geplant. Im Einzelhandel mit Fahrzeugen ist der Geschäftsklimaindex im August gesunken. Die Unternehmen zeigten sich mit ihrer aktuellen Geschäftslage unzufrieden, blickten aber nicht mehr ganz so skeptisch in die Zukunft. Sie gingen weiterhin davon aus, die Verkaufspreise erhöhen zu können. Angesichts der gestiegenen Lagerüberhänge reduzierten sie ihre Bestellmenge. Die Personalpläne waren weiterhin überwiegend auf Einschränkungen ausgerichtet. Im Neuwagengeschäft verschlechterte sich das Geschäftsklima erneut. Die Firmen empfanden ihre Lage als nicht mehr ganz so gut wie im Vormonat, bezüglich des zukünftigen Geschäftsverlaufs äußerten sie sich unverändert zurückhaltend. Im Einzelhandel mit Gebrauchtwagen stand eine deutlich verschlechterte Geschäftslage verbesserten Geschäftsaussichten gegenüber. Die Händler sahen zum ersten Mal seit September 2013 die Möglichkeit, die Preise moderat anheben zu können.

Das ifo Geschäftsklima für das **Dienstleistungsgewerbe** Deutschlands hat sich im August auf 20,1 Saldenpunkte verschlechtert, von 22,4 im Vormonat. Die Beurteilung der aktuellen Lage hat sich zwar deutlich verbessert. Jedoch sanken die Erwartungen für die nächsten sechs Monate merklich. Trotzdem wollten die Dienstleistungsunternehmen deutlich mehr Personal einstellen. Nach einem starken Rückgang im Juli erholte sich das Geschäftsklima im Bereich Touristik wieder. Die Reisebüros und Reiseveranstalter berichteten weiterhin von einer leicht guten Geschäftslage und von deutlich optimistischeren Erwartungen. Die Geschäfte entwickelten sich deutlich besser als zuletzt.

Abb. 7
Dienstleistungen
Geschäftsentwicklung



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Preissteigerungen waren aber weiterhin nicht mehr so häufig vorgesehen. Die Architektur- und Ingenieurbüros meldeten erneut eine sehr gute Geschäftslage. Mit Blick auf den weiteren Geschäftsverlauf waren sie jedoch merklich weniger optimistisch. In Folge dessen sank der Klimaindex. Weitere Neueinstellungen beim Personal waren aber weiterhin geplant. Ebenso sollen, wie in den vergangenen Monaten, die Preise vielerorts angehoben werden. Das Gastgewerbe bewertete im Vergleich zum Vormonat sowohl die Geschäftslage als auch die Geschäftserwartungen weniger positiv. Das Beherbergungsgewerbe (Hotels, Gasthöfe, Pensionen) berichtete per saldo deutlich seltener von positiven Geschäftserwartungen. Auch die Beurteilung der aktuellen Lage fiel gedämpfter aus. Der Bereich Gastronomie (Restaurants, Cafés) verzeichnete eine leichte Aufhellung des Geschäftsklimas. Zwar fiel die Bewertung der aktuellen Lage etwas weniger positiv aus, jedoch stieg die Zuversicht über die zukünftige Entwicklung spürbar an. Die Gastronomen gingen weiterhin – wenn auch etwas weniger deutlich – von steigenden Preisen aus.

8 2014

41. Jahrgang

ifo Konjunktur-perspektiven

Inhalt

1 Industrie:
Exportaussichten trüben sich ein

13 Bauwirtschaft:
Auftragsbestand unter Vorjahresniveau

19 Großhandel:
Aufkeimende Skepsis bezüglich der Geschäftsperspektiven

25 Einzelhandel:
Geschäftslage deutlich verschlechtert

31 Dienstleistungen:
Geschäftsklima eingetrübt

34 Beschäftigungsbarometer

35 Konjunkturindikatoren EU

39 Konjunkturindikatoren Weltwirtschaft

ifo Institut
Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e.V.

ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung

46 *Human Capital, Technology Diffusion and Economic Growth – Evidence from Prussian Census Data.*
Von E. Hornung. 200 S. 2012. € 20,–

47 *Business Fluctuations, Job Flows and Trade Unions.* Dynamics in the Economy.
Von B. Schirwitz. 185 S. 2013. € 23,–

48 *Gravity Model Applications and Macroeconomic Perspektives.* Five Empirical Essays in International Economics.
Von J.K. Gröschl, 204 S. 2013. € 20,–

49 *Trade Climate Policy and Carbon Leakage: Theory and Empirical Evidence.*
Von R. Aichele. 248 S. 2013. € 20,–

50 *Institutional Determinants of Student Achievement – Microeconometric Evidence.*
Von S. Link. 193 S. 2013. € 20,–

51 *Nachfrageorientierte Innovationspolitik: Bestandsaufnahme und ökonomische Bewertung.*
Von O. Falck, S. Wiederhold. 136 S. 2013. € 20,–

52 *Nonresponse in Business Tendency Surveys: Theoretical Discourse and Empirical Evidence.*
Von Chr. Seiler. 166 S. 2013. € 20,–

53 *Empirical Essays in the Economics of Ageing and the Economics of Innovation.*
Von J. Reinkowski. 141 S. 2013. € 21,–

54 *Lohnrisiko und Altersarmut im Sozialstaat.*
Von W. Nagl. 127 S. 2014. € 20,–

55 *Essays on International Trade and Development.*
Von B. Heid. 214 S. 2014. € 20,–

56 *Essays on Offshoring, Wage Inequality and Innovation.*
Von S. Benz. 140. S. 2014. € 20,–

ifo Forschungsberichte

56 *Der Beitrag des öffentlichen Sektors zur Wertschöpfung: Messprobleme und Lösungsansätze.*
Von T. Büttner, R. Fenge, O. Röhn, T. Strobel. 75 S. 2012. € 18,–

57 *Die Zukunft der Energiemärkte.* Ökonomische Analyse und Bewertung von Potenzialen und Handlungsmöglichkeiten.
Von K. Pittel, W. Buchholz, U. Triebswetter u.a. 332 S. 2012. € 25,–

58 *Finanzwissenschaftliche Begutachtung des kommunalen Finanzausgleichs in Rheinland-Pfalz.*
Gutachten im Auftrag des Ministeriums des Innern, für Sport und Infrastruktur Rheinland-Pfalz.
Von Th. Büttner, A. Ebertz, B. Kauder, M. Reischmann. 417 S. 2013. € 29,–

59 *Kinderbetreuung*.
Von H. Rainer, S. Bauernschuster, W. Auer, N. Danzer, T. Hener, Chr. Holzner, J. Reinkowski u.a. 264 S. 2013. € 25,–

60 *Kindergeld*.
Von H. Rainer, S. Bauernschuster, T. Hener, N. Danzer, Chr. Holzner, J. Reinkowski. 188 S. 2013. € 25,–

61 *Koordination von Innovations-, Energie- und Umweltpolitik.*
Von T. Rave, U. Triebswetter, J. Wackerbauer. 301 S. 2013. € 25,–

62 *Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA.*
Von G. Felbermayr, M. Larch, L. Flach, E. Yalcin, S. Benz, F. Krüger. 164 S. 2013. € 23,–

63 *Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland (Hermesdeckungen).*
Von G. Felbermayr, E. Yalcin, I. Heiland. 107 S. 2013. € 20,–

64 *Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen: Modellrechnungen für die mittlere und lange Frist.*
Von M. Werding, Chr. Schinke. 149 S. 2014. € 20,–

65 *How Can the Crisis Vulnerability of Emerging Economies Be Reduced?*
Von K. Abberger, B.N.Bhattacharyay, C.W. Nam, G. Nerb, S. Schönherr. 101 S. 2014. € 18,–

Zu beziehen beim
ifo Institut, Poschingerstr. 5, 81679 München

ifo Institut

im Internet:
http://www.cesifo-group.de