



**18 2012**

65. Jg., 38.–39. KW, 28. September 2012

## **ifo Schnelldienst**

### **Zur Diskussion gestellt**

*Charles B. Blankart, Hans Bernhard Beus, Manfred Gärtner, Norbert Walter-Borjans*

- Kann das Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz zu größerer Steuergerechtigkeit führen?

### **Forschungsergebnisse**

*Markus Fischer, Christa Hainz, Jörg Rocholl und Sascha Steffen*

- Auswirkungen des Wegfalls staatlicher Garantien auf die Risikoübernahme von Banken

### **Daten und Prognosen**

*Andreas Gontermann*

- Die deutsche Elektroindustrie im globalen Vergleich

*Johanna Plenk und Klaus Wohlrabe*

- Zehn Jahre Hartz-Reformen aus Unternehmenssicht

*Johann Wackerbauer*

- Die Umweltwirtschaft in Deutschland

### **Im Blickpunkt**

*Erich Gluch*

- ifo Architektenumfrage:  
Weitere Planungen für Mehrfamiliengebäude

*Klaus Wohlrabe*

- ifo Konjunkturtest September 2012

**ifo** Institut

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

**ifo Schnelldienst** ISSN 0018-974 X

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@ifode.de.

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dres. h.c. 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.

### Zur Diskussion gestellt

#### Kann das Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz zu größerer Steuergerechtigkeit führen?

3

Begünstigt das geplante Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz Steuerhinterzieher und sollte besser nachverhandelt werden? Oder führt das Abkommen zu größerer Steuergerechtigkeit? *Charles B. Blankart*, Humboldt-Universität zu Berlin und Universität Luzern, zeigt die beiden Prinzipien der Besteuerung auf, einmal das Wohnsitzprinzip, das in Deutschland gilt, und zum anderen das Territorialprinzip, das teilweise in der Schweiz gilt. Anhand der historischen Entwicklung der Besteuerung verdeutlicht er, dass keine Überlegungen zur Gerechtigkeit, sondern fiskalische Gründe dem Wohnortprinzip zum Durchbruch verhelfen. Von einer höheren ethischen Weihe des Wohnortprinzips könne nicht die Rede sein. Nach Ansicht von *Hans Bernhard Beus*, Bundesministerium der Finanzen, führt das Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz zu größerer Steuergerechtigkeit, da dadurch deutsche Steueransprüche durchgesetzt werden können. *Manfred Gärtner*, Universität St. Gallen, ist skeptisch. Für ihn wirft das Steuerabkommen hauptsächlich viele Fragen »bezüglich der Vergangenheit, der Gegenwart und der Zukunft« auf. *Norbert Walter-Borjans*, Finanzminister des Landes Nordrhein-Westfalen, findet das Deutsch-Schweizer-Abkommen für den Steuerzahler ungerecht und für deutsche Steuerhinterzieher und Schweizer Banken profitabel.

### Forschungsergebnisse

#### Wie wirkt sich der Wegfall staatlicher Garantien auf die Risikoübernahme von Banken aus?

17

*Markus Fischer, Christa Hainz, Jörg Rocholl und Sascha Steffen*

Staaten gewähren Banken oft Garantien, um den Zusammenbruch des Finanzsystems zu verhindern. Diese Garantien müssen aber sobald wie möglich wieder zurückgenommen werden. Zuvor sollten jedoch die möglichen Auswirkungen der Abschaffung einer Garantie untersucht werden. Die so gewonnenen Erkenntnisse erlauben es den Staaten, wenn nötig, flankierende Maßnahmen zu ergreifen. Der Beitrag untersucht deshalb, wie sich die Abschaffung der Gewährträgerhaftung im Jahr 2001 auf die Risikoübernahme im Kreditgeschäft von Landesbanken ausgewirkt hat.

### Daten und Prognosen

#### Die deutsche Elektroindustrie im globalen Vergleich

22

*Andreas Gontermann*

Mit einem globalen Produktions- bzw. Marktvolumen von mehr als 3,4 Bill. Euro ist die Elektrobranche mit der größte Industriezweig weltweit. China, Japan, die USA, Südkorea und Deutschland sind die fünf größten Produzentenländer. Trotz des beispiellosen Aufstiegs Chinas im vergangenen Jahrzehnt hat die deutsche Elektroindustrie ihre Position auf den internationalen Märkten zwischen 2000 und 2011 ausbauen können. *Andreas Gontermann*, Chefvolkswirt und Leiter der Abteilung Wirtschaftspolitik, Konjunktur und Märkte dem ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V., gibt hier einen Überblick über die Elektroproduktion und den Weltmarkt für elektrotechnische und elektronische Erzeugnisse. Dieser dürfte seiner Meinung nach 2012 um 5% und 2013 um 6% wachsen. Der deutsche Elektromarkt dürfte 2012 mit einem Volumen von 116 Mrd. Euro stagnieren. 2013 sollte er wieder um 3% wachsen.

## Zehn Jahre Hartz-Reformen aus Unternehmenssicht

27

*Johanna Plenk und Klaus Wohlrabe*

Im August dieses Jahres führte das ifo Institut im Auftrag der WirtschaftsWoche eine Umfrage unter mehr als 600 Managern aus den Wirtschaftsbereichen Industrie, Bau, Handel und Dienstleistungen durch über den Einsatz der mit den Hartz-Reformen neu eingeführten Arbeitsmarktinstrumente bei den befragten Firmen. Darüber hinaus wurde die aktuelle Personalpolitik, auch vor dem Hintergrund der nachlassenden Konjunkturdynamik in Deutschland, beleuchtet. Die Umfrage zeigte, dass die Unternehmen die neugestalteten Instrumente mehrheitlich nutzen. Diese Flexibilität wird auch in der aktuellen konjunkturellen Situation mit nachlassender Dynamik deutlich, da die Entlassung der Stammbeschäftigten erst weit hinten im Maßnahmenkatalog steht.

## Die Umweltwirtschaft in Deutschland

30

*Johann Wackerbauer*

Das ifo Institut führt im Auftrag des Umweltbundesamts ein Forschungsprojekt über die Lage und Entwicklung der Umweltwirtschaft in Deutschland durch. Ein wesentlicher Bestandteil dieses Forschungsprojekts ist eine schriftliche Umfrage unter den Unternehmen der Umweltwirtschaft, mit der neben der Entwicklung von Beschäftigtenzahlen und Umsatz auch qualitative Informationen, wie z.B. die Einschätzung der Wettbewerbssituation, erfasst werden sollen. Die Umfrageergebnisse zeigen das Bild einer jungen, vor allem von Dienstleistungsunternehmen geprägten Branche, die ihre Schwerpunkte gerade in jenen Bereichen aufweist, die in Zusammenhang mit der Energiewende und der Ressourcenschonung stehen, also mit wichtigen Zukunftsaufgaben.

## Im Blickpunkt

### ifo Architektenumfrage: Planungen für Mehrfamiliengebäude gewinnen weiter an Bedeutung

35

*Erich Gluch*

Nach den Umfrageergebnissen des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das Geschäftsklima zu Beginn des dritten Quartals 2012 leicht eingetrübt. Es ist jedoch weiterhin freundlich. Die befragten Architekten schätzten ihre aktuelle Geschäftslage nicht mehr so hervorragend wie noch im Vorquartal ein. Und auch bezüglich der Einschätzung ihrer Geschäftsaussichten sind sie befragten Architekten skeptischer geworden.

### ifo Konjunkturtest September 2012 in Kürze

37

*Klaus Wohlrabe*

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands gab im September erneut nach. Dies ist bereits der fünfte Rückgang in Folge. Die befragten Unternehmen sind mit ihrer aktuellen Geschäftslage abermals weniger zufrieden. Darüber hinaus blicken sie pessimistischer in die Zukunft. Die bremsenden Einflüsse auf die Konjunktur dominieren weiterhin.

Begünstigt das geplante Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz Steuerhinterzieher und sollte besser nachverhandelt werden? Oder führt das Abkommen zu größerer Steuergerechtigkeit?

## Der Steuerstreit Deutschland – Schweiz aus ökonomischer Sicht

### Die klugen und die törichten Jungfrauen

Eines ist klar: Wer in Deutschland seinen Wohnsitz hat, ist mit seinem ganzen in- und ausländischen Kapitaleinkommen in Deutschland einkommensteuerpflichtig. Es gilt das Wohnsitzprinzip. So steht es im Gesetz, dem obersten Kriterium in einem Rechtsstaat. Da gibt es nichts zu entscheiden. Doch warum steht es im Gesetz? Das Einkommensteuergesetz ist kein Naturgesetz, sondern es wurde erstmals 1920 beschlossen. Also gab oder gibt es doch etwas zu entscheiden? Wie also verhalten sich Entscheidungsträger, wenn sie die Steuerpflicht festlegen? Diese Frage lässt sich nicht mit der Steuerrechtslehre, sondern nur mit der politischen Ökonomik beantworten.

Mit dem Einkommensteuergesetz von 1920 entscheidet sich der Reichstag für das Wohnsitzprinzip. Erst mit diesem Gesetz macht sich ein in Deutschland wohnhafter Kapitaleinkommensempfänger strafbar, wenn er sein in Sachsen erzieltes Kapitaleinkommen dem Finanzamt in Preußen verheimlicht. Unter dem früheren Kaiserreich hat sich der Gesetzgeber anders entschieden. Sachsen und Preußen haben je ihre eigene Einkommensteuer. Es gilt nicht das Wohnort-, sondern das Territorialprinzip der Besteuerung. Jeder der beiden Staaten partizipiert über Steuern an den in seinem Territorium liegenden Wertschöpfungsquellen – der eine etwas mehr, der andere etwas weniger. Im Steuerwettbewerb der Staaten entsteht ein Gleichgewicht unterschiedlicher Steuerbelastungen, das seinerseits die unterschiedlichen Wertschätzungen nach öffentlichen Gütern der Infrastruktur widerspiegelt. Territorialprinzip und Steuerwettbewerb sind miteinander verträg-

lich. Unter dem Territorialprinzip gibt es keine ungerechtfertigten Steuerparadiese, die eigens dazu da sind, Steuerschlupflöcher zu gewähren.

Seine große Zeit hat das Territorialprinzip in Kontinentaleuropa unter der napoleonischen Herrschaft, als die klassischen »quatre vieilles« eingeführt werden: die Grundsteuer, die Gewerbesteuer, die Mietsteuer und die Tür- und Fenstersteuer. Wie erkenntlich gehorchen diese vier Steuern dem Territorialprinzip.<sup>1</sup> Die Tür- und Fenstersteuer ist in Frankreich noch bis zum Ersten Weltkrieg eine gängige Steuer, ehe sie allmählich durch die jüngere Einkommensteuer ersetzt wird.

Die Einkommensteuer steht aber nicht per se dem Territorialprinzip entgegen. Dies zeigen die ersten Einkommensteuern in Preußen und Sachsen. Allerdings begünstigt die damals vom Finanzwissenschaftler Bernhard Fuisting (1907) gebrandmarkte Neigung der preußischen Bürokratie, dem Fiskus möglichst viel Einnahmen zu verschaffen, die Gefahr, die Steuerpflichtigen sowohl an der Quelle wie am Wohnsitz zu belasten. Um solchen Auswüchsen einen Riegel vorzuschieben, vereinbarten die Staaten Preußen und Sachsen schon im Jahr 1869 im weltweit ersten Doppelbesteuerungsabkommen das sogenannte Freistellungsprinzip.<sup>2</sup> Alle Erträge des örtlichen Kapitals werden der Standortgebietskörperschaft zum Zweck der Besteuerung zugeordnet. Der preußische Steuerpflichtige muss in Preußen seine Einkünfte



Charles B. Blankart\*

\* Prof. Dr. Charles B. Blankart lehrt an der Humboldt-Universität zu Berlin und an der Universität Luzern.

<sup>1</sup> Zu Napoleons Zeiten waren diese vier Steuern durchaus nicht »alt« (vieilles), sondern modern, weil sie an jedem Individuum unabhängig von dessen Stand ansetzten. Hundert Jahre später setzte sich wie oben beschrieben die Einkommensteuer nach dem Wohnort- und Welteinkommensprinzip durch. Aus der Sicht dieser neuen Steuer waren die vier anderen Steuern eben »les quatre vieilles«.

<sup>2</sup> Homburg schreibt entsprechend von der »Freistellungsmethode« (vgl. Homburg 2010, § 52, 276).

preußischer Herkunft und in Sachsen seine Einkünfte sächsischer Herkunft versteuern. Gleichzeitig sind sächsische Einkünfte in Preußen steuerbefreit. Und gleiches gilt für einen sächsischen Steuerpflichtigen. Der Grund für diese territoriale Zuordnung kann, wie erwähnt, darin gesehen werden, dass jedes Land in der Lage sein soll, die Infrastrukturkosten, die durch Investitionen in dem jeweiligen Land entstehen, zu finanzieren. Das Territorialprinzip entspricht daher in etwa der Besteuerung nach dem Äquivalenzprinzip.

Warum aber belässt es die Weimarer Republik im Einkommensteuergesetz von 1920 ff. nicht beim Territorialprinzip? Eine reichseinheitliche Einkommensteuer hätte ebenso wenig wie die früheren Einkommensteuern von Preußen bzw. Sachsen eine Besteuerung nach dem Territorialprinzip (vor Ort) verunmöglicht. In der Fachliteratur findet sich hierzu wenig. Aus ökonomischer Sicht liegt die Erklärung jedoch auf der Hand. Durch die Zusammenfassung aller Einkommen eines Individuums aus allen Reichsländern an einem Ort, dem Wohnort, entsteht bei progressivem Tarif für den Steuerpflichtigen eine höhere Steuerlast als bei dezentraler Besteuerung. Zwei Länder erzielen *ceteris paribus* mehr Steuern, wenn jedes von ihnen dem Kartell des Wohnsitzprinzips beiträgt. Es sind also nicht die höhere Gerechtigkeit (was die auch immer sei), sondern die fiskalischen Gründe, die dem Wohnortprinzip zum Durchbruch verhelfen. Von einer höheren ethischen Weihe des Wohnortsprinzips kann nicht die Rede sein.

Interessanterweise geschieht das, was sich im Reich 1920 vollzieht, mit zwei Jahren Vorlauf auf internationaler Ebene zwischen Großbritannien und den Vereinigten Staaten. Im Jahr 1918 gehen diese beiden Staaten dazu über, die Kapitaleinkommen nicht mehr vor Ort zu belasten, sondern sie individuell zusammenzuzählen und beim Steuerpflichtigen an dessen Wohnort nach der sogenannten Anrechnungsmethode anzulasten (zur Anrechnungsmethode vgl. Homburg 2010, § 52). Das Territorialprinzip wird durch das Wohnortsprinzip verdrängt. Der Fiskus kann sich jetzt jedes Individuum herauspicken und es wie ein preisdiskriminierender Monopolist einzeln nach dem progressiven Tarif belasten und so die Steuerkraft sehr viel konsequenter ausschöpfen als unter dem bisherigen Territorialprinzip. Was sich aus ökonomischer Sicht als Steuerdiskriminierung darstellt, erscheint aus ethischer Sicht als besonders gerecht; denn es wird ja jedes Individuum einzeln nach dem beliebig dehnbaren Leistungsfähigkeitsprinzip belastet, vorausgesetzt der Gesetzgeber, der dies beschließt, stellt die maßgebende ethische Autorität dar.

Ich bezeichne die Staaten, die zum Wohnortsprinzip übergehen, A-Staaten, diejenigen die beim Territorialprinzip ver-

bleiben, als B-Staaten. Die A-Staaten bauen darauf, dass die Steuerpflichtigen immobil sind, was anfänglich auch zutrifft. Unabhängig davon gilt es aber festzuhalten, dass die A-Staaten durch den Übergang zum Wohnortprinzip den Status quo einseitig verlassen und es infolgedessen ihr Problem wird, wenn ihnen die anderen Staaten nicht oder nur teilweise folgen. Denn im internationalen Recht ist kein Staat gezwungen, das Recht eines anderen Staates zu übernehmen.

Für diese anderen Staaten – die B-Staaten – ist es sogar besonders attraktiv, dem Kartell der A-Staaten fernzubleiben und – bei allmählicher zunehmender Kapitalmobilität – Kapital an sich zu ziehen. Einige Staaten, darunter auch die Schweiz, verbleiben nicht gänzlich, aber doch teilweise beim Territorialprinzip. Sie besteuern Arbeit nach dem Wohnortprinzip und Kapital durch eine Verrechnungsteuer vor Ort, d.h. dort wo dieses die lokale Infrastruktur in Anspruch nimmt, und verzichten für ausländisches Finanzkapital, das rivalisierender Infrastruktur nicht bedarf, konsequenterweise auf eine solche Steuer.<sup>3</sup> Es ist offensichtlich, dass dieses System für die B-Staaten besonders attraktiv ist. Es begünstigt die Entwicklung des lokalen Finanzdienstleistungsgewerbes und fördert das Wirtschaftswachstum, das seinerseits Steuern generiert. Diese Marktlücke der Besteuerung fällt den B-Staaten als Folge des Verhaltens der A-Staaten quasi in den Schoß. Weshalb sollten sich die B-Staaten darum scheren, dass es A-Staaten gibt, die vom Territorialprinzip abweichen und für sich das Wohnsitzprinzip praktizieren und das Kapital in stärkerem Maße belasteten als sie selbst? Ist es da nicht sogar die Pflicht der B-Staaten, die heimische Rechtsordnung durchzusetzen und das bei ihnen geparkte Finanzkapital vor dem Zugriff ausländischer Fiskus zu schützen? Und ist dieser Schutz nicht umso mehr angesagt, als aus Deutschland entsandte Fahnder jüdisches Eigentum in der Schweiz aufzuspüren beginnen? Die A-Staaten haben sich also durch ihr Wohnortprinzip ein Eigentor geleistet. Sie setzen über das Wohnortprinzip höhere Steuern auf Kapital durch und sind erstaunt, dass dieses an Orte wandert, wo es weniger belastet ist.

Mit den A- und den B-Staaten verhält es sich wie mit den klugen und den törichten Jungfrauen (Matth. 25, 1–13). Die törichten Jungfrauen gehen mit ihren Ressourcen an Öl unbedacht um und wundern sich dann, dass diese erschöpft sind, wenn das Hochzeitsmahl beginnt. »Als nun der Bräutigam ... kam, standen die Jungfrauen alle auf und machten ihre Lampen zurecht. ... Die Jungfrauen, die bereit waren, gingen mit ihm in den Hochzeitssaal und die Tür wurde zugeschlossen. Später kamen auch die anderen Jungfrauen und riefen: Herr, Herr, mach uns auf! Er

<sup>3</sup> Ob am ausländischen Standort tatsächlich eine Steuer erhoben worden ist und in welcher Höhe, ist für den Depotstaat unerheblich.

aber antwortete ihnen: Wahrlich, ich sage euch: Ich kenne euch nicht.«

### Wie Vertrauenskapital zerstört wird

So schnell wie im Gleichnis werden die Türen nicht geschlossen. Vielmehr bleibt den Verlierern Zeit, durch Drohungen politischen Druck auf die Gewinner auszuüben und diese dazu zu bewegen, ihre erwirtschafteten Ressourcen herauszurücken. So kam es auch im Steuerstreit zwischen Deutschland und der Schweiz. Einige markante politische Drohsprüche seien in Erinnerung gerufen:

Am 7. März 2009 veröffentlicht die OECD (jenseits ihrer Kompetenzen) »graue« und »schwarze Listen« von Mitgliedstaaten, die wegen ihrer Besteuerungsgesetze der so genannten »unfairen Steuerkonkurrenz« bezichtigt werden. Am 14. März 2009 droht der deutsche Finanzminister Steinbrück die Kavallerie von Yuma gegen die Schweizer Indianer ausreiten zu lassen (offenbar unwissend, dass diese Kavallerie am Little Bighorn 25. Juni 1876 von den Indianern vernichtend geschlagen worden ist). Am 21. März 2009 sagt SPD-Chef Franz Müntefering über die Schweiz: »Früher hätte man da Soldaten hingeschickt.« Am 6. Dezember 2009 droht Frankreich der Schweiz, die Staatlichkeit zu entziehen und sie zu einer nicht kooperativen Verwaltungseinheit, einem »territoire non-coopératif« herunterzustufen (AFP). Am 12. August 2012 wirft SPD-Chef Gabriel der Schweiz »organisierte Kriminalität« vor, während die Schweizer Presse den Behörden in Nordrhein-Westfalen ihrerseits organisierte Kriminalität beim Kauf von Steuer-CDs vorwirft.

Drohungen wie diese sind hervorragend dazu geeignet, bestehendes Vertrauenskapital zu zerstören. Offenbar sind manche Politiker der Meinung, Vertrauen sei ein Konsumgut, das von selbst nachwächst. Das ist aber nicht so. Wo kein Vertrauen herrscht, muss in Wirtschaft und Politik Zug um Zug gehandelt werden. Besteht jedoch Vertrauen, so kann eine Partei in Vorleistung gehen, ohne Gefahr zu laufen, von ihrem Partner ausgebeutet zu werden. Es lässt sich rascher und besser vorankommen. Hierfür muss Vertrauen als Kapitalgut aber erst aufgebaut werden. Das ist ein langwieriger Prozess. So sind die deutsch-schweizerischen Beziehungen im Zweiten Weltkrieg auf einen Tiefpunkt gesunken. Danach braucht es viele Jahre, um das Vertrauen wieder herzustellen. Wenig bekannt ist, dass die Schweiz in dieser Situation gegenüber Deutschland den ersten Schritt tut und sich im Jahr 1946, als es einen deutschen Staat noch gar nicht gibt, treuhänderisch für die Erhaltung der deutschen Vermögen in der Schweiz einsetzt, um diese vor dem Zugriff der alliierten Siegermächte zu schützen. Das ist der Anfang. Dann folgt wechselweise eine Verbesserung nach der andern, bis das Vertrauen durch den aktuellen Steuerstreit einen herben Rückschlag erleidet.

### Das deutsch-schweizerische Steuerabkommen

Deutschland hat durch solche Drohungen die Schweiz zu Verhandlungen über ein neues Doppelbesteuerungsabkommen gezwungen. Im Ergebnis hat die Schweiz zugesagt, in der Schweiz liegendes deutsches Kapitaleinkommen durch eine Abgeltungsteuer genauso zu belasten, wie deutsches Kapitaleinkommen in Deutschland von deutschen Behörden besteuert wird, ferner auf Altbestände Pauschalbesteuerung vorzunehmen, die der deutschen Besteuerung gleichkommt. Konkret gesagt: Schweizer Finanzinstitute buchen von den Konten und Depots ihrer Kunden entsprechende Beträge ab und überweisen sie an die deutschen Steuerbehörden. Reicht der vorhandene Betrag auf einem Konto nicht aus, so wird den deutschen Behörden Meldung erstattet. Die Kunden sind bereits dahingehend informiert worden. Die Schweizer Banken gehen gegenüber ihren Kunden mit der genau gleichen Härte vor wie die deutschen Finanzämter gegenüber ihren deutschen Steuerzahlern.

Als widersinnig wird vielfach betrachtet, dass ausländische Stellen dazu herangezogen werden, deutsche Steuern einzuziehen. In der Finanzwissenschaft wird diese Form des Steuereinzugs als »Steuerpacht« bezeichnet. Danach verleiht der berechnete Staat den Steuereinzug an professionelle Steuereintreiber, sogenannte Steuerpächter. Oft wird die Dienstleistung der Steuereintreibung auch an den Meistbietenden versteigert. Das sagt gleichzeitig, dass Steuereintreibung nicht unentgeltlich sein kann. Gebräuchlich ist die Steuerpacht im Römischen Reich, im Osmanischen Reich und im Alten Deutschen Reich bis 1803. Mit dem Fortschritt des Rechtsstaates ist die Steuerpacht weitgehend abgeschafft worden.

In der EU lebt die Steuerpacht wieder auf, indem die Mitgliedstaaten die der EU zustehenden Zölle an der EU-Außengrenze eintreiben und den Ertrag abzüglich 25% Erhebungskosten an den EU-Haushalt überweisen. Auf diese Weise werden die Kosten der staatlichen Eintreibung nicht auf einzelne, sondern auf die Allgemeinheit umgelegt. Das ist auch richtig, weil Steuereinnahmen dem Nicht-Affektationsprinzip zufolge zur Finanzierung von grundsätzlich allen Staatsausgaben dienen, also auch ihre Erhebungskosten nicht einzeln angelastet werden sollen.

Die im deutsch-schweizerischen Steuerabkommen vorgenommene Eintreibung deutscher Steuern durch schweizerische Finanzinstitute kann als neue Form der alten Steuerpacht verstanden werden. Allerdings hat sich die Schweiz verpflichtet, Steuern für Deutschland unentgeltlich, also ohne den der EU üblichen 25%-igen Abzug vorzunehmen. Die tatsächlich entstehenden Kosten werden den Kontoinhabern über höhere Gebühren in Rechnung gestellt. Weil ein Kunde einer Bank in Deutschland entsprechende Lasten

nicht tragen muss, findet hier eine erhebliche Verzerrung des Kapitalverkehrs statt, die den Grundsätzen des freien Binnenmarkts (deretwegen das Steuerabkommen geschlossen wird) widerspricht.

### Ein neues Abkommen?

Bekanntlich ist das Steuerabkommen für die SPD-regierten Länder unakzeptabel. Jahrelange Steuerhinterzieher könnten anonym bleiben, und der Großteil der Fälle werde nicht mit dem Höchststeuersatz von 41% des Kapitals, sondern nur mit dem Mindeststeuersatz von 21% belastet. Der deutsche Fiskus habe keine Kontrollmöglichkeiten. Auch könne Schwarzgeld bis zum Inkrafttreten des Abkommens beiseitegeschafft werden, und es gebe zu viele Schlupflöcher. Offenbar erwartet die SPD, dass ein neu ausgehandelt Abkommen auf dem Erreichten aufbauen und alle ihre Kritikpunkte zusätzlich berücksichtigen wird. Dass sie hierfür einen Verhandlungspartner braucht, der »ja« sagt, wird offenbar nicht in Rechnung gestellt. Doch von Seiten der Schweiz erklärte Bundespräsidentin Eveline Widmer-Schlumpf am 20. August 2012: »Es gibt keine Nachverhandlungen.« Im Falle einer Ablehnung des Abkommens durch den deutschen Bundesrat werde man beim Status quo bleiben. »Damit müssten wir dann leben.«

### Literatur

Fuisting, B. (1907), *Die Preußischen direkten Steuern, I. Bd.: Kommentar zum Einkommensteuergesetz in der Fassung vom 19. Juni 1906*, 7. Aufl., Berlin.

Homburg, S. (2010), *Allgemeine Steuerlehre*, 6. Aufl., Vahlen, München.



Hans Bernhard Beus\*

### Deutsch-schweizerisches Steuerabkommen

Kann das Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz zu größerer Steuergerechtigkeit führen? Diese Frage ist uneingeschränkt mit ja zu beantworten. Gerne möchte ich dies nachfolgend begründen:

Wohl kein Steuerabkommen, das Deutschland je geschlossen hat, ist politisch so heftig umstritten, wie das deutsch-schweizerische Steuerabkommen.

Kern der Kritik an diesem Steuerabkommen ist der Vorwurf, dass es gegen die Gleichmäßigkeit der Besteuerung verstoße, weil es in Deutschland ansässige Steuerpflichtige begünstige, die ihren deutschen steuerlichen Pflichten hinsichtlich ihrer Vermögensanlagen in der Schweiz in der Vergangenheit nicht nachgekommen sind.

Diese Kritik ist verfehlt.

Zu betrachten ist dazu erst einmal der Status quo im steuerlichen Verhältnis zur Schweiz. Jahrzehnte war dieses Verhältnis dadurch geprägt, dass nur in engen Fallkonstellationen – und zwar beim Steuerbetrug aufgrund eines seit 1959 bestehenden Rechtshilfeabkommens zwischen Deutschland und der Schweiz – Rechtshilfe von der Schweiz geleistet wurde. Diese wurde nur äußerst selten erfolgreich praktiziert.

Jahrzehntelang nahm kaum jemand Anstoß an dieser Situation. Steuerhinterziehung galt als Kavaliersdelikt. Erst seit Mitte der 1990er Jahre, einhergehend mit der stärkeren Durchsetzung von Steueransprüchen im Inland, wurde mehr und mehr die Nichtdurchsetzung von Steueransprüchen im Ausland als Ärgernis empfunden.

Die tatsächliche Durchsetzung von Steueransprüchen im Blick zu haben, wurde auch von der Rechtsprechung des

\* Dr. Hans Bernhard Beus ist Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen.

Bundesverfassungsgerichts unterstrichen; zuletzt z.B. im Hinblick auf die Besteuerung von Kapitaleinkünften und Gewinnen aus Wertpapiergeschäften. Insbesondere stellte das Gericht in seiner Entscheidung zum Kontenabruf fest, dass es auf die Herstellung der Gleichmäßigkeit im Belastungserfolg ankomme.

Die Politik der Bundesregierung ist seither von diesem Auftrag geprägt.

Im Inland wurde durch verschiedene rechtliche Maßnahmen, wie z.B. die Einführung des Kontenabrufs und der Abgeltungsteuer auf Kapitalerträge, deren Durchführung der Kontrolle verschiedener staatlicher Stellen unterliegt, das vom Bundesverfassungsgericht festgestellte Vollzugsdefizit in diesem Bereich beseitigt.

Vollzugsdefizite bei steuerlichen Sachverhalten im Ausland sind deutlich schwieriger zu beseitigen. Diesem Umstand trägt auch die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts Rechnung, die diese Vollzugsdefizite dem nationalen Gesetzgeber nicht zurechnet. Gleichwohl bleibt es Ziel der Bundesregierung, die tatsächliche Durchsetzung deutscher Besteuerungsansprüche – soweit es eben möglich ist – auch im Ausland zu gewährleisten.

Dazu müssen zunächst die rechtlichen Grundlagen geschaffen werden. Dies kann nur auf der Basis völkerrechtlicher Verträge – bilateraler oder multilateraler Art – geschehen. Hinzukommen muss die Sicherstellung der ordnungsgemäßen Durchführung der Verträge. Der hier zu beschreitende Weg ist mühsam, da mit einer Vielzahl von Verhandlungspartnern, die jeweils eigene Interessen und damit unterschiedliche Verhandlungsziele verfolgen, eine Einigung erzielt werden muss.

Die Bundesregierung hat dabei schon wesentliche Erfolge erzielt. Zu verweisen ist in diesem Zusammenhang nicht nur auf die zahlreichen Doppelbesteuerungsabkommen mit Auskunfts-klauseln – möglichst in Anlehnung an den aktuellen OECD-Standard –, sondern auch auf viele TIEAs (Tax Information Exchange Agreements), insbesondere mit den sog. Steeroasen.

Da es nach der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts nicht auf eine bestimmte Art der Durchsetzung der deutschen Steueransprüche ankommt, sondern darauf, dass sie tatsächlich durchgesetzt werden, kann die Bundesregierung es nicht dabei bewenden lassen, nur mit Staaten zu verhandeln, die Steueransprüche nur auf eine bestimmte Art durchsetzen wollen, und zwar in der Form eines automatischen Informationsaustauschs. Das Argument, ein Staat weigere sich, dieser Art der Durchsetzung von deutschen Steueransprüchen zu entsprechen, kann keine Rechtfertigung dafür sein, auf die Durchsetzung der deutschen Steu-

eransprüche in diesem Land zu verzichten und damit letztendlich zu kapitulieren.

Um es noch einmal deutlich zu sagen: Rechtlich entscheidend ist die Durchsetzung der Steueransprüche, aber nicht die Art und Weise der Durchsetzung.

Vor diesem Hintergrund ist das deutsch-schweizerische Steuerabkommen zu sehen.

Der Ausgangspunkt der Verhandlungen mit der Schweiz war eine für Deutschland und die Schweiz unbefriedigende Situation. Deutschland sah tatsächlich und rechtlich kaum Möglichkeiten, seine berechtigten Steueransprüche gegenüber deutschen Steuerpflichtigen mit Vermögensanlagen in der Schweiz durchzusetzen.

Zur Durchsetzung seiner Besteuerungsansprüche hat Deutschland deshalb vereinzelt zu der ungewöhnlichen Maßnahme gegriffen, steuererhebliche Daten, die angeboten wurden, zu erwerben. Die Schweiz sah darin von Anfang an eine Missachtung ihrer Rechtsordnung durch deutsche Behörden. Macht man sich mit dem schweizerischen Recht vertraut, ist dieser Eindruck nicht unberechtigt.

Alle Bemühungen, zu einer vertraglichen Lösung auf der Basis eines automatischen Informationsaustausches zu kommen, waren in der Vergangenheit erfolglos. Die Schweiz hat dies entschieden abgelehnt, zumal ja auch in der EU selbst der automatische Informationsaustausch keineswegs vollständig verwirklicht ist. Auch die Europäische Kommission hat sich mit der Schweiz auf eine Quellensteuer statt des Informationsaustausches als dauerhaft gleichwertige Form der Besteuerung geeinigt.

Die Bundesregierung sah es deshalb im Interesse der gleichmäßigen, nicht nur punktuellen (CD-Käufe) Realisierung deutscher Steueransprüche rechtlich und politisch als notwendig an, eine vertragliche Lösung mit der Schweiz anzustreben, die im Ergebnis die gleichmäßige Durchsetzung der deutschen Steueransprüche ermöglicht.

Hierdurch soll ein Neuanfang in den steuerlichen Beziehungen mit der Schweiz eingeleitet werden. Bei Verhandlungen müssen naturgemäß beide Seiten Kompromisse eingehen.

Das deutsch-schweizerische Steuerabkommen stellt unter Beachtung dieser Gesichtspunkte einen ausgewogenen Ausgleich zwischen deutschen und schweizerischen Interessen her. Es wird entweder eine pauschale Nachversteuerung bislang nicht versteuerter Vermögensanlagen deutscher Steuerpflichtiger in der Schweiz in Höhe von 21 bis 41% des Kapitals geben oder die betroffenen Steuerpflichtigen werden den deutschen Finanzbehörden gemeldet. Diese Re-

gelung gilt flächendeckend. Kein deutscher Steuerpflichtiger, der zu bestimmten im Steuerabkommen festgelegten Stichtagen noch eine Bankverbindung zu einer schweizerischen Zahlstelle unterhält, kann sich der Regelung entziehen. Zu einer derartig generellen Regelung ist mir keine Alternative bekannt.

Ohne dieses Steuerabkommen würden auch künftig nur bei zufälligen Entdeckungen punktuell Steuern für die Vergangenheit bezahlt. Steueransprüche würden weiterhin ohne Chance auf Realisierung durch Verjährung erlöschen. Insofern ist der Streit letztlich müßig, ob bei einer regulären Versteuerung mehr Steuern anfielen als bei der Nachversteuerung. Fest steht jedenfalls: ohne das Steuerabkommen werden viele Steuerpflichtige überhaupt keine Steuern entrichten. Abgesehen davon dürften durch die Pauschalbesteuerung in einer Vielzahl von Fällen individuell sogar mehr Steuern anfallen, als wenn es zu einer regulären Besteuerung käme. Darauf deuten zumindest die Berechnungen der schweizerischen Banken und auch Äußerungen von deutschen Steuerberatern hin. Grund dafür ist die offenbar lange Haltdauer von Vermögensanlagen deutscher Steuerpflichtiger in der Schweiz.

Vorrangiges Ziel Deutschlands in den Verhandlungen mit der Schweiz war zudem die Sicherstellung der gleichmäßigen Besteuerung deutscher Vermögensanlagen in der Zukunft. Dass dies gelungen ist, ist keine Selbstverständlichkeit. Die Übertragung der Regelungen der deutschen Abgeltungsteuer in das schweizerische Recht ist völkerrechtlich einmalig. Nur dadurch ist gewährleistet, dass es hinsichtlich der Besteuerung von Kapitalanlagen keine Unterschiede mehr zwischen einem deutschen und schweizerischen Anlagestandort gibt. Bislang zahlen deutsche Anleger in Frankfurt zwangsläufig Steuern und in Zürich praktisch nur freiwillig. Ein gleichheitswidriger Zustand, der völlig ungerecht ist. Gerade die steuererhlichen Bürger haben aber ein Recht darauf, dass Deutschland alles in seiner Macht stehende tut, um diesen gleichheitswidrigen Zustand zu beseitigen.

Zum Teil wird kritisiert, dass die Quellensteuer in der Schweiz anonym erhoben werde. Dies gilt aber auch in Deutschland, was gerne verdrängt wird.

Es wird ein weiterer Aspekt übersehen: Eine Quellensteuer greift lückenlos und kann damit das Gebot der Gleichmäßigkeit der Besteuerung besser als jede andere Form der Steuererhebung erfüllen. Mit dieser zutreffenden Begründung wurde die deutsche Quellensteuer 2009 von der großen Koalition eingeführt.

Letztlich richtet sich die Kritik auch nicht gegen die anonyme Besteuerung der Erträge, sondern erweckt den Eindruck, dass damit Schwarzgelder weiterhin unentdeckt in die

Schweiz verbracht werden könnten, wenn auch um den Preis der Quellenbesteuerung der Erträge.

Wer das Steuerabkommen im Einzelnen würdigt, wird feststellen, dass es auch Vorkehrungen gegen die Anlage neuen Schwarzgelds in der Schweiz enthält. Es ist vorgesehen, dass Deutschland auch über den aktuellen OECD-Standard hinaus zwecks Überprüfung der steuerlichen Angaben eines Steuerpflichtigen in Deutschland Auskunftersuchen an die schweizerische Steuerverwaltung richten kann. Dazu bedarf es lediglich eines plausiblen Anlasses, der nicht willkürlich sein darf. Höhere Anforderungen werden in Deutschland auch nicht an den Kontenabruf gestellt.

Wenn eine derartige Anfrage gestellt wird, z.B. ob ein bestimmter Steuerpflichtiger ein Konto oder Depot bei einer schweizerischen Bank hat, wird die schweizerische Steuerverwaltung ausnahmslos bei *allen* Banken in der Schweiz nachfragen und das Ergebnis der deutschen Finanzverwaltung mitteilen. Stellt sich heraus, dass die Angaben des Steuerpflichtigen nicht durch das Ergebnis in der Schweiz bestätigt werden, können über eine weitere Anfrage an die Schweiz auch alle steuerlich erheblichen Einzelheiten über den betroffenen Steuerpflichtigen in Erfahrung gebracht werden. Dieses Verfahren ist dem Kontenabruf in Deutschland nachgebildet und wird eine erhebliche präventive Wirkung entfalten.

Verglichen mit dem Status quo der steuerlichen Regelungen führt das Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz zu größerer Steuergerechtigkeit.

Daran kann auch das immer wieder ins Feld geführte Argument der Kritiker nichts ändern, dass vor Inkrafttreten des Steuerabkommens noch Anleger ihre Kapitalanlagen in der Schweiz an andere Anlageorte verbringen können, um sich den Wirkungen des Steuerabkommens zu entziehen.

Bislang lässt sich durch nichts belegen, dass deutsche Kunden schweizerischen Banken den Rücken kehren. Vielmehr halten sie – soweit dies von außen erkennbar ist – trotz der drohenden Besteuerung den schweizerischen Banken offenbar die Treue. Patrick Odier, Präsident der Schweizerischen Bankiervereinigung, bestätigte kürzlich, dass in der Schweiz keine besondere Bewegung von deutschen Kunden ins Ausland zu bemerken sei.

Diejenigen, die meinen, ihre Gelder noch schnell verschieben zu können, werden feststellen müssen, dass Deutschland durch Abkommen mit anderen Staaten sicherstellen wird, dass sie sich auch dort ihren Steuerpflichten in Deutschland nicht entziehen können. Auch hierzu leistet das Abkommen einen Beitrag. Die Schweiz wird Deutschland diejenigen zehn Staaten nennen, in die vor Inkrafttreten des Abkommens am meisten Geld abgeflossen ist.

Eine Alternative für Deutschland zu dem mit der Schweiz ausgehandelten Steuerabkommen lassen auch die Verhandlungsergebnisse der USA mit der Schweiz nicht erkennen. Zunächst ist festzuhalten, dass Deutschland zukünftig die ihm zustehenden Steuern automatisch von der schweizerischen Steuerverwaltung überwiesen bekommt. Diese Möglichkeit sehen die Vereinbarungen der USA mit der Schweiz nicht vor.

Das deutsch-schweizerische Steuerabkommen sieht daneben auch erweiterte Auskunftsöglichkeiten für die deutsche Finanzverwaltung vor, die über den international üblichen OECD-Standard hinausgehen. Es ist daher nicht zutreffend, dass die USA mit der Schweiz weitergehende Möglichkeiten für einen Informationsaustausch in Steuersachen vereinbart haben als Deutschland.

Im Ergebnis gewährleistet damit nur die Ratifizierung des deutsch-schweizerischen Steuerabkommens eine gleichmäßige Besteuerung von Vermögensanlagen deutscher Steuerpflichtiger in der Schweiz und damit die Steuergerechtigkeit.



Manfred Gärtner\*

## Der Ausverkauf deutscher Steuer-souveränität

Unter dem Gesichtspunkt der Steuergerechtigkeit versucht das paraphierte Steuerabkommen mit der Schweiz:<sup>1</sup>

1. Einen Schlusstrich unter die Vergangenheit zu ziehen. Dies wird nicht ohne Kompromisse und wohl auch schalen Nachgeschmack bei diversen Beteiligten möglich sein.
2. Steuergerechtigkeit im Status quo herzustellen. Dies erscheint auf dem Papier einfach und erreicht. Für die Praxis ist Skepsis angebracht.
3. Steuergerechtigkeit zukunftsicher zu machen. Hier verbirgt sich der wohl größte, bisher kaum thematisierte Pferdefuß.

Im Übrigen wird man unterscheiden müssen zwischen dem, was das Papier verspricht, und dem, was realistischerweise zu erwarten ist.

### Ein akzeptabler Schlusstrich unter die Vergangenheit?

Schweizer Banken verwalten nach eigenen Angaben etwa 3 Bill. Franken ausländischer Kapitalvermögen. Man geht davon aus, dass rund 10% davon aus Deutschland stammt, also etwa 250 Mrd. Euro. Unterstellt man eine historisch gesehen eher bescheidene Rendite von 6% und einen für die betroffene Klientel bis zur Einführung der deutschen Abgeltungssteuer nicht unrealistischen Steuersatz von 50%, so ergibt dies einen Steuerausfall von  $0,06 \times 250$  Mrd. Euro

\* Prof. Dr. Manfred Gärtner ist Professor für Volkswirtschaftslehre mit besonderer Berücksichtigung der Wirtschaftstheorie an der Universität St. Gallen.

<sup>1</sup> Die folgenden Überlegungen betreffen zu einem großen Teil auch das fast deckungsgleiche Steuerabkommen zwischen Österreich und der Schweiz. Eine breiter angelegte, vor allem auch die rechtliche Seite des Steuerstreits zwischen Deutschland und der Schweiz betrachtende Diskussion findet sich in Habermacher und Kirchgässner (2012). Vgl. auch Gärtner (2012).

$\times 0,5 = 7,5$  Mrd. Euro pro Jahr. Nimmt man an – und da das Bankgeheimnis die wahren Zahlen versteckt, muss man mit Annahmen arbeiten – deutsche Kapitalvermögen in der Schweiz hätten sich seit Ende des Zweiten Weltkriegs parallel zur Entwicklung des schweizerischen Volkseinkommens aufgebaut und verzinst man in der Vergangenheit entgangene Steuern auch nur mit dieser Einkommenswachstumsrate, dann liegt die Schadenssumme für jedes einzelne Jahr bei denselben 7,5 Mrd. Euro. Die Deutschland entgangenen Steuereinnahmen addieren sich damit allein für die sechs Jahrzehnte vor Einführung der Abgeltungssteuer auf  $60 \times 7,5$  Mrd. Euro = 450 Mrd. Euro.

Man mag die eine oder andere Annahme für überzogen halten. Doch gleich, ob man nun mit etwas tieferen Steuersätzen rechnet oder unterstellt, dass nur 90% der deutschen Vermögenserträge in der Schweiz unbesteuert bleiben – zu völlig anderen Größenordnungen wird dies nicht führen. Und hinzuzufügen ist dann immer noch, dass viele in der Schweiz versteckten Vermögen schon bei ihrer Entstehung schwarz, also unbesteuert blieben, was einen weiteren Steuerausfall in Deutschland im hohen zweistelligen Milliardenbereich bedeutet. Aber auch damit wird der letztlich entstandene volkswirtschaftliche Schaden noch unterschätzt. Wenn Jahr für Jahr Milliardenbeträge hinterzogen werden, muss der Staat Leistungen kürzen und andere Steuern erhöhen, etwa auf die weniger leicht zu verbergenden Arbeitseinkommen. Dies drückt die verfügbaren Arbeitseinkommen, das Arbeitsangebot geht zurück, mit negativen Konsequenzen für Volkseinkommen, Konsum, Spartätigkeit und Vermögensbildung. Arbeit wird für Unternehmen teurer und deren Wettbewerbsfähigkeit leidet.<sup>2</sup>

Nun sieht das Steuerabkommen in seiner am 5. April 2012 nachgebesserten Fassung vor, dass in der Schweiz versteckte deutsche Vermögen zu einem zwischen 21 und 41% liegenden Satz nachbesteuert und somit legalisiert werden. Angesichts des in der Schweiz vermuteten Volumens illegaler deutscher Vermögen sollte sich Deutschland auf einen Steuerregen von 50–100 Mrd. Euro freuen können. Die im Abkommen zugesagte Garantiesumme von gerade einmal 2 Mrd. Franken steht allerdings in einer grotesken Relation zu diesen Summen und erst recht zum entstandenen Schaden. Sie legt nahe, dass sich die Verhandlungsparteien bei der Erwartung getroffen hatten, dass ein Großteil der deutschen Vermögen die lange Zeit bis zum geplanten Inkrafttreten des Abkommens Anfang 2013 nutzen wird, um sich einer Besteuerung durch rechtzeitigen Unterschlupf in Trusts, Stiftungen, Lebensversicherungen, Schließfächern oder anderen Steueroasen zu entziehen. Ob die deutsche Regierung dies den Steuerzahlern als gerechten Schlussstrich unter Vergangenes verkaufen kann, bleibt abzuwarten.

<sup>2</sup> Ein Versuch, die grenzüberschreitenden Auswirkungen des Bankgeheimnisses in einen volkswirtschaftlichen Zusammenhang zu stellen, findet sich in Brevik und Gärtner (2005).

### Realistische Erwartungen für die Gegenwart?

Deutschland kennt seit 2009 eine Abgeltungssteuer von 25% auf Kapitaleinkommen, plus Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer. An diesem Satz orientiert sich auch das bilaterale Abkommen. Auf dem Papier scheint es damit für den deutschen Finanzminister irrelevant zu sein, ob Steuerpflichtige ihr Geld in Deutschland oder in der Schweiz verwalten lassen und versteuern. Ob das auch in der Praxis gilt, ist aus verschiedenen Gründen zweifelhaft:

Zunächst kann kein Abkommen alle Eventualitäten und Einfälle kreativer Geister abdecken. Es bleiben immer Schlupflöcher und Interpretationsspielräume. Deren Auslegung bestimmen die an den Schalthebeln sitzenden Akteure. Und das sind letztlich die schweizerische Finanzindustrie und Verwaltung. Wer sich Illusionen über deren Haltung zum Bankgeheimnis macht, sollte dringend den Kopf aus dem Sand nehmen. Schweizer und Deutsche leben bei der moralischen Beurteilung der Außenwirkungen des Bankgeheimnisses auf andere Länder nicht auf dem gleichen Planeten. Wer glaubt, auch die Schweiz sei inzwischen mehrheitlich und reumütig zur Einsicht gelangt, hier sei in der Vergangenheit Einiges schief gelaufen, der sollte sich einmal dieses Thema aufgreifende Talkrunden des Schweizer Fernsehens zu Gemüte führen.<sup>3</sup> Aus der Sicht vieler maßgeblicher Leute in der Schweizer Finanzindustrie, Politik und Medienlandschaft ist Deutschland, eigentlich das gesamte Ausland, steuerlich ein Unrechtsstaat, womit Steuerhinterziehung ein legitimer Akt der Selbstverteidigung und die Unterstützung dabei zur guten Tat wird. Aus dieser Perspektive würde die Umsetzung des Steuerabkommens erfolgen.<sup>4</sup>

Und was sagt es denn aus, dass es die auf Schweizer Seite für die Verhandlungen verantwortliche Ministerin zu Hause als Erfolg verkauft, dass Deutschland nach Inkrafttreten keine Steuer-CDs mehr kaufen dürfe. Dass dies in der Schweiz als zentrales Anliegen angesehen wird<sup>5</sup>, kann wohl nur heißen, dass man weiterhin mit Steuerhinterziehung rechnet (und diese auch schützen will). Bei einer konsequent umgesetzten Weißgeldstrategie gäbe es ja keinen Markt für sol-

<sup>3</sup> Jüngeren Datums ist z.B. BILANZ Standpunkte (2012) vom 9. September. Erhellend ist auch der Auftritt von Oswald Grübel, dem früheren Chef der beiden Schweizer Grossbanken bei Giacobbo und Müller (2012). Auf die Frage, ob ihm nicht unwohl gewesen sei, immer nur ausländisches Vermögen vor den Steuerbehörden zu verstecken, sagte er feixend (meine Übersetzung ins Schriftdeutsche): »Das war fünf Jahrzehnte – oder länger – das Geschäftsmodell der Schweiz. Und davon haben wir alle gut gelebt. Jetzt müssen wir uns halt was Neues überlegen.«

<sup>4</sup> Hier muss man allerdings festhalten, dass es bedeutende Ausnahmen gibt. Vgl. z.B. Vontobel und Parma (2009) und auch viele Politiker und Jungpolitiker der linken und grünen Parteien. Bemerkenswert ist auch, dass sich Patrick Odier, der Präsident der Schweizerischen Bankiervereinigung, seit längerem für eine Weißgeldstrategie stark macht. Ob diese Sicht in absehbarer Zeit mehrheitsfähig wird, erscheint eher zweifelhaft.

<sup>5</sup> Vgl. z.B. die von Berthoud (2012) berichtete Aussage des Präsidenten der schweizerischen FDP, Philipp Müller: »Bei der ganzen Übung (beim Steuerabkommen; M.G.) gehe es doch darum, solche (neue CD-Käufe; M.G.) zu verhindern.«

che Informationen mehr und eine CD-Käufe untersagende Vertragsklausel wäre überflüssig.<sup>6</sup>

Wer dies als Säbelrasseln, Unterstellungen und Spekulationen abtut und Fakten fordert, mag sich die nun schon mehrjährigen Erfahrungen mit dem sich vom paraphierten Steuerabkommen nicht grundsätzlich unterscheidende Zinsbesteuerungsabkommen zwischen der Schweiz und der EU anschauen. Das Zinsbesteuerungsabkommen mit der EU verpflichtet die Schweiz, von EU-Steuerpflichtigen mit Vermögen in der Schweiz einen seit 2011 auf 35% angestiegenen Steuerrückbehalt auf Zinserträge zu erheben. Hiervon gehen 75% an die Heimatländer und 25% bleiben der Schweiz.<sup>7</sup> In den Jahren 2009 und 2010, als der Steuerrückbehalt noch bei 20% lag, wurden jeweils gut 100 Mill. Franken überwiesen. Zur Erinnerung: Man schätzt, dass deutsche Steuerflüchtlinge etwa 300 Mrd. Franken bei Schweizer Banken verstecken. Da auszuschießen ist, dass Schweizer Banken in einem Jahr, in dem der DAX um 30% zulegen, nur eine Rendite von weniger als 2 Promille auf dieses gesamte Vermögen erwirtschafteten, muss der überwiegende Teil dieser Schwarzgelder in Vehikeln angelegt worden sein, die vom Abkommen nicht erfasst werden.<sup>8</sup>

### Fesseln für die Zukunft

Mit der Einführung der Abgeltungssteuer 2009 vollzog Deutschland den Übergang von einer synthetischen, Arbeits- und Vermögenseinkommen gleich behandelnden Einkommensteuer zu einem dualen System. Nach diesem gelten progressive, bis auf Grenzbelastungen von 42% ansteigende Tarife nur noch für Arbeitseinkommen. Kapitaleinkommen werden durch einen bei 25% gedeckelten Steuersatz privilegiert behandelt.

Ob dies das vom Souverän langfristig gewünschte Optimum darstellt oder letztlich eine durch Kapitalabfluss in Steueroasen erzwungene Abwehrreaktion, kann man offen lassen. In jedem Fall muss es in einer Demokratie möglich sein, der Steuergesetzgebung jede Form zu geben, die der Souverän wünscht. Das Steuerabkommen mit der Schweiz würde dies verbauen. Auch die in Deutschland in Gang gekommene Diskussion um eine Wiedereinführung

der Vermögenssteuer oder eine Sonderabgabe für sehr Vermögende bleibt Makulatur so lange Finanzvermögen zum Nulltarif in der Schweiz versteckt werden können.<sup>9</sup> Seine Souveränität in der Ausgestaltung und Fortentwicklung seines Steuersystems kann Deutschland nur zurückgewinnen wenn eine persönliche Zurechenbarkeit aller Einkommen und Vermögen erreicht wird. Der einfachste Weg hierzu ist der von OECD und EU-Kommission angestrebte Informationsaustausch.

### Und die globale Gerechtigkeit?

Jenseits helvetischer und germanischer Befindlichkeiten ist das Steuerabkommen auch im globalen Kontext zu sehen. Hier gibt es auf der einen Seite das Beispiel der USA. Diese konnten gegenüber der Schweiz schon vor Jahren durchsetzen, dass Konten von Kunden mit Wohnsitz und Steuerpflicht in den USA den US-Steuerbehörden zu melden sind. Deren kompromissloser Umgang mit Steuerhinterziehung und Steuerbetrug und daran aktiv oder passiv mitwirkenden Helfern haben die Schweizer Finanzindustrie so verschreckt, dass praktische keine Schweizer Bank mehr US-Kunden annimmt und bestehende Geschäftsbeziehungen beendet werden.

Es ist nicht einzusehen, wieso sich die Nachbarn der Schweiz mit weniger zufrieden geben sollten, als was den USA zugestanden wurde. Das Argument, dass man in Europa mit den Interessen kleiner Länder weniger hemdsärmelig umzugehen pflegt, zieht nicht. Natürlich geht es bei bilateralen Verträgen meist um einen Ausgleich im Konflikt stehender Interessen. So wird das Thema Bankgeheimnis auch regelmäßig unter der Prämisse diskutiert, die Schweiz respektiere und schütze halt die Privatsphäre ihrer Bürger in viel höherem Maße als andere Länder. Und dass es dabei zu Steuerhinterziehung ausländischer Kunden komme, sei quasi ein unvermeidlicher Kollateralschaden. In diesem Spannungsfeld, so die deutsche Regierung, sei das Steuerabkommen das bestmögliche, beidseitige Interessen optimal austarierende Ergebnis.

Wo hier der Interessenskonflikt liegen soll, den es auszugleichen gilt, ist allerdings nicht evident. Zum einen steht es der Schweiz doch völlig frei, das Bankgeheimnis für in der Schweiz lebende Kunden beizubehalten. Gefordert ist ja nur die ohne weiteres getrennt zu bewerkstellende Aufhebung für ausländische Kunden. Zum anderen, und dies zählt nun wirklich zu den Treppenwitzen der Weltgeschichte, ist das Bankgeheimnis in der Schweiz selbst nicht mehr als eine Fa-

<sup>6</sup> Dass es bei den Steuer-CDs um dicke Fische geht, illustrieren die vom nordrhein-westfälischen Finanzminister Norbert Walter-Borjans in den Medien genannten Zahlen. Hiernach ergab sich bei bisher 7 000 entdeckten Steuersündern im Durchschnitt eine Steuernachzahlung von 429 000 Euro.

<sup>7</sup> Als Nebenbemerkung: Im Jahre 2007 kostete nach Angaben des Statistischen Bundesamtes die Steuerverwaltung in Deutschland 6,82 Mrd. Euro. Sie fraß damit 1,27% der Steuereinnahmen von 538,23 Mrd. Die Schweiz stellt für ihre nicht wirklich erbetene Hilfe bei der Eintreibung der Steuern von EU-Ländern den 20-fachen Satz in Rechnung.

<sup>8</sup> Der Steuerrückbehalt fällt nur bei (wenn auch breit gefassten) Zinserträgen an und auch nur bei nichtschweizerischen Emittenten. Bei Anlagen, die der Verrechnungssteuer unterliegen und bei Anlagen im Ausland, die keine Zinserträge abwerfen, greift das Zinsbesteuerungsabkommen nicht.

<sup>9</sup> Anzumerken ist, dass das »Steuerparadies« Schweiz sehr wohl eine synthetische Einkommensteuer kennt, die auch Kapitalerträge mit in die Progression nimmt, und auch eine in vielen Kantonen progressive Vermögenssteuer. Beides wird Deutschland nicht einführen können, solange das Steuerabkommen gilt, da für die Umsetzung eine persönliche Zurechenbarkeit erforderlich wäre.

ta Morgana. Tritt man näher, löst es sich in nichts auf. Ermuntert durch die Daumenschraube der Verrechnungssteuer von 35%, welche Banken auf Kapitalerträge einbehalten müssen, legen Schweizer Steuerpflichtige ihren Steuerämtern ihre Vermögens- und Einkommensverhältnisse in einer Breite und Tiefe dar, die in Europa ihresgleichen sucht. Somit geht es beim Steuerabkommen nur darum, möglichst große Teile des Bankgeheimnisses für ausländische Kunden beibehalten zu dürfen.

Zu den stoßendsten Begleiterscheinungen des Wegs über bilaterale Steuerabkommen gehört aber, dass beim Gezerre um Prozente die Interessen der Entwicklungs- und Schwellenländer völlig auf der Strecke bleiben. In den ärmeren Ländern der Welt leiden Millionen in weit existentiellerer Weise unter dem Sog der Steueroasen als die Industrieländer. Bilaterale Alleingänge schwächen Bestrebungen nach mehr globaler Steuergerechtigkeit und sind deshalb in hohem Maße egoistisch.

## Fazit

Das Steuerabkommen wirft viele Fragen bezüglich der Vergangenheit, der Gegenwart und der Zukunft auf. Dass man unter die Vergangenheit keinen Schlussstrich ohne schmerzhaftes Kompromisse ziehen können, bedeutet aber nicht, dass man bezüglich der Gegenwart naiv sein und sich für die Zukunft Fesseln anlegen (lassen) muss. Von außen gesehen würde Deutschland von den USA belächelt und von Entwicklungsländern zu Recht als unsolidarisch betrachtet werden. Eine zukunftsfähige Lösung, welche diese Defizite und Konfliktherde dauerhaft beseitigt, kommt ohne Informationsaustausch nicht aus. Dieser muss natürlich auch andere Steueroasen und Entwicklungsländer mit einschließen.

## Literatur

Berthoud, J.-M. (2012), »Datenklu-Eskalation gefährdet Steuerabkommen«, Swissinfo, 19. Juli, online verfügbar unter: [http://www.swissinfo.ch/ger/politik\\_schweiz/Datenklu-Eskalation\\_gefaehrdet\\_Steuerabkommen.html?cid=33142054](http://www.swissinfo.ch/ger/politik_schweiz/Datenklu-Eskalation_gefaehrdet_Steuerabkommen.html?cid=33142054), aufgerufen am 26. September 2012.

BILANZ Standpunkte (2012), »Bilanz Business-Talk mit Dirk Schütz«, 9. September [Fernsehsendung], Schweizer Fernsehen, online verfügbar unter: <http://ringier02.simplex.tv/content/27/276/21472>, aufgerufen am 26. September 2012.

Brevik, F. und M. Gärtner (2005), »Welfare and Distribution Effects of Bank Secrecy Laws«, University of St. Gallen, Department of Economics Discussion Paper Nr. 2005-7.

Gärtner, M. (2012), »Das ökonomische Einmaleins des Bankgeheimnisses«, *Wirtschaftsdienst* 92(2), 110–114.

Giacobbo und Müller (2012), »Late Service Public«, 1. April [Fernsehsendung], Schweizer Fernsehen, online verfügbar unter: <http://www.videoportal.sf.tv/video?id=c7ef01d9-009e-4a76-bd6f-05846ededc13>, aufgerufen am 26. September 2012.

Habermacher, F. und G. Kirchgässner (2012), »Die Schweiz und Deutschland im Steuerkrieg: Moral oder Interessen?« *Ökonomenstimme*, 6. August, online verfügbar unter: <http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2012/08/die-schweiz-und-deutschland-im-steuerkrieg-moral-oder-interessen>, aufgerufen am 26. September 2012.

Vontobel, W. und V. Parma (2009), *Schurkenstaat Schweiz? Wie sich der größte Bankenstaat der Welt korrumpiert und andere Länder destabilisiert*, C. Bertelsmann Verlag, Gütersloh.



Norbert Walter-Borjans\*

### Das Deutsch-Schweizer-Abkommen: Ungerecht für den Steuerzahler – profitabel für deutsche Steuer- hinterzieher und Schweizer Banken

Politiker haben die Neigung, nach Win-Win-Situationen zu suchen. Wenn beide Verhandlungsseiten zwar nicht alles erreichen, aber doch etwas für sich mitnehmen können, das vorzeigbar ist, können alle aufatmen. Ökonomisch gesprochen mögen Politiker keine Pareto-optimalen Zustände, bei denen der eine nur gewinnen kann, wenn der andere verliert. Genau das ist aber im Streit mit der Schweiz über den Umgang mit Steuerhinterziehern der Fall.

Ein Teil des Schweizer Finanzsektors hat seit Jahrzehnten viel Geld damit verdient, dass er sich mit dem Geld von Steuerflüchtigen günstig refinanzieren konnte. Deren Gewinn sind weniger die in der Schweiz erhaltenen Zinsen als die in ihren Wohnsitzländern »gesparten« Steuern. So wird ein guter Teil des Kapitaleinkommens dieses Personenkreises von der Gemeinschaft der ehrlichen Steuerzahler erwirtschaftet, zu deren Lasten sich die Betrüger aus dem Staub machen. Einen solchen Zustand kann man nicht zum Nutzen aller Beteiligten verändern. Wenn wir den Steuerausfall durch Hinterzieher wirksam stoppen, dann geht das zwingend zu Lasten derer, die bisher davon profitieren und zu Lasten derer, die Beihilfe dazu leisten und daran verdienen.

Das aber liegt nicht im Interesse einer Vielzahl der Schweizer Banken. Wäre die heile Welt des Steuerbetrugs nicht durch einen verschreckten Kundenkreis in Aufruhr versetzt worden, weil viele ansonsten unbescholtene, gut betuchte Bürger fürchten, ihr Name könne in einem unangenehmen Zusammenhang Gegenstand öffentlicher Berichte werden, dann hätte es die Bereitschaft zu Verhandlungen nie gegeben. So aber droht den Schweizer Banken ein schmerzhafter Kapitalabfluss, und deshalb sucht man einen Ausweg

mit dem Ziel, wieder Ruhe zu schaffen und weiterhin attraktiv zu sein für Anbieter billigen Geldes. Diesem Ziel dient das jetzt auf dem Tisch liegende Abkommen.

Damit beantwortet sich aber die vom ifo Institut gestellte Frage »Kann das Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz zu größerer Steuergerechtigkeit führen?« von selbst – mit nein, zumindest dann, wenn nicht gravierend nachgebessert wird. Bei dem Abkommen in seiner derzeitigen Fassung würden sich die Steuerehrlichen zu Recht benachteiligt fühlen. Es enthält Schlupflöcher sowohl bei den Regelungen für die Vergangenheit als auch bei den Vereinbarungen für Gegenwart und Zukunft.

Ein vernünftiges Abkommen wäre besser als der jetzige Zustand. Aber bevor wir einem Abkommen mit unabsehbaren, nachteiligen ökonomischen Folgen für den deutschen Fiskus zustimmen, das gleichzeitig die Steuergerechtigkeit mit Füßen tritt, verfahren wir lieber weiter wie bisher.

#### Schwachstellen und Schlupflöcher

Ich habe grundsätzlich nichts dagegen, einen Schlussstrich unter die Vergangenheit zu ziehen. Nur kann der nicht so aussehen, dass sich der ehrliche Steuerpflichtige über den Tisch gezogen fühlen muss. Das Steuerabkommen sieht eine pauschale und einmalige Nachversteuerung von deutschem Schwarzgeld auf Schweizer Konten vor und räumt den Betrügern dabei einen Rabatt ein, dessen Gewährung dem Ehrlichen nicht zu vermitteln ist. Der im Abkommen vorgesehene Steuersatz zwischen 21 und 41% ist nach Berechnungen des Nordrhein-Westfälischen Finanzministeriums und von anderen anerkannten Experten blanke Theorie. In der Praxis werden so gut wie nie mehr als 21 bis 25% erreicht werden. Die Betrüger sollen demnach weit weniger als die Hälfte dessen bezahlen, was in derselben Zeit die ehrlichen Steuerzahler bezahlt haben. Allein an Einkommensteuer wären meist 42 oder 45% fällig gewesen.

Genauso untragbar sind die Schlupflöcher in der Übergangszeit. Das Abkommen soll erst 2013 greifen. Bis dahin haben die Betrüger die benötigte Zeit, ihr Schwarzgeld von der Schweiz aus in andere Steueroasen oder in andere Anlageformen zu bringen. Die Kontoinhaber bleiben bei einem erfolgten Kapitalabzug anonym, und die Schweiz nennt lediglich die nach Volumen wichtigsten zehn Zielstaaten und die Anzahl der betroffenen Personen pro Zielstaat. Eine wirksame Kontrolle durch die deutschen Finanzbehörden (z.B. durch Auskunftersuchen) ist dadurch so gut wie unmöglich.

Ein weiterer gravierender Mangel des Abkommens betrifft die Zukunft. Das Abkommen sieht vor, künftige Erträge auf deutsches Kapital in der Schweiz anonym zu besteuern –

\* Dr. Norbert Walter-Borjans ist Finanzminister des Landes Nordrhein-Westfalen.

also nur die Zinsen. Die viel höhere Einkommensteuerhinterziehung verschwindet im Dunkel der Anonymität. Wenn zum Beispiel jemand 1 Mill. Euro in Deutschland verdient und unversteuert auf ein Schweizer Konto transferiert hat, bekommt er Zinsen auf dieses Kapital. Wenn er dann nur die Zinserträge versteuert, erhält er im Gegenzug die schöne Gewissheit, dass die Hinterziehung der Einkommensteuer im Zusammenhang mit der Erwirtschaftung der 1 Mill. Euro kaum je entdeckt wird.

Ein Selbständiger beispielsweise, der die 1 Mill. Euro dagegen ordnungsgemäß versteuert, muss zunächst einmal Umsatzsteuer hinzurechnen und vom Empfänger der Leistung einbehalten. Gegenüber demjenigen, der das nicht macht, hat er hierdurch zum einen einen Wettbewerbsnachteil, weil er die Ware teurer anbieten muss. Zum anderen muss er auf seine Einkünfte den Spitzensteuersatz von 45% (inklusive der sog. Reichensteuer) abführen. Er kann also im Gegensatz zum Hinterzieher nicht 1 Mill. Euro in der Schweiz anlegen, sondern nur 550 000 Euro und bekommt auch dementsprechend weniger Zinsen. Das Beispiel zeigt, dass das Abkommen eine Einladung wäre, Schwarzgeld weiterhin und sogar sicherer als zurzeit in der Schweiz zu verstecken.

Die im Abkommen eröffnete Möglichkeit, in wenigen Einzelfällen Auskunftersuchen zu erlauben, wird der vom Bundesfinanzministerium vorgenommenen Umschreibung (»dem automatischen Informationsaustausch im Bereich der Kapitaleinkünfte dauerhaft gleichkommend«) nicht gerecht. Ein derartiger Auskunftsaustausch setzt kein förmliches Ersuchen im Einzelfall voraus, sondern findet nach vorher festgelegten Kriterien in bestimmten Zeitabständen automatisch zwischen den Vertragsstaaten statt. Auch die zahlenmäßige Begrenzung bleibt hinter den Anforderungen an einen derartigen Austausch zurück. Das Abkommen würde nur in 1 300 Fällen innerhalb von zwei Jahren ein Auskunftersuchen zulassen. Das wäre ungefähr eine Anfrage pro Finanzamt und Jahr.

Die Sondervereinbarung mit der Schweiz durch das Abkommen widerspricht, insbesondere durch die zahlenmäßige Begrenzung von Auskunftersuchen, dem Geist der EU-Zinsrichtlinie und unterläuft dadurch EU-Bemühungen, die Schweiz zu einem tatsächlichen automatischen Informationsaustausch anzuhalten. Die Schweiz erhalte vielmehr Brief und Siegel der Bundesrepublik Deutschland, dass das Abkommen dem automatischen Informationsaustausch dauerhaft gleichkäme, obwohl das definitiv nicht der Fall ist. Darüber hinaus würde ein solches Abkommen sicher nicht die Bereitschaft anderer Niedrigsteuerländer der EU erhöhen, bei der laufenden Revision der EU-Zinssteuererrichtlinie vom Ausnahmeverfahren des Quellensteuerabzugs zu einem automatischen Informationsaustausch überzugehen.

### **Abkommen schadet dem deutschen Fiskus langfristig**

Das Abkommen widerspricht aber nicht nur dem Gebot der sozialen Gerechtigkeit, sondern ist auch ökonomisch nicht sinnvoll, weil es zugunsten einer Zahlung von 1,7 Mrd. Euro auf langfristig viel höhere Einnahmen verzichtet.

Zum Vergleich: Bund und Länder haben durch die Auswertung der Steuer-CDs und durch Selbstanzeigen im Zusammenhang mit Kapitaleinkünften in der Schweiz rund 3 Mrd. Euro eingenommen.

Die Behauptung des Bundesfinanzministeriums, nach Inkrafttreten des Steuerabkommens mit der Schweiz sei mit Nachzahlungen von 10 Milliarden zu rechnen, ist nicht fundiert belegt. Wenn Steuerhinterzieher bis zum Jahresende Zeit bekommen, ihr Geld außer Landes zu bringen oder auf sichere Anlageformen umlenken, und wenn ihnen Schweizer Banken dabei auch noch tatkräftig helfen, wäre es mehr als blauäugig darauf zu hoffen dass Schwarzgeldbesitzer und ihr Kapital von 50 Mrd. Euro auf Schweizer Konten nur darauf warten, im nächsten Jahr nachversteuert zu werden. Warum garantieren die Schweizer Banken dann nicht wenigstens schon einmal 5 Mrd. Euro?

Der Freifahrtschein für die Zukunft zusammen mit der durch die Ungerechtigkeit verursachten Frustration der bislang Steuerehrlichen würde zu einem kaum zu beziffernden Schaden für den deutschen Fiskus in der Zukunft führen.

### **Rechtmäßigkeit der jetzigen Praxis**

Angebotene Daten zu prüfen ist keine Frage der Opportunität. Die Finanzverwaltung ist von Amts wegen dazu verpflichtet, alle Anhaltspunkte auf Steuerstraftaten zu überprüfen. Dazu zählen auch Hinweise auf Daten-CDs.

Die Rechtmäßigkeit des Ankaufs von angebotenen Daten wird nicht nur durch das Bundesfinanzministerium bestätigt, sondern auch durch die Staatsanwaltschaften und alle Gerichte, die sich bislang mit dem Thema beschäftigt haben. So kommt zum Beispiel das Landgericht Düsseldorf zu folgendem Ergebnis: »Entgegen der Ansicht der Verteidigung haben sich die Beamten der Finanzverwaltung durch den Ankauf der CD auch nicht strafbar gemacht. ... Den Steuerbehörden steht nach Ansicht der Kammer nicht nur die Befugnis zu, im Rahmen steuerstrafrechtlicher Ermittlungen potenziell relevantes Material entgegenzunehmen, sondern ... dafür auch eine finanzielle Gegenleistung zu erbringen. ... Auch ist die Zahlung von Belohnungen für Hinweise zur Aufklärung von Straftaten ein traditionelles Mittel der Strafverfolgung.«

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) stellt zudem in seiner Entscheidung vom 9. November 2011 (Beschluss, 2 BvR 2101/09) fest, dass eine strafrechtliche Verwertung der angekauften Daten zulässig ist.

Ein künftiger Ankauf angebotener Daten-CDs wäre, selbst im Falle des Zustandekommens, weiterhin zulässig. Auch nach Auffassung des Bundesfinanzministers erlaubt die Erklärung des Bundesfinanzministeriums zum Abkommen nur keinen aktiven Erwerb derartiger Daten. Aktiv hat sich die nordrhein-westfälische Finanzverwaltung ohnehin niemals um den Erhalt entsprechender Angebote bemüht. Die Schweizer Seite legt diesen Punkt allerdings anders aus. Um eine Rechtsunsicherheit zu vermeiden, müsste ein zustimmungsfähiges Abkommen auch in diesem Punkt Klarheit schaffen und das Instrument des Datenankaufs ausdrücklich für zulässig erklären.

### Dilemma war vermeidbar

In die Verhandlungen mit der Schweiz hat das Bundesfinanzministerium die Länder nicht eingebunden, obwohl sie von dessen Auswirkungen in hohem Maße betroffen sind. Der Text des Abkommens wurde den Ländern vom Bundesfinanzministerium erst nach Unterzeichnung übermittelt. Niemand kann deswegen erwarten, dass wir im Bundesrat gegen alle Überzeugung einem für Deutschland so schlechten Abkommen zustimmen. Falls sich durch die augenblickliche Situation das Verhältnis zur Schweiz verschlechtert haben sollte, was ich nicht hoffe, ist das dem Bundesfinanzministerium zuschreiben.

Wichtig ist mir zu betonen, dass es bei dem Streit, nicht um Deutschland gegen die Schweiz geht, sondern gegen deutsche Steuerhinterzieher und ihre Helfer in der Schweiz.

### Schweiz hat noch kein Interesse an wirksamen Abkommen

Den endgültigen Beweis dafür, dass der Schweizer Finanzsektor und scheinbar auch die Schweizer Regierung momentan kein wirkliches Interesse daran haben, das hinterzogene Geld einer Besteuerung zu unterwerfen, hat die Schweizer Regierung jetzt geliefert, indem die Wirtschaftskommission entschieden hat, Gruppenanfragen nicht rückwirkend zuzulassen. Die Entscheidung bestätigt unsere Skepsis gegenüber den wahren Absichten des Schweizer Finanzsektors. Es geht darum, bis zum Ende des Jahres vom billigen Kapital deutscher Steuerbetrüger noch zu retten, was zu retten ist. Und es geht darum, auch in Zukunft ein attraktiver Ort für hinterzogene Steuern zu bleiben. Alles, was diese Absicht gefährdet, wird abgelehnt. Dazu gehört auch das penible Bestehen darauf, künftig keine un-

kontrollierbaren Nachforschungen mehr anstellen zu dürfen. Eine Schweizer Regierung, die das ramponierte Image des Finanzstandortes wirklich glaubwürdig korrigieren wollte, würde anders handeln. In Wahrheit geht es um die Sicherung eines riesigen Geschäfts für Schweizer Banken zu Lasten der ehrlichen Steuerzahler in Deutschland.

### Nachverhandlungen möglich

Noch hoffen die Schweizer Regierung und der Schweizer Finanzsektor auf das Zustandekommen des Abkommens. Diese Hoffnung trügt. Alle Anhaltspunkte sprechen dafür, dass die SPD-geführten Bundesländer das deutsch-schweizerische Steuerabkommen im Bundesrat geschlossen ablehnen werden.

Die jetzige Situation ist für die Schweizer Seite allerdings problematischer als für die deutsche. Die Unruhe bei den deutschen Steuerhinterziehern, die erst durch den Ankauf von Daten entstanden ist, löst beim Schweizer Bankensektor große Sorgen aus. Nur so lässt sich die Bereitschaft der Schweiz erklären, überhaupt über ein Abkommen zu verhandeln. Nicht das Verhandlungsgeschick von Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble hat sie an den Verhandlungstisch bewegt, sondern die Angst der deutschen Schwarzgeldanleger vor Entdeckung und der Schweizer Banken um ein großes Geschäft.

Sobald der erste Ärger über ein Scheitern des Abkommens verfliegen ist, wird die Schweizer Seite an den Verhandlungstisch zurückkehren.

Dass schärfere Vereinbarungen mit der Schweiz möglich sind, zeigt das Beispiel USA. Mit der Begründung, dass eine Weigerung dem dortigen Finanzplatz schwere Nachteile zufügen würde, vereinbaren die Schweiz und die USA derzeit ein Abkommen, das die Finanzinstitute verpflichtet, Meldungen über alle US-Konten vorzunehmen. Um solche Meldungen durchführen zu können, muss ein Institut die Zustimmung des Kunden einholen. Ein Kunde, der nicht zustimmt, gilt als unkooperativ. Bei diesen Kunden muss ein Institut 30% auf sämtliche aus den USA stammenden Zahlungen erheben. Das entspricht annähernd dem Spitzensteuersatz in den USA.

### Fazit

Das Abkommen begünstigt jene Steuerhinterzieher, die sich der deutschen Besteuerung in besonders dreister Weise entzogen haben und auch nicht den Anschein erkennen lassen, in die Steuerehrlichkeit zurückkehren zu wollen. Durch die Wahrung der Anonymität, sowohl bei der Abführung der Einmalzahlung als auch bei der Möglichkeit, Kapital ins

Ausland abzuziehen, würden diese Täter in nicht vertretbarer Weise bevorzugt, und dem deutschen Staat würde auf Dauer ein immenser finanzieller Schaden zugefügt.

Ich bleibe dabei: Ein geregeltes Miteinander, das Betrug wirksam ausschließt, wäre der beste Weg. Aber das, was als Abkommen auf dem Tisch liegt, ist kein akzeptabler Beitrag dazu. Wenn das Bessere nicht gewollt ist, können wir mit dem aktuellen Stand leben.

# Wie wirkt sich der Wegfall staatlicher Garantien auf die Risikoübernahme von Banken aus?

17

Markus Fischer, Christa Hainz, Jörg Rocholl und Sascha Steffen\*

**Staaten gewähren Banken oft Garantien, um den Zusammenbruch des Finanzsystems zu verhindern. Da aber die dauerhafte Unterstützung von Banken nicht mit einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung vereinbar ist, müssen die Garantien sobald wie möglich wieder zurückgenommen werden. Zuvor sollten jedoch die möglichen Auswirkungen der Abschaffung einer Garantie untersucht werden. Die so gewonnenen Erkenntnisse erlauben es den Staaten, wenn nötig, flankierende Maßnahmen zu ergreifen. In unserer Forschung untersuchen wir deshalb, wie sich die Abschaffung der Gewährträgerhaftung im Jahr 2001 auf die Risikoübernahme im Kreditgeschäft von Landesbanken ausgewirkt hat.**

Als Reaktion auf die Finanz- und die Staatsschuldenkrise stellen Regierungen und Zentralbanken den Geschäftsbanken in erheblichem Umfang Kapital und Liquidität zur Verfügung. Alle diese Maßnahmen zielen darauf ab, einen Zusammenbruch der Finanzmärkte zu verhindern. Dieser Zusammenbruch hätte für die weltweite wirtschaftliche Entwicklung weitreichende, negative Konsequenzen. So sank in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise das Kreditangebot der Banken aufgrund von Liquiditäts- und Solvenzproblemen (vgl. Puri, Rocholl und Steffen 2011). Diese Verknappung wiederum beeinträchtigte die Investitionstätigkeit von Unternehmen (vgl. Duchin, Ozbas und Sensoy 2010). Staatliche Rettungspakete konnten die negativen Auswirkungen der Krise zwar begrenzen und werden deshalb als Erfolg gewertet, haben aber für die Steuerzahler enorme Kosten mit sich gebracht. In einem marktwirtschaftlichen System sollten staatliche Eingriffe, wie die Beteiligung des Staates an Banken oder die Unterstützung von Banken durch staatliche Garantien, jedenfalls nicht dauerhaft sein. Deshalb muss es das Ziel der Wirtschaftspolitik sein, die staatliche Einflussnahme wieder zurückzuführen. Daran schließt sich unweigerlich die Frage an, welche Auswirkungen der Wegfall der Garantien auf das Verhalten der Banken hat.

In einer aktuellen Studie gehen wir der Frage nach, wie sich der Wegfall der Gewährträgerhaftung auf die Risikobereitschaft der Landesbanken ausgewirkt hat und analysieren in diesem Rahmen das Kreditvergabeverhalten der Landesbanken.<sup>1</sup> Wir untersuchen dazu, wie sich das Kreditvergabeverhalten von Landesban-

ken relativ zu anderen Banken nach dem Wegfall der Gewährträgerhaftung verändert hat.

## Institutioneller Hintergrund und Hypothesen

Das deutsche Bankensystem umfasst drei Säulen: private Geschäftsbanken, Genossenschaftsbanken und öffentliche Banken, d.h. Sparkassen und Landesbanken. Für private Geschäftsbanken und Landesbanken stellt die Kreditvergabe an mittlere und große Unternehmen einen wesentlichen Bestandteil ihres Geschäftsmodells dar. Ihr Marktanteil auf dem Kreditmarkt betrug zwischen 2000 und 2007 27% bzw. 19%. Im Jahr 2001, das für unsere Analyse von besonderer Bedeutung ist, gab es in den 16 Bundesländern elf Landesbanken. Der jeweilige Eigentümer einer Landesbank war zu diesem Zeitpunkt mindestens ein Bundesland und in der Regel die in diesem Bundesland ansässigen Sparkassen. Bis zum Jahr 2001 zeichneten sich die öffentlichen Banken durch zwei spezifische rechtliche Regeln aus, die ihnen de facto staatliche Garantien gewährten: die Gewährträgerhaftung und die Anstaltslast. Mit der Gewährträgerhaftung garantiert der staatliche Eigentümer die Rückzahlung der Verbindlichkeiten seiner Bank. Mit der Anstaltslast verpflichtet sich der staatliche Eigentümer,

\* Markus Fischer ist Doktorand an der Goethe-Universität Frankfurt. Christa Hainz ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Bereich Internationaler Institutionenvergleich am ifo Institut. Jörg Rocholl und Sascha Steffen sind Professoren an der ESMT European School of Management and Technology, Berlin.

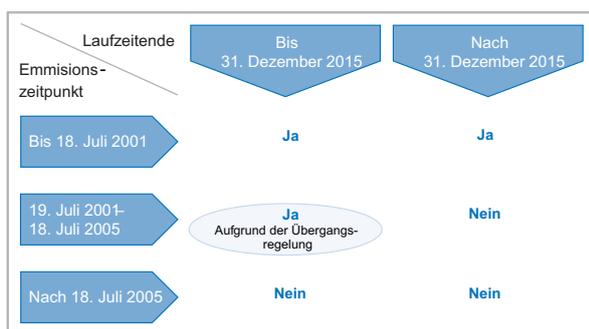
<sup>1</sup> Dieser Beitrag basiert auf der Studie »Government Guarantees and Bank Risk Taking Incentives«, online verfügbar unter: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1786923](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1786923).

die Bank, solange sie besteht, ausreichend mit Kapital auszustatten. Aus diesen rechtlichen Regeln lässt sich für die öffentlichen Banken eine unbegrenzte Garantie ableiten. Dadurch erhalten Landesbanken (und Sparkassen) bessere Ratings und somit am Kapitalmarkt günstigere Refinanzierungskonditionen und damit letztlich einen Wettbewerbsvorteil. Die Kapitalmarktrefinanzierung spielt für Sparkassen jedoch nur eine untergeordnete Rolle, da sie sich vor allem über ihre Spareinlagen refinanzieren.

Für lange Zeit versuchten die privaten Geschäftsbanken vergeblich, die Abschaffung der staatlichen Garantien in Deutschland auf die politische Agenda zu setzen. Im Dezember 1999 reichten sie Beschwerde bei der Wettbewerbsbehörde der Europäischen Kommission ein und argumentierten, dass die Garantien staatliche Beihilfen darstellten. Im Juli 2000 wurden die detaillierten Argumente präsentiert; am 26. Januar 2001 eröffnete die Wettbewerbsbehörde ein formales Untersuchungsverfahren. Das erste Treffen von Vertretern der Banken, dem deutschen Finanzministerium und der EU-Kommission fand am 1. Juni 2001 statt. Überraschenderweise (und weit vor dem angedachten Zeitplan) wurde bereits am 17. Juli 2001 ein Kompromiss erreicht, die sogenannte »Brüsseler Konkordanz« (vgl. Grossman 2006).

Diese sah vor, die Anstaltslast am 18. Juli 2005 zu beenden und durch eine andere Regelung zu ersetzen und überdies die Gewährträgerhaftung abzuschaffen. Gemäß der Brüsseler Konkordanz sollten alle Verbindlichkeiten, die am 18. Juli 2001 bestanden, weiterhin durch die Gewährträgerhaftung gedeckt werden. Verbindlichkeiten, die die öffentlichen Banken zwischen dem 19. Juli 2001 und 18. Juli 2005 eingegangen sind und die nicht über das Jahr 2015 hinauslaufen, sollten weiter von der Gewährträgerhaftung erfasst werden. Hingegen sollte die Gewährträgerhaftung für diejenigen Verbindlichkeiten entfallen, die nach dem 18. Juli 2005 oder während des Übergangszeitraumes mit einer Laufzeit über 2015 hinaus aufgenommen worden sind. Abbildung 1 fasst den Inhalt der Brüsseler Konkordanz kurz zusammen (vgl. Europäische Kommission 2002).

**Abb. 1**  
**Regelungen der Brüsseler Konkordanz**



In der theoretischen Literatur werden zwei Effekte diskutiert, die aus dem Wegfall von Garantien resultieren. Zum einen sorgt der »Marktdisziplinierungseffekt« dafür, dass Kapitalgeber nach dem Wegfall von Garantien tatsächlich ein Verlustrisiko für ihr eingesetztes Kapital tragen. Auf diese Weise sollen sie einen Anreiz haben, die Risikoübernahme der Bank zu begrenzen (vgl. Flannery 1998). Zum anderen gibt es den sogenannten »Franchise-Value-Effekt«. Hier erhöhen sich durch den Wegfall einer Garantie aufgrund des höheren Ausfallrisikos die Refinanzierungskosten der Bank. Dadurch sinkt der Gegenwartswert aller künftigen Gewinne (Franchise Value). Mit einem niedrigeren Franchise Value steigt jedoch die Bereitschaft zur Risikoübernahme, da die Bank weniger zu verlieren hat (vgl. Hellmann, Murdock und Stiglitz 2000).

In der von uns untersuchten Situation trat der Franchise-Value-Effekt bereits mit der Abschaffung der Gewährträgerhaftung im Juli 2001 ein. Allerdings blieb die Garantie noch bis zum 18. Juli 2005 bestehen, so dass der Marktdisziplinierungseffekt nicht vor diesem Zeitpunkt wirksam wurde. Demzufolge erwarten wir, dass die Ankündigung der Abschaffung der Gewährträgerhaftung zu einer höheren Risikoübernahme durch die Landesbanken geführt hat.

## Datenbeschreibung

Wir untersuchen die Kreditvergabe von Landesbanken und anderen Banken an deutsche Unternehmen im Zeitraum von 1989 bis 2008. Dazu benutzen wir im Wesentlichen zwei Datenquellen: die Dealscan-Datenbank der Loan Pricing Corporation (LPC), die Angaben über die Kreditverträge enthält, von denen wir u.a. die Informationen über den Kreditzinssatz und andere Kreditkonditionen nutzen. Außerdem wird in dieser Datenbank erfasst, welche Banken den Kredit vergeben. Mit Hilfe der Amadeus-Datenbank von Bureau van Dijk (Amadeus), die Bilanzdaten von Unternehmen enthält, ordnen wir den Unternehmen, die im Untersuchungszeitraum einen Kredit aufgenommen haben, Bilanzdaten zu. Unser Datensatz besteht aus 1 607 Beobachtungen.

Wir möchten untersuchen, ob sich nach der Abschaffung der Gewährträgerhaftung das Risiko der Kredite erhöht hat, wie wir es aus der theoretischen Analyse erwarten würden, und ob sich das höhere Risiko in einem höheren Kreditzinssatz widerspiegelt. Aus den Kreditdaten können wir Merkmale des Kreditvertrages ablesen und aus den Bilanzdaten Merkmale des Kreditnehmers. Für das Kreditrisiko berechnen wir den sogenannten Z-Score, eine Kennzahl, die sich aus Profitabilität, Liquidität und Verschuldung des Unternehmens zusammensetzt. Um den Trend in der Entwicklung des Z-Score aller deutschen Unternehmen zu berücksichtigen, messen wir den adjustierten Z-Score als die Differenz des Z-Score eines Kreditnehmers im Vergleich

zum Z-Score aller deutschen Unternehmen im Jahr der Kreditvergabe. Je höher dieser Z-Score, desto niedriger ist das mit dem Kredit verbundene Risiko. Als Kreditzinssatz enthält die Dealscan-Datenbank den All In Spread Drawn (AISD), einen unternehmensspezifischen Aufschlag auf den Referenzzinssatz.

Für die Entwicklung von Z-Score und AISD spielt die Abschaffung der Gewährträgerhaftung eine wichtige Rolle. Da die Abschaffung nur eine Auswirkung auf die von den Landesbanken nach Juli 2001 vergebenen Kredite haben sollte, ist der Interaktionsterm von Landesbank und Nach-Juli-2001 für uns von besonderem Interesse. Daneben kontrollieren wir für zahlreiche Merkmale des Kreditnehmers und des Kreditvertrages.

**Ergebnisse**

Tabelle 1 zeigt die Ergebnisse der bivariaten Differenz-in-Differenz-Schätzung für den Z-Score von Krediten, die von Landesbanken und anderen Banken, die wir im Folgenden Nicht-Landesbanken nennen, vergeben wurden. In der Spalte für die Landesbanken sieht man, dass der oben definierte adjustierte Z-Score für die von den Landesbanken vor Juli 2001 vergebenen Kredite – 0,103 beträgt und – 0,632 für Kredite nach Juli 2001.<sup>2</sup> Die Differenz von 0,529 zwischen

beiden Z-Scores ist damit signifikant. In den runden Klammern ist jeweils der Standardfehler und in eckigen Klammern die Zahl der Beobachtungen angegeben. Für die Nicht-Landesbanken hat sich der Z-Score nur geringfügig von – 0,219 auf – 0,241 verändert und die Differenz ist demnach statistisch nicht signifikant. Ein Vergleich der Zeilen zeigt, dass sich die Z-Scores von Landesbanken und Nicht-Landesbanken vor Juli 2001 nicht signifikant unterscheiden. Nach Juli 2001 liegt der Wert der Landesbank mit – 0,632 deutlich unter dem Wert der Nicht-Landesbanken von – 0,241, so dass die Differenz auf dem 1%-Niveau signifikant ist. Bildet man nun die Differenz aus den Differenzen, erhält man einen Koeffizienten von – 0,506, der ebenfalls auf dem 1%-Niveau signifikant ist. Dieser Koeffizient besagt, dass der Z-Score der von Landesbanken im Vergleich zu Nicht-Landesbanken nach Juli 2001 gewährten Kredite um 0,506 Z-Score-Punkte unter dem Wert liegt, den Landesbanken vor Juli 2001 im Vergleich zu Nicht-Landesbanken aufwiesen.

Diese bivariate Analyse haben wir analog für den AISD durchgeführt. Vor Juli 2001 weisen Landesbanken mit einem AISD von 116,8 Basispunkten (bps) einen nur unwesentlich höheren Zinssatz als Nicht-Landesbanken mit 113,3 bps auf. Deshalb ist die Differenz auch nicht statistisch signifikant. Nach Juli 2001 erhalten Landesbanken einen kaum höheren AISD von 115,8 bps. Der AISD der Nicht-Landesbanken liegt mit 168,8 bps deutlich höher. Die Differenz von 53,0 bps ist statistisch signifikant und damit auch die Differenz der Differenzen in Höhe von – 56,5 bps. Letzterer Wert beschreibt, dass die Landesbanken im Vergleich zu den Nicht-Landesbanken nach Juli 2001 einen um

<sup>2</sup> Aus den negativen Vorzeichen ist abzulesen, dass der Z-Score der von Landesbanken finanzierten Unternehmen unter dem Z-Score aller deutschen Unternehmen in diesem Jahr lag.

**Tab. 1**  
Effekt des Wegfalls der Gewährträgerhaftung auf Kreditrisiko (Z-Score) und Kreditzinssatz (AISD)

Panel A: Z-Score				
	Gesamt	Landesbanken	Nicht-Landesbanken	Differenz
Vor Juli 2001	– 0,184 (0,05) [234]	– 0,103 (0,09) [70]	– 0,219 (0,06) [164]	0,116 (0,11)
Nach Juli 2001	– 0,338 (0,03) [1 373]	– 0,632 (0,06) [342]	– 0,241 (0,04) [1 031]	– 0,391*** (0,07)
Differenz		0,529*** (0,11)	0,023 (0,07)	– 0,506*** (0,12)
Panel B: AISD				
	Gesamt	Landesbanken	Nicht-Landesbanken	Differenz
Vor Juli 2001	114,3 (6,2) [234]	116,8 (10,2) [70]	113,3 (7,8) [164]	– 3,6 (12,8)
Nach Juli 2001	155,6 (4,7) [1 373]	115,8 (6,7) [342]	168,8 (5,8) [1 031]	53,0*** (8,8)
Differenz		1,0 (12,2)	– 55,5*** (9,7)	– 56,5*** (15,5)

In den runden Klammern werden Huber-White-Standardfehler angegeben. – \*\*\*, \*\*, \* kennzeichnet statistische Signifikanz auf 1%, 5%, 10%-Signifikanzniveau.

56,5 bps niedrigeren AISD erhalten als das im Vergleich beider Gruppen vor Juli 2001 der Fall war.

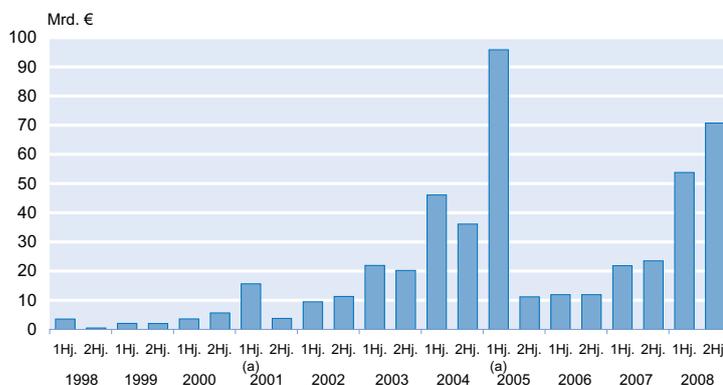
Die Unterschiede zwischen Landesbanken und Nicht-Landesbanken könnten darauf zurückzuführen sein, dass sich die von den beiden Gruppen vergebenen Kredite hinsichtlich ihrer Vertragsmerkmale und des Risikos der finanzierten Unternehmen unterscheiden. Aus einem Vergleich der anderen Vertragsbestandteile und der Bilanzgrößen der finanzierten Unternehmen von Landesbanken und Nicht-Landesbanken geht jedoch hervor, dass diese Merkmale vor 2001 sehr ähnlich waren. In einer multivariaten Analyse verwenden wir diese Merkmale als Kontrollvariablen und stellen fest, dass sich die Ergebnisse kaum ändern.

Wir vergleichen auch die Entwicklung des Z-Score von Kreditnehmern in den Jahren nach der Kreditvergabe. Während vor Juli 2001 die Entwicklung des Z-Score von Kunden von Landesbanken und Nicht-Landesbanken sehr ähnlich verläuft, unterscheidet sie sich nach Juli 2001 signifikant. Wie bereits beschrieben, finanzierten die Landesbanken nach Juli 2001 signifikant risikoreichere Kreditnehmer. Zusätzlich zu diesem bereits bei der Kreditvergabe bestehendem Unterschied erhöhte sich das Risiko der von den Landesbanken finanzierten Kreditnehmer **nach** der Kreditvergabe im Vergleich zu den von Nicht-Landesbanken finanzierten Kreditnehmern signifikant.

In einem weiteren Schritt untersuchen wir Unterschiede zwischen den Landesbanken. Bei den Landesbanken, die mit einer höheren Herabstufung ihres Ratings zu rechnen haben, sollten diese Effekte besonders ausgeprägt sein, da ihr Franchise Value durch die höhere Herabstufung stärker sinkt. Die aufgrund des Wegfalls der Gewährträgerhaftung vorgenommenen Herabstufungen durch die Rating-Agenturen unterscheiden sich zwischen den Landesbanken deutlich. Wir vergleichen dazu das letzte Rating mit staatlichen Garantien und das erste (erwartete) Rating ohne staatliche Garantien und teilen die Landesbanken in zwei Gruppen: solche mit einer hohen und solche mit einer niedrigeren Herabstufung. Die Ergebnisse zeigen, dass die Landesbanken mit einer hohen Herabstufung in höherem Maße Kredite an risikoreiche Unternehmen vergeben als Landesbanken mit einer niedrigeren Abwertung.

Wie oben beschrieben, lag eine Übergangsperiode von vier Jahren zwischen der Ankündigung der Abschaffung der Gewährträgerhaftung und deren Inkrafttreten. Während dieser Übergangsperiode konnten die Landesbanken Schuldverschreibungen ausgeben, die vom jeweiligen Bundesland ga-

**Abb. 2**  
**Volumen der von Landesbanken emittierten Schuldverschreibungen**



(a) Bis einschließlich 18. Juli 2001 bzw. 2005.

Quelle: Bloomberg; eigene Berechnungen.

rantiert wurden. Abbildung 2 macht deutlich, dass die Landesbanken von dieser Möglichkeit regen Gebrauch machten. Die Abbildung zeigt für den Zeitraum von 1998 bis 2008 in welcher Höhe Landesbanken Schuldverschreibungen ausgegeben haben. Besonders fällt der deutliche Anstieg des Emissionsvolumens vor dem Ablauf der Übergangsfrist auf. In den Jahren 2003 und 2004 lag das Volumen deutlich über den Vorjahreswerten. In der Zeit vom 1. Januar bis 18. Juli 2005 wurden Schuldverschreibungen im Wert von über 90 Milliarden emittiert und damit mehr als im gesamten Vorjahr. Im Fall der Sachsen LB betrug das Emissionsvolumen während der vierjährigen Übergangsfrist das 16-fache des Volumens, das sie in den beiden Jahren vor der Ankündigung der Abschaffung der Gewährträgerhaftung emittiert hatte.

Darüber hinaus haben wir den Zusammenhang zwischen der Herabstufung einer Landesbank durch die Rating-Agenturen und ihrem Emissionsvolumen analysiert. Dabei kommen wir zu dem Ergebnis, dass die Landesbanken, die mit einer höheren Herabstufung rechnen mussten, auch mehr Schuldverschreibungen emittiert haben. Sie hatten mit einem höheren Anstieg der Refinanzierungskosten zu rechnen und konnten sich durch die Übergangsregelung bis Juli 2005 noch zu günstigen Konditionen refinanzieren.

Man könnte argumentieren, dass die höhere Risikoübernahme auf die hohe Liquidität zurückzuführen ist, die sich die Landesbanken während der Übergangsfrist beschafft haben. Deshalb kontrollieren wir in einer weiteren Analyse für den Bestand an liquiden Mitteln, die die Landesbanken halten. Die Berücksichtigung dieser zusätzlichen Kontrollvariable verändert die Ergebnisse jedoch nicht wesentlich.

In unserer Analyse konzentrieren wir uns wegen der Verfügbarkeit von Daten auf die Kreditvergabe der Landesbanken. Die Landesbanken haben aber auch auf anderen Märkten Risiken übernommen und sind zum Beispiel im sogenann-

ten Asset Backed Commercial Paper Markt aktiv geworden. Hier sind die Landesbanken nicht als Investor, sondern als Garantiegeber von Zweckgesellschaften aufgetreten. Die Zweckgesellschaften haben unter anderem hypothekensichere Wertpapiere aus den USA gekauft und haben sich durch den Verkauf von kurzfristigen ungesicherten Anleihen (Commercial Papers) finanziert. Diese Anleihen wurden von den Landesbanken garantiert und von den Ratingagenturen trotz eines Verschuldungsgrades von nahezu 1 mit den höchsten Ratings ausgezeichnet. Sachsen LB und West LB haben so beispielsweise ein Vielfaches ihres haftenden Eigenkapitals an kurzfristigen Anleihen emittiert. Besonders stark nahmen die Aktivitäten der Landesbanken in der Zeit nach Ankündigung der Aufhebung der Gewährträgerhaftung und in den Jahren 2005 und 2006 zu, als der ABCP-Markt insgesamt stark anwuchs. Im Durchschnitt haben sieben Landesbanken 7% des weltweiten ABCP-Marktes ausgemacht, 2006 sogar 8,4%. Mit anderen Worten, die Landesbanken haben wesentlich zur weltweiten Entwicklung dieses Marktes beigetragen und haben sich so großen Risiken ausgesetzt, was durch die Liquiditätsaufnahme unter der noch geltenden Gewährträgerhaftung erst möglich wurde. Gerade diese Landesbanken waren die ersten Banken, die nach Ausbruch der Finanzkrise 2007 gerettet werden mussten.

### Schlussfolgerungen

Unsere Forschungsergebnisse zeigen, dass sich das Risiko der von den Landesbanken nach der Abschaffung der Gewährträgerhaftung vergebenen Kredite im Vergleich zu Nicht-Landesbanken deutlich erhöht hat. Allerdings folgen die Zinssätze der Landesbanken nicht dem Anstieg, der bei den Nicht-Landesbanken nach 2001 zu beobachten ist. Landesbanken verlangen demnach keine Kompensation für die Übernahme des zusätzlichen Risikos.

In einem marktwirtschaftlichen Wirtschaftssystem sollte es keine dauerhaften staatlichen Garantien für Banken geben. Welche Lehren lassen sich aus unseren Forschungsergebnissen für die Abschaffung von staatlichen Garantien ableiten? Die wichtigste Empfehlung ist, lange Übergangsfristen zu vermeiden. Bei der Abschaffung der Gewährträgerhaftung wurde den öffentlichen Banken eine Übergangsfrist von vier Jahren gewährt, die sie nutzten, um sich sehr umfangreich mit Kapital zu versorgen. Somit hatten sie zu einem Zeitpunkt, in dem sich die Anreize Risiko zu übernehmen er-

höhten, sehr viel Kapital zur Verfügung. Ausgestattet mit diesen Mitteln konnten sie im großen Stil risikoreiche Engagements eingehen, was die Probleme nicht ausgelöst, aber ihr Ausmaß dramatisch erhöht hat.

Welche Auswirkungen der Wegfall von staatlichen Garantien für eine einzelne Bank hat, hängt stark von der Refinanzierungsstruktur der begünstigten Banken ab. Finanziert sich eine Bank stark über Einlagen, die durch andere Sicherungssysteme gedeckt sind, wiegt der Wegfall der Garantie weniger schwer.<sup>3</sup> Bei den Landesbanken war das nicht der Fall, und deshalb hatten sie für den Großteil ihrer Passiva mit höheren Refinanzierungskosten zu rechnen. Die Abschaffung einer Garantie beeinflusst aber nicht nur die einzelne Bank, sondern das gesamte Bankensystem. Um die Wirkungen auf das gesamte Bankensystem abschätzen zu können, bedarf es einer genauen Analyse der Finanzierungsbeziehungen und des Wettbewerbs zwischen den Banken.

Es sind verschiedene Maßnahmen denkbar, um die negativen Anreize zu begrenzen, die aus der Abschaffung einer Garantie resultieren. Zum einen könnten gut funktionierende Kontrollgremien einer Bank die Risikoübernahme überwachen und gegebenenfalls eingreifen. Zum anderen könnte diese Aufgabe auch von der Bankenaufsicht übernommen werden. Es bedarf allerdings weiterer Forschung, um festzustellen, welche Möglichkeiten es dazu konkret gibt und wie sie sich bewährt haben.

### Literatur

Duchin, R., O. Ozbas und B.A. Sensoy (2010), »Costly External Finance, Corporate Investment, and the Subprime Mortgage Credit Crisis«, *Journal of Financial Economics* 97(3), 418–435.

Europäische Kommission (2002), *Germany Agrees on the Implementation of the Understanding with the Commission on State Guarantees for Landesbanken and Savings Banks*, Reference, IP/02/343, Brüssel.

Fischer, M., C. Hainz, J. Rocholl und S. Steffen (2012), »Government Guarantees and Bank Risk Taking Incentives«, online verfügbar unter: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1786923](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1786923).

Flannery, M.J. (2010), »What to Do About tbtft?«, Working Paper.

Grossman, E. (2006), »Europeanization as an Interactive Process: German Public Banks Meet EU State Aid Policy«, *Journal of Common Market Studies* 44(2), 325–348.

Hellmann, T.F., K.C. Murdock und J.E. Stiglitz (2000), »Liberalization, Moral Hazard in Banking, and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough?«, *American Economic Review* 90(1), 147–165.

Körner, T. und I. Schnabel (2012), »Abolishing Public Guarantees in the Absence of Market Discipline«, Working Paper, Johannes Gutenberg University Mainz.

Puri, M., J. Rocholl und S. Steffen (2011), »Global Retail Lending in the Aftermath of the US Financial Crisis: Distinguishing between Demand and Supply Effects«, *Journal of Financial Economics* 100(3), 556–578.

<sup>3</sup> Obwohl sich die Sparkassen überwiegend durch von der Einlagensicherung gedeckte Spareinlagen refinanzieren, waren sie indirekt von der Abschaffung der Gewährträgerhaftung betroffen. Wenn nötig beschaffen sich Sparkassen die notwendige Liquidität über die Landesbank, deren Mit-eigentümer sie sind. Auf diesem Weg gaben Landesbanken gestiegene Refinanzierungskosten an die Sparkassen weiter. Außerdem geht aus der Analyse von Körner und Schnabel (2012) hervor, dass Sparkassen auf den Anstieg der Refinanzierungskosten mit einer höheren Risikoübernahme reagierten. Somit stimmen die Ergebnisse für die Sparkassen mit unseren Ergebnissen für die Landesbanken überein.

Mit einem globalen Produktions- bzw. Marktvolumen von mehr als 3,4 Bill. Euro ist die Elektrobranche mit der größte Industriezweig weltweit. China, Japan, die USA, Südkorea und Deutschland sind – in dieser Reihenfolge – die fünf größten Produzenteländer. Trotz des beispiellosen Aufstiegs Chinas im vergangenen Jahrzehnt hat die deutsche Elektroindustrie ihre Position auf den internationalen Märkten zwischen 2000 und 2011 ausbauen können. Der Weltmarkt für elektrotechnische und elektronische Erzeugnisse dürfte in diesem und im nächsten Jahr um 5 bzw. 6% wachsen und damit stärker als der Welthandel.

## Produktspektrum der Elektroindustrie

Das Produktspektrum der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie – kurz: Elektroindustrie – ist äußerst breit gefächert. Es umfasst vor allem innovative Querschnitts- und Zukunftstechnologien. Sowohl Investitionsgüter als auch Vorleistungs- und Gebrauchsgüter zählen zum Branchenportfolio. In den international harmonisierten Statistiken nach ISIC (kurz für: *International Standard Industrial Classification*) finden sich die vielfältigen Erzeugnisse der Elektroindustrie in fast 30 verschiedenen Klassen, den so genannten 4-Stellern, wieder. Schwerpunktmäßig wird die Branche in den beiden Abteilungen 26 (»Datenverarbeitung, elektronische und optische Erzeugnisse«) und 27 (»Elektrische Ausrüstungen«) erfasst, darüber hinaus aber auch – ganz oder teilweise – in den Klassen 1820, 2343, 2821, 2824, 2931, 3020, 3250, 3313, 3314 und 3320, die von der Herstellung von Ton-, Bild- und Datenträgern, Elektrowerkzeugen, Kfz-Elektronik, Schienenfahrzeugen oder Medizintechnik bis hin zu Reparaturen und Installationen elektrischer und elektronischer

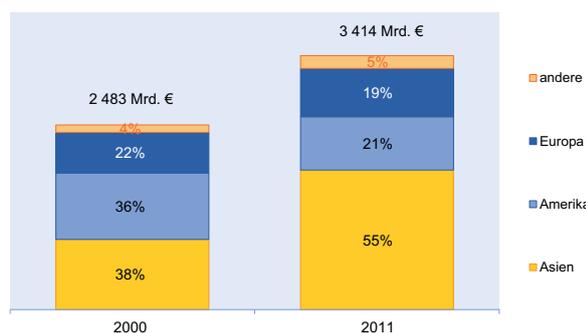
Produkte reichen (vgl. Giehl und Gontermann 2012).

## Globale Elektroproduktion

Die globale Produktion elektrotechnischer und elektronischer Erzeugnisse – und damit gleichzeitig auch das globale Marktvolumen – hat sich im vergangenen Jahr 2011 auf insgesamt 3 414 Mrd. Euro belaufen (vgl. ZVEI 2012). Damit ist die Elektroindustrie weltweit mit die größte Industriebranche. Zwei Drittel der globalen Elektroproduktion entfallen auf die Region Südostasien. 17% der weltweit hergestellten Elektroerzeugnisse stammen aus Europa (mehr als vier Fünftel davon bzw. 14% insgesamt aus der EU), 11% aus Nordamerika und 3% aus Lateinamerika. Aus Marktsicht (mit »Markt« einer Region oder eines Landes jeweils definiert als Produktion minus Exporte plus Importe) nimmt Asien heute mehr als die Hälfte ein (vgl. Abb. 1). Knapp ein Fünftel des globalen Elektromarktes wird von Europa vereinnahmt (wiederum 14% von der EU), 16% von Nordamerika und 5% von Lateinamerika.

Der Anteil der globalen Elektroproduktion an der gesamten weltweiten Industrieproduktion (in Höhe von 29 300 Mrd. Euro im Jahr 2010) beläuft sich auf 11,0% (vgl. Abb. 2). Damit weist die Elektrobranche hier den höchsten prozentualen Beitrag unter allen großen Industriezweigen auf. Den zweiten Platz belegt die chemische Industrie mit einem Anteil von 10,2% am globalen industriellen Output. Mit bereits etwas größerem Abstand folgen die Automobilindustrie auf Platz 3 (8,0%) und

Abb. 1  
Weltelektromarkt  
Marktanteile 2000 und 2011 nach Regionen

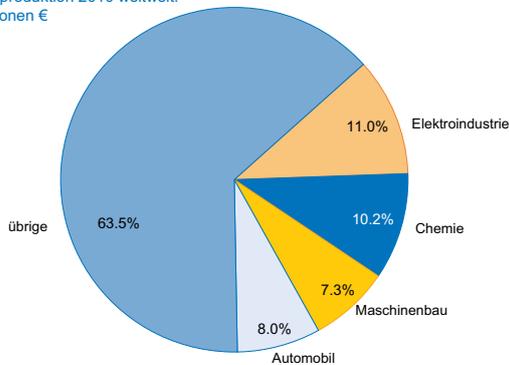


Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

\* Dr. Andreas Gontermann ist Chefvolkswirt und Leiter der Abteilung Wirtschaftspolitik, Konjunktur und Märkte des ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V.

Abb. 2  
Anteile an globaler Industrieproduktion

Industrieproduktion 2010 weltweit:  
29,3 Billionen €



Quelle: UN, IWF und ZVEI-eigene Berechnungen.

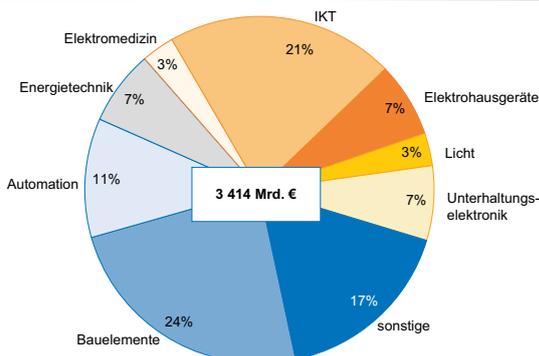
der Maschinenbau auf Platz 4 (7,3%). Die globale Rangfolge der vier Branchen untereinander hat sich dabei in den letzten zehn Jahren nicht geändert.

Fast ein Viertel des Elektromarktes weltweit entfällt heute auf den Fachbereich der elektronischen Bauelemente, zu denen insbesondere die Halbleiter zählen (vgl. Abb. 3). Die Informations- und Kommunikationstechnik (kurz: IKT) macht etwas mehr als ein Fünftel des globalen Marktvolumens aus, die Automation 11%. Die Bereiche Unterhaltungselektronik, Energietechnik und Elektrohausgeräte bringen es jeweils auf Marktanteile von 7%. Zwischen den Jahren 2000 und 2010 haben vor allem die Bereiche Energietechnik (+ 3 Prozentpunkte), Elektrohausgeräte (+ 2 Prozentpunkte) und Automation (+ 1 Prozentpunkt) ihre Anteile am weltweiten Elektromarkt gesteigert. Der IKT-Bereich hat dagegen deutliche 13 Prozentpunkte verloren.

### Industrie- versus Schwellenländer

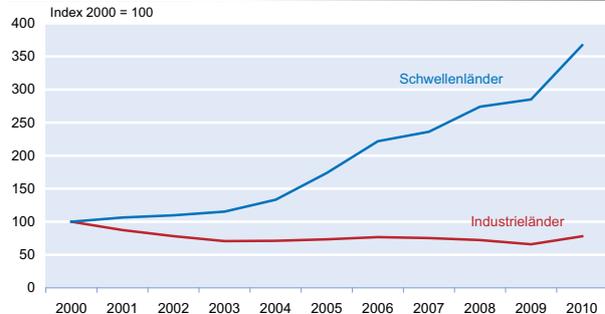
Die Industrieländer (in der Abgrenzung des IWF) haben 2010 46% zur weltweiten Elektroproduktion beigesteuert und die Schwellenländer entsprechend 54%. Im Jahr 2000 lag das

Abb. 3  
Weltelektromarkt  
Anteil 2010 nach Fachbereichen



Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

Abb. 4  
Globale Elektroproduktion  
Vergleich Industrie- vs. Schwellenländer



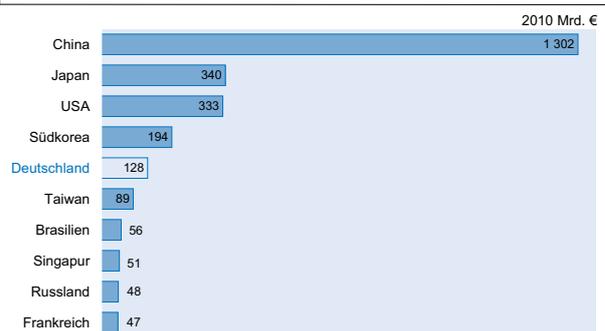
Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

Verhältnis mit 82 zu 18% dagegen noch deutlich auf der Seite der etablierten Volkswirtschaften. Während sich der Output der Schwellenländer zwischen 2000 und 2010 damit fast vervierfacht hat, ging er in den Industrieländern hier um mehr als ein Viertel zurück (vgl. Abb. 4). In der Produktion der Industrieländer dominieren heute elektronische Bauelemente (mit einem Anteil von 27% am Gesamtoutput) vor IKT (17%) und Automation (14%). Bei den Schwellenländern sind es auf den ersten drei Plätzen die Bereiche IKT (23%), elektronische Bauelemente (13%) und Unterhaltungselektronik (9%). Verteilt sich der globale Elektromarkt heute in etwa gleichmäßig auf die Industrie- und Schwellenländer, so lag die Relation 2000 noch bei mehr als 4:1 zugunsten ersterer.

### Größte Einzelproduzenten und Ländermärkte

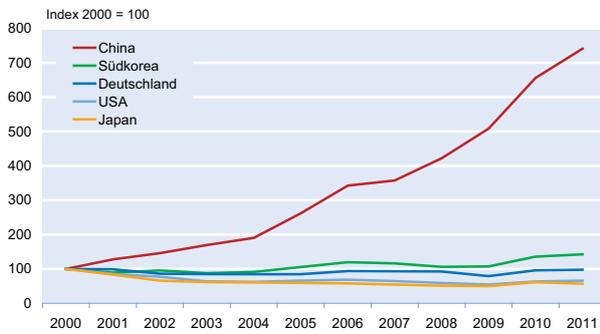
Mit einem Produktionsvolumen von 1 302 Mrd. Euro ist China inzwischen der mit weitem Abstand größte Produzent elektrotechnischer und elektronischer Erzeugnisse weltweit (vgl. Abb. 5) – gefolgt von Japan (mit einem Output von 340 Mrd. Euro), den USA (333 Mrd. Euro), Südkorea (194 Mrd. Euro) und Deutschland (128 Mrd. Euro). Im Jahr 2000 haben die USA noch das Top-Five-Ranking angeführt – vor Japan, China, Südkorea und Deutschland. Das heißt

Abb. 5  
Top-10- Elektroproduzenten weltweit



Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

**Abb. 6**  
**Top-5-Ländermärkte**



Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

aber auch: Die global fünf größten Produzentenländer sind namentlich heute dieselben wie vor zehn Jahren. Den größten Anteil an der jeweiligen inländischen Produktion haben heute in China der IKT-Sektor, in Japan und in den USA die elektronischen Bauelemente, in Deutschland die Automation und in Südkorea wiederum die Bauelemente.

Mit 1 119 Mrd. Euro ist der chinesische Elektromarkt heute der größte einzelne Ländermarkt. Sein Volumen ist höher als das der nächstgrößten Märkte – USA (486 Mrd. Euro), Japan (284 Mrd. Euro), Südkorea (155 Mrd. Euro) und Deutschland (116 Mrd. Euro) – zusammengenommen. Europa insgesamt bringt es auf ein Marktvolumen in Höhe von 652 Mrd. Euro. Im Jahr 2000 lag der US-Markt noch vorn – gefolgt von Japan, China, Deutschland und Südkorea. Also auch hier die gleichen Ländernamen damals wie heute, nur eben wiederum in anderer Reihenfolge. Zwischen 2000 und 2011 ist der chinesische Elektromarkt damit pro Jahr um sagenhafte 20% gewachsen, der südkoreanische um 3% (vgl. Abb. 6). Dagegen sind die Märkte in den USA und Japan um 4 bzw. 5% p.a. geschrumpft. Der deutsche Elektromarkt hat im betrachteten Zeitraum stagniert.

**Wertschöpfung und Beschäftigung**

Die globale Wertschöpfung der Elektroindustrie belief sich zuletzt auf 910 Mrd. Euro – das sind 133 Mrd. Euro mehr als noch im Jahr 2000 (vgl. Abb. 7). Auch hier nimmt China mit 248 Mrd. Euro heute die führende Position ein – vor Europa mit 220 Mrd. Euro (EU: 184 Mrd. Euro), den USA mit 167 Mrd. Euro und Japan mit 126 Mrd. Euro. Deutschland kam hier 2010 auf rund 80 Mrd. Euro. Im Jahr 2000 haben die USA noch am meisten zur weltweiten Wertschöpfung beigesteuert – gefolgt von Japan, Europa und China, das hier seinerzeit auch deutlich hinter Deutschland lag. Bemerkenswert ist, dass die deutsche Elektrobranche ihren Anteil an der globalen Wertschöpfung zwischen 2000 und 2010 um 1 Prozentpunkt von 7 auf 8% steigern konnte,

**Abb. 7**  
**Globale Elektrowertschöpfung 2000 und 2010 nach Ländern**



Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

te, wohingegen hier neben den USA auch Japan und Südkorea deutliche Anteilsverluste hinnehmen mussten.

Der direkte Beitrag der internationalen Elektroindustrie zum weltweiten Bruttoinlandsprodukt (BIP) beträgt 1,9%. Damit steuert die Branche erneut von allen großen Industriezweigen mit am meisten zur globalen Wertschöpfung bei. Zum Vergleich: Die chemische Industrie bringt es auf einen Anteil von 1,8%, die Automobilindustrie auf 1,2% und der Maschinenbau auf 1,0%. Über ihren direkten Beitrag hinaus trägt die Elektroindustrie mit ihren zentralen Basistechnologien (*key enabling technologies*) indirekt auch zur Wertschöpfung in den anderen Branchen bei, zumal sie sich rasant vom Komponentenlieferanten in vertikalen Wertschöpfungsketten zum Systemanbieter in horizontalen Wertschöpfungskreisläufen wandelt.

Weltweit beschäftigt die Elektrobranche heute 24,6 Mill. Menschen (vgl. Abb. 8). Seit dem Jahr 2000 hat sie damit über 8 Mill. neue Arbeitsplätze geschaffen. China ist dabei der zentrale Jobmotor. Hier hat sich die Zahl der Beschäftigten in den vergangenen zehn Jahren von 4,3 auf 14,0 Mill. mehr als verdreifacht. Im Gegensatz dazu haben andere Länder und Regionen z.T. deutliche Rückgänge verzeichnet. So hat sich die Zahl der Jobs in der Elektroindustrie in den USA zwischen 2000 und 2010 von 2,3 auf 1,2 Mill. nahezu halbiert.

**Abb. 8**  
**Beschäftigte in der Elektroindustrie weltweit**



Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

In Europa nahm die Beschäftigung von 4,2 auf 3,8 Mill. ab, in Japan von 1,5 auf 1,2 Mill. In Deutschland war der Rückgang mit rund 50 000 vergleichsweise deutlich geringer. Gemessen anhand der Wertschöpfung pro Kopf ist die Elektroproduktion in den USA, Japan und Deutschland relativ kapitalintensiv, in China dagegen noch sehr arbeitsintensiv. Europa oder Südkorea rangieren hier in der Mitte.

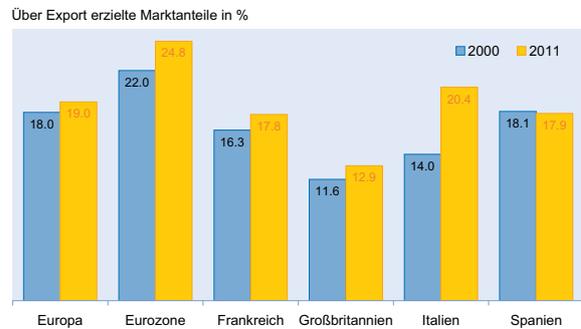
**Globaler Elektrohandel**

Der internationale Handel mit elektrotechnischen und elektronischen Erzeugnissen – also die Summe aus Exporten und Importen weltweit – hat sich 2011 auf 4,6 Bill. Euro belaufen. Seit 2000 hat der globale Elektrohandel damit um 1,4 Bill. Euro (bzw. 43%) zugenommen. Mit einem Ausfuhrvolumen (inklusive Re-Exporten) von 686 Mrd. Euro exportiert China heute am meisten (vgl. Abb. 9). Mit deutlichem Abstand folgen die USA (182 Mrd. Euro), der Umschlagsplatz Hongkong (168 Mrd. Euro), Deutschland (155 Mrd. Euro), Japan (123 Mrd. Euro) und Südkorea (105 Mrd. Euro). Während sich das chinesische Ausfuhrvolumen im Betrachtungszeitraum fast verfünffacht hat und in Deutschland und Südkorea um 46 bzw. 44% zulegen konnte, gingen die Elektroexporte der USA und Japans hier um 26 und 29% zurück.

**Internationale Marktposition der deutschen Elektroindustrie**

Das Ausfuhrvolumen der deutschen Elektroindustrie hat sich 2011 auf den genannten Rekordwert von 155 Mrd. Euro belaufen. Nach Europa hat sie davon Produkte und Systeme im Wert von 102 Mrd. Euro geliefert – im Jahr 2000 waren es erst 78 Mrd. Euro. Die deutsche Elektroindustrie bedient heute knapp 19% des gesamten europäischen Elektromarktes (ohne Deutschland). Gegenüber 2000 entspricht dies einer Anteilssteigerung um 1 Prozentpunkt (vgl. Abb. 10). Die größten Abnehmer deutscher Elektroexporte in Europa sind Frankreich (mit 12,1 Mrd.

**Abb. 10**  
**Marktposition der deutschen Elektroindustrie in Europa**



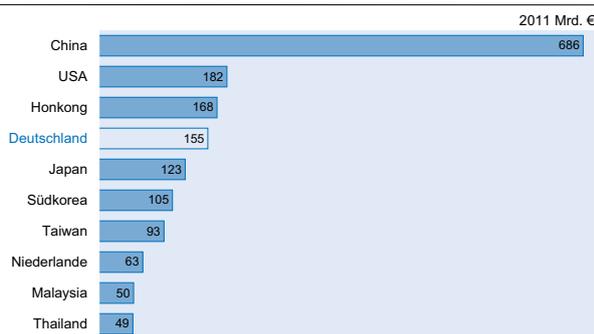
Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

Euro 2011), Italien (9,7 Mrd. Euro) und Großbritannien (7,9 Mrd. Euro). So gut wie überall konnte der deutsche Marktanteil zwischen den Jahren 2000 und 2011 ausgeweitet werden. Den numerisch höchsten Marktanteil hat die Branche in Österreich. Hier beläuft er sich auf 53%.

Die deutschen Elektroexporte nach Asien hatten 2011 einen Wert von 30,6 Mrd. Euro – mehr als doppelt so hoch wie noch 2000 (vgl. Abb. 11). Damit hat die deutsche Elektrobranche ihren Marktanteil in Asien zwischen 2000 und 2011 leicht auf 1,7% gesteigert. China (mit 11,6 Mrd. Euro hohen Einfuhren aus Deutschland), Japan (mit 2,4 Mrd. Euro) und Indien (mit 2,2 Mrd. Euro) sind die größten asiatischen Abnehmer deutscher Elektroausfuhren. Derzeit werden 1,1% des chinesischen Elektromarktes von deutschen Exporten beigesteuert. Im Jahr 2000 waren es allerdings noch 1,7%. Dagegen konnten die deutschen Marktanteile in Japan – von 0,4 auf 0,9% – und in Indien – von 2,2 auf 3,9% – zwischen 2000 und 2011 jeweils in etwa verdoppelt werden.

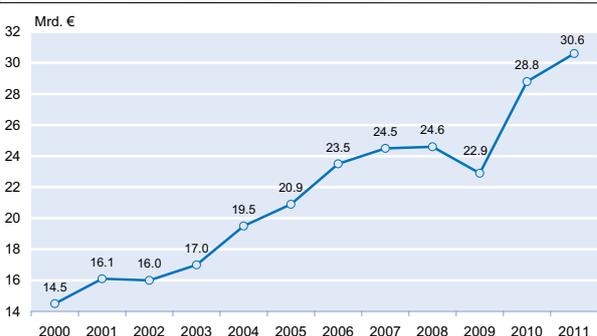
Nach Amerika hat die deutsche Elektroindustrie im vergangenen Jahr 2011 Erzeugnisse im Wert von 17,4 Mrd. Euro geliefert – 2000 waren es erst 11,5 Mrd. Euro. Damit hat sich ihr Marktanteil während des Betrachtungszeitraums hier um 1,3 Prozentpunkte auf 2,4% stark erhöht. Innerhalb Ameri-

**Abb. 9**  
**Top-10-Elektroexporteure**



Quelle: Nationale statistische Ämter und ZVEI-eigene Berechnungen.

**Abb. 11**  
**Deutsche Elektroexporte nach Asien**



Quelle: Destatis und ZVEI-eigene Berechnungen.

kas sind die USA heute mit einem Volumen von 12,3 Mrd. Euro der mit Abstand wichtigste Abnehmer deutscher Elektroprodukte – weit vor dem zweitplatzierten Brasilien mit 1,7 Mrd. Euro. In diesen beiden Ländern beträgt der deutsche Marktanteil 2,4 bzw. 2,0%. Während er in Brasilien seit 2000 nur leicht um 0,3 Prozentpunkte gesteigert werden konnte, hat er sich in den USA verdoppelt.

Mit den bereits mehrfach genannten gesamten Branchenexporten von 155 Mrd. Euro hat die deutsche Elektroindustrie 2011 einen Anteil von 4,5% am globalen Elektromarkt erzielt. Gegenüber dem Jahr 2000 konnte die deutsche Marktposition damit leicht um 0,2 Prozentpunkte ausgebaut werden. China hat seinen Weltmarktanteil von 2000 bis 2011 auf nunmehr ein Fünftel nahezu vervierfacht. Südkorea hat seinen Marktanteil von 2,9 auf 3,1% gesteigert. Die starken Marktanteilszuwächse Chinas gingen insbesondere zu Lasten der USA und Japans. Kamen die USA 2000 noch auf einen 10%-igen Anteil am Weltelektromarkt, so liegt er heute bei 5,3%. Der japanische Anteil halbierte sich zwischen 2000 und 2010 von 6,9 auf 3,6%.

## Weltmarktausblick

Zwar ist der Weltelektromarkt im vergangenen Jahr mit 6% nicht mehr so kräftig gewachsen wie im unmittelbaren – und damit vom starken Aufholprozess verzerrten – Nach-Krisen-Jahr 2010, als die Steigerung bei 23% lag. Immerhin hat er 2011 mit der gleichen Rate zugelegt wie der Welthandel. Auch für 2012 und 2013 erwartet der ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. jeweils Wachstumsraten in ähnlicher Höhe (vgl. ZVEI 2012). Der jüngst aktualisierten Prognose zufolge wird das Weltelektromarktvolumen in diesem und im nächsten Jahr um 5 bzw. 6% steigen und damit wieder etwas stärker als der Welthandel (vgl. Abb. 12).

Der deutsche Elektromarkt hat 2011 weiter leicht um 2% zugelegt und so seine 2009er Verluste nunmehr endgültig aufgeholt. 2012 dürfte er bei besagtem letztjährigem Volumen

von 116 Mrd. Euro stagnieren. 2013 sollte der deutsche Elektromarkt dann wieder um 3% wachsen.

Der ZVEI-Weltmarktausblick umfasst insgesamt 50 Länder, die zusammen 94% des weltweiten Elektromarktes auf sich vereinen. Für die Gruppe der insgesamt 29 untersuchten Industrieländer wird für 2012 ein Marktwachstum von 2% und für 2013 von 4% erwartet. Die 21 betrachteten Schwellenländermärkte dürften sich mit Wachstumsraten von jeweils 9% wesentlich dynamischer entwickeln. Große Unterschiede lassen sich auch in regionaler Hinsicht ausmachen. Für den europäischen Elektromarkt zeichnet sich – vor allem als Reaktion auf die Finanz- und Staatsschuldenkrise in der Eurozone – in diesem und im nächsten Jahr nur ein verhaltenes Wachstum von 1 bzw. 3% ab. Die Wachstumserwartungen für den US-amerikanischen Elektromarkt werden mit 5% für 2012 und 6% für 2013 dagegen deutlich höher eingeschätzt. Der japanische Elektromarkt bleibt weiterhin kraftlos und sollte in diesem Jahr nur leicht um 1% wachsen und im kommenden Jahr stagnieren. Die Ländermärkte der BRICS-Staaten (also Brasiliens, Russlands, Indiens, Chinas und Südafrikas zusammen) werden insgesamt mit Wachstumsraten von jeweils 10% pro Jahr auch 2012 und 2013 die wichtigsten Treiber für den globalen Elektromarkt bleiben.

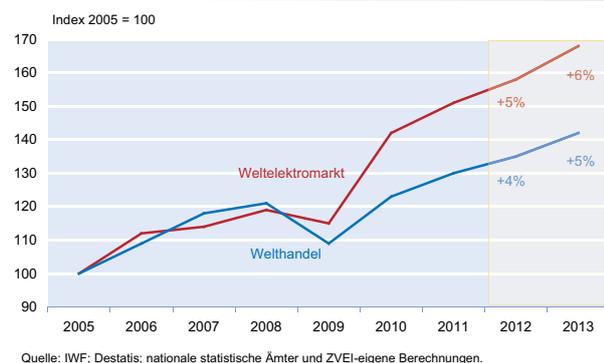
## Hinweise und Erläuterungen

- Zeitlich vergleichbare Produktionsdaten sowie Daten zu Beschäftigung und Wertschöpfung für alle Länder liegen erst bis einschließlich 2010 vor. 2011er Marktdaten beruhen z.T. auf Schätzungen.
- Sämtliche Währungsumrechnungen in auf Euro lautende Beträge sind jeweils zu laufenden Wechselkursen erfolgt. Ländermarktprognosen wurden zu konstanten Wechselkursen erstellt.
- Die Stellung einer Industrie auf ausländischen Märkten (bzw. ihre Marktposition) ist jeweils allein auf Basis der Exporte in diese Märkte berechnet worden. Gegebenenfalls zusätzlich direkt vor Ort erfolgte Produktion konnte nicht berücksichtigt werden.

## Literatur

- Destatis, Wiesbaden.  
Diverse nationale Statistische Ämter.  
Eurostat, Luxemburg.  
Giehl, P. und A. Gontermann (2012), »Elektroindustrie: eine Reduzierung auf die Wirtschaftszweige 26 und 27 greift zu kurz«, *Wirtschaft und Statistik*, Februar, 184–187.  
Internationaler Währungsfonds (2012), *IWF World Economic Outlook Update July 2012*, Washington DC.  
United Nations Statistics Division, New York.  
ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (2012), *Welt-Elektromarkt – Ausblick auf 2012 und 2013*, Frankfurt am Main.

Abb. 12  
Ausblick – Weltelektromarkt



Johanna Plenk und Klaus Wohlrabe

Vor zehn Jahren legte die Hartz-Kommission um den damaligen VW-Manager Peter Hartz der Bundesregierung ein umfassendes Reformpaket zum Arbeitsmarkt vor, das die hohe Arbeitslosigkeit in der Republik entscheidend senken und Deutschland konkurrenzfähiger machen sollte. Im August dieses Jahres führte das ifo Institut im Auftrag der WirtschaftsWoche eine Umfrage unter mehr als 600 Managern aus den Wirtschaftsbereichen Industrie, Bau, Handel und Dienstleistungen durch. Diese untersuchte retrospektiv den Einsatz der neu eingeführten Arbeitsmarktinstrumente bei den befragten Firmen. Darüber hinaus wurde die aktuelle Personalpolitik, auch vor dem Hintergrund der nachlassenden Konjunkturdynamik in Deutschland, beleuchtet. Der vorliegende Artikel stellt einige ausgewählte Ergebnisse vor.<sup>1</sup>

## Eine Bilanz der Hartz-Reformen aus Unternehmenssicht

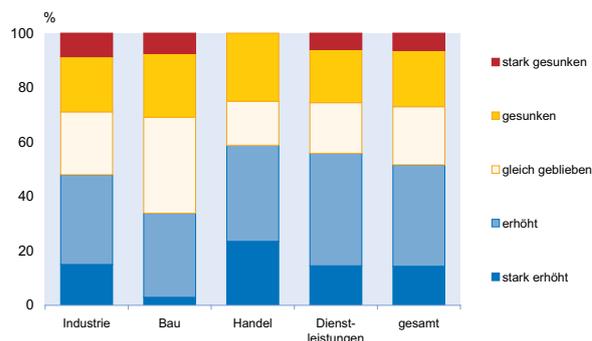
Auf die Frage, wie sich die Beschäftigtenzahl in den letzten zehn Jahren in den befragten Unternehmen der Wirtschaftszweige Industrie, Handel und Dienstleistungen verändert hat, gibt es in diesen Unternehmensbereichen ähnliche Antworten (vgl. Abb. 1). In über 50% aller befragten Unternehmen hat sich die Beschäftigtenzahl erhöht (14% stark erhöht, 37% erhöht). In etwa 21% aller befragten Betriebe ist die Beschäftigungsstatistik in etwa gleich geblieben. Nur wenige Unternehmen berichteten von einem gesunkenen Personalbestand in den letzten zehn Jahren (21% gesunken, 6% stark gesunken). Der Bau dagegen wies im Vergleich zu den anderen Wirtschaftsbereichen eine etwas andere Zehnjahresbilanz auf. In der Mehrheit der Bauunternehmen (35%) ist die Beschäftigtenzahl unverändert geblieben. 34% berichteten von einer Erhöhung des Personalbestands, davon fallen nur etwa 3% auf eine starke Erhöhung der Beschäftigtenzahl. Von einem gesunkenen Personalstand berichteten rund 31% der Bauunternehmen (davon 7% von einem starken Abbau).

Welche Rolle spielen die neuen Arbeitsmarktinstrumente der Reformen bei den Unternehmen heute noch? Die beiden zentralen Elemente der Hartz-Reform, Minijobs und Zeitarbeit, haben Eingang

in die Personalinstrumente der Unternehmen gefunden (vgl. Abb. 2): Rund 60% der befragten Betriebe nutzten Zeitarbeit und 54% Minijobs. Jedoch unterscheidet sich der Einsatz der beiden Instrumente erheblich nach der Häufigkeit. Die Mehrheit nutzte die beiden Elemente nur selten bis gelegentlich. Nur 8% griffen auf Minijobs und etwa 16% auf die Zeitarbeit häufig bzw. sehr häufig zurück. Am häufigsten zum Einsatz kam die Zeitarbeit bei der Industrie, der Minijob dagegen beim Handel. Inwieweit die Entwicklung der Beschäftigung auf die Arbeitsmarktreformen zurückzuführen ist, lässt sich aber aus der Umfrage nicht ableiten.

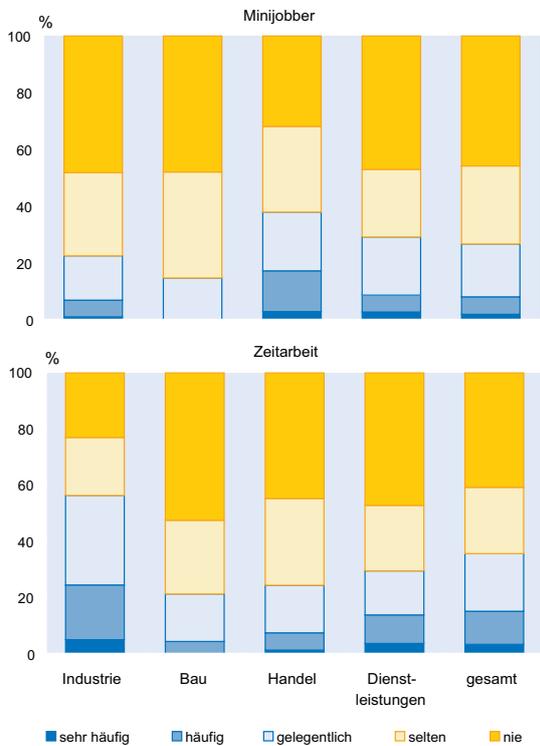
Ein Ziel der Reformen war es u.a., die relative Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu stärken. So sollten vor allem die Arbeitskosten relativ zu den Wettbewerbern gesenkt werden. Die Personalkosten ihres jeweiligen Unternehmens im internationalen Vergleich sahen die meisten befragten Manager im Aggregat aller Wirtschaftsbereiche als zu hoch bzw. sehr hoch an (47%) (vgl. Abb. 3). Ein gleicher prozentualer Anteil sah in den Per-

Abb. 1  
Entwicklung der Mitarbeiterzahl über die letzten zehn Jahre



<sup>1</sup> Detaillierte Ergebnisse, u.a. aufgeschlüsselt nach Wirtschaftszweigen und Größenklassen, finden sich auf der Website des ifo Instituts unter [www.ifo.de/managerbefragung](http://www.ifo.de/managerbefragung). Die WirtschaftsWoche berichtete in der Ausgabe Nr. 33 auf den Seiten 18 bis 22 über die Umfrage.

**Abb. 2**  
**Einsatz von Minijobbern und Zeitarbeit in den Unternehmen**

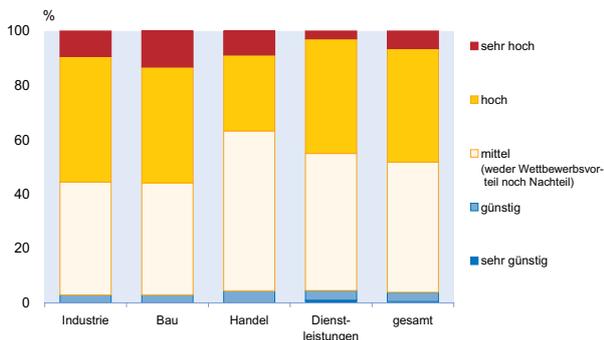


Quelle: ifo Managerbefragung, WirtschaftsWoche.

sonalkosten im internationalen Vergleich weder einen Wettbewerbsvorteil noch einen Nachteil. Nur ein Bruchteil empfand die Personalkosten günstiger als im Ausland. Besonders hoch empfanden die Betriebe in der Industrie und im Bau ihre Personalkosten im internationalen Vergleich.

Die Hartz-Reformen beinhalteten auch den Umbau und die Modernisierung der Bundesanstalt der Arbeit in sogenannte Jobcenter. Auf die Frage, wie sich die Zusammenarbeit mit der Bundesanstalt für Arbeit seit den Hartz-Reformen verändert hat, berichtete die Mehrheit der befragten Manager (69%) von einer gleich gebliebenen Kooperation (vgl.

**Abb. 3**  
**Stand der relativen Personalkosten im Wettbewerb**



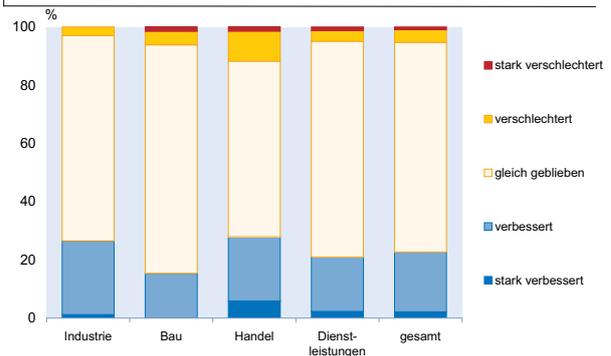
Quelle: ifo Managerbefragung, WirtschaftsWoche.

Abb. 4). Knapp 20% stellten eine verbesserte Zusammenarbeit fest. Nur 5% aller befragten Manager empfanden die Betreuung durch die Bundesanstalt für Arbeit seit den Hartz-Reformen als schlechter. Im Handel allerdings erreichte dieser Prozentsatz 11% und liegt damit bedeutend höher als in den anderen Wirtschaftszweigen.

### Personalplanungen und Personalpolitik der Betriebe

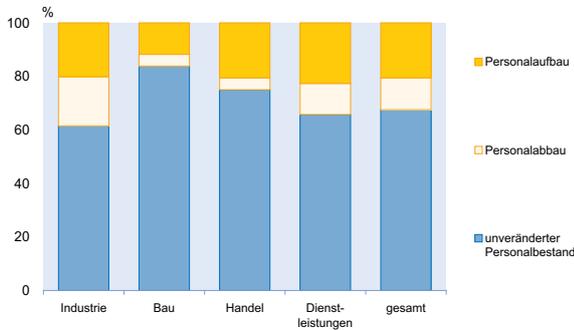
Die konjunkturelle Dynamik hat sich in diesem Jahr etwas abgeschwächt. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs im ersten Quartal des Jahres 2012 um 0,5%, im zweiten Quartal nur noch um 0,3%. Aktuelle Entwicklungen einiger Konjunkturindikatoren, wie das ifo Geschäftsklima, deuten zunächst auf keine Erholung der Konjunktur hin. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, inwieweit dies Auswirkungen auf die Beschäftigtenpläne der Unternehmen hat. Bezüglich der Personalplanung für die nächsten sechs Monate gab die Mehrheit der befragten Manager in den vier Wirtschaftszweigen an, den Personalbestand voraussichtlich unverändert zu belassen (vgl. Abb. 5). In Bau- und Handelsunternehmen planen über zwei Drittel mit einem gleich bleibenden Personalstock. Während sich in Industriebetrieben Personalauf- und Personalabbaupläne mit 20 bzw. 18% in etwa die Waage halten, wird in den Unternehmen der anderen Wirtschaftszweige eher Personalaufbau als -abbau beabsichtigt. Das häufigste Hindernis, Personal einzustellen, ist den befragten Managern zufolge die mangelnde Qualifikation der Bewerber (vgl. Abb. 6). Dies trifft vor allem für die Betriebe in den Wirtschaftsbereichen Bau und Dienstleistungen zu. Als zweithäufigste Erschwernis für Personaleinstellungen wurde eine unsichere bzw. schlechtere Auftragslage genannt. Das stellt vor allem für die Industrie eine Barriere dar. Fehlende Bewerber beklagt vor allem das Baugewerbe. Erst an vierter bzw. fünfter Stelle treten als Hemmnis für Personaleinstellungen der Kündigungsschutz und hohe Lohnkosten.

**Abb. 4**  
**Entwicklung der Zusammenarbeit zwischen Firmen und der Bundesagentur für Arbeit**



Quelle: ifo Managerbefragung, WirtschaftsWoche.

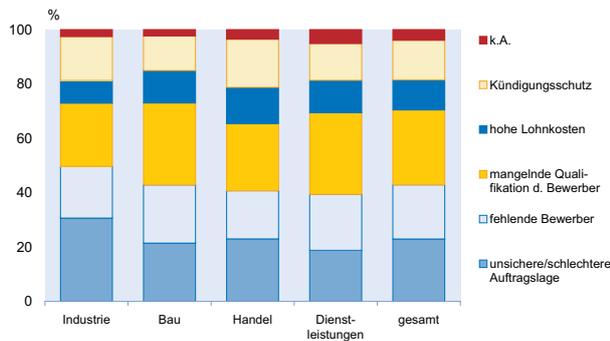
Abb. 5  
Entwicklung des Personalbestands in den kommenden sechs Monaten



Quelle: ifo Managerbefragung, WirtschaftsWoche.

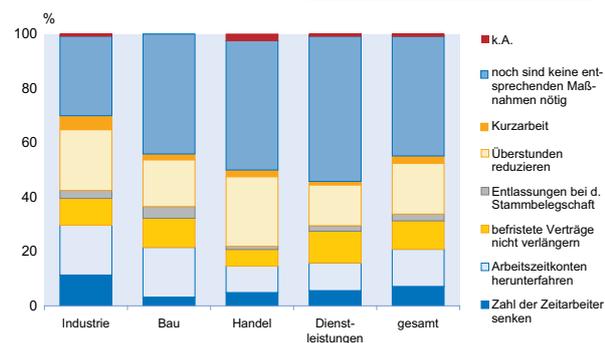
Die Umfrage zeigte, dass die Unternehmen die neugestalteten Instrumente mehrheitlich nutzen. Diese Flexibilität wird auch in der aktuellen konjunkturellen Situation mit nachlassender Dynamik deutlich, da die Entlassung der Stammebelegschaft erst weit hinten im Maßnahmenkatalog steht.

Abb. 6  
Hindernisse bei Neueinstellungen von Personal



Quelle: ifo Managerbefragung, WirtschaftsWoche.

Abb. 7  
Reaktion auf die nachlassende konjunkturelle Dynamik



Quelle: ifo Managerbefragung, WirtschaftsWoche.

Die nachlassende konjunkturelle Dynamik hat bei der Mehrheit der befragten Unternehmen (59%) zumindest personalpolitisch noch keine Auswirkungen (vgl. Abb. 7). Als erste Reaktion werden Überstunden reduziert (25%) und Arbeitszeitkonten heruntergefahren (18%). Mit der Senkung der Anzahl von Zeitarbeitern (18%) reagieren vor allem die Unternehmen in der Industrie personalpolitisch auf eine nachlassende Dynamik. Nur insgesamt 3 bzw. 4% aller befragten Manager sehen Entlassungen bei der Stammebelegschaft oder Kurzarbeit als notwendig an.

Das ifo Institut führt im Auftrag des Umweltbundesamtes ein Forschungsprojekt über die Lage und Entwicklung der Umweltwirtschaft in Deutschland durch. Ein wesentlicher Bestandteil dieses Forschungsprojekts ist eine schriftliche Umfrage unter den Unternehmen der Umweltwirtschaft, mit der neben der Entwicklung von Beschäftigtenzahlen und Umsatz auch qualitative Informationen, wie z.B. die Einschätzung der Wettbewerbssituation, erfasst werden sollen. Diese Umfrage wurde 2011 erstmals durchgeführt und wird in diesem Jahr wiederholt. Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse der letztjährigen Erhebung dargestellt.

Die Umweltwirtschaft ist eine Querschnittsbranche, für die in den kommenden Jahren und Jahrzehnten eine weiterhin aufwärtsgerichtete Umsatzentwicklung erwartet wird. Nicht erst seit der Energiewende steht der Klimaschutz auf der politischen Agenda an vorderster Stelle. Die klimapolitischen Zielsetzungen zur Senkung der Treibhausgasemissionen auf nationaler und internationaler Ebene werden ebenso zum vermehrten Einsatz von erneuerbaren Energien in der Erzeugung von Strom, Wärme und Kraftstoffen führen, wie die Tatsache, dass bei den fossilen Energien Knappheiten und damit verbunden erhebliche Preissteigerungen drohen. Strom aus Wind, Biomasse und Sonnenenergie wird darüber hinaus von garantierten Einspeisevergütungen nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz begünstigt. Daher werden weiterhin Photovoltaikanlagen, Windräder und Biogasanlagen nachgefragt, wenngleich die Vergütungssätze zeitlich degressiv ausgestaltet sind. Der europäische Emissionshandel treibt die Entwicklung von energieeffizienten Produktionsverfahren und von Verfahren zur CO<sub>2</sub>-Sequestrierung voran. Der weltweit steigende Bedarf an Anlagen zur Wasseraufbereitung und Abwasserbeseitigung führt zu einer steigenden Auslandsnachfrage für den Anlagenbau.

## Umfrage unter den Anbietern von Umweltschutzgütern

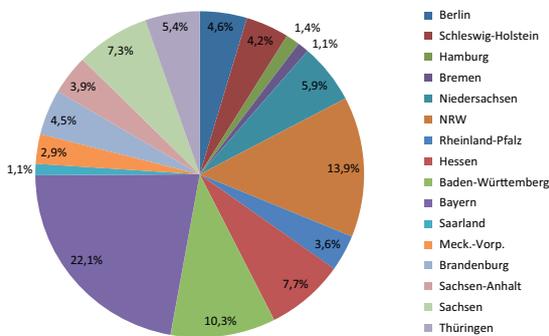
Im Rahmen dieses Forschungsvorhabens wird ein angebotsorientierter Ansatz zur Erfassung des Umweltschutzsektors verfolgt. Das bedeutet, dass die Umweltwirtschaft anhand von Befragungsdaten auf der Basis des Selbstdeklarationsprinzips erfasst wird und nur Betriebe berücksich-

tigt werden, die explizit angeben, Umweltschutzgüter (wobei Güter der Oberbegriff für Waren, Bauleistungen und Dienstleistungen ist) auf dem Markt anzubieten. Die Selbstdeklaration erfolgt hierbei durch die Eintragung in einschlägige Anbieterverzeichnisse wie das Umweltfirmeninformationssystem der Industrie- und Handelskammern, UMFIS. Indirekte Effekte auf die Zulieferer dieser »Umweltschutzbetriebe« werden nicht erfasst, es sei denn, diese ordnen sich selbst auch der Umweltwirtschaft zu. Ebenso wenig werden Umweltschutzleistungen erfasst, die nicht über Märkte alloziert werden, wie Maßnahmen des innerbetrieblichen Umweltschutzes oder hoheitliche Aufgaben der öffentlichen Hand im Umweltschutz. Soweit jedoch marktliche Umweltschutzleistungen von öffentlichen Betrieben bereitgestellt werden, sind diese der Umweltwirtschaft zuzurechnen.

Die Umfrage wurde in zwei Befragungswellen von Juni bis Oktober 2011 durchgeführt. Insgesamt wurden in den beiden Befragungsrunden 10 019 Adressen aus der UMFIS-Datenbank angeschrieben. 2 031 Adressaten beantworteten den Fragebogen, das entspricht einer Rücklaufquote von 20,5%. Davon gaben genau 500 Betriebe an, nicht mehr oder noch nie Umweltschutzgüter anzubieten bzw. angeboten zu haben. Das sind 24,6% der Stichprobe. 1 531 Betriebe ordneten sich selbst der Umweltwirtschaft zu, also 75,4% der gesamten Stichprobe. Davon waren 1 426 Betriebe mit der Betriebsgründung in den Umweltschutzmarkt eingetreten und weitere 105 durch Diversifikation.

Der Großteil dieser 1 531 Berichtsbetriebe kommt aus dem Freistaat Bayern (22,1%), gefolgt von Nordrhein-

Abb. 1  
Verteilung der Umfrageteilnehmer nach Bundesländern



Quelle: Erhebung des ifo Instituts 2011.

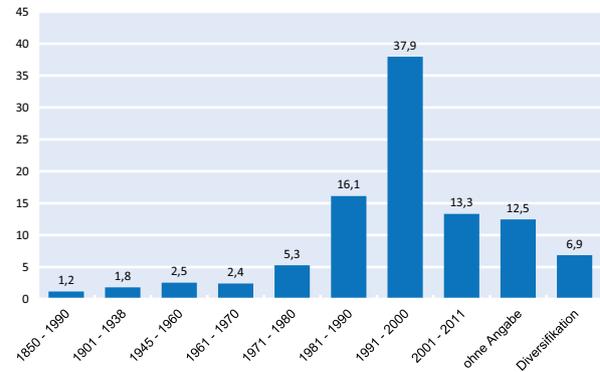
Westfalen (13,9%), Baden-Württemberg (10,3%), Hessen (7,7%) und Sachsen (7,3%, vgl. Abb. 1). Aus der Verteilung im Berichtskreis kann jedoch nur bedingt auf die Verteilung in der Grundgesamtheit geschlossen werden, welche unbekannt ist. Jedoch ist davon auszugehen, dass auch in der Grundgesamtheit die genannten fünf Bundesländer die größten Anteile an der deutschen Umweltwirtschaft ausweisen dürften.

### Die Umweltwirtschaft ist eine junge, von Dienstleistungen geprägte Branche

Bei der Zuordnung der Betriebe zu Wirtschaftszweigen zeigt sich, dass die Umweltwirtschaft deutlich von den Dienstleistungen geprägt ist, zu denen 60% der Berichtskreisbetriebe gehören. Der größte Dienstleistungsbereich ist wiederum »Engineering, Planung und Projektmanagement« mit 22,2% Anteil, gefolgt von den Entsorgungsdienstleistungen mit 12,9% sowie »Abfall- und Reststoffverwertung, Recycling« mit 12,4% und »Umweltüberwachung« mit 7,3%. Bei 12,6% der Berichtskreisbetriebe handelt es sich um Industriebetriebe, davon sind wiederum 9,8% aus der Investitionsgüterindustrie. Dem Baugewerbe gehören 7,2% der Betriebe an und der Energie- und Wasserversorgung 3,8%. 2,8% der Befragungsteilnehmer sind Handelsunternehmen, 1,9% Hochschulen und Forschungsinstitute, 0,9% kommen aus der Land- und Forstwirtschaft und 0,5% aus dem Bergbau. 10,0% der Berichtskreisbetriebe haben sich unter »Sonstige« eingeordnet.

Da es sich bei dem zugrunde liegenden Adressenmaterial um eine Datenbank der Industrie- und Handelskammern handelt, sind Handwerksbetriebe in dieser Umfrage kaum vertreten. Dies ist wichtig für die Interpretation der Ergebnisse: Die Beschäftigungswirkungen im Handwerk durch die Installation von Photovoltaikanlagen und anderen Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien oder durch die Wärme-

Abb. 2  
Verteilung der Umfrageteilnehmer nach Zeitraum des Markteintritts in %



Quelle: Erhebung des ifo Instituts 2011.

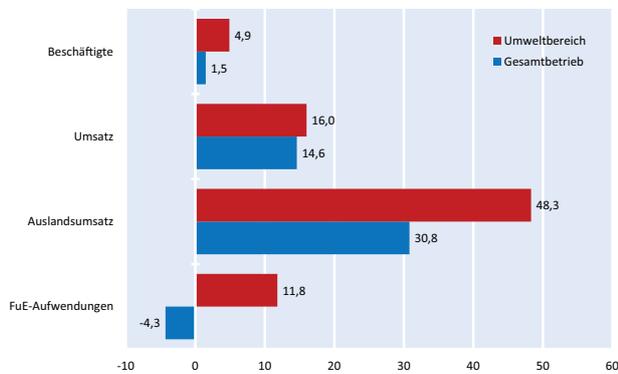
dämmung an Gebäuden werden mit dieser Umfrage nicht erfasst.

Betrachtet man den Zeitpunkt des Markteintritts (vgl. Abb. 2), so wird deutlich, dass die Umweltwirtschaft eine sehr junge Branche ist. Fast 38% der Berichtskreisbetriebe sind in den 1990er Jahren in den Markt eingetreten, weitere 13,3% in den 2001er Jahren und davor in den 1980er Jahren rund 16%. Damit fanden über zwei Drittel der Markteintritte in den vergangenen 30 Jahren statt, im 35-Jahreszeitraum davor (1945–1980) dagegen nur rund 10%. Aber es gibt auch einen kleinen Anteil von 3% traditioneller Unternehmen, die bereits vor dem Zweiten Weltkrieg existierten. Davon waren 18 bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts im Umweltschutz tätig. Die meisten dieser Betriebe sind in den Bereichen Abwasserbeseitigung und Abfallwirtschaft/Recycling tätig, einzelne aber auch im Bereich Erneuerbare Energien bzw. Rationelle Energieverwendung und Energieeinsparung oder Umweltfreundliche Produkte. Weitere 20 Unternehmen kamen von Anfang des 20. Jahrhunderts bis zum Beginn des Zweiten Weltkriegs (und außerhalb der Zeit des Ersten Weltkriegs) dazu. Auch hier überwiegen die Aufgabenbereiche der Abwasser- und Abfallentsorgung, daneben finden sich aber auch Schwerpunkte in den anderen Umweltschutzbereichen. Weitere 12,5% der Betriebe machten keine Angaben zum Markteintrittszeitpunkt, und knapp 7% waren bereits bestehende Betriebe, die in den Umweltschutzmarkt hinein diversifizierten.

### Zuwächse bei Umsatz und Beschäftigten

Die Entwicklung der Umweltwirtschaft wird an der Veränderung der Beschäftigten- und Umsatzzahlen, sowie des Auslandsumsatzes und der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (FuE) festgemacht. Diese Größen wurden für die Jahre 2009 und 2010 abgefragt. Da viele Betriebe,

**Abb. 3**  
Veränderungsraten in der Umweltwirtschaft 2009/2010  
in %

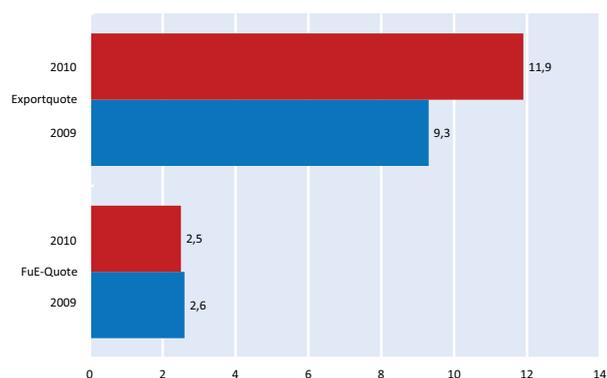


Quelle: Erhebung des ifo Instituts 2011.

v.a. die größeren, diversifiziert sind, also nicht nur Umweltschutzgüter, sondern auch andere Güter anbieten, wurden sie einerseits gefragt, wie viele Beschäftigte und wie viel Umsatz, Auslandsumsatz sowie FuE-Ausgaben sie insgesamt, also im Gesamtbetrieb, ausweisen und andererseits nach den entsprechenden Werten in der Produktion von Umweltschutzgütern. Daraus wurden die entsprechenden Veränderungsraten dieser Werte ermittelt, wie sie in Abbildung 3 dargestellt werden. Dabei wurden Betriebe, die nur für 2010 Angaben gemacht haben, nicht berücksichtigt.

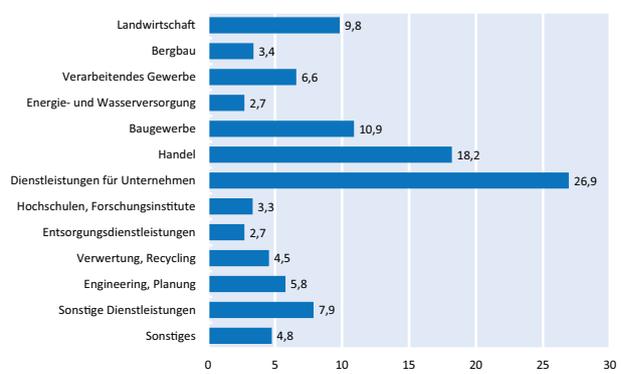
Demnach wuchs die Beschäftigtenzahl im Gesamtbetrieb in der Summe über alle Berichtsbetriebe zwischen 2009 und 2010 um 1,5%. Die Zahl der Beschäftigten in der Umweltgüterproduktion stieg wesentlich deutlicher, nämlich um 4,9%. Der Umsatz im Gesamtbetrieb nahm um 14,6% zu, in der Umweltgüterproduktion um 16,0%. Wesentlich höhere Steigerungsraten konnten beim Auslandsumsatz erreicht werden, nämlich 30,8% mit dem gesamten Sortiment und 48,3% mit Umweltgütern. Im Bereich des umweltbezogenen Angebots konnten die Auslandsumsätze demnach 2010 fast um die Hälfte gegenüber 2009 gesteigert werden.

**Abb. 4**  
Entwicklung von Exportquote und FuE-Quote im Umweltbereich 2009/2010  
in %



Quelle: Erhebung des ifo Instituts 2011.

**Abb. 5**  
Veränderungsraten der Beschäftigung im Umweltbereich 2009/2010 nach Branchen  
in %



Quelle: Erhebung des ifo Instituts 2011.

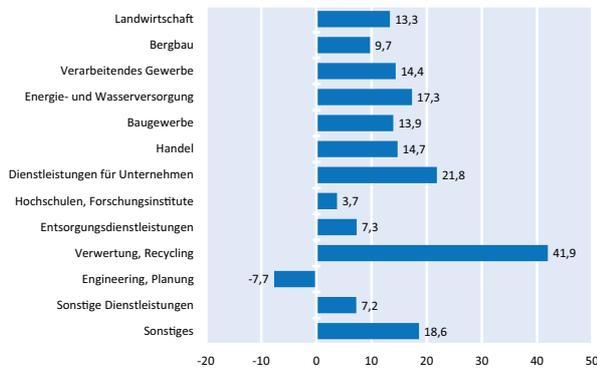
Allerdings bewegen sich diese Exportsteigerungen auf insgesamt relativ niedrigem Niveau: Die Exportquote betrug im Gesamtbetrieb 2009 10,0% und 2010 11,4%. Bezüglich der Umweltgüter stieg die Exportquote von 9,3% auf 11,9% (vgl. Abb. 4).<sup>1</sup> Diese vergleichsweise niedrige Exportquote ist durch den hohen Dienstleistungsanteil bedingt. Während die deutsche Industrie stark exportorientiert ist<sup>2</sup>, sind die Dienstleistungen weniger exportorientiert, und gerade die umweltbezogenen Dienstleistungen sind deutlich auf den Inlandsmarkt ausgerichtet. Die FuE-Aufwendungen im Umweltbereich haben um rund 12% zugenommen, wogegen die gesamten FuE-Aufwendungen sogar sanken, nämlich um 4,3%. Die FuE-Quote ist für den Gesamtbetrieb deutlich zurückgegangen, von 2,7% 2009 auf 2,3% 2010, bei der umweltbezogenen FuE dagegen nur geringfügig von 2,6% auf 2,5% (vgl. Abb. 4).

Differenziert man die Entwicklung der Beschäftigten in der Umweltschutzgüterproduktion nach Branchen, so zeigen sich erhebliche Unterschiede (vgl. Abb. 5). Die weitaus höchsten Zuwachsraten weisen die Dienstleistungen für Unternehmen (26,9%), der Handel (18,2%), das Baugewerbe (10,9%) und die Landwirtschaft (9,8%) aus. Deutlich unter dem Durchschnitt der Umweltwirtschaft liegen die Entsorgungsdienstleistungen und die Energie- und Wasserversorgung (jeweils 2,7% Beschäftigungszuwachs), aber auch die Hochschulen und Forschungsinstitute (3,3%).

<sup>1</sup> Frühere Länderstudien über die Umweltwirtschaft kamen zu ähnlichen Größenordnungen; z.B. ergab sich für die bayerische Umweltwirtschaft eine Exportquote von 18,2%, vgl. Triebswetter, U. und J. Wackerbauer, Umweltwirtschaft in Bayern, Hrsg.: Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie, München Juni 2010.

<sup>2</sup> Die Exportquote im Verarbeitenden Gewerbe, gemessen als Anteil am Umsatz, der durch den Export erwirtschaftet wird, lag für Deutschland 2010 bei 44,4%, siehe Internetfundstelle: [http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/ProdGew/Indikatoren/VG\\_XpQuote.asp](http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/ProdGew/Indikatoren/VG_XpQuote.asp). (Bei der gesamtwirtschaftlichen Exportquote, die sich zuletzt auch in einer Größenordnung von 40% bewegte und auch die Exporte des Dienstleistungssektors beinhaltet, werden die Auslandsumsätze in Relation zur Bruttowertschöpfung gesetzt. Der Nenner ist damit kleiner als bei Verwendung des gesamtwirtschaftlichen Umsatzes bzw. Bruttoproduktionswerts.)

**Abb. 6**  
Veränderungsraten des Umsatzes im Umweltbereich 2009/2010 nach Branchen in %

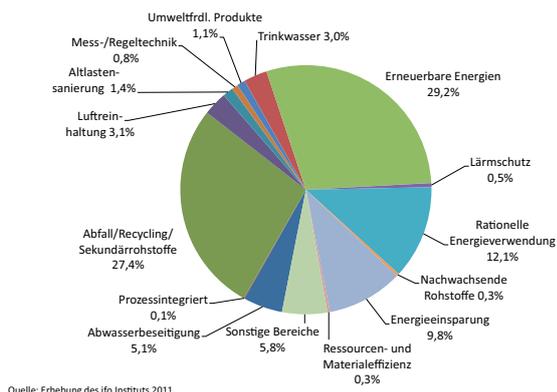


Hinsichtlich der Entwicklung der Umsätze von 2009 auf 2010 sticht dagegen besonders die Branche »Abfall- und Reststoffverwertung, Recycling« mit einem Zuwachs von 41,9% heraus (vgl. Abb. 6). Auch die Dienstleistungen für Unternehmen liegen mit 21,8% noch deutlich über dem Durchschnitt der Umweltwirtschaft, deutlich darunter dagegen die Entsorgungsdienstleistungen (7,3%), der Bergbau (9,7%) sowie die Hochschulen und Forschungsinstitute (3,7%).

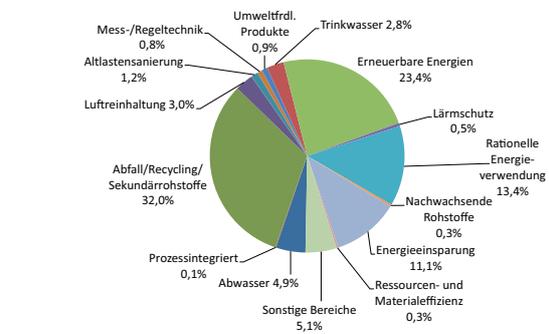
### Schwerpunkte bei umweltfreundlicher Energieversorgung und Kreislaufwirtschaft

Die Abbildungen 7 und 8 illustrieren die prozentuale Verteilung der Umsätze nach einzelnen Umweltbereichen in den Jahren 2009 und 2010. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf den Bereichen der umweltfreundlichen Energieversorgung: Erneuerbare Energien, rationelle Energieverwendung und Energieeinsparung machten 2009 zusammen mehr als die Hälfte (51,1%) des erfassten umweltbezogenen Umsatzes aus (vgl. Abb. 7). Im Jahr 2010 umfassten diese Angebotsbereiche jedoch nur noch knapp 48% des Gesamt-

**Abb. 7**  
Umsatz nach Umweltbereichen 2009



**Abb. 8**  
Umsatz nach Umweltbereichen 2010



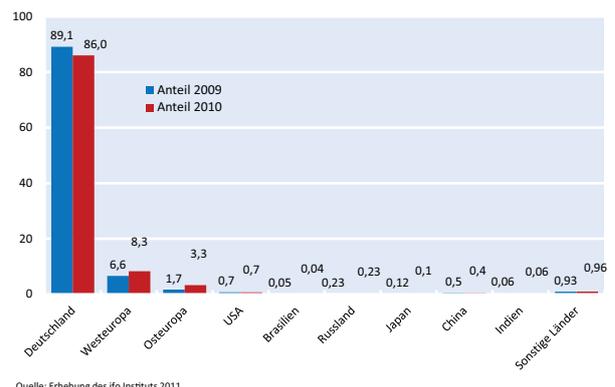
umsatzes der Umweltwirtschaft. Dies liegt in erster Linie daran, dass der Anteil, der auf Anlagen und Komponenten zur Nutzung erneuerbarer Energien entfällt, von 29,2% auf 23,4% zurückging. Hierbei ist nochmals darauf hinzuweisen, dass Handwerksbetriebe, die besonders von der Installation von Photovoltaikanlagen profitieren, mit dieser Umfrage nicht erfasst wurden. Die beiden anderen Bereiche konnten noch leicht zulegen, nämlich »Rationelle Energieverwendung« von 12,1% auf 13,4% und Energieeinsparung von 9,8% auf 11,1% (vgl. Abb. 8).

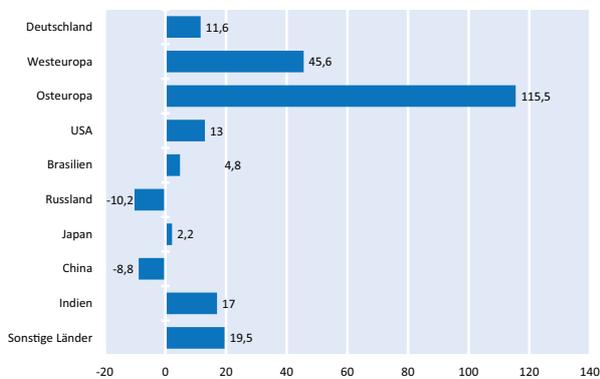
Der zweite bedeutende Bereich der deutschen Umweltwirtschaft ist die Kreislaufwirtschaft, zu der die Kette von der Abfallbeseitigung über Abfallverwertung und Recycling bis zur Produktion von Sekundärrohstoffen gehört. Hier steigt der Anteil von 27,4% im Jahr 2009 auf 32,0% im Jahr 2010 und »überundet« damit die erneuerbaren Energien.

### Wichtigster Absatzmarkt ist das Inland

Hinsichtlich der ermittelten Absatzmärkte der deutschen Umweltwirtschaft weisen die Ergebnisse auf eine hohe Ab-

**Abb. 9**  
Absatzmärkte der deutschen Umweltwirtschaft 2009 und 2010 in %



**Abb. 10****Entwicklung der Umsätze in den einzelnen Absatzmärkten**  
in %

Quelle: Erhebung des ifo Instituts 2011.

hängigkeit vom Inlandsmarkt hin. Dort wurden nach den Umfrageergebnissen im Jahr 2009 89% des Umsatzes erwirtschaftet (vgl. Abb. 9) und 2010 immer noch 86%.<sup>3</sup> Leicht zugenommen haben die westeuropäischen (von 6,6% auf 8,3% Umsatzanteil bzw. ein absoluter Zuwachs von 45,6%) und osteuropäischen Absatzmärkte (von 1,7% auf 3,3%). Der in Osteuropa erzielte Umsatz hat sich sogar mehr als verdoppelt (Zuwachs: 115,5%). Die außereuropäischen Märkte liegen dagegen anteilmäßig im Promillebereich, wenngleich die absoluten Zuwächse für die USA mit 13% und Indien mit 17% ganz beachtlich sind. Die Märkte in Russland (-10,2%) und China (-8,8%) waren dagegen sogar rückläufig (vgl. Abb. 10).

**Ausblick**

Insgesamt ergibt sich aus den Umfrageergebnissen das Bild einer jungen, vor allem von Dienstleistungsunternehmen geprägten Branche, die ihre Schwerpunkte gerade in jenen Bereichen aufweist, die in Zusammenhang mit der Energiewende und der Ressourcenschonung stehen, also mit wichtigen Zukunftsaufgaben. Im Fortgang der Arbeiten an diesem Forschungsprojekt werden sich weitere Anhaltspunkte zu den Entwicklungspotenzialen der Branche abzeichnen.

<sup>3</sup> Die sich hieraus ergebenden Exportquoten (11% bzw. 14%) weichen geringfügig von den in Abb. 4 dargestellten Exportquoten (9,3% bzw. 11,9%) ab. Dies liegt daran, dass nicht alle Betriebe gleichzeitig die Frage zum Auslandsumsatz und die Frage zu den Absatzmärkten beantwortet haben.

# ifo Architektenumfrage: Planungen für Mehrfamiliengebäude gewinnen weiter an Bedeutung

Erich Gluch

Nach den Umfrageergebnissen des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das **Geschäftsklima** zu Beginn des dritten Quartals 2012 leicht eingetrübt (vgl. Abb. 1). Es ist jedoch weiterhin freundlich.

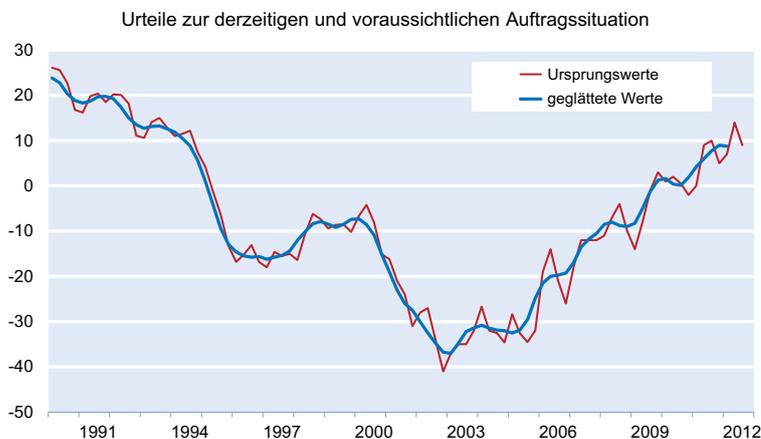
Die befragten Architekten schätzten ihre aktuelle **Geschäftslage** nicht mehr so hervorragend wie noch im Vorquartal ein. Wenn man vom Spitzenwert des vorangegangenen Quartals absieht, dann fielen die Lageurteile immer noch besser aus als in den letzten knapp 20 Jahren. Der Anteil der freischaffenden Architekten, die ihre derzeitige Auftragsituation als »gut« bezeichneten, sank von 45 auf 42%; der Anteil der »Schlecht«-Urteile erhöhte sich um einen Prozentpunkt auf 19%.

Auch bezüglich der Einschätzung ihrer **Geschäftsaussichten** sind die befragten Architekten skeptischer geworden. Der Anteil der Architekten, die eine eher negative Entwicklung im Verlauf des nächsten halben Jahres erwarteten, stieg von 13 auf 17%, und nur noch jeder achte Testteilnehmer (Vorquartal: 14%) ging von einer »eher besseren« Auftragsituation aus.

55% der freischaffenden Architekten konnten im zweiten Quartal 2012 **neue Verträge** abschließen (vgl. Abb. 2). Im vorangegangenen Quartal waren es nur etwas mehr (57%). Der Aufwärtstrend, der seit rund neun Jahren zu beobachten ist, hat sich damit deutlich abgeflacht.

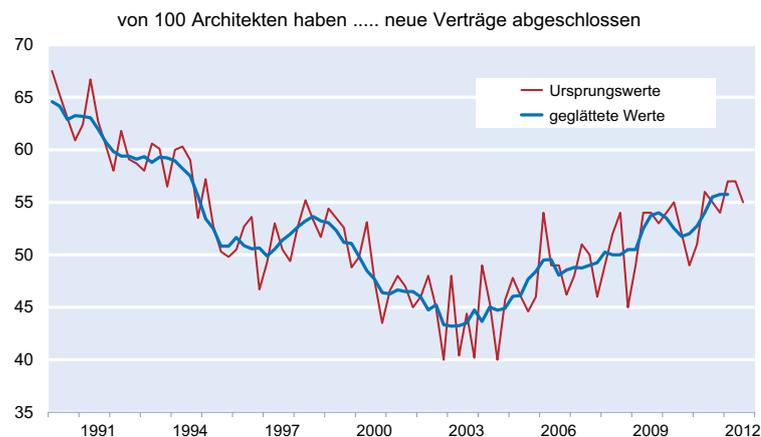
Im zweiten Quartal 2012 war das **geschätzte Bauvolumen** aus den neu abgeschlossenen Verträgen (Neubauten ohne Planungsleistungen im Bestand) im Wohnungsbau um rund 5% größer als im Vorquartal. Die Architekten konnten somit in den vorangegangenen rund vier Jahren ihre Aufträge zur Planung von Wohngebäuden nahezu kontinuierlich erhöhen. So übertraf das im Berichtsquartal akquirierte Volumen der Aufträge in diesem Teilsektor die Volumina vom zweiten Quartal 2008 um mehr als das Doppelte. Im Nichtwohnbau wurde dagegen – erwartungsgemäß – das hohe Niveau des Vorquartals nicht wieder erreicht. Dabei war die rückläufige Entwicklung in erster Linie auf weniger umfangreiche Planungen für öffentliche Hochbauten zurückzuführen. Der

**Abb. 1**  
**Geschäftsklima bei den freischaffenden Architekten**



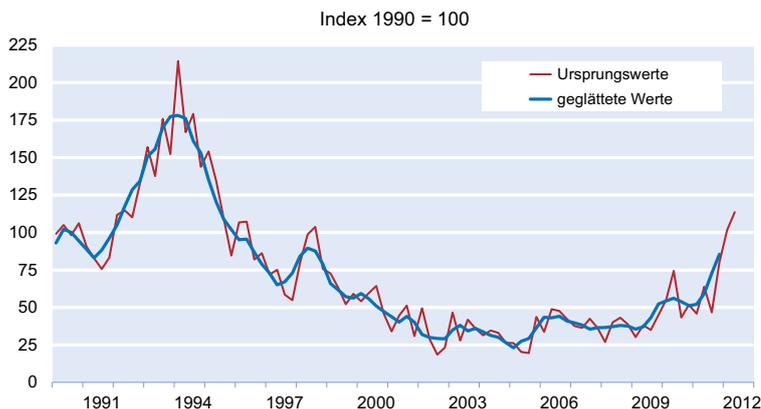
Quelle: ifo Architektenumfrage.

**Abb. 2**  
**Vertragsabschlüsse der freischaffenden Architekten**



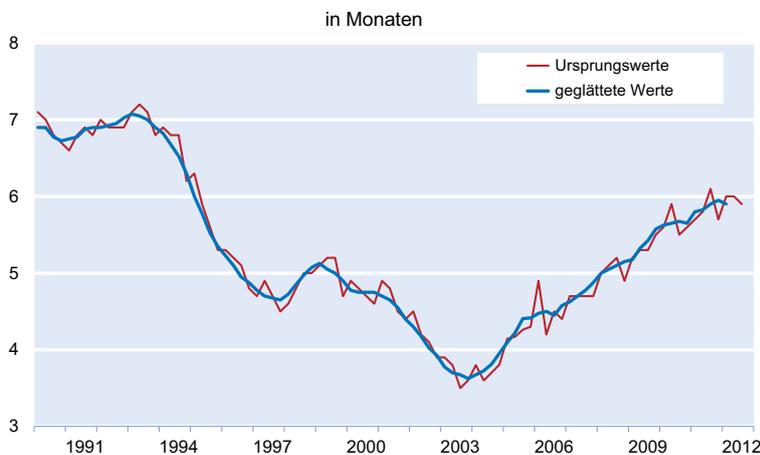
Quelle: ifo Architektenumfrage.

**Abb. 3**  
**Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten für Mehrfamiliengebäude (EUR)**



Quelle: ifo Architektenumfrage.

Abb. 4  
Auftragsbestände der freischaffenden Architekten



Quelle: ifo Architektenumfrage.

Umfang der gesamten Auftragseingänge (Wohn- sowie Nichtwohngebäude) war knapp zwei Zehntel kleiner als im Vorquartal.

Nach einer ausgeprägten Auftragsspitze im vierten Quartal 2011 war das Ordervolumen zur Planung von **Ein- und Zweifamilienhäusern** bei den befragten Architekten bereits im ersten Quartal 2012 deutlich rückläufig. Im Berichtsquartal folgte ein weiteres Minus von fast 10%. Der Aufwärtstrend, der sich in den vorangegangenen Jahren abgezeichnet hatte, erhielt damit einen deutlichen Dämpfer. Im **Geschosswohnungsbau** setzte sich demgegenüber die positive Entwicklung der beiden vorangegangenen Quartale fort. Die Nachfrage stieg weiter an. Der Umfang der neu akquirierten Planungsaufträge lag um rund 12% über dem Niveau des Vorquartals (vgl. Abb. 3).

Im **Wirtschaftsbau** verzeichneten die Architekten einen Rückgang des Ordervolumens um ca. 14%. Diese Entwicklung ist dennoch als positiv zu werten. Schließlich war es im vierten Quartal 2011 – bedingt durch einige Großaufträge – zu einem sichtlichen Auftragschub gekommen. Dieser exzellente Wert wurde im ersten Quartal 2012 sogar noch übertroffen. Vergleicht man die Werte des Berichtsquartals mit den Werten des letzten Tiefpunkts im dritten Quartal 2011, so ragen die beiden südlichen Bundesländer besonders hervor: Sowohl in Baden-Württemberg als auch in Bayern konnten die befragten Architekten ihre neu akquirierten Planungsaufträge in diesem Teilssegment allein in diesem kurzen Zeitraum etwa verdreifachen. Die von **öffentlichen Auftraggebern** vergebenen Planungsaufträge halbierten sich dagegen nahezu.

Der durchschnittliche **Bestand an Aufträgen** schrumpfte leicht. Mit 5,9 Monaten wurden die beiden vorigen Werte (6,0 Monate) knapp verfehlt (vgl. Abb. 4). Zu Beginn der

neunziger Jahre besaßen die Architekten allerdings noch Auftragspolster, die sogar um rund einen Monat größer waren.

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands gab im September erneut nach. Dies ist bereits der fünfte Rückgang in Folge. Die befragten Unternehmen sind mit ihrer aktuellen Geschäftslage abermals weniger zufrieden. Darüber hinaus blicken sie pessimistischer in die Zukunft. Die bremsenden Einflüsse auf die Konjunktur dominieren weiterhin.

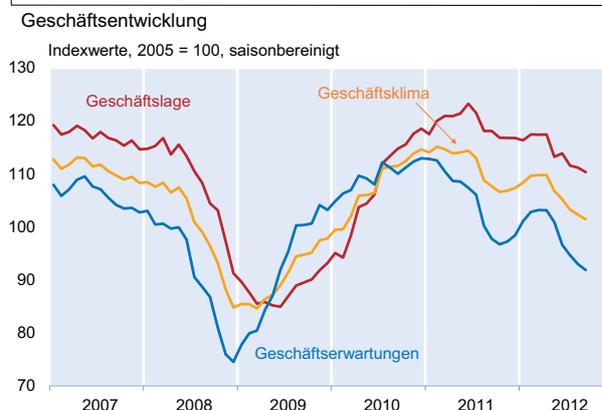
Der Rückgang des ifo Geschäftsklimaindex in der gewerblichen Wirtschaft geht auf eine Eintrübung im Verarbeitenden Gewerbe und dem Baugewerbe zurück. In beiden Branchen gaben sowohl der Index der aktuellen Geschäftslage als auch der der Erwartungen für die kommenden sechs Monate nach. Im Gegensatz dazu hat sich in den beiden Handelstufen das Geschäftsklima erholt. Der Einzelhandel berichtete von einer besseren Geschäftslage, während die Erwartungen nur marginal pessimistischer beurteilt wurden. Im Großhandel zeigten sich die gleichen Tendenzen, jedoch in stärkerer Ausprägung. Die befragten Großhändler waren deutlich zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Jedoch trübten sich die Aussichten für die nächsten sechs Monate weiter ein.

Das ifo Beschäftigungsbarometer für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist erneut gefallen. Dies ist der dritte Rückgang in Folge. Es mehren sich die Anzeichen, dass es vereinzelt zu einem Abbau des Personalbestands in den Firmen kommen kann. Der Rückgang des Beschäftigungsbarometers im Verarbeitenden Gewerbe zieht sich nahezu durch alle Teilbereiche, nur im Maschinenbau berichteten die Firmen vermehrt, Personal einstellen zu wollen. Im Bauhauptgewerbe erholten sich die Einschätzungen zur Beschäftigungsentwicklung deutlich und liegen in etwa auf dem Niveau vom März 2012. Im Einzel- und Großhandel setzten sich die Tendenzen der Vormonate fort. Erstmals zeigten sich die befragten Firmen leicht pessimistisch bezüglich der Entwicklung ihres Personalbestands.

Nach einer kurzen Erholung im Vormonat hat sich das Geschäftsklima im Verarbeitenden Gewerbe im September wieder deutlich abgekühlt. Obwohl die aktuelle Lageeinschätzung von den befragten Unternehmern zurückhaltender beurteilt wurde, befindet sie sich immer noch klar über dem langfristigen Durchschnitt. Die Erwartungen an die Entwicklung in den nächsten sechs Monaten sind weiterhin deutlich negativ und sanken nun bereits zum fünften Mal in Folge. Beim Ausblick für das Exportgeschäft setzte sich der leicht negative Trend vom Vormonat fort. Der Rückgang des Geschäftsklimas kann teilweise mit dem Sinken der Auftragsbestände erklärt werden. Sowohl die Entwicklung im

<sup>1</sup> 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.

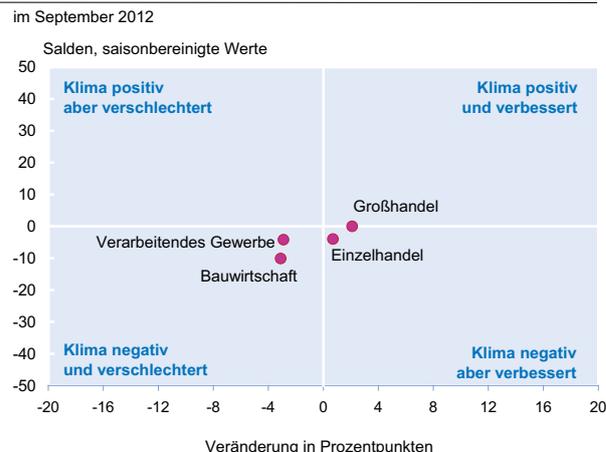
**Abb. 1**  
Gewerbliche Wirtschaft<sup>a)</sup>



<sup>a)</sup> Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.

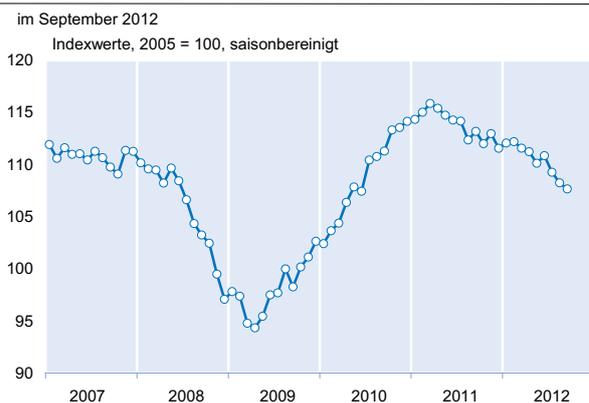
Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 2**  
Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 3**  
ifo Beschäftigungsbarometer Deutschland  
Gewerbliche Wirtschaft<sup>a)</sup>



<sup>a)</sup> Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

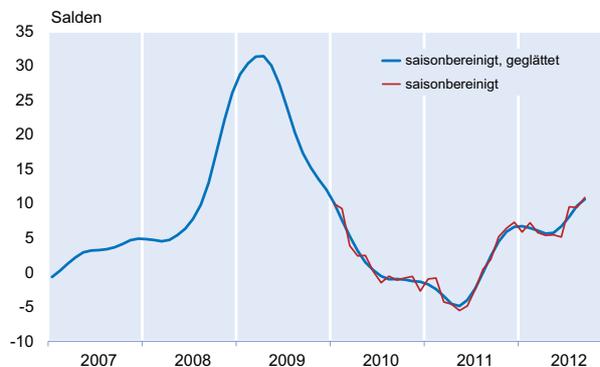
Vormonat als auch die aktuelle Beurteilung wurde von den Unternehmen pessimistischer beurteilt. Auch der Lagerdruck nahm wieder leicht zu. Die exportorientierte Industrie berichtete im September von einem eher pessimistischeren Ausblick auf die kommende Entwicklung, u.a. bei der Herstellung von Metallerzeugnissen, im Bereich Elektrotechnik und im Fahrzeugbau. Auch im Investitionsgüterbereich gab die aktuelle Lagebeurteilung nach, liegt aber immer noch leicht über dem langfristigen Durchschnitt. Der Ausblick wird jedoch mehrheitlich negativ beurteilt. Im Gegensatz dazu zeigt sich der Konsumgüterbereich relativ robust. Die Urteile zur aktuellen Geschäftslage fielen deutlich positiver aus im Vergleich zum Vormonat. Jedoch verschlechterten sich auch hier der Aussichten. Der Lagerdruck konnte aber abgebaut werden. Die Exporterwartungen sind in diesem Bereich noch deutlich positiv und entsprechen genau dem langfristigen Durchschnitt.

Im **Bauhauptgewerbe** sank der Geschäftsklimaindikator erneut. Die aktuelle Geschäftslage wird weniger gut beurteilt als im Vormonat. Mit Blick auf die kommenden sechs Monate zeigten sich die befragten Bauunternehmen pessimistischer. Jedoch befinden sich beide Indices noch oberhalb ihres langfristigen Durchschnitts. Die Geräteauslastung blieb unverändert. Dies gilt auch für die Angaben zur Behinderung der Bautätigkeit. 24% der Baufirmen gaben verschiedene Gründe dafür an. Dieser Wert wurde neben dem Vormonat zuletzt im Oktober 2011 erreicht. Die Bautätigkeit konnte in Folge auch erhöht werden. Die Beurteilung des Auftragsbestands wurde von den befragten Bauunternehmen jedoch leicht zurückgenommen. Die Beschäftigungserwartungen hellten sich erheblich auf. Auch in den beiden Teilsparten Hoch- und Tiefbau sank das Geschäftsklima, wobei die beiden Teilkomponenten jeweils nachgaben. Historisch gut geht es dem Wohnungsbau. Obwohl der Optimismus der Unternehmer etwas zurückgegangen ist, liegt der Index zur Beurteilung der Geschäftslage nahezu 50 Punkte über dem historischen Mittelwert.

Im **Einzelhandel** hat sich das Geschäftsklima etwas erholt. Während sich die Lage leicht verbesserte, sind die befragten Einzelhändler etwas pessimistischer bezüglich ihrer weiteren Geschäftsentwicklung. Zwar liegen beide Indices unter ihrem Wert zu Jahresbeginn, es ist jedoch, wie im Vormonat, noch immer schwierig, eine grundlegende Tendenz abzuleiten. Der Lagerbestand hat wieder deutlich zugenommen. Dies führte auch zu keiner Belebung der Bestell-tätigkeit. Im Verbrauchsgüterbereich gab das Geschäftsklima nach, während es sich im Gebrauchsgüterbereich deutlich verbesserte. Der Bereich Nahrungs- und Genussmittel verzeichnete einen verringerten Optimismus sowohl bzgl. der aktuellen Lage als auch bei den Erwartungen. Jedoch liegen auch hier die Werte historisch gesehen weiterhin sehr hoch. Die Unternehmer im Kfz-Einzelhandel berichteten von einer teilweise deutlich weniger pessimistischen Lage und

**Abb. 4**  
Verarbeitendes Gewerbe<sup>a)</sup>

#### Beurteilung der Fertigwarenlager

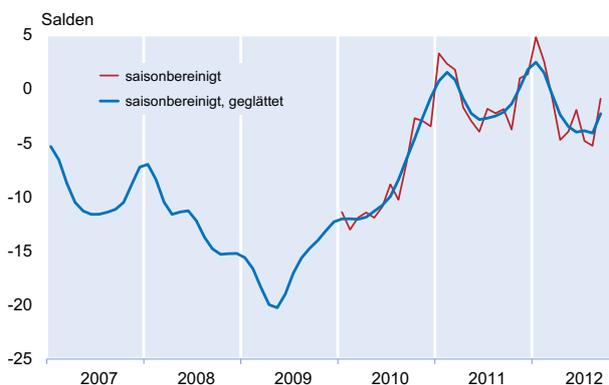


Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über zu große und zu kleine Lagerbestände.  
a) Ohne Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 5**  
Bauhauptgewerbe

#### Beschäftigtenplanungen

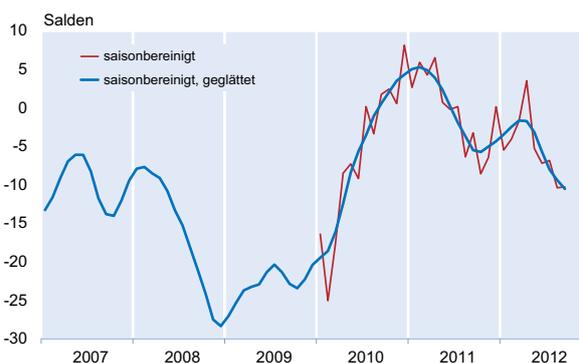


Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über zu- und abnehmende Anzahl von Beschäftigten.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 6**  
Einzelhandel

#### Bestellpläne



Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über erhöhte und verringerte Bestellplannungen.

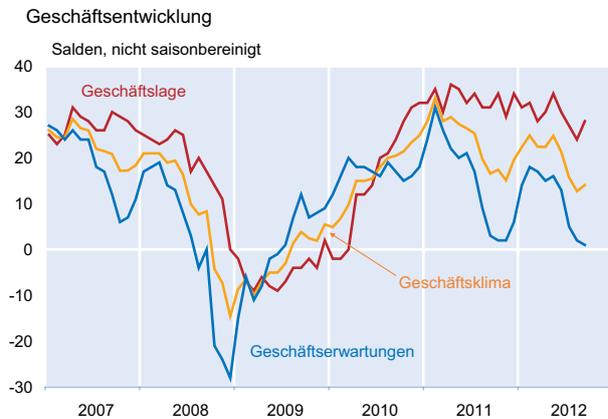
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Erwartungen, obwohl der Lagerdruck zunahm. Im Bereich Textilien und Bekleidung verzeichneten vor allem die Pessimisten Zulauf. Beide Indices rutschten unter ihren langfristigen Durchschnitt.

Im **Großhandel** waren die gleichen Tendenzen zu beobachten wie im Einzelhandel. Die Unternehmer berichteten von einer deutlich verbesserten Geschäftslage. Sie sind jedoch leicht pessimistischer bezüglich der kommenden Entwicklung ihrer Geschäfte. Dieses Muster zieht sich durch sehr viele Teilbereiche. Während sich die Lageeinschätzungen verbesserten, stuften viele Großhändler ihre Erwartungen pessimistischer ein. Der Lagerdruck ist erneut gestiegen, die Bestelltätigkeit ging zurück. Mit einem weiteren Beschäftigungsaufbau ist im Moment nicht zu rechnen. Die Beschäftigungserwartungen gingen entsprechend zurück. Im Konsumgüterhandel zeigten sich die befragten Großhändler erheblich zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Auch ihre Erwartungen stuften sie weniger pessimistisch ein. Dies korrespondiert mit den robusten Ergebnissen der Konsumgüterindustrie im Verarbeitenden Gewerbe. Ähnlich wie im Einzelhandel zeigt sich der Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren weiterhin stark. Sowohl das Geschäftsklima als auch seine Teilkomponenten stiegen teilweise deutlich an und liegen damit klar über ihrem langfristigen Durchschnitt. Jedoch füllten sich die Lager wieder erheblich, während gleichzeitig die Bestelltätigkeit kräftig anstieg. Im Produktionsverbindungshandel stieg das Geschäftsklima nur aufgrund der verbesserten Lage, während viele Großhändler der Branche weiter pessimistisch in die Zukunft blicken. Die Erwartungskomponente verzeichnete den siebten Rückgang in Folge.

Der ifo Geschäftsklimaindikator für das **Dienstleistungsgewerbe**<sup>2</sup> Deutschlands ist nach drei Rückgängen in Folge im September leicht gestiegen. Die aktuelle Geschäftslage wurde etwas besser bewertet, und die Erwartungen blieben leicht optimistisch. Auch die Planung des Personalbestands weist weiterhin auf eine moderate Aufstockung hin. Die gute Geschäftslage ist auf eine Verbesserung der Umsatzsituation der Firmen zurückzuführen, während die Erwartungen an den Auftragsbestand leicht zurückgenommen wurden. Der Rückschlag im Bereich Transport und Logistik vom Vormonat konnte nicht ausgeglichen werden, das Geschäftsklima sank erneut, wenn auch nicht so stark. Während die aktuelle Geschäftslage weitgehend konstant beurteilt wird, sind die Erwartungen an das weitere Geschäft deutlich pessimistischer. Das Gastgewerbe verzeichnete einen guten Monat. Die Wirte sind mit ihrer Geschäftssituation erheblich zufriedener, während sie sich zurückhaltender bezüglich der Entwicklung im Herbst zeigen. Auch für die Reisebüros und Reiseveranstalter war es ein guter Monat. Beide Geschäftsklimakomponenten stiegen, und insbesonde-

**Abb. 7**  
Dienstleistungen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

re die Beurteilung der Geschäftslage liegt deutlich über dem historischen Mittelwert. Die Erwartungen an den künftigen Umsatz erhöhten sich markant. Es ist weiter mit einem Ausbau des Personalbestands zu rechnen. Unverändert gut bezeichnen die befragten Dienstleister im Bereich Softwarehäuser ihre aktuelle Geschäftssituation. Die Erwartungen an die weitere Entwicklung verharrt seit drei Monaten konstant auf einem guten Niveau.

<sup>2</sup> In den Ergebnissen für die »gewerbliche Wirtschaft« nicht enthalten.



**ifo Institut**

**im Internet:  
<http://www.cesifo-group.de>**

