



19 | 2013

66. Jg., 41.–42. KW, 15. Oktober 2013

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Peter Oberender und Jürgen Zerth, Stefan Felder, Martin Nell, Bernd Raffelhüschen und Christian Hagist

- Reform des Gesundheitssystems:
Kommt die Einheitskasse?

Forschungsergebnisse

Gabriel Felbermayr und Jasmin Gröschl

- Natürlich negativ: Der Wachstumseffekt von Naturkatastrophen

Daten und Prognosen

Evgenia Kudymowa, Johanna Plenk und Klaus Wohlrabe

- Ifo World Economic Survey und die realwirtschaftliche Entwicklung in ausgewählten Ländern

Thomas Strobel und Arno Städtler

- Verbessertes Investitionsklima, überdurchschnittliche Entwicklung beim Leasing

Anita Jacob-Puchalska

- Ifo Personalleiterbefragung: Ergebnisse ausgewählter Sonderfragen

Im Blickpunkt

Hildegard Arnold-Rothmaier und Stefan Sauer

- Konjunkturtest im Fokus: Gute Geschäftsperspektiven für die Verkehrswirtschaft

Klaus Wohlrabe

- Ifo Konjunkturtest September 2013

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. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn, Dr. Christa Hainz, Annette Marquardt, Dr. Chang Woon Nam.

Vertrieb: ifo Institut.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut.

Druck: Majer & Finckh, Stockdorf.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Zur Diskussion gestellt

Reform des Gesundheitssystems: Kommt die Einheitskasse?

3

Das Krankenversicherungssystem in Deutschland ist seit Jahren in der Kritik. Reformbedarf besteht sowohl bei der Gesetzlichen als auch bei der Privaten Krankenversicherung. Ist ein einheitlicher Versicherungsmarkt die Lösung? *Peter Oberender* und *Jürgen Zerth*, Universität Bayreuth, sehen in der Einführung einer Bürgerversicherung kein adäquates Instrument, die jeweiligen Schwächen der GKV und der PKV zu beheben. Nach Ansicht von *Stefan Felder*, Universität Basel und CINCH Essen, ist die Dreiteilung des deutschen Krankenversicherungssystems historisch überholt, ineffizient und einkommenspolitisch fragwürdig. Sie erweise sich zudem zunehmend als Belastung für die deutsche Wirtschaft. Eine private Bürgerversicherung mit übertragbaren individuellen Alterungsrückstellungen, ergänzt um staatliche Transfers an Geringverdienende, wäre seiner Meinung nach eine Alternative. Eine zweite Reformmöglichkeit sieht er in einem einheitlichen System, angelegt an die GKV auf der Grundlage von kassenspezifischen Gesundheitsprämien, die mit dem Risikostrukturausgleich und mit individuellen Prämienverbilligungen verbunden sind. *Martin Nell*, Universität Hamburg, plädiert für eine Reform des dualen Systems, die die Voraussetzungen für einen fairen Wettbewerb schafft, in dem sich die Unternehmen der GKV und der PKV bewähren müssen. Bei einer Einführung der Bürgerversicherung würde seiner Meinung nach unter Inkaufnahme gravierender juristischer Risiken das duale System zugunsten eines staatlich verordneten, einheitlichen Versicherungsmarktes ohne nennenswerte Produktvielfalt abgewickelt. *Bernd Raffelhüschen* und *Christian Hagist*, Universität Freiburg, stellen mit der »neuen Dualität« in der Krankenversicherung eine Alternative zur Einheitskasse vor: Ärzte und Krankenhäuser würden demnach zu Unternehmen, die mit der Gesundheit Geld verdienen wollen und sollen. Die Patienten wären Kunden und bekämen für die Leistungen eine Rechnung, die sie selbst beglichen und deshalb gut kontrollierten, da sie nur einen gewissen Anteil erstattet bekommen würden.

Forschungsergebnisse

Natürlich negativ: Der Wachstumseffekt von Naturkatastrophen

16

Gabriel Felbermayr und Jasmin Gröschl

Die Studie präsentiert eine Datenbank, die sich auf physikalische Maßeinheiten von Naturkatastrophen stützt und die Schätzung der Auswirkungen von Naturkatastrophen auf die Wirtschaftsleistung ermöglicht. Naturkatastrophen wirken sich im Durchschnitt ganz klar negativ auf das BIP pro Kopf aus. Der negative Effekt kann jedoch durch qualitativ bessere Institutionen, stärkere Anbindung an internationale Finanz- und/oder Gütermärkte entschärft werden.

Daten und Prognosen

Der Ifo World Economic Survey und die realwirtschaftliche Entwicklung in ausgewählten Ländern

23

Evgenia Kudymowa, Johanna Plenk und Klaus Wohlrabe

Der Ifo World Economic Survey (WES) ist eine internationale Konjunkturumfrage, die seit 1981 vom Ifo Institut vierteljährlich erhoben wird. Der Beitrag untersucht die Aussagekraft der WES-Umfrageergebnisse in Bezug auf den Konjunkturzyklus

ausgewählter Länder. Dabei wird das Wirtschaftsklima eines Landes den jeweiligen Jahreswachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts gegenübergestellt. Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass das WES-Wirtschaftsklima die tatsächliche Wirtschaftsentwicklung sehr gut abbildet und die Wendepunkte in der Konjunktur der Länder verlässlich bestimmt.

Investitionsklima bessert sich – Leasing entwickelt sich trotz Rückgangs überdurchschnittlich

31

Thomas Strobel und Arno Städtler

Der auf den Geschäftslagebeurteilungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindikator, der gemeinsam vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen ermittelt wird, signalisiert für das Jahr 2013 einen Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen von 0,7%. Nach dem Minus im ersten Halbjahr 2013 werden für das dritte und vierte Quartal Zuwächse angezeigt. Auf eine starke Dynamik deuten die Werte für die ersten drei Quartale 2014 hin, die ein Wachstum von etwa 8% bedeuten würden.

ifo Personalleiterbefragung – Ergebnisse ausgewählter Sonderfragen

35

Anita Jacob-Puchalska

Das ifo Institut befragt im Auftrag der Randstad Deutschland GmbH & Co. KG viermal im Jahr Personalleiter aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen nach der Bedeutung verschiedener Flexibilisierungsinstrumente im Personaleinsatz, wie etwa Zeitarbeit, Überstunden oder freie Mitarbeit. Zudem greift eine Sonderfrage ein aktuelles personalpolitisches Thema auf. Im vierten Quartal 2012 wurde die Reaktion der Unternehmen auf eine weitere Abschwächung der Konjunktur thematisiert; im ersten Quartal 2013 wurde der Frage nachgegangen, wie sich die Nachfrage von Arbeitsuchenden aus den GIIPS-Ländern im vergangenen Jahr verändert hat; und im zweiten Quartal 2013 hatte die Sonderfrage das Teilzeitangebot der Unternehmen zum Gegenstand. Der Beitrag stellt die Ergebnisse dieser Befragungen vor.

Im Blickpunkt

Konjunkturtest im Fokus: Gute Geschäftsperspektiven für die Verkehrswirtschaft

39

Hildegard Arnold-Rothmaier und Stefan Sauer

Angesichts der in der gesamten gewerblichen Wirtschaft als günstig eingeschätzten Geschäftsperspektiven für das kommende halbe Jahr lassen die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests auch in naher Zukunft auf einen positiven Geschäftsverlauf und eine schwungvolle Nachfragesituation in der Verkehrswirtschaft hoffen. Vor allem die im Gütertransport tätigen Unternehmen dürften dabei von der gesamtwirtschaftlichen Aufwärtsentwicklung profitieren.

ifo Konjunkturtest September 2013 in Kürze

42

Klaus Wohlrabe

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist das fünfte Mal in Folge gestiegen. Zwar beurteilen die Unternehmen ihre aktuelle Geschäftslage als etwas weniger zufriedenstellend als im Vormonat. Die Erwartungen an die weitere Geschäftsentwicklung sind aber erneut optimistischer ausgefallen.

Das Krankenversicherungssystem in Deutschland ist seit Jahren in der Kritik. Reformbedarf besteht sowohl bei der Gesetzlichen als auch bei der Privaten Krankenversicherung. Ist ein einheitlicher Versicherungsmarkt die Lösung?

Krankenversicherung zwischen Wettbewerbsorientierung, Bürgerversicherung und »Einheitskasse«: Wohin führt der Weg?

Von stetiger Regelmäßigkeit wird gesundheitspolitisch die Perspektive einer Vereinheitlichung der Krankenversicherungssysteme gefordert, wobei die Facetten des Forderungskatalogs vielfältig erscheinen. Einerseits werden Vorschläge nach einer Bürgerversicherung propagiert und damit in der aktuellen politischen Wahrnehmung die Zusammenführung von Gesetzlicher Krankenversicherung (GKV) und Privater Krankenversicherung (PKV) in den Raum gestellt, insbesondere verbunden mit einer Ausweitung der Beitragsbasis auf alle Einkunftsarten. Andererseits greifen andere Akteure die PKV als Reformleitbild für die Weiterentwicklung des GKV-Systems heraus. Schlussendlich bleibt dann noch die Furcht vor einer Einheitskasse, die in schrillen Farben an die Wand gemalt wird.¹ Auch wenn die Frage nach der Systementwicklung der GKV und letztendlich der PKV eine immer wieder neue, alte Frage ist, sollen nachfolgend einige grundsätzliche Überlegungen zum ordnungspolitischen Rahmen einer sozialen Krankenversicherung vorgenommen werden, um deren Weiterentwicklung es letztendlich geht.

Die Forderung nach einer Bürgerversicherung impliziert zumindest von manchem politischen Akteur die Ausweitung der Regelungsstruktur des bisherigen GKV-Systems auf alle Bürger, nämlich regulierte einkommensabhängige Beiträge aus Sicht der Versicherten und weitgehende

Homogenisierung in der Angebotsgestaltung durch kollektivvertragliche Regelungen für die Krankenversicherungen. Eine derartige Begriffszuordnung ist methodisch fragwürdig. Rein semantisch könnte nämlich eine Bürgerversicherung auch nichts anderes bedeuten als die Einführung einer allgemeinen Versicherungspflicht für alle Bürger, unbeachtlich der konkreten Organisationsform des Versicherungssystems. Aus einer wohlfundierten ökonomischen Begründung heraus lässt sich eine derartige Versicherungspflicht sehr wohl begründen, Argumentationslinien sind üblicherweise das Vorliegen einer altruistischen Externalität (vgl. Pauly 2000) oder das Argument der Mindererschätzung zukünftiger Bedürfnisse (vgl. etwa Oberender und Zerth 2010).

Kurz beschrieben setzt das erste Argument daran an, dass es in einer vertragstheoretischen Perspektive, auch unter dem Schleier der Ungewissheit, bei einem minimalen ethischen Grundkonsens akzeptabel, aber auch wohlfahrtsfördernd sein kann, einen definierten Mindestversicherungskatalog ex ante bereit zu halten, um sowohl dem Schutzziel als auch dem Ziel einer effizienten Steuerung von Ressourcen Rechnung zu tragen. Die Alternative läge nämlich darin, ungeplant zu helfen, was angesichts des Dienstleistungscharakters von Gesundheitsleistungen und somit der Notwendigkeit der Vorhaltung von Verfügungskapazitäten in sehr vielen Fällen ineffizienter wirkt, wie sich beispielsweise bei den Steuerungsdefiziten amerikanischer Emergency Rooms zeigt.²



Peter Oberender*



Jürgen Zerth**

* Prof. Dr. Dr. h.c. Peter Oberender war Inhaber des Lehrstuhls Volkswirtschaftslehre IV an der Universität Bayreuth und ist Beauftragter für die Gesundheitswirtschaft Bayern.

** Prof. Dr. Jürgen Zerth ist Professor an der Wilhelm Löhe Hochschule Fürth.

¹ Vgl. zu einem aktuellen Überblick über die Diskussion Jacobs (2013).

² Hier liegt das Problem von »uncompensated care« vor, das einerseits die grundsätzliche Abrechnungsfähigkeit von erbrachten Leistungen adressiert, andererseits auch berücksichtigt werden muss, dass die induzierten Kosten einer Krankheitsperiode (excess costs) ein wesentlicher Kostentreiber sind, der ein Ineingreifen von Versorgungsstrukturen erforderlich machen würde, das aber bei reiner Notfallversorgung auch institutionell nicht gegeben ist (vgl. etwa Graves 2012).

Da gerade Gesundheitsleistungen darüber hinaus nur ansatzweise prognostizierbar sind – hier liegt ein systematischer Unterschied zu einem sozialen Rentenversicherungssystem vor – lässt sich aufgrund der Hypothese der Mindestschätzung zukünftiger Bedürfnisse (nach medizinischen Leistungen!) eine allgemeine Versicherungspflicht für alle Bürger legitimieren, jedoch nicht die Vorgabe weiterer Regulierungen wie etwa die Prämiengestaltung oder die Ausprägung einer speziellen Organisationsform für Krankenversicherungen oder medizinischer Leistungserbringer. Mit anderen Worten sind die Steuerungsimplicationen im Rahmen einer derartig definierten Versicherungspflicht die ordnungspolitisch relevanten Größen. Das Grunddilemma liegt auf der Hand. Es gilt den Zusammenhang zwischen den Ansprüchen an ein solidarisch begründetes Gesundheitssystem (Claims) und der vorhandenen Notwendigkeit, das weiterhin bestehende Rationierungsproblem effektiv und auch effizient zu lösen (vgl. Anand 2003). Die Preisgestaltung bei der Prämienhebung im Versicherungsmarkt und die Organisationsgestaltung bei Krankenversicherungen oder auch Leistungserbringer sind eine Ausprägung für die gesundheitspolitische Umsetzung dieses Dilemmas.

Beispielsweise zeigt Cutler für die USA die Steuerungsdilemmata anhand dreier Effekte auf. Dabei gilt es im Gesundheitswesen zu berücksichtigen, dass angebotsseitig eine hohe personelle Dienstleistungsorientierung greift und nachfrageseitig zumindest in den Industrieländern chronische Krankheitsphänomene die hauptsächliche Herausforderung darstellen:

- Die Grenzproduktivität vieler zusätzlicher medizinischer Leistung ist eher gering (»flat of the curve medicine« erster Effekt). Gerade bei der Behandlung ausgesuchter onkologischer Fälle ist das Kosten-Nutzen-Verhältnis des Einsatzes neuer Technologien eher als gering einzuschätzen, ein Beispiel wäre die Behandlung von Herzinfällen, wo beispielsweise in den USA der Anteil der Patienten, die eine Bypass-Behandlung oder eine Ballonangioplastie bekommen, zehnmal höher ist als in Kanada ohne erkennbaren Effekt auf die (kurzfristige) Restlebenszeit.
- Der zweite Effekt liegt in der Koordination medizinischer Leistungen, wo sich der Wertschöpfungsprozess im Gegensatz zu einer industriellen Perspektive nicht als sequentielles Modell beschreiben lässt, sondern vielmehr aufgrund des Dienstleistungscharakters und der Informations- und Verhaltensunsicherheiten zwischen Arzt und Patient als eine Wertkette wirkt, in der verschiedene Problemlösungsaktivitäten u.U. mehrmals durchlaufen werden müssen.³ Die Ausgestaltung der Koordination von unterschiedlicher fachlicher Kompetenz etwa von Haus- zu Fachärzten bis hin zur Kompetenz eines Kranken-

hauses ist dabei im Gesundheitswesen eine wesentliche Herausforderung. Die Behandlung von Diabetes mit mehreren konkurrierenden Leitlinien kann hier als Beispiel dienen.

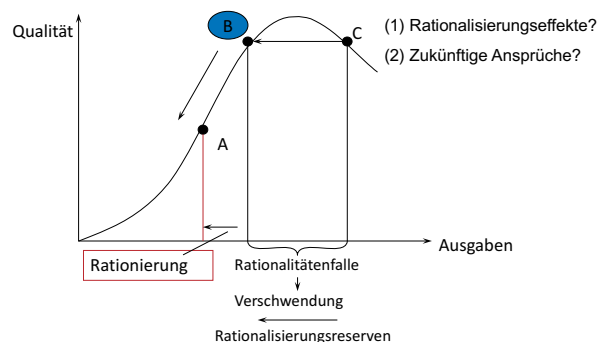
- Als dritter Effekt sind die induzierten Kosten der Patientenkarriere zu nennen, die insbesondere bei chronischen Erkrankungen die wesentlichen Kostentreiber darstellen. Für Cutler ist die wesentliche Steuerungsfrage daher die Bereitschaft, in Qualität zu investieren.

Eine institutionelle Gestaltung des Gesundheitssystems muss nun – wie oben skizziert – die Ansprüche an die Regelversorgung (Claim) mit der Umsetzung einer gegebenen Entscheidung für eine Regelversorgung (Rationalisierung) differenzieren. Durch die Festlegung eines Regelleistungsanspruchs wird das Dilemma nicht gelöst, vielmehr bleibt der ökonomisch wie ethische Anspruch zum verantwortungsgerechten Umgang mit knappen Ressourcen (vgl. Zerth 2012, S. 7).

Angenommen es gibt ein standardisiertes Zielniveau an Gesundheitsqualität in definierter Höhe in einer Gesellschaft, so gilt es, dazu die optimale Höhe der korrespondierenden Ausgaben zu finden (vgl. Abb. 1). Diese Steuerungsentscheidung kann hypothetisch entweder ein zentraler Planer einheitlich oder die Akteure immanent auf dezentraler Ebene verantworten. In beiden Fällen gilt es, den optimalen Punkt B zu erreichen, der ein gegebenes Qualitätsniveau effizienter erfüllt als der korrespondierende Punkt C. Gleichwohl bleiben nun zwei wichtige Entscheidungsfragen offen (vgl. Zerth 2012, S. 10).

Einerseits gilt es ordnungspolitisch zu beantworten, wer die Steuerung von C nach B verantworten soll, eine einheitliche, verbindliche Vorgabe an alle Akteure oder ein Wettbewerbsprozess, der zwar kanalisiert, aber darauf setzen würde, dass die Beteiligten vor Ort die besten Kenntnis und die besten Methoden haben, Effizienzpotenziale zu nutzen.

Abb. 1
Rationierung und Rationalisierung



Quelle: Darstellung der Autoren in Anlehnung an Oberender, Ecker und Zerth (2005).

³ Der Wertkettenaspekt wird beispielsweise bei Stabell und Fjeldstad (1998) deutlich.

Andererseits bleibt auf der Niveauebene immer die Gefahr bestehen, dass ein Rationalisierungsbestreben zu einer direkten Rationierung führt, wenn die Steuerungsziele ungenau definiert bzw. die Instrumentarien für die Akteure nicht mit dem Ziel adäquat abgeglichen sind (von B nach A). Somit spielen die Rahmenbedingungen im institutionellen Umfeld eine tragende Rolle bei der Abgrenzung und Umsetzung des Rationierungsphänomens im Gesundheitswesen.

Dies gilt insbesondere deshalb, weil der Zusammenhang zwischen der Definition der Regelversorgung (Claim) und der Rationalisierungslösung keine zufällige Entscheidung darstellt, sondern Ausdruck der grundlegenden Ordnungsentcheidung eines Gesundheitswesens ist. Gesundheitsökonomisch lässt sich die Rationalisierungsfrage aus der Prinzipal-Agenten-Beziehung in den verschiedenartigen Interaktionsrollen – Versicherungsvertrag, Versorgungsvertrag und Behandlungsvertrag – nicht vom Rationierungsproblem lösen.

Damit ein Vertrag eine Regelsicherungsfunktion erfüllt – worauf die Existenz eines Regelleistungskatalogs hinausläuft – muss lediglich gewährleistet sein, dass dem jeweiligen Versicherten Leistungen aus dem Regelleistungskatalog bei Bedarf finanziert werden. Die Frage des Sicherungsziels eines Gesundheitssystems ist daher nicht eindeutig und kann exemplarisch in zwei Kategorien eingeteilt werden, die etwa grob zwei Enden eines gesundheitspolitischen Kontinuums darstellen (vgl. Abb. 2):

- Förderung des Umverteilungsziels bei Annahme eines tendenziell uniformierten, eher unmündigen Bürgers (Ziel Umverteilung)
- Förderung des Versicherungsziels bei Annahme eines tendenziell informierten, eher mündigen Bürgers (Ziel Versicherungsübernahme)

Jetzt lässt sich einwenden, dass angesichts der Arzt-Patienten-Beziehung und der damit korrespondierenden Informationsasymmetrien beide Ausprägungen in gelebten Gesundheitssystemen möglich sind. Gleichwohl ist es sowohl eine Frage der Steuerungseffizienz (Rationalisierungslogik)

wie der ordnungspolitischen Verantwortung des Individuums (Prinzip der Selbstverantwortung), ein Wettbewerbssystem zu wählen. Eine dezidierte Ausprägung findet sich im Kontext eines Vertragswettbewerbs. Wie lässt sich nun die Idee eines Vertragswettbewerbs und einer standardisierten Regelversorgung miteinander verknüpfen? Welche Empfehlungen können nun für die realiter bestehenden Systeme einer GKV und einer PKV abgeleitet werden?

Das PKV-System kommt aufgrund der risikoorientierten Prämiengestaltung prima facie dem Idealbild einer Preisorientierung näher. Diese Aussage gilt aber strenggenommen nur für den Versicherungsmarkt als solchen und nicht für die Leistungsgestaltung. Der Versicherungsnehmer kann im Falle risikoorientierter Prämien Preise und Leistungen von Versicherungen vergleichen. Genau an dieser Stelle kommt die Verknüpfung zwischen Versicherungsmarkt und Versorgungsmarkt zum Tragen. Sofern die Rationalität der Nachfrager auf beiden Märkten berücksichtigt wird, entstehen im Gesundheitswesen wachsende Herausforderungen innerhalb der Leistungs- und Kostensteuerung, insbesondere im Versorgungsmarkt. Der Versicherte richtet sein Nachfrageverhalten im Versicherungswettbewerb häufig anders aus als in seiner Rolle als Patient als Nachfrager im Versorgungskontext (vgl. Rebscher 2011).

Es gilt deshalb zwischen der Wahl der Versicherungsleistung und der Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen zu unterscheiden. Gerade bei der Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen, versicherungsökonomisch ist die Frage der Restitution des Versicherungsschadens damit impliziert, sind die Möglichkeiten für eine deutsche PKV sehr eingeschränkt. Das PKV-System ist gemäß dem vorherrschenden Kostenerstattungsprinzip als Wettbewerb um Versicherte organisiert, jedoch kaum als Wettbewerb der Leistungsverträge unterschiedlicher Leistungserbringer. Ein Kostenerstattungsmodell setzt eher auf eine indirekte Einflussnahme der Leistungserbringung, in erster Linie über die Gestaltung der Tarife der Versicherungsnehmer. Eine direkte Kontrolle der Leistungsgestaltung oder des Qualitätsanspruchs durch den häufig besser informierten Steuerungsagenten Krankenversicherung, wie es Formen selektiven Kontrahierens vorsehen, ist kaum möglich. Die Zunahme chronischer und altersabhängiger Krankheiten führt außerdem dazu, dass eine kontinuierliche Leistungsanspruchnahme von Gesundheits- und Pflegeleistungen und somit die Steuerung des direkten Leistungsflusses zwischen Leistungserbringer und Patient an Bedeutung gewinnt (vgl. etwa Zerth 2012).

Gemäß der von Cutler skizzierten Herausforderungen muss sich ein Krankenversicherungssystem darauf einstellen, dass die

Abb. 2
Ausgestaltung der grundsätzlichen Sicherungsidee

Kriterien	Ziel Umverteilung	Ziel Versicherung (Risikoübernahme)
Prämiengestaltung	Einkommensabhängige Beiträge	Prämie als Preissignal
Versicherungsvertrag	Fokus: Umverteilung im System	Fokus: Umverteilung über Steuer
Versorgungsvertrag	Kollektivvertrag oder »Managed Competition« mit RSA	Tendenz zum Individualvertrag; »Managed Competition«
Nachhaltigkeitskonzept	Differenzierungsverbot <ul style="list-style-type: none"> • Steuerzuschuss • Grundleistungen 	Prämien differenzierung <ul style="list-style-type: none"> • Altersrückstellungen • Prämienanpassung
Synthese aus beiden Steuerungslogiken möglich?		

Quelle: Darstellung der Autoren.

Versorgung institutionsübergreifender Patientenkarrieren, wofür chronische Erkrankungen Pate stehen, die wesentliche Herausforderung darstellt. Gesundheitsreformen der Zukunft sollten daher an der Frage ansetzen, wie die Steuerungsrolle von Krankenversicherung im Versicherungs- und Versorgungsmarkt in der Zukunft ausgestaltet wird. Die PKV kann das Prämienrisiko bei Beginn des Versicherungsvertrages zwar über risikoorientierte Prämien wettbewerblicher lösen, verbleibt jedoch trotz Weitergabe von Altersrückstellungen, die sich auf standardisierte Basistarife beziehen, in einem Einstiegswettbewerb stecken. Im GKV-System gilt es, die Ungleichgewichte in der Wettbewerbsrolle zwischen Krankenversicherungen und Leistungserbringer abzubauen, da die Krankenversicherungen trotz mancher Ansätze in der jüngeren Vergangenheit im Sozialgesetzbuch weiterhin nicht als Unternehmen im Sinne des Wettbewerbsrechtes behandelt werden und daher für eine Wettbewerbsorientierung eine wichtige Grundregel verletzt wird.

Der aktuellen Forderung nach der Einführung einer Bürgerversicherung fehlt es im Lichte der Betrachtung der Steuerungslogiken an der notwendigen Differenzierung zwischen den Steuerungsvor- und -nachteilen, die sowohl im PKV- als auch im GKV-System beheimatet sind. Gleichwohl gilt es die Frage zu stellen, inwiefern eine PKV als Leitstern einer Wettbewerbsorientierung im Gesundheitswesen noch funktionieren kann, wenn angesichts der wachsenden Bedeutung der Patientenkarriere die Versicherung als Gestalter von Leistungsbeziehungen gefordert ist.

Literatur

Anand, P. (2003), »The Integration of Claims to Health-Care: A Programming Approach«, *Journal of Health Economics* 22, 731–745.

Cutler, D. (2010), »Where are the Health Care Entrepreneurs? The Failure of Organizational Innovation in Health Care«, NBER Working Paper Series, Working Paper 16030, online verfügbar unter: <http://www.nber.org/papers/w16030>.

Graves, J. (2012), »Medicaid Expansion Opt-Outs and Uncompensated Care«, *New England Journal of Medicine* 367(25), 2365–2367.

Jacobs, K. (2013), »Wettbewerb im dualen Krankenversicherungssystem in Deutschland – Fiktion und Realität«, in: K. Jacobs und S. Schulze (Hrsg.), *Die Krankenversicherung der Zukunft. Anforderungen an ein leistungsfähiges System*, KomPart Verlag, Berlin, 47–73.

Oberender, P., T. Ecker und J. Zerth (2005), *Grundelemente der Gesundheitsökonomie*, 2. Aufl., PCO-Verlag, Bayreuth.

Oberender, P. und J. Zerth (2010), *Wachstumsmarkt Gesundheit*, 3. Aufl., Lucius und Lucius, Baden-Baden.

Pauly, M. (2000), »Optimal Health Insurance«, *The Geneva Papers on Risk and Insurance* 25, 33–57.

Rebscher, H. (2011), »Perspektivenwechsel Bewertungskategorien selektiven Vertragshandelns«, in: G. Rüter, P. Da-Cruz und P. Schwegel (Hrsg.), *Gesundheitsökonomie und Wirtschaftspolitik*, Lucius und Lucius, Baden-Baden, 348–362.

Stabell, C.B. und O.D. Fjeldstad (1998), »Configuring Value for Competitive Advantage: On Chains, Shops, and Value Networks«, *Strategic Management Journal* 19(5), 413–437.

Zerth, J. (2012), »Rationierung oder Priorisierung im Gesundheitswesen: Was leistet die Gesundheitsökonomie?«, WLH Diskussionspapiere Nr. 1 (2012), online verfügbar unter: www.wlh-fuerth.de.

Zerth, J. (2012), »Zur Bedeutung der Wettbewerbsrolle im Gesundheitswesen«, *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 61, 299–309.



Stefan Felder*

Bismarck plus Bahr: Die private Bürgerversicherung

Als Bismarck 1883 die deutsche GKV einführte, hatte er die Einkommenssicherung von Arbeitern und deren Familien im Krankheitsfall im Blick. Tatsächlich bezog sich die gesetzliche Krankenversicherung Bismarcks auf »Personen, welche gegen Gehalt oder Lohn beschäftigt sind«, jedoch nicht auf Beamte und nicht auf Selbständige. Für die Beamten konnte der Staat durch Lohnfortzahlung und Beihilfe im Krankheitsfall selbst sorgen, und den Selbständigen mutete man neben dem unternehmerischen Risiko auch das Kostenrisiko einer Erkrankung zu. 130 Jahre hat sich das Krankenversicherungssystem Bismarcks mit diesen drei unterschiedlichen Gruppen gehalten, wenn sich auch deren Zugangskriterien zwischenzeitlich differenziert haben. Heute werden rund 4 Mill. Beamte im Krankheitsfall zu 50 bis 70% über die Beihilfe versorgt. Den Rest deckt bei den Beamten eine freiwillige private Zusatzversicherung ab. Rund 4,5 Mill. Personen sind in der privaten Krankenversicherung (PKV) vollversichert. Es handelt sich hierbei um Selbständige oder um Angestellte mit einem Monatsgehalt von über 4 350 Euro. Diese Schwelle markiert die Versicherungspflichtgrenze: Beschäftigte, deren Einkommen oberhalb dieser Grenze liegt, haben das Recht auf Privatversicherung. In der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) sind rund 70 Mill. Personen versichert. Darunter sind 5 Mill. mit einem Einkommen oberhalb der Versicherungspflichtgrenze, die freiwillig in der GKV versichert sind. In der GKV kostenfrei mitversichert sind die Familienangehörigen der arbeitenden Mitglieder, soweit sie ohne eigenes Einkommen sind. Dies ist insofern konsequent, als sich die Beiträge nach dem Einkommen richten. Letzteres geht wiederum darauf zurück, dass es im System Bismarck ursprünglich vornehmlich um die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall ging.

Die aktuelle GKV besteuert die Arbeit und ist ungerecht finanziert

Die Dreiteilung des deutschen Krankenversicherungssystems hat sich historisch überholt. Sie würde sich, sollte sie weiterhin beibehalten werden, zunehmend als Belastung für die deutsche Wirtschaft erweisen. Gesundheitsminister Daniel Bahr hat dies im Prinzip erkannt, als er im August dieses Jahres die Abschaffung der Versicherungspflichtgrenze und damit die Öffnung der PKV für alle forderte. Die Trennung zwischen GKV und PKV über die Versicherungspflichtgrenze ist willkürlich. Sie schafft Ungleichheit, wo doch alle vor dem Gesetz gleich sein sollten. Darüber hinaus führt sie zu einer Verzerrung des Arbeitsangebots im Zusammenhang mit der Lohneinkommensfinanzierung der GKV. Heute beträgt der Beitragssatz zur GKV 15,5%. Zusätzlich belasten die Gesetzliche Rentenversicherung mit 18,8% und die Soziale Pflegeversicherung mit 2,05% das Arbeitseinkommen. Gibt es bei der Rente immerhin eine Proportionalität zwischen den gezahlten Beiträgen und den künftig beanspruchten Leistungen, fehlt diese in der Kranken- und Pflegeversicherung. Mit anderen Worten haben die Beiträge zur GKV ausschließlich den Charakter einer Steuer auf Arbeit. Eine grobe Überschlagsrechnung ergibt bei jährlich 170 Mrd. Euro Lohnbeiträgen an die GKV und einer niedrig angesetzten Elastizität des Arbeitsangebots von 0,2 einen volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsverlust von jährlich ungefähr 5 Mrd. Euro. Dieser Verlust ließe sich bei einer anderen Organisation des deutschen Krankenversicherungssystems vermeiden.

Bahrs Vorschlag der Öffnung der PKV hat allerdings einen Haken, nämlich die freie Wahl der Bürger zwischen GKV und PKV. Für Geringverdienende ist die PKV finanziell uninteressant, weil sie für dieselbe Versicherungsdeckung in der prämienfinanzierten PKV einen höheren Beitrag zahlen müssten als in der GKV, wo die Beiträge lohneinkommensbezogen erhoben werden. Mit zunehmenden Einkommen steigt daher die Attraktivität der PKV, so dass ab einem bestimmten Einkommensniveau der Privatversicherungsvertrag die GKV-Alternative dominiert. Ebenfalls attraktiv ist die PKV für gesunde Personen, weil ein Privatversicherer ihnen eine günstige Prämie anbieten kann. In der GKV ist dies einer Krankenkasse aufgrund des Diskriminierungsverbots dagegen nicht möglich. Eine Öffnung der PKV verbunden mit der freien Systemwahl würde also zu einer noch stärkeren Risikoentmischung zwischen GKV und PKV führen: Gesunde und Reiche vornehmlich in der PKV, Kranke und Arme dagegen eher in der GKV. Als Folge davon müsste der GKV-Beitragssatz steigen. Ein weiteres ist im dreigeteilten System der deutschen Krankenversicherung schiefe. Es ist ungerecht finanziert, da die Umverteilung zwischen hohen und niedrigen Einkommensbeziehern nur innerhalb der GKV geschieht und daher die Privatversicherten nicht einschließt. Eine Umsetzung des vorliegenden Bahr-Vorschlags würde

* Prof. Dr. Stefan Felder ist Ordinarius für »Health Economics« an der Universität Basel und Direktor des CINCH – competent in competition and health, Gesundheitsökonomisches Forschungszentrum in Essen.

im Vergleich zu heute die Ungerechtigkeit in der Finanzierung des Gesundheitssystems noch verschärfen.

Bürgerversicherung mit individuell übertragbaren Alterungsrückstellungen

Ganz anders sähe eine konsequente Integration der GKV in die PKV aus. Dabei wären die lohneinkommensbezogenen Beiträge zugunsten von Versicherungsprämien aufzugeben. Weiterhin wäre ein Mindestleistungspaket vorzuschreiben, das öffentliche Krankenkassen wie private Versicherer gleichermaßen ihren Versicherten anzubieten hätten. Das Mindestleistungspaket wäre im Sinne Bismarcks und böte allen Personen einen gesicherten Zugang zu einer medizinischen Grundversorgung. Genau dies hat Deutschland übrigens mit dem GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz 2007 bereits umgesetzt, als es die Krankenversicherungspflicht einführte und von den Privatversicherern das Angebot eines Basistarifs ohne Risikozuschläge verlangte. Was heute noch fehlt, ist die konsequente Umsetzung des Bahr-Vorschlags: die Einführung der Privatversicherung für alle.

In einem Bismarck-plus-Bahr-Krankenversicherungssystem gibt es mehrere Optionen für die Regulierung der Prämien. In einem unregulierten Krankenversicherungsmarkt folgen die Prämien den versicherten Risiken; Prämien unterscheiden sich daher nach dem Gesundheitszustand der Versicherten. Dies ist nicht nur aus Gerechtigkeitsgründen ein Problem, sondern führt auch zu einem »Prämienrisiko«, wenn Änderungen des Gesundheitszustands zu einer Anpassung der Prämien zwingen (vgl. Kifmann 2008). Die aktuelle Prämienregulierung in der PKV, die dem Versicherten garantiert, dass eine Prämie nach Vertragsabschluss nicht mehr an den Gesundheitszustand angepasst wird, und die gleichzeitig die Kündigung durch den Versicherer ausschließt, stellt eine Versicherung gegen das Prämienrisiko dar. Diese vorteilhafte Eigenschaft ist allerdings mit dem erheblichen Nachteil verbunden, dass sich der Wettbewerb in der PKV auf die Neukunden beschränkt. Bestandskunden sind de facto an ihren Versicherer gebunden.

Mit Hilfe von individuell übertragbaren Alterungsrückstellungen, ein von Meyer (2004) vorgeschlagenes Konzept, könnte auch ein Versicherungswettbewerb um Bestandskunden in Gang kommen. Individuell übertragbare Rückstellungen richten sich nach der Differenz zwischen dem Barwert zukünftiger individueller Gesundheitsausgaben und dem Barwert zukünftiger Prämieinnahmen. Sie würden folglich nach dem Gesundheitszustand eines Versicherten differenziert sein. Anders als die im Basistarif vorgesehene Portabilität von durchschnittlichen Alterungsrückstellungen würde von individuell berechneten Alterungsrückstellungen keine Gefahr der Risikoentmischung ausgehen. Alternativ könn-

ten vom Gesundheitszustand abhängige Transfers durch den Staat eingeführt werden (Pauly et al. 1991). Staatliche Transfers würden den Aufbau und die Portabilität von individuellen Alterungsrückstellungen erübrigen. Für beide Konzepte fehlen allerdings praktische Erfahrungen. Bei staatlichen Transfers besteht zudem das Problem, dass sich Versicherer und Versicherte zulasten des Staates einen finanziellen Vorteil verschaffen könnten.

Eine Bürgerversicherung à la Suisse oder à la Hollandaise

In der GKV sind dagegen einige Elemente bereits erprobt, die man für eine private Bürgerversicherung nutzen könnte. Das bereits angesprochene in der GKV bestehende Diskriminierungsverbot könnte auch in einem Prämiensystem Anwendung finden. Ebenfalls eingeführt sind der Risikostrukturausgleich, der dem Anreiz der Krankenkassen zur Risiko Selektion von Versicherten entgegenwirkt, und der Kontrahierungszwang, der verhindert, dass Kassen hohe Risiken einfach nicht versichern. Diese drei Elemente zusammen ermöglichen einen funktionierenden Krankenversicherungsmarkt, wie ihn die Schweiz kennt. Sie werden dort ergänzt mit individuellen Prämienverbilligungen für Geringverdienende, die über Steuereinnahmen finanziert werden. Probleme der horizontalen und vertikalen Gerechtigkeit bei der Finanzierung des Krankenversicherungssystems werden anders als in Deutschland in der Schweiz vermieden, da sowohl die Transferzahlungen als auch deren Finanzierung ins Steuersystem integriert sind.

Wie die Schweiz haben auch die Niederlande eine Bürgerversicherung. Bei der Finanzierung hat man sich dort für eine hälftige Aufteilung zwischen Lohnbeiträgen und Kopfprämien entschieden, ebenso wie für ein Diskriminierungsverbot, einen Kontrahierungszwang und einen Risikostrukturausgleich. Das holländische System ließe sich in Deutschland vergleichsweise einfach umsetzen. Die Arbeitgeber müssten den bisher erhobenen Beitragssatz an die Arbeitnehmer auszahlen. Letztere würden wie bisher rund 8% ihres Lohn Einkommens an die Bürgerversicherung zahlen. Das würde neu auch für Beamte und Selbständige gelten. Individuelle Prämienverbilligungen, die im Vergleich zum Schweizer Modell wegen der hälftigen Lohnproportionalität der Beiträge viel geringer ausfallen könnten, würden das System abrunden. Die 4,5 Mill. nichtbeihilfeberechtigten Bestandskunden der PKV dürften im bisherigen System verbleiben. Für alle anderen, einschließlich der Beamten, würde die neue private Bürgerversicherung zur Anwendung kommen. Die CDU sprach sich 2003 bei ihrer Delegiertenversammlung in Leipzig für das Modell der halben Gesundheitsprämie innerhalb der GKV aus. Es stand auch im Koalitionsvertrag von 2009, dessen Einführung wurde aber im Sommer 2010 durch die CSU verhindert. Die CDU sollte das Konzept der

halben Gesundheitsprämie aus der Schublade holen und es um den Einbezug von Beamten und Neuversicherten der PKV erweitern.

Ausblick

Eine gute Gesundheit und ein langes Leben sind superiore Güter: Mit zunehmendem Einkommen steigt deren Nachfrage überproportional. Steigende Einkommen der Haushalte können zusammen mit dem medizinisch-technischen Fortschritt erklären, weshalb der Gesundheitsbereich in allen modernen Volkswirtschaften der am stärksten wachsende Sektor ist. Für Deutschland ist bis 2040 mit einem Beitragsatz zur GKV von über 22% zu rechnen (vgl. Augurzyk und Felder 2013). Weil die Rentenversicherung und die Pflegeversicherung zusätzlich den Faktor Arbeit verteuern, werden Reformen in den sozialen Sicherungssystemen immer drängender. Die Dreiteilung des deutschen Krankenversicherungssystems ist historisch überholt, ineffizient und einkommenspolitisch fragwürdig. Eine private Bürgerversicherung mit übertragbaren individuellen Alterungsrückstellungen, ergänzt um staatliche Transfers an Geringverdienende, wäre eine, allerdings noch nicht erprobte Alternative. Einfacher umzusetzen wäre dagegen ein einheitliches System, angelegt an die GKV auf der Grundlage von kassenspezifischen Gesundheitsprämien, verbunden mit dem Risikostrukturausgleich und mit individuellen Prämienverbilligungen. Die geringste Umstellung erforderte ein hybrides System à la Hollandaise, bei dem der Arbeitgeberbeitrag zur GKV den Beschäftigten ausgezahlt, der Arbeitnehmerbeitrag beibehalten und auf Beamte und Selbständige erweitert sowie eine kleine Gesundheitsprämie eingeführt würden.

Literatur

Augurzyk, B. und S. Felder (2013), *Volkswirtschaftliche Kosten und Nebenwirkungen einer Bürgerversicherung*, rwi Materialien Nr.75, Essen.

Kifmann, M. (2008), »Krankenversicherungswettbewerb und Prämienregulierung«, *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswirtschaft* 97, 1–12.

Meyer, U. (2004), *Sondervotum zum Abschlussbericht der Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts bezüglich der Übertragbarkeit der Altersrückstellung in der PKV*, Bamberg, online verfügbar unter: http://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/fakultaeten/sowi_professuren/vwl_sozialpolitik/Meyer_Seiten/literatur/Meyer-2004-Sondervotum.pdf.

Pauly, M.V., P. Danzon, P. Feldstein und J. Hoff (1991), »A Plan for 'Responsible National Health Insurance'«, *Health Affairs* 10, 5–25.



Martin Nell*

Reform ja, Bürgerversicherung nein

Das vorgegebene Thema dieser Rubrik ist sehr reizvoll, lädt es doch nach dem zumindest temporären Ableben der FDP bei der Bundestagswahl zu Spekulationen über die künftige Ausrichtung der Gesundheitspolitik ein. Da ich aber, insbesondere im Gesundheitsbereich, nur begrenztes Vertrauen in Prognosen über politische Willensbildung habe, möchte ich mich in sichereres Terrain begeben und das Thema wie folgt leicht modifizieren: »Reform des Gesundheitssystems: Sollte die Einheitskasse kommen?« Auf diese modifizierte Frage lassen sich zwei klare Antworten geben:

1. Es besteht ein unabweisbarer Reformbedarf des deutschen Krankenversicherungssystems.
2. Die Einheitskasse, mit der wohl in leicht polemischer Diktion die Bürgerversicherung gemeint ist, beseitigt zwar ein zentrales Problem des Status quo, weist aber eine Reihe gravierender ökonomischer und juristischer Probleme auf und ist keine gute Reformoption. Sie sollte daher nicht kommen.

Im Folgenden werden beide Aussagen begründet. Dabei wird zunächst der Reformbedarf des momentanen Systems aufgezeigt. Anschließend wird das Konzept der Bürgerversicherung näher beleuchtet, und es wird dargelegt, dass es eine deutlich bessere Option zur Reform des deutschen Krankenversicherungssystems gibt.

Die Inkonsistenz des Status quo

Das duale deutsche Krankenversicherungssystem ist weltweit einmalig und in seiner momentanen Ausgestaltungsform nicht das Resultat einer wie auch immer gearteten gesundheitspolitischen Strategie, sondern das Ergebnis historischer Zufälligkeiten. Bei der Einführung der GKV im Jahr 1884 entfielen deutlich mehr als die Hälfte der Versicherungs-

* Prof. Dr. Martin Nell ist Geschäftsführender Direktor des Instituts für Versicherungsbetriebslehre an der Universität Hamburg.

leistungen auf das Krankentagegeld. Da das Krankentagegeld eine Lohnersatzleistung ist, waren die einkommensabhängigen Versicherungsprämien Ausdruck einer grundsätzlichen Äquivalenz zwischen Beitrags- und Leistungshöhe (vgl. bspw. Breyer 2012, S. 656). Des Weiteren wurden Besserverdienende von der Versicherungspflicht in der GKV ausgenommen, da sie im Krankheitsfall nicht existentiell auf das Krankentagegeld angewiesen waren. Mittlerweile hat sich die Situation grundlegend geändert, da die Lohnersatzleistung Krankentagegeld bei den Ausgaben der GKV nur noch eine sehr untergeordnete Rolle spielt und der weitestgrößte Teil der Ausgaben für ambulante und stationäre Leistungen sowie Medikamente anfallen. Damit haben alle GKV-Versicherten praktisch den gleichen Leistungskatalog. Da aber die Versicherungsbeiträge nach wie vor einkommens- und nicht etwa risikoabhängig erhoben werden, findet letztlich bedingt durch historische Zufälligkeiten innerhalb der heutigen GKV eine erhebliche Umverteilung statt, indem tendenziell Besserverdienende, Kinderlose und Gesunde die Gesundheitsausgaben von Geringverdienern, Familien mit mehreren Kindern und chronisch Kranken subventionieren. Diese systematische Umverteilung wird im Weiteren als Solidarprinzip bezeichnet.

Ein Solidarprinzip kann sinnvoll nur innerhalb eines Pflichtsystems umgesetzt werden. Eine Wahlfreiheit einzelner Gruppen, ob sie an einem Solidarprinzip partizipieren wollen, führt dagegen zwangsläufig zu kontraproduktiven Selektionseffekten. Genau dies ist aber in der Krankenversicherung der Fall, da zwar die große Mehrheit der Bevölkerung in der GKV pflichtversichert sind, Gutverdiener mit Einkommen oberhalb der Versicherungspflichtgrenze, Selbstständige sowie Beamte aber von der Versicherungspflicht in der GKV befreit sind. Diese Gruppen können sich alternativ in der PKV versichern, bei der es kein Solidarprinzip gibt und stattdessen die Prämien nach dem individuellen Gesundheitsrisiko kalkuliert werden. Gutverdiener und Selbstständige werden sich in der Regel nur dann für die GKV entscheiden, wenn ihre Versicherungsprämie niedriger als die nach ihrem individuellen Krankheitskostenrisiko kalkulierte Prämie in der PKV liegt.¹ Dies bedeutet aber, dass die Gruppe der freiwilligen Mitglieder von den übrigen Beitragszahlern in der GKV subventioniert wird. Damit existiert momentan ein pervertiertes Solidarprinzip, in dem die mittleren Einkommensbezieher sowohl Geringverdiener als auch Bezieher hoher Einkommen subventionieren. Darüber hinaus gibt es im Segment der freiwillig Versicherten weitgehend keinen fairen, sinnvollen Wettbewerb zwischen GKV und PKV sondern es herrscht vielmehr ein Selektionswettbewerb zu Lasten der GKV, da für junge und gesunde Versicherte ohne Kinder die PKV schon allein deshalb attraktiv ist, da sie dort Solidarbeiträge sparen, wäh-

rend für chronisch kranke Versicherte die PKV in der Regel nicht in Betracht kommt.

Das bestehende Krankenversicherungssystem ist daher weder unter verteilungspolitischen noch unter wettbewerblichen Gesichtspunkten sinnvoll und dringend reformbedürftig.

Eine auf den ersten Blick attraktive Option besteht darin, das Solidarprinzip in der Krankenversicherung aufzugeben und notwendige Umverteilungen vollständig auf das Steuer- und Transfersystem zu verlagern.² Dies würde eine weitgehende Übernahme des PKV-Modells für die gesamte Krankenversicherung bedeuten. Eine solche Reform ist allerdings politisch unrealistisch und inhaltlich mit erheblichen Problemen verbunden.³ Eine andere Reformoption, die deutlich mehr Aufmerksamkeit erlangt hat und um die es im Folgenden geht, besteht in einer Krankenversicherung gemäß den Spielregeln der GKV für alle Bürger. Die impliziert die Abschaffung des PKV-Modells.

Die Bürgerversicherung: Stärken und Schwächen

Das bekannteste und meist diskutierte Reformkonzept im Bereich der Krankenversicherung ist die Bürgerversicherung. Das duale Versicherungssystem soll durch einen einheitlichen, alle Bürger einbeziehenden Krankenversicherungsmarkt ersetzt werden, für den im Wesentlichen die Regeln der GKV gelten. Es werden einkommensabhängige Prämien erhoben, wobei ein im Vergleich zu heute erweiterter Einkommensbegriff verwendet wird. Es gilt das Umlageverfahren, so dass die Gesundheitsausgaben aus laufenden Prämieinnahmen finanziert werden und innerhalb des Krankenversicherungssystems kein Kapitalstock gebildet wird. Der Umfang des Versicherungsschutzes ist für alle Bürger einheitlich. Weitergehende Wünsche können über private Zusatzversicherungen abgedeckt werden.

Ein Vorteil der Bürgerversicherung besteht darin, dass die unsinnigen Verteilungswirkungen des Status quo vermieden werden, da das Solidarprinzip konsistent umgesetzt wird. Dieser Vorteil wird allerdings teuer erkaufte: Erstens wird der Versicherungsschutz in der Grundversicherung normiert und somit die Wahlfreiheit der Versicherten beschränkt. Es gibt zwar mehrere Versicherer, zwischen denen die Versicherten wählen können, so dass der Begriff Einheitskasse überzeichnet ist, diese können sich aber lediglich einen Preiswettbewerb liefern, während ein Produktwettbewerb ausgeschlossen ist. Ein solcher Produktwettbewerb mit dem Angebot unterschiedlicher Tarife mit Selbstbeteiligungen wä-

¹ Bei Beamten ist die Situation etwas anders, da für sie aufgrund der Beihilferegelung eine Versicherung in der GKV in aller Regel nicht in Betracht kommt und sie sich somit de facto in der PKV versichern müssen.

² Dies ist der Kern des Konzepts der Bürgerprivatversicherung, vgl. Eekhoff et al. (2008).

³ Für eine detailliertere Auseinandersetzung mit dem Konzept der Bürgerprivatversicherung vgl. Kifmann und Nell (2013, S. 3 ff.).

re nicht nur aufgrund unterschiedlicher Bedürfnisse der Versicherten, sondern auch wegen Steuerdefiziten im Gesundheitssystem wichtig. Zweitens schafft die zwingende Aufteilung in Grund- und Zusatzversicherung verstärkte Informations- und Abgrenzungsprobleme. Drittens schwächt die Ausweitung des Umlageverfahrens die Nachhaltigkeit des Krankenversicherungssystems und stellt vor dem Hintergrund des demographischen Wandels eine Benachteiligung künftiger Generationen dar. Viertens bestehen bei der Einführung der Bürgerversicherung erhebliche juristische Risiken. Die PKV ist ein partiell kapitalgedecktes System, so dass die Versicherten dort Alterungsrückstellungen aufbauen. Eine Überführung der Privatversicherten mit ihren Alterungsrückstellungen in eine Bürgerversicherung ist aufgrund von § 14 GG vermutlich nicht möglich, da Alterungsrückstellungen Eigentumscharakter haben.⁴ Dieses Problem könnte umgangen werden, indem die vorhandenen Privatversicherten von einer Pflichtmitgliedschaft in der Bürgerversicherung ausgenommen würden. Die Konsequenz wäre allerdings, dass es noch ca. 70 Jahre dauern würde, bis die gesamte Bevölkerung in der Bürgerversicherung vereint wäre. Bis dahin würde die PKV im Bereich der Krankenvollversicherung als Zombie des deutschen Gesundheitssystems ihre Bestände abwickeln. Diese Aussicht erscheint wenig erbaulich.

Insgesamt fällt die Beurteilung des Konzepts der Bürgerversicherung negativ aus. Sie überwindet zwar die unsinnigen Verteilungswirkungen im Status quo, weist aber gravierende Nachteile auf und ist juristisch zudem mit großen Risiken verbunden. Eine weitgehend analoge Beurteilung gilt im Übrigen für das Konzept der Gesundheitsprämie, das im politischen Bereich häufig als Gegenpol zur Bürgerversicherung angesehen, strukturell jedoch starke Gemeinsamkeiten mit ihr aufweist. Der einzige grundsätzliche Unterschied besteht darin, dass die Versicherten einen einheitlichen, einkommensunabhängigen Beitrag zahlen, so dass ein Soliarausgleich innerhalb des Krankenversicherungssystems nur bzgl. unterschiedlicher Gesundheitsrisiken, nicht aber in Bezug auf Einkommensunterschiede vorgenommen wird. Die genannten Kritikpunkte für die Bürgerversicherung treffen aber alle, wenn auch zum Teil in abgeschwächter Form, auf das Konzept der Gesundheitsprämie zu.

Die bessere Alternative: Reform des dualen Krankenversicherungssystems

Die Bürgerversicherung (und das Modell der Gesundheitsprämie) implizieren die Abschaffung des dualen Krankenversicherungssystems in Deutschland zugunsten eines einheitlichen Versicherungsmarktes nach dem Vorbild der GKV. Dies ist wenig einleuchtend, weil beide Systeme ihre spezi-

fischen Vorteile gegenüber dem anderen System aufweisen. Die GKV hat einen klaren, teilweise regulatorisch bedingten, Kompetenzvorsprung bei der Vertragsgestaltung mit den Leistungserbringern, und das in der GKV verwendete Sachleistungsprinzip hat Vorteile gegenüber dem Kostenerstattungsprinzip in der PKV. Dafür weist die PKV über die Kapitaldeckung in Zeiten des demographischen Wandels ein höheres Maß an Nachhaltigkeit auf und besitzt die deutlich höhere aktuarielle Kompetenz bei der Gestaltung unterschiedlicher Versicherungskonzepte. Bei einer Abwicklung der PKV gingen diese Vorteile verloren. Damit stellt sich die Frage, ob zur Beseitigung der verteilungs- und wettbewerbspolitischen Unzulänglichkeiten des Status quo die Abschaffung des dualen Krankensystems wirklich notwendig ist oder ob dies nicht wesentlich eleganter durch eine Reform des dualen Systems erreicht werden kann.

Im Folgenden wird ein Reformkonzept skizziert, das das duale Krankenversicherungssystem erhält, mit moderaten Änderungen des Status quo auskommt, konsistente Verteilungswirkungen und einen fairen Wettbewerb zwischen GKV und PKV sicherstellt, Produktvielfalt ermöglicht, die Trennung von Grund- und Zusatzversicherung überflüssig macht, die Kapitaldeckung des Gesundheitssystems nicht verringert und rechtssicher ist.⁵

Das zentrale Problem der momentanen Situation besteht darin, dass zwar grundsätzlich ein Solidarprinzip gilt, dem sich aber Teile der Bevölkerung durch einen Wechsel in die PKV entziehen können. Um diesen Konstruktionsfehler zu heilen, muss sichergestellt werden, dass sich auch die PKV-Versicherten am Solidarprinzip beteiligen. Dies lässt sich vergleichsweise einfach mit einem bereits vorhandenen Instrumentarium bewerkstelligen. Um innerhalb der GKV trotz des dort geltenden Solidarprinzips einen reinen Selektionswettbewerb um gesunde und gutverdienende Versicherte zwischen den Versicherern zu verhindern, wurde dort der Gesundheitsfonds mit dem morbiditätsorientierten Risikostrukturausgleich (MorbiRSA) geschaffen. Die Beiträge der Versicherten fließen in den Gesundheitsfonds, der wiederum den Versicherern den nach MorbiRSA risikogerechten Betrag bezogen auf das GKV-Leistungsniveau für jeden Versicherten überweist. Ist der MorbiRSA richtig justiert, so entspricht die Differenz zwischen der einkommensabhängigen Beitragszahlung an den Gesundheitsfonds und der Zahlung des Gesundheitsfonds an den jeweiligen Krankenversicherer dem Solidarbeitrag eines Versicherten. Ist die Differenz positiv, leistet der Versicherte einen Solidarbeitrag, ist sie negativ, empfängt er einen Solidarbeitrag. Der Konstruktionsfehler im momentanen System ließe sich folglich einfach heilen, indem jeder Bürger einen einkommensabhängigen Beitrag in den Gesundheitsfonds zahlt und sein Versicherer unabhängig ob GKV

⁴ Neben dem Problem mit § 14 GG käme bei der Einführung der Bürgerversicherung auch ein Verstoß gegen § 12 GG in Betracht.

⁵ Für eine ausführliche Darstellung des Reformvorschlags siehe Kifmann und Nell (2013).

oder PKV im Gegenzug aus dem Gesundheitsfonds den risikoadjustierten Beitrag erhält. Eine solche Reform hätte nicht nur eine konsistente Umsetzung des Solidarprinzips zur Folge, sondern würde einen fairen und umfassenden Wettbewerb zwischen GKV und PKV ermöglichen. Es gäbe keinen Grund mehr, dem Großteil der Bevölkerung die Wahlfreiheit zwischen den Systemen zu nehmen, so dass die Versicherungspflichtgrenze abgeschafft werden könnte.⁶ Gute Risiken würden nicht allein deshalb die PKV bevorzugen, weil sie dadurch ihren Solidarbeitrag sparen können, und umgekehrt käme ein Wechsel in die PKV auch für Geringverdiener und/oder chronisch Kranke in Betracht, weil der Solidarbeitrag in die PKV mitgenommen wird. Des Weiteren könnte auf die Regulierung der Versicherungsprodukte weitgehend verzichtet werden, so dass auch die Trennung in Grund- und Zusatzversicherung überflüssig wird.

Am Geschäftsmodell der GKV würde sich nichts ändern. Auch bei der PKV wären die Änderungen gering. Die Versicherer erhalten Zahlungen aus dem Gesundheitsfonds, die in die Kalkulation eingehen und die Prämien verringern würden.

Eine zentrale Voraussetzung der Reform ist ein leistungsfähiger MorbiRSA, in den alle relevanten medizinischen Informationen einfließen und der regelmäßig weiterentwickelt wird. Die momentan politisch festgelegte Begrenzung auf 80 Krankheiten gehört abgeschafft. Es ist eine aktuarielle und keine politische Frage, welche und wie viele Krankheiten in den MorbiRSA eingehen. Ohne solche willkürlichen politischen Restriktionen kann der MorbiRSA zu einem System entwickelt werden, das die erwarteten zukünftigen Gesundheitsausgaben eines Versicherten gemäß den verfügbaren Informationen bestmöglich schätzt und bei Auftreten neuer Informationen anpasst.

Die Einbeziehung der PKV-Versicherten in den Gesundheitsfonds bewirkt einen partiellen Übergang zum Umlageverfahren. Die künftigen Alterungsrückstellungen in der PKV werden niedriger ausfallen, wodurch sich die Kapitaldeckung des Gesundheitssystems insgesamt verringert. Dieser Effekt lässt sich aber neutralisieren, indem die zusätzlichen Nettoeinnahmen des Gesundheitsfonds im Zuge der Reform nicht in Beitragssenkungen, sondern in die Bildung eines Kapitalstocks fließen. Dann käme es zu keiner Entlastung älterer Generationen und damit auch nicht zu einer Belastung künftiger Generationen.

Fazit

Die Bürgerversicherung beseitigt den Konstruktionsfehler unseres Gesundheitssystems mit dem Holzhammer und schweren Nebenwirkungen. Das bestehende duale System

wird unter Inkaufnahme gravierender juristischer Risiken abgewickelt zugunsten eines staatlich verordneten, einheitlichen Versicherungsmarktes ohne nennenswerte Produktvielfalt. Dabei wäre es viel besser, durch eine Reform des dualen Systems die Voraussetzungen für einen fairen Wettbewerb zu schaffen, in dem sich die Unternehmen der GKV und der PKV bewähren müssen.

Literatur

Breyer, F. (2012), »Legale und illegale Wege zu einer Bürgerversicherung«, *Wirtschaftsdienst* 92, 655–658.

Eekhoff, J., V. Bünnagel, S. Kochskämper und K. Menzel (2008), *Bürgerprivatversicherung*, Mohr Siebeck, Tübingen.

Kifmann, M. und M. Nell (2013), »Fairer Systemwettbewerb zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung«, *ifo Research Paper* No. 2013/01, Hamburg, Juli.

⁶ Ebenso sollten bestehende Wettbewerbshindernisse, wie Restriktionen für die PKV bei der Vertragsgestaltung mit Leistungserbringern, abgeschafft werden.



Bernd Raffelhüschen*



Christian Hagist**

Die Alternative zur Einheitskasse lautet: Neue Dualität!

Die Frage »Kommt die Einheitskasse?« wäre auch eine Herausforderung für britische Buchmacher. Denn wer hat schon besondere Einsichten in die Wertvorstellungen und Abwägungen der Wähler und Bürger und könnte somit eine solche Frage beantworten? Auch den Kollegen der Demoskopie mag dies wohl nicht ganz gelingen. Insofern können wir hier gleich zu Anfang zu Protokoll geben: Wir wissen es nicht, ob in Zukunft in Deutschland eine Einheitskasse (oder ein faktisches Oligopol von einigen großen Krankenkassen) die vielfältigen Strukturen im deutschen Krankenversicherungswesen ablöst. Was wir allerdings wissen, ist, dass Deutschland in naher Zukunft in der Gesundheitspolitik eine Entscheidung treffen muss – eben hin zur Einheitskasse oder aber in eine neue Dualität in der Krankenversicherung.

Finanzierungsproblem I: Gesetzliche Krankenversicherung

Derzeit befinden sich die gesetzlichen Krankenkassen aufgrund der guten Konjunktur noch in einer relativ komfortablen Position. Dies wird sich jedoch im Zeitablauf – unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung – ändern. Die Einnahmen werden bei Beibehaltung der lohnabhängigen Beiträge aufgrund des demographischen Wandels auf jeden Fall relativ zurückgehen. Derzeit ist noch ein großer Teil der sogenannten Baby-Boomer-Kohorten in Lohn und Brot, doch selbst bei steigendem Renteneintrittsalter werden diese geburtenstarken Jahrgänge immer weniger zur Finanzierung der gesetzlichen Krankenversicherung beitragen. Selbst bei erheblicher Nettozuwanderung ist dieser Effekt auf der Einnahmenseite nicht auszugleichen. Zeitgleich wer-

den die Ausgaben relativ stark ansteigen. In welchem Maße ist unter Medizinern und Gesundheitsökonomen noch umstritten, hängt dies doch davon ab, ob wir gesund oder krank altern werden und wie erfolgreich (und damit ausgabensteigernd) die Kollegen der Medizin in Zukunft forschen werden. Doch selbst im optimistischen Szenario einer gesunden Alterung und eines medizinischen Fortschritts, welcher Produkt- und Prozessinnovationen in der Balance hält, gilt, dass die geburtenstarken Kohorten altern und damit mehr Leistungen in Anspruch nehmen werden.

Finanzierungsproblem II: Die Beihilfe der Beamten

In der Diskussion um die Entwicklung der Umlagefinanzierung im deutschen Krankenversicherungssystem wird oft vergessen, dass neben der gesetzlichen Krankenversicherung noch ein weiteres System existiert, welches ebenfalls Umlagecharakter besitzt: Die Beihilfe der Beamten. Hier ist das Problem noch etwas diffiziler als im oben beschriebenen Fall der gesetzlichen Krankenversicherung. Denn die Einnahmen sind mehr oder minder durch die Demographie der Gesamtbevölkerung bzw. der Steuerzahler determiniert. Somit greift auch hier das Argument der langsam in den Ruhestand gehenden Baby-Boomer-Generationen. Auf der Ausgabenseite allerdings ist die Einstellungspolitik der Gebietskörperschaften der vergangenen Jahrzehnte entscheidend. Die Einstellungswellen der 1970er Jahre im Bildungsbereich führen dazu, dass die Ausgaben für die Beihilfe noch schneller und stärker ansteigen werden, als dies bei der gesetzlichen Krankenversicherung der Fall ist. Auch hier muss es somit zu einer gesundheitspolitischen Richtungsentscheidung kommen.

Der gesundheitspolitische Scheideweg

Aufgrund der beschriebenen, wenig nachhaltigen Finanzierung großer Teile der öffentlichen Gesundheitsabsicherung steht die deutsche Gesundheitspolitik in den kommenden Jahren am Scheideweg. Denn um das Problem der fehlenden Tragfähigkeit von gesetzlicher Krankenversicherung und Beihilfe zu lösen, gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten – natürlich wiederum mit zahlreichen Varianten. Die erste Möglichkeit dabei ist tatsächlich der Weg in die Einheitskasse. Dieser wurde in Teilen bereits in den Gesundheitsreformen des vergangenen Jahrzehnts angelegt. Würde man diesen Weg weiter fortbeschreiten, hätte dies zur Konsequenz, dass wir die notwendige Rationierung im Gesundheitswesen dem Staat überlassen. Die Verstaatlichung dürfte dann nicht bei den Krankenkassen aufhören. Ärzte und andere Leistungserbringer würden dann quasi zu Beamten, die nach Wartelisten und Punktesystemen behandelt, alle paar Jahre vom »Qualitätssicherungshauptamt«

* Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen ist Direktor des Instituts für Finanzwissenschaft I/Forschungszentrum Generationenverträge an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg.

** PD Dr. Christian Hagist ist Akademischer Rat am Institut für Finanzwissenschaft I/Forschungszentrum Generationenverträge an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg.

überprüft würden, und täglich um fünf Uhr nach Hause gingen. Das klingt abschreckend, wäre aber durchaus eine realistische Option – der Preis ist jedoch eine Zwei-Klassen-Medizin per se: Der Arme bekommt die Grundversorgung, der Reiche geht, wie in Großbritannien, woanders hin.

Die Alternative hierzu ist die Rationierung durch den Markt, und diese geht dann über Wettbewerb und Preise. Ärzte und Krankenhäuser würden zu Unternehmen, die mit der Gesundheit Geld verdienen wollen und sollen. Die Patienten wären dann entsprechend Kunden und bekämen für die Leistungen eine Rechnung, die sie selbst beglichen und deshalb gut kontrollierten, da sie nur einen gewissen Anteil erstattet bekommen würden. Wie ein solches System auf der Versicherungsseite aussehen könnte, soll in den kommenden Zeilen unter dem Titel der »neuen Dualität« vorgestellt werden. Das Attraktive an dieser Idee, die keineswegs allein aus unserer Feder stammt, sondern wohl eher einen Konsens vieler Volkswirte darstellt, ist, dass sie einzelne Teilaspekte der Vorstellungen verschiedener gesellschaftlicher Gruppen aufgreift und vereint.

Die neue Dualität

Lehnt man die Einheitskasse aufgrund befürchteter Ineffizienzen bzw. aufgrund von Wertvorstellungen (Wahlfreiheit, Individualismus etc.) ab und will man sich trotzdem dem Problem der fehlenden Nachhaltigkeit der bisherigen Gesundheitspolitik stellen, so bleibt nichts anderes übrig, als konsequent den Weg in ein wettbewerbliches Krankenversicherungsumfeld zu gehen. Doch wie kann dies ausgehend von der aktuellen, historisch gewachsenen Zweiteilung des deutschen Krankenversicherungsmarktes geschehen? Die Antwort lautet darauf, dass es nicht der Abschaffung der Dualität à la Bürgerversicherung bedarf, sondern vielmehr den Gang in eine neue Dualität aus Basis- und Zusatzversorgung. So könnte die historisch bedingte Teilung der Versicherungspflicht aufgelöst und trotzdem die Vorteile beider Systeme genutzt bzw. aufrechterhalten werden.

Die Basisversorgung stellt dabei den Ausgangspunkt dar. Alle Bürger sind verpflichtet, eine Versicherung über den zu definierenden Basiskatalog abzuschließen – auch soweit rechtlich möglich heutige Privatversicherte. Hierin sind sich Bürgerversicherung und Marktlösung also durchaus gleich. Die Finanzierung erfolgt ebenfalls im Umlageverfahren – allerdings nicht mit lohnabhängigen Beiträgen, sondern mit sogenannten Bürgerpauschalen. Diese werden durch einen steuerfinanzierten Solidarausgleich flankiert. Der reichere Haushalt solidarisiert sich also auch weiterhin mit dem ärmeren Pendant, allerdings in transparenter Weise und unter Heranziehung aller Einkunftsarten und nicht nur des Lohnes. Wie bereits im jetzigen System sollte ein Risikostrukturausgleich die Risikoauslese hemmen. Ein Selbstbehalt-

system, ähnlich dem in der Schweiz, verhindert die ineffiziente Nutzung von Leistungen in dieser Pflichtversorgung. Die Preisverhandlungen mit den Leistungserbringern sowie die Qualitätskontrolle müsste durch eine unabhängige Instanz wie etwa einem erweiterten Institut für Qualitätssicherung und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen erfolgen, und auch die Administration sollte möglichst vom Politikbetrieb fern, analog bspw. zur Bundesbank, gestaltet werden.

Der kritische Leser könnte an dieser Stelle einwenden, dass eine solche Basisversorgung durchaus auch den Charakter einer Einheitskasse hat. Denn auch wenn in unseren Vorstellungen die Basisversorgung wiederum ähnlich wie in der Schweiz von mehreren Profit- oder Non-Profit-Unternehmen angeboten werden könnte, so ergeben sich doch einige Parallelen wie etwa das erweiterte IQWiG als »Qualitätssicherungshauptamt«. Doch ist dies genau der Punkt. Der Staat sollte eben nur den unverzichtbaren Teil der Gesundheitsabsicherung organisieren. Dies kann er aufgrund asymmetrischer Information und anderer Aspekte des Marktversagens sicher besser als der Markt. Die entscheidende Frage ist dabei gar nicht, wie genau das »Qualitätssicherungshauptamt« aussehen müsste, sondern was als unverzichtbar in den Leistungskatalog der Basisversorgung aufgenommen werden muss. Dies ist keine einfache Frage, doch eine Antwort ist sicher: Sie sollte wohl deutlich geringer ausfallen als der derzeitige Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung. In unseren durchaus deutlich reicheren Nachbarländern wie der Schweiz oder Norwegen ist z.B. die dentalmedizinische Absicherung Privatsache: Die kaum lebensbedrohlichen Krankheitsbilder, die Möglichkeit von Kostenvorschlägen sowie einfache Präventionsmaßnahmen und sich wiederholende Behandlungsmuster prädestinieren die Zahnmedizin für eine rein marktwirtschaftliche Allokation. Auch auf andere Bereiche wie etwa die Kuren könnte sich die Gesellschaft sicherlich schnell einigen, während es bei anderen Feldern (freie Arztwahl, strenger Generikavorrang etc.) sicherlich kontroversen Diskussionsbedarf geben dürfte.

Genauso wichtig wie der heutige Umfang der Basisversorgung ist es, den zukünftigen zu begrenzen. Will heißen: Eine Dynamisierung der Leistungen kann nur im Umfang der Wachstumsrate der Einnahmehasis erfolgen. Einnahmen und Ausgaben müssen sich im Einklang entwickeln. Dies bedeutet jedoch, dass das Gros des medizinisch-technischen Fortschritts zur zweiten Säule der Gesundheitsabsicherung – der Zusatzversorgung – gehören würde.

Im Gegensatz zur Basisversorgung sollte die Zusatzversorgung so frei und wettbewerblich wie möglich ausgestaltet sein. Auf der einen Seite hieße dies, dass die Versicherungsunternehmen Gesundheitsprüfungen durchführen können und diese sich dann auch in risikoabhängigen Prämien

widerspiegeln würden. Auf der anderen Seite gilt ein strenger Wettbewerb der Anbieter, egal ob profit- oder gemeinwohlorientiert, ob als Aktiengesellschaft, Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit oder eingetragene Gesundheitsgenossenschaft. Wichtig dabei ist nur, dass für alle Organisationsformen die gleichen Spielregeln gelten; sowohl im Steuerrecht als auch in kartellrechtlicher Hinsicht.

Die Tarife können nach versicherungsmathematischen Grundsätzen natürlich kapitalgedeckte Elemente enthalten – sofern dies eben sinnvoll ist. Die bisherigen Anwartschaften der heutigen Privatversicherten könnten hierin auch aufgehen. Jedoch wäre darauf zu achten, dass es sich um eine echte Kapitaldeckung handelt wie bspw. beim norwegischen Generationenfonds. Die derzeitigen Anlagevorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes führen nämlich zu einer weiteren Umlagefinanzierung durch die Hintertür – indem die Versicherungsunternehmen faktisch gezwungen werden, Staatsschuldtitel zu kaufen und zu halten. Wo aber der Beitragszahler für die heutigen Krankenkassen nicht geboren wurde, fehlt auch der Steuerzahler zur Bedienung der Staatspapiere.

Fazit

Niemand weiß, ob die Einheitskasse kommt. Möglich ist sie auf jeden Fall. Doch es gibt durchaus attraktive Alternativen. Die derzeitige Zweiteilung des Krankenversicherungsmarktes ist absurd, denn sie verordnet 90% der Bevölkerung das gleiche Maß an Krankenversicherungsschutz. Es bedarf nicht viel Phantasie, dass dies keineswegs den Präferenzen dieser 90% entspricht und dass es wohl effizientere Lösungen geben dürfte – wo der risikoaverse Familienvater sich ein Mehr an Gesundheitsschutz leistet als die risikofreudige Alleinstehende.

Ein solches System würde nicht nur die Tragfähigkeit der öffentlichen Gesundheitssicherung stärken und somit eine gleichmäßigere Verteilung der Lasten über die Generationen induzieren, sondern auch aufgrund der Bürgerpauschalen die Finanzierung vom Arbeitsmarkt abkoppeln. Der in der zweiten Säule herrschende Wettbewerb dürfte auch das Missverhältnis von Produkt- zu Prozessinnovationen beim medizinisch-technischen Fortschritt gerade rücken und somit ebenfalls die Tragfähigkeit des Gesundheitssystems stärken.

Welcher Weg der beiden skizzierten nun allerdings beschritten werden soll, bleibt ein politisches Werturteil, bei dem der Ökonom als Gesellschaftsingenieur nur die Qual der Wahl beschreiben kann und nichts mit dem Ausgang zu tun hat. Statistisch gesehen handelt es sich um die Entscheidung zwischen zwei Verteilungen. Der kollektivistische Weg sorgt dafür, dass bei einer politisch vorgegebenen Durchschnitts-

versorgung kaum eine Varianz im Versorgungsniveau auftritt. Er ist also essentiell egalitär im Gegensatz zur marktwirtschaftlichen Allokation der Gesundheitsversorgung, die toleriert, dass der Reiche sich viel mehr vom Gut »Gesundheit« leisten kann als der »Arme«. Allerdings ist es nicht unwahrscheinlich, dass Letzterer durch Formen der Quersubventionierung und die Schöpfung von Effizienzreserven am Ende auch im Durchschnitt besser versorgt wird.

Natürlich negativ: Der Wachstumseffekt von Naturkatastrophen

16

Gabriel Felbermayr und Jasmin Gröschl

Während vor allem der Klimawandel und extreme Wetterereignisse fortwährendes Interesse an den Konsequenzen von Naturkatastrophen für die Wirtschaftsleistung von Ländern hervorrufen, leiden empirische Untersuchungen unter einer unzureichenden Datenlage. Typischerweise werden Schadensmeldungen zur Messung von Katastrophen verwendet, wodurch die Identifikation eines kausalen Effektes auf das Wirtschaftswachstum erschwert wird: Über Wetterereignisse in reicheren Ländern wird häufiger berichtet, und ihre Schwere korreliert mit dem Pro-Kopf-Einkommen der Länder. Dies führt dazu, dass die negativen Effekte von Katastrophen unterschätzt werden. Eine neue Datenbank, die ausschließlich physikalische Maßeinheiten von Naturkatastrophen beinhaltet, erlaubt unverzerrte Antworten auf zwei bedeutende Fragen: Wie wirken sich Naturkatastrophen auf das Pro-Kopf-Einkommen aus? Kann der Effekt durch qualitativ bessere Institutionen, mehr Handelsoffenheit und Offenheit der Finanzmärkte entschärft werden?

Extremereignisse, wie Stürme, Dürren und Überschwemmungen, werden – wie manche meinen – zahlreicher und drastischer, und zwar als Folge des Klimawandels. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Auswirkungen das Auftreten von Naturkatastrophen auf die Wirtschaftsleistung haben.

In der Theorie ist die Vorhersage klar: Wenn eine Naturkatastrophe einen Teil des Bestands des produktiven Kapitals und der Infrastruktur eines Landes zerstört, dann sinkt zunächst die Produktionskapazität, und das Pro-Kopf-Einkommen fällt; d.h., der kurzfristige Wachstumseffekt ist negativ. In der Folge steigt der Kapitalstock wieder durch verstärkte Investitionen, wodurch das Wachstum des Landes kurzfristig über den langfristigen Trend gehoben wird. Wenn die neuen Kapitalgüter effizienter sind als der Bestand, können die vorzeitigen Ersatzinvestitionen das Produktivitätswachstum kurzfristig noch beschleunigen. Wie stark diese Aufholprozesse ausfallen, hängt von den Institutionen und der Offenheit eines Landes ab: Offene Volkswirtschaften können den Kapitalstock durch Importe schneller wieder aufbauen als geschlossene. Das heißt, die Katastrophe führt unmittelbar zu einem Einbruch der Wirtschaftsleistung, im Anschluss ist eine kurzfristige Erhöhung des Wachstums über den Trend möglich. Sicher ist aber, dass die Katastrophe den Gegenwartswert des Einkommens der Volkswirtschaft absenkt.

Die empirische Literatur findet allerdings höchst unterschiedliche Ergebnisse (vgl.

Albala-Bertrand 1993; Skidmore und Toya 2002; Noy 2009; Cavallo et al. 2010; Strobl 2011; Loayza et al. 2012; Felbermayr und Gröschl 2013a). In Felbermayr und Gröschl (2013b) haben wir 368 Punktschätzer aus der Literatur untersucht, mit dem Ergebnis, dass in etwa die Hälfte der statistisch signifikanten Koeffizienten für die unmittelbaren BIP-Effekte positive Vorzeichen hat, also im Widerspruch zu den theoretischen Überlegungen steht. Dieser Befund ist, nach unserer Annahme, auf die Verwendung inadäquater Daten zurückzuführen.

Aktuelle Trends und Kosten

Bereits existierende Datensätze zu Naturkatastrophen, die – wie etwa die *Emergency Events Database* (EM-DAT) – auf Versicherungs- und Pressemeldungen aufbauen, sind aus zwei Gründen nicht für die empirische Kausalanalyse der Auswirkungen von Naturkatastrophen auf die Wirtschaftsleistung geeignet: Erstens hängt es von Ländercharakteristika ab (z.B. von der Versicherungsdurchdringung), welche Extremereignisse sich in der Datenbank befinden, zweitens basieren die Daten weitgehend auf ökonomischen Schadensmeldungen und sind daher selbst eine Funktion der ökonomischen Entwicklung, die es in den Schätzgleichungen zu erklären gilt (vgl. Kahn 2005; Toya und Skidmore 2007). Damit entsteht das Problem einer Scheinkorrelation: In Ländern mit hohem BIP pro Kopf werden Naturkatastrophen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit überhaupt ge-

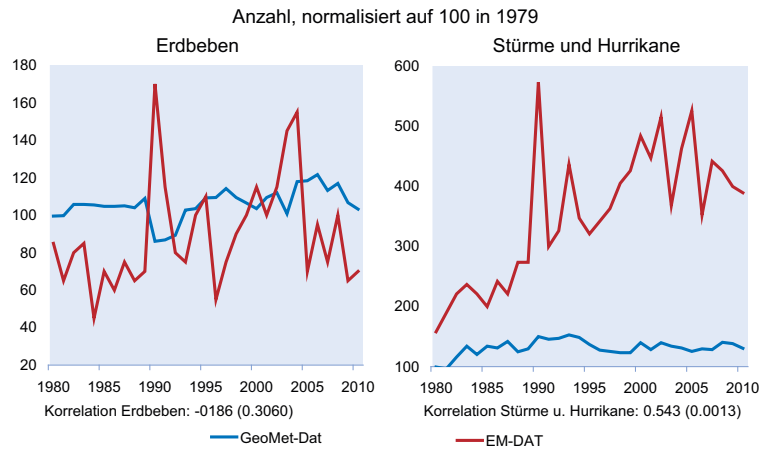
meldet, und die Intensität der Katastrophe ist umso höher, je höher das Pro-Kopf-Einkommen ist.

Um jedoch den kausalen Zusammenhang zwischen Naturkatastrophen und dem Pro-Kopf-Einkommen eindeutig bestimmen zu können, sind exogene Maße, wie etwa physikalische Intensitätsmaße der Naturkatastrophen, notwendig (vgl. Noy 2009; Cavallo et al. 2010). Aus diesem Grund erstellen wir einen umfangreichen Datensatz (GeoMet-Daten), der alle Naturereignisse und ihre physikalische Intensität enthält. Die GeoMet-Daten werden aus geophysischen und meteorologischen Primärquellen gewonnen.¹ Daraus entstehen zwei Datensätze: (i) ein auf Ereignissen basierender Datensatz mit Informationen zur Intensität der jeweiligen Naturkatastrophe, dem Monat, Jahr und Land und (ii) ein zweiter makroökonomischer Datensatz auf Länder-Jahr Ebene.

Die Probleme schadensbasierter Kennzahlen werden schnell deutlich, wenn man die Anzahl der erfassten Naturkatastrophen über die Zeit betrachtet. Abbildung 1 stellt beispielhaft für geophysische und meteorologische Ereignisse Erdbeben und Stürme dar. Um die Daten von GeoMet und EM-DAT vergleichen zu können², normieren wir das Ausgangsjahr 1979 auf 100. Die Erwartung, dass Erdbeben über den betrachteten Zeitraum von 30 Jahren keinen Trend über die Zeit aufweisen, bestätigt sich. Weder die EM-DAT noch die GeoMet-Zeitreihe zeigen einen statistisch signifikanten Trend. Allerdings ist die Volatilität der EM-DAT-Reihe deutlich höher als die der GeoMet-Daten.

Betrachtet man die Anzahl der Stürme, stellt sich die Situation anders dar. Hier weist die EM-DAT-Reihe einen eindeutigen und starken Trend auf, die GeoMet-Reihe zeigt zwar seit 1979 auch einen Anstieg der Anzahl der jährlichen Stürme; dieser fällt aber wesentlich geringer aus, und der in den EM-DAT-Daten beobachtete starke Anstieg seit 1985 ist überhaupt nicht zu sehen. Wieder fällt auf, dass die Versicherungsdaten sehr viel volatiler sind. Diese Beobachtung legt nahe, dass die steigende Versicherungsdurchdringung und das Wirtschaftswachstum selbst mit dem Anstieg der berichteten Ereignisse in EM-DAT zu tun haben könnten. Abbildung 1 sagt indes nichts über die Intensität der Stürme im Zeitverlauf aus.³

Abb. 1
Naturkatastrophen in EM-DAT und GeoMet-Daten über die Zeit



Anmerkung: Ereignisbasierter Datensatz (EM-DAT + GeoMet-Daten). Anzahl der Naturkatastrophen auf 100 im Jahr 1979 normiert. Um hinreichend große Ereignisse zu erfassen, werden Erdbeben ab einer Richterskala von 4 und Stürme ab einer Windgeschwindigkeit von 64 Knoten (Hurrikan Skala 1 und höher) abgebildet. Für EM-DAT nutzen wir alle aufgelisteten Ereignisse.

Quelle: Berechnungen der Autoren.

Auffällig ist, dass sich die Verteilung der physischen Ausprägungen von Erdbeben, Vulkanausbrüchen, Stürmen und Hurrikanen, Dürren und Temperaturextremen (abgesehen von Überflutungen) in den GeoMet-Daten stark von denen in EM-DAT unterscheidet und oftmals links von dieser liegt (vgl. Abb. 2), d.h., EM-DAT listet große Katastrophen mit hohen Intensitätsausprägungen sehr viel häufiger auf als Ereignisse mit kleinen Ausprägungen.

Die EM-DAT (oder ähnliche Daten) sind dennoch nützlich: Kombiniert man die Schadensinformation mit den GeoMet-Daten, lässt sich die Frage beantworten, welche Einflüsse die Intensität einer Naturkatastrophe und die institutionellen Eigenschaften der Länder auf die gemeldeten Kosten haben. Tabelle 1 zeigt die Ergebnisse einer Regressionsanalyse⁴, in der menschliche und monetäre Schäden durch Erdbeben und Stürme mit Hilfe der physischen Stärke der Ereignisse und mit Ländereigenschaften erklärt werden sollen. Dabei unterstellen wir einen exponentiellen Zusammenhang zwischen Naturkatastrophenstärke und Schaden.

Es zeigt sich, dass höhere Ausprägungen der physikalischen Intensität der Ereignisse zu höheren Schäden führen, und zwar in der Tat exponentiell. Ein Erdbeben der Stärke 7 auf der Richterskala verursacht um 83% mehr Tote und nega-

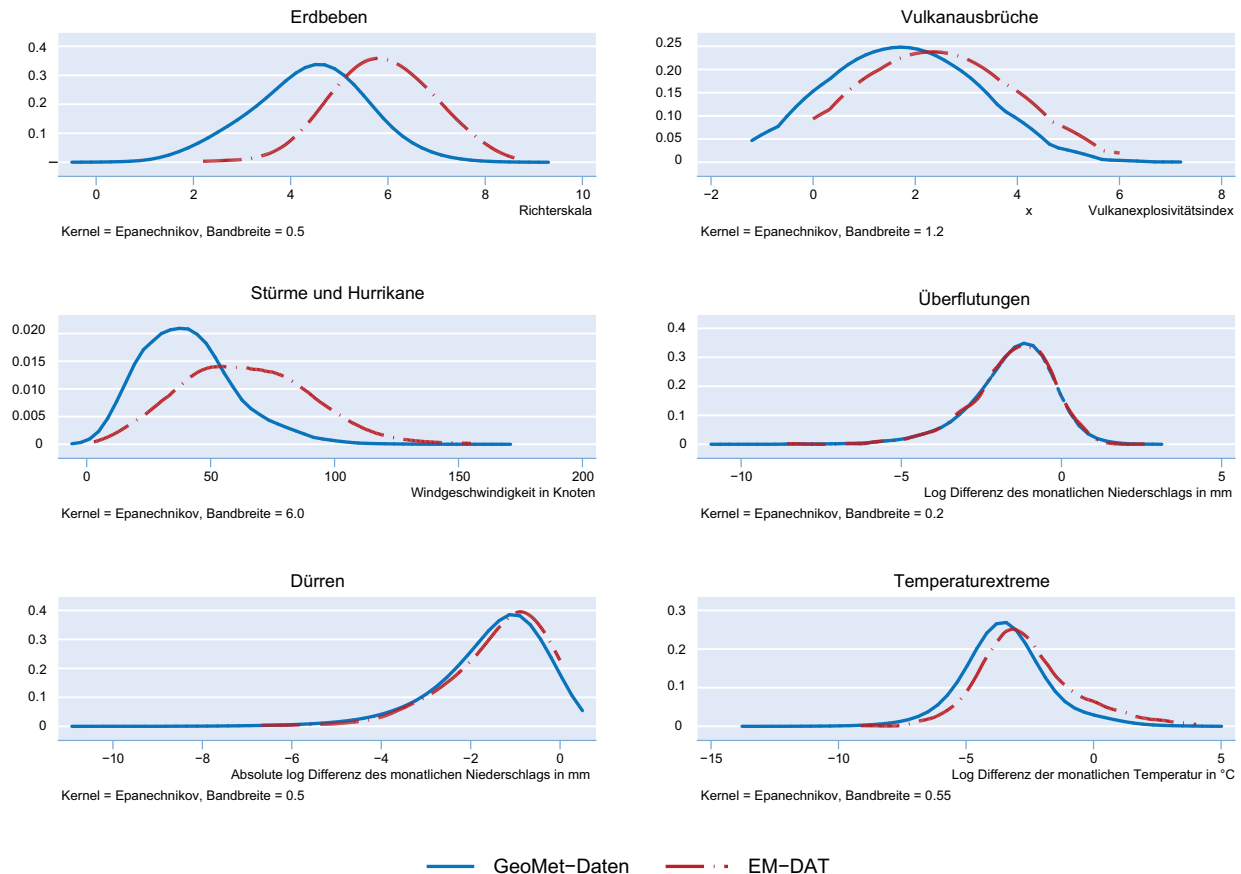
¹ Das heißt, die Primärdaten kommen von Wettersatelliten, Klimastationen und seismographischen Messungen. Für eine detaillierte Beschreibung des GeoMet-Datensatzes vgl. Felbermayr und Gröschl (2013b).

² Die Datenbanken verwenden unterschiedliche Mindestanforderungen dafür, dass ein Naturereignis eine Naturkatastrophe darstellt.

³ In der Periode 2000–2010 gab es relativ weniger Stürme von 60–90 km/h Windgeschwindigkeit und relativ mehr stärkere Stürme als in der Periode 1990–2000. Der Unterschied ist allerdings statistisch nicht von null zu unterscheiden.

⁴ Mit unserer Analyse erweitern und aktualisieren wir eine Untersuchung von Kahn (2005).

Abb. 2
Naturkatastrophen in EM-DAT- und GeoMet-Daten



Anmerkungen: Kerndichteschätzung nach Naturkatastrophenart. Intensitätsmaßeinheiten wie gemeldet unter Nutzung der ereignisbasierten Datenbank (EM-DAT und GeoMet-Daten).

Quelle: Berechnungen der Autoren.

tiv betroffene Personen sowie einen um 62% höheren monetären Schaden als ein Erdbeben der Stärke 6. Ein Sturm mit Geschwindigkeit 120 km/h verursacht um 30% mehr Tote, um 68% mehr negativ Betroffene und einen um 62% höheren monetären Schaden als ein Sturm mit Geschwindigkeit von 100 km/h.

Außerdem zeigt sich sehr deutlich, dass das Pro-Kopf-Einkommen einen signifikanten Einfluss auf die Höhe der Kosten hat. In reicheren Volkswirtschaften verursachen Naturkatastrophen höhere monetäre Schäden, während die Anzahl der Toten oder negativ betroffenen Personen geringer ausfällt. Dies ist keineswegs verwunderlich: Reichere Länder verfügen über mehr und wertvolleres Kapital, das zerstört werden kann. Und sie sind besser in der Lage, ihre Bevölkerung vor Gesundheitsschäden zu schützen. Die Analyse liefert ein weiteres Indiz dafür, dass die Verwendung von Schadensmeldungen in einer Wachstumsregression eine kausale Interpretation der Ergebnisse verunmöglicht.⁵

Auswirkungen von Naturkatastrophen auf die Wirtschaftsleistung

Um den Einfluss von Naturkatastrophen auf das Wirtschaftswachstum zu untersuchen, schätzen wir ein dynamisches Wachstumsmodell. Dabei folgen wir Mankiw et al. (1992), Islam (1995) und der darauf folgenden empirischen Wachstumsliteratur. Wir erklären die Wachstumsrate des BIP pro Kopf eines Landes durch das (logarithmierte) Niveau des BIP des vorangegangenen Jahres und durch wachstumsrelevante Variablen wie Bruttoinvestitionen, Bevölkerungsentwicklung, ausländische Direktinvestitionen, Offenheit der Ökonomie oder Indikatoren der Qualität der Institutionen (vgl. Skidmore und Toya 2002; Noy 2009;

⁵ Interessant ist auch, dass eine höhere Bevölkerungsdichte (d.h. Bevölkerung bei gegebener Ländergröße (Fläche)) zu höheren humanen und menschlichen Schäden führt. Die geographische Lage eines Landes bewirkt ebenso einen Unterschied, vor allem bei Stürmen: Ein Sturm mit gegebener Stärke betrifft 242% mehr Personen, wenn ein Land vollständig der Tropenzone zuzuordnen ist. Auch andere ökonomische Charakteristika von Ländern korrelieren mit den Schäden.

Tab. 1
Naturkatastrophen und ihre ökonomischen Kosten (1979–2010, 108 Länder)

	Erdbeben (Richterskala)			Stürme und Hurrikane (Windgeschwindigkeit)		
	(1) Anzahl der Toten (log)	(2) Anzahl der Be- troffenen (log)	(3) Sachschaden (log)	(4) Anzahl der Toten (log)	(5) Anzahl der Be- troffenen (log)	(6) Sachschaden (log)
Naturkatastrophe (Ausprägung)	0,827*** (0,13)	0,827*** (0,13)	0,623*** (0,15)	0,015*** (0,00)	0,034*** (0,00)	0,031*** (0,00)
Kontrollvariablen						
BIP pro Kopf (log)	0,003 (0,18)	- 0,286* (0,17)	1,132*** (0,25)	- 0,323*** (0,06)	- 0,452*** (0,11)	0,293** (0,14)
Bevölkerung (log)	0,099 (0,13)	0,356*** (0,13)	0,550*** (0,17)	0,479*** (0,04)	0,741*** (0,08)	0,404*** (0,08)
Finanzoffenheit	- 0,866* (0,52)	- 1,781*** (0,46)	- 1,314** (0,62)	0,019 (0,23)	- 1,976*** (0,43)	1,292*** (0,45)
Handelsoffenheit	- 0,584* (0,31)	- 0,193 (0,31)	- 0,424 (0,51)	- 0,349*** (0,12)	0,207 (0,23)	- 0,885*** (0,24)
% Land in Tropen	- 0,232 (0,34)	- 0,275 (0,32)	- 0,493 (0,52)	0,617*** (0,14)	2,417*** (0,30)	- 0,386 (0,28)
Ländergröße (log)	- 0,139 (0,14)	- 0,111 (0,15)	- 0,649*** (0,17)	- 0,214*** (0,03)	- 0,173** (0,07)	- 0,041 (0,06)
Beobachtungen	472	641	268	1332	1157	929
Angepasstes R ²	0,106	0,177	0,245	0,342	0,297	0,323

Anmerkungen: ***, **, * signifikant auf dem 1%-, 5%-, 10%-Level. Alle Regressionen beinhalten Jahres-Dummy, die nicht ausgewiesen werden. Robuste Standardfehler in Klammern. Ereignisbasierter Datensatz (EM-DAT + GeoMet-Daten).

Quelle: Berechnungen der Autoren.

Loayza et al. 2012).⁶ Um unbeobachtete länderspezifische Einflussfaktoren zu erfassen, ergänzen wir das Modell mit sogenannten Länder-Dummys (108, ein Dummy pro Land), und – um Zeitrends zu erfassen – mit Jahres-Dummys (31, ein Dummy pro Jahr für die Periode 1979–2010). Im Resultat zeigt sich, nicht überraschend, dass Länder mit hohem Pro-Kopf-Einkommen langsamer und offene Länder mit guten Institutionen schneller wachsen.

In dieses Modell werden nun drei verschiedene Typen von Indizes, die angeben, in welchem Ausmaß ein bestimmtes Land in einem bestimmten Jahr von Naturkatastrophen heimgesucht wurde, eingeführt. Unser erstes Maß ist ein Index, der die physischen Ausprägungen etwaiger Katastrophen in einem Jahr ungewichtet addiert. Zuvor wurden die physischen Ausprägungen mit der Ländergröße (Fläche) des betroffenen Landes normiert und so skaliert, dass alle Indexbestandteile denselben Stichprobenmittelwert haben. Das zweite Maß verwendet bei der Aggregation der verschiedenen Katastrophenmaße die Inverse der Standardabweichung jedes Maßes als Gewichte (precision weights), so dass einzelne Katastrophentypen den aggregierten Indika-

tor nicht dominieren. Außerdem verwenden wir die physikalische Naturkatastrophenausprägung relativ zur Ländergröße separat.

Die Normalisierung des physikalischen Intensitätsmaßes durch die Fläche des betroffenen Landes trägt der Tatsache Rechnung, dass eine gegebene Naturkatastrophe viel stärkere Spuren im BIP eines kleinen Landes hinterlassen wird als in einem großen. Sie macht allerdings auch die Interpretation der Schätzergebnisse schwierig, weil immer auch die logarithmierte Fläche des Landes bekannt sein muss.

Die empirischen Ergebnisse zeigen, dass es einen signifikanten negativen Zusammenhang zwischen Naturkatastrophen und dem BIP pro Kopf gibt (Spalte 1 und 2 in Tab. 2). Abbildung 3 betrachtet die Perzentile der Naturkatastrophenverteilung. Für den einfachen Naturkatastrophenindex finden wir, dass das Pro-Kopf-Einkommen eines Landes, das von einer schweren Naturkatastrophe im oberen 1-Perzentil getroffen wird, um mindestens 5,3% sinkt. Wenn dasselbe Land von einer Naturkatastrophe der schwersten 5% getroffen wird, so sinkt das BIP pro Kopf um mindestens 0,33%, wohingegen die 25% kleinsten Naturkatastrophen einen Einkommensverlust von höchstens 0,009% verursachen (vgl. Abb. 3a). Ähnlich fallen die Ergebnisse aus, betrachtet man den gewichteten Naturkatastrophenindex in Tabelle 2, Zeile (2) und Abbil-

⁶ Strukturelle Faktoren beinhalten die Größe einer Nation (Gesamtbevölkerung), einen Demokratieindex (Polity Index) und ein Maß für die Handels-offenheit (Importe plus Exporte dividiert durch das BIP). Innenpolitische Variablen sind Inflation, Inlandsdarlehen, Bruttokapitalbildung und die Salden der laufenden Konten. Externe Faktoren beinhalten Auslandsdirektinvestitionen und den realen Zinssatz. Details hierzu finden sich in Felbermayr und Gröschl (2013b).

Tab. 2
BIP pro Kopf und Naturkatastrophen mit Kontrollvariablen
(1979–2010)

Abhängige Variable: $\Delta \ln$ BIP pro Kopf			
	(1)	(2)	(3)
Naturkatastrophenindex	- 0,046*** (0,01)		
Naturkatastrophen index, gewichtet		- 0,063*** (0,01)	
Erdbeben (Richterskala)			- 0,177*** (0,06)
Vulkanausbrüche (Explosivitätsindex)			0,029** (0,01)
Stürme (Windgeschwindigkeit)			- 0,177*** (0,06)
Fluten (Niederschlagsabweichung vom langjährigen Mittel)			- 0,020 (0,020)
Dürren (Dummy)			- 0,013*** (0,00)
Hitzewellen (Temperaturabweichung vom langjährigen Mittel)			- 0,052*** (0,02)
Angepasstes R^2	0,242	0,243	0,242

Anmerkungen: ***, **, * signifikant auf dem 1%-, 5%-, 10%-Level. 1 787 Beobachtungen. Alle Regressionen beinhalten Kontrollvariablen, Länder- und Zeit-Fixe-Effekte, die nicht ausgewiesen werden. Robuste Standardfehler in Klammern. Asymmetrisches Panel mit 108 Ländern. Spalte (1) einfacher Naturkatastrophenindex relativ zur Ländergröße. Spalte (2) Naturkatastrophenindex gewichtet durch die Inverse der Standardabweichung jedes Naturkatastrophentyps innerhalb eines Landes relativ zur Ländergröße. Spalte (3) maximale Naturkatastrophenausprägungen innerhalb eines Jahres und eines Landes relativ zur Ländergröße.

Quelle: Berechnungen der Autoren.

dung 3b. Der negative und signifikante Effekt auf die Wirtschaftsleistung besteht weiterhin. Das Pro-Kopf-Einkommen fällt um mindestens 6,9%, wenn ein Land von einer schweren Katastrophe des obersten 1-Perzentil getroffen wird, wohingegen die 5% schwersten Naturkatastrophen einen Einkommensverlust von 0,44% verursachen. Die kleinsten 25% reduzieren das Einkommen höchstens um 0,013%.

Spalte (3) in Tabelle 2 zeigt die Auswirkungen einzelner Typen von Extremereignissen. Sowohl Erdbeben, Stürme, Dürreperioden als auch extreme Temperaturen schlagen sich negativ auf das Einkommen nieder. Die einzelnen Ereignisse sind so skaliert, dass sie jeweils den gleichen Mittelwert von 0,009 aufweisen. Erdbeben und Stürme haben mithin den gleichen negativen Effekt: Naturkatastrophen mittlerer Ausprägungen reduzieren jeweils das BIP pro Kopf um 0,16% ($- 0,177 \times 0,009$). Mittlere Dürren und Hitzewellen haben geringere negative Effekte, vermutlich weil sie hauptsächlich die Landwirtschaft betreffen und mit keiner Zerstörung von Kapitalbestand verbunden sind.

Beispielhaft greifen wir einige Ereignisse heraus: Im August 2005 verwüstete Hurrikan Katrina die US-Golfküste. Der in EM-DAT berichtete monetäre Schaden betrug 125 Mrd. US-Dollar, was 0,01% des BIP ausmacht. Unsere Berechnungen implizieren einen Einkommensverlust im Jahre 2005 von 0,002% des BIP. Diese Größenordnungen sind plausibel und entsprechen einer Output-Elastizität des Kapitals von 0,2.⁷

Das Erdbeben in Haiti am 2. Januar 2010 war von der Stärke 7,8 auf der Richterskala und verursachte laut EM-DAT 8 Mrd. US-Dollar Schaden, was 0,56% des BIP entspricht. Gemäß unserem Modell war dies mit einem Einbruch des BIP von 0,05% verbunden, was die niedrige Kapitalintensität der Produktion in Haiti widerspiegeln könnte. Die Winterstürme Lothar und Martin verursachten 1999 einen monetären Schaden von circa 2,6 Mrd. US-Dollar in Dänemark; dies entspricht in etwa 0,86% des BIP. Unseren Berechnungen gemäß belief sich der Einkommensverlust im Jahr 1999 auf 0,27%, was auf eine Elastizität von ungefähr 0,3 hinauslief. Haiti und Dänemark sind relativ kleine Länder, in denen einzelne Naturkatastrophen entsprechend stark auf gesamtwirtschaftliche Ergebnisse durchschlagen.

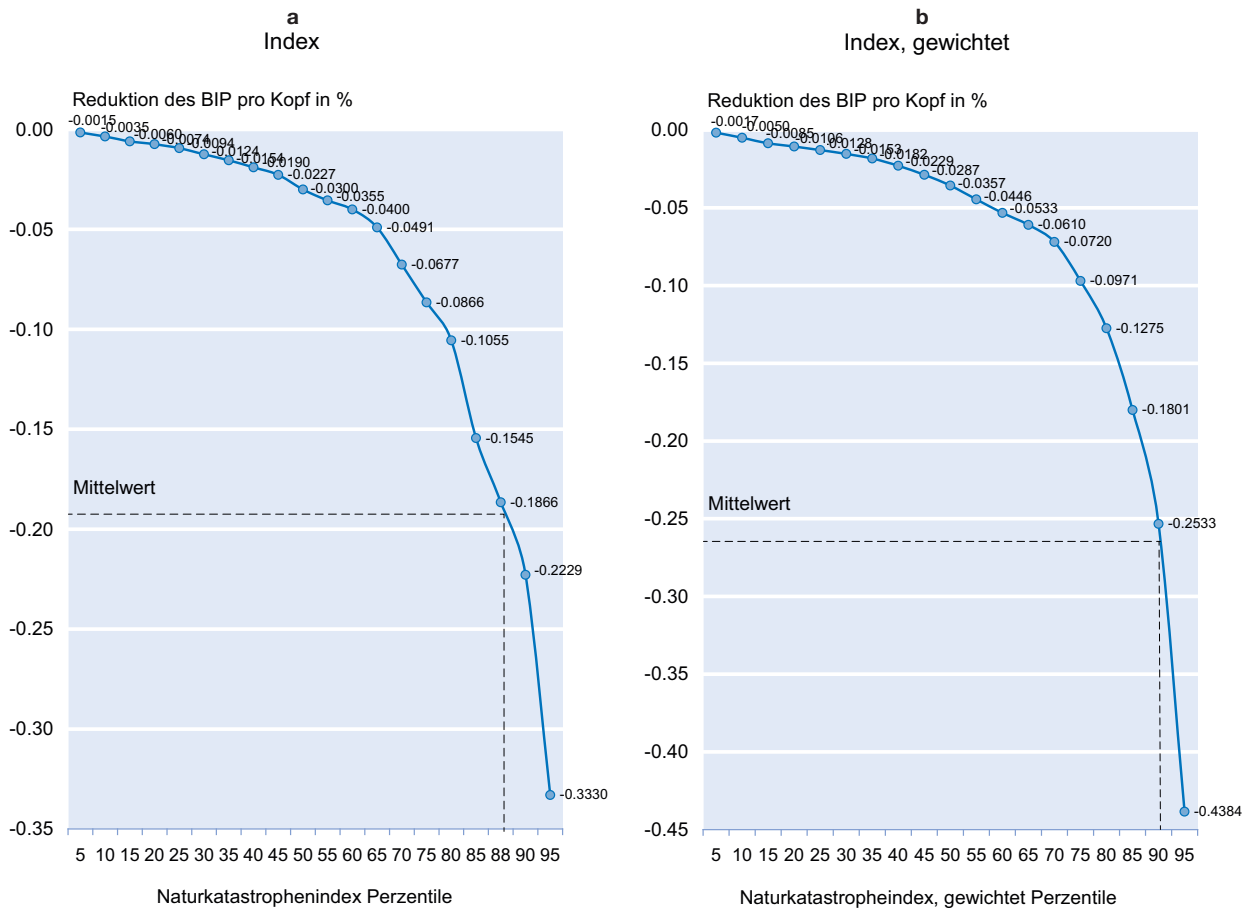
Auch Dürreperioden können gravierende Auswirkungen auf das Pro-Kopf-Einkommen haben. So verursachte eine schwere Dürreperiode in Syrien einen Verlust beim syrischen BIP pro Kopf um 0,157% im Jahr 1983. In Guatemala verringerte eine Dürreperiode im Jahr 1998 das Pro-Kopf-Einkommen um 0,265%. 2006 wurden etliche europäische Staaten von einer Hitzewelle getroffen, wobei der Einkommensverlust z.B. in Ungarn bei 0,370% lag. Im Mai 2007 traf eine Hitzewelle einige asiatische Staaten, wodurch China 0,022% und Singapur 0,519% ihres Einkommens, unter der Annahme sonst unveränderter Bedingungen, verloren.

Welche Faktoren mildern den negativen Effekt von Naturkatastrophen auf das BIP pro Kopf?

Inwieweit mildern die Einbindung eines Landes in globale Finanzstrukturen und Gütermärkte oder die Qualität der jeweiligen Institutionen die Folgen von Naturkatastrophen auf

⁷ Im neoklassischen Wachstumsmodell ist die Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens $\Delta\%y = \alpha\Delta\%K$, wobei y das BIP pro Kopf, K der Kapitalbestand und α die Output-Elastizität des Kapitals ist. $\Delta\%$ deutet eine prozentuale Änderung an.

Abb. 3
Auswirkungen von Naturkatastrophen auf das BIP pro Kopf nach Perzentilen



Quelle: Berechnungen der Autoren.

die Ökonomie? Wir beantworten diese Frage, indem wir Interaktionsterme zwischen der jeweiligen Katastrophenvariable und den um ein Jahr zeitversetzten Indikatoren zu Institutionen, Handelsoffenheit und Finanzmarktsoffenheit nutzen.

Tabelle 3 zeigt, dass Länder mit qualitativ besseren Institutionen (höherem Demokratieindex) besser dazu in der Lage sind, mit Naturkatastrophen umzugehen. Naturkatastrophen, die in den stärksten 5% der Verteilung des einfachen Naturkatastrophenindex liegen, reduzieren das BIP pro Kopf um mindestens 1,9% in einer Nation mit einem niedrigen Demokratieindex von 0,05. Dieselbe Naturkatastrophenausprägung führt in einem Land mit qualitativ relativ besseren Institutionen (Demokratieindex von 0,45) zu einem Einkommensverlust von nur 0,17%. Einkommensverluste fallen für alle Ausprägungen von Naturkatastrophen in Nationen mit qualitativ besseren Institutionen weniger schwer aus.

Länder, die offener in Bezug auf Handel sind, verzeichnen oftmals auch höhere internationale Kapitalzuflüsse. Handels-

offenheit kann somit dazu führen, dass offenere Volkswirtschaften besser mit den negativen Folgen von Naturkatastrophen umgehen können. Ein ganz ähnliches Bild ergibt sich, wenn man an Stelle des einfachen Disaster-Indexes den gewichteten Index verwendet oder auf spezifische Naturereignisse (Erdbeben, Stürme) abzielt.

In Tabelle 3 nutzen wir den sogenannten Sachs-Warner-Offenheitsindex⁸ und finden, dass die 5% schwersten Erdbeben in geschlossenen Volkswirtschaften (Offenheit der Handelspolitik von 0) einen Einkommensverlust von mindestens 0,27% verursachen, wohingegen dasselbe Erdbeben in einer offenen Volkswirtschaft (Offenheit der Handelspolitik von 1) das Einkommen um nur 0,05% reduziert. Gene-

⁸ Das Sachs-und-Warner-Maß (Sachs Warner 1995), aktualisiert durch Wacziarg und Welch (2008), klassifiziert eine Volkswirtschaft als offen, wenn: (i) der durchschnittliche Zollsatz unter 40% liegt, (ii) nicht-tarifäre Handelsmaßnahmen weniger als 40% der Importe betreffen, (iii) diese keine sozialistische Wirtschaftsordnung aufweist, (iv) diese kein staatliches Monopol auf wichtige Exportgüter erhebt und (v) die Schwarzmarktprämie auf den Devisenmärkten unter 20% liegt.

Tab. 3
BIP pro Kopf und Naturkatastrophen – der Effekt von Institutionen und Offenheit

	(1)	(2)	(3)	(4)
	Desaster- Index, einfach	Desaster- Index, gewichtet	Erdbeben (Richter- skala)	Stürme (Wind- geschwin- digkeit)
Desaster	- 2,196** (0,96)	- 2,369*** (0,82)	- 35,966*** (10,39)	- 9,134** (4,12)
Desaster x Demokratieindex	1,817** (0,87)	1,999** (0,79)	36,903*** (11,59)	7,625** (3,76)
Desaster x Handelsoffenheit	1,165* (0,61)	1,279** (0,51)	14,803** (6,03)	4,613* (2,60)
Desaster x Finanzoffenheit	0,300*** (0,08)	0,273*** (0,07)	7,377*** (2,14)	1,444*** (0,34)
Adjusted R ²	0,260	0,258	0,256	0,259

Anmerkungen: Alle Regressionen verwenden 1 719 Beobachtungen von 108 Ländern über die Periode 1979–2010. ***, **, * bedeuten statistische Signifikanz auf dem 1%-, 5%-, 10%-Niveau. Alle Regressionen beinhalten die direkten Effekte des Demokratieindex (Polity IV), der Handelsoffenheit (Sachs-Warner-Index) und der Finanzoffenheit (Ito-Chinn-Index) sowie eine Reihe von weiteren Kontrollvariablen. Sie enthalten vollständige Listen von Länder-Dummys und Jahres-Dummys.

Quelle: Berechnungen der Autoren.

rell gilt für alle Naturkatastrophen, je höher die Handelsoffenheit ist, desto geringer ist der negative Einkommenseffekt von Extremereignissen

Auch Finanzströmen kommt eine entscheidende Rolle zu, wenn es um die wirtschaftliche Erholung nach Naturkatastrophen geht (vgl. Yang 2008). Das Chinn-und-Ito-Offenheitsmaß der Finanzmärkte zeigt, dass eine stärkere Anbindung eines Landes an die internationalen Finanzmärkte geringere Wachstumseffekte von Naturkatastrophen mit gegebener Stärke zeitigen (vgl. Chinn und Ito 2006). In einer relativ geschlossenen Volkswirtschaft (Finanzmarktöffnung von 0,1) führt ein schwerer Sturm des oberen 5-Perzentils, unter sonst gleichen Umständen, zu einem Einkommensverlust von mindestens 2,43%, während dieselbe Sturmausprägung in einem relativ offenen Land (Finanzmarktöffnung von 0,8) das BIP pro Kopf um nur 0,52% verringert.

Fazit

Bisher waren empirische Studien meist durch selektierte ergebnisbasierte Daten eingeschränkt. Die vorliegende Studie präsentiert eine alternative Datenbank, die sich auf physikalische Maßeinheiten von Naturkatastrophen stützt und somit die Möglichkeit eröffnet, den kausalen Zusammenhang zwischen Naturkatastrophen und der Wirtschaftsleistung zu schätzen. Naturkatastrophen wirken sich im Durchschnitt ganz klar negativ auf das BIP pro Kopf aus. Der ne-

gative Effekt kann jedoch durch qualitativ bessere Institutionen, stärkere Anbindung an internationale Finanz- und/oder Gütermärkte entschärft werden.

Literatur

Albala-Bertrand, J. (1993), »Natural Disaster Situations and Growth: A Macroeconomic Model for Sudden Disaster Impacts«, *World Development* 21(9), 1417–1434.

Caballero, R. und M. Hammour (1994), »The Cleansing Effect of Recessions«, *American Economic Review* 84(5), 1350–1368.

Cavallo, E., S. Galiani, I. Noy und J. Pantano (2010), »Catastrophic Natural Disasters and Economic Growth«, *Review of Economics and Statistics*, im Erscheinen.

Chinn, M. und H. Ito (2006), »What Matters for Financial Development? Capital Controls, Institutions, and Interactions«, *Journal of Development Economics* 81(1), 163–192.

Felbermayr, G. und J. Gröschl (2013a), »Natural Disasters and the Effect of Trade on Income: A New Panel IV Approach«, *European Economic Review* 58(C), 18–30.

Felbermayr, G. und J. Gröschl (2013b), »Naturally Negative: The Growth Effect of Natural Disasters«, CESifo Working Paper, im Erscheinen.

Islam, N. (1995), »Growth Empirics: A Panel Data Approach«, *Quarterly Journal of Economics* 110(4), 1127–1170.

Kahn, M. (2005), »The Death Toll from Natural Disasters: The Role of Income, Geography, and Institutions«, *Review of Economics and Statistics* 87(2), 271–284.

Loayza, N., O. Eduardo, J. Rigolini und L. Christiaensen (2012), »Natural Disasters and Growth: Going Beyond the Averages«, *World Development* 40(7), 1317–1336.

Mankiw, N., D. Romer und D. Weil (1992), »A Contribution to the Empirics of Economic Growth«, *Quarterly Journal of Economics* 107(2), 407–437.

Noy, I. (2009), »The Macroeconomic Consequences of Disasters«, *Journal of Development Economics* 88(2), 221–231.

Sachs, J. und A. Warner (1995), »Economic Reform and the Process of Global Integration«, *Brookings Papers on Economic Activity* (1), 1–118.

Skidmore, M. und H. Toya (2002), »Do Natural Disasters Promote Long-Run Growth?«, *Economic Inquiry* 40(4), 664–687.

Strobl, E. (2011), »The Economic Growth Impact of Hurricanes: Evidence from US Coastal Counties«, *Review of Economics and Statistics* 93(2), 575–589.

Toya, H. und M. Skidmore (2007), »Economic Development and the Impacts of Natural Disasters«, *Economics Letters* 94(1), 20–25.

Wacziarg, R. und K. Welch (2008), »Trade Liberalization and Growth: New Evidence«, *World Bank Economic Review* 22(2), 187–231.

Yang, D. (2008), »Coping with Disaster: The Impact of Hurricanes on International Financial Flows, 1970–2002«, *BE Journal of Economic Analysis & Policy* 8(1), Article 13.

Evgenia Kudymowa, Johanna Plenk und Klaus Wohlrabe

Der Ifo World Economic Survey (WES) ist eine internationale Konjunkturumfrage, die seit 1981 vom ifo Institut vierteljährlich erhoben wird. Wirtschaftsexperten aus einer Vielzahl von Ländern werden zu ihrer Einschätzung zur aktuellen Wirtschaftslage, der erwarteten Konjunkturentwicklung und anderen Wirtschaftsdaten in ihrem jeweiligen Beobachtungsgebiet befragt. Der vorliegende Beitrag untersucht die Aussagekraft der WES-Umfrageergebnisse in Bezug auf den Konjunkturzyklus ausgewählter Länder. Dabei wird das Wirtschaftsklima eines Landes den jeweiligen Jahreswachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) gegenübergestellt. Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass das ifo Wirtschaftsklima ein verlässlicher Indikator zur Bewertung der weltweiten wirtschaftlichen Lage und Entwicklung des jeweiligen Landes ist.

Das Konzept des WES

Ziel des WES ist es, durch die vierteljährliche Befragung von mehr als 1 000 Wirtschaftsexperten ein möglichst aktuelles Bild über die Wirtschaftslage sowie Prognosen für wichtige Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer zu liefern. Im Gegensatz zur amtlichen Statistik, die in erster Linie auf quantitativen Informationen aufbaut, werden beim WES qualitative Informationen – Urteile und Erwartungen von Wirtschaftsexperten – abgefragt. Während amtliche Statistiken auf internationaler Ebene oft nur mit großen Zeitverzögerungen erhältlich sind, zeichnen sich die WES-Umfrageergebnisse durch ihre hohe Aktualität und internationale Vergleichbarkeit aus. Darüber hinaus beschränkt sich die Umfrage nicht auf gewisse Produktgruppen, Branchen oder Unternehmen, sondern beschäftigt sich mit ganzen Volkswirtschaften.

Bei der Auswahl der Experten kommt es nicht vorrangig auf die zahlenmäßige Präsenz in den jeweiligen Ländern, sondern vielmehr auf ihre Fachkompetenz in volkswirtschaftlichen Fragen an. Abgesehen von der hohen fachlichen Qualifikation ist der Teilnehmerkreis mit Repräsentanten von multinationalen Unternehmen und Institutionen, Stiftungen und Wirtschaftsforschungseinrichtungen sehr heterogen. Die Teilnahme an der Umfrage beruht auf freiwilliger Basis. Der Fragebogen besteht aus acht Standardfragen und abwechselnden regulär wiederkehrenden Zusatzfragen. Für die Untersuchung sind insbesondere die Fragen zur Einschätzung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage sowie zur Entwicklung in den kommenden sechs

Monaten relevant, aus deren Mittelwert sich das Wirtschaftsklima eines Landes berechnet. Aktuell beteiligen sich jedes Quartal rund 1 200 Wirtschaftsexperten an der Umfrage, die derzeit über 120 Länder abdeckt. Das ergibt im Durchschnitt zehn Fragebögen pro Land und Quartal. Tatsächlich jedoch variiert die Anzahl der Befragten pro Land sehr stark und reicht von vier bis hin zu über 40 Befragten. Allgemein gilt, je wirtschaftlich bedeutender das Land (gemessen am jeweiligen Außenhandelsanteil in der Welt), desto mehr Umfrageteilnehmer für die jeweilige Volkswirtschaft gibt es.

Für die Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Situation und der Erwartung der künftigen Entwicklung in den nächsten sechs Monaten gibt es drei mögliche Antwortkategorien: »good/better« für eine positive Einschätzung der Situation oder Verbesserung der Lage, »satisfactory/about the same« für eine neutrale Einschätzung bzw. eine künftig gleichbleibende Lage und »bad/worse« für eine negative Einschätzung bzw. eine Verschlechterung der Lage in den kommenden sechs Monaten. Die individuellen Antworten werden auf eine Ordinalskala von 1 (negativ) bis 9 (positiv) übertragen, wobei 5 der Neutralkategorie entspricht. Das Gesamtergebnis eines Landes ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel aller Expertenmeinungen des entsprechenden Landes. Demnach überwiegen bei einem Skalenergebnis von größer als 5 die positiven Meldungen, und zwar umso stärker, je mehr sich der Wert dem oberen Skalende und damit 9 nähert. Vice versa gilt dies für den unteren Bereich der Skala von 1 bis 5. 5 steht für eine neutrale Antwort, das

heißt, die Einschätzung, dass die Situation sich weder verbessert noch verschlechtert. Als normiertes Maß dient der Index für das Wirtschaftsklima nicht dazu, die absoluten Werte des Wirtschaftswachstums abzubilden, sondern Wendepunkte und Veränderungen im Trend zu zeigen und zu prognostizieren. Bei der Aggregation der Ergebnisse zu Ländergruppen (z.B. Euroländer, EU 27) entspricht die jeweilige Gewichtung des Landes dem Anteil dieser Volkswirtschaft am Weltaußenhandelsvolumen. Für die Errechnung dieses Anteils werden die von der UNO veröffentlichten Außenhandelszahlen (Im- und Exporte eines Landes in US-Dollar¹) verwendet.

Die Daten für die vierteljährliche WES-Umfrage werden jeweils zum ersten Quartalsmonat erhoben, das heißt, die WES-Teilnehmer beantworten den Fragebogen im Januar, April, Juli und Oktober. Die Veröffentlichung der Daten erfolgt im zweiten Quartalsmonat (Februar, Mai, August und November) in den Pressemitteilungen zum ifo Wirtschaftsklima im Euroraum und zum ifo Weltwirtschaftsklima. Die detaillierten WES-Ergebnisse mit einer ausführlichen Länderanalyse erscheinen in der englischsprachigen Publikation CESifo World Economic Survey (vgl. Nerb et al. 2013) und in deutscher Sprache im ifo Schnelldienst (vgl. Nerb und Plenk 2013). Für weitere Informationen zum WES vgl. u.a. Stangl (2004; 2007a; 2007b).

Literatur

Die aus dem WES gewonnenen qualitativen und quantitativen Umfragedaten waren bereits Grundlage für mehrere Studien, insbesondere zum Thema Inflationsprognose. Haupt und Waller (2004) untersuchten den Informationsgehalt der quantitativen WES-Inflationsprognose für Deutschland, die USA und Japan. Henzel und Wollmershäuser (2005) verwendeten die WES-Inflationsprognosen für die Entwicklung einer Alternative zur Carlson-Parkin-Methode für die Quantifizierung qualitativer Inflationserwartungen. In der Folgestudie (vgl. Henzel und Wollmershäuser 2006) verwendeten sie die WES-Inflationserwartungen, um die Inflationsdynamik (Neukeynesianische Phillips-Kurve) in ausgewählten Euroländern, den USA und dem Vereinigten Königreich aufzuzeigen. Andere Studien zeigten, wie die WES-Indikatoren mit anderen verfügbaren Frühindikatoren für Prognosen verwendet werden können (vgl. Brand et al. 1990; Hülsewig et al. 2008). Abberger et al. (2009) wiederum zeigten, dass das ifo Weltwirtschaftsklima gut mit der OECD-Industrieproduktion korreliert. Die Aussagekraft der WES-Indikatoren für sich allein wurde im zwölften Jahr nach Implementierung des WES ausführlich untersucht (vgl. Brand und Pouquet 1993). Stangl (2009) beschäftigte sich mit der Erwartungsbildung der WES-Umfrageteilnehmer.

¹ United Nations Monthly Bulletin of Statistics, International Merchandise Trade, Table 34.

Methoden und Vorüberlegungen

Inwieweit der aus der Expertenumfrage gewonnene ifo Wirtschaftsklimaindikator zur Beobachtung des Konjunkturzyklus geeignet ist, soll mittels einer Korrelationsanalyse untersucht werden. Dazu wird das BIP in Jahreswachstumsraten (Quelle: OECD) als Referenzreihe mit dem Indikator für das Wirtschaftsklima verglichen. Es liegen nicht für alle im WES erfassten Länder Informationen über die Wirtschaftsaktivität auf Quartalsebene vor. Auch die für über 100 Länder vorliegenden WES-Zeitreihen wurden hinsichtlich der durchschnittlichen Stichprobengröße selektiert und nur Länderreihen in die Analyse miteinbezogen, die mindestens vier Expertenmeinungen beinhalteten.

Die Analyse wird deshalb nur für 43 Länder und zwei Länderaggregate durchgeführt (vgl. Tab. 1), für die die entsprechenden Informationen, BIP und ausreichend Umfrageteilnehmer, vorliegen.² Die Länge des Beobachtungszeitraums erstreckt sich dabei im Idealfall vom ersten Quartal 1989 bis zum vierten Quartal 2012, d.h., im optimalen Fall liegen für beide zu vergleichenden Zeitreihen – dem WES-Indikator und der jeweiligen jährlichen Wachstumsrate des BIP – 96 Beobachtungspunkte vor. Die Informationen für das BIP sind teilweise nur für eine kürzere Periode verfügbar. Entsprechend verkleinert sich der Zeitraum der Analyse, auch wenn WES-Daten für einen längeren Zeitraum vorliegen. Die Anzahl der Beobachtungen (N) ist in Tabelle 1 angegeben. Zwar liegen Daten des WES bereits seit 1983 vor, jedoch wurde die Umfrage bis 1988 nur dreimal jährlich durchgeführt. Erst seit 1989 ist ein Vergleich beider Zeitreihen konsequent auf vierteljährlicher Basis möglich.

Die vierteljährlichen WES-Umfragen werden jeweils im ersten Quartalsmonat durchgeführt. Konkret bedeutet dies, dass die Erhebung bereits am Ende des ersten Quartalsmonats (z.B. Januar) abgeschlossen ist. Beim Vergleich mit den »harten« BIP-Daten, die die wirtschaftliche Aktivität eines gesamten Quartals (in diesem Fall Januar bis März) widerspiegeln, sind gegebenenfalls nicht alle relevanten Wirtschaftsereignisse in den Umfragedaten enthalten. So können exogene Schocks wie beispielsweise Naturkatastrophen oder starke Rohstoffpreisanpassungen, die erst nach Erhebungsabschluss der Umfrage auftreten, nur zeitlich ver-

² Für folgende 43 Länder liegen die jährlichen Wachstumsraten des realen BIP für mindestens neun Jahre auf Quartalsbasis vor: Argentinien, Australien, Belgien, Brasilien, Bulgarien, Chile, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Hongkong, Indien, Indonesien, Irland, Italien, Japan, Kanada, Lettland, Mexiko, Neuseeland, Niederlande, Norwegen, Österreich, Philippinen, Polen, Portugal, Russland, Schweden, Schweiz, Slowakei, Slowenien, Spanien, Südafrika, Südkorea, Taiwan, Thailand, Tschechische Republik, Türkei, Ungarn, Uruguay, USA, Vereinigtes Königreich sowie die Eurozone und die EU 27 als aggregierte Länderregionen. Für China sind nur jährliche Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts für die acht Quartale von Anfang 2011 bis Ende 2012 vorhanden, weswegen für dieses Land eine Analyse im Detail keine verlässlichen Informationen liefert und hier nicht behandelt wird.

Tab. 1
Kreuzkorrelationen: WES-Wirtschaftsklima und BIP-Jahreswachstumsraten

	<-----Vorlauf					Nachlauf ----->		
	N	- 4	- 3	- 2	-1	0	1	2
Argentinien	76	0,15	0,34	0,51	0,61	0,66	0,60	0,49
Australien	96	0,27	0,31	0,37	0,44	0,44	0,43	0,36
Belgien	68	0,11	0,34	0,53	0,67	0,73	0,66	0,51
Brasilien	88	- 0,18	0,04	0,27	0,37	0,48	0,40	0,25
Bulgarien	60	0,20	0,32	0,55	0,59	0,71	0,66	0,67
Chile	36	0,48	0,61	0,69	0,71	0,68	0,63	0,44
Dänemark	88	0,20	0,29	0,40	0,45	0,44	0,41	0,34
Deutschland	84	0,00	0,25	0,48	0,68	0,75	0,67	0,52
Estland	68	0,30	0,47	0,61	0,73	0,79	0,74	0,64
EU 27	68	0,29	0,53	0,73	0,85	0,85	0,73	0,56
Eurozone	68	0,28	0,52	0,72	0,85	0,85	0,74	0,58
Finnland	88	0,39	0,53	0,67	0,76	0,81	0,81	0,76
Frankreich	96	0,21	0,41	0,60	0,75	0,77	0,68	0,57
Hongkong	92	- 0,02	0,25	0,55	0,71	0,80	0,68	0,42
Indien	63	0,22	0,32	0,49	0,62	0,62	0,62	0,47
Indonesien	88	0,27	0,41	0,59	0,65	0,64	0,58	0,46
Irland	60	0,62	0,72	0,79	0,84	0,88	0,81	0,77
Italien	96	0,33	0,49	0,61	0,70	0,69	0,59	0,47
Japan	72	0,03	0,24	0,44	0,54	0,54	0,42	0,27
Kanada	96	0,44	0,57	0,68	0,72	0,66	0,52	0,36
Lettland	68	0,48	0,59	0,68	0,73	0,76	0,72	0,66
Mexiko	76	- 0,11	0,18	0,41	0,62	0,68	0,58	0,44
Neuseeland	96	0,45	0,56	0,65	0,68	0,65	0,58	0,47
Niederlande	96	0,34	0,50	0,64	0,71	0,71	0,64	0,54
Norwegen	96	- 0,11	0,04	0,18	0,23	0,35	0,26	0,25
Österreich	96	0,31	0,46	0,59	0,71	0,76	0,68	0,50
Philippinen	56	0,12	0,28	0,43	0,50	0,53	0,41	0,27
Polen	68	0,34	0,42	0,51	0,53	0,57	0,54	0,39
Portugal	68	0,58	0,67	0,77	0,81	0,79	0,71	0,57
Russland	68	0,16	0,24	0,41	0,61	0,72	0,74	0,64
Schweden	76	- 0,08	0,19	0,45	0,64	0,72	0,66	0,49
Schweiz	96	0,04	0,26	0,48	0,70	0,78	0,71	0,50
Slowakei	60	0,27	0,47	0,60	0,71	0,74	0,65	0,49
Slowenien	63	0,28	0,42	0,57	0,69	0,73	0,66	0,58
Spanien	68	0,81	0,89	0,93	0,92	0,89	0,82	0,75
Südafrika	96	0,57	0,63	0,67	0,68	0,67	0,64	0,55
Südkorea	96	- 0,03	0,16	0,37	0,53	0,56	0,43	0,18
Taiwan	92	- 0,15	0,00	0,25	0,44	0,53	0,47	0,30
Thailand	76	0,26	0,45	0,55	0,65	0,66	0,54	0,43
Tschech. Republik	64	0,06	0,28	0,50	0,69	0,78	0,79	0,73
Türkei	56	- 0,14	0,03	0,22	0,41	0,55	0,61	0,56
Ungarn	68	0,45	0,51	0,56	0,58	0,58	0,49	0,35
Uruguay	59	0,50	0,61	0,72	0,81	0,79	0,70	0,61
USA	96	0,40	0,53	0,65	0,70	0,67	0,58	0,45
Verein. Königreich	96	0,48	0,61	0,69	0,72	0,66	0,56	0,45

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

zögert vom WES-Indikator für das Weltwirtschaftsklima abgebildet werden.

Der Korrelationskoeffizient ist ein standardisiertes Maß für den linearen Zusammenhang zweier Variablen, der Werte zwi-

schen - 1 und + 1 annehmen kann. Bei einem Wert von + 1 (bzw. - 1) besteht ein vollständig positiver (bzw. negativer) linearer Zusammenhang zwischen den betrachteten Merkmalen. Weist der Korrelationskoeffizient den Wert 0 auf, existiert zwischen beiden Merkmalen kein linearer Zusammenhang.

Ein graphischer Vergleich

Um einen ersten Eindruck bezüglich der Qualität des ifo Wirtschaftsklimas zu bekommen, sind in Abbildung 1 für fünf ausgewählte Länder (USA, Vereinigtes Königreich, Brasilien, Japan und Russland) und eine Region (EU 27) jeweils das Klima und die Jahreswachstumsraten des BIP dargestellt. Es zeigt sich, dass das Wirtschaftsklima die tatsächliche Wirtschaftsentwicklung sehr gut abbildet. Dies ist insbesondere wichtig, da die Ergebnisse im laufenden Quartal veröffentlicht werden, und damit erheblich früher als die offiziellen Statistiken der Länder. Die Ergebnisse des WES geben somit einen sehr guten Hinweis auf den aktuellen Stand der Wirtschaft.

Kreuzkorrelationen

Betrachtet man den Korrelationskoeffizienten des Wirtschaftsklimas des jeweiligen Landes mit den Jahreswachstumsraten des BIP (vgl. Tab. 1) lässt sich feststellen, dass

von den 45 untersuchten Ländern bzw. Ländergruppen 34 – rund 75% – einen Wert von mindestens 0,6 für die kontemporäre Korrelation ($t = 0$) annehmen. Es ist also ein starker positiver statistischer Zusammenhang gegeben, der einen Gleichlauf von WES und BIP-Wachstumsrate darstellt. Rund 24% der Länder erreichen immerhin einen Korrelationskoeffizienten von 0,4 bis 0,6 und weisen damit einen schwachen linearen Zusammenhang zum BIP-Wachstum auf. Norwegen befindet sich knapp unterhalb dieser Marke. Spitzenwerte werden bei der EU 27 (0,85), der Eurozone (0,85), Finnland (0,81), Hongkong (0,80), Irland (0,88) und Spanien (0,89) erreicht. Der starke Zusammenhang ist vor allem dahingehend bemerkenswert, dass die Experten zu Beginn eines jeweils laufenden Quartals ihre Meinungen abgeben, d.h. noch über relativ wenige Informationen über die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung verfügen. Hinsichtlich der beobachteten Unterschiede zwischen den Ländern stellt sich die Frage, ob ein positiver Zusammenhang zwischen der Korrelation und der Stichprobengröße besteht. Diese Vermutung kann durch eine OLS-Regression jedoch nicht bestätigt werden, das heißt, es

besteht kein signifikanter Zusammenhang zwischen diesen beiden Größen. Dies spricht für die Güte der Expertenmeinungen, die nicht vorrangig von der Quantität, sondern vielmehr von der fachlichen Kompetenz abhängt.

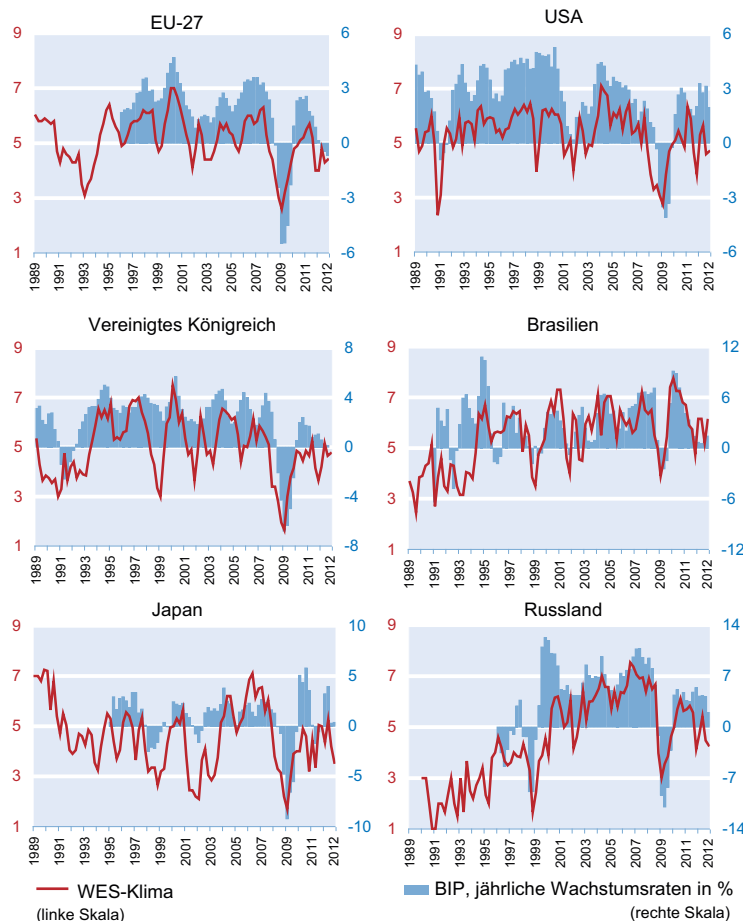
Wird der Verlauf des Wirtschaftsklimaindiktors von einem Quartal betrachtet, bleiben die Ergebnisse sehr gut. Erneut beträgt in mehr als 70% der Fälle die Korrelation mehr als 0,6. In einigen ausgewählten Ländern, wie z.B. Chile oder Portugal, ist die Korrelation sogar leicht größer. Die höchste Korrelation weist Spanien mit 0,93 bei einem Vorlauf von zwei Quartalen auf.

Insgesamt sind die Ergebnisse sehr vielversprechend. Das WES-Wirtschaftsklima zeigt einen guten bis sehr guten Zusammenhang mit der tatsächlichen Wirtschaftsentwicklung auf. Kreuzkorrelationen geben zwar keine Auskunft über die tatsächliche Wachstumsrate, jedoch geben sie einen Hinweis, in welche Richtung sich die Wachstumsrate im jeweiligen Land entwickeln wird.

Rollierende Korrelation

Die bisherigen Ergebnisse könnten in vielerlei Hinsicht verzerrt sein. Nur im Fall einer langen Zeitreihe mit einer hohen Korrelation kann von einem stabilen Zusammenhang ge-

Abb. 1
Vergleich zwischen WES-Wirtschaftsklima und Bruttoinlandsprodukt, Quartalswerte



Quelle: OECD; Ifo World Economic Survey.

sprochen werden. Eine hohe (niedrige) Korrelation kann bei einem kurzen Beobachtungszeitraum rein zufällig sein, weil die Stichprobe zu klein ist. Aber auch eine niedrige Korrelation bei einer langen Zeitreihe muss nicht unbedingt darauf hindeuten, dass der Indikator keine Prognosekraft für die Referenzreihe hat. Dies ist dann z.B. der Fall, wenn der Zusammenhang am Beginn des Beobachtungszeitraums eher schwach ist, aber im Zeitablauf zunimmt. In diesem Fall ist die Korrelation eher durchschnittlich.

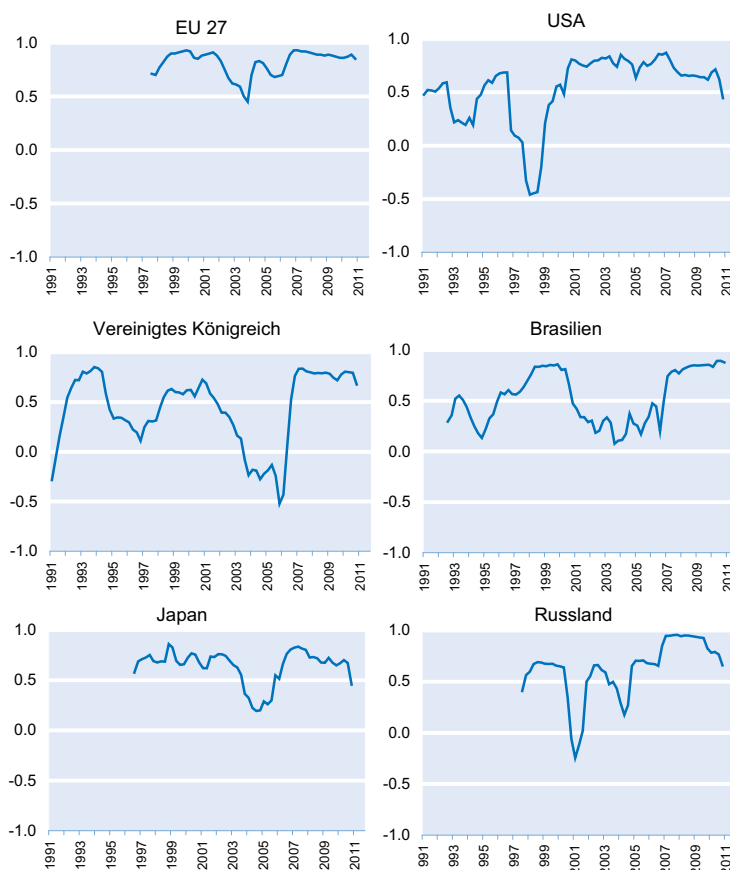
Um diesem Problem zu begegnen, werden sogenannte rollierende Korrelationen ermittelt. Dabei wird die Korrelation über ein bestimmtes Zeitfenster berechnet. Dieses Fenster wird dann rollierend in der Zeit nach vorne geschoben. Hat das Fenster z.B. eine Größe von 7, wird die Korrelation zum Zeitpunkt t , mit den Beobachtungen von $t - 3$ bis $t + 3$ berechnet. Bei der Wahl des Fensters besteht ein potenzieller Trade-off. Wird das Fenster zu klein gewählt, dann besteht die Gefahr, dass der Zusammenhang nur unzureichend erfasst wird. Darüber hinaus sind die rollierenden Korrelationen sehr erratisch und lassen kaum Schlussfolgerungen zu. Bei einem sehr großen Fenster ist der erfasste Zusam-

menhang sehr zuverlässig, jedoch verkürzt sich das Beobachtungszeitraum zum Teil erheblich, da am Anfang und am Ende jeweils Beobachtungen zur Berechnung wegfallen. In der vorliegenden Analyse wird ein Fenster von 15 Quartalen verwendet. Dies entspricht einem Zeitraum von knapp vier Jahren.

In rund 83% der beobachteten Länder nimmt die Korrelation im Lauf der Jahre zu. Dies kann auf einen Lernprozess der Befragten hindeuten, die mit der Zeit lernen, die gesamtwirtschaftliche Entwicklung immer treffender einzuschätzen. In Abbildung 2 werden die Ergebnisse für die bereits erwähnten fünf Länder und die EU 27 dargestellt. Die Ergebnisse lassen sich am besten in Zusammenhang mit Abbildung 1 interpretieren.

Die besten Ergebnisse werden bei der EU 27 erzielt. Der Korrelationskoeffizient von 0,85 weist auf einen durchschnittlich sehr starken linearen Zusammenhang hin. Die rollierende Korrelation schwankt zwischen Werten von 0,45 und 0,93.

Abb. 2
Rollierende Korrelationen
Quartalswerte



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Betrachtet man die rollierende Korrelation der USA, fällt auf, dass diese abgesehen von einem Ausreißer 1998 durchweg stark ausgeprägt ist und einen positiven Trend aufweist, also sich im Laufe der Zeit sogar verbessert. 1998 verschlechterte sich das ifo Wirtschaftsklima in den USA aufgrund sehr pessimistischer Erwartungen. Die Lagekomponente hielt sich dagegen im gesamten Jahr auf relativ gutem Niveau. Die von vielen Experten erwartete Verschlechterung steht wahrscheinlich mit der damaligen Südostasienkrise in Verbindung. Viele Experten rechneten womöglich mit einer Ansteckung über den Handelskanal. Tatsächlich kam es in den USA zu keinem Wirtschaftseinbruch. Das Platzen der Dotcom-Blase im Jahr 2000 sowie die Wirtschaftskrise von 2007 wurden von den Experten richtig eingeschätzt. Die Korrelation schwankt um einen Mittelwert von 0,67 und erreicht einen Höchstwert von 0,87 2007.

Das Vereinigte Königreich kann trotz schwankenden Ergebnissen noch eine mittlere Korrelation von 0,66 vorweisen. Die Zeitreihen machen deutlich, dass die WES-Experten an eine schnellere Überwindung der Rezession 1991 glaubten. Während die Lage in dem Zeitraum durchgängig schlecht beurteilt wurde, schnellten die Erwartungen bereits ab dem zweiten Quartal in den positiven Bereich, was zu einem besseren Wirtschaftsklima

fürte als das tatsächlich eingetretene. Seit der Weltwirtschaftskrise 2007 wurden durchweg hervorragende Ergebnisse erzielt und die Korrelation schwankt seither zwischen 0,68 bis 0,84.

Trotz der sehr volatilen wirtschaftlichen Entwicklung Brasiliens spricht eine durchgängig positive Korrelation für die treffende Urteilskraft der Experten. Die rollierende Korrelation stieg im Lauf der Zeit an und schwankt seit 2007 zwischen 0,77 und 0,89. Während der Wirtschaftsklimaindikator die Brasilienkrise 1999 recht gut abbildet, entsprach der Verlauf des Indikators in den Jahren 2002 und 2003 nicht dem tatsächlichen Konjunkturverlauf.

In Japan gibt es eine durchweg positive Korrelation, einzig Ende 2003 sinkt der Korrelationskoeffizient auf 0,19 ab, schwankt aber sonst um einen Mittelwert von 0,54 und erreicht einen Höchstwert von 0,86 Ende der 1990er Jahre. Dennoch wird an diesem Beispiel deutlich, dass nicht alle Entwicklungen vorhersehbar sind. Der Wirtschaftseinbruch Anfang 2011 infolge des Erdbebens und der daraus resultierenden Nuklearkatastrophe von Fukushima konnte von den WES-Experten nicht in dem Ausmaß erkannt werden. Dagegen lag die Einschätzung des Wirtschaftsklimas zu Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007 richtig.

Ebenfalls beachtlich ist die meist sehr treffende Einschätzung der russischen Experten. Durchschnittlich liegt die Korrelation bei 0,72. Lediglich 2001 herrscht eine geringfügig negative Korrelation. Beim Betrachten von Abbildung 1 wird deutlich, dass in diesem Jahr das Wirtschaftsklima im Vergleich zum BIP-Wachstum einen sehr ähnlichen Verlauf, jedoch eine leichte zeitliche Verzögerung aufweist. An diesem Beispiel wird deutlich, dass aufgrund der frühzeitigen Erhebung der WES-Umfragen am Ende des ersten Quartalsmonats bisweilen nicht alle relevanten Informationen zur Wirtschaft im jeweiligen Quartal enthalten sind, sondern zum Teil mit zeitlicher Verzögerung abgebildet werden. Auch hier steigt die rollierende Korrelation im Zeitverlauf an und sinkt ab Anfang 2005 nicht mehr unter den Wert von 0,65.

Prognosebias und -effizienz

In der WES-Umfrage des zweiten Quartals wird jeweils auch die quantitative Punktprognose für das Wachstum des BIP für das laufende Jahr abgefragt.³ Nun kann getestet werden, inwieweit diese Angabe mit der tatsächlichen Jahreswachstumsrate in den jeweiligen Ländern übereinstimmt. Zunächst soll untersucht werden, wie groß die durchschnittlichen Prognosefehler sind. Sei $y_{t,i}$ die realisierte Wachstumsrate im Jahr t von Land i . Die entsprechende Prognose wird mit $p_{t,i}$ bezeichnet. Ob die Prognosen einen Bias, d.h. eine

systematische über- oder Unterschätzung, aufweisen, kann mit folgender Regression getestet werden:

$$(1) \quad y_{t,i} - p_{t,i} = b_i + u_{t,i}$$

Die Gleichung (1) regressiert die Prognosefehler auf eine Konstante b_i (Bias). Die Variable $u_{t,i}$ stellt den Fehlerterm dar. Im Fall unverzerrter Prognosen gilt $b_i = 0$, was für jedes Land getestet wird. Wenn $b_i > 0$, dann sind die Prognosen der Experten für das BIP im Durchschnitt zu niedrig (pessimistisch), falls $b_i < 0$ zu hoch (optimistisch).

Zusätzlich können die Prognosen auf ihre Effizienz getestet werden. Eine schwache Form der Effizienz ist durch folgende Gleichung gegeben:

$$(2) \quad y_{t,i} = a_i + b_i p_{t,i} + u_{t,i}$$

Dabei wird gleichzeitig getestet, ob $a_i = 0$ und $b_i = 1$. Im Falle einer Ablehnung der Nullhypothese nehmen die Prognosefehler mit dem Niveau der Prognose zu oder ab.

Eine stärkere Form der Effizienz (semistärke Effizienz) wird mit folgender Gleichung getestet:

$$(3) \quad y_{t,i} - p_{t,i} = a_i + c_i (y_{t-1,i} - p_{t-1,i}) + u_{t,i}$$

Hierbei wird untersucht, ob die Experten aus ihren eigenen Prognosefehlern lernen. Wenn dies der Fall ist, dann ist c_i nicht signifikant von null verschieden. Die Prognosefehler sind dann nicht autokorreliert.

In Tabelle 2 sind die Ergebnisse für alle drei Tests (Gleichung 1 bis 3) dargestellt. Für jedes Land und jeden Test ist jeweils ein Koeffizient aus der Schätzgleichung angegeben. Zusätzlich wird die Entscheidung, ob die Nullhypothese abgelehnt werden kann oder nicht, angegeben. Ein *Nein* entspricht jeweils der Entscheidung, dass die Hypothese nicht abgelehnt werden kann – was dem gewünschten Ergebnis entspricht.

Mit Blick auf den Prognosebias fallen die Ergebnisse sehr gut aus. In 32 von 45 Fällen ist der durchschnittliche Prognosefehler kleiner als 0,5 Prozentpunkte. In einigen Fällen ist die Prognose durchschnittlich sogar sehr nah an dem tatsächlich realisierten Wert, wie z.B. in den USA, der Tschechischen Republik, Japan und der EU 27. In nur zwei Fällen, Irland und Italien, weichen die Prognosen systematisch von ihren Realisationen ab.

Die Form der schwachen Effizienz wird auch in einer Mehrheit der Länder erfüllt. Nur in Bulgarien, Finnland, Indonesien, Irland, Italien, Kanada, Österreich, Slowenien und Uruguay nehmen die Prognosefehler mit dem Niveau der Prognosen zu. Das heißt, je höher das Wachstum, desto größer

³ Im Wortlaut: »Expected growth of real Gross Domestic Product (GDP) this year in %: ...«

Tab. 2
Tests auf Prognosebias und -effizienz

Test	Bias		Schwache Effizienz		Semistarke Effizienz	
	Gleichung (1)		Gleichung (2)		Gleichung (3)	
	b = 0		a = 0 und b = 1		c = 0	
Land	b	Signifikant?	b	Signifikant?	c	Signifikant?
Argentinien	1,05	nein	1,29	nein	0,32	nein
Australien	0,36	nein	0,89	nein	- 0,18	nein
Belgien	0,09	nein	0,96	nein	- 0,32	nein
Brasilien	0,09	nein	0,86	nein	- 0,34	nein
Bulgarien	0,10	nein	1,49	ja	0,09	nein
Chile	0,76	nein	1,25	nein	0,04	nein
Dänemark	- 0,35	nein	1,61	nein	0,19	nein
Deutschland	0,20	nein	1,31	nein	0,16	nein
Estland	1,04	nein	1,49	nein	0,32	nein
EU 27	0,10	nein	1,29	nein	0,16	nein
Eurozone	- 0,11	nein	1,26	nein	0,00	nein
Finnland	- 0,40	nein	1,51	ja	0,24	nein
Frankreich	- 0,21	nein	1,23	nein	0,04	nein
Hongkong	- 0,11	nein	0,92	nein	0,01	nein
Indien	0,26	nein	0,87	nein	- 0,02	nein
Indonesien	0,56	nein	1,20	ja	0,03	nein
Irland	1,33	ja	1,28	ja	0,25	nein
Italien	- 0,45	ja	1,34	ja	- 0,06	nein
Japan	- 0,09	nein	1,19	nein	- 0,01	nein
Kanada	- 0,13	nein	1,50	ja	0,32	nein
Lettland	1,28	nein	0,90	nein	0,32	nein
Mexiko	0,29	nein	1,43	nein	- 0,05	nein
Neuseeland	0,30	nein	1,44	nein	0,12	nein
Niederlande	0,43	nein	1,25	nein	0,42	ja
Norwegen	- 0,05	nein	0,94	nein	0,40	nein
Österreich	0,35	nein	1,31	ja	0,18	nein
Philippinen	- 0,16	nein	0,96	nein	- 0,07	nein
Polen	0,30	nein	1,05	nein	0,15	nein
Portugal	0,32	nein	1,38	nein	0,23	nein
Russland	0,66	nein	1,00	nein	- 0,05	nein
Schweden	0,59	nein	1,16	nein	0,13	nein
Schweiz	0,20	nein	1,40	nein	0,21	nein
Slowakei	1,01	nein	0,94	nein	0,32	ja
Slowenien	- 0,04	nein	1,80	ja	0,18	nein
Spanien	0,20	nein	1,26	nein	0,42	ja
Südafrika	0,09	nein	1,33	nein	0,17	nein
Südkorea	0,59	nein	1,11	nein	- 0,33	nein
Taiwan	0,55	nein	0,89	nein	- 0,14	nein
Thailand	- 0,15	nein	1,17	nein	0,18	nein
Tschech. Republik	- 0,04	nein	1,08	nein	0,36	nein
Türkei	0,38	nein	1,45	nein	- 0,27	nein
Ungarn	- 0,64	nein	1,34	ja	0,42	ja
Uruguay	0,69	nein	0,92	nein	0,06	nein
USA	- 0,01	nein	1,44	nein	0,46	ja
Vereinigtes Königreich	0,39	nein	1,35	nein	0,35	nein

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

der Prognosefehler in diesen Ländern. In den anderen Ländern besteht kein Zusammenhang zwischen Prognosefehlern und dem Niveau der Prognose.

Die semistarke Effizienz ist in fast 90% der untersuchten Länder erfüllt, das heißt, die Experten lernen aus ihren Fehlern und beziehen jeweils die aktuellsten ihnen zur Verfügung ste-

henden Informationen in ihre Erwartungsbildung mit ein. Nur im Fall der Niederlande, der Slowakei, Spaniens, Ungarns und der USA sind die Fehler autokorreliert.

Fazit

Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass das ifo Wirtschaftsklima ein verlässlicher Indikator zur Bewertung der wirtschaftlichen Lage und Entwicklung des jeweiligen Landes ist. Die gelegentlichen Abweichungen zum BIP sind nicht überraschend, zumal die befragten Wirtschaftsexperten für die Bewertung der Wirtschaftslage und der erwarteten Entwicklung nicht nur rein die wirtschaftliche Aktivität sehen, sondern auch andere Faktoren wie Inflation, Arbeitsmarktverfassung, die politische Stabilität, Finanzierungsbedingungen oder die Armutsgrenze in ihre Beurteilung entsprechend miteinfließen lassen. Zudem können plötzlich eintretende Ereignisse, wie beispielsweise Naturkatastrophen oder Terroranschläge und deren eventuelle weitreichende Nachwirkungen nicht oder nur sehr schwierig vorhergesehen werden. Sicherlich lässt sich das Wirtschaftsgeschehen aufgrund der sich ändernden Rahmenbedingungen sowie des ständigen und teilweise sehr schnellen Wandels, dem wirtschaftliches Verhalten unterliegt, nicht exakt voraussehen. Dennoch weisen die Expertenmeinungen größtenteils in die richtige Richtung und können verlässlich Wendepunkte in der Konjunktur bestimmen. Zudem zeigte sich, dass auch die quantitativen Punktprognosen für das BIP für die große Mehrheit der untersuchten Länder unverzerrt und effizient sind. Das heißt, die WES-Experten haben im zweiten Quartal eine genaue und im Durchschnitt korrekte Vorstellung bezüglich der BIP-Jahreswachstumsrate.

Hervorzuheben ist, dass sich der Zusammenhang zwischen den Einschätzungen der Experten und dem tatsächlichen Konjunkturverlauf mit der Zeit in den meisten Ländern immer weiter verbessert hat. Daraus können gewisse Lerneffekte der Befragten abgeleitet und somit eine signifikante Verbesserung der Aussagekraft des Indikators im Verlauf der letzten 20 Jahre unterstellt werden. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Qualität der Antworten nicht von der Anzahl der Experten pro Land abhängt, sondern das Meinungsbild von wenigen, aber hoch qualifizierten Fachexperten benötigt wird. Trotz weniger Schwächen ist und bleibt das ifo Weltwirtschaftsklima ein wichtiger Indikator für die Orientierung der Entscheidungsträger von Wirtschaft und Politik.

Literatur

Abberger, K., M. Frey, M. Kesina und A. Stangl (2009), »Indikatoren für die globale Konjunktur«, *ifo Schnelldienst* 62(16), 32–41.

Brand, D., G. Nerb, F.J. Klein und K. Stock (1990), »Construction and Performance of a World Economy Leading Indicator«, in: K.H. Oppenländer und G. Poser (Hrsg.), *Business Cycle Surveys with Special Reference to*

Pacific Basin Economies. Papers presented at the 19th CIRET Conference, Proceedings, Osaka 1989, Aldershot, 249–290.

Brand, D. und L. Pouquet (1993), *The Explanatory and Forecasting Power of the Economic Survey International*, CIRET Studien 49, ifo Institut, München.

Haupt, H. und S. Waller (2004), »Informationsgehalt von WES-Daten zur Inflationsprognose«, in: G. Goldrian (Hrsg.), *Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung*, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung Nr. 15, ifo Institut, München.

Henzel, S. und T. Wollmershäuser (2005), »An Alternative to the Carlson-Parkin Method for the Quantification of Qualitative Inflation Expectations: Evidence from the Ifo World Economic Survey«, *Journal of Business Cycle Measurement and Analysis* 2, 321–352.

Henzel, S. und T. Wollmershäuser (2006), »The New Keynesian Phillips Curve and the Role of Expectations: Evidence from the Ifo World Economic Survey«, CESifo Working Paper No. 1694.

Hülsewig, O., J. Mayr und T. Wollmershäuser (2008), »Forecasting Euro Area Real GDP: Optimal Pooling of Information«, CESifo Working Paper No. 2371.

Nerb, G. und J. Plenk (2013), »ifo Weltwirtschaftsklima trübt sich leicht ein – Ergebnisse des 121. World Economic Survey (WES) für das dritte Quartal 2013«, *ifo Schnelldienst* 66(16), 35–46.

Nerb, G., J. Plenk, K. Wohlrabe und T. Wollmershäuser (2013), »CESifo World Economic Survey August 2013«, *CESifo World Economic Survey* 12(3).

Stangl, A. (2004), »World Economic Survey: Umfragen des ifo Instituts; Konzeption, Repräsentation, Qualitätssicherung«, in: G. Goldrian (Hrsg.), *Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung*, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, ifo Institut, München, 140–147.

Stangl, A. (2007a), »Internet Business Tendency Surveys«, *OECD Journal of Business Cycle Measurement and Analysis* 3(3), 387–400.

Stangl, A. (2007b), »Ifo World Economic Survey Micro Data«, *Journal of Applied Social Science Studies* 127, 487–496.

Stangl, A. (2009), *Essays on the Measurement of Economic Expectations*, Munich Dissertations in Economics 9823, Universität München, München.

Investitionsklima bessert sich – Leasing entwickelt sich trotz Rückgangs überdurchschnittlich

Die Abkühlung der Weltwirtschaft, die Schuldenkrise in Europa und wohl auch die extrem winterliche Witterung sorgten dafür, dass im Auftaktquartal 2013 die Wirtschaftsleistung in Deutschland stagnierte und im Vorjahresvergleich sogar um 1,6% zurückging. Das veranlasste diverse Institutionen, wie OECD, IWF und Bundesbank, zu einer Abwärtsrevision ihrer Prognosen für das Bruttoinlandsprodukts (BIP) im laufenden Jahr. Das war wohl etwas verfrüht, wie die vom Statistischen Bundesamt kürzlich bekannt gegebene erste Schätzung für das zweite Quartal 2013 und die Revisionen für die Werte von 2012 nahe legen.

Wie das Amt am 23. August 2013 berichtete, gewann die deutsche Wirtschaft nach dem schwachen Jahresauftakt an Dynamik. Die erste Schätzung für das reale BIP im zweiten Quartal zeigt einen Anstieg gegenüber dem Vorquartal von 0,7% und im Vergleich zum Vorjahresquartal von 0,9% an (vgl. Statistisches Bundesamt 2013). Positive Impulse kamen dabei vor allem aus dem Inland. Sowohl die staatlichen (0,6%) als auch die privaten Konsumausgaben (0,5%) zogen im Vorquartalsvergleich deutlich an, ebenso wie die Investitionen in Ausrüstungen, das sind vor allem Maschinen und Geräte sowie Fahrzeuge (real: 0,9%). Die Bauinvestitionen legten vor allem wegen witterungsbedingter Nachholeffekte sogar um 2,6% zu.

Die nunmehr erfolgten diversen Aufwärtsrevisionen für die Konjunkturprognose des Jahres 2013 sind der überraschend günstigeren Entwicklung im zweiten Quartal, aber auch den aktuellen Korrekturen des Statistischen Bundesamtes – vor allem für das Schlussquartal von 2012 – geschuldet, das nun einen geringeren Einbruch und damit auch einen geringeren statistischen Unterhang verzeichnet. Recht deutlich fielen die Revisionen bei den Ausrüstungsinvestitionen aus.

Schon bei seiner ersten Veröffentlichung erschien uns der Wert für die Entwicklung der nominalen Ausrüstungsinvestitionen im vierten Quartal 2012 – von beachtlichen – 9% gegenüber der Vorjahresperiode und von – 4,5% für den Jahresdurchschnitt –, als Folge eines bloßen, durch Planungsunsicherheiten ausgelösten Attentismus der Unternehmen etwas zu negativ (vgl. Strobel und Städtler 2013). Der neue Wert für das Schlussquartal beträgt jetzt – 5,5% und

das Minus für das gesamte Jahr 2012 nur mehr – 3,4% (vgl. Statistisches Bundesamt 2013).

Eine deutlich nachlassende Dynamik ist schon seit 2012 bei den Fahrzeuginvestitionen festzustellen, da sich die Automobilkonjunktur deutlich abgekühlt hat und vermehrt auch strukturelle Faktoren wirksam sind. Immerhin ist die Eintrübung in Deutschland nicht so stark ausgefallen wie im Durchschnitt Westeuropas. Im bisherigen Jahresverlauf 2013 entwickelten sich die Pkw-Neuzulassungen recht schwach. In den ersten acht Monaten ist ein Minus von 6,6% aufgelaufen. Angesichts dieser Zahlen erscheint die Schätzung des Branchenverbandes VDA für die Pkw-Zulassungen im Gesamtjahr, von nahezu – 3%, eher optimistisch (vgl. o.V. 2013a). Bei den Nutzfahrzeugen gab es einen Rückgang von 8%.

Die Signale, die von verschiedenen anderen Konjunkturindikatoren ausgehen, lassen jedoch erkennen, dass die deutsche Wirtschaft wieder auf Expansionskurs geht:

Die Kredithürde für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im August leicht gesunken und im September unverändert geblieben. Von den befragten Unternehmen berichteten 19,7% von einem restriktiven Zugang zu Bankkrediten. Seit mehr als drei Jahren haben nie mehr als ein Drittel der Firmen Probleme bei der Kreditfinanzierung angegeben. Die Unternehmen bewegen sich damit in einem konstant freundlichen Finanzierungsumfeld (vgl. Carstensen 2013a). Viele sind zudem recht liquide, im Mittelstand hat die Eigenkapitalquote zuletzt sogar eine rekordverdächtige Höhe erreicht (vgl. o.V. 2013b).

Der ifo Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum hat sich zuletzt verbessert, liegt aber wie bisher unter seinem langfristigen Durchschnittswert. Die aktuelle Lage im Euroraum hellte sich nur geringfügig auf und liegt weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate fielen dagegen erheblich positiver aus als im Vorquartal. Eine konjunkturelle Stabilisierung im Euroraum scheint sich abzuzeichnen (vgl. Carstensen 2013b).

Wie eine Umfrage der Marktforscher von Markit zeigt, deutet der erneute Anstieg beim Einkaufsmanager-Index darauf hin, dass die deutsche Wirtschaft im September an Schwung gewonnen hat (vgl. o.V. 2013c). Die ZEW-Konjunkturerwartungen für Deutschland haben sich im September 2013 ebenfalls erneut verbessert, und zwar um 7,6 auf 49,6 Punkte. Der Konjunkturoptimismus wird offenbar durch die robuste deutsche Binnenkonjunktur gestützt. Die Bewertung der aktuellen konjunkturellen Lage für Deutschland hat sich im September ebenfalls um 14,4 Punkte verbessert (vgl. ZEW 2013). Und auch der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im September das fünfte Mal in Folge gestiegen (vgl. Carstensen 2013c; Wohlrabe 2013).

Die Investitionspläne der Industrieunternehmen vom Frühjahr deuten auf eine zunehmende Investitionsneigung 2013 hin. Nach den Ergebnissen des ifo Investitionstests wollen die Unternehmen im Jahr 2013 nominal 4% (real: 3%) mehr investieren als im Vorjahr (vgl. Weichselberger 2013). Die Ergebnisse des ifo Investitionstests im Handel vom Frühjahr 2013 zeigen, dass die Unternehmen gegenüber dem Vorjahr zumindest gleichhohe Investitionen erwarten (vgl. Sauer 2013).

Die Kapazitätsauslastung in der Industrie ist im Verlauf des zweiten Quartals um 1,1 Prozentpunkte deutlich auf 83,2% angestiegen. Das ist der höchste Wert seit fünf Quartalen, der damit fast seinen langjährigen Durchschnittswert erreicht hat.

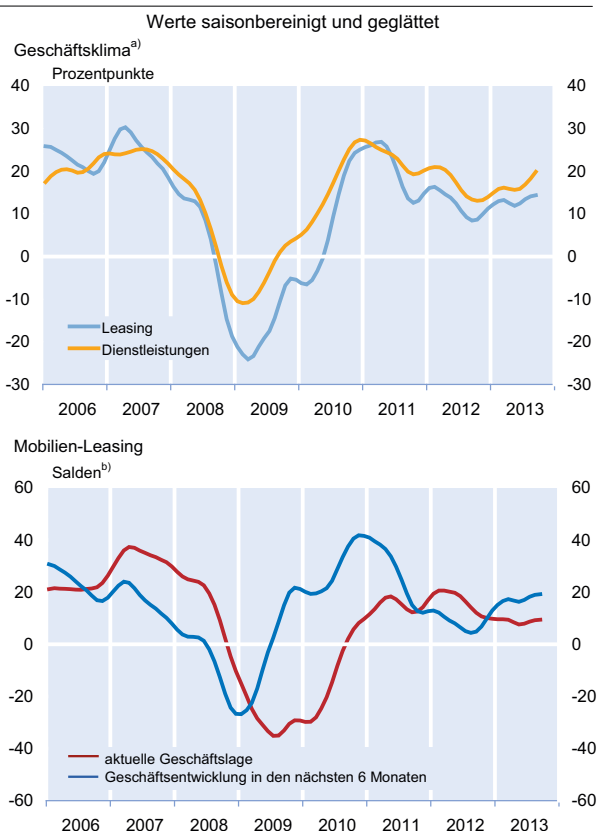
Die Investitionen der Leasinggesellschaften entwickeln sich zwar seit acht Quartalen wesentlich positiver als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen, was Marktanteilsgewinne bedeutet, seit dem dritten Quartal 2012 weisen sie jedoch auch leicht negative Veränderungsrate auf. Die Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen im Leasingsektor zeigen, dass die Geschäftslage und -erwartungen der Leasinggesellschaften schon im Jahr 2012 nach unten tendierten. Im ersten Halbjahr 2013 wurde im Neugeschäft ein Minus von 1,5% registriert, womit das Mobiliens-Leasing jedoch besser abschnitt als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen (-3,7%). Der Rückgang wurde im zweiten Quartal von einem Minus im Pkw-Leasing ausgelöst; bisher konnten die Leasinggesellschaften in der für sie wichtigsten Sparte, trotz

der seit längerem anhaltenden Erosion bei den Neuzulassungen, noch Zuwächse erzielen. Deutliche Wachstumsraten wurden hingegen bei den klassischen Investitionsgütern, wie Maschinen für die Produktion, Büromaschinen und EDV, Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge, immaterielle Wirtschaftsgüter sowie den sonstigen Ausrüstungen, verzeichnet (vgl. BDL 2013).

Die konjunkturelle Gangart der Leasinggesellschaften verlief in den letzten Monaten in ruhigen Bahnen, wie die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor belegen. Während die Geschäftslageurteile erst im Sommer etwas nach oben tendierten, zeigen die Geschäftserwartungen schon seit Monaten eine klare Aufwärtstendenz (vgl. Abb. 1).

Der Leasingverband (BDL) geht gegenwärtig davon aus, dass das Mobiliens-Leasing 2013 das Niveau des Vorjahres erreichen wird, für das die Ergebnisse des ifo Investitionstests eine sehr moderate Zunahme der Leasinginvestitionen ausweisen. Das Neugeschäft mit Mobiliens wuchs um 0,5% auf rund 47,2 Mrd. Euro. Da das entsprechende gesamt-

Abb. 1
Unternehmensnahe Dienstleister und Leasing



^{a)} Durchschnitt der Salden aus den Prozentsätzen der positiven und der negativen Meldungen zu den Größen "Geschäftslage" und "Geschäftserwartungen".

^{b)} Differenz aus den Prozentanteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

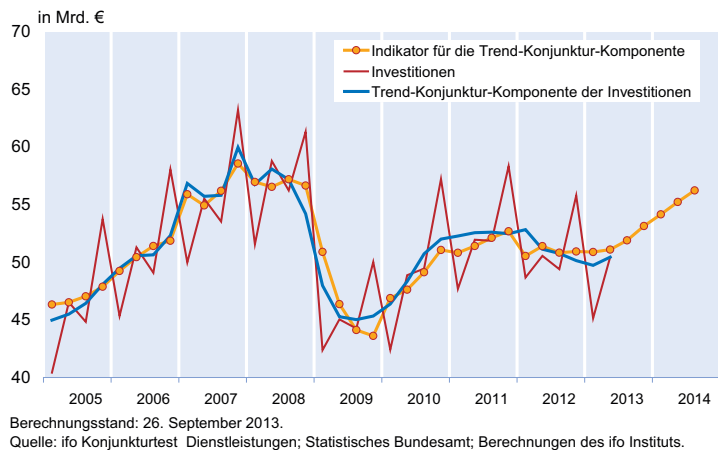
Quelle: ifo Konjunkturtest Dienstleistungen, Berechnungsstand: 26. September 2013.

wirtschaftliche Aggregat einen nominalen Rückgang von 2,6% zu verzeichnen hatte, stieg die Mobilien-Leasingquote im vergangenen Jahr gleichwohl kräftig, von 22,4 auf 23,1% (vgl. Städtler 2012).

Der auf den Geschäftslagebeurteilungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindikator¹, den das ifo Institut und der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen gemeinsam ermitteln, wird stark vom Input der Daten der amtlichen Statistik dominiert. Nach deren deutlich negativen Werten für die letzten drei Quartale von 2012 ergab sich für das Gesamtjahr – nach der jüngsten Revision – ein nominaler Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen (letzteres sind vor allem Software-Produkte) von 2,6%. Im ersten Quartal 2013 setzte sich der negative Trend verstärkt fort. Das nominale Minus belief sich gegenüber Vorjahr allein bei den Ausrüstungen auf 8,8%, die damit wohl ihren Tiefpunkt erreicht haben. Im zweiten Quartal ergab sich nur noch ein Rückgang von 0,6%. Von dieser Basis ausgehend, signalisiert der ifo Investitionsindikator für das Jahr 2013 nunmehr einen Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen von 0,7%. Nach dem Minus im ersten Halbjahr werden für das dritte und vierte Quartal Zuwächse angezeigt; auf eine starke Dynamik deuten die Werte für die ersten drei Quartale 2014 hin, die ein Wachstum von etwa 8% bedeuten würden (vgl. Abb. 2). Damit würde zwar das Vorkrisenniveau noch nicht erreicht, aber es käme zumindest in Sichtweite, und die Investitionsquote bei den Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland würde nach den Rückgängen 2012 und 2013 wieder zunehmen, wenn auch auf sehr niedrigem Niveau. Ein Risiko für Abwärtsrevisionen in diesem Bereich besteht vor allem bei einem möglichen Wiederaufflammen der Eurokrise.

Es scheint also, dass sich die Unternehmensinvestitionen angesichts geringerer Unsicherheit, dem Auslaufen der Rezession in der Eurozone, steigender Kapazitätsauslastung, günstigerer Exportaussichten und nicht zuletzt sehr niedriger Zinsen endlich wieder beleben und diverse Projekte, die bis zuletzt aufgeschoben wurden, nun realisiert werden. Damit wäre auch eine Grundlage für ein deutliches Wachstum des BIP gelegt. Für eine nachhaltige Überwin-

Abb. 2
Investitionsindikator



nung der hartnäckigen strukturellen Investitionsschwäche in Deutschland, die von einigen nationalen und internationalen Institutionen beklagt wird (vgl. Piper 2012), müsste ein Investitionsboom indessen einige Jahre anhalten. Nach Berechnungen des Instituts der deutschen Wirtschaft weist Deutschland von 2001 bis 2012 gegenüber dem Durchschnitt des Euroraums eine Investitionslücke von jahresdurchschnittlich 2,9% des BIP auf, die kumuliert 826 Mrd. Euro beträgt (vgl. Hüther 2013).

Literatur

BDL (2013), »Trendmeldung 2. Quartal 2013«, Ergebnisse, August.

Carstensen, K. (2013a), »Kredithürde minimal gesunken – Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im August 2013«, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 30. August.

Carstensen, K. (2013b), »ifo Wirtschaftsklima im Euroraum hellt sich auf – Ergebnisse des ifo World Economic Survey« vom 3. Quartal 2013“, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 7. August.

Carstensen, K. (2013c), »ifo Geschäftsklimaindex minimal gestiegen« – Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im September 2013, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 24. September.

Hüther, M. (2013), »Wir leben von der Substanz«, *Handelsblatt*, 16. September, 48.

o.V. (2013a), »China und USA retten Autobauer«, *Süddeutsche Zeitung*, 3. Juli, 21.

o.V. (2013b), »Kapitaldecke gut wie nie«, *Süddeutsche Zeitung*, 7. Februar, 19.

o.V. (2013c), »Deutsche Wirtschaft gewinnt im September an Schwung«, online verfügbar unter: www.Handelsblatt.de, 23. September.

Piper, N. (2012), »Die fünfte Rezession«, *Süddeutsche Zeitung*, 10. Oktober, 19.

Sauer, S. (2013a), »ifo Investitionstest Einzelhandel und Kfz-Handel: Lediglich große Unternehmen wollen Investitionen erhöhen«, *ifo Schnelldienst* 66(13), 65–69

Sauer, S. (2013b), »ifo Investitionstest Großhandel: Investitionspläne weiter nach oben gerichtet«, *ifo Schnelldienst* 66(14), 41–43.

¹ Dieser Forschungsansatz basiert auf den Urteilen zur aktuellen Geschäftslage der Leasinggesellschaften aus dem monatlichen ifo Konjunkturtest Dienstleistungen. Er benutzt ein strukturelles Zeitreihenmodell, das die Zeitreihen Geschäftslage und Investitionen in ihre Bestandteile Trend, Zyklus, Saison und irreguläre Komponente zerlegt. Dabei dient insbesondere die Zykluszerlegung der Geschäftslage zur Prognose der Investitionszeitreihen. Detaillierte Informationen zur Methode finden sich in Gürtler und Städtler (2007).

Städtler, A. (2012), »Rückläufige Investitionen – geringes Leasingwachstum«, *ifo Schnelldienst* 65(23), 69–80.

Statistisches Bundesamt (2013), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 2. Quartal 2013«, Pressemitteilung Nr. 278, 23. August.

Strobel, Thomas und Arno Städtler, »Investitionszurückhaltung lässt nach – Leasingklima im positiven Bereich«, *ifo Schnelldienst* 66(6), 34–37.

Weichselberger, A. (2013), »Deutsche Industrie: Für 2013 erneutes Investitionsplus geplant«, *ifo Schnelldienst* 66(15), 53–57.

Wohlrabe, K. (2013), »ifo Konjunkturtest September 2013 in Kürze«, *ifo Schnelldienst* 66(19), 42–45.

ZEW (2013), »ZEW-Konjunkturerwartungen: Konjunkturoptimismus nimmt zu«, online verfügbar unter: www.zew.de, Pressemitteilung vom 17. September.

Das ifo Institut befragt im Auftrag der Randstad Deutschland GmbH & Co. KG viermal im Jahr Personalleiter aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen nach der Bedeutung verschiedener Flexibilisierungsinstrumente im Personaleinsatz, wie etwa Zeitarbeit, Überstunden oder freie Mitarbeit.¹ Zudem greift in jeder Befragung eine Sonderfrage ein aktuelles personalpolitisches Thema auf. Im Folgenden werden die Ergebnisse ausgewählter Sonderfragen vorgestellt: Im vierten Quartal 2012 wurde die Reaktion der Unternehmen auf eine weitere Abschwächung der Konjunktur thematisiert; im ersten Quartal 2013 wurde der Frage nachgegangen, wie sich die Nachfrage von Arbeitssuchenden aus den GIIPS-Ländern im vergangenen Jahr verändert hat; im zweiten Quartal 2013 hatte die Sonderfrage das Teilzeitangebot der Unternehmen zum Gegenstand.

Flexibilisierungsmaßnahmen vor allem in großen Unternehmen

Die Ergebnisse der Sonderfrage, die im vierten Quartal 2012 gestellt wurde, zeigen auf, wie die Personalleiter die Folgen einer schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abschätzten. Es wurde gefragt, ob und wie die Personalleiter den Bestand der Stammbeslegschaft, von Überstunden, Arbeitszeitkonten, befristeten Verträgen bzw. den Einsatz von Zeit- und Kurzarbeit voraussichtlich verändern werden, sollte sich die Konjunktur im ersten Halbjahr 2013 weiter abschwächen. Interessante Einblicke in das Personalmanagement der befragten Unternehmen liefert bereits eine Auswertung der Antwortmöglichkeit »trifft nicht zu«; diese stellt die Anteile der befragten Unternehmen heraus, in denen die genannten Flexibilisierungsmaßnahmen (nicht) eingesetzt werden (vgl. Abb. 1).

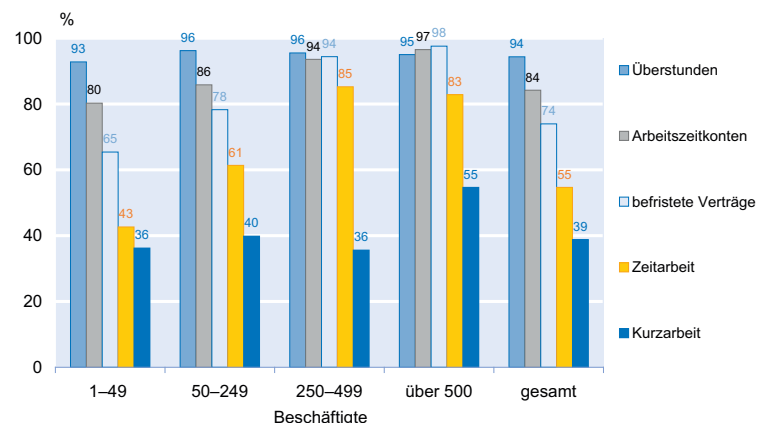
In den Wirtschaftsbereichen Verarbeiten des Gewerbe, Handel und weitere Dienstleistungen (ohne Handel) weicht die Verteilung der Antworten nicht nennenswert vom Durchschnitt ab; differenziert nach Beschäftigtengrößenklassen sind jedoch einige Unterschiede erkennbar. So setzen

kleine Unternehmen (mit weniger als 50 Mitarbeitern) alle genannten Flexibilisierungsmaßnahmen unterdurchschnittlich häufig ein. Überstunden werden in allen Beschäftigtengrößen sehr häufig eingesetzt (in ca. 94% der Unternehmen). Kurzarbeit spielt in der Größenklasse ab 500 Mitarbeitern eine größere Rolle (in ca. 55% dieser Firmen, gesamt: 39%); Unternehmen mit weniger Beschäftigten nutzen dieses Instrument unterdurchschnittlich. Zeitarbeit findet in Unternehmen mit 250 und mehr Mitarbeitern am häufigsten Anwendung (84%, gesamt: 55%). In dieser Beschäftigtengrößenklasse werden auch befristete Verträge (96%, gesamt: 74%) und Arbeitszeitkonten (95%, gesamt: 84%) am häufigsten eingesetzt.

Reaktion auf Konjunkturabkühlung in erster Jahreshälfte 2013

Die Frage, wie sich eine weitere Konjunkturabkühlung im ersten Halbjahr 2013 auf

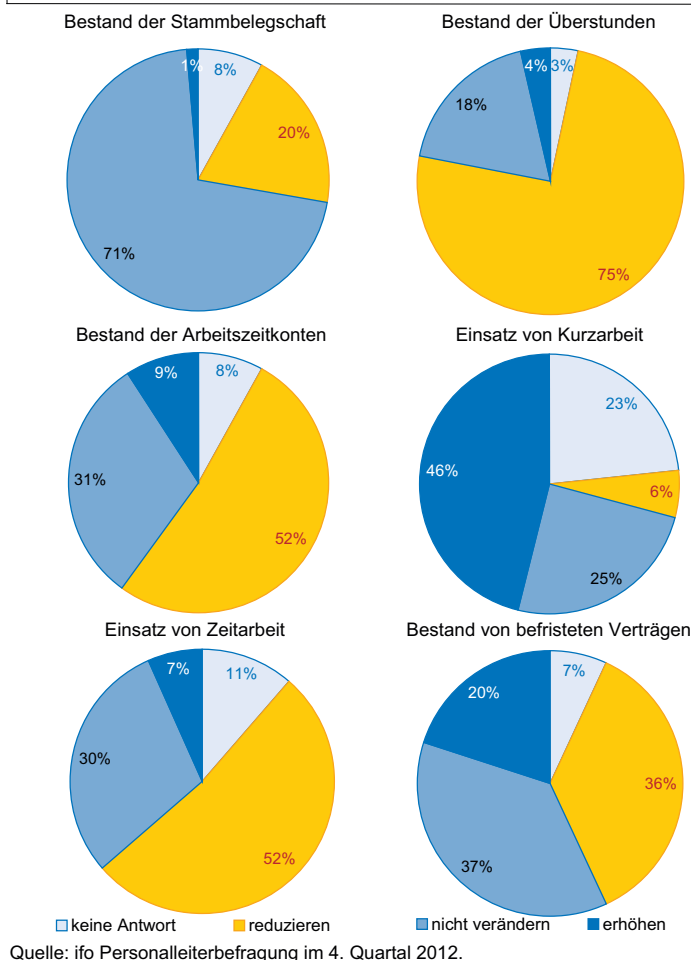
Abb. 1
Einsatz der Flexibilisierungsmaßnahmen nach Beschäftigtengrößenklassen



Quelle: ifo Personalleiterbefragung im 4. Quartal 2012.

¹ Befragt werden Personalleiter in Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, des Groß- und Einzelhandels sowie der »Dienstleistungsbereiche ohne Handel« (ohne Finanzdienstleistungen). Die Personalleiter bewerten in der Befragung die aktuelle Bedeutung sowie die erwartete Bedeutung der Flexibilisierungsinstrumente Überstunden, Zusatz- bzw. Ersatzpersonal auf Basis befristeter Verträge, Zusatz- bzw. Ersatzpersonal auf Minijob- bzw. Midijobbasis, Einsatz von Zeitarbeitnehmern, Einsatz freier Mitarbeiter, Outsourcing, innerbetriebliche Umsetzungen, Arbeitszeit- bzw. Gleitzeitkonten. Weiterführende Informationen zur Befragung unter <http://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/facts/Survey-Results/Personalleiterbefragung.html>.

Abb. 2
Auswirkungen der Konjunkturabkühlung im ersten Halbjahr 2013 auf den...



den Bestand bzw. Einsatz der genannten Personalflexibilisierungsinstrumente voraussichtlich auswirken wird, beantworteten die Personalleiter in allen Wirtschaftsbereichen ähnlich. Die Ergebnisse beziehen sich dabei anteilig auf die Unternehmen, die im ersten Teil der Frage angaben, das jeweilige Flexibilisierungsinstrument auch zu nutzen.

Rund 20% der befragten Unternehmen gaben an, bei einer weiteren Konjunkturabkühlung voraussichtlich ihre Stammebelegschaft zu reduzieren; das Gros der Unternehmen (71%) plant jedoch keine Veränderung des Personalbestands (vgl. Abb. 2). Die Mehrheit der Unternehmen (75%) reagiert mit einer Reduktion der Überstunden auf die erwartete Konjunkturabkühlung. Ähnlich fallen die Antworten für Arbeitszeitkonten aus: Etwa 52% der befragten Unternehmen wollen diese reduzieren; 9% planen, sie weiter aufzustocken. Auch wurden die Unternehmen nach ihrem geplanten Einsatz von Kurzarbeit gefragt – von den Unternehmen, die ihren Personalbestand auf diese Art flexibilisieren wollen, gaben 46% an, Kurzarbeit vermehrt einzusetzen. Jeder fünfte Perso-

nalleiter wollte sich hierzu noch nicht sicher äußern.

Bei den Flexibilisierungsmaßnahmen Zeitarbeit und befristete Verträge gibt es sowohl zwischen den Wirtschaftsbereichen als auch den Beschäftigtengrößenklassen etwas größere Abweichungen. Nach den Ergebnissen der Befragung wollen rund 52% der Personalleiter den Einsatz von Zeitarbeit reduzieren. Im Verarbeitenden Gewerbe planen dies 71% der befragten Unternehmen, weniger häufig wollen Betriebe im Handel und den weiteren Dienstleistungen vermindert Zeitarbeit einsetzen (38% bzw. 39%). Differenziert nach Beschäftigtengrößenklassen ist der Anteil der Antworten »reduzieren« in Unternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten am höchsten ausgeprägt. Im Durchschnitt über alle Betriebe wollen dagegen 7% der befragten Unternehmen den Einsatz von Zeitarbeit weiter ausbauen.

Mit einer Zunahme von befristeten Verträgen rechnen durchschnittlich 20% der befragten Personalleiter. Insbesondere in großen Unternehmen (mit 250 und mehr Mitarbeitern) sowie im Verarbeitenden Gewerbe (57% bzw. 50%) wurde »reduzieren« häufiger als im Durchschnitt angegeben. Dagegen wollen die Dienstleistungsbereiche (inkl. Handel) sowie Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten den Einsatz von befristeten Verträgen stärker erhöhen.

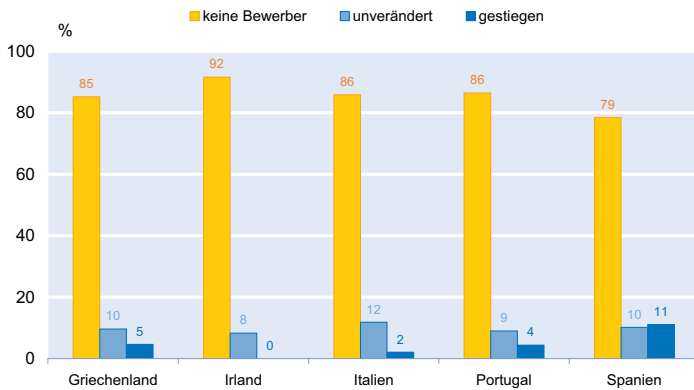
Großteil der Unternehmen verzeichnet keine Bewerber aus den GIIPS-Staaten

Die Sonderfrage im ersten Quartal 2013 widmete sich einem weiteren Thema: In den Medien wurde aufgrund der angespannten Beschäftigungssituation in den GIIPS-Staaten vermehrt von in Deutschland steigenden Bewerberzahlen aus diesen Ländern berichtet. Die Ergebnisse der Personalleiterbefragung im ersten Quartal 2013 ergeben, dass eher große Unternehmen von Bewerbern aus überwiegend südeuropäischen Ländern berichteten. Der Großteil der befragten Teilnehmer hatte im vergangenen Jahr jedoch keine Bewerber aus Griechenland, Irland, Italien, Portugal oder Spanien zu verzeichnen.

Rund 21% der Personalleiter berichteten von Bewerbungen aus Spanien, gefolgt von Griechenland (15%), Italien (14%) und Portugal (14%) (vgl. Abb. 3). Nur 8% der Umfrageteilnehmer registrierten irische Bewerber. Eine im vergange-

Abb. 3
Bewerbungen aus den GIIPS-Staaten im Jahr 2012

"Wie hat sich die Nachfrage von Arbeitsuchenden aus den folgenden EU-Staaten in den letzten 12 Monaten geändert?"



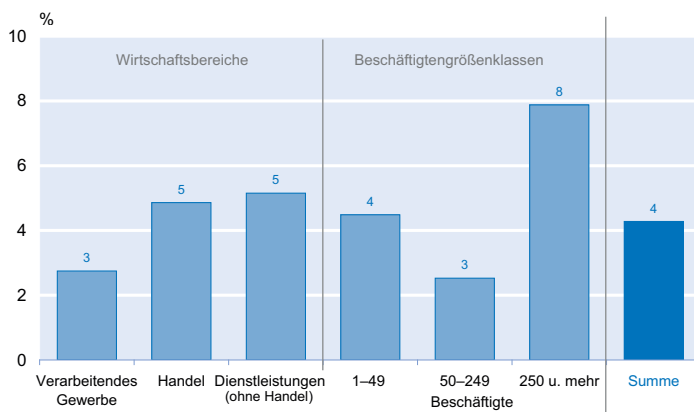
Abweichungen von 100 durch Runden bedingt.
Quelle: ifo Personalleiterbefragung im 1. Quartal 2013.

nen Jahr gestiegene Nachfrage von Arbeitsuchenden aus Spanien stellten 11% der befragten Personalleiter fest, bei etwas weniger Unternehmen nahm die Nachfrage aus Griechenland (5%) oder Portugal (4%) zu. Aus Irland stellten die befragten Unternehmen keine gestiegenen Bewerberzahlen fest. Von einem Rückgang der Bewerbungen aus den genannten Ländern berichteten weniger als 1% der Umfrageteilnehmer.

Bewerbungen von Spaniern am häufigsten

Die meisten Bewerbungen registrierten die Personalleiter von spanischen Arbeitssuchenden. Besonders häufig berichteten dabei Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten von Bewerbungen aus Spanien (47%), zudem registrierten 20% dieser Betriebe im vergangenen Jahr (2012) eine gestiegene Bewerberzahl.

Abb. 4
Anteil der Firmen, die aktiv nach Bewerbern aus den GIIPS-Staaten suchen



Quelle: ifo Personalleiterbefragung im 1. Quartal 2013.

Die Personalleiter wurden zudem gefragt, ob sie aktiv nach Bewerbern aus den GIIPS-Staaten suchen. Nur ein Bruchteil der Firmen konnte dies bestätigen (4%) (vgl. Abb. 4). Im Handel wie auch im Dienstleistungsbereich (jeweils 5%) waren die Anteile nur etwas höher als im Verarbeitenden Gewerbe (3%). Größere Unterschiede resultieren aus einer nach Beschäftigtengrößen differenzierten Betrachtung. Von untergeordneter Bedeutung ist das Thema in Betrieben mit 50 bis 249 Mitarbeitern (3%); 4% der Unternehmen mit bis zu 49 Beschäftigten gaben an, aktiv nach Bewerbern aus den genannten EU-Staaten zu suchen. Dagegen bestätigten 8% der größeren Unternehmen (mit 250 und mehr Beschäftigten), sich aktiv um Bewerber aus den genannten Staaten zu bemühen.

Fast jedes Unternehmen beschäftigt Teilzeitmitarbeiter

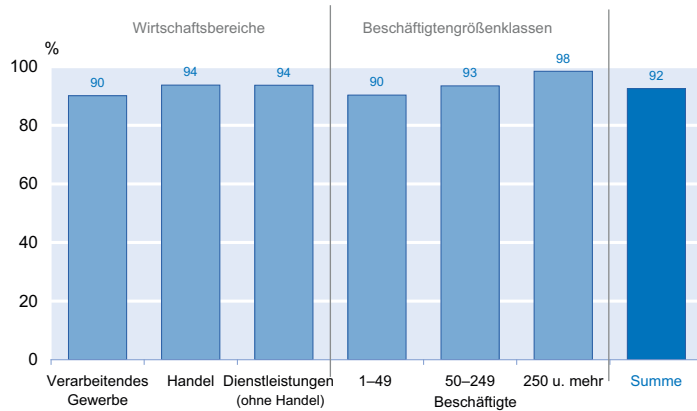
Die Befragung, die im zweiten Quartal 2013 durchgeführt wurde, thematisierte das Teilzeitangebot der Unternehmen. Konkret wurden die Personalleiter gefragt, wie sich die Anzahl der angebotenen Teilzeitstellen bis Ende des Jahres 2014 voraussichtlich verändert wird und wie das Teilzeitangebot in den vergangenen Jahren verändert wurde.

Wie die Ergebnisse der Befragung zeigen, ist der Anteil der Unternehmen, die aktuell Mitarbeiter in Teilzeit beschäftigen, in allen drei Wirtschaftsbereichen sehr hoch. Im Durchschnitt bieten 92% der befragten Unternehmen Teilzeitstellen an (vgl. Abb. 5). Zwar sind die Antworten unter den Wirtschaftsbereichen ähnlich verteilt, jedoch geht aus der Befragung hervor, dass große Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten Teilzeitmodelle am häufigsten anbieten (98%); kleinere Betriebe beschäftigen ihre Mitarbeiter etwas weniger häufig in Teilzeit (90%).

Die nachfolgenden Ergebnisse beziehen sich nur auf den Anteil der Unternehmen, die angaben, Teilzeitstellen anzubieten. Auf die Frage, wie die befragten Personalleiter das Angebot an Teilzeitstellen bis Ende 2014 voraussichtlich ändern werden, gab ein Großteil der Unternehmen (83%) an, die Anzahl der Teilzeitstellen bis Ende des Jahres 2014 etwa gleichzulassen (vgl. Abb. 6). Dagegen planen 10%, mehr Mitarbeiter in Teilzeit zu beschäftigen; 6% wollen das Angebot eher reduzieren. Differenziert nach Wirtschaftsbereichen oder Beschäftigtengrößenklassen variieren die

Abb. 5

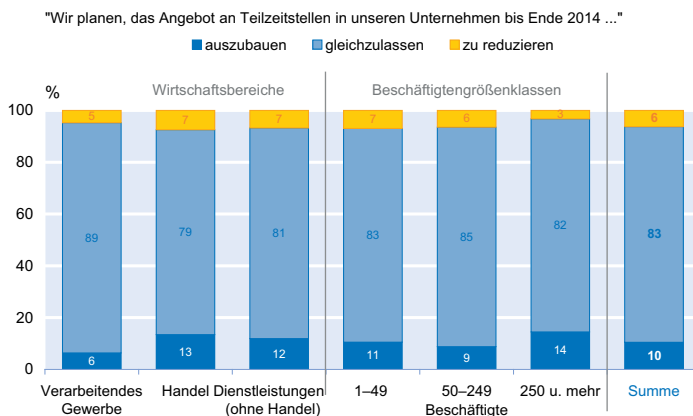
Anteil der Unternehmen, die aktuell Teilzeitmodelle anbieten



Quelle: ifo Personalleiterbefragung im 2. Quartal 2013.

Abb. 6

Veränderung von Teilzeitstellen bis Ende 2014

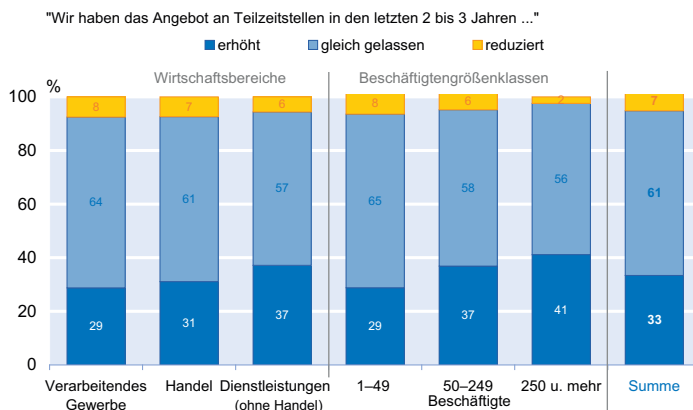


Ohne Berücksichtigung der Unternehmen, die keine Mitarbeiter in Teilzeit beschäftigen. Abweichungen von 100% durch Runden bedingt.

Quelle: ifo Personalleiterbefragung im 2. Quartal 2013.

Abb. 7

Veränderung von Teilzeitstellen in den letzten Jahren



Ohne Berücksichtigung der Unternehmen, die keine Mitarbeiter in Teilzeit beschäftigen. Abweichungen von 100% durch Runden bedingt.

Quelle: ifo Personalleiterbefragung im 2. Quartal 2013.

Ergebnisse kaum. Am häufigsten gaben aber große Unternehmen mit 250 und mehr Mitarbeitern an, bis Ende 2014 mehr Mitarbeiter als aktuell in Teilzeit zu beschäftigen (14%).

Jedes dritte Unternehmen hat Anzahl der Teilzeitstellen erhöht

Zudem wurden die Unternehmen gefragt, wie sie das Angebot an Teilzeitstellen in den vergangenen zwei bis drei Jahren verändert haben. Im Durchschnitt gaben 60% der befragten Firmen an, die Anzahl der Teilzeitstellen in den vergangenen Jahren ungefähr gleich gelassen zu haben (vgl. Abb. 7). Weitere 33% der Personalleiter berichteten, die Anzahl der Beschäftigten in Teilzeit erhöht zu haben; insbesondere in Firmen mit 250 und mehr Mitarbeitern (41%) und im Dienstleistungsbereich (37%) wurden diese Beschäftigungsform vermehrt angeboten. Dagegen hatten im Durchschnitt nur 7% der Firmen die Anzahl der in Teilzeit beschäftigten Mitarbeiter reduziert. Im Verarbeitenden Gewerbe und in kleineren Betrieben (mit weniger als 50 Mitarbeitern) lag dieser Anteil etwas über dem Durchschnitt (jeweils 8%). Große Betriebe mit 250 und mehr Mitarbeitern gaben weniger häufig an, diese Beschäftigungsform in den vergangenen zwei bis drei Jahren zurückgefahren zu haben (2%).

Hildegard Arnold-Rothmaier und Stefan Sauer

Innerhalb des Dienstleistungssektors nimmt der Wirtschaftsbereich Verkehr und Lagerei mit etwa 2 Mill. tätigen Personen und einem jährlichen Umsatz von rund 270 Mrd. Euro eine bedeutende Rolle ein. Das Spektrum der Verkehrswirtschaft umfasst dabei vor allem die Beförderung von Gütern und Personen zu Land, zu Wasser und in der Luft sowie verschiedene Hilfs- und Nebentätigkeiten. Tabelle 1 zeigt die Untergliederung des Abschnitts Verkehr und Lagerei in der aktuellen Wirtschaftszweigklassifikation WZ2008 (vgl. Destatis 2008) sowie den Anteil der einzelnen Wirtschaftsabteilungen am Gesamtumsatz. Die hier dargestellten Umsatzzahlen stammen aus der Strukturerhebung des Statistischen Bundesamtes, die wichtige Kenngrößen des Dienstleistungsbereichs Verkehr und Lagerei beschreibt und deren aktuellste Ergebnisse sich auf das Jahr 2011 beziehen (Destatis 2013).

Vom Gesamtumsatz dieses Jahres in Höhe von 268 Mrd. Euro entfielen demnach 40,6% auf Lagerei und die Erbringung von sonstigen Dienstleistungen für den Verkehr, zu denen u.a. die Unterbereiche Spedition sowie Frachtumschlag zählen. Ebenfalls einen bedeutenden Anteil (29,8%) erwirtschafteten die Unternehmen des Wirtschaftszweiges Landverkehr und Transport in Rohrfernleitungen. Auf die Schifffahrt entfielen 11,1% und auf die Post-, Kurier- und Expressdienste 10,5% des Gesamtumsatzes des Wirtschaftsbereichs Verkehr und Lagerei. Die Luftfahrt trug mit einem Umsatz von 21,6 Mrd. Euro einen Anteil von 8,0% bei.

Die Dienstleistungsstatistik für das Jahr 2011 weist aus, dass knapp 50 Mrd. Euro, 18,6% des Gesamtumsatzes, von Unternehmen erwirtschaftet wurden, die Personenbeförderung anbieten. Die Nachfrage nach Leistungen der öffentlichen Personenverkehrsmittel (Eisenbahnen, Omnibusse, S-, Straßen- und U-Bahnen sowie Schiffe) wird langfristig vor allem durch demographische und strukturelle Faktoren wie Einwohner- und Schülerzahlen, Motorisierungsgrad sowie Siedlungsstruktur geprägt. Konjunkturelle Einflüsse gehen zum einen von der Arbeitsmarktsituation aus, sie determiniert die Nachfrage im Berufsverkehr. Zum anderen wirken sich Veränderungen bei den Konsumausgaben auf den Freizeit-, Urlaubs- und Einkaufsverkehr aus. Letztere beeinflussen auch die Nachfrage nach privaten Taxifahrten sowie privaten Flugreisen. Beide Verkehrsmittel profitieren bei einer steigenden gesamtwirtschaftlichen Produktion zudem von zusätzlichen Dienst- und Geschäftsreisen.

Der Umsatz der Unternehmen, die Güter für Dritte transportieren, umschlagen, lagern sowie die Transporte organisieren oder sonstige Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Beförderung von Gütern erbringen, betrug 2011 gut 218 Mrd. Euro. Die umsatzstärkste Wirtschaftsabteilung ist dabei die Lagerei, einschl. der Erbringung von sonstigen Dienstleistungen. Da zunehmend Speditions- und Logistikunternehmen in die Organisation und die Abwicklung von Gütertransporten eingeschaltet werden, erzielten allein die Speditionen einen Umsatz von 78,4 Mrd. Euro. Als unternehmensnahe Dienstleister sind Transporteure sowie alle Unternehmen, die Dienstleistungen im Zusammenhang mit Gütertransporten anbieten, in starkem Maße in den arbeitsteiligen Produktions- und Distributionsprozess von Verladern und Handel integriert und daher stark von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig. Die Nachfrage nach Transportleistungen wird darüber hinaus nicht nur von der deutschen Industrieproduktion, sondern auch von der konjunkturellen Situation in Europa und in anderen Kontinenten bestimmt. Vor allem der Seeverkehr und die Luftfracht werden von der Entwicklung des grenzüberschreitenden Wa-

Tab. 1
Umsätze im Wirtschaftsbereich Verkehr und Lagerei 2011

	Umsatz	
	in Mrd. Euro	Anteil in %
Landverkehr und Transport in Rohrfernleitungen (WZ 49)	79,92	29,8
<i>Personenbeförderung</i>	32,32	12,0
im Eisenbahnfernverkehr	11,77	4,4
im Straßenpersonenfernverkehr	4,59	1,7
im Nahverkehr/ohne Taxi	13,16	4,9
im Taxi	2,81	1,0
<i>Güterbeförderung</i>	47,59	17,7
im Eisenbahnverkehr	6,46	2,4
im Straßenverkehr	36,79	13,7
Umzugstransporte	0,74	0,3
in Rohrfernleitungen	3,61	1,3
Schifffahrt (Binnen-, See-, Küstenschifffahrt) (WZ 50)	29,78	11,1
<i>Personenbeförderung</i>	1,28	0,5
<i>Güterbeförderung</i>	28,51	10,6
Luftfahrt (WZ 51)	21,55	8,0
<i>Personenbeförderung</i>	16,34	6,1
<i>Güterbeförderung</i>	5,21	1,9
Lagerei, Erbringung von sonstigen Dienstleistungen (WZ 52)	109,00	40,6
Lagerei	7,08	2,6
Frachtumschlag	3,24	1,2
Speditionen	78,41	29,2
sonstige Dienstleistungen für den Verkehr	20,27	7,6
Post-, Kurier- und Expressdienste (WZ 53)	28,10	10,5
Verkehr und Lagerei (WZ 49–53)	268,35	100
<i>Personenbeförderung</i>	49,94	18,6
<i>Güterbeförderung</i>	218,41	81,4

Quelle: Statistisches Bundesamt.

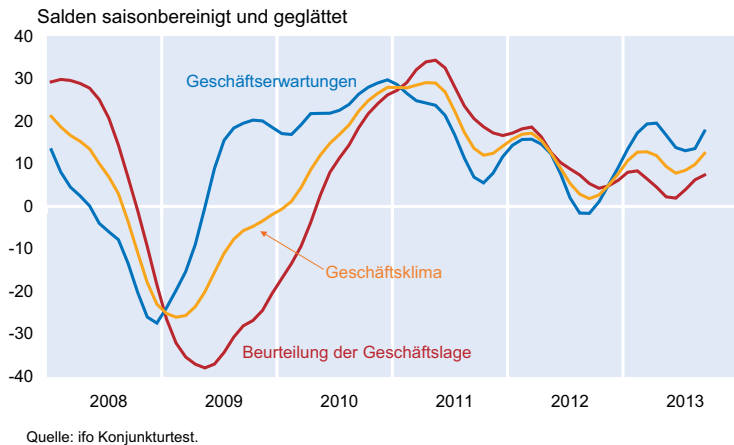
renhandels determiniert. Dagegen befördern der Lkw und die Eisenbahnen vorwiegend im Binnenverkehr.

Aufschlüsse über die gegenwärtige konjunkturelle Situation des Wirtschaftsbereichs Verkehr und Lagerei liefern die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests Dienstleistungen.¹ Die Bewertungen der aktuellen Geschäftslage durch die teilnehmenden Unternehmen deuteten in den vergangenen Monaten nach einer leichten Eintrübung zur Jahresmitte auf einen sich wieder erheblich verbessernden Geschäftsverlauf hin (vgl. Abb. 1). Die zufriedenen Lageurteile überwogen im September in etwa so stark wie zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres, als sich der Indikator allerdings in einer Abwärtsentwicklung befand. Dabei profitieren die Firmen im Binnenverkehr derzeit von der weiterhin robusten Bau- und Konsumnachfrage sowie von den zuletzt anziehenden Geschäften im Investitionsgüterbereich. Die eher schwache Konjunktur im übrigen Euroraum beeinflusst dagegen den grenzüberschreitenden Verkehr negativ. Bezüglich der Perspektiven für die kommenden Monate zeigten sich die Testteilnehmer zuletzt optimistisch und rechneten mit einer positiven Geschäftsentwicklung in naher Zukunft.

Die Meldungen der am ifo Konjunkturtests teilnehmenden Verkehrsunternehmen belegen die Abhängigkeit des Bereichs Verkehr und Lagerei von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sehr deutlich. Während konjunkturelle Schwächephasen zumeist auch das Geschäft der Verkehrswirtschaft einschränken, wirken die Ausweitung der gesamtwirtschaftlichen Produktion sowie der höhere Konsum in Phasen mit guter Konjunktur stimulierend auf die Verkehrsmärkte. Vergleicht man den Verlauf des Geschäftsklimas im Bereich Verkehr und Lagerei mit dem Geschäftsklimaindikator für die gesamte gewerbliche Wirtschaft, ist ein weitestgehend paralleler Verlauf der beiden Kurven in den vergangenen Jahren festzustellen (vgl. Abb. 2). So verschlechterte sich etwa während der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise in den Jahren 2008 und 2009 auch das Geschäftsklima in der Verkehrswirtschaft beträchtlich. Die Schwächephase der Konjunktur in Deutschland in der zweiten Jahreshälfte

¹ Seit März 2013 werden die Ergebnisse des Konjunkturtests Dienstleistungen auf Basis der aktualisierten Wirtschaftszweigklassifikation (WZ 2008) veröffentlicht. Die Ergebnisse sind rückwirkend und saisonbereinigt ausgewiesen.

Abb. 1
Geschäftsklima im Wirtschaftsbereich Verkehr und Lagerei

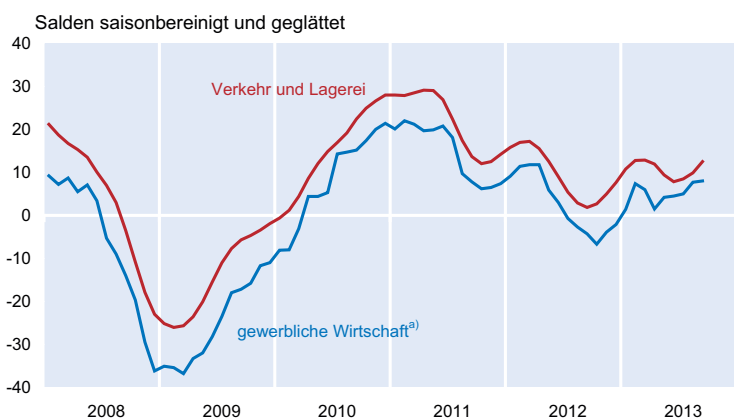


2012 wirkte sich ebenfalls dämpfend auf den Geschäftsverlauf der am ifo Konjunkturtest teilnehmenden Verkehrsunternehmen aus.

Das Anziehen der Konjunktur in der gewerblichen Wirtschaft, auf das die Umfrageergebnisse in den vergangenen Monaten hindeuteten, schlug sich zuletzt auch in einer wieder günstigeren Geschäftslage und optimistischeren Geschäftserwartungen im Verkehrsbereich nieder. Die teilnehmenden Firmen rechnen den Testergebnissen zufolge in den kommenden Monaten mit einer schwungvollen Nachfrage und einer positiven Umsatzentwicklung; darüber hinaus beabsichtigen sie, ihren Personalstand auszuweiten.

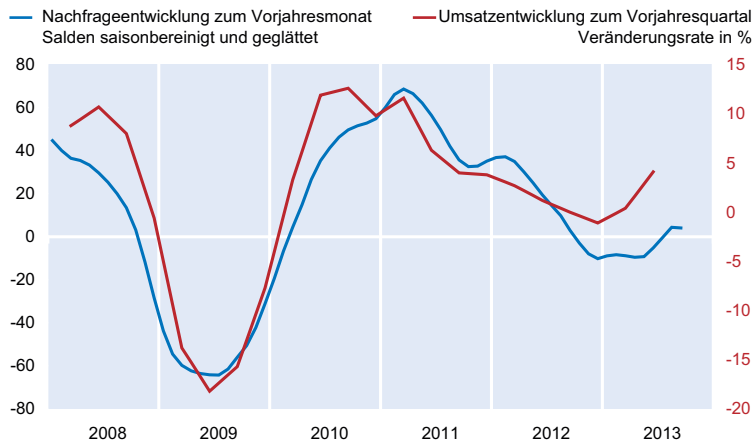
Betrachtet man das Geschäftsklima getrennt nach den einzelnen Wirtschaftsbereichen, so stellt sich dieses besonders im Bereich Landverkehr sowie bei den Speditionen positiv dar. Vor dem Hintergrund der guten Binnenkonjunktur berichten die Unternehmen von einer günstigen Geschäfts-

Abb. 2
Geschäftsklima im Vergleich



^{a)} Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.

Abb. 3
Lagerei und sonstige Dienstleistungen für den Verkehr



Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Konjunkturtest.

Destatis (2013), *Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich Verkehr und Lagerei, 2011*, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

ge und blicken dem kommenden Geschäftsverlauf überwiegend optimistisch entgegen. Auch die Firmenmeldungen zur Nachfrage- bzw. Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr deuten hier wieder auf eine Aufwärtstendenz hin, nachdem die Unternehmen vor allem in der zweiten Jahreshälfte 2012 und zu Beginn des laufenden Jahres vermehrt von Nachfragerückgängen berichtet hatten. Die Antworten auf diese monatlich gestellte Frage können auch als wichtiger Indikator für die Abschätzung der Umsatzentwicklung in den Verkehrsbereichen dienen, da sie einen zeitlichen Vorlauf vor den quartalsweise veröffentlichten Zahlen des Statistischen Bundesamtes haben. Abbildung 3 zeigt für das Beispiel des Bereichs Lagerei und sonstige Dienstleistungen für den Verkehr, dass die Nachfrage in den vergangenen Monaten wieder etwas angezogen hat und die Entwicklung der amtlichen Umsatzzahlen weitestgehend durch den Verlauf der saldierten Ergebnisse der Umsatzfrage im ifo Konjunkturtest angenähert werden kann.

Angesichts der in der gesamten gewerblichen Wirtschaft als günstig eingeschätzten Geschäftsperspektiven für das kommende halbe Jahr lassen die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests auch in naher Zukunft auf einen positiven Geschäftsverlauf und eine schwungvolle Nachfragesituation in der Verkehrswirtschaft hoffen. Vor allem die im Gütertransport tätigen Unternehmen dürften dabei von der gesamtwirtschaftlichen Aufwärtstendenz profitieren.

Literatur

Arnold-Rothmaier, H. (2013a), »Güterbeförderung im Straßenverkehr«, *Branchen special*, Juli.

Arnold-Rothmaier, H. (2013b), »Spedition und Logistik«, *Branchen special*, Juli.

Destatis (2008), *Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008*, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist das fünfte Mal in Folge gestiegen. Zwar beurteilen die Unternehmen ihre aktuelle Geschäftslage als etwas weniger zufriedenstellend als im Vormonat. Die Erwartungen an die weitere Geschäftsentwicklung sind aber erneut optimistischer ausgefallen. Die deutsche Wirtschaft ist mit Zuversicht in den Herbst gestartet.

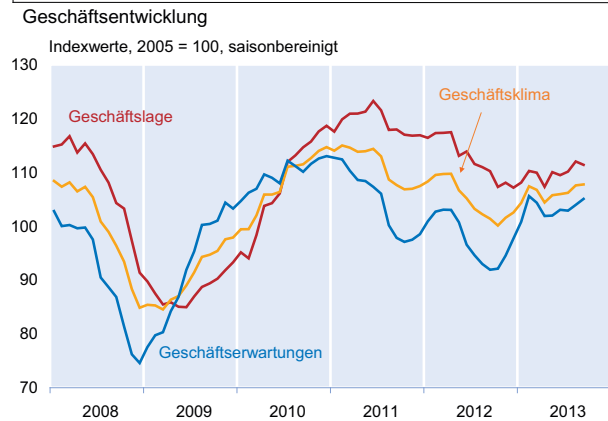
Die Entwicklung des ifo Geschäftsklimas verlief in den einzelnen Branchen unterschiedlich. Während der Index im Verarbeitenden Gewerbe, dem Dienstleistungssektor und im Einzelhandel stieg, gab er im Großhandel und im Bauhauptgewerbe nach. Nur im letztgenannten Sektor ist der Saldo des Geschäftsklimas negativ, während er in den anderen Sektoren weiterhin positiv bleibt.

Das ifo Beschäftigungsbarometer für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands, inklusive des Dienstleistungssektors, ist im September leicht gesunken. Im Moment zeichnet sich keine große Änderung der Dynamik am Arbeitsmarkt ab. Eine kleine Mehrheit der Firmen will weiterhin verstärkt Personal einstellen. Im Verarbeitenden Gewerbe ist der Index zum dritten Mal in Folge gestiegen. Es zeigt sich eine leichte Aufwärtstendenz insbesondere im Investitionsgüterbereich. Da im Bauhauptgewerbe weiterhin neues Personal gesucht wird, stieg der Index deutlich. Im Groß- und Einzelhandel gab das Beschäftigungsbarometer leicht nach, verbleibt aber im positiven Bereich. Hier kann mit weiteren Einstellungen gerechnet werden. Obwohl der Index im Dienstleistungsbereich leicht sank, wird weiterhin zusätzliches Personal gesucht.

Der Geschäftsklimaindikator für das **Verarbeitende Gewerbe** ist erneut gestiegen. Die aktuelle Geschäftslage wird etwas weniger positiv beurteilt. Jedoch sind die Erwartungen an den weiteren Geschäftsverlauf auf den höchsten Wert seit Juni 2011 geklettert. Auch vom Export werden weiterhin Impulse erwartet. Die Produktion konnte nur selten erhöht werden, gleichzeitig wurde jedoch der Lagerbestand verkleinert. Vereinzelt können die Verkaufspreise wieder steigen. Über die einzelnen Industriebranchen hinweg zeigt sich ein ähnliches Bild: Während die aktuelle Lage leicht weniger positiv beurteilt wurde, verbesserten sich die Erwartungen an den weiteren Geschäftsverlauf. Im Vorleistungsgütergewerbe fielen die Lageurteile angesichts abgebremster Nachfragedynamik und stagnierender Produktion etwas weniger positiv aus als zuletzt. In den Geschäftserwartungen kam eine sichtlich gestiegene Zuversicht zum Ausdruck. Als Folge verbesserte sich das Geschäftsklima. Im Investitionsgüterbereich kühlte sich das Geschäftsklima leicht ab.

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

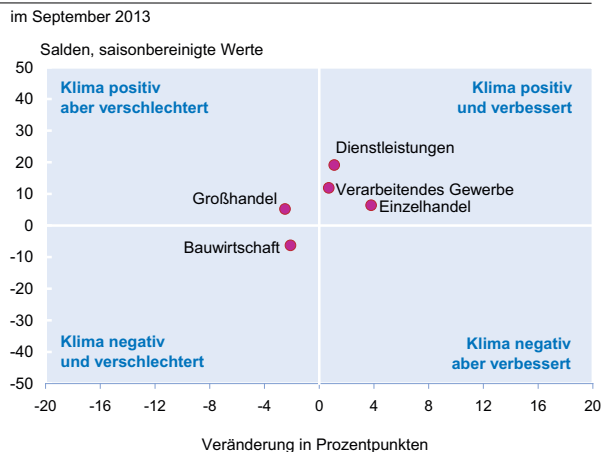
Abb. 1
Gewerbliche Wirtschaft^{a)}



^{a)} Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.

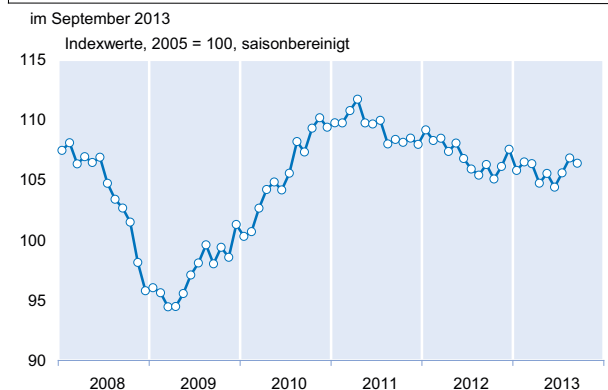
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 2
Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 3
ifo Beschäftigungsbarometer Deutschland
Gewerbliche Wirtschaft^{a)}



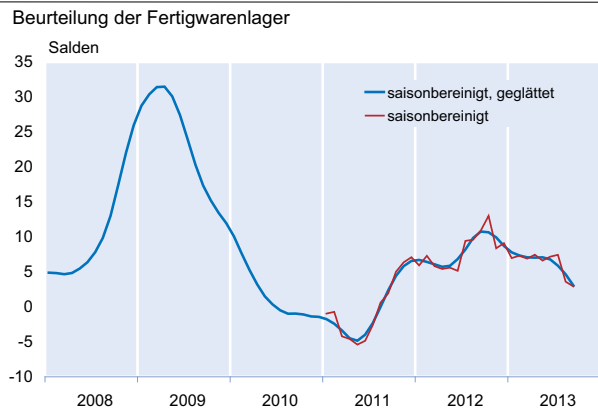
^{a)} Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel, Dienstleistungssektor.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Die Firmen bezeichneten ihre aktuelle Lage zwar erneut als gut, jedoch in einem nicht mehr so hohen Maße wie im Vormonat. Das Nachfragewachstum hat sich verlangsamt, die Auftragsbestände gingen zurück. Daher füllten sich die Lager wieder etwas. Der zukünftigen Geschäftsentwicklung blickten die Firmen angesichts weiterhin hoher Exporterwartungen optimistischer entgegen. Die Konsumgüterindustrie (ohne Ernährungsgewerbe) verzeichnete einen starken Anstieg des Geschäftsklimaindikatoren. Die zuletzt gute Geschäftslage wurde von den Firmen angesichts anziehender Nachfrage und Produktion als noch etwas besser eingestuft. Die leichte vormonatliche Skepsis bezüglich der weiteren Geschäftsentwicklung wurde – unterstützt von steigenden Ausfuhrerwartungen – von einer zuversichtlichen Stimmung abgelöst. Im Ernährungsgewerbe hat sich das Geschäftsklima infolge weniger günstiger Urteile zur Geschäftslage und zu den Geschäftsperspektiven abgekühlt. Die Nachfrage legte nur noch moderat zu. Obwohl die Produktion zurückgefahren wurde, kam es zu einem leichten Aufbau der Fertigwarenlager. Vom Auslandsgeschäft wurden kaum neue Impulse erwartet, und die Produktionspläne blieben weitgehend unverändert. Im Bereich Metallherzeugung und -bearbeitung stieg das Geschäftsklima deutlich. Beide Komponenten konnten zulegen. Die Erwartungen lagen erstmals seit mehr als einem Jahr wieder über dem langfristigen Durchschnitt. Die aktuelle Lage wird weiterhin mehrheitlich als schlecht eingestuft. Dies ist sicherlich vor allem auf den herrschenden Preisdruck der letzten Monate zurückzuführen. Erstmals seit mehr als einem Jahr konnten die Preise vielerorts wieder angehoben werden, nachdem sie in den zurückliegenden Monaten oft gesenkt werden mussten. Die Exporterwartungen mussten nach einem optimistischen Ausblick im Vormonat wieder zurückgenommen werden. Das gute Geschäftsklima im Fahrzeugbau ist weiterhin durch gute Exportaussichten getragen. Bei weiter anziehender Nachfrage und steigender Produktion wird der Lagerbestand als zu niedrig eingestuft.

Im **Bauhauptgewerbe** ist der Geschäftsklimaindex erneut gesunken, befindet sich historisch betrachtet jedoch weiterhin auf einem hohen Niveau. Die aktuelle Geschäftslage wird wieder etwas günstiger beurteilt. Die Baufirmen blicken jedoch skeptischer auf den weiteren Geschäftsverlauf. Die Gerätekapazitäten waren ähnlich stark ausgelastet wie im August; mit 74% lag der Nutzungsgrad um 1 Prozentpunkt über dem Niveau des Vorjahres. Die Reichweite der Auftragsbestände verharrte im Durchschnitt der Bausparten weiterhin bei 3,0 Monaten und liegt damit geringfügig über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Ein Viertel der Testteilnehmer klagte über Behinderungen bei der Bautätigkeit. Insgesamt hatte jede zehnte Firma mit Auftragsmangel zu kämpfen; fast ebenso viele berichteten über Arbeitskräftemangel. Nach den Angaben der Firmen konnten die Preise ähnlich oft angehoben werden wie zuletzt. Für die nächsten Monate rechneten die Testteilnehmer zudem mit grö-

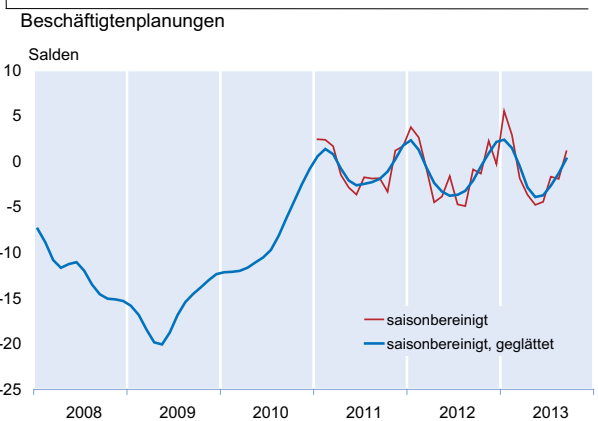
Abb. 4
Verarbeitendes Gewerbe^{a)}



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

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 5
Bauhauptgewerbe



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

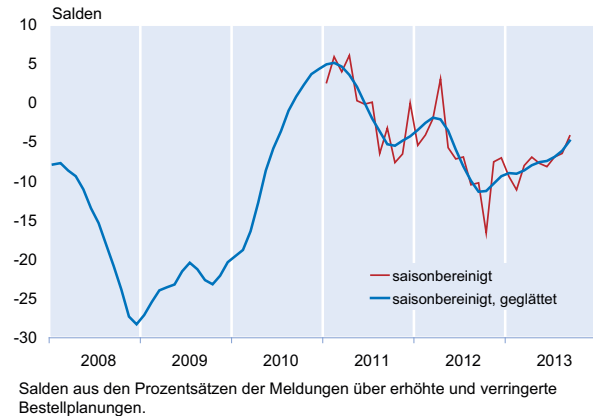
Quelle: ifo Konjunkturtest.

ßeren Preiserhöhungsspielräumen. Im Rahmen der September-Sonderfrage berichteten 59% der Teilnehmer über spezielle Schwierigkeiten in den zurückliegenden sechs Monaten. So beklagten 39% der Befragten die säumige Zahlungsweise der Auftraggeber, 11% die Abwerbung von Arbeitskräften und 8% Auftragsstornierungen. Darüber hinaus berichteten insgesamt 42% der teilnehmenden Baufirmen über Verletzungen der Bestimmungen der »Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen« (VOB): 31% bemängelten die Zuschlagserteilung auf das billigste und nicht auf das wirtschaftlich annehmbarste Angebot, 19% der Betriebe litten unter Baubehinderungen durch den Auftraggeber, und weiteren 14% machte die verzögerte Bauabnahme des Bauherrn zu schaffen. Im Tiefbau gab der Geschäftsklimaindex erneut etwas nach. Sowohl die aktuelle Lage als auch der Ausblick auf die nächsten Monate fielen weniger positiv aus als zuletzt. Es zeigt sich, dass in den letzten

Monaten ein verstärkter Arbeitskräftemangel im Tiefbau herrscht. Im September berichteten 11% der Baufirmen über Problemen bei der Rekrutierung von Personal. Die Geräteauslastung sank auf den niedrigsten Wert seit Januar dieses Jahres. Aufgrund deutlich eingetrübter Erwartungen gab auch das Geschäftsklima im Hochbau nach, die aktuelle Lageeinschätzung besserte sich jedoch etwas. Der Grad der Geräteauslastung wurde wieder erhöht, zudem soll die Bautätigkeit weiter ausgebaut werden.

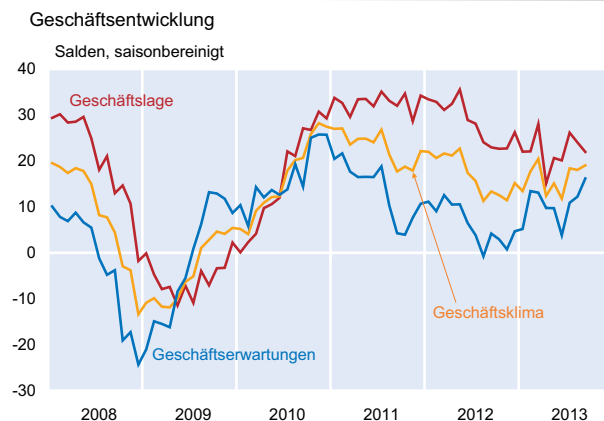
Im Einzelhandel ist der Geschäftsklimaindex deutlich gestiegen. Insbesondere die Erwartungen fielen erheblich optimistischer aus und weisen den höchsten Wert seit Februar 2011 auf. Auch mit ihrer aktuellen Geschäftslage sind die Einzelhändler wieder zufriedener. Der Lagerbestand blieb nahezu unverändert, während die Preise teilweise gesenkt werden mussten. Trotzdem wird mancherorts mit weiteren Preiserhöhungen in naher Zukunft gerechnet. Die Bestellfähigkeit fiel wieder etwas weniger restriktiv aus. Im Gebrauchsgüterbereich hat sich das Geschäftsklima aufgrund weniger negativer Urteile zur Geschäftslage und einer nicht mehr so pessimistischen Einschätzung der Perspektiven deutlich verbessert. Angesichts etwas verringerter Lagerbestände wollten sich die Unternehmen bei den Bestellungen nicht mehr so stark zurückhalten. Die Mitarbeiterzahl soll aber weiterhin verringert werden. Der Geschäftsklimaindikator im Verbrauchsgüterbereich ist gestiegen. Die Geschäftslage wurde nicht mehr ganz so negativ bewertet, und im Hinblick auf das kommende halbe Jahr keimte Zuversicht auf. Da die Lagerbestände unverändert hoch blieben, beabsichtigten die Unternehmen, weniger Waren zu bestellen. Im Kfz-Einzelhandel ist der Geschäftsklimaindikator das dritte Mal in Folge gestiegen. Die Lageurteile fielen weniger negativ aus, und den kommenden Monaten blickten die Unternehmen nicht mehr so pessimistisch entgegen. Angesichts verringerter Lagerüberhänge waren die Befragungsteilnehmer bereit, ihre restriktive Orderpolitik zu lockern. Die Personalpläne deuten jedoch auf weitere Kürzungen hin. Im Kraftwagenhandel setzte sich die Aufwärtsentwicklung fort. Die Neuwagenhändler bewerteten sowohl die aktuelle Lage als auch die Perspektiven weniger ungünstig als im Vormonat. Im Gebrauchtwagengeschäft bezeichneten die Händler die momentane Geschäftssituation als gut, und bei den Geschäftserwartungen kehrte die Zuversicht zurück. Im Bereich Kraftwagenteile und -zubehör hat sich das Geschäftsklima dagegen stark eingetrübt. Die Einzelhändler berichteten zunehmend von einer ungünstigen Geschäftslage und rechneten auch mit einer Verschlechterung der Gesamtsituation in den nächsten Monaten. Die Händler sahen sich zu Preisabschlägen gezwungen. Das Geschäftsklima im Nahrungs- und Genussmitteleinzelhandel hat sich leicht abgekühlt, da die befragten Unternehmen die momentane Geschäftslage weniger gut bewerteten. Die Perspektiven für das kommende halbe Jahr wurden aber erneut besser eingeschätzt. Die Unterneh-

Abb. 6
Einzelhandel
Bestellpläne



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 7
Dienstleistungen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

men planen nicht mehr so häufig, die Verkaufspreise anzuheben. Sowohl die Personal- als auch die Orderpläne waren expansiv ausgerichtet.

Im Großhandel hingegen hat der Geschäftsklimaindex etwas nachgegeben. Während die Großhändler leicht optimistischer auf die weitere Geschäftsentwicklung blicken, schätzen sie die aktuelle Situation etwas weniger positiv ein. Trotz leicht angestiegener Lagerüberhänge wollten die Unternehmen die Zurückhaltung bei den Bestellungen verringern. Die Verkaufspreise dürften in naher Zukunft vermehrt erhöht werden. Im Produktionsverbundhandel ist der Geschäftsklimaindikator erneut gestiegen. Die Firmen bewerteten ihre Geschäftssituation nahezu unverändert günstig, und bezüglich der zukünftigen Entwicklung gewannen die optimistischen Erwartungen die Oberhand. Im Konsumgüterbereich sank das Geschäftsklima trotz leicht optimistischerer Erwartungen, da die deutlich positive Bewertung der aktuellen Geschäftslage vom Vormonat wieder zu-

rückgenommen wurde. Auch der Lagerdruck nahm wieder zu, und die Zurückhaltung bei der Ordertätigkeit kehrte zurück. Im Nahrungs- und Genussmittelgroßhandel ist der Geschäftsklimaindikator nach dem beträchtlichen Vormonatsanstieg wieder stark gefallen und liegt nun knapp unter seinem Juli-Wert. Die Unternehmen empfanden ihre aktuelle Geschäftslage als verschlechtert. In Anbetracht der erhöhten Lagerüberhänge sowie der eingetrübten Geschäftsaussichten wollten sie sich bei der Ordervergabe zukünftig wieder etwas zurückhalten.

Der ifo Geschäftsklimaindikator für das **Dienstleistungsgewerbe** Deutschlands ist im September gestiegen. Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage hat sich zwar leicht eingetrübt. Die Dienstleister blicken aber deutlich optimistischer auf die weitere Geschäftsentwicklung; ein höherer Wert wurde zuletzt im Juli 2011 erreicht. Auch die Personalpläne bleiben weiterhin expansiv ausgerichtet. Im Bereich Touristik hat sich das Geschäftsklima verbessert. Die Architektur- und Ingenieurbüros bewerteten ihre gute Geschäftslage im September noch günstiger, die Perspektiven für das kommende halbe Jahr hingegen mit leicht abnehmender Zuversicht. Der Klimaindikator war zum zweiten Mal in Folge leicht rückläufig. Die Firmen rechneten zwar nur mit moderaten Umsatzsteigerungen in der nächsten Zeit, planten aber, den Personalbestand forcierter als bisher aufzustocken. Die Reisebüros und Reiseveranstalter äußerten sich hinsichtlich ihrer Geschäftsentwicklung etwas weniger zuversichtlich als im August, beurteilten ihre aktuelle Lage jedoch merklich günstiger. Die positive Umsatzentwicklung in den vergangenen Monaten dürfte sich sogar noch etwas verstärkt fortsetzen. Die Bereitschaft, zusätzliche Mitarbeiter einzustellen, hat stark zugenommen. Der Bereich Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften beurteilte seine momentane Situation etwas günstiger. Die Firmen zeigten sich aber in ihren Umsatzerwartungen und vor allem auch bezüglich der weiteren Geschäftsentwicklung weniger zuversichtlich. Dennoch planten sie eine stärkere Ausweitung des Personalbestandes. Im Bereich Mobilen-Leasing machten die Unternehmen bei der Beurteilung ihrer per saldo positiven Geschäftslage leichte Abstriche. Die Perspektiven für die kommenden sechs Monate schätzten sie nicht mehr ganz so gut ein wie im August.

Veranstalter:

ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e.V.
Poschingerstraße 5, 81679 München
Postfach 860460, 81631 München
Tel.: 089/92 24-0 Fax: 089/98 53 69

Projektleiter und Ansprechpartner:

Dr. Gernot Nerb
Dr. Hans-Günther Vieweg

Organisation:

Tel.: 089/9224-1604 (Frau Marquardt)
Fax: 089/9224-1267
E-Mail: branchendialog@ifo.de

Informationen:

www.cesifo-group.de/de/branchendialog

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr beträgt 250 € (plus 7% MwSt).
Für Mitglieder des ifo Instituts, der Fördergesellschaft
und Teilnehmer am ifo Konjunktur- und/oder
Investitionstest gilt eine ermäßigte Gebühr von 175 €
(plus 7% MwSt).

In der Teilnahmegebühr sind die Tagungsmappe sowie
das Mittagsbuffet und Getränke enthalten.

Mit der Bestätigung Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine
Rechnung über die Teilnahmegebühr. Bei Teilnahme-
verhinderung nach Anmeldung werden die Tagungs-
unterlagen geliefert. Kostenfreier Rücktritt möglich bis
einschließlich 16. Oktober 2013. Danach sind 50% der
Gebühr zu tragen.

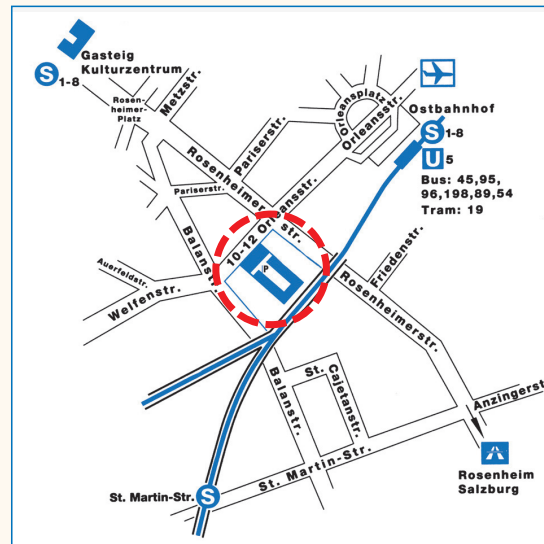
Anmeldung:

Anmeldung bis spätestens 30. Oktober 2013 erbeten.
Bitte benutzen Sie das beiliegende Formular oder das
Anmeldeformular im Internet.

Die CESifo-Gruppe (Center for Economic Studies, ifo
Institut und CESifo GmbH) informiert die Öffentlichkeit
über ihre Veranstaltungen mit unterschiedlichem Bild-
und Tonmaterial: mit Liveübertragungen ins Internet
sowie mit Videoaufzeichnungen oder Fotografien, die in
das Internet-Portal der CESifo-Gruppe eingestellt werden.
Mit ihrer Anmeldung erklären sich Teilnehmer an
Veranstaltungen des ifo Instituts damit einverstanden,
dass sie auf solchen auch für die Veröffentlichung im
Internet-Portal der CESifo-Gruppe vorgesehenen Über-
tragungen, Video-Aufzeichnungen oder Fotografien
abgebildet werden.

V.i.S.d.P.: ifo Institut, Presse, Redaktion, Konferenzen

Anreise zur IHK-Akademie München, Orleansstraße 10–12



Mit der Bahn:

Ab Hauptbahnhof mit der S-Bahn (alle Linien) zum
Ostbahnhof, Ausgang Orleansplatz, von dort 5 Minuten zu
Fuß, links durch die Orleansstraße bis über die Kreuzung
mit der Rosenheimer Straße.

Mit dem Auto:

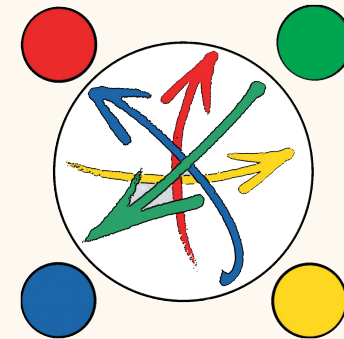
Vgl. Stadtplan. Bitte berücksichtigen Sie die begrenzte
Zahl von Parkplätzen in der Tiefgarage und in der
Umgebung der IHK-Akademie.

Mit dem Flugzeug:

Ab Flughafen München mit der S8 bis Ostbahnhof,
Ausgang Orleansplatz, von dort 5 Minuten zu Fuß, links
durch die Orleansstraße bis über die Kreuzung mit der
Rosenheimer Straße.



ifo Branchen-Dialog 2013

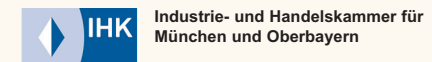
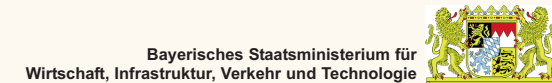


Analyse und Prognose der konjunkturellen Entwicklung in der Gesamtwirtschaft und in wichtigen Branchen

Mittwoch, 6. November 2013
IHK-Akademie München,
Orleansstraße 10–12

Beginn: 9:15 Uhr

gefördert durch:



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



Programm

- 9:15 Uhr Begrüßung
Peter Driessen
Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern
- 9:30 Uhr Wirtschaftliche Perspektiven für die Weltwirtschaft und Europa
Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn
Präsident des ifo Instituts
- 11:00 Uhr Kaffeepause
- 11:30 Uhr Dialog zur sektoralen Entwicklung – Parallele Foren zur Konjunkturanalyse und -prognose
- FORUM 1: Industrie**
FORUM 2: Handel
- 13:00 Uhr Mittagspause
- 14:00 Uhr Dialog zur sektoralen Entwicklung – Parallele Foren zur Konjunkturanalyse und -prognose
- FORUM 3: Bauwirtschaft**
FORUM 4: Dienstleistungen
- 15:30 Uhr Kaffeepause
- 16:00 Uhr Eine neue Energie- und Industriepolitik für Europa und speziell auch für Deutschland
Günther Oettinger
EU-Kommissar für Energie
- 17:00 Uhr Ausklang

FORUM 1: Industrie Bewährung in schwierigem Umfeld

Die Weltwirtschaft ist in eine Phase schwächeren Wachstums eingetreten, dies hat Implikationen für die deutsche Industrie. Die Risiken werden nach Branchen und regional differenziert untersucht. Mit Blick auf weltweit wichtige Absatzmärkte wird eine Prognose für die deutsche Kfz-Industrie präsentiert. Inwieweit sind die Rahmenbedingungen geeignet, um langfristig Fertigung im Inland halten zu können?

Der Informations- und Kommunikationstechnik in Deutschland kommt eine wichtige Rolle für ein leistungsfähiges Angebot professioneller Dienstleistungen und der Infrastruktur zu. Über die Marktentwicklung werden wichtige Anwendungen wie Cloud-Computing mit Blick auf effiziente Betriebsabläufe untersucht. Welchen Einfluss haben angesichts des Abhörskandals Sicherheitsüberlegungen von Unternehmen auf die Diffusion neuer Technologien? Die Industrie hat sich in Deutschland nach der globalen Finanzkrise 2008 als Anker für Beschäftigung erwiesen. International wird Deutschland inzwischen als Modell betrachtet. Was müsste die erst ins Amt gekommene Bundesregierung tun, um Wirtschaft und Industrie nachhaltig zu stärken?

Diskussionsleitung/ Einführung: **Dr. Hans-Günther Vieweg**, ifo Institut, München

Expertenbeiträge: **Marius Baader**, Leiter Abteilung Statistik, Analysen und Prognosen, Verband der Automobilindustrie (VDA), Berlin
Michael Ebnet, ifo Institut, München
Dr. Hans-Joachim Haß, Abteilungsleiter Wirtschafts- und Industriepolitik, Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI), Berlin
Dr. Axel Pols, Geschäftsführer, BITKOM Research GmbH, Berlin

FORUM 3: Bauwirtschaft Wohnungsbau im Fokus der Politik

Der Wirtschaftsbau läuft trotz anhaltender Eurokrise weiterhin gut. Und die öffentliche Baunachfrage profitiert von der verbesserten Finanzlage vieler Kommunen. Die weitaus größten Zuwächse verzeichnet derzeit aber der Wohnungsneubau. Gleichwohl ist der Wohnungsmarkt das beherrschende Thema: So fehlen in den Ballungsgebieten immer mehr bezahlbare Wohnungen. Fraglich bleibt, welche Lösungsansätze von der Politik letztlich umgesetzt werden.

- Wie lange werden Verkaufspreise und Mieten von Wohnimmobilien noch deutlich anziehen? Welche Maßnahmen könnten nach der Bundestagswahl von Seiten der Politik ergriffen werden, um den Wohnungsneubau anzuregen?
- Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die private Wohnungsnachfrage sowie die Investitionsbereitschaft der Wohnungsunternehmen?

Diskussionsleitung: **Robert Scholl**, Ministerialdirektor a.D., BMVBS, Berlin

Einführung: **Ludwig Dorffmeister**, ifo Institut, München

Expertenbeiträge: **Dr. Reiner Braun**, Vorstandsmitglied, empirica ag, Berlin
Dr. Christian Lieberknecht, Mitglied der Geschäftsführung, GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., Berlin



FORUM 2: Handel Online-Handel stimuliert Strukturwandel

Die Umsätze des Online-Vertriebs wachsen – speziell in manchen Fachsparten des Handels mit Nicht-Nahrungsmitteln – infolge der zunehmenden Attraktivität dieser Vertriebsform überproportional stark. Die einzelnen Betriebstypen verfolgen recht unterschiedliche Konzepte, um darauf zu reagieren:

- Firmen des katalogbasierten Versandhandels sowie größere Unternehmen des stationären Einzelhandels, häufig Filialsysteme, engagieren sich im internetbasierten Handel und agieren somit zunehmend als Mehrkanalunternehmen.
- Trotz der Bemühungen des stationären Einzelhandels, sich zu behaupten, dürfte sich seine Marktbedeutung verringern. Seine Funktionen werden sich ebenfalls verändern: Manche Geschäfte werden eher den Charakter von Ausstellungs- und Präsentationsräumen einnehmen.
- Mittelständische stationäre Einzelhändler verfolgen mit Hilfe verschiedener Instrumente eine Intensivierung des Kundenkontaktes: Durchführung von Veranstaltungen, Serviceaktivitäten, Sortimentsausrichtung.

Diskussionsleitung: **Wolfgang Fischer**, Geschäftsführer, CityPartner, München

Einführung: **Arno Städtler** (unter Mitarbeit von **Josef Lachner**), ifo Institut, München

Expertenbeiträge: **Prof. Dr. Gerrit Heinemann**, Leiter eWeb Research Center, Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach
Klaus Ortner, Geschäftsführer, BVO Ortner Ltd., Beraun

FORUM 4: Dienstleistungen Auf dem Weg in eine Dienstleistungsgesellschaft?

- Aktuelle wirtschaftliche Situation und Konjunkturperspektiven für die wichtigsten Dienstleistungsbranchen
- Dienstleistung als Schlüssel für Wachstum
- New Mobility: Vom Fahrzeug-Leasing zum neuen Trendprodukt
- Die neue Rolle der Werbung in der Gesellschaft: Wird Werbung zu einer Einflugschneise für staatlichen Dirigismus?

Diskussionsleitung: **Dr. Robert Obermeier**, Leiter Abteilung Volkswirtschaft, IHK für München und Oberbayern, München

Einführung: **Dr. Gernot Nerb** (in Zusammenarbeit mit **Anita Jacob-Puchalska** und **Harald Blau**), ifo Institut, München

Expertenbeiträge: **Dr. Frank Woesthoff**, Geschäftsführer, Euromobil Autovermietung GmbH, Isernhagen
Lothar Leonhard, Chairman, Ogilvy & Mather Group Germany and Switzerland, Präsident Gesamtverband Kommunikationsagenturen GWA e.V., Frankfurt



ifo Institut

im Internet:

<http://www.cesifo-group.de>

