



22 2005

58. Jg., 47.–48. KW, 30. November 2005

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Juergen B. Donges, Dieter Heuskel, Kurt Christian Scheel

- Nationale Industriepolitik – brauchen wir nationale Champions?

Forschungsergebnisse

Wolfgang Nierhaus

- Vorjahrespreisbasis: Rechenregeln für die Aggregation

Werner Möschel

- Globale Unternehmen und Wettbewerb

Daten und Prognosen

Joachim Gürtler und Arno Städtler

- Leasingbranche: Wachstum schwächt sich ab

Gernot Nerb und Anna Stangl

- Weltwirtschaftsklima: leichte Besserung

Im Blickpunkt

Hans G. Russ

- ifo Konjunkturtest November 2005

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

Herausgeber: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.,
Poschingerstraße 5, 81679 München, Postfach 86 04 60, 81631 München,
Telefon (089) 92 24-0, Telefax (089) 98 53 69, E-Mail: ifo@ifo.de.

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Prof. Dr. Gebhard Flaig,
Dr. Gernot Nerb, Dr. Wolfgang Ochel, Dr. Heidemarie C. Sherman, Dr. Martin Werding.

Vertrieb: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

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 für Wirtschaftsforschung.

Druck: Fritz Kriechbaumer, Taufkirchen.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Zur Diskussion gestellt

Nationale Industriepolitik – brauchen wir nationale Champions?

3

Sollte der Staat mittels einer aktiven Industriepolitik, die die Belange der Wettbewerbspolitik hintan stellt, Unternehmen »züchten«, die im Wettbewerb auf dem Weltmarkt bestehen können? Für Prof. Dr. *Juergen Donges*, Universität zu Köln, stoßen staatliche Initiativen zum Champions-Building oder Champions-Defending sehr schnell an Grenzen der Wirksamkeit. Der bessere Weg sei die Schaffung von Rahmenbedingungen, bei denen die Unternehmen einen starken Anreiz haben, im Inland in Forschung und Entwicklung zu investieren und eine rasche Umsetzung von Forschungsergebnissen in neue, marktfähige Produkte zu erreichen. Nach Ansicht von Dr. *Dieter Heuskel*, Boston Consulting Group, »steht (es) außer Frage, dass die Entwicklung international wettbewerbsfähiger Unternehmensstrategien in erster Linie Aufgabe des Managements ist. Dazu zählt auch die Entscheidung über Investitionen und Standorte. Es bleibt jedoch Aufgabe der Politik – sowohl der nationalen wie vor allem der europäischen Wirtschaftspolitik –, die Wettbewerbsbedingungen so zu gestalten, dass europäische Unternehmen im internationalen Wettbewerb wie auch an ihrem Ausgangsstandort »bewegungsfähig« sind und strategisch agieren können.« Für Dr. *Kurt Christian Scheel*, Bundesverband der Deutschen Industrie, Berlin, ist die Frage nicht, ob wir nationale Champions brauchen, sondern: »Natürlich sind Champions wünschenswert. Aber: Diese sollen sich aus eigener Kraft nach den Gesetzen des Marktes entwickeln. Nur der Markt kann entscheiden, welches Unternehmen wächst und welches scheitert. Die Aufgabe des Staats ist es, durch geeignete Rahmenbedingungen dafür zu sorgen, dass Deutschland für Investitionen attraktiv bleibt, die Grundlage dieses Wachstums sind.«

Forschungsergebnisse

Vorjahrespreisbasis: Rechenregeln für die Aggregation

12

Wolfgang Nierhaus

Das Statistische Bundesamt hat in diesem Frühjahr die Berechnung des realen Bruttoinlandsprodukts von der Festpreisbasis auf die Vorjahrespreisbasis umgestellt. Ein zentrales Problem der neuen Volumenrechnung ist die Nicht-Additivität der Ergebnisse, d.h. die Summe verketteter Teilaggregate weicht in aller Regel vom Wert des verketteten Gesamtaggregate ab. Für die Aggregation (bzw. Disaggregation) von Volumina müssen deshalb neue Wege beschritten werden. Der vorliegende Beitrag zeigt verschiedene Lösungsmöglichkeiten auf.

Globale Unternehmen und Wettbewerb

17

Wernhard Möschel

Am 28. und 29. November 2005 veranstaltete die Akademie für Politische Bildung Tutzing eine Tagung zum Thema »Macht und Verantwortung: Zu den Strategien und Einflussmöglichkeiten globaler Unternehmen«. In seinem dort vorgestellten Referat beschäftigt sich Prof. Dr. *Wernhard Möschel*, Universität Tübingen, mit der Frage, ob man es – angesichts der Zunahme des Wettbewerbs als Folge der Globalisierung – bei dem gegenwärtigen Nebenher verschiedener Kartellrechtsordnungen belassen sollte oder ob eine Harmonisierung der Rechte sinnvoll sei.

Daten und Prognosen

Dynamisches Wachstum der Leasingbranche schwächt sich ab – das Tempo des Investitionsaufschwungs lässt zunächst nach

21

Joachim Gürtler und Arno Städtler

In der deutschen Leasingbranche hat sich das Geschäftsklima im dritten Quartal 2005 deutlich eingetrübt und konnte somit nicht mehr an die überaus positive Entwicklung des Vorquartals anknüpfen. Nach den neuesten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests Leasing wurden sowohl die aktuelle Geschäftslage als auch die Geschäftsaussichten für die nächsten sechs Monate ungünstiger beurteilt. Noch im zweiten Quartal 2005 machte der ifo Geschäftsklimaindikator einen Sprung von sieben Zählern und erreichte mit 32 Prozentpunkten den höchsten Stand seit fast vier Jahren. Aber im Vergleich mit anderen Wirtschaftsbereichen ist das nun erreichte Niveau immer noch als gut zu bezeichnen. Auch im Vergleich zu den Ergebnissen vor einem Jahr in der Index immer noch günstiger.

Weltwirtschaftsklima hat sich gebessert

26

Gernot Nerb und Anna Stangl

Im Oktober 2005 hat das ifo Institut zum 90. Mal seine weltweite Umfrage »Ifo World Economic Survey«, kurz WES, bei 1 100 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 91 Ländern durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen erstmals seit April 2004 eine Verbesserung des Weltwirtschaftsklimas. Die Besserung betraf ausschließlich die Einschätzung der derzeitigen wirtschaftlichen Lage. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate haben sich dagegen geringfügig abgeschwächt. Der World Economic Survey signalisiert damit eine weiterhin robuste Weltkonjunktur. Die Abschwächung des weltwirtschaftlichen Wachstums im Vorjahr war nur temporär und ist nach dem Urteil der WES-Experten nunmehr von einem moderaten konjunkturellen Aufwärtstrend abgelöst worden. Die WES-Teilnehmer rechnen etwas häufiger als bisher mit Anhebungen der Notenbankzinsen. Der US-Dollar gilt nunmehr im Durchschnitt aller erfassten Länder als angemessen bewertet, der Euro und das britische Pfund dagegen werden weiterhin als überbewertet angesehen.

Im Blickpunkt

ifo Konjunkturtest November 2005 in Kürze

35

Hans G. Russ

Das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands tendierte im November leicht nach unten. Die Unternehmen beurteilten sowohl ihre aktuelle Geschäftssituation als auch ihre Perspektiven für das kommende halbe Jahr etwas ungünstiger als im Vormonat. Dies ist allerdings nicht als eine Umkehr des Aufwärtstrends, sondern als eine Reaktion auf den kräftigen Anstieg in den beiden vorangegangenen Monaten zu interpretieren, wie es in der Vergangenheit des Öfteren zu beobachten war. Mit einem Saldo von – 5,4 Prozentpunkten wurde der Klimawert vom September noch deutlich übertroffen, die Grundtendenz des Indikators bleibt somit weiter aufwärtsgerichtet und untermauert die Prognose einer Fortsetzung des moderaten konjunkturellen Aufschwungs.

Sollte der Staat mittels einer aktiven Industriepolitik, die die Belange der Wettbewerbspolitik hintan stellt, Unternehmen »züchten«, die im Wettbewerb auf dem Weltmarkt bestehen können?

Industrie- und technologiepolitischer Aktivismus: ökonomisch fragwürdig

Die Industriepolitik ist seit jeher ein bei Politikern besonders beliebtes Betätigungsfeld. Lange Zeit ging es in erster Linie um Strukturpolitik mit dem Ziel, den gesamtwirtschaftlichen Strukturwandel zu gestalten. Neuerdings soll die Industriepolitik Unternehmen von Weltformat (Champions) unterstützen, sei es, um sie in zukunftsträchtigen Bereichen der Industrie und bei den Dienstleistungen zu positionieren (Industriepolitik als Technologiepolitik), sei es, um sie vor ausländischen Übernahmeversuchen zu schützen (Industriepolitik im Gewand eines neuen Wirtschaftspatriotismus).

Im Zeitalter der Globalisierung der Gütermärkte müsse, so wird behauptet, der Staat dafür Sorge tragen, dass im Inland Technologievorsprünge erzielt, gehalten und ausgebaut werden können. Nur so lasse sich der hohe Lebensstandard der Bevölkerung bewahren und in Zukunft weiter erhöhen. Die Öffentlichkeit hört das gerne. Daher stoßen staatliche Initiativen zum Champions-Building oder Champions-Defending in der Regel auf Zustimmung und nur selten auf Kritik. Kritik wäre aber sehr wohl angebracht, daran nämlich, dass diese Industriepolitik sehr schnell an Grenzen der Wirksamkeit stößt und der Allgemeinheit teuer zu stehen kommen kann. Der Zweck heiligt eben nicht die Mittel.

Die Theorie kann zu Fehlschlüssen führen

Eine staatliche Förderung innovativer Aktivitäten lässt sich dann, und nur dann, ökonomisch rechtfertigen, wenn dauerhaft ein Marktversagen oder ein Wettbewerbsversagen vorliegt. Wer von Marktversagen spricht, meint die positiven externen Effekte, die von der Forschungs-

und Entwicklungsarbeit in einzelnen Unternehmen ausgehen (Erhöhung des volkswirtschaftlichen Bestands an Wissenskapital) und die durch den Patentschutz nicht (vollkommen) internalisiert werden können. Bei Wettbewerbsversagen sind spezielle Marktbesonderheiten im Spiel: oligopolistische Marktstrukturen sowie natürliche Marktzugangsbarrieren als Folge von hohen spezifischen Investitionen und verlorenen Kosten der Unternehmen samt dynamischen Skalenerträgen durch Lernen und betriebsspezifisches Erfahrungswissen. In diesen Fällen hat derjenige, der als erster auf dem Zukunftsmarkt etabliert ist, den Vorteil des »first mover«; alle anderen potentiellen Anbieter haben hingegen den Nachteil des späten Starts.

In beidem – dem Argument des Marktversagens und dem Argument des Wettbewerbsversagens – wurzelt die Theorie der strategischen Industriepolitik (auch strategische Handelspolitik genannt), die von James Brander und Barbara Spencer Anfang der 1980er Jahre begründet wurde und von Paul Krugman mit großem Elan propagiert und popularisiert worden ist. Jetzt geht es nicht mehr nur darum, die Ergebnisse von bestimmten Marktunvollkommenheiten zu korrigieren. Vielmehr wird eine modellhafte Begründung dafür geliefert, dass die Regierung eines Landes mittels gezielter und massiver Förderung von Unternehmen oder ganzer Branchen, bei denen ein hohes Wachstumspotential vermutet wird, den nationalen Wohlstand nachhaltig erhöhen kann, sei es auch auf Kosten anderer Länder. Als Paradebeispiel gilt der Großraumflugzeugbau und namentlich das staatliche Engagement beim Airbus. In dieser Modellwelt sind Außenhandelsbeschränkungen nicht mehr immer wohlfahrtsmindernd und Freihandel unbedingt wohlfahrtssteigernd. Auf eine solche Botschaft



Juergen B. Donges*

* Prof. Dr. Juergen B. Donges ist Professor für Volkswirtschaftslehre und Ko-Direktor des Instituts für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln.

haben Industriepolitiker geradezu erwartet, müssen sie doch ob ihres Interventionismus vor der akademischen Fachwelt kein schlechtes Gewissen mehr haben (so sie es denn zuvor hatten).

Aber Vorsicht! Ein Blick in die Fachliteratur zeigt, dass die Theorie der strategischen Industriepolitik alles andere als robust ist. Sie umfasst eine Vielzahl von Modellen, denen jeweils unterschiedliche Annahmen über Kostenverläufe, Produktvarianten, Marktgröße, Nutzenfunktionen usw. zugrunde liegen und die gerade deshalb auch zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen über die potentiellen Wohlfahrtsgewinne kommen. Mit welchen Maßnahmen die Industriepolitik zielführend agieren sollte, das ist ebenfalls umstritten; in dieser Theoriewelt kommt so ziemlich alles vor, was der Instrumentenkoffer eines Interventionisten bereit hält – von direkten Subventionen über „local content“-Vorschriften für ausländische Unternehmen bis hin zu selektiven nichttarifären Importbeschränkungen und staatlichen Bürgschaften für Unternehmenskredite. Die Frage nach der adäquaten Dosierung des jeweils zur Anwendung kommenden Instruments wird in keinem der Modelle konkret beantwortet. Somit ist beim Champions-Building Beliebigkeit Trumpf.

»Anmaßung von Wissen«

Das zentrale Problem ist das Informationsproblem. Der Staat muss alle maßgeblichen Parameter im Voraus kennen, insbesondere das Verhalten der Anbieter und Nachfrager auf dem jeweils unvollkommenen Markt, die Entwicklungen bei den Produktionstechnologien, die Innovationsvorhaben bei Waren und Diensten, das Ausmaß der externen Wirkungen von privatwirtschaftlichen F&E-Aktivitäten und die Bedeutung der versunkenen Kosten bei spezifischen Investitionen. Solche Detailinformationen hat der Staat nicht. Er müsste schon die Unternehmen oder die Wirtschaftsverbände danach befragen, liefe dann aber Gefahr, von partikularen Interessen instrumentalisiert zu werden, die auf sichere Gewinne aus sind oder drohende Verluste sozialisieren wollen.

Politiker und Ministerialbeamte haben keinen sechsten Sinn, der ihnen Zukunftswissen beschern könnte. Die Zukunft ist in einer offenen Gesellschaft immer ungewiss, und seit Frank Knight (1921) wissen wir, dass es eine genuine unternehmerische Aufgabe ist, mit dieser Ungewissheit umzugehen und in einem solchen Umfeld gewinnbringende Investitionen durchzuführen. Der Staat ist nur dort ausreichend informiert, wo es sich um seine eigene Nachfrage nach technologischen Spitzenprodukten handelt und er gemäß seinen Bedürfnissen technische Vorgaben machen kann. Dies ist z.B. bei Rüstungsgütern und in der Raumfahrt der Fall. Es funktionierte sehr gut bei dem einst vom US-Verteidigungs-

ministerium zum Zwecke der militärischen Sicherheit auf den Weg gebrachten Netzwerk Arpanet (aus dem später durch private Innovationen das World Wide Web für die vielfältigen heutigen Internet-Anwendungen hervorgegangen ist); und auch als Nachfrager eines satellitengestützten Mautsystems auf deutschen Autobahnen konnte der Staat im Rahmen einer »Public-Private-Partnership« ein konkretes Champions-Anliegen verwirklichen.

Wenn der Staat aber systematisch versucht, sich als Geburtshelfer von neuen, für besonders zukunftssträftig gehaltene Aktivitäten und Technologien zu betätigen, verstößt er gegen elementare Logik. »Neue« Produkte und Technologien sind definitionsgemäß unbekannt, und was unbekannt ist, kann man nicht gezielt fördern. Wer sich über diese Einsicht hinwegsetzt, macht sich der »Anmaßung von Wissen« schuldig, wie es der berühmte Gelehrte Friedrich August von Hayek, als er 1974 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften entgegennahm, so treffend ausdrückte. Dieses fundamentale Informationsproblem lässt sich nicht dadurch lösen, dass sich Politiker mit Vertretern der Wissenschaft und der Wirtschaft gemeinsam an einen »runden Tisch« setzen, um künftige Schlüsselgebiete zu identifizieren. Ein Kollektivgremium, wie hochkarätig es auch besetzt sein mag, ist nicht klüger als ein einzelnes Unternehmen, das den Sprung in innovatives Neuland mit allen damit verbundenen Risiken wagt und dazu eigenes Geld einsetzt. In Deutschland hat es in den vergangenen zehn Jahren mehrere staatlich gesteuerte Innovationsoffensiven gegeben (Technologieräte mit wechselnden Bezeichnungen); dass dabei Nennenswertes herausgekommen wäre, ist nicht verbürgt.

Die Gefahr von Fehlentwicklungen ist groß

Wer die Geschichte der staatlichen Förderung von angeblich Champion-verdächtigen Schlüsseltechnologien Revue passieren lässt, stößt überwiegend auf Misserfolge. In Deutschland reicht der Bogen fehlgeschlagener Vorzeigeprojekte vom Schnellen Brüter SNR 300 aus den 1970er Jahren bis zum Transrapid heute. Im europäischen Ausland steht das zivile französisch-britische Überschallflugzeug Concorde (es war 27 Jahre lang in Betrieb) stellvertretend für zahlreiche Beispiele von Staatsversagen bei dem Bemühen, Schlüsselbereiche der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung zu bestimmen. Zurück bleibt regelmäßig eine gewaltige Verschwendung von Steuergeldern, für die niemand von Gesetzes wegen haftbar gemacht wird, schon gar nicht die Initiatoren der mit soviel Vorschusslorbeeren bedachten Projekte.

Die große Ausnahme von den negativen Befunden stellt im Zivilflugzeugbau der Airbus dar. Tatsächlich hat der europäische Luft- und Raumfahrtkonzern EADS die seinerzeit

(Mitte der 1970er Jahre) marktbeherrschenden Flugzeugbauer Boeing und McDonnell-Douglas als Neuling herausgefordert und es geschafft, bei null startend, Airbus zum Weltmarktführer zu machen (derzeitiger Marktanteil rund 53%) und mit dem A 380 das größte Passagierflugzeug der Welt zu bauen. Doch die Bewunderung für erstklassige Ingenieurleistungen befreit nicht von einer wohlbegründeten Antwort auf die Frage, ob Subventionen in zweistelliger Milliardenhöhe (US-Dollar), die dem Hersteller bislang gewährt wurden, die bestmögliche Verwendung von Steuergeldern darstellen. Die Regierungen der vier beteiligten Länder, auch alle deutschen Bundesregierungen, haben den potentiellen Einwand, der sich hinter dieser Frage verbirgt, immer beiseite geschoben. Die Politik verfährt nach dem Motto, dass die Durchsetzung eines großen strategischen Ziels – einen europäischen Champion in der zivilen Luftfahrt zu haben – ihren Wert in sich trägt und nicht durch volkswirtschaftliche Analysen gerechtfertigt zu werden braucht. Für den Ökonomen ist eine solche Haltung inakzeptabel.

Wenn eine Regierung partout nationale Champions aufzuzüchten oder verteidigen will, kommt es unweigerlich zu Fehlentwicklungen, im Inneren wie nach außen. Im Inland führt die Subventionierung dazu, dass die Steuern höher sind als sonst; für die unternehmerischen Investitionen und die individuellen Leistungsanreize ist das nicht gut. Außerdem bedeutet die selektive Förderung einer Aktivität immer, dass im Zuge von Preisanpassungen auf den Faktormärkten indirekt die Wettbewerbsfähigkeit aller anderen Aktivitäten belastet wird; auch dies schmälert das gesamtwirtschaftliche Wachstumspotential. Nicht minder problematisch ist eine industriepolitische Förderung, wenn sie keine Haushaltsmittel beansprucht, sondern »nur« kartellrechtliche Regeln lockert, um strategische Allianzen zu ermöglichen (wie die umstrittene Ministererlaubnis für die Fusion der Energiekonzerne EON und Ruhrgas im Jahre 2002); der dynamische Wettbewerb als effizienzstiftendes Lebenselixier der Wirtschaft wird beeinträchtigt.

Nach außen sind Konflikte mit anderen Regierungen vorprogrammiert, die ebenfalls ihre Champions, oder was sie dafür halten, pflegen. So war der deutsche Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit recht verärgert, als im vergangenen Jahr die französische Regierung alle Hebel in Bewegung setzte, um den finanziell angeschlagenen Energie- und Transportkonzern Alstom wieder flott zu machen und eine ausländische Kapitalbeteiligung, wie die von Siemens geplante, zu verhindern, während sie gleichzeitig die Bestrebungen des Pharmakonzerns Sanofi unterstützte, den in Deutschland ansässigen Konkurrenten Aventis zu übernehmen. Solche Konflikte erzeugen Verunsicherung unter den Marktteilnehmern, was einem investitions- und innovationsfreundlichen Klima abträglich ist. Das Gleiche gilt, wenn als Folge eines staatlich organi-

sierten internationalen Wettlaufs um Champion-Positionen Handelskriege ausbrechen. Ein Musterbeispiel sind die fortwährenden Konflikte zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union wegen der Boeing- und Airbus-Subventionen; jetzt planen beide Streithähne, gegenseitig vor der WTO auf Unterlassung der jeweiligen Beihilfen zu klagen.

Auf gute Rahmenbedingungen kommt es an

Der bessere Weg ist, Rahmenbedingungen herzustellen, bei denen die Unternehmen einen starken Anreiz haben, im Inland in Forschung und Entwicklung zu investieren und eine rasche Umsetzung von Forschungsergebnissen in neue, marktfähige Produkte zu erreichen. Zu dem, was innovationsfreundliche Rahmenbedingungen ausmacht, zählt alles, was geeignet ist, die Volkswirtschaft auf einen mittelfristig angemessenen Wachstumspfad zu bringen. Hervorzuheben sind die Arbeitsmarktordnung (für Flexibilität sorgen), das Steuersystem (das Investieren anregen und Risikokapital mobilisieren), die Sozialsysteme (deren Effizienz und Finanzierbarkeit bei angemessener individueller Eigenvorsorge sicherstellen) und das Bildungswesen (ausreichend und vielfältig Humankapital erschaffen und erneuern). Von großer Bedeutung ist außerdem, die überbordende Bürokratie abzubauen, so dass die Genehmigungsverfahren bei Produktinnovationen kürzer und Unternehmensneugründungen leichter werden. Und nicht zuletzt ist sehr wichtig, die Bevölkerung auf Offenheit gegenüber Innovationen und technischen Fortschritt einzuschwören, ihr die Ängste zu nehmen, die sie besonders bei »sensiblen« Bereichen wie der Bio- und Gentechnologie oder der Kerntechnik hat und mit Nachdruck die Chancen für mehr Wohlstand aufzuzeigen. Auf all diesen Gebieten ist eine Regierung ganz anders gefordert als in der Industriepolitik. Sie kann sich nicht mit ehrgeizigen Großprojekten zwecks Profilierung in Szene setzen, sondern muss im wahrsten Sinne des Wortes Kärnerarbeit verrichten, die an vielen Stellen mit unpopulären Maßnahmen einhergeht und vom Wähler deshalb abgestraft wird.

Fußballfreunde wissen, dass in der europäischen Champions-League am Ende nicht die Mannschaft gewinnt, die von Sportfunktionären im Vorhinein am Reißbrett als Beste ausgeguckt wurde, sondern diejenige, die über die Saison hinweg besser gespielt hat als die anderen. In der Wirtschaft ist das genauso. Die nationalen Champions, die es hierzulande ja durchaus gibt – Beispiele sind SAP, Bertelsmann, Porsche, Bosch, Linde, Allianz, Münchner Rück, Aldi, Adidas – sind nicht das Ergebnis staatlicher Gestaltungskunst, sondern die Folge unternehmerischen Könnens, Erfindungsreichtums und Wagemuts; Gleiches gilt für andere EU-Länder und deren Champions, wie Vodafo-

ne, Nokia, Pirelli, Ikea oder Banco Santander Central Hispano. Außerhalb Europas fällt einem sofort Microsoft als große unternehmerische Erfolgsstory ein. Und wie im Sport gibt es auch in der Wirtschaft keine Garantie dafür, dass eine einmal errungene Champion-Position für immer Bestand hat. Denn die Konkurrenz lässt nicht locker (das weiß man jetzt auch in dem lange Zeit als unangreifbar geltenden Flaggschiff der deutschen Automobilindustrie, Mercedes-Benz), und die Präferenzen der Nachfrager können sich ändern (wie das der Traditionskonzern Agfa-Photo gerade erfahren muss).

Kurzum: In der Debatte um nationales Champions-Building ist viel Wunschdenken im Spiel. Die Politik wäre gut beraten, wenn sie dirigistischen und protektionistischen Versuchen widersteht und es den Unternehmen überlässt, die Zukunftsindustrien und Spitzentechnologien des 21. Jahrhunderts im Zuge des Innovationswettbewerbs zu entdecken und durchzusetzen.



Dieter Heuskel*

Starke Unternehmen, starker Standort

Die Illusion vom (staats-)»freien Spiel der Kräfte«
Industriepolitik ist ein wettbewerbliches Faktum

In einem Punkt ähnelt die Diskussion um Industriepolitik der – in allen westeuropäischen Ländern – hochbrisanten Debatte um Immigration: »De jure« allesamt keine Einwanderungsländer, sind sie »de facto« mit einem stetig steigenden Zustrom (legaler wie illegaler) Immigranten konfrontiert. Da von der »Theorie« nicht vorgesehen, überwiegen in der »Praxis« erratische Einzelfall-Entscheidungen, die weder in politischer – Stichwort Alterung der Gesellschaft – noch in humanitärer Hinsicht – Stichwort Abschiebepaxis – auch nur annähernd befriedigend sind.

Eine pragmatische Position in punkto Industriepolitik (wie in punkto Immigration) zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass sie die gegenwärtige Realität anerkennt. Bei aller Wertschätzung für das Ideal vom »freien Spiel der Kräfte« handelt es sich um ein theoretisches Konstrukt, dessen Voraussetzungen – wie vollständige Informationstransparenz der Mitspieler/Marktteilnehmer – fiktiv sind.

Die Stabilität des institutionellen Rahmens – rechtlich wie gesellschaftlich – ist wesentliche Voraussetzung für Produktivität und Prosperität. Wie Joseph Stiglitz im Blick auf die wenig ermutigenden Ergebnisse jahrzehntelanger entwicklungspolitischer Initiativen in Lateinamerika und Afrika belegt, muss der notorischen Geringschätzung institutioneller Voraussetzungen ein wesentlicher Anteil am Ausbleibenden nachhaltiger wirtschaftlicher Entwicklung angelastet werden.

Industriepolitik ist weder die Ausnahme noch das Relikt einer vergangenen Ära. Im Gegenteil: Industriepolitische Ein-

* Dr. Dieter Heuskel ist Vorsitzender des Management-Teams bei der Boston Consulting Group Düsseldorf.

griffe, verstanden als die Gestaltung des wirtschaftlichen Wettbewerbs (und seiner Voraussetzungen), verstärkten sich mit der Verschärfung des Wettbewerbs zwischen Wirtschaftsregionen. Der globale Wettbewerb, in dem Unternehmen heute agieren, ist ein Wettbewerb unter regional sehr unterschiedlichen Bedingungen.

»Nationale Champions« im Wandel – und auf Wanderung

Die globale Konsolidierung verstärkt die Ungleichheit

Die Verteidigung »nationaler Champions« und gezielte, industriepolitische Stärkung heimischer Industrien im globalen Wettbewerb geschieht gegenwärtig aus einem ökonomisch sehr einleuchtenden Grund: In nahezu allen Branchen sind Konzentrationsprozesse zu beobachten, die sich in den kommenden Jahren noch verstärken und zunehmend die strategische Wettbewerbssituation international tätiger Unternehmen bestimmen werden. In vielen Branchen beherrschen immer weniger Wettbewerber einen immer größeren Anteil des Marktes. Der Trend zur Konsolidierung liegt gleichermaßen in Industrie- wie Kapitalmarktfaktoren begründet. Zum einen profitieren Unternehmen von Größenvorteilen auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette; zum anderen übt der Kapitalmarkt einen erhöhten Rentabilitäts- und Wachstumsdruck aus.

Eine fortlaufende Studie der Boston Consulting Group belegt anhand der Entwicklung in zehn Branchen (Automobilhersteller und -zulieferer, Stahl, Strom, Chemie, Pharma, Telekommunikation, Medien, Banken und Versicherungen) den Konsolidierungsprozess. Gemessen am Weltmarktanteil der Top-30-Unternehmen ergibt sich für die Dekade von 1991 bis 2002 in sieben der zehn betrachteten Industrien ein klarer Trend der Konsolidierung, gemessen am Weltmarktanteil der Top-30-Unternehmen.

Unterschiedlich ausgeprägt ist die Dynamik: Das Spektrum reicht von bereits stark konsolidierten Branchen mit weiter starker Dynamik – wie Pharma – bis zu vergleichsweise fragmentierten Branchen wie Stromwirtschaft und Telekommunikation, die aufgrund von Deregulierung sowie eines verhältnismäßig jungen Marktes sich in einer Zwischenphase befinden und ein anderes Entwicklungsmuster aufweisen – allerdings mit ebenso erkennbarem Konsolidierungstrend in der Zukunft.

Die Untersuchung zeigt auch, dass sich in vielen Branchen mittlerweile klare regionale Schwerpunkte herausgebildet haben. So zeigt sich etwa in der Pharmaindustrie, dass US-amerikanische Firmen die Konzentration besonders stark vorangetrieben haben, mit dem Ergebnis, dass unter den zehn größten Unternehmen fünf US-Firmen zu finden sind; andere Industrien wie Automobilherstellung und -zulieferindustrie oder Maschinenbau haben dagegen in den vergangenen Jahren einen verstärkt europäischen und asiatischen Schwerpunkt bekommen.

Schließlich lässt sich eine dritte Gruppe von Industrien identifizieren, in der noch unklar ist, ob und welche regionalen Schwerpunkte sich herausbilden. Dies gilt etwa für den Finanzdienstleistungssektor sowie die Strom- und Telekommunikationsbranche.

Die regionalen Verschiebungen weisen auch darauf hin, dass Standortfaktoren für den fortschreitenden Konsolidierungsprozess eine Rolle spielen – nicht nur im Sinne historischer oder geographischer Gegebenheiten, sondern auch im Sinne aktiver industriestruktureller Maßnahmen.

Zwei Beispiele illustrieren den Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen: So lässt sich der stark gewachsene Anteil amerikanischer Konzerne an den Top-30-Pharmaunternehmen auch auf die – im Vergleich zu Europa oder Asien – deutlich vorteilhafteren Rahmenbedingungen zurückführen. Amerikanische Pharmafirmen sind frei in ihrer Preisgestaltung und dürfen für ihre Medikamente frei werben. Sie profitieren darüber hinaus von schnelleren Zulassungsverfahren und – gerade in jüngster Zeit wieder – hohen staatlichen Investitionen in Gesundheitsprogramme sowie öffentliche Forschungsaufträge. Die Pharmaindustrie kann als Beispiel dafür gelten, dass in vielen innovationsabhängigen Branchen die Forschungs- und Produktionsbedingungen in den USA für Unternehmen besonders attraktiv sind.

Anders in der Automobilindustrie: Als Treiber der Konsolidierung erweisen sich Skaleneffekten in Entwicklung, Produktion und Einkauf vor allem die Wachstumssicherung durch globale Präsenz und die Markenpolitik. Ähnlich wie die politisch-strukturellen Bedingungen sich für die

Abb. 1
Konsolidierung ist ein branchenübergreifendes Phänomen

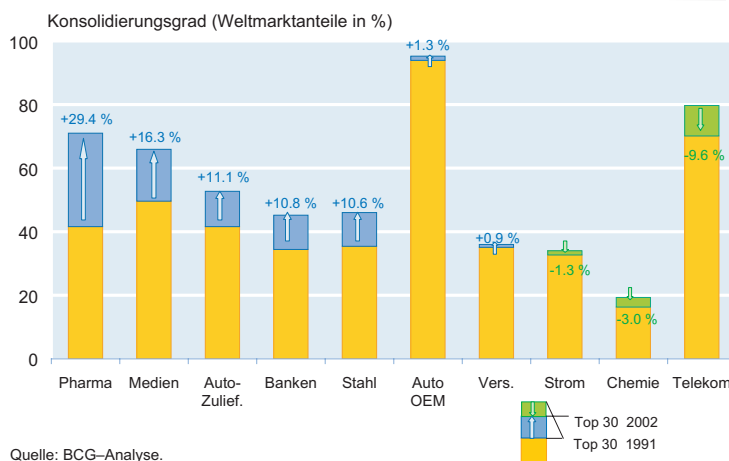
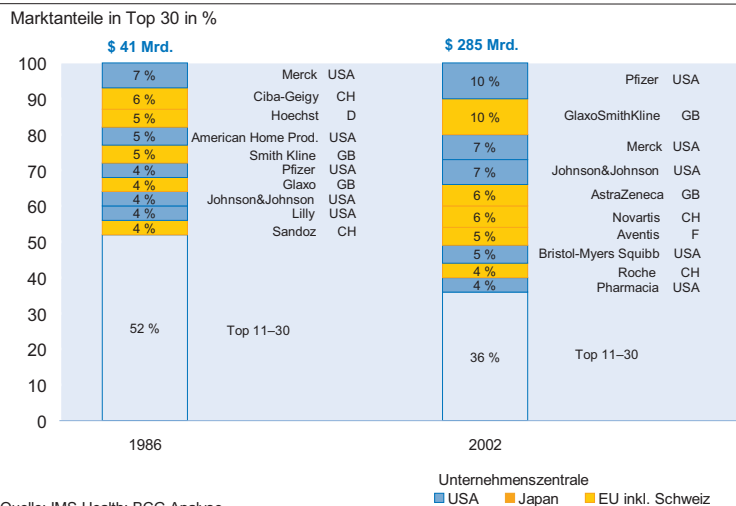


Abb. 2
Marktentwicklung innerhalb der Top 30 Pharmahersteller



Quelle: IMS Health; BCG Analyse.

amerikanische Pharmaindustrie vorteilhaft auswirken, profitiert Europas – und speziell Deutschlands – Automobilindustrie von einer über Jahrzehnte etablierten Leistungstradition, die in gesellschaftlicher Akzeptanz und einer Vielzahl von Förderungen staatlicherseits zum Ausdruck kommt. Die Investitionen in Infrastruktur und Straßennetz bieten Anreize zur Leistungsoptimierung, ebenso die einheitlichen Sicherheits- und Abgasvorschriften sowie die Benzinbesteuerung. Forschungsaufträge und Förderung von Industrieansiedlungen kommen dazu.

Wettbewerbsfähigkeit auf zwei Entscheidungsebenen

Management und Politik in der Verantwortung für Wachstum

Der Konsolidierungsdruck wird mit Blick auf die strategische Gestaltung der Wertschöpfungsarchitektur zur großen Herausforderung für das Management international tätiger Unternehmen. Wer sich im weltweiten Wettbewerb behaupten will, muss für jeden Geschäftsbereich – genau genommen, für jede seiner Wertschöpfungstätigkeiten – eine Entscheidung darüber treffen, welche Rolle er im Konsolidierungsprozess spielen will und kann: Die Konzentration aktiv vorantreiben? Einen starken Partner suchen? Auf die eigene Stärke und Wachstumskraft setzen? Oder – mit einem innovativen Geschäftsmodell – einen neuen Markt erschließen und als Pionier die Spielregeln bestimmen? Welche der möglichen Optionen, Hebel und Wachstumsstrategien Erfolg versprechend sind, lässt sich nur im Einzelfall entscheiden.

Die Unterschiede in den Rahmenbedingungen des Wettbewerbs führen auch zu einem Wettbewerb der Rahmenbedingungen. Angesichts des Konsolidierungstrends stellt sich für die europäische Industriepolitik die Frage, ob und

wie sie auf die Entwicklung mit regionalen und lokalen Maßnahmen Einfluss nehmen kann. Im Rahmen lokaler und regionaler Wirtschaftsförderung ist die gezielte Förderung von »Cluster«-Bildung zur Stärkung von Unternehmen nur eins von verschiedenen Konzepten. Auf der Basis einer Analyse der Stärken und Schwächen einzelner Industrien im internationalen Wettbewerb können Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbssituation erarbeitet werden.

Die Diskussion über die Möglichkeiten und Ziele einer aktiven Industriepolitik – jenseits von Krisenintervention und Subventionen nach dem Gießkannenprinzip – gewinnt erst in einer industriespezifischen Perspektive Konturen. Zusätzlich zu den begonnenen Reform- und Innovationsbemühungen der allgemeinen Standortfaktoren gibt der Blick

auf die einzelnen Branchen Hinweise darauf, welche Veränderungen der Rahmenbedingungen die Situation europäischer Unternehmen fördert. Neben Maßnahmen, die der wirtschaftlichen Entwicklung insgesamt zugute kommen – in der Forschungs-, Bildungs- und Sozialpolitik –, ist eine Neubewertung und »Reform« industriepolitischer Konzepte nötig. Auf europäischer Ebene hat diese Diskussion erst begonnen.

Es steht außer Frage, dass die Entwicklung international wettbewerbsfähiger Unternehmensstrategien in erster Linie Aufgabe des Managements ist. Dazu zählt auch die Entscheidung über Investitionen und Standorte. Es bleibt jedoch Aufgabe der Politik – sowohl der nationalen wie vor allem der europäischen Wirtschaftspolitik –, die Wettbewerbsbedingungen so zu gestalten, dass europäische Unternehmen im internationalen Wettbewerb wie auch an ihrem Ausgangsstandort »bewegungsfähig« sind und strategisch agieren können.

Das ist keineswegs ausschließlich oder überwiegend eine Frage finanzieller Förderung: Entbürokratisierung, Flexibilisierung und eine Perspektive, die die Besonderheiten der unterschiedlichen Branchen wahrnimmt, können erheblich dazu beitragen, dass europäische Unternehmen ihre Innovations- und Wachstumspotentiale optimal nutzen können.

Globale Wertschöpfung, lokale Werte

»Champions« brauchen Bewegungsfähigkeit – und Bindung

Die Entscheidung über »Sein oder Nichtsein« am Standort zählt heute zu den strategischen Kernfragen. Getroffen werden sie in der Zentrale – und wo diese sich befindet, ist nicht irrelevant: So spielen (nationale) Unternehmenskultu-

ren eine Rolle, insofern sie auch den Grad der Verantwortung und Bindung von Unternehmen und Umgebung bestimmen; ebenso die Akkumulation von kritischem Wissen, Vernetzung und »Verwurzelung«.

Für die Standortwahl von Produktions- oder Vertriebseinheiten spielen nicht nur Kostenaspekte, sondern beispielsweise auch Kundennähe und Markterschließung eine Rolle; was mit der Verlagerung von einfachen Produktionstätigkeiten begann, hat sich längst auf weitere Wertschöpfungsstufen wie Entwicklung und Serviceleistungen fortgesetzt – dank einer teils atemberaubenden Dynamik im Aufbau von Kompetenzen und institutionellen Voraussetzungen für die wirtschaftliche gesellschaftlichen Entwicklung, beispielsweise in Indien und China. Es ist kein Grund ersichtlich, weshalb die strategische Logik der Auswahl eines – für die jeweilige Wertschöpfungsaufgabe – besten Standortes in Zukunft sich nicht auch auf die Organisations- und Führungsaufgaben erstrecken soll: So könnten Investoren und Shareholder, die gegenwärtig hauptsächlich durch Übernahmen (und stärkere Einflussnahme) von sich reden machen, über die Verlagerung des Managements nach Indien ebenso rational entscheiden wie das Management heute über die Standortwahl für Service-Callcenters.

In der hoch emotionalen Diskussion um Auslagerung und Abwanderung wird die unumkehrbare Veränderung im Verhältnis von – globalen – Unternehmen und – lokal gebundenen – Gesellschaften deutlich: Indem Unternehmen zum einen ihren Bewegungsradius kontinuierlich erweitern – dank avancierter Informations- und Transporttechniken sowie einer fortschreitenden Handelsliberalisierung – und zudem in immer kürzeren Abständen ihre strategische Orientierung anpassen, verändern sich die Beziehungen zwischen den »Stakeholdern« des Unternehmens.

Die Rede vom Übergang des Industrie- in das so genannte Informationszeitalter beschreibt die Veränderung in der Gewichtung von Wertschöpfungstätigkeiten und Produktionsprozessen; damit einher gehen neue Formen der Kooperation und Koordination, die nicht nur weit weniger Arbeitskräfte erfordern und weit größere räumliche Distanzen zwischen ihnen erlauben; in der »flüchtigen Moderne« verändern sich die Abhängigkeiten zwischen den Akteuren grundlegend. Wie das Schlagwort vom »Shareholder Value«-Kapitalismus anzeigt, gewinnen die Kapitalgeber und Anteilseigner an Einfluss, während die langfristige Bindung an bestimmte lokal-regionale Belegschaften schwindet unter dem Druck erforderlicher strategischer Bewegungsfreiheit.

Die fortschreitende Modernisierung – im Sinne einer »Verflüssigung« fester Strukturen – spiegelt sich auch im Verhältnis der neu entstanden Kapitalmarktunternehmen (Private Equity) zu Unternehmen traditionellen Typs. So positiv ihre

»dynamisierenden« Effekte zu werten sind – Stichwort »Deutschland AG« –, so wenig dürfen die Gefahren außer Acht geraten: Die in der Regel kurz- bis mittelfristigen Engagements von drei bis sieben Jahren bei hohen Rentabilitätsvorgaben generieren Wert in vielen Fällen aus der Diskrepanz zwischen vorhandenem Vermögen und – mittels Restrukturierung – realisierbarer Möglichkeiten.

Die Reduktion des unternehmerischen Handelns auf die Gewinnmaximierung zugunsten der Kapitalgeber riskiert mit der Vernachlässigung der »Stakeholder« – Mitarbeiter und Öffentlichkeit – einen Vertrauensverlust, der sich nicht nur auf die Stabilität des gesellschaftlichen Gefüges negativ auswirkt. Die »Ortlosigkeit«, wie sie sich in den akronymen Namen spiegelt, die die Anonymität der Geldgeber und eines wechselndes Management bezeichnet, trennt diese Unternehmen neuen Typs von ihren Vorgängern wie die Finanz- von der Realwirtschaft.

Letztere bleibt auf eine Stabilität und Identität angewiesen, die sich einer konkreten räumlichen Einbindung in eine stabile Gesellschaft verdankt. Die »Shareholder Value«-Perspektive allein kann diese nicht schaffen – wie in den USA und China verstanden, in Russland inzwischen gelernt wurde, Europa sollte sich dieser Einsicht bewusst sein. Starke Unternehmen sorgen für starke Standorte – und umgekehrt.

Deshalb brauchen wir regionale, nationale und europäische »Champions« – für die Mitarbeiter, das Management und die Gesellschaft.



Kurt Christian Scheel*

Nationale Champions – aus eigener Kraft!

Soll der Staat »nationale Champions« züchten? Diese Frage hat die Wettbewerbspolitik in der letzten Legislaturperiode beschäftigt. Neben den Leidenschaften, die konkrete Fallgestaltungen in der Fachwelt, gelegentlich aber auch in der Politik entfachen, kommt dieser Fragestellung auch grundsätzliche Bedeutung zu. Es ist die Frage nach Grund und Grenzen staatlicher Eingriffe in das Wettbewerbsgeschehen.

Aus Sicht der Monopolkommission (XV. Hauptgutachten vom 9. September 2004¹ »Wettbewerbspolitik im Schatten nationaler Champions«) waren die Ministererlaubnis im Verfahren EON/Ruhrgas, die Privilegierung der Deutschen Post AG durch das bis 2007 verlängerte Briefmonopol und die Rufe nach einer starken deutschen Bank Beispiele für eine Politik, die die Belange der Wettbewerbspolitik hintan stellt zugunsten einer aktiven Förderung einzelner Unternehmen und Wirtschaftszweige. Mit einer so verstandenen Politik zur Förderung »nationaler Champions« ist die Monopolkommission scharf ins Gericht gegangen. Wettbewerb zwischen Volkswirtschaften sei eine »Chimäre«; der Begriff entstamme einer »militärischen Politiktradition«. Volkswirtschaften seien keine Personen oder Unternehmen, die im Wettbewerb stehen könnten. Wachstum und Dynamik anderer Volkswirtschaften gingen nicht zu Lasten der deutschen. Jegliche Lenkungsversuche seien daher zu vermeiden. Unternehmen müssten sich selbst am Markt durchsetzen. Nichts legitimiere staatliche Eingriffe, die immer die Gefahr in sich trügen, überkommene Branchenstrukturen zu konservieren und zu kostspieligen Fehlinvestitionen zu führen.

* Dr. Kurt Christian Scheel ist Leiter der Abteilung Recht, Wettbewerbspolitik und Versicherung des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, BDI, Berlin.

¹ Zusammenfassung abrufbar unter www.monopolkommission.de/haupt.htm.

Aus Sicht der Monopolkommission gebe es kein einziges Beispiel für eine erfolgreich staatlich gelenkte positive Entwicklung einer Branche oder eines Unternehmens.

Was hat es mit dieser Kritik auf sich? Führt staatliche Unterstützung für einzelne Unternehmen wirklich eher zu einer Schwächung als einer Stärkung der Volkswirtschaft? Muss nicht nüchtern diagnostiziert werden, dass Unternehmen in einem globalen Wettbewerb stehen, einem Wettbewerb oft mit Unternehmen, die sich in ihren Heimatländern erheblicher direkter und indirekter staatlicher Unterstützung erfreuen?

Wettbewerb der Unternehmen

Zunächst einmal: Es ist richtig zu betonen, dass in erster Linie nicht Volkswirtschaften im Wettbewerb stehen, sondern Unternehmen. Wettbewerb ist ein Marktphänomen. Auf Märkten konkurrieren Unternehmen miteinander um die besten Produkte und Dienstleistungen. Am Markt müssen die richtigen Rahmenbedingungen herrschen, damit die Unternehmen in einen fairen Wettbewerb miteinander treten können. Diese Rahmenbedingungen sind es, die Wettbewerb erst ermöglichen.

Wettbewerb um die besten Rahmenbedingungen

Es gibt aber auch einen Wettbewerb der Rahmenbedingungen. Es ist daher nicht richtig, wenn die Monopolkommission den Wettbewerb zwischen Volkswirtschaften zur Chimäre erklärt. Dieser Wettbewerb findet statt. Kommunen und Staaten bemühen sich jeden Tag aktiv um mobile Produktionsfaktoren. Und zwar weltweit. Keine Ansiedlung, der nicht eine sorgfältige Abwägung aller lokalen Bedingungen voran ginge: Märkte, Infrastruktur, Angebot an Arbeitskräften. Aber auch die rechtlichen Rahmenbedingungen werden in jede dieser Entscheidungen einbezogen: steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten, Arbeitsrecht, Effizienz der Behörden, Zuverlässigkeit der Gerichte, um nur einige zu nennen. Jeder Unternehmer, der eine Investitionsentscheidung treffen und diese vor seinem Aufsichtsrat, seinen Aktionären oder Gesellschaftern rechtfertigen muss, wird vorab die Bedingungen an verschiedenen Standorten gründlich und umfassend evaluieren. In diesem Wettbewerb müssen Volkswirtschaften ihren Platz suchen.

Darauf stellen Staaten und Gebietskörperschaften sich ein. Jeder Akteur setzt unterschiedliche Schwerpunkte in seinem Wettbewerbsverhalten, jeder schätzt die Bedeutung des Wettbewerbs und seine Position in demselben unterschiedlich ein. Auf der Ebene der Staaten ist zum Beispiel die Steuerpolitik evident ein Feld, in dem in vielen Staaten Entscheidungen auch im Hinblick auf die Situation in ande-

ren Ländern fallen, auch wenn dieser Blick in den verschiedenen Hauptstädten sehr unterschiedlich klar ausfällt. Und in der Umweltpolitik nahm die letzte Bundesregierung für sich eine Vorreiterrolle ausdrücklich auch mit Blick auf eine bessere Positionierung im internationalen Wettbewerb in Anspruch.

Der Wettbewerb um die besten Rahmenbedingungen findet also statt. Wenn die Monopolkommission davon spricht, es gebe einen Wettbewerb der Standorte, scheint genau das gemeint zu sein. Allerdings wird der Zusammenhang zwischen Standorten und den Rahmenbedingungen, die für eine gesamte Volkswirtschaft von der Politik gesetzt werden, ausgeblendet. Natürlich sind viele Rahmenbedingungen lokal geprägt und auf nationaler Ebene nur schwer zu beeinflussen: Das Arbeitskräftereservoir, die Verfügbarkeit von Flächen, ein breites Kultur- und Freizeitangebot sind durch eine nationale Politikanstrengung zumindest nicht kurzfristig zu beeinflussen. Aber: Für die meisten der für Unternehmen bedeutsamen Rahmenbedingungen gibt es Volkswirtschaften, die besser abschneiden und solche, die weniger gut sind. Das Steuerrecht, das Arbeitsrecht, die Qualität der Hochschulen und der Infrastruktur werden in aller Regel auf Ebene der Nationalstaaten geprägt. Daher ist es durchaus sinnvoll, in einem übertragenen Sinne von einem Wettbewerb der Volkswirtschaften zu sprechen.

In diesem Wettbewerb kann es jedoch nicht darum gehen, durch eine interventionistische Politik »nationale Champions« zu züchten. Jeder Interventionismus trägt den Keim künftigen Scheiterns in sich. Der Staat wird kaum für sich in Anspruch nehmen können, besser als die Unternehmen Chancen von Märkten, Produkten oder Technologien beurteilen zu können. Der Weg des Staatsinterventionismus ist daher gepflastert mit den Ruinen des Scheiterns. Außerdem wird ein Staat, der sich auf die Förderung »nationaler Champions« konzentriert, in Gefahr geraten, den Blick auf das Ganze zu verlieren, auf das, was für alle Unternehmen, ob sie nun global oder lokal agieren, bedeutsam ist. Denn die meisten Rahmenbedingungen sind nicht so spezifisch, dass sie für einzelne Unternehmen oder Branchen »maßgeschneidert« werden könnten. Es mag zwar Standortfaktoren geben, die für unterschiedliche Branchen unterschiedliche Auswirkungen haben. So mögen hohe Einspeisungsvergütungen für aus alternativen Quellen erzeugte Energie für die Hersteller entsprechender Anlagen günstig sein – hohe Energiepreise sind es für die meisten Branchen nicht.

Hier sei die These erlaubt, dass gerade optimale, für alle Wirtschaftsteilnehmer gleiche Rahmenbedingungen der richtige Nährboden für Champions sind, die sich in hartem Wettbewerb zum Licht durchkämpfen. Mit unternehmerischer Weitsicht und Initiative, statt getrieben durch staatliche Voraussicht und Lenkung.

Wir dürfen aber nicht dabei stehen bleiben festzustellen, dass ein Wettbewerb der Rahmenbedingungen besteht. Standorte müssen sich verändern, um die Anforderungen zu erfüllen, die sich in Zeiten der Globalisierung stellen. Gängelungen durch eine interventionistische Umwelt- und Energiepolitik, einer überzogenen »Verbraucherbevormundungspolitik« oder eine kurzatmige Steuerpolitik müssen als Problem erkannt und kraftvoll angegangen werden.

Multilaterale Wettbewerbsordnung notwendig

Allerdings: Andere Staaten innerhalb und außerhalb Europas haben zuweilen ein anderes Verständnis von Wettbewerbs- und Industriepolitik. Dieser Zielkonflikt darf nicht ausgeblendet werden, weil er für deutsche Unternehmen zu spürbaren Wettbewerbsnachteilen führen kann. Eine effektive multilaterale Wettbewerbsordnung wird für die Lösung dieses Problems eine wichtige Rolle spielen. Schon das europäische Wettbewerbsrecht hat viel für ein ebenes Spielfeld getan.

Neben der Schaffung idealer Rahmenbedingungen ist eine Industriepolitik wünschenswert, die Projekte fördert, die ohne staatliche Unterstützung nicht möglich wären. Ein positives Beispiel für diese Politik ist das Satellitennavigationssystem GALILEO. Es basiert auf einer gemeinsamen Initiative der Europäischen Union und der Europäischen Weltraumorganisation (ESA). Dieses weltweite System wird zugleich komplementär zum derzeitigen GPS-System sein und bedeutet eine enorme Wertschöpfung für Europa. Ein solches Projekt ist durch privatwirtschaftliche Finanzierung überhaupt nicht denkbar. Allein durch die europaweite Unterstützung kann GALILEO zu einem konkurrenzfähigen System werden. Dieses Projekt ist ein Beispiel für klassische positive Industriepolitik. Es gilt nunmehr dafür zu sorgen, dass ein solches Projekt auch in den Wettbewerb mündet und nicht zu einem »closed shop« wird. Dieses Projekt hat das Potential, nationale und europäische Unternehmen zu Champions werden zu lassen.

Die Frage ist daher nicht, ob wir nationale Champions brauchen. Natürlich sind Champions wünschenswert. Aber: Diese sollen sich aus eigener Kraft nach den Gesetzen des Marktes entwickeln. Nur der Markt kann entscheiden, welches Unternehmen wächst und welches scheitert. Die Aufgabe des Staats ist es, durch geeignete Rahmenbedingungen dafür zu sorgen, dass Deutschland für Investitionen attraktiv bleibt, die Grundlage dieses Wachstums sind.

Das Statistische Bundesamt hat in diesem Frühjahr die Berechnung des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von der Festpreisbasis auf die Vorjahrespreisbasis umgestellt. Ein zentrales Problem der neuen Volumenrechnung ist die Nicht-Additivität der Ergebnisse, d.h. die Summe verketteter Teilaggregate weicht in aller Regel vom Wert des verketteten Gesamtaggregate ab. Für die Aggregation von Volumina müssen deshalb neue Wege beschritten werden. Der vorliegende Beitrag zeigt verschiedene Lösungsmöglichkeiten auf.

Seit der großen Revision 2005 wird in den deutschen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts und seiner Komponenten auf der Grundlage einer jährlich wechselnden Preisbasis (*Vorjahrespreisbasis*) dargestellt.¹ Die realen Ergebnisse werden also nicht mehr wie bisher in Preisen eines festen Basisjahres ausgedrückt (*Festpreisbasis*), sondern stets in Durchschnittspreisen des jeweiligen Vorjahres (also z.B. Ergebnisse für das Jahr 2005 in Preisen von 2004). Durch Verkettung (»Chain-Linking«) werden die zunächst unvergleichbaren einzelnen Jahresergebnisse in eine vergleichbare Zeitreihe transformiert. Als Ergebnis erhält man *Kettenindizes* oder aber *verkettete Volumenangaben* in Milliarden Euro (vgl. Kasten: Vorjahrespreisbasis – Das Wichtigste in Kürze). Beide Repräsentationen sind, was ihre Wachstumsraten anbetrifft, identisch; allerdings haben verkettete Volumina den Vorteil, dass die Größenordnung realer Aggregate (wie der BIP-Komponenten) weiterhin dargestellt werden kann.

Durch die zeitnahe Preisbasis wird eine Verzerrung der realen Wachstumsraten durch Substitutionseffekte (»Substitution Bias«) automatisch ausgeschaltet. Außerdem ist der im bisherigen Festpreiskonzept periodisch vorgenommene Wechsel zu einem aktuelleren Preisbasisjahr nicht mehr notwendig. Mit Ausnahme der Angaben für das Referenzjahr 0 und das erste darauf folgende Jahr sind verkettete Volumenwerte allerdings aufgrund der wechselnden Preisbasis *additiv inkonsistent*, d.h. eine Summe von verketteten Teilag-

gregaten weicht in der Regel vom Wert des verketteten Gesamtaggregate ab. So ergibt die Summe der verketteten Verwendungsaggregate des Bruttoinlandsprodukts nicht das verkettete reale BIP. Mit verketteten Volumina kann deshalb nicht mehr gerechnet werden wie mit den bisherigen realen Angaben in festen Preisen eines Basisjahres. Konnte bisher aus zwei realen Teilaggregaten ein drittes Aggregat als Summe oder Differenz ermittelt werden, so müssen nunmehr für die Aggregation (bzw. Disaggregation) neue Wege beschritten werden (vgl. Nierhaus 2005a, 24).

Für das neue VGR-System ist fundamental, dass sich die *jährliche* Veränderungsrate $L_{M,(A+B)}(t, t-1)$ eines realen Aggregats $(A+B)_{\text{real}}$ als gewogenes Mittel der Änderungsraten der einzelnen Teilaggregate $L_{M,A}(t, t-1)$ bzw. $L_{M,B}(t, t-1)$ darstellen lässt, wobei als Gewichte die *nominalen* Ausgabenanteile $G_A = A/(A+B)$ bzw. $G_B = B/(A+B)$ im Vorjahr $t-1$ dienen²:

$$(1) L_{M,(A+B)}(t, t-1) = L_{M,A}(t, t-1) \times G_A(t-1) + L_{M,B}(t, t-1) \times G_B(t-1)$$

Bei der Berechnung von disaggregierten Volumina $(A-B)_{\text{real}}$ (Beispiel: Inlandsnachfrage abzüglich Konsumausgaben) ist zu beachten, dass aus rechentechnischen Gründen die nominalen Teilaggregate A bzw. B des Vorjahres $t-1$ nicht gleich groß sein dürfen.

Durch Verkettung der Änderungsraten $L_{M,(A+B)}(t, t-1)$ erhält man den dazugehörigen *Kettenindex* $KL_{M,(A+B)}(t, 0)$ des Aggregats:

¹ Vgl. Braakmann et al. (2005), Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2005, Anhang S. 21 ff.), Tödter (2005) und Nierhaus (2004a).

² Für das Teilaggregat A gilt zum Beispiel:
 $G_A(t-1) = \frac{\sum_i Q_A(i, t-1)P_A(i, t-1)}{\sum_i Q(i, t-1)P(i, t-1)}$

$$(2) \text{KL}_{M, (A+B)}(t, 0) = \prod_{k=1, \dots, t} [L_{M, A}(k, k-1) \times G_A(k-1) + L_{M, B}(k, k-1) \times G_B(k-1)] \times 100$$

Die Berechnung des Aggregats muss grundsätzlich im Referenzjahr 0 beginnen; für $t = 0$ gilt dabei definitorisch $\text{KL}_{M, (A+B)}(0, 0) = 100$.

Verkettete Volumenangaben $(A+B)_{\text{real}}(t)$ erhält man, indem man den Kettenindex $\text{KL}_{M, (A+B)}(t, 0)$ mit dem Nominalwert des Aggregats $A+B$ im Referenzjahr 0 multipliziert und durch 100 dividiert:

$$(3a) (A+B)_{\text{real}}(t) = [\text{KL}_{M, (A+B)}(t, 0)/100] \times [A(0) + B(0)]$$

Im Referenzjahr 0 entsprechen die verketteten Volumenangaben definitionsgemäß den Nominalwerten des Aggregats $A+B$.

Unter Berücksichtigung der implizit definierten verketteten (*Paasche*-)Preisindizes $p_A = A/A_{\text{real}}$, $p_B = B/B_{\text{real}}$ und $p_{(A+B)} = (A+B)/(A+B)_{\text{real}}$ aus der Vorperiode $t-1$ lässt sich für 3a auch schreiben³:

³ Dies folgt aus der rekursiven Beziehung $(A+B)_{\text{real}}(t) = L_{M, (A+B)}(t, t-1) \times (A+B)_{\text{real}}(t-1)$.

$$(3b) (A+B)_{\text{real}}(t) = A_{\text{real}}(t) \times p_A(t-1)/p_{(A+B)}(t-1) + B_{\text{real}}(t) \times p_B(t-1)/p_{(A+B)}(t-1)$$

Verkettete Volumenangaben von Teilaggregaten können demnach mit ihren relativen (Vorjahres-)Preisen multipliziert und dann zum Gesamttaggregat zusammengefasst werden.⁴ Um die Formel anwenden zu können, muss naturgemäß der Deflator des Aggregats $p_{(A+B)}$ aus der Vorperiode $t-1$ bekannt sein. Ist dies nicht der Fall, muss auch hier die Berechnung im Referenzjahr 0 beginnen.

Spezielle Probleme bereitet die Verkettung von Saldengrößen mit *wechselnden Vorzeichen* wie Außenbeitrag oder Vorratsinvestitionen. Rein formal lassen sich zwar auch in diesen Fällen Volumenwerte generieren.⁵ In der Praxis kann es dabei allerdings zu undefinierten Rechenoperationen kommen. Dies ist dann der Fall, wenn der nominale Außenbeitrag oder die Vorratsinvestitionen der Vorperiode zufällig exakt null sind. Vielfach wird deshalb von den Statistischen Ämtern auf einen Nachweis dieser Größen verzichtet, oder es werden spezifische Konstruktionen gefunden wie z.B. ei-

⁴ Dividiert man beide Seiten der Gleichung 3b durch $(A+B)_{\text{real}}(t)/100$, so erhält man eine explizite Darstellung von *Volumenanteilen* V am Gesamttaggregat in Prozent. Für das Teilaggregat A ergibt sich zum Beispiel: $V_A(t) = A_{\text{real}}(t)/(A+B)_{\text{real}}(t) \times p_A(t-1)/p_{(A+B)}(t-1) \times 100$.
⁵ Ein Zahlenbeispiel findet sich bei Tödter (2005, 8 f.).

Kasten:
Vorjahrespreisbasis – Das Wichtigste in Kürze

Jahresrechnung:

In der neuen Volumenrechnung wird die jährliche Änderung realer Größen mit einem *Laspeyres-Mengenindex* $L_M(t, t-1)$ gemessen, was eine Preismessung nach *Paasche* impliziert:

$$L_M(t, t-1) = \sum_i Q(i, t)P(i, t-1) / \sum_i Q(i, t-1)P(i, t-1)$$

Der Index zeigt die Mengenänderung im Zeitraum $[t-1, t]$ in Preisen des Vorjahres $t-1$.^{a)} Durch Verkettung (»Chain-Linking«) der Messziffern $L_M(t, t-1)$ ergibt sich ein *Laspeyres-Kettenindex* $\text{KL}_M(t, 0)$, der die *längerfristige* Mengenänderung im Zeitintervall $[0, t]$ misst:

$$\text{KL}_M(t, 0) = \prod_{k=1, \dots, t} L_M(k, k-1) \times 100$$

Der erste Wert der Kette $\text{KL}_M(0, 0)$ im *Referenzjahr* 0 wird gleich 100 gesetzt. *Verkettete Volumenangaben* erhält man, indem der Kettenindex $\text{KL}_M(t, 0)$ mit den nominalen Ausgaben $\sum_i Q(i, 0)P(i, 0)$ im Referenzjahr multipliziert und dann durch 100 dividiert wird.

Vierteljahresrechnung:

In der deutschen Vierteljahresrechnung, die auf dem Annual-Overlap-Verfahren basiert, wird zunächst für jedes Berichtsjahr t ein *Laspeyres-Mengenindex* $L_M(T|t, t-1)$ berechnet, der die Änderung der Volumina im Quartal T des Jahres t (bewertet mit Jahresdurchschnittspreisen) gegenüber dem Durchschnittsergebnis des Jahres $t-1$ misst:

$$L_M(T|t, t-1) = \sum_i Q(T|i, t)P(i, t-1) / [\sum_i Q(i, t-1)P(i, t-1)/4]$$

Werden die Quartalswerte $L_M(T|t, t-1)$ mit dem – jeweils um ein Jahr verzögerten – Kettenindex $\text{KL}_M(t-1, 0)$ multipliziert, so ergibt sich mit $\text{KL}_M(T|t, 0)$ ein *Kettenindex* vom *Laspeyres*-Typ, der die *längerfristige* Mengenänderung im Berichtsquartal $T|t$ gegenüber dem Durchschnittswert des Referenzjahrs zeigt:

$$\text{KL}_M(T|t, 0) = L_M(T|t, t-1) \times \text{KL}_M(t-1, 0)$$

Vierteljährliche *reale Volumenangaben* erhält man, indem man $\text{KL}_M(T|t, 0)$ mit den Durchschnittsausgaben (= Jahresausgaben/4) im Referenzjahr multipliziert und durch 100 dividiert. Besonders vorteilhaft ist beim Annual-Overlap-Verfahren, dass die Jahresdurchschnittswerte bzw. die Jahressummen von Quartalsergebnissen den autonom ermittelten Jahresergebnissen entsprechen (*zeitliche Additivität*).

^{a)} Mit $Q(i, t)$ wird hier die im Jahr t umgesetzte Menge eines Gutes i ($i = 1, 2, \dots, n$) bezeichnet, mit $P(i, t)$ der dazugehörige Produktpreis.

ne Saldenbildung aus verketteten Import- und Exportzeitreihen bzw. Lagerbeständen (vgl. Havel und Kassberger 2004, 793). Rechnerische Wachstumsbeiträge derartiger Saldengrößen können hingegen – wenn auch nur residual – für jede Datenkonstellation ermittelt werden. So ergibt sich der Wachstumsbeitrag des Außenbeitrags zum realen Bruttoinlandsprodukt aus der Differenz der Wachstumsbeiträge von realen Exporten bzw. Importen. Analog kann der Wachstumsbeitrag der Vorratsveränderungen (einschließlich des Nettozugangs an Wertsachen) zum realen BIP aus dem Wachstumsbeitrag der realen Bruttoinvestitionen abzüglich des Wachstumsbeitrags der realen Bruttoanlageinvestitionen quantifiziert werden (vgl. Nierhaus 2005b, 30).

Aus 3b kann die Abweichung (= Residuum R) zwischen einem verketteten Gesamttaggregat und der Summe der verketteten Teilaggregate berechnet werden:

$$(4) R(t) = (A + B)_{\text{real}}(t) - A_{\text{real}}(t) - B_{\text{real}}(t) \\ = A_{\text{real}}(t) \times [p_A(t-1)/p_{(A+B)}(t-1) - 1] \\ + B_{\text{real}}(t) \times [p_B(t-1)/p_{(A+B)}(t-1) - 1]$$

Nur im Referenzjahr 0 und im darauf folgenden Jahr sind die Residuen exakt null; für alle $t > 1$ jedoch nur dann, wenn sich seither allein das allgemeine Preisniveau, nicht aber die relativen Preise geändert haben. Lediglich dann sind die verketteten Volumenangaben im weiteren Rechenzeitraum additiv. Im Allgemeinen aber entstehen Residuen, die umso größer sind, je stärker sich die relativen Preise geändert haben. Im Zeitraum 1991 bis 2004 macht z.B. in den deutschen VGR das BIP-Residuum (= Differenz zwischen dem direkt ermittelten verketteten BIP und der Summe der verketteten BIP-Komponenten) maximal 0,4% in Relation zum realen BIP aus. Residuen entstehen naturgemäß auch bei räumlichen Aggregaten, etwa zwischen dem realen BIP auf Bundesebene und dem aufsummierten BIP der 16 Bundesländer.

In der *Vierteljahresrechnung*, die in den deutschen VGR nach dem Annual-Overlap-Verfahren⁶ erfolgt, gelten für die Aggregation ähnliche Zusammenhänge. Die kurzfristige *Änderungsrate* des Aggregats $L_{M, (A+B)}(T|t, 0)$ ist in der Quartalsbetrachtung ein mit den Wertanteilen des Vorjahres gewichtetes Mittel der einzelnen Komponentenraten $L_{M, A}(T|t, t-1)$ bzw. $L_{M, B}(T|t, t-1)$:

$$(5) L_{M, (A+B)}(T|t, t-1) = L_{M, A}(T|t, t-1) \times G_A(t-1) \\ + L_{M, B}(T|t, t-1) \times G_B(t-1)$$

Der vierteljährliche *Kettenindex* $KL_{M, (A+B)}(T|t, 0)$ für die längerfristige Änderung des realen Aggregats $(A+B)_{\text{real}}$ im Quartal $T|t$ folgt dann aus:

$$(6) KL_{M, (A+B)}(T|t, 0) = [L_{M, A}(T|t, t-1) \times G_A(t-1) \\ + L_{M, B}(T|t, t-1) \times G_B(t-1)] \\ \times KL_{M, (A+B)}(t-1, 0)$$

wobei $KL_{M, (A+B)}(t-1, 0)$ den bereits aus der Jahresrechnung bekannten Kettenindex des Aggregats bezeichnet (vgl. Ausdruck 2).

Vierteljährliche *verkettete Volumenangaben* erhält man, indem man den vierteljährlichen Index $KL_{M, (A+B)}(T|t, 0)$ mit dem durchschnittlichen Nominalwert des Aggregats $(A+B)/4$ im Referenzjahr 0 multipliziert und durch 100 dividiert:

$$(7a) (A+B)_{\text{real}}(T|t) = [KL_{M, (A+B)}(T|t, 0)/400] \times [A(0) + B(0)]$$

Unter Benützung der impliziten Deflatoren $p_A = A/A_{\text{real}}$, $p_B = B/B_{\text{real}}$ und $p_{(A+B)} = (A+B)/(A+B)_{\text{real}}$ aus dem Vorjahr $t-1$ lässt sich hierfür auch schreiben:

$$(7b) (A+B)_{\text{real}}(T|t) = A_{\text{real}}(T|t) \times p_A(t-1)/p_{(A+B)}(t-1) \\ + B_{\text{real}}(T|t) \times p_B(t-1)/p_{(A+B)}(t-1)$$

Wie in der Jahresrechnung können also auch in der Quartalsrechnung verkettete Volumenangaben mit Hilfe der relativen (Durchschnitts-)Preisen aus dem Vorjahr zusammen gewogen werden (vgl. Kasten: Modellrechnung).

Summa Summarum

Alles in allem ist damit eine schrittweise Aggregation (bzw. Disaggregation) realer Größen auch auf Vorjahrespreisbasis möglich. Die einfache Addition bzw. Subtraktion von Volumina im bisherigen Festpreiskonzept wird durch eine »gewichtete« Aggregation von realen Änderungsraten (mit anschließender Verkettung) bzw. von verketteten Volumenangaben ersetzt. Als Wägungsfaktoren dienen in der Jahres- als auch in der Quartalsrechnung die jahresdurchschnittlichen Wertanteile bzw. die jahresdurchschnittlichen relativen Deflatoren (aus dem jeweiligen Vorjahr). Im Ergebnis erhält man aggregierte Kettenindizes oder aber aggregierte verkettete Volumenangaben in Milliarden Euro. Spezielle Probleme ergeben sich bei der Verkettung von Saldengrößen, deren Vorzeichen in der Zeitreihe wechseln kann (z.B. Außenbeitrag oder Vorratsveränderungen). So veröffentlicht das *Statistische Bundesamt* diese Variablen preisbereinigt nur in Form von rechnerischen Wachstumsbeiträgen zum BIP (vgl. Statistisches Bundesamt 2005, 15). Das *Bureau of Economic Analysis* (BEA), das in den USA mit der Erstellung der VGR betraut ist, ermittelt dagegen diese Größen als Differenz verketteter Volumenzeitreihen (vgl. Parker und Seskin 1995, 31).

⁶ Zur Berechnung von Quartalsergebnissen auf Vorjahrespreisbasis gibt es mehrere Verfahren. Zu nennen sind das Annual-Overlap-Verfahren, der Quarterly-Overlap-Ansatz und die Over-the-Year-Methode. Die Konzepte unterscheiden sich darin, wie die jeweiligen Bezugswerte zum Vorjahr gebildet werden, und mit welchen Faktoren die Quartalsangaben zu einem vierteljährlichen Kettenindex herauf- bzw. herabskaliert werden (vgl. Bloem, Dippelsman und Maehle 2001, 159 ff; Nierhaus 2004b), Tödter (2005), 13 ff.

Kasten:
Modellrechnung

Die Modellrechnung zeigt exemplarisch die Aggregation von Konsum und Investitionen zum realen BIP in einer vierteljährlichen VGR auf. Die Werte der vierteljährlichen verketteten Laspeyres-Mengenindizes von Konsum und Investitionen errechnen sich beim Annual-Overlap-Verfahren aus der Multiplikation der kurzfristigen Volumenänderungen mit den um eine Periode verzögerten Werten der verketteten Indizes der entsprechenden Jahresvolumina. So erhält man für den realen Konsum im Quartal 3|2003: $144,70 = 1,1421 \times 126,69$. Im Startjahr der Quartalsrechnung (im Beispiel das Jahr 2001) sind alle vierteljährlichen Kettenindexwerte identisch mit den kurzfristigen Volumenindizes. Aufgrund der zeitlichen Additivität des Annual-Overlap-Ansatz ergeben sich die Jahresergebnisse für Konsum, Investitionen und BIP als Mittelwert der jeweiligen Quartalsergebnisse bzw. aus den aufsummierten vierteljährlichen Volumina.

Die Werte für das vierteljährliche reale Bruttoinlandsprodukt können zum einen direkt aus den Preis- und Mengenabgaben für Konsum- bzw. Investitionsgüter ermittelt werden, zum anderen über die komponentenweise Aggregation. So ergibt sich der kurzfristige Volumenindex des BIP im Quartal 3|2003 aus der Multiplikation der entsprechenden Volumenindizes für Konsum und Investitionen, gewichtet mit den jeweiligen Ausgabenanteilen des Vorjahres: $101,88 = 1,1421 \times 33,74 + 0,9560 \times 66,26$. Der Wert des verketteten Volumenindex für das BIP im gleichen Quartal 3|2003 folgt aus dem Produkt des kurzfristigen Volumenindex mit dem Vorjahreswert des Kettenindex: $110,61 = 1,0188 \times 108,57$. Durch Multiplikation der vierteljährlichen verketteten Volumenwerte für Konsum bzw. Investitionen mit ihren relativen jahresdurchschnittlichen Preisen der Vorperiode ist dann das verkettete reale BIP (wiederum für das Quartal 3|2003): $877,43 \approx 635,60 \times 0,5731/1,0977 + 312,60 \times 1,9157/1,0977$.

Die Modellrechnung zeigt schließlich, dass die Summe der verketteten Volumina für Konsum bzw. Investitionen nur im Referenzjahr (im Beispiel: 2000) und im ersten darauf folgenden Jahr dem aggregierten BIP entspricht. Im Allgemeinen entstehen Residuen, die umso größer werden, je stärker sich die relativen Preise geändert haben (additive Inkonsistenz). So beträgt das BIP-Residuum (= Differenz zwischen dem verketteten BIP und der Summe der verketteten BIP-Komponenten) für das Quartal 3|2003: $-70,77 = 877,43 - (635,60 + 312,60)$.

Vorjahrespreisbasis und Aggregation (Annual-Overlap)
Bruttoinlandsprodukt

	Konsumgüter		Investitionsgüter		Konsum in jeweiligen Preisen (in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts)	Investitionen	Residuum BIP abz. Konsum und Investitionen (Verkettete Volumina ²⁾)	Bruttoinlandsprodukt						
	Menge	Preis	Menge	Preis				Laspeyres-Mengenindex			Verk. Lasp.-Index ¹⁾		nachrichtlich:	
								2000 =100	2001 =100	2002 =100	2000 =100	Änderung in % gegen Vorjahr	Verkettete Volumina ²⁾ (Referenz- jahr 2000)	Verketteter Paasche- Preisindex 2000=100
2000	251,00	7,00	236,00	6,00	55,37	44,63	0,00	100,00	-	-	100,00	-	3173,00	100,00
1	67,40	6,10	57,60	8,00	-	-	0,00	103,04	-	-	103,04	-	817,40	-
2	69,40	5,70	57,10	8,60	-	-	0,00	104,43	-	-	104,43	-	828,40	-
3	71,50	5,30	56,50	9,40	-	-	0,00	105,83	-	-	105,83	-	839,50	-
4	73,70	5,00	55,80	10,00	-	-	0,00	107,24	-	-	107,24	-	850,70	-
2001	282,00	5,51	227,00	8,99	43,23	56,77	0,00	-	100,00	-	105,14	5,1	3336,00	107,77
1	76,00	4,50	55,40	10,70	-	-	-13,54	-	102,02	-	107,26	4,1	850,86	-
2	78,30	4,30	54,80	11,50	-	-	-19,28	-	102,83	-	108,11	3,5	857,62	-
3	80,60	3,80	54,20	11,70	-	-	-25,02	-	103,64	-	108,97	3,0	864,38	-
4	83,10	3,50	53,60	12,10	-	-	-31,14	-	104,58	-	109,95	2,5	872,16	-
2002	318,00	4,01	218,00	11,49	33,74	66,26	-88,98	-	-	100,00	108,57	3,3	3445,02	109,77
1	85,50	3,40	53,20	12,50	-	-	-48,13	-	-	100,97	109,62	2,2	869,57	-
2	88,20	3,10	52,70	13,00	-	-	-59,40	-	-	101,50	110,21	1,9	874,20	-
3	90,80	2,80	52,10	13,80	-	-	-70,77	-	-	101,88	110,61	1,5	877,43	-
4	93,50	2,70	52,00	14,70	-	-	-80,25	-	-	102,90	111,72	1,6	886,25	-
2003	358,00	2,99	210,00	13,49	27,43	72,57	-258,55	-	-	-	110,54	1,8	3507,45	111,31

Konsum und Investitionen

	Konsum							Investitionen							
	Laspeyres-Mengenindex			Verk. Lasp.-Index ¹⁾	nachrichtlich:			Laspeyres-Mengenindex			Verk. Lasp.-Index ¹⁾	nachrichtlich:			
	2000 =100	2001 =100	2002 =100		2000 =100	Änderung in % gegen Vorjahr	Verkettete Volumina ²⁾ (Referenz- jahr 2000)	Verketteter Paasche- Preisindex 2000=100	2000 =100	2001 =100		2002 =100	2000 =100	Änderung in % gegen Vorjahr	Verkettete Volumina ²⁾ (Referenz- jahr 2000)
2000	100,00	-	-	100,00	-	1757,00	100,00	100,00	-	-	100,00	-	-	1416,00	100,00
1	107,41	-	-	107,41	-	471,80	-	97,63	-	-	97,63	-	-	345,60	-
2	110,60	-	-	110,60	-	485,80	-	96,78	-	-	96,78	-	-	342,60	-
3	113,94	-	-	113,94	-	500,50	-	95,76	-	-	95,76	-	-	339,00	-
4	117,45	-	-	117,45	-	515,90	-	94,58	-	-	94,58	-	-	334,80	-
2001	-	100,00	-	112,35	12,4	1974,00	78,73	-	100,00	-	96,19	-3,8	1362,00	149,85	
1	-	107,80	-	121,12	12,8	532,00	-	-	97,62	-	93,90	-3,8	332,40	-	
2	-	111,06	-	124,78	12,8	548,10	-	-	96,56	-	92,88	-4,0	328,80	-	
3	-	114,33	-	128,45	12,7	564,20	-	-	95,51	-	91,86	-4,1	325,20	-	
4	-	117,87	-	132,43	12,8	581,70	-	-	94,45	-	90,85	-3,9	321,60	-	
2002	-	-	100,00	126,69	12,8	2226,00	57,31	-	-	100,00	92,37	-4,0	1308,00	191,57	
1	-	-	107,55	136,25	12,5	598,50	-	-	-	97,61	90,17	-4,0	319,20	-	
2	-	-	110,94	140,56	12,6	617,40	-	-	-	96,70	89,32	-3,8	316,20	-	
3	-	-	114,21	144,70	12,7	635,60	-	-	-	95,60	88,31	-3,9	312,60	-	
4	-	-	117,61	149,00	12,5	654,50	-	-	-	95,41	88,14	-3,0	312,00	-	
2003	-	-	-	142,63	12,6	2506,00	42,73	-	-	-	88,98	-3,7	1260,00	224,88	

1) Jahresdurchschnittliche Angaben: Arithmetisches Mittel der Vierteljahreswerte. - 2) Jahresangaben: Summe der Vierteljahreswerte. Im Rechengang wurden zum Teil mehr als die hier dargestellten zwei Nachkommastellen verwendet.

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Die neue Aggregationstechnik verketteter Volumenreihen mit jährlich wechselnden Gewichtsstrukturen ist im Vergleich zur bisherigen einfachen Addition mit deutlichem Mehraufwand verbunden und kann bei ungeübten Statistiknutzern zu Rechenfehlern – und im Zusammenhang damit – auch zu Analysefehlern führen. Die Deutsche Bundesbank hat deshalb ein Excel-Makro entwickelt (KIX), das eine schnelle und sichere Aggregation (sowie die Berechnung von Wachstumsbeiträgen) ermöglicht.⁷ Die in diesem Aufsatz präsentierten Aggregations-Formeln liegen diesem Makro implizit zugrunde.

Literatur

- Bloem, A.M., R.J. Dippelsman und N. Maehle (2001), *Quarterly National Accounts Manual*, International Monetary Fund, Washington DC.
- Braakmann, A. et al. (2005), »Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen 2005 für den Zeitraum 1991 bis 2004«, *Wirtschaft und Statistik* (5), 425–462.
- Havel, U. und F. Kassberger (2004), »Einführung der Vorjahrespreisbasis und Verkettung in der österreichischen VGR«, *Statistik Austria, Statistische Nachrichten* (8), 790–794.
- Nierhaus, W. (2004a), »Wirtschaftswachstum in den VGR: Zur Einführung der Vorjahrespreisbasis in der deutschen Statistik«, *ifo Schnelldienst* 57(5), 28–34.
- Nierhaus, W. (2004b), »Zur Einführung der Vorjahrespreisbasis in der deutschen Statistik – Besonderheiten der Quartalsrechnung«, *ifo Schnelldienst* 57(15), 14–21.
- Nierhaus, W. (2005a), »Zur Einführung der Vorjahrespreisbasis in der deutschen Statistik – Konsequenzen für die Konjunkturanalyse«, *ifo Schnelldienst* 58 (5), 19–27.
- Nierhaus, W. (2005b), »Vorjahrespreisbasis und Chain-Linking in den VGR: Das Wichtigste der neuen Volumenrechnung«, *ifo Schnelldienst* 58(15), 29–35.
- Parker, R.P. und E.P. Seskin (1995), »Preview of the Comprehensive Revision of the National Income and Product Accounts«, *Survey of Current Business*, Oktober.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2005), *Jahresgutachten 2005/2006*, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2005), »Revision der Deutschen VGR 2005«, Informationsmaterialien zur Pressekonferenz am 24. Mai 2005, Wiesbaden.
- Tödter, K.-H. (2005), *Umstellung der deutschen VGR auf Vorjahrespreisbasis; Konzept und Konsequenzen für die aktuelle Wirtschaftsanalyse sowie die ökonometrische Modellierung*, Deutsche Bundesbank, Reihe 1: Volkswirtschaftliche Studien Nr. 31/2005, Frankfurt.

⁷ Das Makro kann von der Deutschen Bundesbank auf Anfrage zur Verfügung gestellt sowie unter Akzeptanz und Einhaltung der maßgeblichen Überlassungsbedingungen genutzt werden.

Am 28. und 29. November 2005 veranstaltete die Akademie für Politische Bildung Tutzing eine Tagung zum Thema »Macht und Verantwortung: Zu den Strategien und Einflussmöglichkeiten globaler Unternehmen«. In seinem dort vorgestellten Referat beschäftigt sich Prof. Dr. Wernhard Möschel mit der Frage, ob man es – angesichts der Zunahme des Wettbewerbs als Folge der Globalisierung – bei dem gegenwärtigen Nebenher verschiedener Kartellrechtsordnungen belassen sollte oder ob eine Harmonisierung der Rechte sinnvoll sei.

Wettbewerb und freie Wirtschaftsordnung

Wettbewerb erwächst aus der Wahrnehmung individueller Handlungsfreiheiten. Er ist – in der berühmten Formulierung *Friedrich August von Hayeks* – Ergebnis nicht menschlichen Entwurfs, sondern menschlichen Handelns. Diese spontane Ordnung kann nicht auf vorgegebene Ziele ausgerichtet sein. Der wissenschaftstheoretische Grund dafür liegt darin, dass man Freiheitspositionen aufheben würde, wenn man sie inhaltlich vorgehend definieren wollte. Das schließt nicht allgemeine Aussagen über die Wirkungen des Gesamtsystems aus wie Allokationseffizienz, Induzierung und Entfaltung technischen Fortschritts usw. (vgl. Möschel 2005a). Zentrale Funktionsbedingung ist die Erhaltung der Teilnahmefreiheit des Einzelnen, auf dass Verträge nicht vom Instrument der Selbstbestimmung zum Instrument der Herrschaft entarten. Marktteilnehmer verlassen die Legitimationsbasis ihrer wirtschaftlichen Freiheitsrechte, wenn die Wirkungen ihres freien Handelns die Funktionsbedingungen der Freiheitsrechte selbst zerstören. Das zu verhindern ist eine der Aufgaben von Wettbewerb. *Franz Böhm* konnte ihn deshalb zu Recht als das »genialste Entmachtungsinstrument der Geschichte« bezeichnen. Ihn vor Beschränkungen zu schützen, ist aufgrund des Öffentlichen Gut-Charakters dieses Wettbewerbschutzes Aufgabe des Staates, der Gesetze gegen Wettbewerbsbeschränkungen. An dieser Stelle entsteht ein Problem bei global tätigen Unternehmen: Können sich diese den Anforderungen des Wettbewerbschutzes nicht entziehen, soweit sie außerhalb der nationalen staatlichen Einheiten tätig werden, in denen sich Menschen organisieren und bis zu deren Grenzen staatliche Macht reicht?

Zunahme des Wettbewerbs als Folge einer Globalisierung der Wirtschaftstätigkeit

Wirft man zunächst einen Blick auf die Fakten, so lässt sich insgesamt eine Zunahme des Wettbewerbs als Folge einer Globalisierung der Wirtschaftstätigkeit feststellen. Der Grund dafür liegt darin, dass die Märkte geographisch größer geworden sind: Die Zahl der Anbieter wie der Umfang der Nachfrage nehmen zu. Beides führt zu einer Intensivierung, nicht zu einer Abschwächung des Wettbewerbs. Die wesentlichen Ursachen für solche Marktausdehnung dürften die folgenden vier sein:

1. Drastisch zurückgehende Transport- und Kommunikationskosten haben früher getrennte Märkte zueinander gebracht. Elektronische Instrumente aus Singapur werden heute kostengünstig per Flugzeug nach Frankfurt gebracht. Der Transport eines Liters Rohöl vom Persischen Golf nach Rotterdam kostet nicht mehr als der Transport eines Liters Heizöl von einem Händler in Köln-Nippes zum Endabnehmer. Kostenrückgänge in der elektronischen Kommunikation erleichtern heute nicht nur die grenzüberschreitende Leitung von Tochtergesellschaften im Ausland, sie haben auch das Wartungsgeschäft revolutioniert: Ein Webautomat, meist Schweizer Provenienz, der in Bangladesch aufgestellt ist, wird über Telefon- oder Datenleitung von einer Niederlassung in Europa aus kontrolliert und gewartet, nicht anders, als wenn er bei Lörach in Südbaden stünde.

* Prof. Dr. Wernhard Möschel ist Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht an der Universität Tübingen.

2. Im Vergleich zu früheren Dekaden beobachten wir einen deutlichen Trend zum Abbau von Marktzutrittschranken. Dies begann mit den segensreichen Bemühungen des GATT bzw. heute der WTO im Bereich des internationalen Handels schon nach Ende des Zweiten Weltkrieges. Die Zuwachsraten des internationalen Güteraustausches in den vergangenen 50 Jahren haben die Zuwachsraten des Bruttoinlandproduktes der beteiligten Länder noch immer übertroffen. Als ein besonders weitreichendes Konzept ist in diesem Zusammenhang das Binnenmarktprojekt der Europäischen Union zu nennen. Es umfasst heute rund 450 Mill. Menschen. In jüngerer Zeit ist eine Liberalisierungsbewegung in zahlreichen Volkswirtschaften hinzugetreten, die früher häufig staatlich dominierte Märkte dem Wettbewerb geöffnet haben. Zu nennen sind die Telekommunikation, die Medien, die leitungsgebundene Energieversorgung, der Luftverkehr, die Bank- und die Versicherungswirtschaft, sonstige Finanzdienstleister. Dies hat vielfach zu Neupositionierungen in einem weltweiten Wettbewerb geführt, Megafusionen eingeschlossen wie z.B. das Aufgehen der früheren Schweizer Bankgesellschaft und des Bankvereins in die neue Einheit UBS.
3. Unternehmen haben auf diese Veränderungen durch Anstieg von Direktinvestitionen im Ausland reagiert. Überwiegend sind dies horizontale Direktinvestitionen, mit deren Hilfe man die Nähe zu neuen Kunden sucht. Zum Teil sind es sog. vertikale Direktinvestitionen. Hier sucht man kostengünstigere Produktionsstätten; aus europäischer Perspektive im Vordergrund steht dabei der Produktionsfaktor Arbeit. Gegenwärtig tritt mit China und Indien die Integration zweier Schwerstgewichte in die Weltwirtschaft, sprich in die internationale Arbeitsteilung hinzu. All dies intensiviert den Wettbewerb, teilweise in einem Tempo, dass der Ruf nach einer Abfederung der Entwicklung laut wird, wie jüngst etwa bei der Aufhebung der letzten Kontingente in der Textilwirtschaft auf der Ebene der WTO, oder beim Ruf nach einem »Globalisierungsfonds« auf Ebene der Europäischen Union.
4. All dies ist begleitet von einer sich zunehmend globalisierenden Finanzwirtschaft, die sich als besonders innovativ erwiesen hat und in Zeiten niedriger Zinsen und boomender Börsen nachgerade jeden marktfähigen Bedarf befriedigt.

Gegenläufige Bewegungen haben demgegenüber geringeres Gewicht.

Die genannten Neupositionierungen im Wettbewerb haben gelegentlich zu Umstrukturierungen ganzer Industrien im globalen Maßstab geführt (vgl. Möschel 2002). Ein Beispiel ist die Aluminiumindustrie. Als der kanadische Alcan, die französische Pechiney-Gruppe und die Schweizer Algroup fusionieren wollten – dies waren der zweit-, der dritt- und der

siebtgrößte Hersteller –, ließ sich das Vorhaben aus kartellrechtlichen Gründen so nicht verwirklichen. Alcan schluckte daraufhin Pechiney. Bald darauf fusionierte in den USA Alcoa mit Reynolds. Das war ein Zusammenschluss zwischen dem größten und dem fünftgrößten Aluminiumhersteller. Dies sind Entwicklungen hin zu einem engeren Oligopol, die man wettbewerbsrechtlich mit kritischer Aufmerksamkeit beobachten muss.

Weltumspannende Kartelle waren ein Kennzeichen der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg. Man hielt sie später für tot aufgrund des scharfen Zugriffs des US-amerikanischen Rechts. Ohne Einbeziehung des amerikanischen Marktes, regelmäßig die Hälfte dessen umfassend, was man Weltmarkt zu nennen pflegt, machten solche globalen Kartelle nicht viel Sinn. In den letzten Jahren hat sich herausgestellt, dass diese Todeserklärungen verfrüht waren. Das bekannteste der aufgedeckten Kartelle war das sog. Vitamin-Kartell, an dem alle wesentlichen Hersteller beteiligt waren, darunter so noble Adressen wie Hoffmann-LaRoche und die BASF. Die Beteiligten mussten Geldbußen in Milliardenhöhe zahlen. Hinzu kam der private Schadenersatz von Unternehmen der Lebensmittelindustrie, die Opfer dieses Kartells geworden waren. In den USA kann man in solchen Fällen das Dreifache des eingetretenen Schadens verlangen.

Unternehmen, die weltweit marktbeherrschend sind, sehen sich gelegentlich mit Vorwürfen weltweiten Missbrauchs konfrontiert. Ein Beispiel ist Microsoft mit einer beherrschenden Stellung bei seinem Betriebssystem Windows. Man warf dem Unternehmen eine missbräuchliche Koppelung vor, als es den Internetbrowser und den Multimediaplayer technisch in dieses Betriebssystem integrierte. Das führte zu Verfahren in den USA, mittlerweile im Vergleichswege beigelegt, in Brüssel – dort gibt es vorläufige, aber noch keine endgültigen Gerichtsentscheidungen – und schließlich in Japan. Wenn als Abhilfemaßnahme u.a. eine Verpflichtung zur Offenlegung von Schnittstellen verfügt wird, wie das die Kommission in Brüssel getan hat, so lässt sich die Wirkung dieser Maßnahme nicht auf den Wirtschafts- und Rechtsraum der EU beschränken. Die Abhilfemaßnahme hat notwendig globale Wirkung. Das hat es in den achtziger Jahren schon einmal gegeben, als IBM gezwungen wurde, alljährlich die Schnittstellen seiner Zentralrecheneinheit für die Hersteller von Peripheriegeräten offenzulegen. Davon profitierten in erster Linie japanische Anbieter, die mit dem ganzen Verfahren nichts zu tun hatten.

Keine Exit-Möglichkeit aufgrund des Auswirkungsprinzips

Können sich global tätige Unternehmen der Kontrolle durch die Wettbewerbsgesetze, welche den Wettbewerb vor Beschränkungen schützen, entziehen? Die prinzipielle Ant-

wort lautet nein. Es hängt dies mit einer Eigenart des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen zusammen. In allen wesentlichen Wettbewerbsordnungen dieser Erde, USA, die EG, auch Deutschland, gilt ein sog. Auswirkungsprinzip (vgl. Basedow 1998, 19 ff.). Gleichgültig wo und von welchen Unternehmen eine Wettbewerbsbeschränkung herbeigeführt wurde, werden alle Rechtsordnungen anwendbar, die von den Auswirkungen der Wettbewerbsbeschränkung betroffen sind. Es ist dies ein Ausfluss des öffentlichen Interesses am Schutz des Wettbewerbs innerhalb der eigenen Rechts- und Wirtschaftsordnung. Man könnte auch von einer Art Bestimmungslandprinzip sprechen. Dies ist anders als in Materien wie dem Steuerrecht, dem Arbeitsrecht, dem Sozialrecht und dergleichen, wo wir eine personale oder subjektiv-territoriale Anknüpfung des geltenden Rechts haben. Hier können sich Unternehmen durch Exit dem Geltungsanspruch eines Rechts entziehen. Im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen geht das nicht. Hier entfällt auch das Risiko eines race to the bottom, eines ruinösen Wettbewerbs zwischen verschiedenen Rechtsordnungen. So werden z.B. Fusionen zwischen US-amerikanischen Unternehmen, die sich auf Europa auswirken, durchaus brav in Brüssel angemeldet. Dies gilt auch im Konfliktfall, wenn die amerikanischen Antitrustbehörden einen Zusammenschluss akzeptiert haben. Die Zusammenschlüsse Boeing/McDonnell Douglas und GE/Honeywell sind Beispiele dafür. In solchen Sachverhalten macht es für die Unternehmen keinen Sinn, auf juristischen Konfrontationskurs zu gehen. Die involvierten Geldbeträge sind viel zu hoch, der Zeitfaktor ist viel zu wichtig, als dass längere Verzögerungen in Kauf genommen werden könnten. Im Gegenteil, die Unternehmen sind an jeder Beschleunigung interessiert. Sollen an sich geheime Unterlagen von der Kartellbehörde in den USA an die Kommission in Brüssel weitergeleitet werden, so erteilen die Unternehmen einen sog. waiver, der das möglich macht.

Wenn ein Unternehmen z.B. in den USA mit einer eigenen Tochtergesellschaft vertreten ist, was im Zuge der Globalisierung immer häufiger zutrifft, so entfallen ohnehin die Probleme: Kartellbehördliche Verfügungen können dieser Tochter zugestellt werden. Sie kann ebenso Adressatin der Sanktionen sein.

Dabei ist mit zu bedenken, dass die USA und die EU als die beiden wichtigsten Kartellrechtsordnungen regelmäßig rund drei Viertel eines sog. Weltmarktes auszumachen pflegen. Dass demgegenüber z.B. Namibia möglicherweise eines funktionsfähigen Wettbewerbsrechts entbehrt, ist im Vergleich dazu eher belanglos.

Soweit die USA betroffen sind, ist ohnehin von einer stringenten Durchsetzung des Rechts auszugehen (»uncle Sam has a very long arm«). Dies nimmt im Zuge der Globalisierung weiter zu. Im erwähnten Fall des Vitamin-Kartells reis-

ten Manager von Hoffmann-LaRoche in die USA, um dort ihre persönliche Freiheitsstrafe abzusitzen. Ein Aufenthalt in einem Federal Penitentiary hat enorm abschreckende Wirkung nicht nur wegen des Freiheitsentzuges, sondern wegen des Risikos von Gewalt seitens anderer Mithäftlinge.

Im Übrigen funktioniert die Kooperation zwischen den Brüsseler Kartellbehörden und den amerikanischen Kartellbehörden ausgezeichnet. Falls beide Rechtsordnungen betroffen sind, werden sog. joint case teams gebildet. Im Einzelfall gibt es Friktionen wie z.B. beim erwähnten Zusammenschlussvorhaben zwischen GE und Honeywell. Doch dass Kartellbehörden einen Sachverhalt wettbewerbslich unterschiedlich einschätzen mögen, gehört zur condition humaine.

Dieses positive Bild der Rechtsverfolgung trifft auch für den Sachverhalt Kartelle zu. Hier geht es regelmäßig um sog. hardcore-Kartelle (Preis-, Gebiets-, Quotenabsprachen). Über deren wettbewerbspolitische Beurteilung pflegt Einigkeit zu herrschen. Schwieriger und noch in der Entwicklung begriffen ist die Verfolgung tatsächlicher oder vermeintlicher Missbräuche seitens marktbeherrschender Unternehmen. Doch ist das quantitative Gewicht dieser Fallgruppe vergleichsweise gering.

Wettbewerb der Wettbewerbsordnungen oder Harmonisierung der Rechte?

In den letzten Jahren hat es eine Diskussion gegeben, ob man es bei dem gegenwärtigen Nebenher verschiedener Kartellrechtsordnungen belassen sollte oder ob eine Harmonisierung der Rechte sinnvoll sei. Arbeitsgruppen auf Ebene der WTO und der EU haben sich damit befasst. Aus der akademischen Welt wurden Vorschläge entwickelt (vgl. Drexel 2004). Sie lassen sich wie folgt systematisieren:

1. Harmonisierung des materiellen Rechts

Hier gibt es wiederum verschiedene Varianten.

a) Zentralisierung des Rechts

- Schaffung von international law (»Weltkartellrecht«),
- seine Durchsetzung zentral (»Weltkartellamt«) oder dezentral oder in Zwischenformen,

b) Multilaterale Abkommen

- Diese führen zu einer Vereinheitlichung der unverändert national bleibenden Rechte. Zu denken ist an
 - Mindeststandards,
 - einen common approach, das ist die inhaltliche Angleichung der verschiedenen nationalen Rechte,
 - soft law (z.B. Empfehlungen an Staaten).

2. Harmonisierung der Verfahrensregeln

Zu denken ist z.B. an einheitliche Formblätter und Fristen innerhalb der Fusionskontrolle.

3. Kooperation

Quer zu beiden Ansätzen steht die Praxis der Kooperation bei im Übrigen selbständig bleibenden Rechtsordnungen, ggf. in Anwendung eines Auswirkungsprinzips.

4. Chancen und Risiken

Ich halte nicht viel von solchen Bemühungen (vgl. Möschel 2005b).

a) Kein Bedarf

So gibt es keinen wirklichen Bedarf an materieller Harmonisierung. Schutzlücken bestehen nicht. Das allseits praktizierte Auswirkungsprinzip verhindert das. Konflikte zwischen verschiedenen Rechtsordnungen können auftauchen. Man sollte sie in ihrem Gewicht aber nicht übertreiben. Letztlich sind sie eine Konsequenz der Tatsache, dass die entscheidenden Ordnungsfaktoren auf diesem Globus bis heute die Nationalstaaten sind.

Bei Harmonisierung lassen sich Transaktionskosten einsparen. Das gilt namentlich für die Fusionskontrolle. Hier sind Anpassungen eher technischer Art wie die Vereinheitlichung von Formblättern und von Fristen sinnvoll. Das bleiben im Kern Standardisierungsaufgaben. Es gibt in der Praxis ein einziges Problem, das sind Vollzugsverbote für sich später als rechtmäßig erweisende Zusammenschlüsse bei Mehrfachberührung von Rechtsordnungen. In der Praxis werden Vollzugsverbote nach amerikanischem und europäischem Recht immer berücksichtigt. Vollzugsverbote von kleineren Staaten wie z.B. der Ukraine werden regelmäßig übergangen. Eine Lösung wäre, Vollzugsverbote nur dort eingreifen zu lassen, wo eine gesteigerte Inlandsbeziehung gegeben ist (z.B. die Präsenz einer Tochtergesellschaft im Inland).

b) Risiken

Die Risiken bei einer Strategie der Harmonisierung sind groß.

- Im Hinblick auf Entwicklungsländer, die hier gerne als Opfer von Wettbewerbsbeschränkungen zitiert werden, muss man darauf achten, nicht das Thema zu verfehlen. Die primäre Aufgabe ist dort in vielen Fällen die Errichtung rechtsstaatlicher Strukturen, letztlich die Einführung einer bürgerlichen Gesellschaft. Kartellrecht ist aus diesem Blickwinkel eher eine geringe Sorge.
- Das Risiko einer Verwässerung der Standards, gar einer Erstarrung der Regeln ist unmittelbar, wenn man die materiellen Rechte einer Vielzahl von Staaten auf einen gemeinsamen Nenner bringen will.
- Man stößt auf weitere Grenzen, welche über das Problem vereinheitlichter Standards hinausgehen. So wird das amerikanische Antitrustrecht von Privatverfahren mit der Möglichkeit dreifachen Schadenersatzes beherrscht. In Deutschland verstößt solcher Strafschadenersatz gegen den ordre pu-

blic. Entsprechende Urteile aus den USA werden nicht anerkannt. Erfolgshonorare für Anwälte spielen in den USA eine große Rolle. In Europa gelten entsprechende Vereinbarungen weithin als sittenwidrig. Das amerikanische Antitrustrecht wird in hohem Maße von Techniken der Beweisbeschaffung bestimmt wie die sog. pretrial discovery procedure. Eine solche Form eines Ausforschungsbeweises, die in letzter Analyse zur Selbstbeziehung von Prozessparteien führt, dürfte für die Bundesrepublik Deutschland gegen die Verfassung verstoßen.

c) Was ist realistisch?

Die Durchsetzbarkeit der genannten Vorschläge ist weitgehend unrealistisch. Die großen Bremser sind die USA. Sie wollen sich ihr Antitrustrecht nicht verwässern lassen und zögern generell, sich einem internationalen Kontext unterzuordnen. Es gibt auch eine verhältnismäßigere Option, nämlich die bereits erwähnte Kooperation zwischen den Kartellbehörden. Im maßgeblichen Verhältnis Brüssel – USA funktioniert sie ganz ausgezeichnet.

Im Oktober 2001 haben sich die Kartellbehörden von mittlerweile 78 Ländern auf das International Competition Network verständigt (vgl. Böge 2005). Dies ist eine Plattform für einen strukturierten Dialog. Er soll vornehmlich Entwicklungsländern eine Hilfe beim Aufbau ihrer Gesetzgebungen gegen Wettbewerbsbeschränkungen sein. Für mehr scheint die Zeit nicht reif. Die letzte große Konferenz des ICN fand im Juni 2005 in Bonn statt. Die schwierigste Frage war, wer für die Reisekosten der Vertreter aus weniger entwickelten Ländern aufkommt.

Literatur

- Basedow, J. (1998), *Weltkartellrecht, Tübingen*.
- Boege, U. (2005), »Die Herausforderungen einer internationalen Wettbewerbspolitik in Zeiten globalisierter Märkte«, *Wirtschaft und Wettbewerb* 55, 590–599.
- Drexel, J. (2004), »WTO und Kartellrecht – Zum Warum und Wie dieser Verbindung in Zeiten der Globalisierung«, *Zeitschrift für Wettbewerbsrecht* 2, 191–249.
- Möschel, W. (2002), »Megafusionen: Besteht ordnungspolitischer Handlungsbedarf?«, in: W. Franz, H.J. Ramser und M. Stadler (Hrsg.), *Fusionen*, Tübingen, 271–282.
- Möschel, W. (2005a), »Der Wettbewerb hat keine Lobby. Der Schutz eines gefährdeten Gutes durch den Staat und vor dem Staat«, *Neue Zürcher Zeitung* Nr. 71 vom 26./27. März, 19.
- Möschel, W. (2005b), »Wettbewerb der Wettbewerbsordnungen«, *Wirtschaft und Wettbewerb* 55, 599–605.

Dynamisches Wachstum der Leasingbranche schwächt sich ab – das Tempo des Investitionsaufschwungs lässt zunächst nach

Joachim Gürtler und Arno Städtler

Die Unternehmen haben im vergangenen Jahr ihre Investitionszurückhaltung aufgegeben und wieder etwas vermehrt in Ausrüstungsgüter wie Maschinen, Fahrzeuge und Computer investiert, im Jahresdurchschnitt 2004 ergab sich (in jeweiligen Preisen) eine Zunahme von 1,7% (Statistisches Bundesamt 2005a). Auch die Stimmung der Unternehmen hat sich, den verschiedenen Klimaindikatoren zufolge, in den letzten Monaten aufgehellt. Das zeigt nicht nur der ifo Geschäftsklimaindex, der im Oktober auf sein Fünf-Jahres-Hoch kletterte; wengleich im November die Aufwärtsentwicklung unterbrochen wurde. Auch die neue Herbstumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) ergab eine deutliche Aufhellung des Geschäftsklimas (DIHK 2005). Zudem stieg der RBS/BME-Einkaufsmanagerindex im Oktober ebenfalls kräftig und erreichte damit den höchsten Stand seit über einem Jahr (o.V. 2005). Der eigentliche Hoffnungs-schimmer ist aber, dass sich die bessere Stimmung bereits in harten Zahlen niederschlägt: So lagen die nominalen Investitionen in Ausrüstungsgüter im dritten Quartal 2005 um 3,4% höher als im Vorjahr, nachdem sich die Investitionen bereits im ersten und zweiten Quartal um 2,8% beziehungsweise um 6,3% erhöht hatten (Statistisches Bundesamt 2005b). Es stellt sich die Frage, ob die Belebung der Investitionstätigkeit auch über das Jahr 2005 hinaus an den aufwärts gerichteten Trend des vergangenen Jahres anschließen kann und es zu einem kräftigen Investitionsschub kommen wird.

Spürbare Verlangsamung des Neugeschäfts

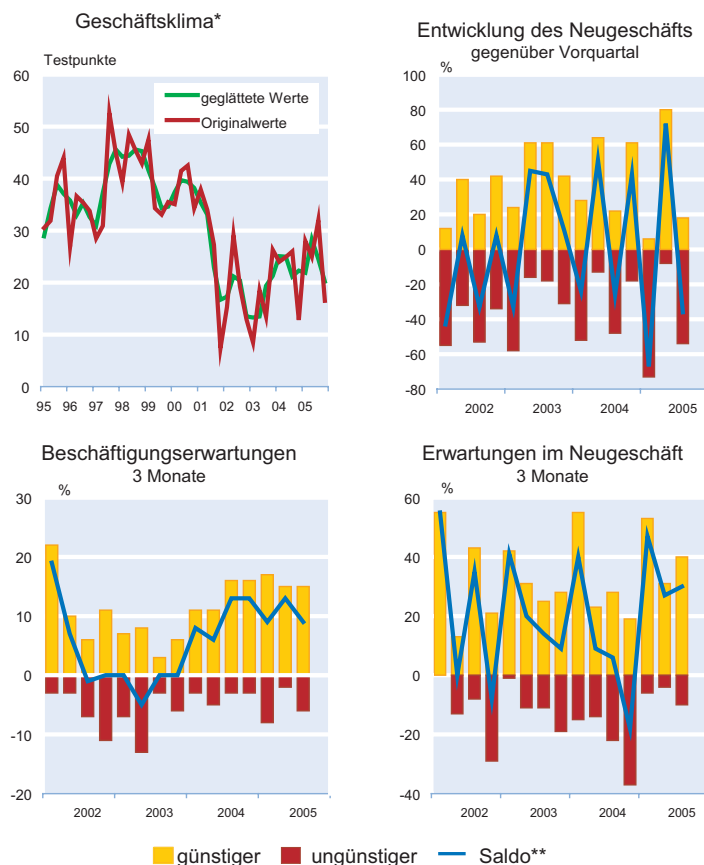
Das Geschäftsklima in der deutschen Leasingbranche hat sich in den Sommermonaten 2005 überraschend deutlich eingetrübt und konnte somit nicht mehr an die überaus positive Entwicklung des Vorquartals anknüpfen. Die Unternehmen beurteilten sowohl die aktuelle Geschäftslage als auch die Geschäftsaussichten für die nächsten sechs Monate ungünstiger (vgl. Abb. 1). Noch im zweiten Quartal 2005 machte der ifo Geschäftsklimaindikator einen Sprung von sieben Zählern und erreichte mit 32 Prozentpunkten den höchsten Stand seit fast vier Jahren. Dennoch: Im Vergleich mit anderen Wirtschaftsbereichen ist das nun erreichte Niveau immer noch als gut zu bezeichnen. Auch im Vergleich zu den Ergebnissen vor einem Jahr ist der Index immer noch etwas günstiger (16,5 Prozentpunkte im dritten Quartal 2005 gegenüber 12,8 Prozentpunkten im vergleichbaren Vorjahresquartal). Der geglättete¹ Geschäftsklimaindikator trübte sich ebenfalls deutlich ein. Angesichts nachlassender Nachfrage bewerteten nur noch 18% (Vorquartal: 37%)

der Leasinggesellschaften ihren Geschäftsgang im Laufe des dritten Quartals 2005 als gut, 80% (62%) als befriedigend, 2% (1%) der Testteilnehmer empfanden ihre augenblickliche Geschäftssituation als beklagenswert. Die Lageurteile verschlechterten sich gegenüber dem Vorquartal von per saldo + 36% auf + 16%. Nachlassende Zuversicht kam auch in den Geschäftserwartungen zum Ausdruck, per saldo hoffen aber gleichwohl 17% der Testteilnehmer auf bessere Geschäfte im Winterhalbjahr 2005/06 (2. Quartal 2005: 28%). Eine gewisse Vorsicht ist wohl aus den Meldungen herauszulesen, im Detail hofft nur noch knapp jede fünfte Leasinggesellschaft (zweites Quartal 2005: 29%) für die nächsten sechs Monate einen günstigen Geschäftsverlauf, 79% (70%) rechnen eher mit einer gleichbleibenden Entwicklung, und 2% (1%) sehen der nahen Zukunft mit Sorge entgegen.

Äußerst rege – wenn auch abgeschwächt – verlief das Neugeschäft, per saldo zwei von fünf Leasinggesellschaften verzeichneten gegenüber dem Vorjahr höhere Vertragsabschlüsse. Auch nach den Auswertungen des BDL (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, Berlin) ist die Verlangsamung unverkennbar, nach einem Plus von reichlich einem Zehntel

¹ Die Glättung ersetzt derzeit noch eine Saisonbereinigung, die erst durchgeführt werden kann, wenn die Zeitreihe ausreichend lang ist.

Abb. 1
Mobilien-Leasing: Geschäftsklima wieder eingetrübt
 3. Berichtsquartal 2005



* Mittelwerte aus den Firmenmeldungen zur gegenwärtigen und der in den nächsten 6 Monaten erwarteten Geschäftslage.

** Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2005.

zur Jahresmitte stieg das Neugeschäft im dritten Quartal »nur« noch um 6% (BDL 2005). Schon bei der letzten Erhebung deutete sich bei den Vertragsabschlüssen eine schwächere Entwicklung an, die Erwartungen wurden spürbar nach unten korrigiert (Gürtler und Städtler 2005). Insgesamt ist das Mobilien-Leasing in den ersten drei Quartalen gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode um gut 8% gewachsen. Zu dieser Entwicklung trugen nicht nur die Käufe von neuen Autos bei, auch die übrigen Gütergruppen entwickelten sich positiv. Das Leasing konnte erneut deutliche Marktanteilsgewinne realisieren, insbesondere im mittelständischen Gewerbe. Bei dieser Konstellation wird die Mobilien-Leasingquote im laufenden Jahr fast die Marke von 25% erreichen. Das bedeutet, dass rund ein Viertel aller neuen mobilen Investitionsgüter in Deutschland via Leasing angeschafft werden. Mit diesem Niveau läge die Quote nur noch um etwa 5 Prozentpunkte unter dem des Weltmarktführers USA (Städtler 2005).

Die Einschätzung des Neugeschäfts bis zum Ende des laufenden Jahres verbesserte sich hingegen leicht. 40% der Gesellschaften rechnen mit einem höheren Neugeschäft, 50% mit einer unveränderten Entwicklung, und 10% der Testteilnehmer befürchten eine Abnahme. Das bedeutet, dass die überwiegende Zahl der Leasinggesellschaften davon ausgeht, das Geschäftsniveau des sehr guten vierten Quartals von 2004 zumindest halten oder auch leicht übertreffen zu können.

Deutlicher Dämpfer im Kraftfahrzeug-Leasing

Im Kraftfahrzeug-Leasing ist die Erholung noch deutlicher ins Stocken geraten. Nach der vorübergehenden Aufhellung zur Jahresmitte hat das Geschäftsklima hier im Laufe des dritten Quartals einen herben Dämpfer hinnehmen müssen, nur noch knapp befindet sich der Index im positiven Bereich (Saldowert: + 3 Prozentpunkte). Die Unternehmen übten bei schwacher Nachfrage deutlich mehr Kritik an ihrer derzeitigen Geschäftslage, positive und negative Stimmen hielten sich nur noch die Waage. Auch die Erwartungen an die Entwicklung in den nächsten sechs Monaten – also bis ins Frühjahr 2006 – waren zu etwa gleichen Teilen von Zuversicht und Skepsis geprägt. Nach den Befragungsergebnissen konnten zwar die Gesellschaften ihre Vertragsabschlüsse gegenüber den Vorjahresergebnissen erhöhen, das Wachstum dürfte sich aber deutlich verlangsamt haben. Per saldo verbuchten im aktuellen Berichtszeitraum 40% der Unternehmen eine Zunahme, gegenüber + 67% zur Jahresmitte. Die Erwartungen der Auto-Leasinggesellschaften zeigen aufkommende Zuversicht an, per saldo gut jedes dritte Unternehmen rechnet bis zum Jahresende mit einem Plus im Neugeschäft.

Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen behindern immer mehr das Leasinggeschäft

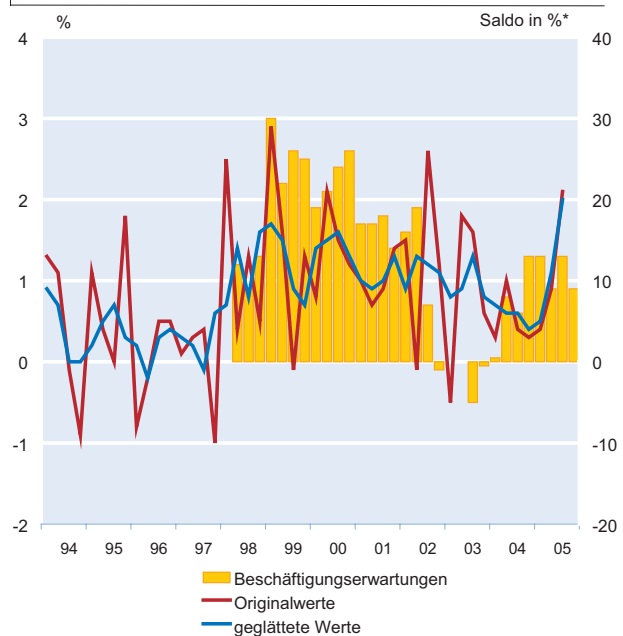
Seit Jahresanfang tendieren die Meldungen über Behinderungen zur Geschäftstätigkeit wieder nach oben, zu Herbstbeginn klagten bereits 51% der Leasinggesellschaften darüber. Den günstigsten Wert (mit 34%) meldeten die Unternehmen zur Jahresmitte 2000. Unzureichende Nachfrage ist zwar nach wie vor nur der zweitwichtigste Einfluss-

faktor zur Geschäftsbehinderung, dennoch verstärkt sich auch dieser seit dem vierten Quartal 2004 kontinuierlich. 17% der Testteilnehmer übten im dritten Quartal 2005 Kritik an der Nachfrageentwicklung (drittes Quartal 2004: 13%). Kleinere und mittlere Leasinggesellschaften scheinen häufiger davon betroffen zu sein. An erster Stelle der negativen Einflussfaktoren standen aber nach wie vor Hindernisse durch rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen; mehr Unternehmen als zuvor – fast jedes Dritte – bestandete dies. Obwohl die »Leasingsteuer« und andere problematische Steuerprojekte der Bundesregierung bereits zum Jahresende 2003 vom Bundesrat gestoppt wurden, ist das Misstrauen der Befragten hinsichtlich der Steuerpolitik noch nicht ganz vom Tisch. »Kollateralschäden«, wie bei der bereits eingeführten Mindeststeuer, werden offenbar – wenn auch in wesentlich geringerem Umfang – im Bereich der Refinanzierung nicht ganz ausgeschlossen. Soweit bisher bekannt geworden, plant die neue Bundesregierung Maßnahmen zur Förderung der Investitionskonjunktur. So ist beispielsweise vorgesehen, die Abschreibungsregeln zu verbessern. Refinanzierungsprobleme nannten in der aktuellen Umfrage 6% der Testteilnehmer; Mangel an Fachkräften scheint mit 5% der Nennungen weiterhin nur eine untergeordnete Rolle zu spielen. Sonstige Einflussgrößen wurden mit 1 bis 2% der Meldungen nur vereinzelt angegeben.

Kräftiger Beschäftigungszuwachs

Auf dem Arbeitsmarkt in der deutschen Leasingwirtschaft sind nach wie vor positive Entwicklungen zu verzeichnen, einen wesentlichen Beitrag zur Verminderung der Arbeitslosigkeit bzw. einer nachhaltigen Wende am gesamtdeutschen Arbeitsmarkt vermag dieser Bereich indes nicht zu leisten. Die Leasingunternehmen dürften zurzeit rund 14 000 fest angestellte Mitarbeiter beschäftigen. Hinzu kommt eine größere Zahl von Personen, die im regionalen Vertrieb (Geschäftsstellen von Banken und Sparkassen, Handels- und Vertriebsunternehmen) arbeiten und nicht nur für Leasing, sondern auch für andere Produkte zuständig sind. Im Durchschnitt des vergangenen Jahres dürfte der Beschäftigungszuwachs der fest angestellten Leasingmitarbeiter gerade mal bei 1/2% gelegen haben. Etwas deutlicher ist die Erholung in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres. Per saldo rund jede vierte Leasinggesellschaft meldete eine Zunahme der Beschäftigung, im Durchschnitt dürfte das Plus um gut 1% höher sein als im Vorjahr. Allein im dritten Jahresviertel stieg die Zahl der Beschäftigten um 2%. Überdurchschnittlich zugenommen haben im aktuellen Berichtszeitraum dabei eher die größeren Gesellschaften. Nachdem sich vom Herbst 2002 bis zum Jahresende 2003 bei den Beschäftigungsperspektiven zuversichtliche und pessimistische Stimmen mehr oder weniger die Waage hielten, festigte sich im Laufe des ver-

Abb. 2
Mobilien-Leasing:
Beschäftigung spürbar gestiegen
 3. Berichtsquartal 2005



* Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2005.

gangenen Jahres der vorsichtige Optimismus. Auch 2005 überwogen im Durchschnitt der ersten drei Quartale die positiven Stimmen. Am aktuellen Rand sieht das Bild wie folgt aus: Knapp vier von fünf Testfirmen wollen ihre Personalkapazität bis zum Jahresende in etwa halten, 15% erwarten ein Plus, 6% der Unternehmen sehen Personaleinschnitte vor. Zwischen den einzelnen Größenklassen sind die Unterschiede nun wieder ausgeprägter, zuversichtlicher sind vor allem die mittleren Unternehmen zwischen 20 bis unter 200 Beschäftigte. Demgegenüber waren die Erwartungen an die Beschäftigtenentwicklung der Großunternehmen zu etwa gleichen Teilen von Zuversicht und Skepsis geprägt (vgl. Abb. 2).

Trotz höherer Ausrüstungsinvestitionen noch kein klares Signal für eine nachhaltige Belebung

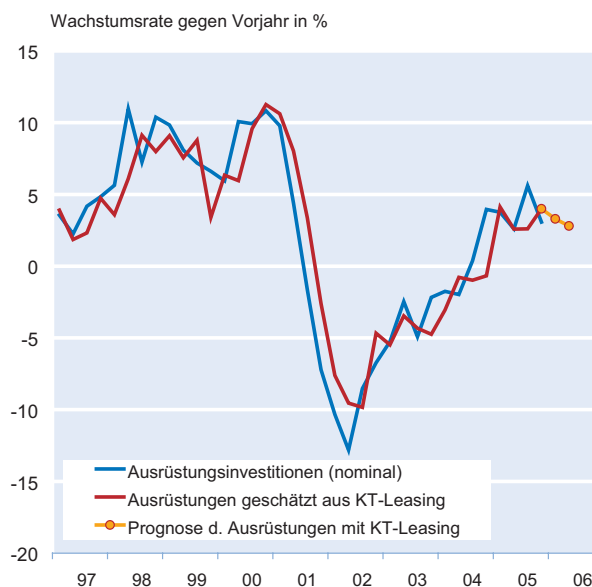
Die Entwicklungstendenz der Ausrüstungsinvestitionen ist seit dem Frühjahr 2004 wieder aufwärts gerichtet. Auch mehrten sich im Laufe des Jahres 2005 die Anzeichen für eine Verbesserung des Investitionsklimas. Maßgeblichen Anteil an der (bisher verhaltenen) Investitionsbelebung hatte die Verbesserung der Absatz- und Ertragsaussichten im Ausland. Verstärkt investiert wurde deshalb insbesondere in den exportorientierten Wirtschaftsbereichen, in denen auch die Kapazitätsauslastung spürbar zunahm. Beflügelt wird die Investitionstätigkeit zudem durch die güns-

tigen Finanzierungsbedingungen (niedrige Kapitalmarktzinsen) sowie durch die Abwertung des Euros. Auch haben die Unternehmen ihre Gewinnmargen deutlich erhöht, indem sie die Kosten im Personalbereich nicht zuletzt durch verlängerte Arbeitszeiten und den Abbau von übertariflichen Leistungen erheblich verringerten (Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute 2005).

Nach der vorübergehenden Wachstumspause im zweiten Quartal 2005 haben die Auftriebskräfte in der deutschen Volkswirtschaft wieder die Oberhand gewonnen. Nach der Meldung des Statistischen Bundesamtes von Mitte November ist das Bruttoinlandsprodukt im dritten Quartal 2005 gegenüber dem Vorquartal – preis-, saison- und kalenderbereinigt – um 0,6% gestiegen, nachdem sich die Wirtschaftsleistung im ersten und zweiten Quartal um 0,6% beziehungsweise um 0,2% erhöht hatte (Statistisches Bundesamt 2005b). Insbesondere die Industriekonjunktur, die bislang immer die gesamtwirtschaftliche Entwicklung maßgeblich geprägt hat, zeigt sich seit Anfang 2005 in der Tendenz wieder deutlich aufwärts gerichtet. Die Bestelltätigkeit hat sich von Januar bis August (gegenüber dem Vorjahreszeitraum) um 3,4% erhöht, die Auftragseingänge der Investitionsgüterbranche legten sogar um 5,5% zu. Die maßgeblichen Impulse kamen zwar aus dem Ausland, aber auch die Bestelltätigkeit aus dem Inland (mit + 2,2%) lässt auf eine weitere Belebung der Investitionstätigkeit hoffen (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit 2005). Auch die Neuzulassungen von Straßenfahrzeugen nahmen im Oktober gegenüber dem Vorjahr zum siebten Mal in Folge zu, und zwar um 2,5%. Das bedeutet für die ersten zehn Monate dieses Jahres einen Zuwachs von immerhin 2,7%, und auch für das Gesamtjahr ist mit einem deutlichen Plus zu rechnen.

Last but not least weisen auch Unternehmensbefragungen des ifo Instituts auf eine Belebung der inländischen Investitionskonjunktur hin, insbesondere auf ein zumindest moderates Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen in diesem Jahr. Nach den Ergebnissen des ifo Investitionstests will das vom Export verwöhnte verarbeitende Gewerbe – nach dem Planungsstand vom Frühjahr 2005 – seine Investitionen in diesem Jahr nominal um etwa 4% ausweiten, nach einem Minus im vergangenen Jahr. Dabei signalisierten insbesondere die Unternehmen aus den Bereichen Elektrotechnik, Maschinenbau, Stahlverformung und Schiffbau spürbar mehr zu investieren (Weichselberger 2005). Auch der ifo Investitionsindikator, der gemeinsam vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) erstellt wird, hat sich seit Mitte 2002 kontinuierlich hochgearbeitet und lässt für dieses Jahr auf höhere Ausrüstungsinvestitionen (einschließlich der sonstigen Anlagen) schließen. Neben dieser positiven Botschaft zeigt der Indikator jedoch auch, dass gegen Ende des Jahres eher wie-

Abb. 3
Nachhaltige Belebung der Ausrüstungsinvestitionen lässt noch auf sich warten
- geschätzt aus den Geschäftserwartungen Mobilien-Leasing -



Quelle: ifo Konjunkturtest Leasing, 3. Quartal 2005, Statistisches Bundesamt, Berechnungsstand 22. November 2005.

der mit einem Nachlassen der Investitionsdynamik zu rechnen ist. Das ist jedoch teilweise eine statistische Auswirkung wegen der überraschenden Jahresendrallye bei den Ausrüstungsinvestitionen und insbesondere bei den Kfz-Käufen im letzten Quartal 2004. Nach dem derzeitigen Berechnungsstand dürften die nominalen gesamtwirtschaftlichen Investitionen in Ausrüstungen und sonstige Anlagen in diesem Jahr in einer Größenordnung um $3\frac{1}{2}\%$ zulegen (vgl. Abb. 3). Auch bis zu Beginn des Frühjahres 2006 tendiert der Investitionsindikator leicht nach unten, d.h. mit einer Beschleunigung des Investitionsanstiegs ist wohl vorerst nicht zu rechnen. Sollten die investitionsbelebenden Maßnahmen der neuen Bundesregierung zügig umgesetzt werden, so ist damit zu rechnen, dass die Investitionsdynamik wieder zunimmt.

Belastend für die gegenwärtige Konjunkturentwicklung sind vor allem die anhaltende Schwäche des privaten Verbrauchs sowie die hohen Öl- und Energiepreise. Das Konsumklima ist weiterhin unterkühlt, und der private Verbrauch wird auch 2006 schwach bleiben. Bei den Investitionen hat sich allerdings über die letzten Jahre ein hoher Nachholbedarf aufgestaut, der wohl nach und nach abgebaut wird. Die Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute vom Herbst geht für das Gesamtjahr 2006 von einem nominalen Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen von 4,3% aus, nach 3,3% in diesem Jahr.

Literatur

- Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (2005), »Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2005«, *ifo Schnelldienst* 58 (20), 3–48.
- BDL (2005), *Trendmeldung III. Quartal 2005*, Ergebnisse vom 14. November.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2005), »Die wirtschaftliche Lage in der Bundesrepublik Deutschland«, *Monatsbericht* (10) 2005, 4–38.
- DIHK (2005), »Konjunktur gewinnt 2006 wieder etwas an Schwung«, Pressemitteilung vom 18. Oktober 2005, in www.dihk.de
- Gürtler, J. und A. Städtler (2005), »Dynamisches Wachstum in der Leasingbranche – die Anzeichen für eine Belebung der Investitionstätigkeit mehrten sich«, *ifo Schnelldienst* 58 (17), 21–24.
- Kraftfahrt-Bundesamt (2005), »Fahrzeugzulassungen im Oktober 2005«, Pressemitteilung vom 10. November.
- O. V. (2005), »Inlandsnachfrage hilft der Industrie«, *Süddeutsche Zeitung* vom 2. November, 21.
- Statistisches Bundesamt (2005a), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 2. Quartal 2005«, Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 23. August 2005.
- Statistisches Bundesamt (2005b), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2005«, Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 22. November 2005.
- Städtler, A. (2005), »Besseres Investitionsklima stärkt Leasingwachstum«, erscheint in *ifo Schnelldienst* 58 (23).
- Weichselberger, A. (2005), »Westdeutsche Industrie plant nach drei Jahren rückläufiger Investitionen für 2005 einen Anstieg um 4%«, *ifo Schnelldienst* 58 (17), 25–31.

Weltwirtschaftsklima hat sich gebessert

Ergebnisse des 90. World Economic Survey (WES) vom Oktober 2005¹

26

Gernot Nerb und Anna Stangl

Das ifo Weltwirtschaftsklima hat sich erstmals seit Anfang 2004 wieder gebessert, nachdem es sich bereits bei der vorangegangenen Erhebung stabilisiert hatte. Die Besserung betraf ausschließlich die Einschätzung der derzeitigen wirtschaftlichen Lage. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate haben sich dagegen geringfügig abgeschwächt. Der World Economic Survey signalisiert damit eine weiterhin robuste Weltkonjunktur. Die Abschwächung des weltwirtschaftlichen Wachstums im Vorjahr war nur temporär und ist nach dem Urteil der WES-Experten nunmehr von einem moderaten konjunkturellen Aufwärtstrend abgelöst worden (vgl. Abb. 1 und 2).

Die wichtigsten Ergebnisse in Stichworten

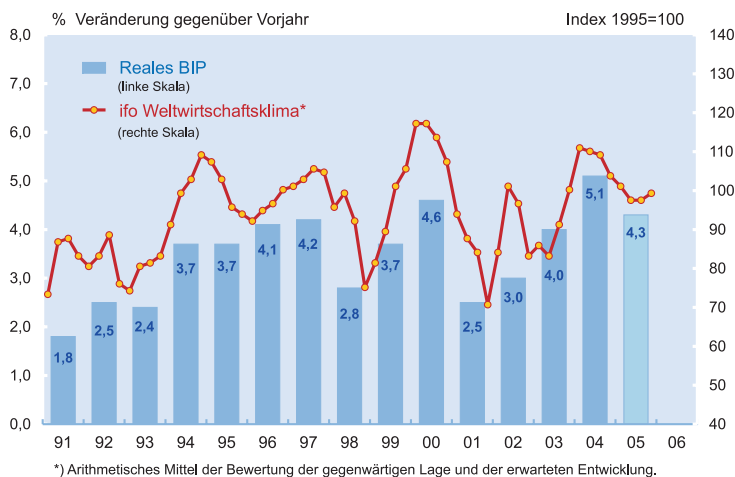
- Die Einschätzungen zur aktuellen wirtschaftlichen Situation haben sich vor allem in Westeuropa gebessert.
- Die wirtschaftlichen Erwartungen für die nächsten sechs Monate wurden vor allem in Nordamerika leicht nach unten revidiert.
- Die Inflationserwartungen erhöhten sich nahezu weltweit.
- In der Mehrzahl der Länder werden leicht steigende Zinsen erwartet.
- Der Euro gilt weniger häufig als überbewertet.

Konjunktorentwicklung in den Weltregionen

Besserungstendenzen sind insbesondere in *Westeuropa* auszumachen. Sowohl die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage wie auch die Erwartungen für die

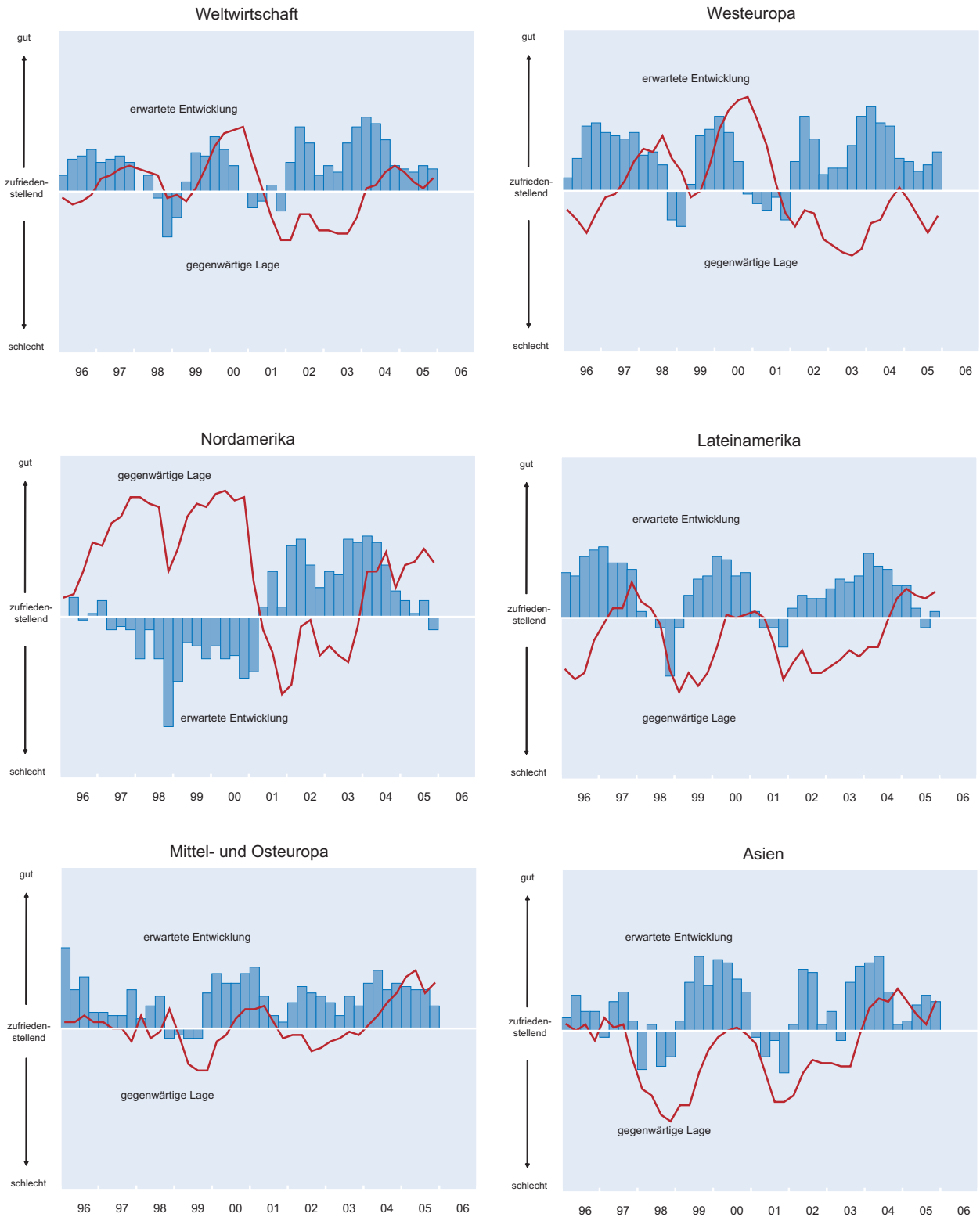
nächsten sechs Monate zeigten hier nach oben. Das Wirtschaftsklima im *Euroraum* hat sich im Oktober 2005 erstmals seit über einem Jahr wieder gebessert. Dies gilt sowohl für die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Situation als auch für die Erwartungen für die nächsten sechs Monate. Die Erholungstendenz darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass in der Mehrzahl der Euro-Mitgliedsländer die derzeitige wirtschaftliche Situation per saldo noch als ungünstig beurteilt wird. Die Spitzengruppe im Urteil der WES-Experten bilden weiterhin *Irland*, *Luxemburg* und *Finnland*. Während in *Finnland* mit weiteren konjunkturellen Fortschritten in den nächsten sechs Monaten gerechnet wird, gehen die WES-Experten in *Irland* und *Luxemburg* von einer Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage auf dem derzeitigen sehr positiven Niveau aus. Die derzeitige gesamtwirtschaftliche Situation wird sonst nur noch in *Spanien* positiv eingeschätzt, und in *Österreich* gilt sie zumindest weiterhin als befriedigend. Aber

Abb. 1
Weltkonjunktur und ifo Weltwirtschaftsklima



¹ Im Oktober 2005 hat das ifo Institut zum 90. Mal seine weltweite Umfrage »Ifo World Economic Survey«, kurz WES, bei 1100 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 91 Ländern durchgeführt. Die Aufgabe des WES ist, vierteljährlich 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 (in Wert-einheiten messbaren) 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. Gerade in Ländern, in denen die amtliche Statistik auf einer unsicheren Datenbasis steht, sind die von Wirtschaftsexperten vor Ort abgegebenen Urteile und Erwartungen von besonderer Bedeutung. Die Umfrage wird in Zusammenarbeit mit der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris und mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Kommission durchgeführt.

Abb. 2
Wirtschaftliche Lage



Quelle: Ifo World Economic Survey Q4/2005.

auch in jenen Mitgliedsländern, in denen derzeit die wirtschaftliche Situation noch als unbefriedigend angesehen wird, ist eine leichte Erholung des Wirtschaftsklimas festzustellen. Dies gilt insbesondere für die *Niederlande* und *Belgien*, aber auch für *Deutschland* und *Frankreich*. In *Italien* und *Portugal*, den beiden derzeitigen wirtschaftlichen »Schlusslichtern« im *Euroraum*, ist allerdings kaum eine Besserung zu erkennen. In den westeuropäischen Ländern außerhalb des Euroraums wurde die aktuelle Wirtschaftslage in *Dänemark*, *Norwegen*, *Schweden* und in der *Schweiz* als »gut« beurteilt. Die Erwartungen für die kommenden sechs Monate sprechen hier für eine Fortsetzung des positiven Trends. Auch im *Vereinten Königreich* hat sich das Wirtschaftsklima gebessert, nachdem es sich im Verlauf des Jahres 2005 deutlich abkühlte.

In *Nordamerika* ging der Klimaindikator zurück. Die Erwartungen haben sich hier deutlich verschlechtert; auch die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Situation sind weniger positiv ausgefallen. Sowohl die Einschätzungen der aktuellen Wirtschaftslage als auch die Erwartungen für die kommenden sechs Monate wurden vor allem in den USA nach unten revidiert. Zum Teil waren die Herbsthurrikane und die mit ihnen verbundenen sozioökonomischen Auswirkungen Schuld an der Eintrübung des Wirtschaftsklimas. Auch in *Kanada* ist der Klimaindex leicht nach unten gegangen, insgesamt zeichnet sich jedoch nur eine wirtschaftliche Stabilisierung, dagegen keine konjunkturelle Abschwächung für die erste Hälfte des kommenden Jahres ab. Als die wichtigsten wirtschaftspolitischen Problemfelder nannten die Experten in den USA erneut das Haushaltsdefizit und Mangel an Vertrauen in die Wirtschaftspolitik und in *Kanada* den Mangel an qualifizierten Arbeitskräften.

Der Klimaindikator in *Asien* ist im Vergleich zur Juli-Erhebung gestiegen. Einer wieder zuversichtlicheren Einschätzung der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage standen hier allerdings etwas vorsichtigeren Erwartungen gegenüber. In *Japan* hat sich das Wirtschaftsklima im vierten Quartal 2005 erneut aufgehellt: Beide Komponenten des Klimaindiktors – aktuelle wirtschaftliche Situation und die Erwartungen für die kommenden sechs Monate – haben sich zum dritten Mal in Folge verbessert. Die Wirtschaftslage wird nunmehr als befriedigend bis gut eingeschätzt, und die wirtschaftlichen Erwartungen deuten auf eine Fortsetzung des positiven Trends in 2006 hin. Wesentlich positiver als in der vorausgegangenen Juli-Erhebung wurde die aktuelle Lage in *Hongkong*, *Singapur* und *Pakistan* beurteilt. Die Aussichten für die kommenden sechs Monate werden zwar in allen diesen Ländern nicht mehr ganz so positiv wie bisher eingeschätzt; die derzeit insgesamt positive wirtschaftliche Situation dürfte jedoch anhalten. Ein ähnliches Bild zeichneten die WES-Experten in den *Philippinen*, wobei die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage hier die »befriedigend«-Marke allerdings noch nicht ganz erreicht ha-

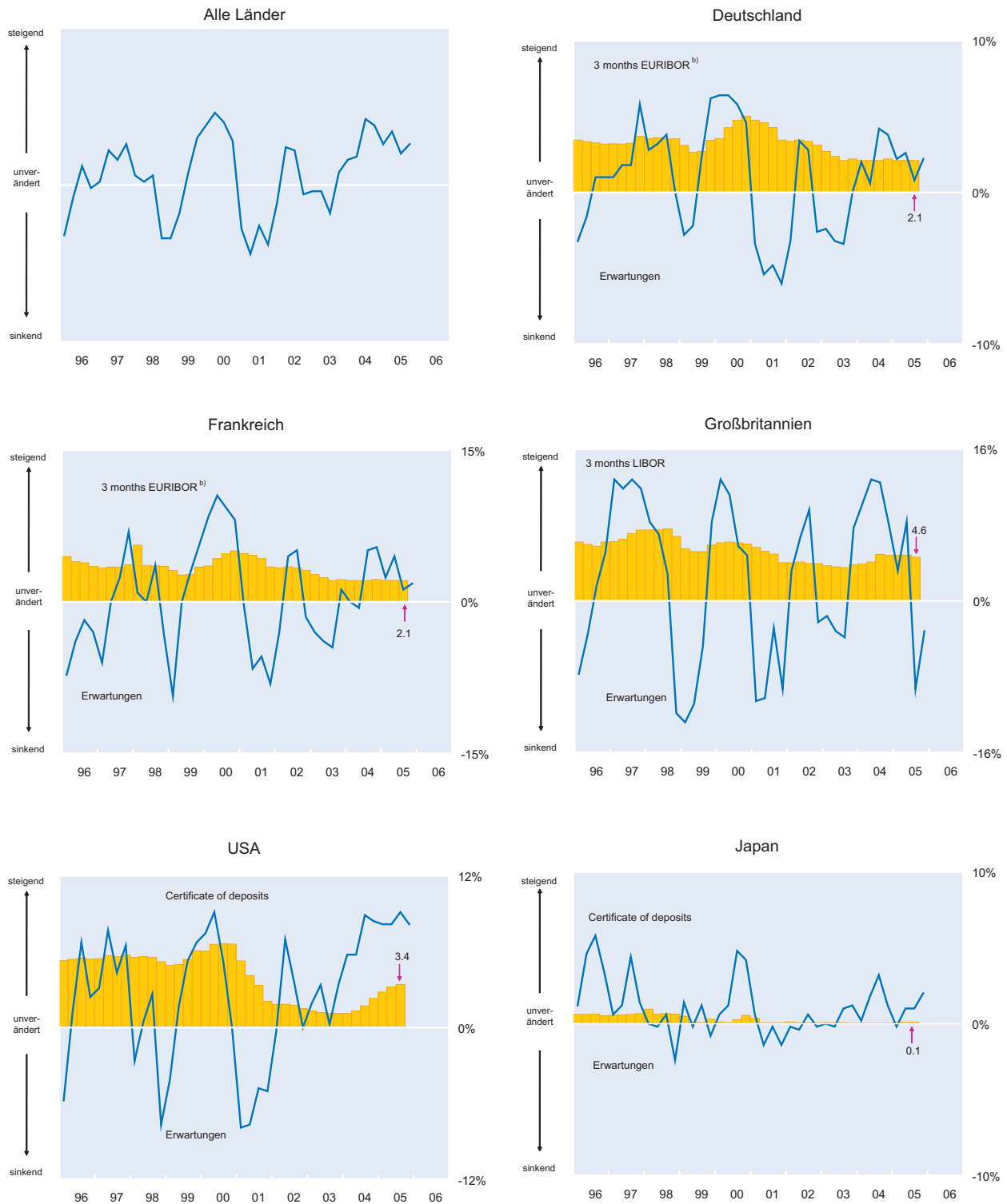
ben. Das Wirtschaftsklima in *China* bleibt nach Einschätzung der einheimischen Wirtschaftsexperten weiterhin positiv. *Indien* behielt auch in der aktuellen Umfrage die führende Position in Asien hinsichtlich der Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage. Auch wenn beide Komponenten des Klimaindiktors – Einschätzung der Lage und Erwartungen für die nächsten sechs Monate – leicht nach unten revidiert worden sind, bleiben die Aussichten für die nächsten sechs Monate deutlich optimistisch. In *Südkorea* hat der Wirtschaftsklimaindex im Oktober das höchste Niveau seit über zwei Jahren erreicht, was die Erwartungen stärkt, dass sich die konjunkturelle Erholung in der drittgrößten Volkswirtschaft Südostasiens sich im kommenden Jahr fortsetzen wird. Auch in den anderen Volkswirtschaften der Region (*Thailand*, *Vietnam* und *Malaysia*) wurde das Wirtschaftsklima insgesamt als positiv beurteilt. Nur in *Taiwan* zeichnete sich nach Ansicht der befragten Experten eine Verschlechterung des Wirtschaftsklimas ab. Die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage blieben hier unter der »befriedigend«-Marke.

Das Wirtschaftsklima in *Osteuropa* erweist sich weiterhin als stabil. Den Urteilen der osteuropäischen WES-Experten zufolge hat sich die aktuelle Wirtschaftslage seit der letzten Umfrage vom Juli 2005 gebessert. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate sind zwar leicht nach unten revidiert worden; der Optimismus hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung blieb jedoch erhalten. Die gegenwärtige wirtschaftliche Situation sowie die Aussichten sind in fast allen neuen EU-Staaten (*Polen*, *Tschechien*, *Slowakei*, *Slowenien*, *Estland*, *Litauen* und *Lettland*) weiterhin besonders positiv. Nur in *Ungarn* sind die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage wieder unter die »befriedigend«-Marke gefallen. In *Lettland* und in der *Slowakei* hat sich der Klimaindex zwar auch leicht verschlechtert, blieb jedoch im positiven Bereich. Mit Ausnahme von Slowenien sind die Erwartungen für die wirtschaftliche Entwicklung in den kommenden sechs Monaten in allen neuen EU-Staaten weiterhin ausgesprochen optimistisch. Außerhalb der EU wurde die aktuelle Wirtschaftslage in *Kroatien*, *Bosnien-Herzegowina* sowie *Serbien* und *Montenegro* als »unbefriedigend« beurteilt, wobei die Erwartungen in *Kroatien* sowie in *Serbien* und *Montenegro* darauf schließen lassen, dass für 2006 mit einer Trendwende nach oben gerechnet wird.

Der Wirtschaftsklimaindex ist nach den Ergebnissen der Oktober-Umfrage in den *GUS-Staaten* leicht gestiegen. Beide Komponenten des Klimaindiktors – die wirtschaftliche Lage und die Erwartungen für die kommenden sechs Monate – fielen etwas besser aus als in der vorausgegangenen Umfrage. In *Russland* hat sich das Wirtschaftsklima nach einer moderaten Abkühlung in 2004 im Verlauf des aktuellen Jahres auf einem positiven Niveau stabilisiert, und auch für das kommende Jahr 2006 äußerten

Abb. 3
Kurzfristige Zinsen

– Aktuelle Zinssätze^{a)} und Erwartungen für die nächsten sechs Monate –



^{a)} Quartalswerte OECD, Main Economic Indicators. ^{b)} Seit Q1/2001 EURIBOR. Vorher FIBOR in Deutschland und PIBOR in Frankreich.

Quelle: Ifo World Economic Survey Q4/2005.

sich die Experten ausgesprochen positiv. Während der Erdölsektor in *Russland* immer noch eine ausschlaggebende Rolle für die Wirtschaft des Landes spielt, bemängelten die befragten Experten die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Waren auf dem Weltmarkt. Positive Signale kommen weiterhin aus *Kasachstan*, wo die aktuelle wirtschaftliche Situation auf einem höchst zufriedenstellenden Niveau geblieben ist und die befragten Wirtschaftsfachleute mit einer weiteren Stabilisierung in den nächsten sechs Monaten rechnen. In der *Ukraine* dagegen trübten sich die Urteile zur allgemeinen Wirtschaftslage und auch die Erwartungen gegenüber der Juli-Umfrage etwas ein.

Die vorangegangenen WES-Umfragen kündigten bereits das Ende der kurzzeitigen leichten konjunkturellen Abkühlung in *Australien* an. Die aktuellen WES-Ergebnisse bestätigten diese Einschätzung: Nachdem die Erwartungen sich bereits seit Anfang dieses Jahres wieder in eine positive Richtung entwickelten, haben sich im Oktober nun auch die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage deutlich gebessert. Vor allem der Exportsektor wird nach den Erwartungen der befragten WES-Experten für Wachstumsimpulse sorgen; die Rohstoffexporte (Gas und Kohle) dürften von den hohen Erdölpreisen profitieren. In *Neuseeland* dagegen scheint das Ende der konjunkturellen Abschwächung noch nicht in Sicht. Sowohl die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage als auch die Erwartungen für das erste Halbjahr 2006 sind im Oktober erneut zurückgegangen.

Das Wirtschaftsklima hat sich in den meisten Ländern *Südamerikas*, ausgehend von einem bereits positiven Niveau, leicht gebessert. Die Urteile der WES-Experten fallen jedoch in den einzelnen Ländern ganz unterschiedlich aus. In *Brasilien* wurde die aktuelle wirtschaftliche Situation als ausgesprochen positiv beurteilt. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate sind noch optimistischer als in der vorausgegangenen Umfrage. Zu den führenden Volkswirtschaften der Region im Hinblick auf das Wirtschaftsklima zählen weiterhin *Peru* und *Chile*. In beiden Ländern wurden die aktuelle Lage und die Aussichten für die kommenden sechs Monate als ausgesprochen positiv beurteilt. In *Venezuela* sorgten die steigenden Ölpreise für eine robuste Erholung nach der wirtschaftspolitischen Krise von 2002/2003. Sowohl die Urteile der aktuellen Wirtschaftslage als auch die Erwartungen sind hier zum dritten Mal in Folge gestiegen. Auf einem positiven Niveau blieb der Wirtschaftsklimaindikator im Oktober in *Mexiko*, *Argentinien*, *Kolumbien* und *Uruguay*.

Das Wirtschaftsklima im *Nahen Osten* gilt weiterhin als stabil. Die besten Einschätzungen der gegenwärtigen Wirtschaftslage kommen im Oktober erneut aus den *Vereinigten Arabischen Emiraten*, *Saudi-Arabien* und *Kuwait*. In allen diesen Ländern soll nach Ansicht der befragten Experten die günstigste wirtschaftliche Entwicklung im kom-

menden Jahr anhalten bzw. sich noch verstärken. Auch in den Urteilen der Testteilnehmer in der *Türkei* setzte sich der positive Trend fort. Zwar haben sich die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage etwas verschlechtert, die Erwartungen für das erste Halbjahr 2006 sind jedoch nach oben revidiert worden. Insgesamt zeigen die WES-Ergebnisse, dass die Türkei auf bereits zwei Jahre der wirtschaftlichen Stabilisierung blicken kann. In *Israel* hat sich der Wirtschaftsklimaindikator deutlich gebessert. Die aktuelle Wirtschaftslage wird als ausgesprochen zufriedenstellend beurteilt, und die Erwartungen für die kommenden sechs Monate blieben sehr optimistisch, was darauf hindeutet, dass die konjunkturelle Erholung hier nun Fuß gefasst zu haben scheint.

In *Südafrika* haben sich die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage in 2005 auf einem sehr positiven Niveau stabilisiert. Die Erwartungen deuten auf eine weiterhin günstige wirtschaftliche Entwicklung in 2006 hin. Als immer noch »ungünstig« bezeichneten die befragten Experten dagegen die wirtschaftliche Lage in *Ägypten*. Die wirtschaftlichen Erwartungen für das erste Halbjahr 2006 verheißen jedoch ein baldiges Einsetzen der konjunkturellen Erholung.

Leichte Beschleunigung der Inflation erwartet

Anders als in den ersten drei Erhebungen dieses Jahres wird nun doch mit einer Verstärkung der Inflation gerechnet. Sind die WES-Experten im bisherigen Verlauf des Jahres von einem Anstieg der Konsumentenpreise im weltweiten Durchschnitt in 2005 um 2,9% ausgegangen – die gleiche Rate wie in 2004 –, so wird nunmehr mit einer Inflationsrate von 3,3% gerechnet (vgl. Tab. 1). Die im Jahresverlauf sprunghaft gestiegenen Öl- und sonstigen Rohstoffpreise scheinen damit in diesem Jahr stärker als ursprünglich angenommen auf die Konsumentenpreise durchzuschlagen.

Auch im *Euroraum* wurden die Inflationserwartungen für 2005 von den WES-Experten etwas angehoben, und zwar von 2,0 auf 2,2%. Die höchsten Inflationsraten dürften nach Ansicht der WES-Experten in diesem Jahr wiederum in *Griechenland* (3,6%) und in *Spanien* (3,4%) vorliegen. Am unteren Ende der Inflationsskala rangieren wohl auch in diesem Jahr *Finnland* (1,4%), die *Niederlande* (1,7%) sowie *Deutschland* mit voraussichtlich 2,0%.

In den *USA* haben die WES-Teilnehmer ihre Inflationsprognose für dieses Jahr von 2,9% im Juli auf nunmehr 3,4% spürbar angehoben.

In Asien liegen die Zeiten einer befürchteten Deflation noch gar nicht so lange zurück. Für dieses Jahr wird aber mit einer Inflationsrate von durchschnittlich 2,7% gerechnet,

Tab. 1
Inflationserwartungen der WES-Teilnehmer für 2005
(im Oktober und Juli 2005)*

Region	WES IV/2005	WES QIII/2005	Region	WES QIV/2005	WES QIII/2005
Durchschnitt der 91 Staaten	3,3	2,9	Mittel- und Lateinamerika	5,8	5,9
EU (alte Mitglieder)	2,2	2,0	Argentinien	12,8	10,9
EU (neue Mitglieder) ^{a)}	3,1	3,1	Bolivien	3,9	4,4
Euroraum ^{b)}	2,2	2,0	Brasilien	5,3	6,3
Westeuropa	2,1	1,9	Chile	3,8	2,8
Belgien	2,6	2,1	Costa Rica	14,2	13,7
Dänemark	1,9	1,6	Ecuador	2,5	2,4
Deutschland	2,0	1,7	El Salvador	5,2	3,8
Finnland	1,4	1,4	Kolumbien	5,2	5,0
Frankreich	1,9	1,9	Mexiko	4,0	4,3
Griechenland	3,6	3,4	Panama	1,6	1,3
Großbritannien	2,3	2,0	Paraguay	8,9	9,0
Irland	2,5	2,4	Peru	2,1	2,5
Island	4,0	–	Trinidad and Tobago	5,0	5,0
Italien	2,2	2,2	Uruguay	6,0	6,6
Luxemburg	3,2	2,3	Venezuela	17,0	17,7
Malta	2,7	2,6	Asien	2,7	2,4
Niederlande	1,7	1,6	Bangladesch	6,6	6,5
Norwegen	1,9	1,4	China V.R.	2,6	2,9
Österreich	2,2	2,2	Hongkong	2,2	1,5
Portugal	2,4	2,5	Indien	5,0	5,2
Schweden	1,1	1,0	Indonesien	9,4	7,5
Schweiz	1,2	1,1	Japan	0,0	0,1
Spanien	3,4	3,2	Malaysia	3,0	2,9
Zypern	2,5	2,5	Pakistan	9,0	8,9
Mittel- und Osteuropa	3,8	3,7	Philippinen	7,7	8,0
Albanien	3,4	3,2	Singapur	1,6	2,5
Bosnien-Herzegowina	–	2,0	Sri Lanka	12,2	12,0
Bulgarien	5,1	4,5	Südkorea	3,4	3,6
Estland	3,6	3,3	Taiwan	2,4	1,9
Kroatien	3,2	2,8	Thailand	5,1	3,5
Lettland	6,8	5,6	Vietnam	8,1	7,7
Litauen	2,7	2,9	Naher Osten	5,9	5,3
Polen	2,4	2,8	Bahrain	–	3,0
Rumänien	7,8	7,8	Iran	17,0	16,6
Serbien und Montenegro	15,5	13,8	Israel	2,5	2,6
Slowakei	3,6	3,2	Jordan	3,5	3,9
Slowenien	2,6	2,7	Katar	–	6,0
Tschechien	2,6	2,6	Libanon	1,5	3,5
Ungarn	3,8	3,9	Saudi-Arabien	1,2	1,3
GUS	11,5	12,5	Türkei	7,8	7,7
Kasachstan	7,2	–	Vereinigte Arabische Emirate	6,5	5,3
Russland	11,8	12,2	Afrika	k.A.	k.A.
Ukraine	11,9	12,4	Ägypten	8,0	7,3
Nordamerika	3,2	2,8	Algerien	–	5,3
Kanada	2,8	2,1	Kenia	–	10,7
USA	3,4	2,9	Marokko	–	1,9
Ozeanien	3,1	2,6	Mauritius	5,2	5,5
Australien	3,1	2,6	Nigeria	23,0	14,0
Neuseeland	3,2	2,6	Südafrika	4,4	4,3
			Tansania	–	4,0
			Tunesien	2,8	2,7
			Simbabwe	400,0	190,0

* Innerhalb jeder Ländergruppe sind die Ergebnisse nach den Export/Import-Anteilen am Weltdurchschnitt gewichtet. –
^{a)} Tschechische Rep., Zypern, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei (ab 1. Mai 2004) – ^{b)} EU-Länder ohne Dänemark, Schweden und Großbritannien.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES), Q4/2005.

Tab. 2

Wachstumserwartung des realen Bruttoinlandsprodukt
für die nächsten drei bis fünf Jahre in Prozent
(Oktober 2005 und Oktober 2004)*

Region	WES QIV/2005	WES QIV/2004	Region	WES QIV/2005	WES QIV/2004
Durchschnitt der 91 Staaten	3,0	3,1	Mittel- und Lateinamerika	3,4	3,6
EU (alte Mitglieder)	2,0	2,2	Argentinien	3,8	3,7
EU (neue Mitglieder) ^{1a)}	3,6	3,9	Bolivien	3,8	2,6
Euroraum ²	1,9	2,0	Brasilien	3,7	3,7
			Chile	4,8	5,0
Westeuropa	2,0	2,2	Costa Rica	3,8	3,2
Belgien	1,4	1,7	Ecuador	3,8	3,7
Dänemark	3,0	2,3	El Salvador	1,5	2,6
Deutschland	1,5	1,6	Kolumbien	3,0	3,8
Finnland	3,5	3,2	Mexiko	3,0	3,3
Frankreich	2,0	2,4	Panama	3,0	3,8
Griechenland	3,8	3,3	Paraguay	3,3	2,8
Großbritannien	2,6	3,0	Peru	4,6	3,8
Irland	3,9	4,6	Trinidad and Tobago	7,0	6,0
Island	3,8	3,8	Uruguay	3,8	5,6
Italien	1,1	1,4	Venezuela	2,3	3,3
Luxemburg	3,8	3,8	Asien	3,9	4,0
Malta	3,2	–	Bangladesch	3,8	4,6
Niederlande	2,0	1,7	China V.R.	7,8	7,2
Norwegen	3,5	3,5	Hongkong	4,7	4,2
Österreich	1,7	2,1	Indien	7,2	6,2
Portugal	1,4	2,4	Indonesien	5,2	4,1
Schweden	2,5	2,9	Japan	1,6	2,1
Schweiz	1,5	1,5	Malaysia	4,1	4,7
Spanien	3,3	3,2	Pakistan	6,1	5,3
Zypern	1,5	3,8	Philippinen	4,0	4,3
			Singapur	3,8	5,9
Mittel- und Osteuropa	3,8	4,0	Sri Lanka	5,5	4,9
Albanien	5,4	4,6	Südkorea	4,1	3,3
Bosnien-Herzegowina	6,0	3,8	Taiwan	3,1	3,8
Bulgarien	4,2	4,3	Thailand	5,1	4,6
Estland	6,5	4,6	Vietnam	7,3	6,8
Kroatien	3,8	3,3	Naher Osten	5,7	4,9
Lettland	6,3	6,0	Bahrain	3,2	3,2
Litauen	5,6	6,0	Iran	3,8	3,8
Polen	2,7	4,0	Israel	6,3	5,7
Rumänien	4,8	4,9	Jordan	3,8	5,5
Serbien und Montenegro	4,3	5,0	Katar	–	–
Slowakei	5,0	4,1	Libanon	3,8	3,8
Slowenien	3,8	3,5	Saudi-Arabien	9,6	5,2
Tschechien	3,8	3,6	Türkei	4,7	5,3
Ungarn	3,5	3,6	Vereinigte Arabische Emirate	7,4	5,8
GUS	5,3	6,1	Afrika	3,3	4,2
Kasachstan	7,9	8,1	Ägypten	3,2	3,8
Russland	5,4	6,0	Algerien	–	6,3
Ukraine	3,8	5,7	Kenia	–	0,6
Nordamerika	3,3	3,2	Marokko	–	3,8
Kanada	3,3	3,5	Mauritius	3,8	3,8
USA	3,2	3,2	Nigeria	3,8	5,5
Ozeanien	3,6	3,5	Südafrika	3,8	3,6
Australien	3,8	3,5	Tansania	–	6,0
Neuseeland	3,0	3,5	Tunesien	3,8	3,8
			Simbabwe	–4,0	–4,0

* Innerhalb jeder Ländergruppe sind die Ergebnisse nach den Export/Import Anteilen am Weltdurchschnitt gewichtet. –

^{a)} Tschechische Rep., Zypern, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei (ab 1. Mai 2004) –

^{b)} EU-Länder ohne Dänemark, Schweden und Großbritannien.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES), Q4/2005.

was gegenüber den im Juli geäußerten Erwartungen von 2,4% eine spürbare Revision nach oben bedeutet. Entgegen diesem Trend haben sich die Inflationserwartungen in *China* weiter zurückgebildet und liegen aktuell für dieses Jahr bei 2,6%; die etwas gestraffte Geld- und Kreditpolitik scheint also Wirkung zu zeigen. Auch in *Indien* und in *Südkorea* sind die Inflationserwartungen leicht zurückgegangen, liegen aber mit 5,0 bzw. 3,4% deutlich höher als in *China*. Auf der anderen Seite sind die Inflationserwartungen in anderen asiatischen Ländern für 2005 deutlich nach oben revidiert worden, so z.B. in *Indonesien* von 7,5% im Juli auf nunmehr 9,4% und in *Thailand* von 3,5% im Juli auf nunmehr 5,1%. In *Japan* wird in 2005 nach den Preisrückgängen in den vorangegangenen Jahren nunmehr mit einem unveränderten Preisniveau gerechnet.

Fortschritte bei der Rückführung der Inflationsraten werden in *Mittel- und Osteuropa* erwartet. Während in 2004 die durchschnittliche Inflationsrate noch bei 5,1% lag, wird in diesem Jahr mit einem Anstieg der Preise um 3,8% gerechnet. In *Polen* dürfte in diesem Jahr nach Ansicht der WES-Experten die Inflationsrate bei 2,4% und in *Tschechien* sowie in *Slowenien* bei jeweils 2,6% liegen. Die höchste Inflationsrate in dieser Region dürfte mit erwarteten 15,5% weiterhin in *Serbien* und *Montenegro* vorliegen.

Zinsanstieg erwartet

Wohl bedingt durch die gestiegenen Inflationserwartungen wird in den nächsten sechs Monaten etwas häufiger als bisher mit Anhebungen der *Notenbankzinsen* gerechnet, vor allem in *Nordamerika* und *Asien*, aber auch in *Westeuropa*. Die von den WES-Experten in der vorangegangenen Juli-Erhebung geäußerte Erwartung, dass die Runde der Zinserhöhungen in Ländern wie den *USA* oder auch *Australien* sich bald ihrem Ende nähern dürfte, hat sich damit nicht bewahrheitet. Auch in den meisten *asiatischen Ländern* zeigt der Zinstrend weiter nach oben. Lediglich im *Vereinigten Königreich* ist der Höhepunkt im jüngsten Zinszyklus wohl eindeutig überschritten. Auch in *Mittel- und Osteuropa* dürfte sich – wenn auch etwas abgeschwächt – Zinssenkungsprozess fortsetzen (vgl. Abb. 3).

Der Euro gilt nicht mehr so häufig als überbewertet

Der *US-Dollar* gilt nunmehr im Durchschnitt aller erfassten Länder als angemessen bewertet, nachdem er von den WES-Experten mehr als zwei Jahre lang als unterbewertet eingestuft worden war. Dagegen werden der *Euro* und das *britische Pfund* weiterhin als

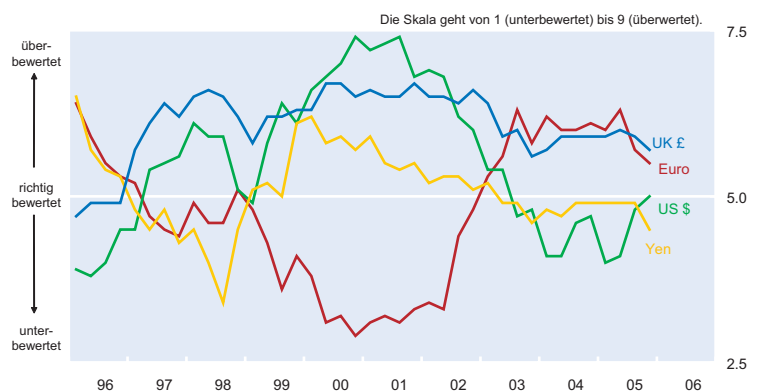
überbewertet angesehen, wenn auch weniger häufig als noch zu Beginn des Jahres. Der japanische *Yen* ist erstmals seit Anfang 2004 wieder als leicht unterbewertet eingestuft worden (vgl. Abb. 4).

Nachdem sich erfahrungsgemäß die Wechselkurse zumindest vorübergehend deutlich von den als fundamental richtig angesehenen Relationen entfernen können, wurde wiederum die Frage gestellt, wie sich voraussichtlich der Kurs des US-Dollars im nächsten Halbjahr entwickeln wird. Insgesamt gehen die WES-Experten von einem stabilen bis allenfalls leicht sinkendem Wert des US-Dollars aus. Im Gegensatz hierzu wird mit einer Verteuerung des US-Dollars in den meisten mittel- und osteuropäischen, südamerikanischen und afrikanischen Ländern, aber auch in Neuseeland und Dänemark gerechnet. Auf der andern Seite wird mit einer relativen Verbilligung des US-Dollars in den meisten asiatischen Ländern gerechnet.

BIP-Wachstum für die nächsten drei bis fünf Jahre

Auf mittlere Sicht wird im Durchschnitt aller erfassten 91 Länder mit einem jährlichen Wachstum von 3,0% gerechnet (vgl. Tab. 2). Gegenüber dem Vorjahr hat sich damit an der Einschätzung der Wachstumsperspektiven nichts geändert. Auffallend sind wiederum die erheblichen Unterschiede für die einzelnen Weltregionen: Mit Abstand am höchsten werden die Wachstumsperspektiven im *Mittleren und Nahen Osten*, vor allem in den ölreichen Ländern *Saudi-Arabien* (9,6% p.a.) und in den *Vereinigten Arabischen Emiraten*, eingeschätzt (7,4% p.a.) In der Mehrzahl der anderen großen Weltregionen (*Nordamerika, Lateinamerika, Asien, Ozeanien, Afrika, Osteuropa* und *GUS-Staaten*) schwanken die erwarteten mittelfristigen Wachstumsraten zwischen 3 und 5% p.a. Lediglich in

Abb. 4 Währungsbeurteilung



Quelle: Ifo World Economic Survey Q4/2005.

Westeuropa fällt der Schätzwert deutlich ab und liegt mit 2,0% abgeschlagen am unteren Rand. Der Abstand zum Gesamtdurchschnitt ist in den letzten Jahren noch deutlich größer geworden; im Zeitraum 1990 bis 2000 war der westeuropäische Wert mit durchschnittlich 2,6% nur rund einen halben Prozentpunkt niedriger als im Welt-durchschnitt.

Innerhalb Westeuropas werden die Wachstumsperspektiven besonders niedrig in *Italien, Portugal, Belgien, Deutschland* und in der *Schweiz* (höchstens 1,5% p.a.) eingeschätzt. Deutlich höher sind die Schätzwerte dagegen in *Dänemark, Spanien, Norwegen, Finnland, Griechenland, Luxemburg, Island* und *Irland* (jeweils mindestens 3,0% p.a.).

Eine ausführlichere Analyse zu den einzelnen Weltregionen, der Zinsentwicklung, Inflation und Währungen und den Wachstumsperspektiven findet sich in der englischsprachigen Veröffentlichung »CESifo World Economic Survey«.

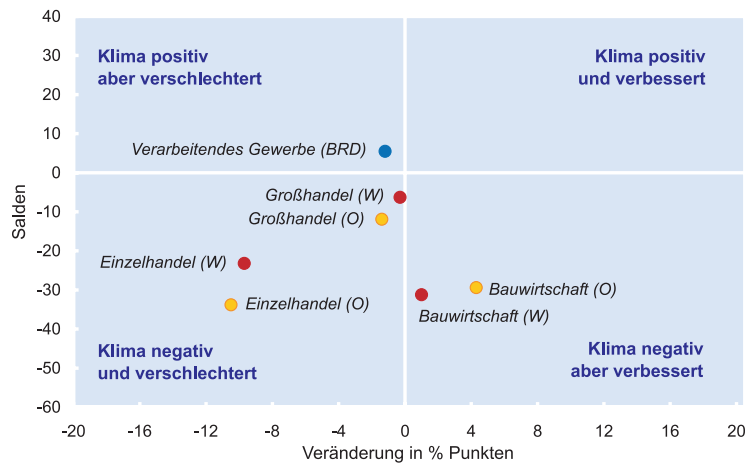
In der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands tendierte das Geschäftsklima im November nach den neuesten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests leicht nach unten. Die Unternehmen beurteilten sowohl ihre aktuelle Geschäftslage (Saldowert: – 9,6 Prozentpunkte) als auch ihre Perspektiven für das kommende halbe Jahr (Saldowert: – 1,1 Prozentpunkte) etwas ungünstiger als im Vormonat. Dies ist allerdings nicht als eine Umkehr des Aufwärtstrends, sondern als eine Reaktion auf den kräftigen Anstieg in den beiden vorangegangenen Monaten zu interpretieren, wie es in der Vergangenheit des Öfteren zu beobachten war. Mit einem Saldo von – 5,4 Prozentpunkten wurde der Klimawert vom September noch deutlich übertroffen, die Grundtendenz des Indikators bleibt somit weiter aufwärtsgerichtet und untermauert die Prognose einer Fortsetzung des moderaten konjunkturellen Aufschwungs. Wie die unverändert optimistischen Exporterwartungen der Industrieunternehmen zeigen, werden aber die Impulse weiterhin vor allem aus dem Ausland kommen.

In den neuen Bundesländern trübte sich das Klima ähnlich ein wie im Gesamtdurchschnitt.

Das Geschäftsklima im verarbeitenden Gewerbe Deutschlands hat sich leicht abgeschwächt. Im Einzelhandel ging der Indikator nach der nahezu sprunghaften Besserung im Vormonat sowohl in West- als auch in Ostdeutschland sogar kräftig zurück. Beim Großhandel war nur eine geringe Veränderung zu beobachten, in den neuen Bundesländern war die Verschlechterung etwas deutlicher ausgeprägt als in den alten. Dagegen hellte sich das Geschäftsklima im Baugewerbe erneut auf, vor allem in Ostdeutschland (vgl. Abbildung).

Die Unternehmen des **verarbeitenden Gewerbes** Deutschlands beurteilten ihre aktuelle Geschäftslage im Durchschnitt etwas weniger positiv als im Vormonat, bei den Investitionsgüterherstellern setzte sich allerdings der Aufwärtstrend fort. Der Anstieg des Auftragseingangs schwächte sich ab, die Produktion wurde sogar etwas eingeschränkt. Dadurch nahmen die Auftragsreserven zu und unterschritten nicht mehr so häufig das Normalmaß. Auch die leicht überhöhten Fertigwarenlager konnten etwas reduziert werden. In den Geschäftserwartungen hat die Zuversicht geringfügig nachgelassen, wobei die Unternehmen ihr künftiges Exportgeschäft unverändert optimistisch einschätzten. Die Produktionspläne kündigten für die nächsten Monate nur moderate Steigerungen an, die Verkaufspreise dürften jedoch weiter heraufgesetzt werden. Den Meldungen nach zu schließen ist ein Ende des Personalabbaus nicht in Sicht, der Anteil der Unternehmen, die von rückläufigen Belegschafts-

Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen im November 2005¹⁾



1) Saisonbereinigte Werte. BRD = Bundesrepublik Deutschland, W = Westdeutschland, O = Ostdeutschland. Quelle: ifo Konjunkturtest.

zahlen ausgingen, war mit per saldo 16% ebenso groß wie im Vormonat und sogar etwas höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres.

Im verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer hat sich an der günstigen Bewertung der gegenwärtigen Geschäftslage nichts verändert. Im Hinblick auf die weitere Entwicklung kam eine leichte Skepsis auf, positive Impulse erhoffte man sich aber nach wie vor der Nachfrage aus dem Ausland. Die Produktion soll hochgefahren werden, während die Verkaufspreise eher etwas zurückgenommen werden dürften. Zwar rechneten wieder etwas mehr Testteilnehmer mit einer Abnahme der Beschäftigtenzahl, der Anteil war aber nach wie vor niedriger als auf Bundesebene.

An der immer noch sehr unbefriedigenden Geschäftslage im **Bauhauptgewerbe** Westdeutschlands änderte sich nichts, einer leichten Aufwärtstendenz im Hochbau stand eine Verschlechterung im Tiefbau gegenüber. Mit 62% war der Maschinenpark ebenso stark ausgelastet wie im Vormonat und erneut um 4 Prozentpunkte höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Auch die Reichweite der Auftragsbestände (2,4 Monate) änderte sich nicht (Vorjahr: 2,1 Monate). Abermals deutlich nachgelassen hat hingegen die Unzufriedenheit der Unternehmen mit ihrer gegenwärtigen Auftragslage. Für den Hochbau haben sich die Perspektiven wieder leicht aufgehellt, während die im Tiefbau tätigen Firmen etwas skeptischer in die Zukunft blickten. In den neuen Bundesländern hat sich die Geschäftslage geringfügig verbessert; auch hier tendierte sie im Hochbau nach oben und im Tiefbau nach unten. Der Nutzungs-

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

grad der Geräte betrug wie im Vormonat 71%, er lag aber immerhin um 4 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert. Etwas verringert hat sich die Reichweite der Auftragsreserven (2,1 Monate). Während die Unternehmen in Westdeutschland mit weiter steigenden Baupreisen rechneten, dürfte im Osten der Druck auf die Preise eher wieder zunehmen. Der Anteil der Firmen, die von einem Personalabbau in den nächsten Monaten ausgingen, hat in den alten Bundesländern abgenommen (auf per saldo 29%), in den neuen dagegen auf 41% zugenommen.

Im westdeutschen **Großhandel** wurde die Besserung der Geschäftslage im Konsumgüterbereich durch eine Abwärtsentwicklung im Produktionsverbindungshandel wieder kompensiert. An der leichten Skepsis im Hinblick auf die Geschäftsaussichten im kommenden halben Jahr hat sich nichts Wesentliches verändert, eine Verminderung der Bestellvolumina schien trotz etwas erhöhten Lagerdrucks – vor allem bei Konsumgütern – nur noch vereinzelt erforderlich. Auf eine drastische Verschlechterung der im Vormonat noch zufriedenstellenden Geschäftslage deuten die Meldungen der Großhändler in den neuen Bundesländern hin. In den Erwartungen ist der Pessimismus jedoch gewichen. Da außerdem die überhöhten Warenbestände zumindest teilweise abgebaut werden konnten, zeigten auch die Orderpläne nicht mehr so häufig nach unten. Wie im Westen sahen die Unternehmen im Osten Spielräume, die Verkaufspreise in den nächsten Monaten heraufzusetzen. Während in den alten Bundesländern per saldo erneut nur ein Zehntel der Firmen mit einer Abnahme der Zahl der Mitarbeiter rechnete, waren es in Ostdeutschland etwa doppelt so viele.

Die ungünstigere Beurteilung der Geschäftslage im **Einzelhandel** Westdeutschlands resultiert aus der einbruchartigen Verschlechterung im Nahrungs- und Genussmittelsektor, während im Non-Food-Bereich Besserungstendenzen zu beobachten waren. Der Lagerdruck nahm im Durchschnitt bei einem Absatzminus wieder zu. Dies hat sich auch in den vermehrt auf Einschränkungen ausgerichteten Bestellplanungen niedergeschlagen. In den Geschäftserwartungen insgesamt gewannen die skeptischen Stimmen wieder an Gewicht. Auch beim Einzelhandel in Ostdeutschland hat die Unzufriedenheit mit dem Geschäftsverlauf zugenommen. Die Umsätze brachen ein, die Lagerüberhänge vergrößerten sich. Mit erhöhter Besorgnis blickten die Testfirmen in die Zukunft und sahen keinen Anlass zur Lockerung der restriktiven Orderpolitik. Den Meldungen zufolge dürften die Verkaufspreise in den neuen Bundesländern etwas anziehen, in den alten weitgehend stabil bleiben. In beiden Berichtskreisen beabsichtigten die Unternehmen, in den nächsten Monaten Personal einzusparen, im Osten mit per saldo 20% nach wie vor mehr als im Westen (12%).

Im Bereich **Dienstleistungen**² hat sich das Geschäftsklima wieder etwas abgekühlt. Zwar dominierten bei der Beurteilung der aktuellen Situation die positiven Stimmen wieder deutlicher als im Vormonat, hinsichtlich der künftigen Entwicklung war allerdings nur noch geringe Zuversicht zu erkennen.

² In den Ergebnissen für die »gewerbliche Wirtschaft« nicht enthalten.

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

