



23 | 2014

67. Jg., 49.–50. KW, 12. Dezember 2014

ifo Schnelldienst

Hans-Werner Sinn

- Eine Anmerkung zur Selbstfinanzierungsthese und zum keynesianischen Modell

Zur Diskussion gestellt

Ludger Schuknecht und Hendrik Ritter, Joachim Wieland, Norbert Walter-Borjans

- Korrektur der Wachstumsprognosen: Ist ein ausgeglichener Haushalt noch machbar?

Forschungsergebnisse

Luisa Lorenz, Niklas Potrafke und Julia Tubes

- Die Vorhaben der neuen Regierungen in Sachsen und Thüringen

Daten und Prognosen

Hans-Dieter Karl, Thomas Strobel und Hans-Günther Vieweg, Gülsüm Orhan, Ludwig Dorffmeister und Erich Gluch, Gernot Nerb und Anita Jacob-Puchalska

- ifo Branchen-Dialog

Christian Erthle, Klaus Wohlrabe und Przemyslaw Wojciechowski

- ifo Sonderumfrage: Flächendeckender Mindestlohn und die Reaktion der Unternehmen

Arno Städtler

- 2014: Leasinggeschäft wächst kräftiger als Anlageinvestitionen; 2015: Moderater Optimismus

Christian Grimme und Klaus Wohlrabe

- ifo Exporterwartungen: Ein neuer Indikator zur Lage der Exportindustrie in Deutschland

Im Blickpunkt

Klaus Wohlrabe

- ifo Konjunkturtest November 2014

ifo Institut

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung

an der Universität München e.V.

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

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn, Annette Marquardt, Prof. Dr. Chang Woon Nam.

Vertrieb: ifo Institut.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut.

Druck: Majer & Finckh, Stockdorf.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Eine Anmerkung zur Selbstfinanzierungsthese und zum keynesianischen Modell

Hans-Werner Sinn

3

Hans-Werner Sinn zeigt, dass durch eine schuldenfinanzierte Staatsausgabenerhöhung die Staatsschulden in jeder Periode um das – trotz einer partiellen Selbstfinanzierung – unvermeidliche Restdefizit anwachsen und es somit zu keiner Selbstfinanzierung kommen kann.

Zur Diskussion gestellt

Korrektur der Wachstumsprognosen: Ist ein ausgeglichener Haushalt noch machbar?

5

Nicht nur die Bundesregierung, auch die Wirtschaftsforschungsinstitute und der Sachverständigenrat haben ihre Wachstumsprognosen für das Jahr 2015 gesenkt. Kann angesichts des schwieriger gewordenen wirtschaftlichen Umfelds ein ausgeglichener Bundeshaushalt erreicht werden? *Ludger Schuknecht* und *Hendrik Ritter*, Bundesministerium der Finanzen, sehen den ausgeglichenen Bundeshaushalt als »machbar, notwendig und richtig« an. Deutschland habe erstmals seit über 45 Jahren die realistische Aussicht auf einen ausgeglichenen Bundeshaushalt. Es werde deutlich, dass eine stabile wirtschaftliche Entwicklung und solide Staatsfinanzen Hand in Hand gehen und dass sich eine wachstumsfreundliche Haushaltskonsolidierung auszahle. Auch sei die »schwarze Null« kein Selbstzweck, sondern ökonomisch sinnvoll und Teil einer Strategie, die gleichzeitig Investitionen priorisiere. Mit dieser Strategie schaffe Deutschland Vertrauen bei Anlegern, Unternehmern und Arbeitnehmern. Sie sei der anspruchsvolle, aber nachhaltige Weg für mehr Wachstum. *Joachim Wieland*, Universität für Verwaltungswissenschaften Speyer, sieht Zeichen für eine Wachstumsschwäche, die sich im nächsten Jahr fortsetzen wird. Seiner Ansicht nach sollten die zuständigen Bundesministerien Maßnahmen treffen, die zu einer beschleunigten Vergabe von Investitionsaufträgen erforderlich sind. Die Investitionen sollten durch Kredite finanziert werden. Für *Nobert Walter-Borjans*, Finanzminister des Landes Nordrhein-Westfalen gehören zur Verantwortung für die Folgegenerationen Haushaltsausgleich und Zukunftsinvestitionen. Es sei selbstverständlich, dass ein Land nicht über seine Verhältnisse leben dürfe, und es sei gut, dass dafür nun verbindliche Regeln im Grundgesetz festgelegt seien. Trotzdem seien die Ausnahmeregelungen für außergewöhnliche Notlagen wichtig.

Forschungsergebnisse

Die Vorhaben der neuen Regierungen in Sachsen und Thüringen

13

Luisa Lorenz, Niklas Potrafke und Julia Tubes

Sowohl in Sachsen als auch in Thüringen sind neue Regierungen ins Amt gekommen. Der Beitrag dokumentiert die in den Koalitionsverträgen formulierten Hauptvorhaben und deren zu erwartende Kosten und diskutiert, inwieweit sich Politikwechsel vollzogen haben.

Daten und Prognosen

ifo Branchen-Dialog 2014

18

Hans-Dieter Karl, Thomas Strobel und Hans-Günther Vieweg, Gülsüm Orhan, Ludwig Dorffmeister und Erich Gluch, Gernot Nerb und Anita Jacob-Puchalska

Am 5. November 2014 fand der diesjährige ifo Branchen-Dialog statt. Nach der Begrüßung durch den Präsidenten der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, Eberhard Sasse, trugen Hans-Werner Sinn, Präsi-

dent des ifo Instituts, zum Thema »Die wirtschaftliche Lage in Deutschland und Europa« und Timo Wollmershäuser, ebenfalls ifo Institut, zum Thema »Mittelfristprojektion für Deutschland« vor. An diese Vorträge schlossen sich die vier Branchenforen an. Zum Abschluss der Veranstaltung diskutierte Gabriel Felbermayr, ifo Institut, die Frage »Transatlantischer Freihandel – Chance oder Bedrohung?« Der Beitrag fasst die Tagung zusammen.

Der flächendeckende Mindestlohn und die Reaktion der Unternehmen – Ergebnisse einer Sonderumfrage im ifo Konjunkturtest

50

Christian Erthle, Klaus Wohlrabe und Przemyslaw Wojciechowski

Im November wurden alle Firmen, die an den monatlichen Konjunkturumfragen des ifo Instituts teilnehmen, mit Ausnahme des Baugewerbes, gefragt, ob sie von der Mindestlohnregelung betroffen sind und falls ja, mit welchen Maßnahmen sie reagieren werden. Die Ergebnisse zeigen, dass Dienstleistungs- und Einzelhandelsunternehmen stärker vom Mindestlohn betroffen sind als Firmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Großhandels. Im Einzelhandel werden als Reaktionen hauptsächlich verkürzte Arbeitszeiten sowie Personalabbau angegeben. Dienstleister hingegen werden eher die Preise erhöhen.

Leasinggeschäft wächst 2014 deutlich kräftiger als die Anlageinvestitionen – moderater Optimismus für 2015

53

Arno Städtler

Das Leasing insgesamt hat 2013 mit einem Rückgang von 1,6% schlechter abgeschnitten als die gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben (– 0,9%), wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt. Für 2014 dürfte im Jahresdurchschnitt im Neugeschäft ein Wachstum von 6,1% erreicht werden. Auch für 2015 ist nach derzeitigem Prognosestand mit steigenden Ausgaben für Ausrüstungsgüter zu rechnen.

Die ifo Exporterwartungen – ein neuer Indikator zur Lage der Exportindustrie in Deutschland

64

Christian Grimme und Klaus Wohlrabe

Um die aktuelle und zukünftige Entwicklung der Exportindustrie zu beobachten bzw. einzuschätzen, weist das ifo Institut seit November 2014 einen neuen Indikator aus: die ifo Exporterwartungen, die auf den ifo Konjunkturumfragen basieren. Sie haben einen Fokus auf der Exportindustrie, sind zeitnah verfügbar, werden nicht revidiert und geben einen sehr guten Überblick über die Entwicklungen im Exportsektor.

Im Blickpunkt

ifo Konjunkturtest November 2014 in Kürze: Der Abschwung ist zumindest unterbrochen

66

Klaus Wohlrabe

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im November gestiegen. Zuvor hatte sich das Geschäftsklima sechs Mal in Folge verschlechtert. Die aktuelle Geschäftslage wird von den Unternehmen etwas besser bewertet als im Vormonat. Auch die Geschäftsaussichten für die kommenden Monate hellen sich auf. Der Abschwung ist zumindest unterbrochen.

*Wir wünschen unseren Lesern frohe Weihnachten
und ein gutes neues Jahr 2015.*

Eine Anmerkung zur Selbstfinanzierungsthese und zum keynesianischen Modell

Immer wieder hört man bei der Diskussion um die schwarze Null und die Verletzungen des Fiskalpakts durch die Südländer und Frankreich die Behauptung, eine Volkswirtschaft könne durch eine schuldenfinanzierte Erhöhung der Staatsausgaben so viel »Wachstum« erzeugen, dass sich diese Staatsausgaben selbst finanzieren und die Schulden letztendlich gar nicht steigen. Man müsse nur anfangs etwas tolerant gegenüber der Kreditaufnahme sein, dann komme so viel wirtschaftliche Dynamik zustande, dass dem Staat mehr Steuern zufließen, als er braucht, um die anfänglichen Schulden zu bezahlen. Schulden könne man mit Schulden bekämpfen, lautet die Devise; Münchhausen könne sich tatsächlich am eigenen Schopf aus dem Sumpf ziehen.

Aus der Sicht der angebotsorientierten, neoklassischen Theorie liegt diese Hoffnung nicht nahe, weil man durch Schulden in aller Regel kein Kapazitätswachstum erzeugen kann, sondern der Privatwirtschaft ganz im Gegenteil die Mittel entzieht, die sie selbst zum Wachstum braucht. Aber natürlich ist die Phantasie für entsprechende Modellkonstruktionen grenzenlos. So hat man Modelle mit mikroökonomisch nicht näher spezifizierten Hysterisis-Effekten oder Änderungen von Inflationserwartungen konstruiert, die eine Selbstfinanzierung scheinbar ermöglichen. Auch Präsident Reagan, Angebotspolitiker par excellence, hatte seinerzeit unter Bezug auf den Ökonomen Laffer eine Selbstfinanzierung von Budgetdefiziten behauptet, als er seine Steuer-senkungen legitimieren wollte. Gestimmt hatten seine Prognosen hinten und vorne nicht.

Heute setzen insbesondere viele Keynesianer, in Brüssel, in Paris und auch in Deutschland, ihre Hoffnung auf die Selbstfinanzierung. Deshalb möchte ich hier einmal der Frage nachgehen, ob es aus Sicht der keynesianischen Theorie vielleicht nicht doch zu einer Selbstfinanzierung kommen kann. Das tue ich ohne den Anspruch auf wissenschaftliche Originalität, denn schließlich wurde der Keynesianismus schon vor einem halben Jahrhundert von vielen klugen Geistern durchdacht. Und, um es noch einmal zu betonen, tue ich das im Übrigen, ohne damit behaupten zu wollen, dass sich keine anderen Modellformulierungen jenseits des klassischen keynesianischen Modells finden lassen, die die Konstruktion des Perpetuum Mobiles zumindest scheinbar ermöglichen sollten.

Im klassischen keynesianischen Modell wird eine schuldenfinanzierte Staatsausgabenerhöhung zwar das Sozialprodukt und damit die Steuereinnahmen des Staates steigern, wenn man angebotsseitige Beschränkungen der Wirtschaft außer Acht lässt, doch sind die zusätzlichen Steuereinnahmen stets kleiner als die Erhöhung der Staatsausgaben. Insofern wachsen die Schulden in jeder Periode um das trotz einer partiellen Selbstfinanzierung unvermeidliche Restdefizit an, während der Strom des Sozialprodukts nur einmal

eine Niveauerhöhung erfährt. Die Schuldenquote des Staates wächst somit bei dieser Politik über alle Grenzen.

Dies ist der Nachweis im Rahmen des klassischen keynesianischen Modells für jene, die es nachrechnen wollen: Gesetzt den Fall, wir erhöhen die Staatsausgaben permanent um ΔG , was das Sozialprodukt gemäß der keynesianischen Multiplikatorformel um ΔY vergrößert. Wenn t , $0 < t < 1$, der marginale Steuersatz bezüglich des Sozialprodukts (oder Volkseinkommens) ist, steigt der Strom des Steueraufkommens T gemäß der Formel

$$(1) \Delta T = t \Delta Y.$$

Mit dem keynesianischen Multiplikator für Staatsausgabenerhöhungen m wird diese Formel zu

$$(2) \Delta T = t m \Delta G.$$

Dabei gilt, wie sich leicht zeigen lässt,¹

$$(3) m = 1/(1 - (1 - t) c),$$

wobei c , $0 < c < 1$, die marginale Konsumquote der Haushalte bezüglich ihres verfügbaren Einkommens nach Steuern ist.

In dem so spezifizierten keynesianischen Modell kann es **nicht** zu einer Selbstfinanzierung der Staatsausgaben kommen. Vielmehr gilt $\Delta T < \Delta G$. Es verbleibt also ein festes Defizit der Größe $\Delta G - \Delta T > 0$ für jede Periode, während Y auf dem neuen, um ΔY höheren Niveau verbleibt. Da die Schulden pro Periode um das Defizit steigen, wächst die Schuldenquote im Zeitablauf grenzenlos an.

Beweis

Wegen (2) ist $\Delta T < \Delta G$ gleichbedeutend mit

$$(4) t m < 1.$$

Das ist wegen (3) genau dann der Fall, wenn

$$(5) t < 1 - (1 - t)c$$

bzw.

$$(6) t < 1 - c + c t$$

bzw.

¹ Es gilt $\Delta Y = \Delta G (1 + \theta c + \theta^2 c^2 + \theta^3 c^3 + \dots)$, wobei zur Verkürzung $\theta \equiv 1 - t$ definiert wird. Nach Multiplikation beider Seiten mit θc folgt $\theta c \Delta Y = \Delta G (\theta c + \theta^2 c^2 + \theta^3 c^3 + \dots)$. Zieht man nun die zweite Gleichung von der ersten ab, so ergibt sich $\Delta Y - \theta c \Delta Y = \Delta G (1 + \theta c - \theta c + \theta^2 c^2 - \theta^2 c^2 + \theta^3 c^3 - \theta^3 c^3 + \dots) = \Delta G$ oder $\Delta Y = m \Delta G$, wobei $m = 1/(1 - \theta c)$ der Multiplikator mit Steuern ist.

$$(7) t(1 - c) < 1 - c$$

bzw., wie schon angenommen,

$$(8) t < 1,$$

qed.

1. Hinweis: A priori könnte man zwar geneigt sein, anzunehmen, dass auch der Fall $tm > 1$ möglich sei. Er ist aber, wie gerade bewiesen, im klassischen keynesianischen Modell nicht möglich.

2. Hinweis: Die Rechnung oben vernachlässigt bremsende Zinseffekte auf die Investitionen, die im keynesianischen Modell eine Rolle spielen können, gilt also insofern für den Fall einer Liquiditätsfalle. Mit bremsenden Zinserhöhungen kommt es a fortiori zu keiner Selbstfinanzierung. Der Münchhausen-Trick bleibt also selbst im klassischen keynesianischen Modell ein Märchen.

Korrektur der Wachstumsprognosen: Ist ein ausgeglichener Haushalt noch machbar?

5

Nicht nur die Bundesregierung, auch die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute und der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung haben ihre Wachstumsprognosen für das Jahr 2015 gesenkt. Kann angesichts des schwieriger gewordenen wirtschaftlichen Umfelds das Ziel, einen ausgeglichenen Bundeshaushalt zu erreichen, realisiert werden?

Der ausgeglichene Bundeshaushalt ist machbar, notwendig und richtig

Die öffentlichen Haushalte in Deutschland wurden durch die schwere Wirtschafts- und Finanzkrise der Jahre 2008/2009 stark belastet. Die Defizite erreichten Rekordniveaus, und die Last aus Problemen im Finanzsektor war eine der höchsten innerhalb Europas. Dadurch stiegen die Schulden Deutschlands von gut 60% des BIP im Jahr 2008 auf ein Rekordniveau von über 80% des BIP im Jahr 2010.

Konsolidierung schreitet voran – erstmals ausgeglichener Bundeshaushalt seit 1969

Durch entschlossenes Handeln gelang es, die Staatsfinanzen wieder auf den richtigen Kurs zu bringen. Schon seit dem Jahr 2012 ist der Staatshaushalt von Bund, Ländern, Gemeinden und Sozialversicherungen ausgeglichen.

Der gesamtstaatliche Schuldenstand konnte deutlich zurückgeführt werden und wird zum Ende des Jahres 2014 voraussichtlich 74% des BIP betragen. Den Planungen zufolge soll er kontinuierlich und innerhalb von zehn Jahren bis unter die erlaubte Maastricht-Obergrenze von 60% des BIP sinken. Im Rahmen dieser Strategie hat sich der Bund verpflichtet, im kommenden Jahr keine neuen Schulden aufzunehmen.

Dies gilt zu Recht als ein historischer Beschluss, da die Bundesregierung erstmals seit dem Jahr 1969 einen ausgeglichenen Haushalt vorgelegt hat. Doch kaum war dieser bedeutende haushaltspolitische

Beschluss gefasst worden, sind wegen begrenzter konjunktureller Eintrübungen Zweifel aufgekommen: Ist der Bund, trotz der revidierten Wachstumsprognosen, dazu nach wie vor in der Lage? Und: Ist seine finanzpolitische Strategie auch weiterhin richtig?

Kein Grund für Konjunkturprogramme

Ohne Zweifel sind das globale Umfeld und insbesondere die Erholung in der Eurozone im Jahr 2014 bislang hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Geopolitische Risiken – hier vor allem die Ukraine-Krise und die unsichere Lage im Nahen Osten – haben ebenfalls zur Verunsicherung der Marktteilnehmer beigetragen.

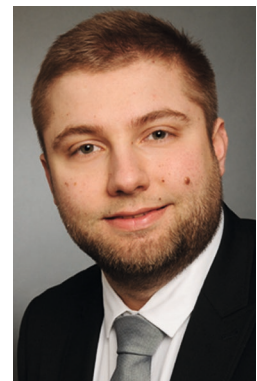
Mit der vorübergehenden Eintrübung der konjunkturellen Entwicklung mehrten sich die Stimmen, die das Ziel eines ausgeglichenen Bundeshaushalts in Frage stellten. Von einigen Seiten wurde sogar argumentiert, es sei dringend geboten, vom Konsolidierungskurs abzuweichen und konjunkturstützende fiskalische Maßnahmen zu ergreifen, wie zum Beispiel eine schuldenfinanzierte Ausweitung der öffentlichen Investitionen.

Diese Sichtweise auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung wird jedoch durch die aktuellen Projektionen der Forschungsinstitute und des Sachverständigenrates nicht gestützt. Der geringfügige Rückgang des Bruttoinlandsprodukts im zweiten Quartal 2014 steht in einem besonderen Zusammenhang mit dem überdurchschnittlich starken ersten Quartal des Jahres: Wirtschaftsaktivitäten, die üblicherweise erst im Frühjahr durchgeführt werden, wurden wegen des milden Winters 2013/14 auf den Jahresbeginn vorgezogen.

Laut Statistischem Bundesamt ist die deutsche Wirtschaft im dritten Quartal des



Ludger Schuknecht*

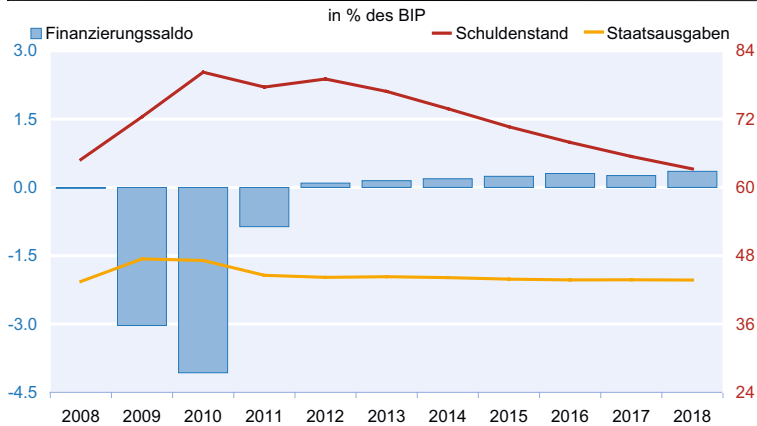


Hendrik Ritter**

* Ludger Schuknecht, Ph.D., ist Leiter der Grundsatzabteilung im Bundesministerium der Finanzen.

** Hendrik Ritter ist Referent in der Grundsatzabteilung im Bundesministerium der Finanzen.

Abb. 1
Entwicklung des Staatshaushalts



Quelle: Statistisches Bundesamt; Deutsche Bundesbank; BMF (Stand: Oktober 2014).

Jahres 2014 bereits wieder leicht gewachsen. Die Bundesregierung erwartet gemäß ihrer aktuellen Herbstprojektion für das Jahr 2014 ein reales Wirtschaftswachstum von 1,2% sowie von 1,3% für die kommenden Jahre bis 2019. Damit wächst die deutsche Wirtschaftsleistung in der Nähe ihres geschätzten Potenzialwachstumspfad. Außerdem ist die Kapazitätsauslastung auf Normalniveau, und es herrscht so gut wie Vollbeschäftigung. Dies ist kein Umfeld für Konjunkturprogramme.

Ziel erreichen – Vertrauen stärken

Aber wenn schon kein Konjunkturprogramm, warum nicht wenigstens wachstumsbedingte Defizite tolerieren? Die Wachstumsabschwächung ist fiskalisch wenig wirksam, denn sie wirkt stark über den Außenbeitrag und zeigt kaum steuerliche Effekte. Die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland wird zunehmend von der Binnennachfrage getragen. Die Bruttolöhne und -gehälter werden voraussichtlich im kommenden Jahr mit 3,7% und in den weiteren Jahren mit Raten von rund 3% pro Jahr wachsen. Ähnliche Zuwachsraten werden für die privaten Konsumausgaben erwartet. Diese Entwicklung wird sich entsprechend positiv auf die Einnahmen aus der Lohn- und Einkommensteuer sowie aus den Steuern vom Umsatz auswirken.

All dies hilft zu erklären, warum die prognostizierten Steuereinnahmen in der jüngsten Herbst-Steuerschätzung gegenüber der Mai-Schätzung für das Jahr 2014 gar nicht und für das Jahr 2015 nur um eine halbe Milliarde Euro auf nunmehr 278 Mrd. Euro zurückgenommen wurden. Und dafür – 0,2% der Gesamtausgaben – gibt man ein so wichtiges Ziel nicht auf. Der ausgeglichene Haushalt – die »schwarze Null« – hat eine vertrauensstärkende Bedeutung. Er ist ein Signal an Konsumenten und Investoren, dass die Bundesregierung ihre Versprechen einhält und der Wirtschaftsstandort Deutschland auf einem soliden Fundament steht. Dies ist wichtig für

die Erwartungen an den zukünftigen Kurs der Finanzpolitik und dessen Nachhaltigkeit.

Die »schwarze Null« signalisiert: Deutschland wiederholt nicht den Fehler der Vergangenheit, in guten Zeiten zu viel Geld auszugeben. Dies hilft auch, die Rolle Deutschlands als Stabilitätsanker und Vorbild in Europa zu stärken. Die robuste wirtschaftliche Lage in Deutschland ist nicht zuletzt auf das gestärkte Vertrauen von Unternehmern, Arbeitnehmern und Verbrauchern in die Leistungsfähigkeit und Stabilität des Landes zurückzuführen. Wann, wenn nicht zu Zeiten von Rekordbeschäftigung, soll der Staat seinen Haushalt ausgleichen und Schulden abbauen?

Auch die demographische Entwicklung lässt einen Aufschub der Konsolidierung der öffentlichen Finanzen nicht zu. Von Jahr zu Jahr scheiden immer mehr Menschen in Deutschland aus dem Arbeitsleben aus und gehen in Rente, immer weniger junge Menschen nehmen künftig eine Arbeit auf. Dieser Prozess gewinnt ab dem Jahr 2020 erheblich an Dynamik. Er wird die öffentlichen Finanzen belasten, da er tendenziell die Steuereinnahmen mindert und die Kosten in den sozialen Sicherungssystemen erhöht. Auch dafür leisten die »schwarze Null« und der Schuldenabbau Vorsorge.

Die »schwarze Null« ist keine Investitionsbremse

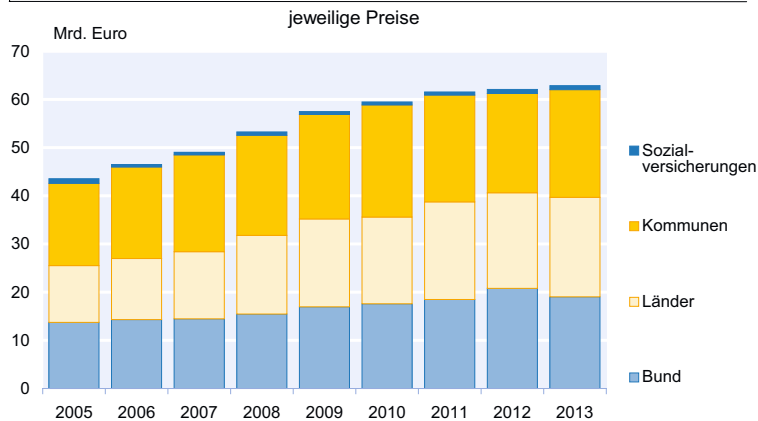
Kritiker wenden ein, dass Schuldenbremse und Haushaltskonsolidierung die Wirtschaft schwächen, da sie dringend notwendige Investitionen zum Beispiel zum Erhalt bzw. zur Fortentwicklung der Infrastruktur nicht zuließen. Die bisherigen Sparerfolge in den Haushalten seien daher teilweise durch eine öffentliche Investitionslücke erkaufte.

Ein Blick auf die Fakten zeigt: Das Gegenteil ist der Fall. Mit dem Konsolidierungskurs bei den öffentlichen Finanzen sind zugleich auch die öffentlichen Investitionen Jahr um Jahr gestiegen. Seit dem Jahr 2005 haben alle staatlichen Ebenen ihre Investitionen kontinuierlich und merklich ausgeweitet. Die staatlichen Bruttoanlageinvestitionen des Jahres 2013 überstiegen jene des Jahres 2005 um mehr als 44%.

Im gleichen Zeitraum stiegen die öffentlichen Bildungsausgaben ebenfalls um beachtliche 35%, während die gesamten Staatsausgaben um gerade einmal 18% anwachsen (zum Vergleich: Das BIP stieg vom Jahr 2005 bis zum 2013 um 22%).

Dies zeigt: Dank der Konsolidierung entstehen neue Spielräume für zukunftsorientierte Investitionen, und zwar bei

Abb. 2

Staatliche Investitionen nach Ebenen

Bund, Ländern und Kommunen. Erst kürzlich hat der Bundesfinanzminister angekündigt, diesen Weg konsequent fortzusetzen. Bei strikter Ausgabendisziplin sollen 10 Mrd. Euro zusätzlich insbesondere für öffentliche Infrastruktur und Energieeffizienz bereitgestellt werden. All dies gelang durch die richtige Priorisierung und nicht durch Mehrausgaben!

Kein Aktionismus – Rolle Privater stärken

Auch aus diesem Blickwinkel gibt es also keinen Anlass für finanz- und haushaltspolitischen Aktionismus, zumal der Sachverständigenrat zu Recht darauf hinweist: Der öffentliche Investitionsbedarf kann ohne neue Schulden durch Umschichtungen in den öffentlichen Haushalten geschultert werden. Ebenso klar ist das Urteil des Wissenschaftlichen Beirats beim BMF: »Forderungen nach einer Kursänderung in Deutschland sind weder mit konjunkturellen Argumenten noch mit der These einer Investitionslücke im öffentlichen und privaten Bereich zu begründen«.

Darüber hinaus muss der moderne Staat auch ständig seine Aufgabenteilung mit dem Privatsektor überdenken. Private Finanzierung und Bereitstellung öffentlicher Infrastruktur kann die Effizienz der Erstellung und Nutzung deutlich verbessern: Bemaute Straßen in Frankreich oder die privat finanzierte Telekommunikationsinfrastruktur sind dafür gute Beispiele. Wenn damit das Risiko an die Privaten übergeht, kann auch nicht von Schattenhaushalten gesprochen werden.

Fazit

Deutschland hat erstmals seit über 45 Jahren die realistische Aussicht auf einen ausgeglichenen Bundeshaushalt. Die Staatschulden sinken relativ zum Bruttoinlandsprodukt. Es wird deutlich, dass eine stabile wirtschaftliche Entwicklung und solide Staatsfinanzen Hand in Hand gehen und dass

sich eine wachstumsfreundliche Haushaltskonsolidierung auszahlt. Solide Staatsfinanzen sichern die Handlungsfähigkeit des Staates und die wirtschaftlichen Gestaltungsmöglichkeiten kommender Generationen.

Die »schwarze Null« ist kein Selbstzweck. Sie ist ökonomisch sinnvoll und Teil einer Strategie, die gleichzeitig Investitionen priorisiert. Mit dieser Strategie sendet Deutschland ein wichtiges Signal an seine Bürger und an seine europäischen Partner in Zeiten schwieriger Reformprozesse und einer noch zögerlichen konjunkturellen Erholung im Euroraum: Eine stetige und verlässliche Politik der Schuldenbegrenzung schafft Vertrauen bei Anlegern, Unternehmern und Arbeitnehmern. Sie ist der anspruchsvolle, aber nachhaltige Weg für mehr Wachstum in einer zukunftsfähigen Wirtschaft und Gesellschaft.



Joachim Wieland*

Investitionen statt Nullverschuldung!

Die Experten sind sich einig: Die Konjunktur trübt sich ein. Die Bundesregierung, die in ihrer Frühjahrsprognose noch von 1,8% Wachstum ausgegangen war, hat ihre Wachstumsprognose für 2015 von 1,8 auf 1,2% gesenkt. Die Wirtschaftsweisen rechnen für das nächste Jahr nur noch mit 1% Wachstum. Die EU-Kommission hat ihre Prognose für 2014 von 1,8% auf 0,8% reduziert. Für 2015 erwartet sie für Deutschland jetzt nur noch ein Wachstum von 1,1%, nachdem sie bislang 2% Wachstum vorausgesagt hatte. Die fünf führenden Wirtschaftsforschungsinstitute haben ihre Wachstumsprognose im Oktober auf 1,2% reduziert. Keine ernst zu nehmende Stimme leugnet, dass die Zeichen auf eine bereits eingetretene Wachstumsschwäche hindeuten, die sich im nächsten Jahr fortsetzen wird. Von einem angemessenen Wirtschaftswachstum kann nicht mehr die Rede sein. Damit liegt eine Störung des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts vor. Das Stabilitäts- und Wachstumsgesetz, das zwar gelegentlich in Vergessenheit zu geraten droht, aber geltendes Recht ist, schreibt bei einer das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht gefährdenden Abschwächung der allgemeinen Wirtschaftstätigkeit die Beschleunigung geeigneter Investitionsvorhaben vor, so dass mit ihrer Durchführung kurzfristig begonnen werden kann. Die zuständigen Bundesministerien haben alle weiteren Maßnahmen zu treffen, die zu einer beschleunigten Vergabe von Investitionsaufträgen erforderlich sind. Davon ist bislang wenig zu spüren. Das vom Bundesfinanzminister für die Jahre 2016 bis 2018 angekündigte Investitionsprogramm ist mit 10 Mrd. Euro nicht nur im Umfang sehr überschaubar, sondern auch zeitlich so geplant, dass es zur Abwehr der aktuellen Wachstumsschwäche nicht geeignet ist. Das Hindernis für ein entschiedenes Gegensteuern des Staates gegen die in ihrer Bedeutung nicht zu unterschätzende Wachstumsschwäche liegt in der Notwendigkeit, die erforderlichen zeitnahen Investitionen durch die Aufnahme von Krediten zu finanzieren.

* Prof. Dr. Joachim Wieland, LL.M., ist Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches Recht, Finanz- und Steuerrecht und Rektor der Deutschen Universität für Verwaltungswissenschaften Speyer.

Ungeachtet der deutlichen Korrektur der Vorhersagen über die weitere wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und der bereits eingetretenen Wachstumsschwäche hält die Regierungsmehrheit an ihrem politisch motivierten Ziel fest, im Bundeshaushalt 2015 keine neue Schuldenaufnahme vorzusehen. Die Nullverschuldung hat eine symbolische Bedeutung gewonnen. Die verantwortlichen Politiker messen diesem Symbol größere Bedeutung zu als dem eigentlich gebotenen Einsatz des Haushalts zur Konjunktursteuerung. In Zeiten einer deutlichen Wachstumsschwäche in Deutschland gebietet nicht nur die ökonomische Vernunft, sondern auch das Recht ein Gegensteuern durch die Stärkung staatlicher Investitionen. Dabei herrscht durchweg Einigkeit über den Investitionsrückstau in der öffentlichen Infrastruktur in Deutschland. Weil sie für sich das politische Ziel der Nullverschuldung 2015 aber absolut gesetzt hat, sieht die Mehrheit im Bundestag ebenso wie die Bundesregierung nur ein sehr bescheidenes Investitionsprogramm von 10 Mrd. Euro in einigen Jahren vor, ein Tropfen auf den heißen Stein, der dem Dürstenden erst nützen kann, wenn er sich – hoffentlich aus eigener Kraft – zur nächsten Quelle geschleppt hat. Schafft er das nicht, wird das zwar bedauert werden. Eine Abkehr vom Dogma der Nullverschuldung scheint für die Verantwortlichen aber dennoch nicht in Betracht zu kommen. Eher wird eine Verschärfung der Wachstumsschwäche und damit der Störung des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts in Kauf genommen, als dass eine Kreditaufnahme in Betracht gezogen wird.

Zur Rechtfertigung ihrer Haushaltspolitik beruft sich die Regierungsmehrheit vor allem auf die seit einigen Jahren in der Verfassung verankerte Schuldenbremse. Sie erzwingt gleichsam die Austeritätspolitik und schließt eine mit Krediten finanzierte staatliche Investitionsinitiative zur Förderung des Wirtschaftswachstums aus. Das ist ein Missverständnis der Vorgaben der Verfassung. Auch die neuen Regeln zur Begrenzung der Staatsverschuldung, in deren Mittelpunkt die sogenannte »Schuldenbremse« steht, halten am Verständnis des Staatshaushalts als Instrument zur Konjunktursteuerung fest. Dieses Verständnis prägt das Haushaltsrecht und die Haushaltspolitik seit 1967. Die Ausrichtung der Haushaltswirtschaft auf ein angemessenes Wirtschaftswachstum hin verpflichtet den Staat, seinen Haushalt antizyklisch zu gestalten. Die staatliche Haushaltswirtschaft steht von Verfassung wegen im Dienst einer konjunktursteuernden Wirtschafts- und Finanzpolitik.

Schon allein wegen seines Umfangs ist der Staatshaushalt ein wichtiger Faktor der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes. Er wirkt auf die Konjunktur ein und soll nach dem Willen der Verfassung als konjunktursteuerndes Instrument eingesetzt werden. Bund und Länder müssen bei der Gestaltung ihrer Haushaltswirtschaft den Erfordernissen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts Rechnung tragen (Art. 109 Abs. 2 GG). Diese Verpflichtung setzt die ökonomische

mische Theorie von J. M. Keynes in Verfassungsrecht um. Das Grundgesetz geht mit Keynes davon aus, dass sich der Ablauf der Konjunkturzyklen durch haushaltspolitische Maßnahmen beeinflussen lässt. Deshalb ist der Staat gehalten, mit seiner Haushalts- und Wirtschaftspolitik den Konjunkturablauf antizyklisch zu steuern. In diesem Sinne sind die Regierung und der Haushaltsgesetzgeber für die Auswirkungen ihrer Haushaltspolitik auf die Gesamtwirtschaft verantwortlich.

Die durch die Schuldenbremse abgelöste alte Regel zur Begrenzung der staatlichen Kreditaufnahme ging davon aus, dass eine Verschuldung des Staates zur Finanzierung öffentlicher Investitionen regelmäßig zulässig sei. Eine höhere als die zur Investitionsfinanzierung erforderliche Kreditaufnahme ließ sich nur durch die Absicht rechtfertigen, eine Störung des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts abzuwehren. Diese Ausnahmeregelung hat sich im Laufe der Zeit jedoch als nicht wirksam genug erwiesen, um eine erhebliche Ausweitung der Staatsverschuldung zu verhindern. Deshalb hat der verfassungsändernde Gesetzgeber die konjunktursteuernde Haushaltswirtschaft mit der Einführung der Schuldenbremse auf einen materiell ausgeglichenen Haushalt und die Einhaltung des europäischen Stabilitätspakts (Art. 104 AEUV) verpflichtet.

Der Bund genügt den verfassungsrechtlichen Anforderungen an einen materiell ausgeglichenen Haushalt schon dann, wenn seine Kreditaufnahme nicht höher ist als 0,35% des nominalen Bruttoinlandsprodukts. Da das Bruttoinlandsprodukt gegenwärtig etwa 2 800 Mrd. Euro beträgt, ist der Bundeshaushalt bei einer Kreditaufnahme von gut 9 Mrd. Euro aus Sicht der Verfassung ausgeglichen. Bei einer Nettokreditaufnahme von null schöpft der Bund folglich nicht den Rahmen aus, den ihm die Schuldenbremse in einer wirtschaftlichen Normallage lässt. Auch bei einer Nettokreditaufnahme von 9 Mrd. Euro zur Finanzierung weiterer Investitionen über die bislang im Haushaltsentwurf für 2015 vorgesehenen Investitionsausgaben von 26 Mrd. Euro wäre der Bundeshaushalt ausgeglichen im Sinne des Grundgesetzes. Es bleibt das Geheimnis des Finanzministers, warum er nicht wenigstens diese minimale Schuldenaufnahme zur Finanzierung des Abbaus des Investitionsrückstands einsetzen und damit zugleich die Wachstumsschwäche mit den Mitteln der Haushaltsgestaltung bekämpfen will. Das Bemühen um das politische Symbol des Verzichts auf jegliche Nettokreditaufnahme rechtfertigt es jedenfalls nicht, dass sich der Haushaltsgesetzgeber über die Erfordernisse des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts hinwegsetzt.

Die Verfassung gebietet zudem ausdrücklich auch nach Einführung der Schuldenbremse weiterhin Regelungen zur im Auf- und Abschwung symmetrischen Berücksichtigung der Auswirkungen einer von der Normallage abweichenden konjunkturellen Entwicklung. Bei einer von der Normallage ab-

weichenden konjunkturellen Entwicklung wie einer Wachstumsschwäche muss der Haushaltsgesetzgeber reagieren und im Abschwung durch eine zusätzliche Kreditaufnahme die Störung des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts bekämpfen. Da der Bundeswirtschaftsminister festgestellt hat, die deutsche Wirtschaft befinde sich in einem außenwirtschaftlich schwierigen Fahrwasser, und zugleich beklagt, die moderate wirtschaftliche Entwicklung belaste die Konjunktur, wird man nicht mehr von einem angemessenen Wirtschaftswachstum sprechen und eine von der Normallage abweichende konjunkturelle Entwicklung kaum bestreiten können.

Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute verweisen in diesem Zusammenhang auf die Flaute in der Eurozone und die Krise in der Ukraine. Der Sachverständigenrat stellt in seinem Jahresgutachten 2014/15 fest, die Konjunktur in Deutschland habe im Laufe des Jahres einen deutlichen Dämpfer erhalten, für den die geopolitischen Entwicklungen ebenso eine Rolle gespielt haben dürften wie die ungünstige Entwicklung im Euroraum. Ein konjunktureller Abschwung steht also außer Frage. Dann aber verpflichtet die Verfassung den Haushaltsgesetzgeber, antizyklisch gegenzusteuern. Das Mittel der Wahl ist eine vorübergehende Erhöhung der staatlichen Kreditaufnahme zur Finanzierung öffentlicher Investitionen. Die Erhöhung der Kreditaufnahme in der Situation einer Wachstumsschwäche ist auch unter Geltung der Regelung über die Schuldenbremse von Verfassungs wegen nicht nur zulässig, sondern geboten. Wenn der Staatshaushalt dem Abschwung des wirtschaftlichen Wachstums nicht durch eine temporäre Erhöhung der Kreditaufnahme entgegenwirkt, sondern hinter dem Maß an Kreditaufnahme zurückbleibt, das im Sinne der Verfassung noch einen ausgeglichenen Haushalt garantiert, handelt der Haushaltsgesetzgeber prozyklisch und missachtet damit seine Pflicht zu einer Abwehr von Störungen des wirtschaftlichen Gleichgewichts. Das ist nicht nur wirtschafts- und finanzpolitisch unklug, sondern genügt auch nicht den Anforderungen der Verfassung.



Norbert Walter-Borjans*

Zur Verantwortung für die Folgegenerationen gehören Haushaltsausgleich und Zukunftsinvestitionen

Im März 2009 hat die Föderalismuskommission II zur Modernisierung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen Vorschläge vorgelegt, um die Neuaufnahme von Schulden zu begrenzen. Mit dem Gesetz zur Änderung des Grundgesetzes vom 29. Juli 2009 wurde das Grundgesetz entsprechend geändert. Art. 109 GG, Satz 3 schreibt nun vor, dass »[d]ie Haushalte von Bund und Ländern [...] grundsätzlich ohne Einnahmen aus Krediten auszugleichen« seien. Dieser Auftrag des Gesetzgebers, einen ausgeglichenen Haushalt ohne strukturelle Defizite vorzulegen, ist auch als Schuldenbremse bekannt. Für die Länder gilt diese Regelung ab 2020. Bis dahin muss die Neuverschuldung Schritt für Schritt abgebaut werden.

Allerdings ist die Einhaltung der Schuldenbremse bei weitem nicht die einzige Leistung des Staates. Dieser muss noch weitere Leistungen erfüllen, und zwar auch auf einem gewissen Mindestniveau – auch wenn die Konjunktur sich eintreibt. Dazu gehört die Sicherung des laufenden Betriebs, z.B. durch eine funktionierende Verwaltung und Schutz von Sicherheit und Ordnung durch eine funktionierende Polizei. Dazu gehören aber auch Investitionen in die Zukunft und die Wettbewerbsfähigkeit des Landes z.B. in die Infrastruktur wie Straßen, Brücken, Schienennetz oder Breitbandversorgung. Dazu gehören nicht zuletzt Investitionen in Bildung, z.B. in den Ausbau von Kitas, Ganztagschulen und Hochschulen. In die Wissenschaft, um zukünftigen Generationen keine abgewirtschaftete Infrastruktur, sondern ein international wirtschaftlich wettbewerbsfähiges Land zu hinterlassen, in dem Bildung die wichtigste Ressource und eine funktionstüchtige Infrastruktur eine notwendige Voraussetzung ist. Das berücksichtigt das Grundgesetz, und deswegen gibt es Ausnahmen vom Verbot der Schuldenaufnahme. Um die Auswirkungen von Naturkatastrophen oder außerge-

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

wöhnlichen Notsituationen abzufedern, sieht das Grundgesetz die Möglichkeit vor, neue Schulden aufzunehmen. Für die Länder gelten diese Ausnahmetatbestände allerdings nur, wenn sie in den jeweiligen Landesverfassungen geregelt sind. Des Weiteren hat die Schuldenbremse auch eine konjunkturelle Komponente: Bei »Normallage« der Konjunktur dürfen keine Schulden aufgenommen werden. Geht es der Wirtschaft jedoch schlecht, sind Kredite erlaubt. Allerdings müssen die Schulden in wirtschaftlichen Aufschwungsphasen schnell wieder getilgt werden. Die Schuldenbremse regelt also eine antizyklische Fiskalpolitik, die über die Jahre gesehen (sog. Konjunkturzyklus) ohne Neuverschuldung auskommt. Auch diese Regelungen wirken nur dann zu Gunsten der Länderhaushalte, wenn sie in die Landesverfassungen aufgenommen werden.

Für den Bund gilt die Schuldenbremse bereits ab dem Jahr 2016. Er plant bereits, im nächsten Jahr sein hohes Ziel der »Schwarzen Null« zu erreichen und einen ausgeglichenen Haushalt vorzulegen. Obwohl für ihn nicht gilt, dass er kein strukturelles Defizit haben darf. Anders als die Länder darf er sich laut Artikel 109 Absatz 3 Satz 3 des Grundgesetzes strukturell um bis zu 0,35% des Bruttoinlandsprodukts verschulden. Für konjunkturelle Schief lagen oder Notsituationen gelten die gleichen Regelungen wie für die Länder.

Mitten in den Vorbereitungen auf die Schuldenbremse hat sich die Konjunktur eingetrübt. In der letzten Zeit kam es zu Korrekturen der Wachstumsprognosen z.B. von Seiten der EU-Kommission oder im Gutachten der Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst 2014 (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Herbst 2014). Letztgenannte korrigierte ihre Prognose für das reale Wirtschaftswachstum im Jahr 2014 von 1,9% im Frühjahrsgutachten (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Frühjahr 2014) auf 1,3% im Herbstgutachten. Für das Jahr 2015 änderte sie ihre Prognosen von 2,0% auf 1,2%. Falls es sich hierbei um eine konjunkturelle Problemphase handelt, erlaubt das Grundgesetz wie oben beschrieben einzugreifen. Bei einer normalen konjunkturellen Schwankung hingegen darf man nicht vom Grundsatz eines ausgeglichenen Haushalts abweichen. Nicht jede konjunkturelle Abschwächung ist gleich eine Rezession und sollte daher nicht leichtfertig ausgenutzt werden, um Schulden aufzunehmen. Mit den Ausnahmeregelungen muss verantwortungsvoll umgegangen werden.

Was sind die Konsequenzen aus der Pflicht zu einem ausgeglichenen Haushalt? Zwar hinterlässt man kommenden Generationen weniger Schulden und somit auch weniger Zinslasten, allerdings sind auch die Qualität der Infrastruktur, die Ausgabenhöhe für Bildung, Betreuung, öffentliche und soziale Sicherheit – auch wenn nicht im Grundgesetz geregelt – wichtige Größen für die Zukunftsfähigkeit unseres Landes. Wer seinen Kindern zwar keine weiteren Kredite, dafür aber marode Straßen und mangelnde Bildung hinterlässt,

schadet kommenden Generationen auch. Auch eine heruntergewirtschaftete Infrastruktur ist eine große Hypothek für kommende Generationen, da nur eine funktionierende Infrastruktur und gut ausgebildete Bürger wirtschaftlichen Erfolg erlauben.

Wie kann man nun diese beiden Gegensätze – einerseits einen ausgeglichenen Haushalt, andererseits Investitionen vor allem in den Bereichen Infrastruktur und Bildung – zusammenbringen?

Im Westen der Bundesrepublik ist ein großer Teil der Infrastruktur – seien es Straßen, Brücken oder Hochschulen – um die 40 Jahre alt. Das heißt, auf diesen Teil des Landes kommt eine Welle von Investitionen zu. Viele dieser Objekte müssen gleichzeitig erneuert oder ersetzt werden, so dass der Landeshaushalt in den entsprechenden Jahren besonders belastet wird. Ist aber aufgrund der Schuldenbremse keine Neuverschuldung möglich, so gibt es mehrere Alternativen: Eine Möglichkeit ist zu sparen, indem man weniger Ausgaben tätigt. Darunter würden die Infrastruktur, soziale Einrichtungen usw. leiden. Bei jetzt schon den geringsten Ausgaben pro Kopf der Bevölkerung aller Bundesländer wird ein solches Vorgehen aber schnell zu einem Bumerang. Des Weiteren kann der Staat für mehr Einnahmen sorgen. Hier ist die Gesetzgebungskompetenz eines einzelnen Landes aber begrenzt. Deswegen ist es etwa für das Land Nordrhein-Westfalen umso wichtiger, dass wir bei Neuregelung des Bund-Länder-Finanzausgleichs erreichen, dass Nordrhein-Westfalen von seinen eigenen Einnahmen mehr behalten darf. Wir sind solidarisch, aber der Länderfinanzausgleich darf nicht zu einer Umkehrung der Verhältnisse zwischen arm und reich führen. In Nordrhein-Westfalen, das mit seinen eigenen Einnahmen (vor Umsatzsteuer- und Länderfinanzausgleich) schon klarkäme, fehlen aufgrund des bestehenden Umverteilungssystems die Mittel etwa für die dringend notwendige Infrastruktursanierung. Es ist nicht zu erklären, dass finanzschwache Länder mit hohen Ausgaben so stark gestützt werden, dass sie (selbst mit Vereinbarungen wie im neuen brandenburgischen Koalitionsvertrag) Überschüsse erwirtschaften, so lange die wohlhabenderen und sparsameren im Defizit sind.

Eine andere Möglichkeit ist die Investition in Infrastruktur über Öffentlich-Private-Partnerschaften (auch Public Private Partnerships oder PPP genannt). Bei PPPs erstellt ein privater Anbieter eine Leistung für den Staat, z.B. eine Straße oder eine Brücke, und unterhält diese während eines vereinbarten Zeitraums. Der Staat zahlt dann über diesen Zeitraum regelmäßig Nutzungsgebühren dafür. Der Vorteil für den Staat ist, dass so die Kosten für die Leistung nicht alle bei Erstellung der Leistung anfallen, was angesichts der Schuldenbremse in einem kameralem System nur schwer zu bewältigen wäre, sondern die Kosten fallen erst im Lauf der Nutzung in mehreren Teilbeträgen an, so dass sie über

die Nutzungsdauer verteilt werden. Der Nachteil ist, dass die privaten Anbieter bei PPPs in der Regel höhere Kreditkosten zu tragen haben und einen Gewinn erzielen wollen, was nicht der Fall ist, wenn der Staat die Infrastruktur konventionell erstellen lässt. Diese zusätzlichen Kosten müssen natürlich letztendlich vom Steuerzahler getragen werden, auch wenn immer wieder argumentiert wird, dass private Anbieter wirtschaftlicher arbeiten als der Staat und die Projekte dadurch billiger würden. Tatsächlich aber hat der Bundesrechnungshof festgestellt, dass Autobahnen, die per PPP gebaut wurden, oftmals teurer als vom Staat gebaut wurden.

Was für Alternativen gibt es denn, um trotz Schuldenbremse sinnvoll investieren zu können, ohne auf die oftmals für den Steuerzahler letztendlich teureren Angebote des PPP ausweichen zu müssen? Eine Alternative zu PPP wäre die Bildung von Sondervermögen, vorzugsweise durch den Bund im Rahmen seiner erlaubten Kreditaufnahmekquote von 0,35% des BIP. Solche Sondervermögen wären sowohl für Bundes- als auch Landesinfrastrukturprojekte wie Straßen und Brücken denkbar. Anstelle eines privaten Partners träte der Staat mit seinen günstigeren Refinanzierungskonditionen, sozusagen »Public Public Partnership«. Wer das als Schattenhaushalt brandmarken wollte, müsste sich fragen lassen, was anderes eine teurere PPP-Finanzierung wäre. Und transparenter als eine Finanzierung aus dem Kernhaushalt mit unklarer Zuordnung von Tilgungsleistungen wäre es allemal. Allerdings wäre die klare Verpflichtung notwendig, Kredite dieser Sondervermögen inklusive Zinsen mit einem vorher festgelegten Tilgungsplan zurückzuzahlen. Die Laufzeit der Kredite dürfte die durchschnittliche Nutzungsdauer der mit dem Sonderfonds finanzierten Investitionen, z.B. einer Straße, nicht überschreiten. Die Finanzierung per Sondervermögen würde es ermöglichen, Investitionen über den Zeitraum zu verteilen, in denen sie auch genutzt werden. Das ist nicht nur eine realitätsnähere Darstellung von Kosten, sondern es ist ab Eintritt der Schuldenbremse auch wichtig, um Kosten, die vermehrt in bestimmten Jahren auftreten können (Investitionszyklen), über mehrere Jahre zu verteilen und somit zu glätten. Nur dann sind diese Investitionen überhaupt möglich. Der im vergangenen Jahr aufgelegte Fluthilfefonds ist dafür ein Beispiel. Ansonsten bleibt nur die oft teurere Alternative einer Finanzierung durch private Investoren.

Es ist selbstverständlich, dass ein Land nicht über seine Verhältnisse leben darf und verantwortungsbewusst mit dem vom Bürger anvertrauten Geld und mit dem Geld zukünftiger Generationen umgehen muss. Es ist gut, dass dafür nun verbindliche Regeln im Grundgesetz festgelegt wurden. Trotzdem sind die Ausnahmeregelungen für außergewöhnliche Notlagen wie Naturkatastrophen oder die Finanzkrisen wichtig. Um das zu erreichen, gibt es drei Einzelmaßnahmen, die natürlich auch in Kombination durchgeführt werden können:

1. Der Staat kann seine Einnahmen erhöhen.
2. Der Bund kann kreditfähige und rechtsfähige Sondervermögen für die Investition in Infrastruktur bilden, dessen Kredite und Zinsen aber nach verbindlichen Regeln getilgt werden müssen.
3. Der Staat kann eine PPP eingehen.

Bei den letzten beiden Varianten werden die Kosten für die Investition über den Zeitraum, in dem die Investition genutzt wird, verteilt, was auch den Nutzen der Investition angemessener widerspiegelt, als wenn die Kosten sofort im Jahr der Erstellung im Haushalt zu Buche schlagen. Auch in diesen Fällen muss die Einnahmenseite des Kernhaushalts so gestaltet sein, dass die Annuitäten auch finanzierbar sind. Die Aufgabenstellung überwölbt sozusagen die Verhandlungen über die künftigen Finanzbeziehungen von Bund und Ländern. Ziel dieser Verhandlungen muss es sein sicherzustellen, dass alle staatlichen Ebenen in der Lage sind, die Schuldenbremse einzuhalten und sich zukunftsfest aufzustellen. Ein Blick auf die Verfassung des gesamtstaatlichen Haushalts zeigt, dass dafür in Deutschland gute Voraussetzungen bestehen.

Quellen

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2014, Stand: 8. April 2014.

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2014, Stand: 7. Oktober 2014.

Sowohl in Sachsen als auch in Thüringen sind neue Regierungen ins Amt gekommen. In Sachsen regieren nun CDU und SPD in einer Großen Koalition, in Thüringen sorgte die rot-rot-grüne Koalition durch die Wahl des ersten Ministerpräsidenten der Linkspartei schon im Vorfeld für Diskussionen.

Werden die neuen Regierungen auch wirklich andere Politikstile verfolgen? Wir dokumentieren die in den Koalitionsverträgen formulierten Hauptvorhaben und deren zu erwartende Kosten und diskutieren, inwieweit sich Politikwechsel vollzogen haben.

Sachsen

Zu den wichtigsten Vorhaben der Großen Koalition zählen mehr Neueinstellungen bei Lehrern und Polizisten sowie die Verbesserung des Betreuungsschlüssels in Kindertagesstätten (vgl. CDU-Landesverband Sachsen und SPD-Landesverband Sachsen 2014).

Als prioritäre Maßnahme hat die sächsische Regierung im Koalitionsvertrag die unbefristete Einstellung von mindestens 6 100 neuen Lehrkräften bis 2019 beschlossen.

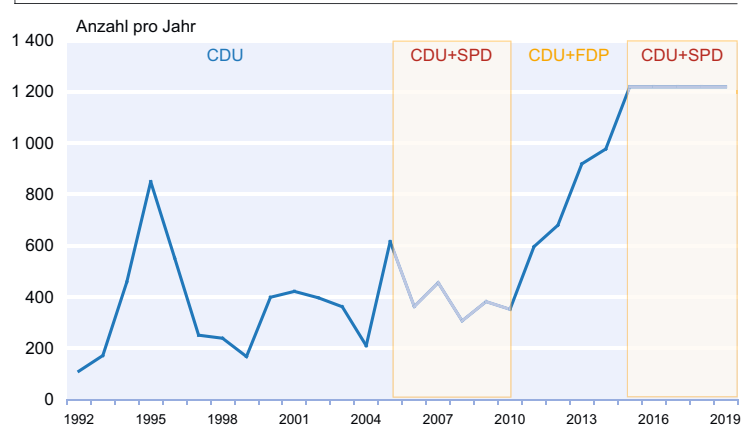
Abbildung 1 zeigt den Verlauf der jährlichen Neueinstellungen von Lehrern in Sachsen ab 1992. Vor allem Mitte der 1990er Jahre schwankte die Zahl der Neueinstellungen stark. Während 1995 noch 850 Lehrkräfte neu beschäftigt wurden, verringerte sich die Zahl der Neueinstellungen innerhalb von vier Jahren auf 168. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf die sinkenden Schülerzahlen zurückzuführen, die kaum Neueinstellungen bei den Lehrkräften zuließen (vgl. Staatsministerium für Kultus Freistaat Sachsen 2014, S. 3). Durchschnittlich wurden unter den CDU-Regierungen von 1992 bis 2004 353 neue Lehrer pro Jahr beschäftigt. Diese Zahl erhöhte sich unter der Großen Koalition 2004 bis 2009 auf 425 Neueinstellungen jährlich.

Mit bildungspolitischen Investitionen wollen Parteien bei ihren Wählern punkten und damit günstige Voraussetzungen für eine Wiederwahl schaffen. In einer empirischen Studie untersuchen Tepe und Vanhuyse (2009) den Zusammenhang zwischen Wahlzyklen und Lehrerneueinstellungen in den deutschen Bundesländern zwischen 1992 und 2004. Dabei wird auch die ideologische Ausrichtung der Re-

gierung berücksichtigt. Nach der *Partisan Theory* sollten die Investitionen in Lehrpersonal unter linken Regierungen höher ausfallen als unter rechten Regierungen. Die Studie zeigt, dass Lehrerneueinstellungen in Wahljahren tendenziell höher sind. Aber auch nach der Wahl können Investitionen in Lehrpersonal steigen. Dieser Honey-moon-Effekt tritt dann auf, wenn neu ins Amt gekommene Regierungsparteien kurzzeitig Erfolge erzielen möchten, indem sie ihre Wahlversprechen schnell umsetzen. Die ideologische Ausrichtung der Regierung scheint die Lehrerneueinstellungen allerdings nicht zu beeinflussen.¹ In Sachsen lässt sich in den Wahljahren 2009 und 2014 zwar ein Anstieg der Lehrerneueinstellungen im Vergleich zu den jeweiligen Vorjahren beobachten, die relativen Veränderungen sind allerdings sehr gering. Dennoch stellte die von 2009 bis 2014 amtierende schwarz-gelbe Regierung mit jährlich 705 Lehrern durchschnitt-

¹ Rechte Regierungen haben in den deutschen Bundesländern mehr als linke Regierungen für Universitäten ausgegeben und Studiengebühren eingeführt (vgl. Oberndorfer und Steiner 2007; Potrafke 2011; Kauder und Potrafke 2013).

Abb. 1
Jährliche Neueinstellungen von Lehrern



Quelle: Statistische Veröffentlichungen der Kultusministerkonferenz: Einstellung von Lehrkräften.

lich das meiste Personal seit dem Jahr 1992 ein. 2013 war der Anstieg besonders ausgeprägt. Im Vergleich zum Vorjahr wurden knapp 240 zusätzliche Lehrkräfte beschäftigt. Wie Tepe und Vanhuyse (2009) feststellen, kann bereits hier Wahlkampfaktik eine Rolle gespielt haben. Zwar wurde 2013 nicht gewählt, doch spielen Wiederwahlmotive bereits in Vorwahljahren eine Rolle.

Bei einem monatlichen Durchschnittsgehalt² von 4 545 Euro kosten 1 200 neue Lehrstellen ca. 65 Mill. Euro pro Jahr. Insgesamt würden alle 6 100 Stellen ca. 333 Mill. Euro kosten.³ Grundlage der Berechnung ist der Tarifvertrag für den öffentlichen Dienst der Länder (vgl. DBB Beamtenbund und Tarifunion 2014), der für Grund- und Oberschulen Entgeltgruppe 11 und für Förderschulen, Gymnasien und berufsbildende Schulen Entgeltgruppe 13 vorsieht. Außerdem gehen wir bei unserer Kostenkalkulation davon aus, dass für Lehrkräfte mit einer Ausbildung nach DDR-Recht keine tariflichen Eingruppierungsunterschiede gegenüber den nach neuem Recht ausgebildeten Lehrkräften bestehen.

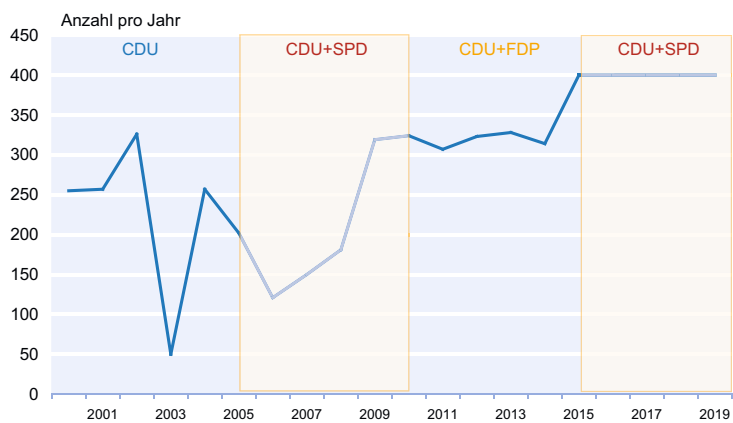
Auch der Einstellungskorridor bei der sächsischen Polizei soll in den nächsten Jahren von 300 auf 400 Polizisten pro Jahr erhöht werden. Der im Jahr 2010 beschlossene Stellenabbau wurde wieder zurückgenommen. Grundsätzlich folgt die neugewählte Regierung damit der Tendenz der zurückliegenden Jahre, in denen das Kontingent der Neueinstellungen bei der sächsischen Polizei kontinuierlich erhöht wurde. Mehr Neueinstellungen bei der Polizei unter einer Großen Koalition sind dennoch bemerkenswert, vor allem, wenn man die Entwicklung seit 1992 betrachtet. In der Vergangenheit war der Einstellungskorridor bei der Polizei unter rechten Landesregierungen tendenziell höher als unter linken Landesregierungen (vgl. Tepe und Vanhuyse 2013). Auch dieser Effekt lässt sich am Beispiel Sachsens gut nachvollziehen. Während der Regierungszeit von CDU und FDP wurden durchschnittlich die meisten Polizisten seit 2000 eingestellt, 319 pro Jahr. Die zuvor amtierende schwarz-rote Koalition stellte dagegen jährlich durchschnittlich nur 195 neue Polizisten ein.

Die CDU/FDP-Regierung hat 2009 einen konstanten Einstellungskorridor von 300 neuen Polizeianwärtern pro Jahr festgesetzt. In

² Nach Altersgruppen gewichteter Mittelwert über alle Entgeltgruppen der angestellten Lehrer im Schuljahr 2013/2014 in Grundschulen, Oberschulen, Förderschulen, Gymnasien und berufsbildenden Schulen.

³ Wenn der von der neu ins Amt gekommenen Großen Koalition versprochene Stellenaufbau gleichmäßig erfolgt, werden 1 220 Lehrkräfte pro Jahr eingestellt.

Abb. 2
Jährliche Neueinstellungen von Polizisten



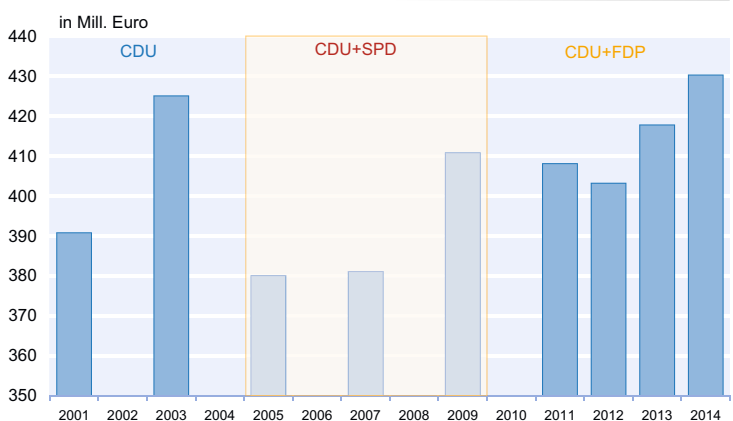
Quelle: Präsidium der Bereitschaftspolizei Sachsen, Referat 33 Ausbildung, Prüfungswesen, Auswahlteam.

den Angaben sind Fluktuationen miteinberechnet. Die Zahl der Neueinstellungen kann von der Zahl derer abweichen, die tatsächlich die jeweilige Laufbahnausbildung erfolgreich absolviert haben.

Aus Abbildung 2 lässt sich eine weitere Schlussfolgerung ableiten, die Tepe und Vanhuyse (2013) thematisiert haben. Insbesondere in den Wahljahren, 2004 und 2009, stieg die Anzahl der neu eingestellten Polizisten stark. 2004 wurden im Vergleich zum Vorjahr über 200 zusätzliche Polizisten beschäftigt. 2009 belief sich die Differenz zum Vorjahr auf knapp 140. Im Wahljahr 2014 konnten die Neueinstellungen wegen des festgesetzten Korridors nicht unmittelbar erhöht werden. Das Wahlversprechen einer Erhöhung des Einstellungskorridors wurde aber schließlich in den Koalitionsvertrag aufgenommen.

Die steigenden Einstellungen von Polizeipersonal im Zuge von Wahlen spiegeln sich auch in den geplanten Personalausgaben der jeweiligen Doppelhaushalte wider. Im Jahr 2003 wurden im Vergleich zum vorhergehenden Haushalt

Abb. 3
Personalausgaben Polizei



Quelle: Sächsisches Staatsministerium der Finanzen, Doppelhaushalte des Freistaates Sachsen.

34 Mill. Euro zusätzlich veranschlagt. Im Jahr 2009 waren es ca. 30 Mill. Euro mehr als noch zwei Jahre zuvor. Zwar sind ab 2012 noch keine Ist-Werte verfügbar, doch deuten die Soll-Werte darauf hin, dass die Ausgaben im Wahljahr 2014 gestiegen sind. Die Große Koalition 2004–2009 hat durchschnittlich seit 2001 am wenigsten in das Personal der Polizei investiert, nämlich ca. 391 Mill. Euro pro Doppelhaushalt. 2014 erreichten die Ausgaben mit 430 Mill. Euro einen Höchststand seit 2001.

Ein weiterer zentraler Punkt im sächsischen Koalitionsvertrag ist das Absenken des Betreuungsschlüssels in Kindertagesstätten. Hierbei handelt es sich um einen standardisierten Personalschlüssel, eine Relation von Vollzeitäquivalent der betreuten Kinder (Vollzeitbetreuungsäquivalent) zum Vollzeitäquivalent der dort beschäftigten Personen (Vollzeitbeschäftigungsäquivalent) für die verschiedenen Gruppenarten (vgl. Statistisches Bundesamt 2013, S. 5, 7).

Eine Darstellung des Personalschlüssels in Sachsen über die Zeit ist aufgrund des Fehlens von fundierten Daten, durch Änderung der Berechnung des Schlüssels in den letzten Jahren und die dadurch resultierende mangelnde Vergleichbarkeit nicht möglich (vgl. Statistisches Bundesamt 2013, S. 5, 7).

Das sächsische Landesgesetz gibt für die Kinderkrippe (Kinder unter drei Jahren) einen Personalschlüssel von 1:6 und für den Kindergarten (Kinder ab drei Jahren bis zum Schuleintritt) einen Schlüssel von 1:13 (SächsKitaG §12 Absatz (2)) vor. Das Leitungspersonal wird hierbei nicht miteinberechnet.

Der Koalitionsvertrag sieht vor, dass der Betreuungsschlüssel bis zum 1. September 2015 in Kindergärten auf 1:12,5 und bis zum Jahr darauf auf 1:12 abgesenkt werden soll. In den Kinderkrippen soll das Betreuungsverhältnis bis 2018 zunächst auf 1:5,5 und dann auf 1:5 verbessert werden.

Die Bertelsmann Stiftung (2014a, S. 221) verzeichnet in ihrem Ländermonitor für Sachsen einen Personalschlüssel, ohne Einberechnung von Leitungsstunden, von 1:13,5 im Kindergarten und 1:6,6 in der Kinderkrippe (vgl. Bertelsmann Stiftung 2014b, Tab. 43a2). Sachsen weist damit einen deutlich schlechteren Betreuungsschlüssel als der ostdeutsche Durchschnitt auf, denn in anderen ostdeutschen Krippen muss sich eine Erzieherin durchschnittlich nur um 6,3 Kinder kümmern, im Westen sogar nur um 3,8. Auch der Personalschlüssel in den Kindergärten liegt vier Kinder über dem Bundesdurchschnitt.

Wenn man von den von der Bertelsmann Stiftung ermittelten Personalschlüsseln im Ist ausgeht und die im Koalitionsvertrag vereinbarten Schlüssel erreichen möchte, müssten insgesamt 5 847 neue Betreuungskräfte eingestellt werden, 2 025 für den Kindergarten und 3 822 für die Kinderkrippe. Unter Rückgriff auf die von der Bertelsmann Stiftung ermittelten Personalkosten würde dies Sachsen insgesamt 255 Mill. Euro kosten (vgl. Bertelsmann Stiftung 2014c).

Außerdem plant die sächsische Regierung, die Kita-Pauschale von 1 875 Euro auf 2 060 Euro pro Kind und Jahr zu erhöhen. Dadurch würden die jährlichen Landeszuschüsse, die in den Jahren 2013 und 2014 noch bei 412 beziehungsweise 427 Mill. Euro lagen, auf fast 500 Mill. Euro steigen (vgl. Staatsministerium der Finanzen Freistaat Sachsen 2014).

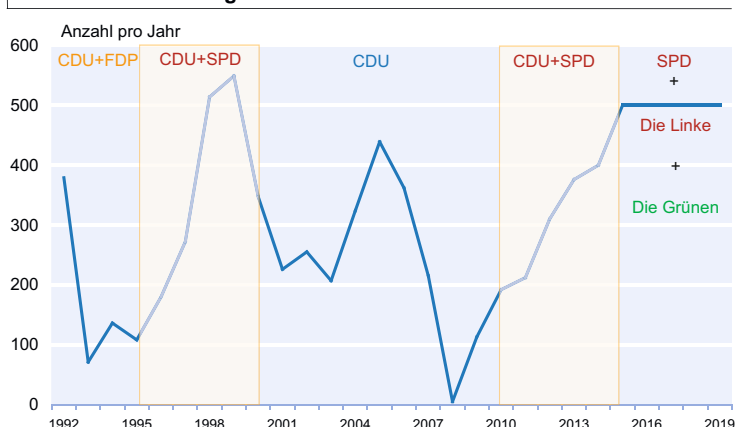
Laut Koalitionsvertrag stehen alle Maßnahmen unter dem Vorbehalt eines soliden Haushalts. Mit Ausnahme des Jahres 2012 hat der Freistaat Sachsen seit 2006 netto keine neuen Kredite aufgenommen, sondern jährlich Schulden getilgt (vgl. Bundesministerium der Finanzen 2014). Offen bleibt allerdings, wie die kostenträchtigen Maßnahmen finanziert werden sollen, denn auch in den kommenden Jahren will das Bundesland auf neue Schulden verzichten.

Thüringen

Zu den zentralen Beschlüssen im Koalitionsvertrag Thüringens zählen ebenfalls die Erhöhung der jährlichen Lehrerneinstellungen sowie eine Kostenerleichterung für Eltern, deren Kinder eine Kindertagesstätte besuchen. Diese und alle weiteren Maßnahmen sollen ohne neue Schulden finanziert werden.

Die Koalition aus der Linken, der SPD und den Grünen plant jährlich 500 neue Lehrer einzustellen. Das wären in dieser

Abb. 4
Jährliche Einstellungen von Lehrern



Quelle: Statistische Veröffentlichungen der Kultusministerkonferenz: Einstellung von Lehrkräften.

Legislaturperiode insgesamt 2 500 Neueinstellungen.

Abbildung 4 macht deutlich, dass nur in den letzten Jahren der Regierungszeit von CDU und SPD, in den Jahren 1998 und 1999, mehr als 500 Lehrer pro Jahr eingestellt wurden. An dieser Stelle ist der Wahlzyklus bei den Lehrerneueinstellungen (vgl. Tepe und Vanhuysse 2009) besonders deutlich erkennbar. Mit Blick auf die Landtagswahl ein Jahr später stellte die Große Koalition 1998 knapp 250 zusätzliche Lehrkräfte im Vergleich zum Vorjahr ein. Diese Regierung stellte seit 1992 durchschnittlich die meisten Lehrer ein, 325 jährlich. Im ostdeutschen Vergleich lag Thüringen damit nur hinter Sachsen, das mit durchschnittlich 412 Lehrern pro Jahr den höchsten Wert bei den Neueinstellungen in diesem Zeitraum vorweisen konnte.

Abbildung 4 zeigt ebenso, dass während der Regierungszeiten der Großen Koalition, von 1995 bis 1999 und von 2009 bis 2014, die Neueinstellungen stetig gestiegen sind. In beiden Fällen von um die 100 pro Jahr auf 400 bzw. 500. In der Zeit, in der die CDU mit der FDP bzw. allein regierte, sanken die Lehrerneueinstellungen deutlich. Im Jahr 2008 wurden sogar nur fünf Lehrkräfte in ganz Thüringen eingestellt. Dennoch könnten die Zahlen aus dem Wahljahr 2004 auf einen Wahlzykluseffekt (vgl. Tepe und Vanhuysse 2009) hinweisen. Bei der Erhöhung des Einstellungskorridors um knapp 120 zusätzliche Lehrkräfte im Vergleich zum Jahr 2003 könnte für die amtierende CDU das Wiederwahlmotiv eine übergeordnete Rolle gespielt haben.

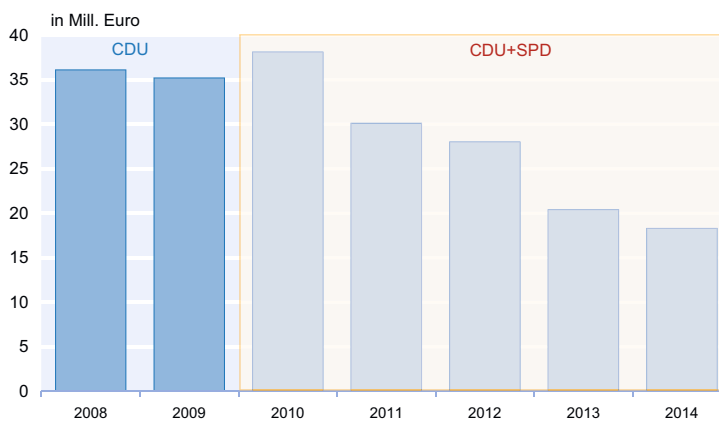
Bei einem monatlichen durchschnittlichen Lehrergehalt⁴ in Thüringen von 4 436 Euro würden bei 500 Neueinstellungen Kosten von ca. 27 Mill. Euro auf das Land Thüringen zukommen. Auf die gesamte Legislaturperiode gesehen, würden für die insgesamt 2 500 zusätzlichen Lehrkräfte ca. 133 Mill. Euro anfallen. Auch an dieser Stelle gehen wir bei unserer Kalkulation davon aus, dass für Lehrkräfte mit einer Ausbildung nach DDR-Recht keine tariflichen Eingruppierungsunterschiede gegenüber den nach neuem Recht ausgebildeten Lehrkräften bestehen.

Die neue Koalition plant, das erste Kita-Jahr beitragsfrei zu stellen. Im Gegenzug dazu soll das Thüringische Erziehungsgeld abgeschafft werden.

Ende der 1980er Jahre führten nur die CDU- bzw. CSU-geführten Länder Baden-Württemberg und Bayern ein Lan-

⁴ Nach Altersgruppen gewichteter Mittelwert über alle Entgeltgruppen der angestellten Lehrer im Schuljahr 2013/2014 in den verschiedenen Schulformen.

Abb. 5
Ausgaben für Erziehungsgeld



Quelle: Landeshaushaltspläne Freistaat Thüringen

deserziehungsgeld ein. Die neuen Bundesländer Sachsen (damals CDU-regiert) und Thüringen (CDU-FDP-geführt) folgten 1994. In Thüringen wird dieses Geld zwölf Monate im Anschluss an das Bundeselterngeld ausgezahlt, wenn ein Kind gar nicht oder nicht mehr als fünf Stunden täglich in einer Kindertageseinrichtung betreut wird. Es beträgt monatlich pro Kind 150 Euro und erhöht sich, wenn ältere Geschwister vorhanden sind (vgl. Thüringer Ministerium für Soziales, Familie und Gesundheit 2010). 2006 wurde das Landeserziehungsgeld in Thüringer Erziehungsgeld umbenannt.

Abbildung 5 zeigt die Ausgabenentwicklung für das Thüringer Erziehungsgeld seit 2008, wobei es sich bei den Werten ab 2012 um Soll-Werte handelt. 2008 bis 2010 lagen die Werte noch deutlich über 35 Mill. Euro im Jahr. Seit dem Amtsantritt von CDU und SPD wurden die Ausgaben deutlich reduziert. 2014 sind 18 Mill. Euro veranschlagt – 52% weniger im Vergleich zu 2010.

Laut Koalitionsvertrag sollen diese und alle weiteren Maßnahmen ohne neue Schuldenaufnahmen umgesetzt und Haushalte ohne Nettokreditaufnahme beschlossen werden.

Seit 1991 wurden nur in den Jahren von 2007 bis 2009 unter der Alleinregierung der CDU keine neuen Schulden aufgenommen. Die meisten Schulden wurden 1994 unter CDU und FDP aufgenommen, ca. 2 Mrd. Euro. Die bis 2014 regierende Große Koalition nahm durchschnittlich die wenigsten Schulden auf, 40 Mill. Euro im Jahr. Ab 2012 konnten sogar Überschüsse von bis zu 300 Mill. Euro erzielt und zum ersten Mal seit der Wende Schulden abgebaut werden.

In der Zeit von 1991 bis 2014 lagen Thüringens Schuldenaufnahme deutlich unter dem ostdeutschen Durchschnitt. Im Durchschnitt nahmen die ostdeutschen Länder jährlich 536 Mill. Euro neue Schulden auf, Thüringen dagegen nur 328 Mill. Euro. Es ist damit auch das Land, das sich durchschnittlich am wenigsten neu verschuldet hat.

Zusammenfassend stellen wir fest, dass die hier diskutierten Vorhaben der neuen Landesregierung in Sachsen eher von Kontinuität gekennzeichnet sind. Die versprochenen 6 100 Neueinstellungen bis 2019 stellen ein ambitioniertes Ziel dar. Nachdem die Vorgängerregierung aus CDU und FDP bereits in den Vorjahren die Neueinstellungen deutlich erhöht hatte, setzt sich die neugewählte Regierung aus CDU und SPD zum Ziel, die Neueinstellungen auf einem hohen Niveau zu stabilisieren. Ebenso bei der Polizei folgt die Landesregierung eher der Tradition der vorherigen Legislaturperiode, auch, wenn der Einstellungskorridor immerhin um 100 zusätzliche Polizisten pro Jahr erhöht wird. Dieser Schritt überrascht insofern, als dass Polizeistellen in der Vergangenheit Herzensangelegenheit der CDU, weniger der SPD waren.

Auch in Thüringen setzt die neu gewählte Regierung gerade beim Thema Lehrkräfte eher die Politik der vorherigen Großen Koalition mit steigenden Neueinstellungen fort. Bei der frühkindlichen Bildung plant das Kabinett unter Bodo Ramelow allerdings grundlegende Änderungen.

In beiden Bundesländern bleibt offen, wie die neuen Maßnahmen finanziert werden sollen.

Literatur

Bertelsmann Stiftung (2014a), *Länderreport frühkindliche Bildungssysteme 2013 – Profile der Bundesländer, Sachsen*, Gütersloh.

Bertelsmann Stiftung (2014b), *Tabellen zum Ländermonitor – Stand Juli 2014*, Gütersloh.

Bertelsmann Stiftung (2014c), »Zu wenig Erzieherinnen in Kitas: Qualität bleibt in der frühkindlichen Bildung in Sachsen oft auf der Strecke«, Pressemitteilung, 25. Juli, Gütersloh.

Bundesministerium der Finanzen (verschiedene Jahrgänge), *Finanzberichte des Bundes*, Übersicht 12: Die Ausgaben und Einnahmen der Länder, Berlin.

CDU-Landesverband Sachsen, SPD-Landesverband Sachsen (2014), *Sachsens Zukunft gestalten – Koalitionsvertrag 2014 bis 2019 zwischen der CDU Sachsen und der SPD Sachsen*, Stand: 23. Oktober 2014, Dresden, online verfügbar unter: <http://www.spd-sachsen.de/wp-content/uploads/2014/11/Koalitionsvertrag-A5.pdf>.

DBB Beamtenbund und Tarifunion (2014), *TV-L Lehrkräfte 2014*, Berlin

Die Linke Landesverband Thüringen, SPD-Landesverband Thüringen und Bündnis 90/Die Grünen Landesverband Thüringen (2014), *Thüringen gemeinsam voranbringen – demokratisch, sozial, ökologisch. Koalitionsvertrag zwischen den Parteien DIE LINKE, SPD, BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN für die 6. Wahlperiode des Thüringer Landtags*, Stand: 20. November 2014.

Kauder, B. und N. Potrafke (2013), »Government Ideology and Tuition Fee Policy: Evidence from the German States«, *CESifo Economic Studies* 59, 628–649.

Oberndorfer, U. und V. Steiner (2007), »Generationen- oder Parteienkonflikt? Eine empirische Analyse der deutschen Hochschulausgaben«, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 8, 165–183.

Potrafke, N. (2011), »Public Expenditures on Education and Cultural Affairs in the German States: Does Government Ideology Affect the Budget Composition?«, *German Economic Review* 12, 124–145.

Präsidium der Bereitschaftspolizei Sachsen, Referat 3 Ausbildung, Prüfungswesen, Auswahlteam.

Sächsisches Gesetz zur Förderung von Kindern in Tageseinrichtungen (SächsKitaG) vom 27. November 2001 i.d.F. vom 17. Dezember 2005.

Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder (2002–2014), *Statistische Veröffentlichungen der Kultusministerkonferenz: Einstellung von Lehrkräften*. Bonn.

Staatsministerium der Finanzen Freistaat Sachsen (2014a), »Doppelhaushalte, Einzelplan 03«, Staatsministerium des Inneren. Dresden.

Staatsministerium der Finanzen Freistaat Sachsen (2014b), »Entwurf Doppelhaushalt 2015/16«, online verfügbar unter: <http://www.finanzen.sachsen.de/12536.html>, aufgerufen am 13. November 2014.

Staatsministerium für Kultus Freistaat Sachsen (2014), *Lehrer/in werden in Sachsen: Hinweise des Kultusministeriums zur Entwicklung des Lehrbedarfs*, Stand: Oktober 2014. Dresden.

Statistisches Bundesamt (2013), *Der Personalschlüssel in Kindertageseinrichtungen*, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2014), *Bildung und Kultur – Allgemeinbildende Schulen 2013/2014*, Fachserie 11 Reihe 1, Wiesbaden.

Tepe, M. und P. Vanhuyse (2009), »Educational Business Cycles. The Political Economy of Teacher Hiring across German States«, 1992–2004. *Public Choice* 139, 61–82.

Tepe, M. und P. Vanhuyse (2013), »Cops for Hire? The Political Economy of Police Employment in German States«, *Journal of Public Policy* 33, 165–199.

Thüringer Finanzministerium (verschiedene Jahrgänge), *Landeshaushaltsplan, Einzelplan 08: Thüringer Ministerium für Soziales, Familie, Gesundheit*, Erfurt.

Thüringer Ministerium für Soziales, Familie und Gesundheit (2010), *Das Thüringer Erziehungsgeld – Eine Leistung für Familien in Thüringen*, Erfurt.

Thüringer Rechnungshof (verschiedene Jahrgänge), *Jahresberichte mit Bemerkungen zur Haushalts- und Wirtschaftsführung und zur Haushaltsrechnung*, Erfurt.

Am 5. November 2014 fand der diesjährige ifo Branchen-Dialog statt, wiederum unterstützt vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie sowie der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. Rund 200 Vertreter aus Wirtschaft und Politik nahmen daran teil. Wie üblich folgten auf Ausführungen zu gesamtwirtschaftlichen Themen vier Foren zur Industrie und zum Handel sowie zur Bauwirtschaft und zu den Dienstleistungen. Der nächste ifo Branchen-Dialog wird am 28. Oktober 2015 stattfinden.

Dr. Eberhard Sasse, Präsident der IHK für München und Oberbayern, begrüßte als Hausherr die Gäste. Sasse konzentrierte sich in seiner Einführung auf einige wirtschaftliche Schwachpunkte, die nicht primär konjunktureller Natur sind. So hänge die derzeitige Investitionsschwäche in Deutschland seiner Meinung nach nicht nur mit den eingetrübten Absatzerwartungen der Unternehmen zusammen. Es sei darüber hinaus ein Gefühl von Sättigung in Deutschland zu spüren. Die Notwendigkeit von Wachstum würde in der Bevölkerung immer mehr in Zweifel gezogen. Anstatt z.B. die Vorteile des Freihandelsabkommens in Form eines höheren Wohlstands zu begrüßen, werde das TTIP-Abkommen zerredet. Fortschritt werde nicht als Chance, sondern als Gefahr angesehen. Um ein anderes Beispiel zu wählen: Während in anderen Ländern Mobile-Payment Realität sei, werde bei uns über den Datenschutz debattiert. Großprojekten stehe man grundsätzlich skeptisch gegenüber, seien es die Olympischen Spiele, eine neue Startbahn oder ein Ausbau von Autobahnen. Ganz zu schweigen von der Diskussion über die Stromtrassen. Auch wenn die Bedenken aus Sicht des Einzelnen verständlich seien, in der Summe schreckten sie Investoren ab. Das führe sogar soweit, dass sich im angelsächsischen Raum der Begriff der »German Angst« festgesetzt habe. Unter dieser Angst vor Veränderungen litten jedoch nicht nur die Investitionen. Auch bei den Innovationen könnte es besser laufen. Ein Indikator hierfür seien die Patentanmeldungen. Die USA und auch Japan ziehen bei Patentanmeldungen an Deutschland mehr und mehr vorbei, und es werde nicht mehr lange dauern, bis uns auch China eingeholt habe. Insbesondere im Bereich digitaler Kommunikationstechnologien und Computer hinke Deutschland deutlich hinterher.

Es sei daher bei uns zuallererst ein Bewusstseinswandel notwendig. Anstatt Veränderungen ängstlich gegenüber zu stehen, müssten die Chancen und Vorteile in den Mittelpunkt gerückt werden. Eine solche Offenheit für Neues sei umso wichtiger, als der digitale Wandel vieles verändern werde. Nur wenn es gelinge, die Wirtschaft einer digitalen Transformation zu unterziehen, würde Deutschland auch in Zukunft zu den führenden Leitökonomien zählen. Gerade für die nächste Welle der Digitalisierung in Themenfeldern wie Internet der Dinge, Mobilität oder Industrie 4.0 böten sich in Deutschland beste Voraussetzungen. Um diese Chancen zu nutzen, müssten innovative und technologieorientierte Startups als Innovationsbeschleuniger und Digitalisierungshelfer mehr akzeptiert und gefördert werden. Ein neuer Gründerzeitgeist sei notwendig.

Dieser Wandel müsse jedoch durch eine verlässliche wettbewerbs- und innovationsorientierte Wachstumspolitik flankiert werden. Sasse verwies auf eine aktuelle Umfrage der IHK, wonach eine zentrale Voraussetzung für eine stärkere Investitionstätigkeit ein einfaches und leistungsorientiertes Steuersystem sei. Derzeit würden gewerbesteuerliche Hinzurechnungen, Zinsschranken und Beschränkungen bei der Verlustverrechnung sogar die Substanz der Unternehmen gefährden und damit die Investitionslaune reduzieren.

Kurzfristig sollte zumindest die kalte Progression abgebaut werden – schon allein aus Motivationsgründen. Für Beschäftigte und kleine Unternehmen sei sie demotivierend. Weil die Einkommensteuersätze nicht an die Inflation angepasst werden, würde der Staat zum Profiteur von Lohn- und Gehaltserhöhungen. Einerseits fehle dem privaten Konsum die Puste, andererseits ent-



Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn,
Präsident des ifo Instituts

ziehe man vor allem kleinen Unternehmen Mittel für Investitionen.

Im Anschluss an diese Einführung referierte **Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn**, Präsident des ifo Instituts, zum Thema »Die Entwicklung der Weltwirtschaft und die Situation in Deutschland und Europa«. Nach Sinn befindet sich die Weltwirtschaft in einem leichten Aufwärtsprozess, der seine Impulse aber fast ausschließlich aus den USA erhält. Die Schwellenländer, die über viele Jahre die Weltwirtschaft angetrieben haben, zeigen überwiegend Schwächesymptome. Dies gelte insbesondere für Brasilien und Russland. In China sei demgegenüber die wirtschaftliche Dynamik zwar stärker, aber bei weitem nicht mehr so lebhaft wie vor einigen Jahren. Russland leide unter dem niedrigen Ölpreis und zunehmend unter den Sanktionen des Westens in Zusammenhang mit der Krimkrise und den kriegerischen Auseinandersetzungen im Osten der Ukraine. In der Eurozone herrsche weitgehend Stagnation vor. Die Schwäche in dieser Region schlage zunehmend auch auf die Konjunktur in Deutschland durch. Insbesondere die Investitionstätigkeit lasse zu wünschen übrig. In den Euro-Krisenländern in Südeuropa gäbe es zwar Anzeichen einer leichten Erholung. Es drohe aber noch ein langer Anpassungsprozess, bis diese Länder wieder einen Grad von Wettbewerbsfähigkeit erreicht haben, der sie aus eigener Kraft und nicht vorwiegend dank monetärer und fiskalischer Hilfsprogramme der EZB und der EU wachsen lasse.

Zum Abschluss des ersten Teils des Branchen-Dialogs stellte **Prof. Dr. Timo Wollmershäuser**, komm. Leiter des ifo Zentrums für Konjunkturforschung und Befragungen, eine Mittelfristprojektion für Deutschland vor. Er orientierte sich dabei an der Gemeinschaftsdiagnose der führenden Wirtschaftsforschungsinstitute vom Oktober dieses Jahres. Wollmershäuser führte zunächst aus, dass die Bestimmung der mittelfristigen Wachstumsperspektiven anhand einer Methode erfolgt, die im Wesentlichen von der EU-Kommission vorgegeben ist. Demnach werde das sog. Produktionspotenzial mit Hilfe einer gesamtwirtschaftlichen Produktions-



Prof. Dr. Timo Wollmershäuser,
komm. Leiter des ifo Zentrums für Konjunkturforschung und Befragungen

funktion geschätzt. Nach dieser Methode könne es zu Änderungen der mittelfristigen Wachstumsperspektiven kommen, wenn sich die Kapitalstockakkumulation, der Arbeitseinsatz oder die technische Fortschrittsrate verändere. Mit der jüngsten Schätzung, die eine durchschnittliche Potenzialrate in Höhe von 1,1% für die Jahre 2013–2019 ergab, bestätige die Gemeinschaftsdiagnose weitgehend die seit 2010 halbjährlich durchgeführten Projektionen. Im Anschluss daran zeigte Wollmershäuser, dass die Forschungsinstitute allerdings bei der Abschätzung der Determinanten des Wachstums regelmäßig Korrekturen vornahmen. Zum einen wurde der Beitrag der Kapitalstockakkumulation zum mittelfristigen Wachstum überschätzt und über die Jahre hinweg kontinuierlich nach unten revidiert. Als Ursache hierfür nannte Wollmershäuser die überraschend schwache Investitionstätigkeit der Unternehmen. Zum anderen wurde der Beitrag der Ausweitung des Arbeitseinsatzes zum mittelfristigen Wachstum in etwa derselben Größenordnung unterschätzt. Dies liege sowohl am Rückgang der Erwerbslosenquote, der deutlich stärker war, als von den Instituten erwartet, als auch an der überraschend hohen Zuwanderung nach Deutschland, die ihrerseits das Erwerbspersonenpotenzial anheb.

Schließlich ging Wollmershäuser noch auf die Auswirkungen des flächendeckenden Mindestlohns und der abschlagsfreien Rente ab 63 auf die mittelfristigen Wachstumsaussichten in Deutschland ein. Träfen die von den Instituten getroffenen Annahmen ein, nähme infolge des Mindestlohns die Zahl der Erwerbslosen bis 2019 um 400 000 Personen zu, was für sich genommen die durchschnittliche Potenzialrate in den Jahren 2013–2019 um 0,1 Prozentpunkt senken dürfte. Die Rente ab 63 führe zu einer einmaligen Absenkung der Erwerbspersonen um schätzungsweise 150 000 Personen in diesem und im kommenden Jahr; den negativen Effekt auf die durchschnittliche Potenzialrate in den Jahren 2013–2019 taxierte er auf etwa 0,04 Prozentpunkte.

**Branchenforum 1:
Konjunkturelle und strukturelle
Perspektiven für die Industrie**

*Hans-Dieter Karl, Thomas Strobel und
Hans-Günther Vieweg*

Das Forum 1 ist traditionell der Industrie gewidmet. 2014 wurden außer der Konjunktur und den Aussichten für die Jahre 2015 und 2016 auch strukturelle Aspekte behandelt. Beispielhaft wurde diesmal ein industrieller Schwerpunkt der deutschen Industrie, der Maschinenbau, herausgenommen. In dem Beitrag von Lars Balzer, Principal, EAC – Euro Asia Consulting PartG, München, Shanghai, Mumbai, Moskau, wurde der Frage nachgegangen, wie sich die erstarkende Konkurrenz aus den Schwellenländern positioniert. Chinesische Unternehmen wurden hinsichtlich ihrer strategischen Stoßrichtungen befragt und daraus Empfehlungen für deutsche Maschinenbauer abgeleitet. In einem zweiten Beitrag von Christian Malorny, Partner, McKinsey & Company, Inc., Berlin, wurde eine Analyse von strategischen Erfolgsfaktoren präsentiert, die Maschinenbauunternehmen die Möglichkeit bietet, sich im Markt weiterhin erfolgreich zu positionieren.

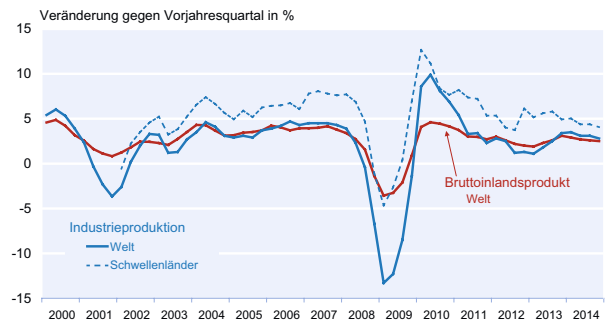
Nachlassende weltwirtschaftliche Dynamik belastet die Industrie

*Rohstoffpreise: ein zweischneidiger
Konjunkturindikator*

Anfang des Jahres waren die Auguren voller Hoffnung, dass die Konjunktur an Dynamik gewinnen würde. Ihre Erwartungen wurden enttäuscht, seit Mitte 2014 wurden die Prognosen zunehmend nach unten korrigiert. Dies war kein auf Deutschland oder Europa beschränktes Phänomen, sondern ein mit wenigen Ausnahmen – wie die USA und GB – weltweites Phänomen. Signifikant für diese Eintübung ist die Reduzierung der in der Gemeinschaftsdiagnose prognostizierten Entwicklung des Welthandels: Im Frühjahr war noch von 4,5% ausgegangen worden, im Herbst wurde der für 2014 mögliche Zuwachs auf mageren 2,9% reduziert.

Zum Verständnis der Konjunktur und der mittelfristigen Entwicklung ist es notwendig, einen Blick auf die Zeit seit 2003 zu werfen. In den Jahren bis zur Finanzkrise 2008 war die Weltwirtschaft durch eine außergewöhnlich hohe Dynamik gekennzeichnet. Die großen Schwellenländer wurden aufgrund ihres inzwischen erreichten Gewichts zum Motor eines dynamischen Wachstums. Selbst ein durch zunehmende Nachfrage bedingter Anstieg der Rohstoffpreise konnte die Dynamik nicht spürbar dämpfen. Auch die Finanzkrise traf die großen Schwellenländer nicht voll. In den letzten Jahren treten allerdings zunehmend strukturelle, die Wachstumsdynamik bremsende Probleme zutage. Die Expansion des Weltbruttoinlandsprodukts in den kommenden Jahren

Abb. 1
Weltkonjunktur und Industrieproduktion

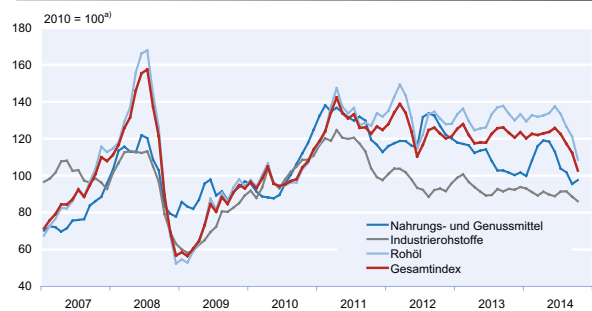


Quelle: Goldman Sachs; Berechnungen des ifo Instituts.

wird voraussichtlich um etwa 1 Prozentpunkt unter der Expansion der Jahre 2003 bis 2008 liegen. Gemessen an der weltweiten Industrieproduktion ist eine noch deutlichere Verlangsamung des Wachstumstempos um rund 2 Prozentpunkte festzustellen, die für die Schwellenländer besonders ausgeprägt ist (vgl. Abb. 1).

In der Folge des Anstiegs der Rohstoffpreise im letzten Jahrzehnt sind massive Investitionen in die Rohstoffgewinnung und erste Verarbeitung getätigt worden. Diese Kapazitäten sind in den letzten Jahren – bildlich gesprochen – ans Netz gegangen und haben zu einer Entspannung auf den Märkten geführt. Im historischen Vergleich sind die Rohstoffpreise jedoch auch nach den teils kräftigen Rückgängen weiterhin als hoch zu bezeichnen. Dies gilt selbst für die Energierohstoffe, deren Preise aufgrund der US-Energiewende und des damit einhergehenden Rückgangs amerikanischer Nachfrage auf den Weltmärkten besonders stark gefallen sind. Ebenso leiden die Rohstoffkonzerne unter ihren aufgrund der weltweiten Wachstumsschwäche unrentabel gewordenen Grenzinvestitionen der vergangenen Jahre. Bei den Metallen ist eine Marktberichtigung durch eine weitere Konzentration zu erwarten. Insgesamt wirkt von Seiten der Rohstoffmärkte der Angebotsdruck stabilisierend auf die schwächelnde Weltwirtschaft (vgl. Abb. 2).

Abb. 2
HWI-Index der Weltmarktpreise für Rohstoffe
US-Dollar-Basis



⁹⁾ Monatsdurchschnitte (der Durchschnitt für den letzten ausgewiesenen Monat ist unvollständig, solange der Monat nicht abgeschlossen ist).

Quelle: Europäische Zentralbank; Berechnungen des ifo Instituts.

Diese Situation trübt allerdings die Geschäftsaussichten für Industrieunternehmen ein, die auf die Herstellung von Maschinen und Ausrüstungen für den Bergbau, die Ölförderung und die Rohstoffgewinnung sowie die erste Verarbeitung spezialisiert sind. Sie müssen sich in einem schwierigen Marktumfeld auf eine Verschiebung oder gar Stornierung von Erweiterungsinvestitionen einstellen. Ersatz und Erneuerung von Anlagen werden in Anbetracht einer sich verschlechternden Ertragslage auf das unbedingt notwendige reduziert. Soweit Investitionen realisiert werden, zielen sie auf Produktivitäts- und Effizienzgewinne.

Unterschiede in Konjunkturverlauf und Geldpolitik setzen den Rahmen für die industrielle Produktion in der Triade

Die Konjunktur der Triade zeigt signifikante Unterschiede in den Jahren seit 2012. Gemessen an den Frühindikatoren hatten die USA und die EU sich rasch von der weltweiten Finanzmarktkrise erholt. Jedoch wurde die Wirtschaft in der EU von der Staatsschulden- und Bankenkrise in der Eurozone, namentlich in Griechenland, Irland, Spanien und Portugal getroffen. Erst als Mitte 2013 die akuten Risiken mit Hilfe massiver Rettungsmaßnahmen eingedämmt waren, fassten die Unternehmen wieder Vertrauen. Der EU-Indikator für die Produktionserwartungen der Industrie stieg wieder über das langfristige mittlere Niveau an. Diese Entwicklung wurde allerdings schon Anfang 2014 aufgrund der nachlassenden wirtschaftlichen Dynamik gestoppt (vgl. Abb. 3).

Die Konjunktur in den USA ist robust. Der Einkaufsmanagerindex vom Oktober (veröffentlicht 3. November 2014) bestätigt die, wenn auch volatile, seit Anfang 2012 zu beobachtende kräftige Aufwärtsentwicklung. In diesem Umfeld nutzte die US-Zentralbank die Gelegenheit, den Ankauf langlaufender Wertpapiere einzustellen. Anders als noch im Juni 2013 – als die erste Ankündigung der Fed zur Reduzierung der Ankäufe zu Turbulenzen auf den Finanz- und Währungsmärkten geführt hatte – konnte Ende Oktober 2014 ohne nennenswerte Friktionen mit der Umsetzung begonnen werden. Dies ist primär Ausdruck der robusten US-Konjunktur, zeigt jedoch auch, dass sich international die Marktteilnehmer zwischenzeitlich auf die neue Situation eingestellt haben.

US-Industrie marschiert dynamisch voran

Die amerikanische Industrie erweist sich als ein wichtiger Pfeiler des Wachstums. Nachdem sie 2013 schon mit etwa 3% zugelegt hatte, beschleunigte sich die Produktion und wird 2014 mit einem Plus von gut 4% abschließen können. Begleitet wird die Expansion von einer seit 2012 sich beschleunigenden Investitionstätigkeit der Industrie (vgl. Abb. 4). Schwerpunkte sind der Aufbau von Kapazitäten im Bereich der ersten Verarbeitung und energieintensiver Produktionsprozesse. Der massive Ausbau der Gewinnung von

Abb. 3
Konjunkturindikatoren in der Triade

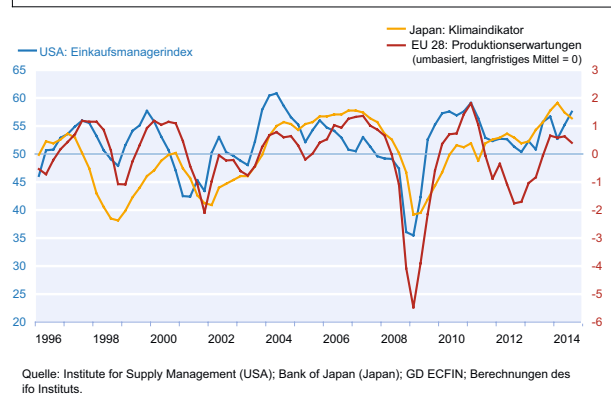
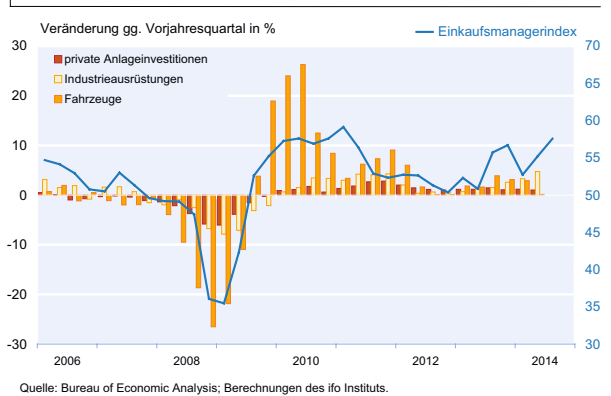
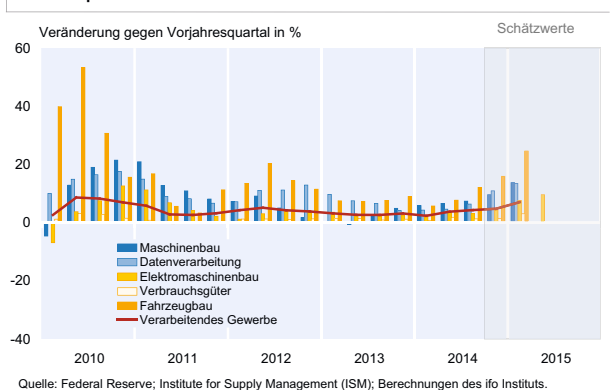


Abb. 4
Konjunkturindikatoren für die US-Industrie



Energierohstoffen und die damit einhergehenden Preissenkungen tragen inzwischen messbar Früchte. Nicht nur einheimische Industrieunternehmen nutzen die Standortvorteile für energieintensive Produktionen, auch Unternehmen aus Deutschland investieren, um von den Vorteilen günstiger Energieeinsatzpreise und eines großen, wachstumsträchtigen Marktes zu profitieren. Während die Inlandsnachfrage die Expansion treibt, schwächen sich die Impulse aus dem Ausland seit Monaten ab.

Abb. 5
Industrieproduktion der USA



Tab. 1
Industrieproduktion großer Volkswirtschaften/Regionen
 Veränderung gegenüber Vorjahr in %

Land/Region	2013					2014					2015
	1. Q.	2. Q.	3. Q.	4. Q.	Jahr	1. Q.	2. Q.	3. Q.	4. Q.	Jahr	Jahr
EU 28	-2,4	-0,8	-0,7	2,3	-0,4	3,4	2,4	0,9	0,3	1,7	1,0
Deutschland	-2,0	-0,1	0,5	2,7	0,3	3,8	1,5	0,7	0,0	1,5	1,2
Indien	2,2	-1,0	1,9	-0,8	0,6	-0,4	2,6	2,3	4,0	2,1	6,0
China	9,6	9,1	10,1	10,0	9,7	8,7	8,9	8,2	8,2	8,5	8,6
Japan	-7,8	-3,0	2,2	5,8	-0,6	8,3	2,7	-0,5	1,0	3,0	1,9
USA	2,9	2,5	2,7	3,3	2,9	3,3	4,2	4,5	4,2	4,1	3,6
Asien ^{a)}	1,3	1,8	3,9	4,8	3,1	4,1	4,6	5,3	5,4	4,8	5,0
Welt	1,1	1,8	2,5	3,4	2,3	3,5	3,1	3,1	3,1	3,2	2,9

^{a)} Ohne Japan, China, Indien.

Quelle: Nationale statistische Büros, Goldman Sachs, ifo Institut.

Im kommenden Jahr wird die Industrieproduktion – gemäß der Kurzfristprognose des ifo Instituts unvermindert weiter expandieren, getragen von der Nachfrage nach Maschinen, Industrieausrüstungen, Fahrzeugen und Datenverarbeitung (vgl. Abb. 5). Erst im Jahresverlauf wird es zu einer Abschwächung der Wachstumsdynamik kommen, insbesondere infolge einer nachlassenden Auslandsnachfrage in Verbindung mit einem starken US-Dollar. Insgesamt wird 2015 gegenüber dem Vorjahr mit einer Zunahme der Industrieproduktion der USA 2015 um 3,6% gerechnet (vgl. Tab. 1).

Auch nach zwei Jahren »Abenomics« bleibt Japans Wirtschaft fragil

Die Verwüstungen durch den Tsunami und die dadurch ausgelöste Katastrophe in den Kernkraftwerken von Fukushima hatte die konjunkturelle Erholung der Wirtschaft Japans abrupt im Frühjahr 2011 unterbrochen. 2012 – nachdem die größten Probleme überwunden waren – kam es jedoch nicht zu einem Anstieg der wirtschaftlichen Dynamik, Japan konnte sich wie schon früher nicht aus dem Teufelskreis von Stagnation und Deflation befreien. Im Dezember 2012 trat Premierminister Shinzo Abe mit Vorschusslorbeeren bedacht sein Amt an. Seitdem hat sich die Stimmung in der Wirtschaft deutlich aufgehellt. Der Klimaindikator ist weit über den langjährigen Mittelwert angestiegen. Die Hoffnung auf die Wirkungen seines Wirtschaftsprogramms, das mittels der Instrumente lockerer Geld-, flexibler Finanzpolitik und Strukturreformen (Abenomics) zu einem nachhaltigen Wirtschaftswachstum führen sollte, hat nur bis Anfang 2014 getragen. Eine durchgreifende Besserung der Lage hat sich nicht eingestellt, obwohl die aufgrund der Wirtschafts- und Finanzpolitik ausgelöste Abwertung der japanischen Währung deutlich ausgefallen war und die Preiswettbewerbsfähigkeit insbesondere der Industrie gestärkt hatte. Die Importe verteuerten sich zwar, dennoch wurde die angestrebte Inflationsrate von 2% bei weitem verfehlt.

Der Kauf von Wertpapieren durch die japanische Zentralbank hat zu einer Entlastung der Unternehmen geführt, jedoch nicht zu einer grundlegend stärkeren wirtschaftli-

chen Dynamik beigetragen. Die Erhöhung der indirekten Steuern zum April 2014 von 5% auf 8% hatte zu einem stärker als erwarteten Rückgang der Nachfrage bis ins dritte Quartal geführt. Die ursprünglich für Oktober geplante weitere Erhöhung der indirekten Steuern muss aufgrund der fragilen wirtschaftlichen Verfassung verschoben werden, und mit dem Abbau der auf Rekordhöhe befindlichen Staatsverschuldung kann absehbar nicht begonnen werden. In diesem gedrückten Umfeld beschloss die japanische Zentralbank, gerade zwei Tage nach der Ankündigung der US-Zentralbank, die Aufkäufe von Wertpapieren einzustellen, eine massive Ausweitung des Ankaufs von Wertpapieren, um die Wirtschaft endlich auf den Wachstumspfad zurückzubringen.

Erste Zeichen einer besseren Entwicklung für Japans Industrie

Die Ertragssituation der Unternehmen hat sich in den zurückliegenden Jahren deutlich verbessert. Hier hat neben den wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen auch die Abwertung des in den Jahren 2010 bis 2012 sehr hoch bewerteten Yen beigetragen. Insbesondere die Industrie hat hiervon profitiert. Die Margen im Exportgeschäft sind gestiegen, und inländische Produktionsstätten, deren Auslastung zugunsten ausländischer Standorte zurückgefahren wurde, werden vermehrt beauftragt. Die Ausfuhren treiben die Entwicklung. Hier kommt einmal die konjunkturelle Erholung in den USA zum Tragen, ebenso wie die Exporte nach Asien, allerdings dämpft der wichtige Absatzmarkt China.

Die Bestellungen bei japanischen Herstellern von Investitionsgütern waren im Vorfeld der Erhöhung der Verbrauchsteuer zum April 2014 massiv angestiegen. Dieser Vorzieheffekt hat im Inland zu einem leichten Rückgang im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum geführt, während die Bestellungen aus dem Ausland moderat expandierten. Bemerkenswert ist die robuste Investitionstätigkeit der Industrie in Japan, die gegenüber dem Vorjahr um knapp ein Zehntel zulegen (vgl. Abb. 6). Ein deutlicher Zuwachs der

Ausföhren des Fahrzeugbaus sowie der Hersteller von Maschinen und Ausrüstungen zeigt, dass die japanische Industrie mit den Produkten auf dem Weltmarkt vermehrt wieder Erfolg hat, bei denen sie technologisch eine Föhrungsrolle einnimmt. Die japanische Industrie kann im laufenden Jahr – stimuliert über die Vorzieheffekte der Steuererhöhung und die Abwertung des YEN – ihre Produktion um etwa 3,5% ausweiten. Diese Effekte flauen ab, so dass 2015 Japans Industrieproduktion – abgeschwächt – um knapp 2% expandieren kann (vgl. Abb. 7).

Europa durchläuft eine Schwächephase

Die schwache Konjunktur in der Eurozone hat den Erweiterten Rat der EZB auf seiner Sitzung am 6. November veranlasst, eine Ausweitung der Targeted Longer-Term Refinancing Operations (TLTROs) und der Ankäufe forderungsgesicherter Wertpapiere anzukündigen. Diese Ankündigung steht in einem zeitlichen Zusammenhang mit den jüngsten Entscheidungen der amerikanischen und der japanischen Zentralbank.

In diesem Kontext spielen auch die Wechselkurse eine gewichtige Rolle. Die japanische Währung hat seit dem Amtsantritt von Shinzo Abe eine massive Abwertung infolge der Lockerung der Geldpolitik erfahren. Die jüngsten Entscheidungen der japanischen Zentralbank werden den Yen weiter unter Druck bringen und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit japanischer Hersteller stärken. Gegenüber dem Euro verlor der Yen seit Ende 2012 etwa 40% an Wert, diese Entwicklung kann sich fortsetzen und die deutschen Industrieunternehmen im internationalen Wettbewerb belasten. Die japanische Industrie ist in den deutschen Kernbereichen des Fahrzeugbaus und der Herstellung von Industriegütern immer noch der wichtigste Konkurrent. Gegenüber den USA hat sich dagegen die preisliche Wettbewerbsposition deutscher Hersteller durch eine etwa 10%-ige Aufwertung des US-Dollar seit Anfang 2014 verbessert. Angesichts der robusten US-Konjunktur setzen Investoren perspektivisch auf steigende Zinsen, was mit Blick auf die weltweit schwache Konjunktur eine weitere Aufwertung nahelegt. Da die gegenwärtige Austauschrelation von US-Dollar und Euro noch in einem als normal zu betrachtenden Bereich liegt, sollte es bei einer weiteren Aufwertung des US-Dollar nicht zu Friktionen auf den Devisenmärkten kommen, die die Zentralbanken zum Intervenieren veranlassen (vgl. Abb. 8).

Industrie der großen europäischen Länder verliert an Dynamik

Die europäische Konjunktur zeigt spätestens seit der Finanzkrise unterschiedliche konjunkturelle Muster. Der Kontraktion in den Krisenländern stand bisher eine robuste, wenn auch moderate Expansion in Mitteleuropa und den benachbarten Beitrittsländern gegenüber. Im Verlauf des Jahres 2013 war es zu einer zeitweise höheren Dynamik gekommen, die ausgehend von einer unterschiedlichen Trendentwicklung in vie-

Abb. 6
Maschinenbestellungen in Japan

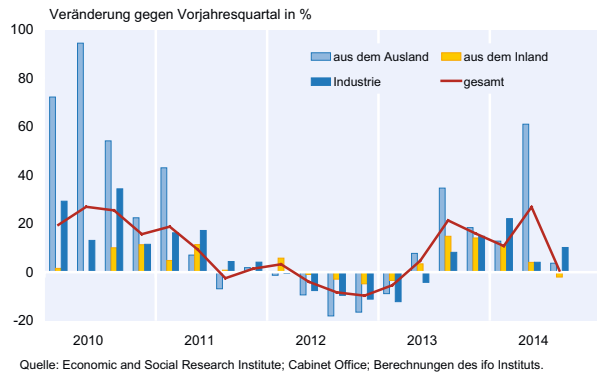


Abb. 7
Industrieproduktion Japans

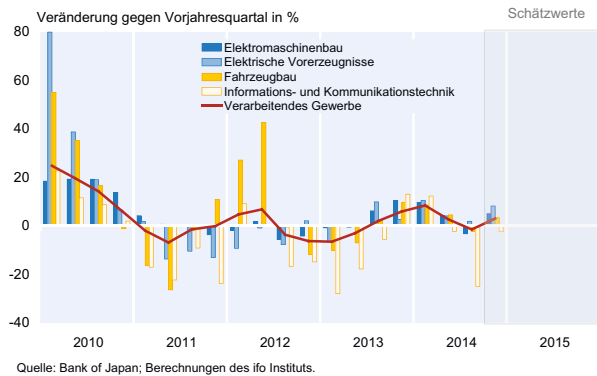
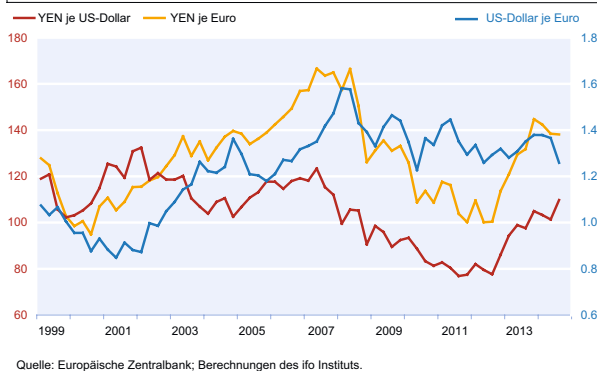


Abb. 8
Wechselkursentwicklung



len Ländern spürbar war. Die Hoffnung auf einen Aufschwung hat sich allerdings nicht materialisiert, 2014 kam das Wachstum im Verlauf weitgehend zum Stillstand. Abgesehen von Großbritannien weist die Tendenz in allen großen Ländern nach unten.

Die Entwicklung der Produktionsindizes in Abbildung 9 weist auf eine Konzentration des industriellen Schwerpunkts in Richtung auf Deutschland und die mittelosteuropäischen Nachbarstaaten hin. Besonders auffällig sind die Verluste an Kapazitäten in Italien, dem Land, das nach Deutschland als

Abb. 9
Industrieproduktion ausgewählter EU-Staaten
Produktionsindizes, saisonbereinigt

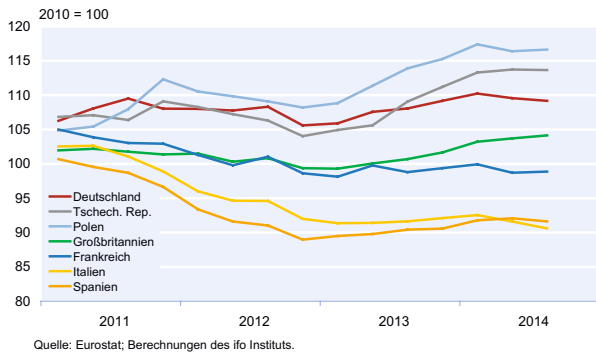


Abb. 10
EU 28: Industrieproduktion und Produktionserwartungen

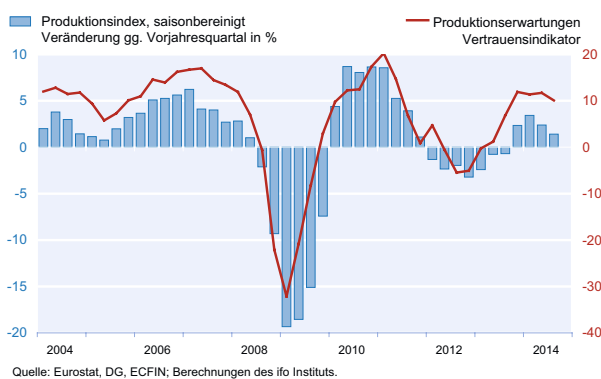
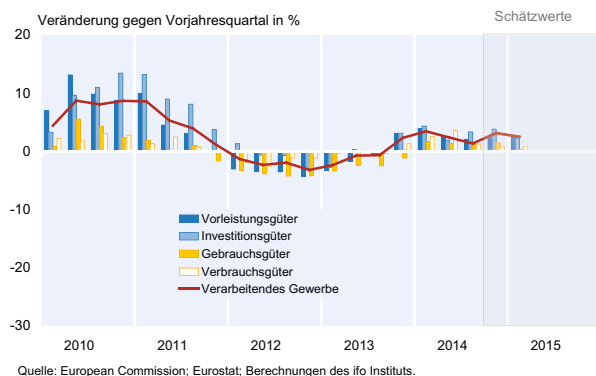


Abb. 11
Industrieproduktion der EU 28



besonders wettbewerbsstark in der Industrie galt, vor allem bei Investitionsgütern und im Fahrzeugbau. Spanien, das sich mit dem Beitritt zur EU bis Ende der 1990er Jahre zu einem industriellen Schwerpunkt entwickelt hatte, verlor seine Attraktivität als Produktionsstandort mit dem Fall des Eisernen Vorhangs, da die mittelosteuropäischen Staaten bessere Rahmenbedingungen boten. Bemerkenswert ist im Vergleich mit Italien, dass Spanien zwar Verluste der industriellen Basis in vergleichbarer Größenordnung wie Italien hinnehmen musste, sich seit 2012 – wenn auch von niedrigem Niveau – eine Trendwende zum Besseren andeutet.

Die schwächere wirtschaftliche Entwicklung hat zu einem sich verstärkenden Preiswettbewerb geführt. Der Aufwärtstrend bei den Erzeugerpreisen der Industrie in der Eurozone hatte sich schon 2012 abgeflacht, seit 2013 sind die Preise rückläufig. 2014 hat sich der Trend beschleunigt, wofür auch die gefallenen Rohstoffpreise verantwortlich sind. Gegenüber dem Vorjahr sind die Erzeugerpreise um gut 1% gesunken, eine Trendänderung ist erst im Verlauf einer spürbaren konjunkturellen Erholung im Verlauf des kommenden Jahres zu erwarten.

Die konjunkturelle Abkühlung hat das Wachstum der Industrieproduktion im Verlauf 2014 an Dynamik verlieren lassen. Gegen Jahresende ist es nahe der Stagnation (vgl. Abb. 10). Im Durchschnitt wird die Industrieproduktion 2014 um real 1,1% den Vorjahreswert übertreffen (vgl. Abb. 11). Die Konjunkturindikatoren sind zwar seit Jahresmitte überwiegend gesunken, liegen aber überwiegend noch über dem langfristigen Mittel. Beispielhaft hierfür ist der Konfidenzindikator, der sich aus der Einschätzung der Auftragsbestände, der Fertigwarenlager und der Produktionserwartungen zusammensetzt, der Ende Oktober bei einem Saldenwert von – 4 lag, im langfristigen Mittel – 6,3 beträgt. Es wird offenbar von einer Belebung der Weltkonjunktur im Verlauf des kommenden Jahres ausgegangen, fiskal- und geldpolitische Maßnahmen in der Eurozone und anderen Mitgliedstaaten der Union werden zu einer Stützung der wirtschaftlichen Aktivität beitragen, so dass es zu einer Trendwende in der Industrie kommen wird. Die Industrieproduktion wird 2015 preisbereinigt um etwa 1% zunehmen. Bei möglicherweise weiter sinkenden Preisen werden die Erlöse der Unternehmen kaum über eine Stagnation hinauskommen.

Die deutsche Industrie leidet besonders unter der nachlassenden Dynamik der Schwellenländer und der Schwäche in der Eurozone

Die anhaltenden wirtschaftlichen Probleme im Euroraum haben auch in der Entwicklung der deutschen Wirtschaft Spuren hinterlassen; nach dem schwachen Wachstum im Jahr 2012 hat sie 2013 kaum noch zugelegt. Damit hat Deutschland aber noch besser abgeschnitten als andere große Volkswirtschaften des Euroraums. Eine wichtige Stütze für diese Entwicklung war die ungebrochene Stärke des **Verarbeitenden Gewerbes** in Deutschland, das seine internationale Wettbewerbsposition weiter verbessern und durch seine hohen Exporte die Stellung der deutschen Industrie auf den Weltmärkten behaupten konnte. Der besondere Stellenwert des Verarbeitenden Gewerbes für Deutschland kommt durch den im Vergleich zu anderen großen Ländern Europas hohen Anteil der industriellen Bruttowertschöpfung an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung zum Ausdruck: 2013 ging dieser Anteilswert zwar leicht auf 22,2% zurück, im ersten Halbjahr 2014 stieg er aber wieder spürbar an.

Das industrielle Produktionsvolumen in **Deutschland** – gemessen am (realen) Produktionsindex der amtlichen Statistik – ist nach dem Rückgang 2012 im Jahr 2013 um 0,3% höher gewesen. Diese Entwicklung ist vor allem auf die Expansion im zweiten Halbjahr 2013 zurückzuführen; 2014 zeigte die Industriekonjunktur vor allem im ersten Halbjahr einen dynamischen Verlauf. Auch wenn zuletzt eine leichte Abschwächung zu beobachten war, lag die reale Produktion in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres mit einem Plus von 2,3% deutlich über dem Stand der entsprechenden Vorjahresperiode.

Im Jahr 2013 stieg der reale Auftragseingang des Verarbeitenden Gewerbes, nach einem Rückgang um 3,8% im Jahr 2012, um 2,7% gegenüber dem Vorjahr, wobei sich die Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte deutlich verbesserte. In den ersten neun Monaten des Jahres 2014 stiegen die Orders kräftig um 3,4% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert. Da die Nachfrage zuletzt leicht rückläufig war, ist zu erwarten, dass auch für die Industrieproduktion eine Phase schwächeren Wachstums bevorsteht. Es ist daher mit einem Abschmelzen der Auftragsbestände bis zum Jahresende zu rechnen. Die Kapazitätsauslastung der deutschen Industrie ist immer noch vergleichsweise hoch; saisonbereinigt nahm sie von Oktober 2013 bis Oktober 2014 zwar von 83,7% auf 84,1% zu. Sie ist damit etwas höher wie im Durchschnitt der letzten zehn Jahre.

Wie häufig in den vergangenen Jahren so hat auch zu der gegenwärtigen Erhöhung der Industrieproduktion die Ausweitung der Auslandsnachfrage überproportional beigetragen. Der Index des realen Auftragseingangs aus dem Ausland ist im Jahresdurchschnitt 2013 um 4,2% gestiegen. Die Bestellungen aus dem Ausland haben sich damit 2013 deutlich besser entwickelt als der gesamte Auftragseingang. 2014 hielt diese Tendenz an: Insgesamt nahmen die Auslandsorders in den ersten neun Monaten gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 4,5% zu. Die Aufträge aus der Eurozone sind in diesem Zeitraum 2014 um 4,2% höher gewesen, während die Bestellungen aus dem übrigen Ausland um 4,7% über dem entsprechenden Vorjahreswert lagen.

Die inländische Nachfrage nach Erzeugnissen des Verarbeitenden Gewerbes nahm im Jahr 2013 weniger stark zu, und auch im laufenden Jahr stieg sie in geringerem Umfang als die Auslandsorders. Nach der moderaten Erhöhung des Auftragseingangs von 1,0% im Jahresdurchschnitt 2013 belief sich in den ersten neun Monaten 2014 das reale Plus auf 1,9% gegenüber dem Niveau des gleichen Vorjahreszeitraums. Am besten schnitt dabei in diesem Zeitraum mit einem Anstieg von 2,7% die inländische Nachfrage nach Konsumgütern ab. Geringere Zuwächse wiesen die Nachfrage nach Investitionsgütern mit 2,0% und die Bestellungen von industriellen Vorleistungsgütern mit 1,7% auf.

Das weiterhin hohe Niveau der Industrieproduktion wirkte sich positiv auf die Beschäftigung aus. Die Zahl der Arbeit-

nehmer im Verarbeitenden Gewerbe wurde 2013 um 0,3% gesteigert, nach einer Erhöhung um 2% im Jahr 2012. Die geleisteten Arbeitsstunden nahmen 2013 mit 0,8% etwas stärker zu. In den ersten neun Monaten des Jahres 2014 setzte sich der Beschäftigungsaufbau fort; gegenüber dem Vorjahreszeitraum wurden 0,9% mehr Erwerbstätige registriert, die geleisteten Arbeitsstunden waren um 0,8% höher als im Vorjahr. Angesichts des erwarteten Anstiegs der industriellen Produktion dürfte der Personalbestand tendenziell zunehmen, in der derzeitigen konjunkturellen Situation könnte es aber auch zu einer höheren Ausnutzung des Personals durch eine überproportionale Ausweitung der Arbeitsstunden kommen.

Der Geschäftsklimaindex des ifo Instituts für das Verarbeitende Gewerbe, in dem die Urteile zur aktuellen Geschäftslage und die Einschätzungen der Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate zusammengefasst sind, spiegelt die aktuelle Entwicklung gut wider. Nach den leicht positiven Werten im letzten Quartal 2013 ist der Geschäftsklimawert bis in das Frühjahr 2014 zunehmend besser ausgefallen, danach war ein stetiger Rückgang festzustellen. Dabei wurde die aktuelle Geschäftslage das ganze Jahr über bis zu den jüngsten Meldungen vom Oktober 2014 per saldo gut beurteilt. Bei den Geschäftserwartungen hat sich zuletzt eine überwiegend pessimistische Grundhaltung durchgesetzt. Zu diesen aktuellen Einschätzungen kommen die Meldungen der Testteilnehmer über etwas zu große Lagerbestände, eine gegenüber dem Vormonat rückläufige Nachfrage, und nur noch knapp positiv beurteilte Exporterwartungen. Insgesamt deutet dieses Stimmungsbild auf eine sinkende Produktion hin.

Der Rückgang des Geschäftsklimaindikatoren für das Verarbeitende Gewerbe ab dem Sommer 2014 findet seine Entsprechung in dem vergleichsweise geringen Wachstum der Weltwirtschaft. Dabei steht einer Expansion in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften ein geringeres Wachstum in den Schwellenländern gegenüber. Die Produktion in Deutschland nahm zwar im bisherigen Verlauf dieses Jahres deutlich zu, die Abschwächung der Bestellungen hat sich aber bereits in den Meldungen zum ifo Konjunkturtest über die Produktionsplanungen niedergeschlagen, die zuletzt einen leichten Rückgang signalisieren. Nach der Hochrechnung der vom ifo Institut durchgeführten Branchenschätzungen ist für das Verarbeitende Gewerbe insgesamt mit einem Anstieg der industriellen Produktion im Jahresdurchschnitt 2014 von real 1,5% zu rechnen.

Für den Euroraum ist eine nachhaltige wirtschaftliche Belebung in nächster Zeit nicht zu erwarten. Zwar hat die EZB zuletzt die Zinsen weiter gesenkt und Maßnahmen beschlossen, die die Konjunktur im Euroraum stimulieren sollen, die damit einhergehenden Impulse dürften aber schwach sein. Diese Aktivitäten und die – wohl zu geringen – Konsolidierungsbestrebungen in einzelnen Ländern haben aber dazu beigetragen, dass sich die Produktion im Euroraum stabili-

sieren konnte. Während von der anziehenden Konjunktur in den USA positive Effekte ausgehen werden, dürfte die durch eine massiv expansive Wirtschaftspolitik angestoßene Belebung in Japan wieder abflachen. Das Wachstum in den Schwellenländern ist zwar zumeist noch hoch, wird sich aber auf absehbare Zeit weiter abschwächen. Es ist davon auszugehen, dass die großen Notenbanken im kommenden Jahr ihren expansiven Kurs etwas einschränken, die Niedrigzinspolitik jedoch beibehalten werden. Das ist entsprechend bei der Festlegung der Rahmendaten für das deutsche Verarbeitende Gewerbe im Jahr 2015 zu berücksichtigen.

Die folgenden Annahmen über wesentliche weltwirtschaftliche Leitdaten und die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, die bestimmend für die Produktion des Verarbeitenden Gewerbes sind, basieren auf der Prognose des Herbstgutachtens der Wirtschaftsforschungsinstitute. Danach wird das Wachstum der Weltwirtschaft 2015 auf 3,0% zunehmen, das reale Welthandelsvolumen wird nach dieser Abschätzung um 4,3% zulegen. Daneben wird ein mittlerer Rohölpreis der Sorte Brent für 2014 von 100 US-Dollar je Barrel unterstellt und ein durchschnittlicher Wechselkurs von 1,30 US-Dollar je Euro zugrunde gelegt. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte in Deutschland, die real im laufenden Jahr um 0,8% zunehmen werden, dürften 2015 wieder stärker, und zwar um 1,4% zulegen. Dagegen wird nach den im Jahr 2014 steigenden Ausrüstungsinvestitionen für 2015 mit einem weiteren, etwas höheren Zuwachs gerechnet. Vor dem Hintergrund der erwarteten Steigerung des weltwirtschaftlichen Wachstums werden die Exporte wieder deutlich stärker als 2014 zunehmen. Insgesamt dürfte das reale Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 2015 – dem Herbstgutachten zufolge – um 1,2% höher ausfallen. Sofern sich aber der Rohölpreis auf dem derzeitigen Niveau von rund 80 US-Dollar je Barrel stabilisieren sollte, werden sich daraus gegenüber der Gemeinschaftsdiagnose Wachstumsimpulse selbst dann ergeben, wenn der US-Dollar noch weiter steigen sollte. Ein stärkerer Anstieg des US-Dollar würde gleichzeitig insbesondere der Industrie auch auf dem wichtigen amerikanischen Markt Vorteile verschaffen.

Die deutsche Industrie wird 2014 vor dem Hintergrund ihrer starken Stellung auf dem Weltmarkt an der Belebung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften und dem immer noch hohen Wachstum in den Schwellenländern teilhaben können; zudem ist mit einer Stabilisierung der Konjunktur im Euroraum zu rechnen. Die Produktion des Verarbeitenden Gewerbes wird im kommenden Jahr in ähnlichem Umfang wachsen wie die Gesamtwirtschaft. Vor allem die Segmente der Investitionsgüterindustrie (Datenverarbeitung, Fahrzeugbau, Metallerzeugnisse) werden von der Zunahme der Investitionen und des Konsums im Inland und der anziehenden Nachfrage auf dem Weltmarkt profitieren können. Insgesamt wird das reale Produktionsvolumen des Verarbeitenden Gewerbes im Jahre 2015 – wegen eines statistischen Unterhangs zu Jahresbeginn – voraussichtlich nur um rund 1,2% zunehmen.

Gemessen an der deutlich gestiegenen Nachfrage schnitt das **Investitionsgütergewerbe** 2013 mit einem Produktionsanstieg von 0,6% vergleichsweise schwach ab. Diese Entwicklung ergab sich offenbar daraus, dass die Unternehmen zu geringe Auftragsbestände hatten, denn bezogen auf das gesamte Jahr waren die Auslandsnachfrage (+ 6,3%) und die Inlandsbestellungen (+ 1,5%) höher als im Vorjahr. Für die deutsche Industrie wirkte sich dabei besonders die hohe Auslandsabhängigkeit der Investitionsgüterbereiche positiv aus. Während aus der gesamten Industrie nahezu 48% der Produktion exportiert werden, setzen die Investitionsgüterproduzenten 61% ihrer Güter im Ausland ab.

Von der geringen Dynamik der Weltwirtschaft und insbesondere des niedrigeren Wachstums der Schwellenländer im laufenden Jahr war auch die Investitionsgüterindustrie betroffen. Da die Auslandsorders in den ersten neun Monaten 2014 um 4,5% gestiegen sind und die inländischen Auftragseingänge real um 2,0% höher waren, dürfte es zu einem Aufbau der Auftragsbestände gekommen sein. Trotz der in den letzten Monaten sinkenden Bestellungen und der schwächeren Nachfrage wird die Produktion 2014 um etwa 1,7% höher ausfallen. Neben der Automobilindustrie trägt auch die Gruppe Datenverarbeitung und elektronische Bauelemente zum Produktionsanstieg im Investitionsgüterbereich bei (vgl. Abb. 12). Die Entwicklung der Investitionsgüterindustrie wird 2015 von der Inlandskonjunktur aufgrund weiter steigender Ausrüstungsinvestitionen und dem anziehenden Wachstum der Weltwirtschaft bestimmt. Dabei ist zu erwarten, dass die Auslandsnachfrage stärker zunehmen wird als die Bestellungen aus dem Inland. Diese Entwicklung kommt auch in den jüngsten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests zum Ausdruck; danach werden die Exporterwartungen von den Investitionsgüterproduzenten optimistischer eingeschätzt als die Geschäftserwartungen insgesamt. Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass im Jahresdurchschnitt 2015 die Investitionsgüterproduktion um 1,6% höher ausfallen wird.

In wesentlich geringerem Umfang als die übrige Industrie ist die **Konsumgüterproduktion** im Allgemeinen konjunkturellen Schwankungen unterworfen; sie ist 2013 deutlich stärker ausgeweitet worden als die gesamte Industrieproduktion und um 0,7% höher gewesen als im Vorjahr. Die Auslandsaufträge stiegen in den ersten neun Monaten 2014 um 5,9% und der Auftragseingang aus dem Inland nahm in diesem Zeitraum um 2,7% zu. Durch das in diesem Segment relativ hohe Gewicht des Inlandsgeschäfts stieg die Gesamtnachfrage nach den Erzeugnissen der einheimischen Konsumgüterproduzenten um 4,5%. Im Jahresdurchschnitt 2014 dürfte die Produktion dieses Bereichs um etwa 1,7% zulegen. Nach den aktuellen Meldungen zum ifo Konjunkturtest wird die Geschäftslage von den Herstellern von Konsumgütern per saldo bis zuletzt gut beurteilt, bei den Geschäftserwartungen setzte sich in den jüngsten Meldungen aber eine überwiegend pessimistische Haltung durch. Angesichts der erwarteten Zunahme

der privaten Konsumausgaben und des steigenden Wirtschaftswachstums wird das reale Produktionsvolumen der Konsumgüterindustrie 2015 um etwa 0,8% höher ausfallen (vgl. Tab. 2).

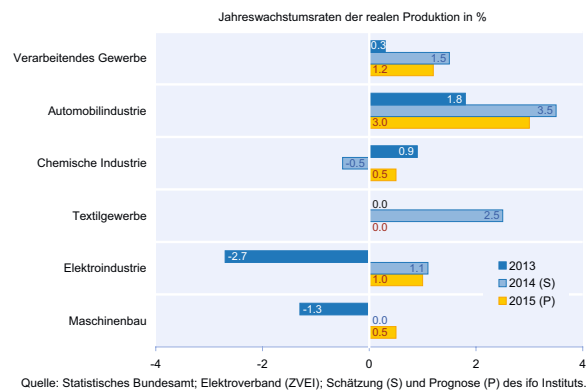
Die **Vorleistungsgüterproduktion** besitzt im Allgemeinen einen Vorlauf gegenüber der Konjunktur im gesamten Verarbeitenden Gewerbe. Gegenwärtig scheint dieses Muster aber in einem wesentlich geringeren Ausmaß als in früheren Konjunkturzyklen zu gelten. Die schwache Konjunktur im Jahr 2013 schlug sich im Vergleich zu anderen Industriegruppen in steigenden Lagerbeständen und einer geringen Ausweitung der Produktion nieder. Bei einem realen Plus der Inlands- und der Auslandsbestellungen von jeweils 0,4% ging die Produktion im Jahresdurchschnitt 2013 leicht um 0,2% zurück. In den ersten neun Monaten 2014 stieg die reale Nachfrage aus dem Ausland um 4,0% und im Inland um 1,7%; angesichts der zur Jahresmitte einsetzenden Abschwächung dürfte die Produktion aber nur um etwa 1,2% im Gesamtjahr 2014 höher sein. Die Aussichten für den Bereich der Vorleistungsgüter sind, wie auch die aktuellen Meldungen zum ifo Konjunkturtest belegen, eher ungünstig. Die Geschäftserwartungen wurden zuletzt von einer Mehrheit der Produzenten pessimistisch eingeschätzt. Der Bereich der Vorleistungsgüter dürfte aber vom stabilen Wirtschaftswachstum profitieren. 2015 wird die Produktion von Vorleistungsgütern voraussichtlich mit einem realen Plus von rund 1% abschließen.

Globalisierung und eine erstarkende Konkurrenz aus den Schwellenländern verlangen nach neuen Konzepten und ihre gezielte Umsetzung

Selbsteinschätzung chinesischer Maschinenbauer und ihre strategische Ausrichtung dienen deutschen Unternehmen zur Positionierung im weltweiten Wettbewerb

In einer Studie der Impuls-Stiftung, VDMA und EAC – Euro Asia Consulting zur Untersuchung der Wettbewerbsstrategien von 122 ausgewählten chinesischen Maschinenbauunternehmen in acht relevanten Fachzweigen des Maschinenbaus wurden die Pläne und Strategien der führenden Anbieter in den einzelnen Wertschöpfungs-/Funktionalbe-

Abb. 12
Verarbeitendes Gewerbe: Moderater Rückgang im Jahr 2015 zu erwarten



reichen analysiert. Die Schätzungen zu den einzelnen Branchen finden sich in Tabelle 3.

Es konnten insgesamt acht wesentliche strategische Stoßrichtungen der chinesischen Unternehmen identifiziert werden, wovon die »Inländische Wachstumsstrategie« als die relevanteste bewertet wurde, gefolgt von »Service-Excellence-Strategien« und der »Produkt-/Technologieaufwertung«.

Damit fokussieren sich die befragten Unternehmen aufgrund des fehlenden technologischen Know-hows gegenüber ausländischen Herstellern zunächst gezielt auf »Good-Enough«-Produkten für das mittlere Marktsegment auf dem global größten Einzelmarkt China. Derartige Maschinenkonstruktionen sind inländischen Kundenpräferenzen aus dem mittleren Marktsegment in Funktions-, Technologie- und Kostenanforderungen angepasst.

Mit Hilfe dieser »Good-Enough«-Strategie konnten sich chinesische Hersteller erfolgreich im mittleren Marktsegment positionieren und hier auch gegenüber technologisch hochwertigeren Maschinen und Anlagen ausländischer Hersteller behaupten. Aus dieser gesicherten Position werden Vorstöße in das obere Marktsegment vorgenommen, die Technologielücke im diesem Marktsegment ist für den Großteil der chinesischen Marktteilnehmer jedoch nach wie vor zu signifikant, um in naher Zukunft erfolgreich eine valide Marktposition zu erreichen.

Mit Service-Excellence-Strategien, welche nach dem Verständnis der chinesischen Wettbewerber insbesondere durch zeitnahen und kostengünstigen Service gekennzeichnet sind, wird versucht, die Technologielücke zu kompensieren. Im Service als einen kaufentscheidenden Faktor sehen sich die chinesischen Wettbewerber damit bereits im Vorteil gegenüber der ausländischen Konkurrenz.

Tab. 2
Industrieproduktion in Deutschland: Prognose und Ausblick

Sektor und Hauptgruppen	Veränderungsraten in % ^{a)}			
	2013 Istwert	2014 Schätzung	2015 Prognose	2016 Ausblick
Verarbeitendes Gewerbe	0,3	1,5	1,2	2,5
Vorleistungsgüter	- 0,2	1,2	1,0	1,8
Investitionsgüter	0,6	1,7	1,6	3,5
Konsumgüter	0,7	1,7	0,8	1,6

^{a)} Gemessen am Produktionsindex, BV4.1, kalender- und saisonbereinigt.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Tab. 3
Prognosen zur Industrieproduktion nach Branchen getrennt für Deutschland
 Produktion (Veränderung gegenüber Vorjahr in %, kalender- und saisonbereinigt)

WZ 2008	Branche	Ist-Werte		Schätzung	Prognose	Ausblick
		2012	2013	2014	2015	2016
C	Verarbeitendes Gewerbe	-0,7	0,3	1,5	1,2	2,5
	Vorleistungsgüter	-2,3	-0,2	1,2	1,0	1,8
	Investitionsgüter	1,1	0,6	1,7	1,6	3,5
	Konsumgüter	-1,8	0,7	1,7	0,8	1,6
10	Ernährungsgewerbe	0,4	0,0	-0,5	0,5	0,5
13	Textilgewerbe	-6,7	0,0	2,5	0,0	0,5
14	Bekleidungs-gewerbe	-8,4	-1,8	5,5	-2,0	-2,0
16	Holzgewerbe	0,3	-0,7	-1,0	0,0	0,5
17	Papiergewerbe	-1,7	-1,2	1,5	0,0	0,5
18	Druckerei, Vervielfältigung	-2,6	-4,4	0,5	0,0	0,0
19	Mineralölverarbeitung	1,7	-2,4	-1,0	0,0	1,0
20	Chemikalien	-2,9	0,9	-0,5	0,5	1,5
21	Pharmazeutika	-1,6	5,7	6,0	2,0	4,0
22	Gummi- und Kunststoffwaren	-1,7	1,8	2,0	1,5	2,5
23	Glas, Keramik, Steine und Erden	-3,7	-0,2	1,5	1,0	0,5
24	Metallerzeugung, -bearbeitung	-3,5	-0,4	1,5	1,0	2,0
25	Metallerzeugnisse	-1,0	1,4	2,5	2,0	3,0
26	Datenverarbeitung, el. Bauelemente	-1,5	-0,4	3,0	2,0	4,0
27	Elektrische Ausrüstungen	-2,7	-2,7	1,1	1,0	3,5
28	Maschinenbau	1,6	-1,3	0,0	0,5	3,0
29	Automobilindustrie	-0,2	1,8	3,5	3,0	4,0
30	Sonstiger Fahrzeugbau	5,9	4,4	0,5	1,0	3,0
31	Möbel	-0,7	-4,1	0,0	2,0	2,0
32	Sonstige (Konsum-)Waren	4,1	3,0	2,5	0,5	2,5
ET	Nachrichtlich: Elektrotechnik ^{a)}	2,5	-2,4	1,4	1,2	3,6
ME	Metall- und Elektroindustrie ^{b)}	-0,1	0,2	1,8	1,6	3,3

^{a)} Abgrenzung gemäß ZVEI. – ^{b)} WZ 2008: 24–30 und 32.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen und Prognosen des ifo Instituts.

Aus der gesicherten Position auf dem Heimatmarkt wird eine Expansion in Exportmärkte in zwei Wellen geplant: Zunächst in Märkte mit vergleichbaren Kundenanforderungen und dann in entwickelte Märkte, wie z.B. Europa.

Für den deutschen Maschinenbau bedeuten die Studienergebnisse, dass trotz noch bestehender Technologie- und Qualitätsvorteile akute Handlungsbedarfe in der Überprüfung der einzelnen Wertschöpfungsstrategien im China-Konzept bestehen, wie z.B.:

- F&E: Lokalisierung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten außerhalb der Hightech-/Grundlagenforschung in China, insbesondere zur Umsetzung von lokalen Kundenanforderungen,
- Einkauf/SCM: Kritische, permanente Reflektion bestehender Lokalisierungs- und Optimierungspotenziale zur Erreichung einer maximalen lokalen Beschaffungsquote,
- Produktion: Fertigung von marktgerechten Maschinen-/Anlagekonzepten für das mittlere Marktsegment in China sowie Export in Emerging Markets,
- Vertrieb: Signifikante Verstärkung der Vertriebssysteme insbesondere auch in den westlichen Tier II/III-Marktregionen – ggf. durch Akquisition von Distributoren und

- Service: Kurzfristige Konzeption und Umsetzung von schlagkräftigen »Service-Excellence«-Strategien und Aufbau lokaler Service-Plattformen, z.B. mit anderen Maschinenbau-Unternehmen.

Zusätzlich muss die fortschreitende Internationalisierung der chinesischen Anbieter in den strategisch wichtigen asiatischen Regionen sorgfältig und individuell analysiert, Gegenmaßnahmen zur Verteidigung der eigenen Marktposition (z.B. durch Akquisitionen) und eines nachhaltigen Geschäftsmodells definiert und auch umgesetzt werden.

Neben Selbsteinschätzung chinesischer Maschinenbauer lassen sich anhand von Untersuchungen zur aktuellen Situation sowie zu den Zukunftsaussichten des heimischen Maschinenbausektors weitere strategische Erfolgsfaktoren der Branche ableiten.

Laut einer Studie von VDMA und McKinsey zu den innerbetrieblichen Erfolgsfaktoren deutscher Maschinenbauer steht die Branche im Hinblick auf Wachstum und Profitabilität gut da. Sie ist an vielen Stellen Innovationsführer und agiert vor allem mit Premiumprodukten weltweit sehr erfolgreich. Die Studie zeigt aber auch, dass sich der Markt

rasant verändert und die internationale Konkurrenz zunimmt. Insbesondere letztere drängt mit immer hochwertigeren Produkten zu attraktiven Preisen auf den Markt. Dabei sind es meistens die Wettbewerber aus den aufstrebenden Ländern, die von »unten«, d.h. aus dem sogenannten Low-Cost-Segment, zunächst das »mittlere Preissegment« und dann mit »smarten« Innovationen auch den Premiumbereich angreifen.

Deutsche Maschinenbauer sollten eine Doppelstrategie verfolgen:

- Einerseits sollte die Branche weiterhin auf Innovationen und hochwertige Produkte setzen. Um überdurchschnittlich profitabel zu sein und wachsen zu können, muss dies entweder mit einer exzellenten heimische Wertschöpfung (Stichwort hohe Produktivität mit entsprechenden jährlichen Steigerungsraten) und/oder mit einer internationalen Ausrichtung (unter Ausnutzung internationaler Kostenstrukturen) verknüpft werden. Hier gibt es große Potenziale, da der Produktivitätsanstieg über die letzten Jahre in Deutschland anderen Ländern deutlich hinterher hing. Technologische Entwicklungen, wie z.B. »Industrie 4.0«, bieten hierbei neue Chancen.
- Zum anderen muss den aufstrebenden internationalen Wettbewerbern in deren Heimatmärkten frühzeitig Paroli geboten werden. Das heißt, deutsche Maschinenbauer sollten in die mittleren und unteren Preissegmente stärker eindringen. Ein solches Vorhaben wird allerdings nur dann durchschlagend gelingen, wenn die gesamte Wertschöpfungskette, also auch Forschung und Entwicklung (F&E), in diesen Ländern stattfindet und das Geschäftsmodell vollständig darauf ausgerichtet ist. Heute findet noch 94% der F&E-Leistung in Deutschland statt.

Ein weiterer Ansatzpunkt für deutsche Maschinenbauer liegt in der stärkeren Nutzung der Vorteile bei modularisierten Produkten. Dies kann helfen, sich durch ein breites und gleichzeitig kostengünstiges Produktspektrum von Wettbewerbern abzugrenzen und gilt sowohl für Einzelmaschinen, als auch für Komplettlösungen, also das Hinstellen ganzer Fertigungsstraßen.

Ein erhebliches Wachstums- und vor allem Gewinnpotenzial liegt außerdem im Aftersales- und Servicegeschäft. Bisher entfällt auf das Servicegeschäft ein Umsatzanteil von durchschnittlich nur 15%. Das ist deutlich ausbaubar und erfordert dedizierte Servicestrategien und entsprechende Serviceproduktangebote.

Insgesamt zeigt die von VDMA und McKinsey durchgeführte Studie sechs sehr konkrete Handlungsfelder auf, die dem deutschen Maschinenbau helfen können, in Zukunft weiterhin erfolgreich zu sein.

Branchenforum 2: Konjunkturelle Entwicklung im Handel Reaktionen des stationären Handels auf die Online-Konkurrenz

Gülsüm Orhan

Im Branchenforum Handel beschäftigten sich die Referenten mit der konjunkturellen Entwicklung im Großhandel und im Einzelhandel, den Reaktionen des stationären Handels auf die Online-Konkurrenz sowie der spezifischen Situation des Einzelhandels in Berlin und Brandenburg, wobei ein Schwerpunkt der massive Umbruch in der Handelslandschaft war.

Großhandel: Keine wesentliche Umsatzveränderung

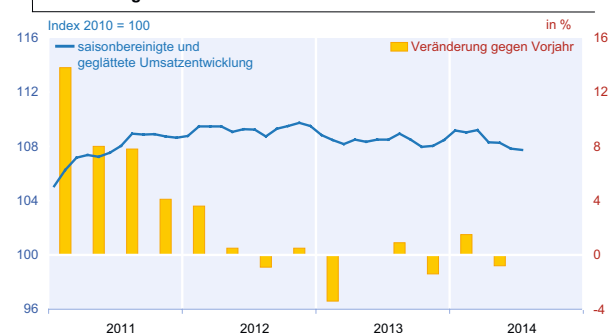
Über die konjunkturelle Entwicklung im Handel referierte Arno Städtler vom ifo Institut. Im gesamten Jahr 2013 war im Großhandel (ohne Handelsvermittlung und ohne Kraftfahrzeughandel) ein leichter Umsatzrückgang zu beobachten (vgl. Abb. 13). Die nominalen Umsätze verfehlten das Ergebnis des Vorjahres um 1,0%. Zu konstanten Preisen ergab sich ein Minus um 0,4%. Im Jahr 2014 trat nach dem Aufschwung im ersten Quartal eine leichte Abschwächung ein. Im Zeitraum von Januar bis August verfehlten die Umsätze des Großhandels das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums nominal um 0,4%, was real einem Plus von 0,9% entspricht.

Umsatzminus im Produktionsverbindungshandel

Der Produktionsverbindungshandel (Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren und Maschinen), der ein wichtiger Indikator für die Industrieproduktion und den Export ist, konnte seine Umsätze nach einem Rückgang im Vorjahr zu Beginn des Jahres 2014 zunächst stabilisieren, bevor zur Mitte des Jahres eine starke Abschwächung eintrat (vgl. Abb. 14). Trotzdem übertrafen die Umsätze in den ersten acht Monaten das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums

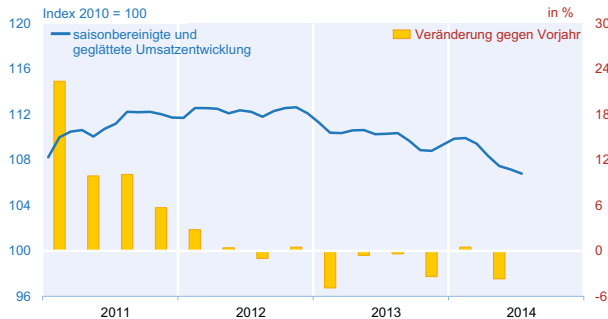
Abb. 13

Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 14
Entwicklung der nominalen Umsätze im Produktionsverbundhandel



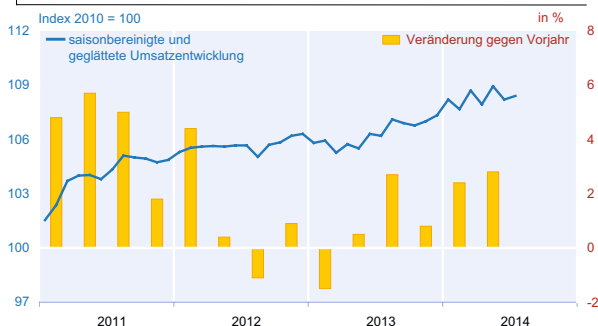
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

real um 0,2%. Nominal ergab sich ein Rückgang um 2,4%. Eine überdurchschnittliche Expansion der nominalen Umsätze verzeichneten vor allem die Großhändler mit sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör. Auch der Großhandel mit Geräten der Informations- und Kommunikationstechnik konnte seine nominalen Umsätze stärker steigern als der gesamte Produktionsverbundhandel. Bremseneffekte zeigten sich in der Umsatzentwicklung des Großhandels mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren, die hier in einer Verminderung der Wachstumsrate zum Ausdruck kamen.

Nominale Umsätze im Konsumgütergroßhandel tendieren nach oben

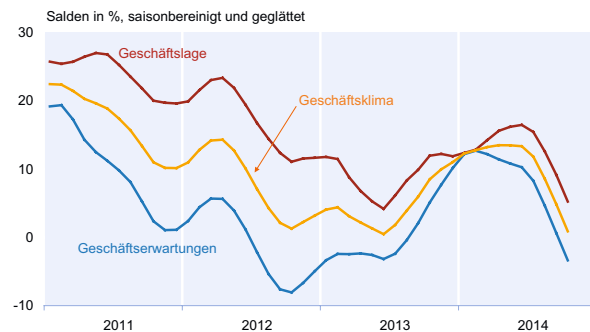
Im Konsumgütergroßhandel traten seit Beginn des Jahres deutliche Schwankungen auf, die nominalen Umsätze tendierten aber insgesamt nach oben (vgl. Abb. 15). Im Zeitraum von Januar bis August 2014 ergab sich ein nominales Plus von 1,8% gegenüber dem Vorjahr, was real einem Wachstum von 1,6% entspricht. Einen vergleichsweise starken Anstieg der nominalen Umsätze verzeichnete der Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern. Etwas geringer fiel das Wachstum der Umsätze im Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren aus.

Abb. 15
Entwicklung der nominalen Umsätze im Konsumgütergroßhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 16
Geschäftsentwicklung im Großhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

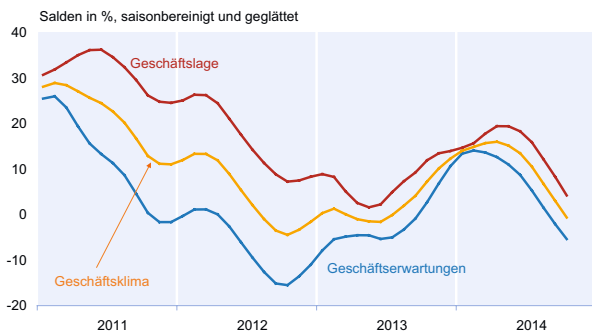
Großhandel insgesamt: Aussichten trüben sich ein

Im Rahmen des ifo Konjunkturtests berichteten die Großhändler nach einer Belebung im ersten Halbjahr in den folgenden Monaten weniger oft über eine gute Lage (vgl. Abb. 16). Die Perspektiven trübten sich ein, und die Großhändler blicken der weiteren Zukunft überwiegend pessimistisch entgegen. Aufgrund des weiterhin hohen Lagerdrucks bleibt die Bestelltätigkeit, die in den letzten Monaten nach unten korrigiert wurde, unverändert. Die Umfrageteilnehmer sahen zuletzt häufiger Chancen, eine Anhebung der Verkaufspreise durchsetzen zu können. Insgesamt werden die im Jahr 2014 erzielten Umsätze das Vorjahresergebnis wohl gerade erreichen. Für 2015 deuten wichtige Einflussfaktoren auf eine Belebung der nominalen Umsätze hin, so dass sich ein Plus von schätzungsweise 1 bis 2% ergeben wird.

Produktionsverbundhandel erwartet Abschwächung

Die Unternehmen des Produktionsverbundhandels gingen nach den jüngsten Befragungen im Rahmen des ifo Konjunkturtests für die kommenden Monate von einer Geschäftsabschwächung aus (vgl. Abb. 17). Damit stehen ihre Erwartungen im Einklang mit den Perspektiven und Plänen der Firmen des Verarbeitenden Gewerbes, die eine wichtige Kundengruppe darstellen. Nachdem die Auslastung der Kapazitäten in diesem Bereich binnen Jahresfrist von 83,3% auf 83,7% gestiegen war, rechneten die Hersteller nicht mehr damit, die Produktion ausweiten zu können. Dementsprechend ist mit einem Rückgang ihrer Nachfrage nach Rohstoffen und Halbwaren zu rechnen. Der bis Sommer überdurchschnittliche Auslastungsgrad sowie die günstigen Finanzierungsbedingungen hatten die Investitionsbereitschaft der Hersteller positiv beeinflusst. Inzwischen hat sich das Investitionsklima verschlechtert, aber die Ausrüstungsinvestitionen werden laut Gemeinschaftsdiagnose gleichwohl um nominal reichlich 4% zunehmen. Auch die Erwartungen der Investitionsgütergroßhändler

Abb. 17
Geschäftsentwicklung im Produktionsverbundhandel



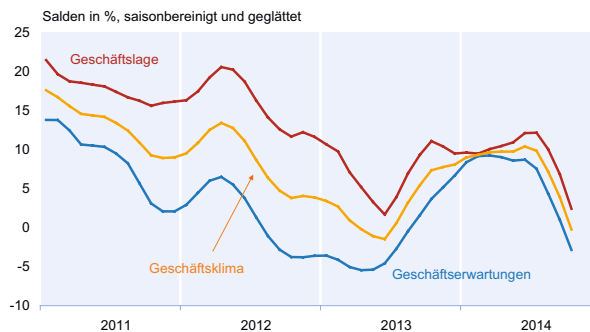
Quelle: ifo Konjunkturtest.

trübten sich in den letzten Monaten ein. Im baunahen Großhandel ist mit einem deutlichen Zuwachs der nominalen Umsätze zu rechnen. Die bauaffinen Großhandelssparten profitieren von den günstigen Bedingungen für den Wohnungsbau. Eine gute Arbeitsmarktlage sowie günstige Konditionen für Baukredite werden die privaten Haushalte weiterhin zum Erwerb von Wohneigentum bewegen. Die Bauinvestitionen der gewerblichen Wirtschaft werden ebenfalls zunehmen, wobei die Impulse von erhöhten Ausrüstungsinvestitionen kommen. Auch der öffentliche Bau darf vor allem aufgrund der für Infrastrukturmaßnahmen bereitgestellten Mittel mit steigender Nachfrage rechnen. Insgesamt ist für den Produktionsverbundhandel im Jahr 2015 angesichts des prognostizierten Anstiegs der Bau- und Ausrüstungsinvestitionen ein leichtes Umsatzplus zu erwarten. Potenzielle Gefahr stellen die geopolitischen Spannungen im Nahen Osten und in der Ukraine dar, da diese die Investitionspläne der Unternehmen negativ beeinflussen und Bremswirkungen in der Umsatzentwicklung der einschlägigen Großhandelsbereiche zur Folge haben können.

Konsumgütergroßhandel: Umsatzanstieg zu erwarten

Die Unternehmen des Konsumgütergroßhandels beurteilen ihre aktuelle Geschäftslage im Oktober weiterhin überwiegend als gut (vgl. Abb. 18). Für das gesamte Jahr 2014 ist unter Berücksichtigung gesamtwirtschaftlicher Einflussfaktoren von Umsätzen auszugehen, die das Ergebnis des Vorjahres um 2 bis 3% übertreffen. Der Konsumgütergroßhandel als Lieferant des Einzelhandels und gastronomischer Betriebe wird dabei von der Zunahme des verfügbaren Einkommens profitieren, die die Konsumfähigkeit der privaten Haushalte beflügelt. Der Anstieg des verfügbaren Einkommens wird auch 2015 andauern. Aufgrund der Mindestlohnregelung werden die Löhne und Gehälter beschleunigt zunehmen. Da steigende Ausgaben für das Gesundheitswesen sowie für Mieten die Kaufkraft privater Haushalte stärker ausschöpft, dürften die Umsätze des

Abb. 18
Geschäftsentwicklung im Konsumgütergroßhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Konsumgütergroßhandels etwas weniger stark zunehmen als 2014.

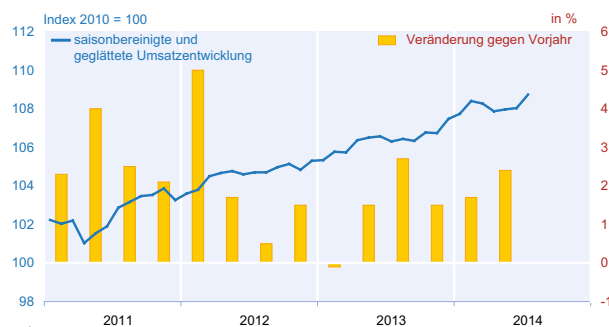
Einzelhandelsumsätze tendieren nach oben

Im Zeitraum von Januar bis August 2014 tendierten die nominalen Umsätze des Einzelhandels (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) nach oben. Damit setzte sich die Aufwärtsentwicklung fort, die gegen Ende des Jahres 2012 begonnen hatte (vgl. Abb. 19). Nach einem Plus im Jahr 2013 von nominal 1,5 und real 0,2% übertrafen die Umsätze in den ersten beiden Tertialen des Jahres 2014 das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums nominal um 1,7%. Real, also zu konstanten Preisen, waren die Umsätze um 1,1% höher. Der Einzelhandel profitiert dabei insbesondere von der Belebung des privaten Verbrauchs (nach derzeitigen Prognosestand 2014: nominal + 1,9%).

Ein überdurchschnittliches Umsatzwachstum von nominal 2,4% erzielten die Unternehmen, die hauptsächlich Lebensmittel vertreiben. Real entspricht das einem Anstieg um 1,1% (2013/2012: nominal: + 4,1%; real + 1,4%). Zur Aufwärtsentwicklung hat vor allem die deutliche Nachfragebelebung zu Beginn des Jahres 2014 beigetragen.

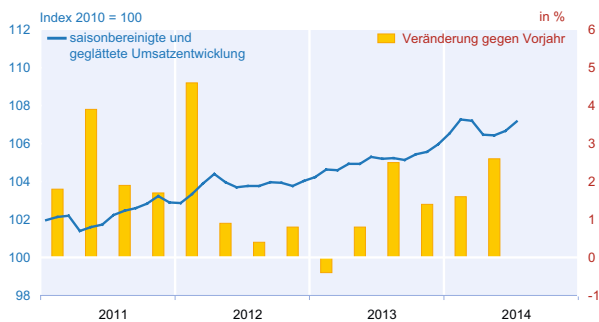
Einzelhändler, die vorwiegend Nichtlebensmittel vertreiben, übertrafen im gesamten Zeitraum von Januar bis August

Abb. 19
Entwicklung der nominalen Umsätze im Einzelhandel¹⁾



¹⁾ Ohne Kraftfahrzeughandel.
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 20
Entwicklung der nominalen Umsätze im stationären Einzelhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

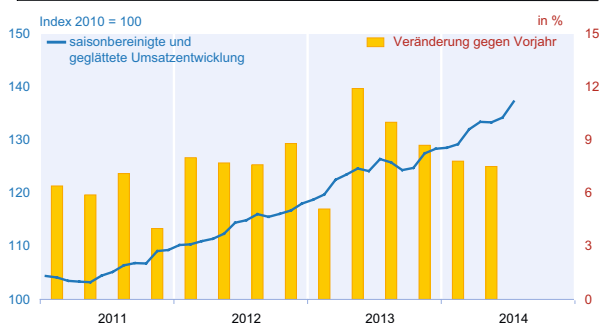
2014 das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums nominal um 1,5%. Ausschlaggebend für diesen Zuwachs waren die starken Aufwärtsentwicklungen zu Beginn der beiden Jahreshälften. Real, also zu konstanten Preisen, bedeutet das ein Plus von 1,5%.

Auch die Entwicklung der einzelnen Angebotstypen wich teilweise beträchtlich von der des Gesamttaggregats ab. Das zeigt sich besonders deutlich in der Unterscheidung zwischen dem stationären Einzelhandel und dem Distanzhandel. Die stationären Händler verzeichneten in den ersten acht Monaten 2014 einen Umsatzzuwachs gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres von nominal 1,6%. Real waren die Umsätze um 0,8% höher (vgl. Abb. 20). Die Umsätze des katalog- und internetbasierten Versandhandels erhöhten sich nach dem starken Anstieg im Vorjahr erneut (nominal: + 7,4%; real: + 7,5%) (vgl. Abb. 21).

Moderates Umsatzplus für 2015 erwartet

Im Jahr 2015 werden die Einzelhandelsumsätze nicht zuletzt aufgrund der weiter aufwärts gerichteten Konsumkonjunktur zunehmen. Bei wesentlich geringerer Zunahme des Arbeitsvolumens wird die Summe der Nettolöhne und -gehälter, bedingt auch durch die Mindestlohnregelung, stärker zunehmen als 2014. Unter Berücksichtigung verstärkt steigender monetärer Sozialleistungen sowie höherer Vermögen-

Abb. 21
Entwicklung der nominalen Umsätze im Versand- u. Interneteinzelhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

seinkommen und Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit kann von einem Anstieg des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte um 2,8% ausgegangen werden. Auch der private Verbrauch wird mit fast der gleichen Rate (+ 2,7%) steigen und somit stärker zulegen als 2014. Allerdings wird der Umsatz des Einzelhandels mit dieser Entwicklung erneut nicht Schritt halten können. Insgesamt werden die Unternehmen wohl einen Anstieg der nominalen Umsätze um etwa 2,0% erzielen.

Frau Gülsüm Orhan vermittelte den Zuhörern einen Überblick über die PBS-Branche (Papier, Büroartikel und Schreibwaren). Der stationäre Fachhandel hat hier mit tiefgreifenden Problemen zu kämpfen, die sich in einem nahezu kontinuierlichen Umsatzrückgang sowie der Verringerung der Anzahl der Unternehmen sichtbar machen. Dies ist nicht zuletzt der Konkurrenz durch den Online-Handel zu verschulden, der mit weiteren Marktanteilsgewinnen rechnen darf. Attraktive Einkaufserlebnisse, guter Service, kompetente Beratung sowie die Fokussierung auf die Nahversorgung gelten als wichtige Überlebensstrategien für den stationären PBS-Fachhandel. Zudem ist jedoch zu berücksichtigen, dass die kontinuierlichen Veränderungen den stationären Handel vor neuen Herausforderungen stellen und innovative Ideen deswegen immer unerlässlicher werden.

Hans-Georg Maier, Geschäftsführer Edeka Handelsgesellschaft Südbayern mbH, referierte zum Thema »Die Chancen des Mittelstands im Lebensmittel-Einzelhandel«. Er vermittelte den Zuhörern einen anschaulichen Überblick über die Struktur, das Sortiment und die Logistik seines Unternehmens. Über 4 000 selbständige Kaufleute, 327 900 Mitarbeiter, 17 600 Auszubildende und ein Umsatz von 46,2 Mrd. Euro kennzeichnen die EDEKA-Gruppe. Nach seiner Erfahrung in der Praxis hat sich die Übertragung der Einzelstandorte an selbständige Kaufleute und deren Unterstützung durch die Genossenschaft als eine gute Unternehmensstrategie erwiesen. Die Rechtsform der Genossenschaft stärkt die Unternehmer, indem sie ihnen großen unternehmerischen Spielraum und somit ein hohes Maß an Selbstbestimmung ermöglicht. Einen besonderen Schwerpunkt legte Herr Maier auch auf die Regionalität des Sortiments. Als ein großer Vermarkter von regionalen Produkten stärkt sein Unternehmen die Stellung der heimischen Produzenten und sichert auf diese Weise eine wichtige Anzahl von Arbeitsplätzen. Denn die Identifikation der Kunden mit ihrer Einkaufsstätte schafft eine hohe emotionale Kundenbindung und lässt die Kaufkraft wieder zurück in die Region fließen.

Der Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Berlin-Brandenburg, Herr Busch-Petersen, berichtete zu Beginn seines Vortrags über die Entwicklung des Umsatzes, der Verkaufsfläche und der Zahl der Beschäftigten im Berliner Einzelhandel. Dessen Umsätze stiegen in den zurückliegenden Jahren nach dem krisenbedingten Rückgang stark an. Im Jahr 2013 beliefen sich die nominalen Umsätze

im stationären Einzelhandel (ohne Kraftfahrzeughandel, Apotheken und Tankstellen) auf 14,2 Mrd. Euro. Die Zahl der Beschäftigten hat sich von rund 105 000 im Jahr 1991 in den folgenden 22 Jahren auf etwa 69 700 verringert. Einen deutlichen Anstieg verzeichnete die Verkaufsfläche des Berliner Einzelhandels. Von 2,625 Mill. qm im Jahr 1991 nahm sie auf 5,220 Mill. qm zu. Rund ein Viertel dieser Verkaufsfläche entfällt auf Shopping-Center. In den vergangenen Jahren hat sich deren Zahl deutlich erhöht, inzwischen gibt es 66 Shopping-Center mit mehr als 5 000 qm Verkaufsfläche. Die in den zurückliegenden Jahren stattfindende Dynamik im Berliner Einzelhandel steht nach Herrn Busch-Petersen vor allem in Verbindung mit der zunehmenden Bedeutung des Tourismus. Zwischen 2010 und 2014 hat sich der Umsatzanteil, den der Berliner Einzelhandel mit in- und ausländischen Tagestouristen und Übernachtungsgästen von 24,9 auf 26% erhöht.

Infolge der rückläufigen und alternden Bevölkerung Berlins und Brandenburgs ist auch zukünftig mit einer Veränderung der Angebotstypenstruktur des Einzelhandels zu rechnen. Zudem wird der Online-Handel weiter an Bedeutung gewinnen. Der stationäre Handel wird sich aufgrund der starken Konkurrenz und des verändernden Kundenverhaltens grundlegend verändern; der Einkauf im Geschäft wird den steigenden Anforderungen an Bequemlichkeit und Schnelligkeit immer besser gerecht. Die Verzahnung von online, offline und mobil wird unverzichtbar. Innovative Store-Konzepte, die die Vorteile des stationären Handels mit denen des E-Commerce verbinden, dominieren mehr und mehr die verbleibenden Innenstadtlagen. Die Bestellung und Bezahlung von Produkten wird jederzeit, überall und von jedem Endgerät aus möglich. Darüber hinaus wurde eine Befragung des Bundesverbands für Versandhandel vorgestellt, nach der sich der Sonntag als der umsatzstärkste Tag im E-Commerce erwiesen hatte. Deswegen stellte Herr Busch-Petersen die Sinnhaftigkeit der staatlichen Regulierung der Sonntagsöffnung im stationären Einzelhandel in Frage.

Branchenforum 3: Konjunkturelle Entwicklung im Bausektor Bedeutung des Gebäudebestands für die Energiewende

Ludwig Dorffmeister und Erich Gluch

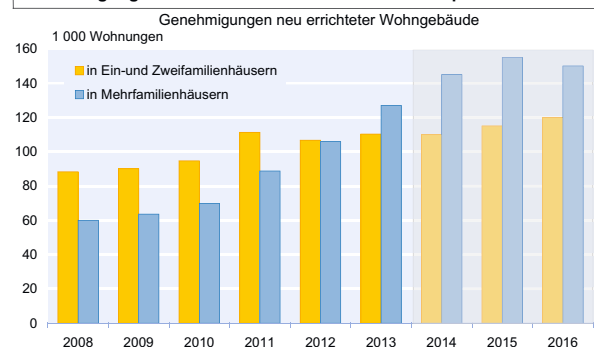
Im Einführungsvortrag stellte Ludwig Dorffmeister, ifo Institut, die neueste Prognose zu den Wohnungsgenehmigungen vor. Mit rund 270 000 Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden dürften die Genehmigungsaktivitäten 2015 ihren Höhepunkt erreichen und im Jahr darauf bereits wieder etwas darunter liegen. Während der Bereich Geschosswohnungsbau lediglich noch im nächsten Jahr – auf dann 155 000 Wohnungen – zulegen kann, dürfte der Eigenheimbau sowohl 2015 als auch 2016 ein leichtes Wachstum aufweisen (vgl. Abb. 22). So dürften entsprechend der aktuellen Einschätzung 2016 rund 120 000 Wohnungen in neuen Ein- und Zweifamilienhäusern genehmigt werden.

Für 2014 werden 215 000 Wohnungsfertigstellungen erwartet

In der Fertigstellungsstatistik kommen diese Zuwächse erst mit zeitlicher Verzögerung an. So ist für 2015 mit ca. 235 000 Wohnungsfertigstellungen in neuen Wohngebäuden auszugehen – nach 215 000 Einheiten im laufenden Jahr (vgl. Tab. 3). 2016 dürfte die Fertigstellungszahl dann auf 250 000 Wohnungen anwachsen. Hinzu kommen 35 000 Einheiten in neu errichteten Nichtwohngebäuden bzw. in bestehenden Gebäuden aufgrund von Umbau- bzw. Ausbaumaßnahmen. Insgesamt werden für 2016 deshalb etwa 285 000 Wohnungsfertigstellungen erwartet.

Die Gründe für die Neubauentwicklung liegen in der derzeit sehr starken, aber bald wieder merklich zurückgehenden Zuwanderung. So dürfte sich die wirtschaftliche Lage in zahlreichen anderen europäischen Ländern allmählich verbessern und damit die dortige Auswanderungsbereitschaft wieder verringern. Auch wenn 2015 der Höhepunkt der dann siebenjährigen Aufwärtsentwicklung im Wohnungsneubau

Abb. 22
Genehmigungsaktivitäten erreichen 2015 ihren Höhepunkt



Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Tab. 4
Wohnungsfertigstellungen in Deutschland nach Gebäudearten 2007 bis 2016
1 000 Wohnungen

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 ^{a)}	2015 ^{a)}	2016 ^{a)}
	Deutschland insgesamt									
In neu errichteten Wohngeb.	185,3	152,2	136,5	140,1	161,2	176,6	188	215	235	250
davon in:										
Ein- und Zweifamiliengeb.	124,0	96,4	83,9	85,4	97,0	100,3	102	105	110	115
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	61,3	55,9	52,6	54,7	64,2	76,3	86	110	125	135
Sonstige Fertigstellungen ^{c)}	25,4	23,7	22,5	19,7	21,9	23,9	26	31	33	35
Wohnungen insgesamt	210,7	175,9	159,0	159,8	183,1	200,5	215	246	268	285

^{a)} Prognose des ifo Instituts. – ^{b)} Einschließlich Wohnungen in Wohnheimen. – ^{c)} In bestehenden Gebäuden (saldiert) sowie in neu errichteten Nichtwohngebäuden.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

(sieben Jahre mit steigenden Genehmigungszahlen) erreicht werden wird, dürfte die Neubaunachfrage auch mittelfristig hoch bleiben. Allerdings gehen bereits heute von den niedrigen Bauzinsen, dem Fehlen von Anlagealternativen und der guten Lage auf dem Arbeitsmarkt nur noch geringe positive Zusatzwirkungen aus.

Andererseits haben die vielerorts stark gestiegenen Grundstückspreise die Bezahlbarkeit von Immobilieneigentum massiv verringert. Auch bei den derzeit extrem niedrigen Hypothekenzinsen kann sich ein erheblicher Teil der Privathaushalte den Erwerb von Wohneigentum nicht mehr leisten. Hinsichtlich einer geplanten Weitervermietung sind die erzielbaren Renditen ebenfalls deutlich gesunken. Hinzu

kommt, dass ab 2016 die neuen baukostentreibenden Energievorschriften für Neubauvorhaben gelten. Auch deshalb dürfte die Neubaunachfrage nach Geschosswohnungen dann leicht rückläufig sein.

Bezüglich der Maßnahmen im Wohngebäudebestand dürfte sich die schwache Entwicklung in den nächsten Jahren fortsetzen und damit das Wachstum des Wohnungsbaus stark abbremsen. Noch immer entfällt der größte Teil der Wohnungsbauaktivitäten auf die Bestandsmaßnahmen, also auf die Instandhaltung, Modernisierung sowie auf Um- und Ausbauarbeiten. In Anbetracht des sehr umfangreichen Gebäudebestandes und seiner ungünstigen Altersstruktur dürfte die Nachfrage nach Bestandsleistungen auch weiter-

Tab. 5
Bauinvestitionen in Deutschland nach Bauarten 2007 bis 2016
Verkettete Volumenangaben in Mrd. Euro (Referenzjahr: 2010)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 ^{a)}	2015 ^{a)}	2016 ^{a)}
Wohnungsbau	136,52	132,21	127,76	133,27	146,7	151,5	152,5	157,8	161,0	162,6
Nichtwohnungsbau	102,71	105,67	102,08	103,86	110,3	107,1	106,0	109,0	111,3	110,4
davon:										
gewerblicher Bau	70,57	73,49	69,71	70,59	76,2	75,8	74,5	76,3	78,0	77,2
- gew. Hochbau	55,00	58,56	54,89	54,58	59,2	58,8	57,7	59,1	60,6	60,0
- gew. Tiefbau	15,58	14,98	14,85	16,01	17,0	17,0	16,8	17,1	17,4	17,2
öffentlicher Bau	32,14	32,18	32,36	33,27	34,1	31,2	31,5	32,7	33,3	33,2
- öff. Hochbau	11,67	11,72	12,55	13,84	13,6	11,7	11,8	12,0	12,2	12,2
- öff. Tiefbau	20,45	20,44	19,80	19,43	20,5	19,5	19,7	20,7	21,1	21,0
Insgesamt	239,26	237,90	229,84	237,12	256,9	258,6	258,4	266,8	272,3	273,0
	Reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 ^{a)}	2015 ^{a)}	2016 ^{a)}
Wohnungsbau	- 1,8	- 3,2	- 3,4	4,3	10,1	3,3	0,6	3,5	2,0	1,0
Nichtwohnungsbau	1,9	2,9	- 3,4	1,7	6,2	- 2,9	- 1,0	2,8	2,1	- 0,8
davon:										
gewerblicher Bau	3,1	4,1	- 5,1	1,3	7,9	- 0,5	- 1,8	2,4	2,3	- 1,0
- gew. Hochbau	4,2	6,5	- 6,3	- 0,6	8,4	- 0,6	- 1,9	2,5	2,5	- 1,0
- gew. Tiefbau	- 0,3	- 3,9	- 0,9	7,8	6,2	0,0	- 1,3	2,0	1,5	- 1,0
öffentlicher Bau	- 0,8	0,1	0,6	2,8	2,5	- 8,4	0,8	3,9	1,8	- 0,3
- öff. Hochbau	1,7	0,4	7,1	10,3	- 1,7	- 14,0	0,8	2,0	1,5	0,0
- öff. Tiefbau	- 2,2	0,0	- 3,1	- 1,9	5,5	- 4,7	0,8	5,0	2,0	- 0,5
Insgesamt	- 0,2	- 0,6	- 3,4	3,2	8,4	0,6	- 0,1	3,2	2,1	0,3

^{a)} Prognose des ifo Instituts. – Hinweis: Bauinvestitionen bereinigt um die Immobilientransaktionen zwischen Staats- und Unternehmenssektor.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

hin hoch bleiben. In den vergangenen Jahren wurden aber bereits in erheblichen Maße Maßnahmen am Gebäudebestand vorgenommen.

In der Vergangenheit sind vor allem die Gebäudeeigentümer tätig geworden, die sich aus Sanierungs- bzw. Modernisierungsarbeiten größere Vorteile erhoffen durften, wie z.B. eine Werterhöhung der Immobilie, höhere erzielbare Mieten oder große Energieeinsparungen. Zudem haben gerade die Eigentümer investiert, die über die nötige Mittelausstattung verfügten. Aktuell sind demnach tendenziell die Immobilieneigentümer an der Reihe, die eher geringe Anreize zu entsprechenden Baumaßnahmen haben bzw. denen schlichtweg die Mittel hierzu fehlen. Hinzu kommt, dass sich aktuell weiterhin etliche potenzielle Bauherren Hoffnungen auf eine – wie auch immer geartete – größere finanzielle Unterstützung des Staates machen und deshalb erst einmal abwarten.

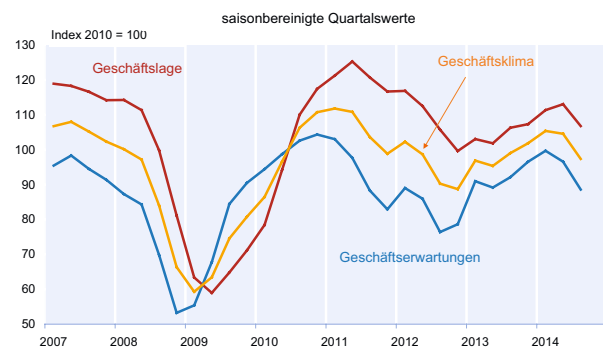
Diese Entwicklung im Bestandsbereich hat zur Folge, dass die Wohnungsbauinvestitionen deutlich langsamer wachsen. Obwohl der Neubau in diesem und im nächsten Jahr noch einmal kräftig zulegen wird, dürften die Wohnungsbauleistungen 2014 insgesamt um 3½% und 2015 um lediglich 2% zunehmen. Im Jahr 2016 wird sich die Ausweitung der Bauaktivitäten weiter abschwächen und nur noch rund 1% erreichen (vgl. Tab. 5).

Bis zum Spätsommer rege Bautätigkeit der Unternehmen

Die Investitionsnachfrage der Unternehmen – und damit auch die gewerbliche Baunachfrage – ist hohem Maße vom allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld abhängig. Die Frühjahrsbelebung führte denn auch zu einem spürbaren Anstieg der gewerblichen Bauleistungen, wobei hier sicherlich die äußerst milde Witterung eine große Rolle spielte. Dennoch war auch im zweiten Quartal 2014 kein Einbruch der Bauleistungen zu erkennen, worauf etwa die monatliche Erhebung bei Firmen des Bauhauptgewerbes hindeutet. Gerade im gewerblichen Hochbau (Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten) setzte sich diese positive Entwicklung bis einschließlich September – neuere statistische Zahlen liegen derzeit nicht vor – fort. Laut Berechnungen des Statistischen Bundesamtes stiegen die gewerblichen Bauinvestitionen im ersten Halbjahr 2014 gegenüber dem Vorjahreszeitraum preisbereinigt um 5%.

Dieser starke Zuwachs bildet die Grundlage für die positive Jahresentwicklung. So schlägt sich die seit dem Sommer immer stärker zu spürende Konjunkturertrübung auch in der Investitionstätigkeit der Unternehmen nieder. Einerseits verläuft die Nachfrage einiger wichtiger Handelspartner sowohl innerhalb als auch außerhalb Europas weniger günstig als erwartet, andererseits bergen die aktuellen geopolitischen Konflikte einige Unsicherheiten für die

Abb. 23
ifo Geschäftsklima Deutschland^{a)}



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

Quelle: ifo Institut.

hier ansässige Wirtschaft. Abzulesen ist die negative konjunkturelle Entwicklung beispielsweise an der Eintrübung des ifo Geschäftsklimas (vgl. Abb. 23). Die erste kleine Abwärtsbewegung war im Umfragemonat Mai zu verzeichnen. Inzwischen hat sich das Klima merklich eingetrübt.

Aufgrund der verschlechterten Konjunkturaussichten initiieren die Firmen weniger Neubauvorhaben und verlegen sich wieder stärker auf die Pflege des Gebäudebestandes. Gleichwohl ist derzeit von einem Anstieg der gewerblichen Bauinvestitionen im laufenden Jahr um nahezu 2½% auszugehen, wobei sich der Hochbaubereich etwas positiver entwickeln dürfte.

Die Institute der Gemeinschaftsdiagnose prognostizierten in ihrer Herbstschätzung ein leichtes Wachstum der Wirtschaft im vierten Quartal. Insgesamt wurde die Prognose des Bruttoinlandsprodukts von ursprünglich 1,9 auf inzwischen 1,3% abwärtskorrigiert. Neuere Informationen sprechen aktuell sogar für ein noch etwas schwächeres Wachstum. Gleichwohl würde auch damit eine – auf Jahresbasis – deutliche Konjunkturbelebung einhergehen. So lagen die Zuwächse des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2012 bei 0,4% und 2013 sogar nur bei 0,1%.

Positiv für die gewerbliche Baunachfrage ist derzeit unter anderem die stärkere Ausweitung des Online-Handels sowie die gesunkene Sparneigung der Privathaushalte zu bewerten. Davon dürften die Bereiche Logistik- und Einzelhandelsgebäude profitieren. Darüber hinaus wird die Deutsche Bahn AG vom Bund zukünftig 4 Mrd. Euro statt bislang 2,5 Mrd. Euro für die Modernisierung des Schienennetzes erhalten – vorwiegend für die Instandsetzung bzw. den Neubau von Brücken. Auch haben sich die Telekommunikationsfirmen bereiterklärt, 2015 wesentlich mehr in den Breitbandausbau zu investieren.

Zusammen mit der allgemeinen Konjunkturaufhellung im nächsten Jahr ist für 2015 deshalb ebenfalls mit einem Anstieg der gewerblichen Bauleistungen um fast 2½% zu rechnen. Wie gut das kommende Jahr wirtschaftlich aber

tatsächlich verlaufen wird, wird derzeit lebhaft diskutiert. Für 2016 wird aufgrund eines dann wohl wieder schwächeren Wirtschaftswachstums eine Konsolidierung auf hohem Niveau prognostiziert. Dabei dürfte der Umfang der Wirtschaftsbauleistungen um rund 1% schrumpfen.

Kommunen trotzen der weiter angespannten Haushaltslage

Laut amtlichen Berechnungen konnten die öffentlichen Tiefbauinvestitionen im ersten Halbjahr 2014 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 14% zulegen. Daran dürften die Kommunen – die wichtigsten öffentlichen Auftraggeber – erheblichen Anteil haben, da beispielsweise die vom Bund angekündigte Investitionsoffensive im Verkehrsbereich nur sehr schleppend anläuft. So dürften die für die laufende Legislaturperiode vorgesehenen zusätzlichen 5 Mrd. Euro für die Verkehrsbereiche Straße, Bahn (zählt zum gewerblichen Bau) und Wasserwege erst im nächsten Jahr eine nennenswerte Wirkung entfalten. Für den Straßenbau stehen dabei insgesamt 3,5 Mrd. Euro mehr zur Verfügung. Daneben gilt es aber erst einmal die durch die Neuberechnung der Mautpreise realisierten Einnahmeeinbußen auch tatsächlich in vollständigem Umfang auszugleichen.

Laut den Ergebnissen der amtlichen Kassenstatistik haben im ersten Halbjahr 2014 die Bauausgaben der Kommunen – aber auch die der in diesem Zusammenhang weniger bedeutenden Bundesländer sowie des Bundes – im Vergleich im Vorjahr deutlich zugenommen. Dabei lag der Fokus klar auf Tiefbaumaßnahmen, wie etwa Straßenbauarbeiten. Der Hochbaubereich, in dem die Kommunen ganz klar den Ton angeben, wies dagegen im ersten Halbjahr – gemäß amtlichen Berechnungen zu den Bauinvestitionen – so gut wie kein Wachstum auf.

Angesichts der weiter schwierigen Haushaltslage vieler Gemeinden und Städte, die beispielsweise durch Umfragen der KfW oder von Ernst & Young immer wieder bestätigt

wird, hat der erhebliche Investitionsanstieg der Kommunen in der ersten Jahreshälfte positiv überrascht. Die für das zweite Quartal erwartete Korrektur zu Jahresbeginn ist ausgeblieben (vgl. Abb. 24). Normalerweise wird bei solch überaus günstigen Wetterbedingungen der Auftragsbestand deutlich abgebaut, und es kommt in der Folge vorübergehend zu einer spürbaren Einschränkung der Baumaßnahmen – insbesondere wenn die Ausgabenpielräume der Kommunen begrenzt sind. Dieser Korrekturereffekt war allerdings nicht zu beobachten. Anscheinend besinnen sich die Gemeinden wieder stärker auf die Instandhaltung ihrer Infrastruktur und versuchen, den Investitionsrückstand wieder sichtlich zu verkleinern. Und das, obwohl die Schere zwischen »reichen« und »armen« Kommunen immer größer wird. Aber auch für »reichere« Kommunen werden die Probleme (z.B. Kinderbetreuung, Sozialausgaben, Asylbewerber etc.) nicht weniger.

Nach den Ergebnissen der Kommunenstudie von Ernst & Young erwarteten im Juni 63% der befragten Städte und Gemeinden, das Haushaltsjahr 2014 mit einem Minus abzuschließen. Trotz wieder steigender Steuereinnahmen konnten die Kommunen in den Jahren 2012 und 2013 in der Summe nur geringe Überschüsse von jeweils rund 1 Mrd. Euro erzielen. 2013 wies nur rund jede zweite Kommune einen zumindest ausgeglichenen Haushalt aus. Die in den Medien immer öfter erwähnten Rekordsteuereinnahmen des Staates helfen den Kommunen aber nicht unbedingt weiter, da von den kommunalen Einnahmen nur etwa 40% auf – zudem noch sehr stark schwankende – Steuereinkünfte entfallen und gleichzeitig die diversen Ausgabeposten stetig an Bedeutung gewinnen. In der Realität sind die Gemeinden und Städte in sehr hohem Maße von den Zuweisungen des Bundes und der Länder und somit von deren Bereitschaft zur finanziellen Unterstützung abhängig.

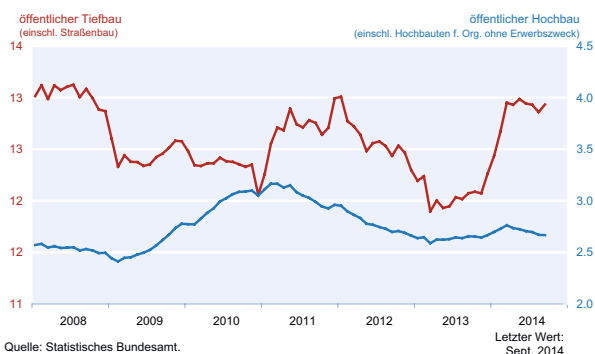
Die zur Verfügung stehenden Informationen zeichnen derzeit das Bild von Gemeinden und Städten, die sich trotz vielfältiger Probleme wieder stärker auf ihre Investitionstätigkeit konzentrieren. Im laufenden Jahr dürften die öffentlichen Bauinvestitionen deshalb um nahezu 4% zunehmen. Auch 2015 dürfte es weiter aufwärtsgehen, wenn sich die finanzielle Situation der Städte und Gemeinden wieder ein kleines Stück verbessert hat und der Bund etwas mehr Mittel für den Straßenbau zur Verfügung stellt. Mit einem Zuwachs von knapp 2% dürfte der Anstieg aber deutlich geringer ausfallen. 2016 dürfte das dann erreichte Niveau immerhin gehalten werden.

Obwohl der tatsächliche jährliche Investitionsbedarf im öffentlichen Bereich erheblich höher liegt, ist diese Konsolidierung im Jahr 2016 bereits als Erfolg zu verbuchen. So bringt die für 2015 geplante Lkw-Maut-Ausweitung (auf mehr Bundesstraßen sowie für Fahrzeuge ab 7,5 t) in der Realität nur ein etwas höheres Mittelaufkommen. Zudem wird die seit Monaten diskutierte Pkw-Maut – wenn sie

Abb. 24

Öffentlicher Tiefbau weiterhin stark

Arbeitsstunden der Unternehmen des Bauhauptgewerbes (20 und mehr Beschäftigte) geglättete Monatswerte, in Mill.



denn tatsächlich kommen sollte – auf der Einnahmenseite so gut wie keine positiven Effekte bringen. Einen großen Schritt vorwärts wird erst die Ausweitung der Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen bringen. Dies soll jedoch erst 2018 geschehen.

Politische Vernachlässigung des Wärmemarktes

In seinem Referat »Bauwirtschaft und Bauausbaugewerbe – Schlüsselbranche für die Energiewende oder Stiefkinder der Politik?« stellte Bernd Kramer, ehemals Interpane Glas Industrie AG, zunächst die Bedeutung des Gebäudesektors für die eingeleitete Energiewende dar. Danach entfallen fast 40% des Endenergieverbrauchs sowie rund 20% des klimaschädlichen CO₂-Ausstoßes auf den Gebäudebereich. Der mit Abstand größte Teil – über 90% – geht dabei zu Lasten des Altbaubestands, d.h. die rund 12 Millionen Wohngebäude, die vor dem Erlass der 1. Wärmeschutzverordnung 1977 errichtet wurden. Hier liegt demzufolge der klimapolitische Schwerpunkt.

Die von der Bundesregierung formulierten energie- und klimapolitischen Ziele (vgl. Kasten) sind zwar sehr ambitioniert, lassen aber nicht deutlich genug erkennen, dass der Bereitstellung von Wärme sowie der Wärmenutzung die größte energiepolitische Bedeutung zukommt, denn Wärmeenergie ist in Deutschland der bedeutendste Energieverbrauchssektor. Mit einer Verringerung des Wärmeverbrauchs wird gleichzeitig auch weniger Primärenergie verbraucht und weniger Treibhausgase emittiert. Die politische Priorisierung der Stromwende vernachlässigt somit den viel wichtigeren Wärmebereich.

Am Beispiel des Koalitionsvertrags vom 27. November 2013 zeigte er anschaulich auf, welch nachrangige Bedeutung die derzeitige Bundesregierung der Bauwirtschaft beimisst. So

Kasten

Die wichtigsten nationalen Zielsetzungen zur Energiewende

- | |
|---|
| 1. Reduktion der Treibhausgasemissionen
bis 2020 um mindestens 40%
bis 2050 um mindestens 80%
jeweils gegenüber dem Wert des Jahres 1990. |
| 2. Verringerung des Primärenergieverbrauchs
bis 2020 um 20%
bis 2050 um 50%
jeweils gegenüber dem Verbrauch des Jahres 2008. |
| 3. Reduktion des Wärmebedarfs in Gebäuden
bis 2020 um 20%
bis 2050 um 60% der Endenergie
jeweils gegenüber dem Wert des Jahres 2008. |
| 4. Erhöhung des Anteils der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien am Bruttostromverbrauch
bis 2025 auf 40–45%
bis 2035 auf 55–60%. |

beinhaltet er lediglich folgende Maßnahmen, die der Bauwirtschaft in den nächsten Jahren nur zu kleinen Impulsen verhelfen könnten:

- Wiederbelebung des sozialen Wohnungsbaus; bis 2019 werden hierfür – mit entsprechender Unterstützung der Länder, die hierfür zuständig sind – jährlich 518 Mill. Euro zur Verfügung gestellt,
- Ergänzung des KfW-Programms »Altersgerecht Umbauen« um eine Variante mit Investitionszuschüssen,
- Weiterentwicklung des Städtebauförderungs-Programms und Aufstockung auf jährlich 700 Mill. Euro und
- Aufstockung, Verstetigung und deutliche Vereinfachung des KfW-Programms zur energetischen Gebäudesanierung.

Eine ganze Reihe von Maßnahmen, die seiner Meinung nach »überfällig« gewesen wären, wurde jedoch bis heute nicht umgesetzt. So fehlt es beispielsweise weiterhin an einer angemessenen, zeitnahen steuerlichen Berücksichtigung von Maßnahmen zur energetischen Gebäudesanierung, z.B. als Steuerbonus oder eine steuerliche Geltendmachung (AfA) über maximal zehn Jahre. Generell würde der Wohnungsneubau von der Wiedereinführung einer degressiven AfA profitieren, da die derzeit allein mögliche lineare AfA über 50 Jahre dem realen Wertverlust nicht gerecht wird. Besonders beschämend ist schließlich, dass der Staat als einer der größten Gebäudeeigentümer von einer Vorbildfunktion in Sachen Energieeffizienz weit entfernt ist.

Entwicklung zahlreicher Technologien bereits weit fortgeschritten

Auch Rainer Dippel, Viessmann Werke, zählte in seinem Vortrag mit dem Thema »Der Gebäudebestand: Schlüssel zur Energiewende« einleitend die energiepolitischen Aussagen und Ziele auf, die im Koalitionsvertrag festgehalten wurden. Besonders hervor hob er jedoch die Tatsache, dass eine der Maßnahmen, die ursprünglich beabsichtigt war – und die rasch im Baubereich Wirkung gezeigt hätte –, in letzter Minute gestrichen wurde: die steuerliche Förderung energetischer Sanierungsmaßnahmen am Gebäudebestand.

Aus dem Maßnahmenkatalog erhielt die Reform der »EEG-Umlage« mittlerweile die höchste Priorität. In der Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) 2014 wurde die Einspeisevergütung für aus erneuerbaren Energien gewonnenen Strom von durchschnittlich 17 ct/kWh auf 12 ct/kWh gesenkt. Dadurch wird sich – nach Berechnungen der Bundesregierung – die von den Verbrauchern zu zahlende Umlage von in der Spitze 6,24 ct/kWh im Jahr 2014 jedoch lediglich auf rund 6,17 ct/kWh im Jahr 2015 verringern. Was die Auswirkungen auf die Bauwirtschaft betrifft, so wird bei der Photovoltaik die Installation von Klein-

anlagen und Systemlösungen kaum tangiert werden. Der Ausbau von Biogasanlagen dürfte jedoch – mit Ausnahme von Baden-Württemberg – nahezu total zum Erliegen kommen. Das Know-how der Unternehmen wäre jedoch hervorragend geeignet, um in den europäischen Nachbarländern entsprechende Projekte zu realisieren. Nach Mikro-KWK-Anlagen dürfte weiterhin Nachfrage vorhanden sein. Die projektierten und gebauten Anlagen werden jedoch tendenziell eher kleiner als in den vorangegangenen Jahren ausfallen.

Der Energiemarkt gliedert sich wie folgt:

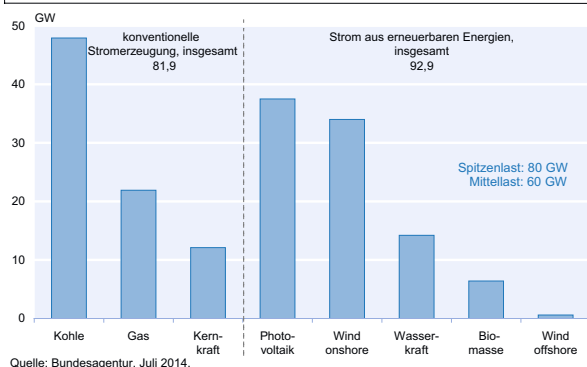
Anwendungsbereich	Anteil am Endenergieverbrauch
Wärme	38%
Verkehr	28%
Elektrizität	21%
Sonstige	13%

Auf das in erster Linie breit diskutierte Thema der Stromversorgung entfällt gerade einmal ein Anteil von gut einem Fünftel am Endenergieverbrauch. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei einer insgesamt installierten Leistung von knapp 175 GW selbst zu Zeiten mit der maximalen Belastung (Spitzenlast) lediglich 80 GW benötigt werden (vgl. Abb. 25). Das große Problem besteht allerdings darin, dass die vorhandenen Anlagen nicht durchgängig ihre theoretisch mögliche Leistung zur Verfügung stellen. Insbesondere die Photovoltaikanlagen sowie die Windräder produzieren Strom sehr unregelmäßig, abhängig von Sonneneinstrahlung und Windintensität.

Um im mit Abstand größten Bereich des Endenergieverbrauchs – dem Wärmemarkt – wesentliche Energieeinsparungen zu erzielen, sind über viele Jahre hinweg vor allem Dämmmaßnahmen im Vordergrund gestanden. Erst mit der Energieeinsparverordnung (EnEV) des Jahres 2007 wurde die Gesamtenergieeffizienz des Gebäudes in den Mittelpunkt gestellt, so dass nunmehr auch der Anlagentechnik mehr Gewicht beigemessen wird.

Abb. 25

Stromerzeugung in Deutschland, installierte Leistung



Der intensive Ausbau von Photovoltaik- und Windkraftanlagen, der sich auch in den nächsten Jahren – zumindest abgeschwächt – fortsetzen dürfte, hat dazu geführt, dass immer häufiger das Stromangebot größer ist als die Nachfrage. Denn häufig wird auch in Phasen mit hoher Sonneneinstrahlung gleichzeitig viel Strom mit Windkraftanlagen produziert. Diese Problematik wird logischerweise sogar noch zunehmen, je höher der Anteil der Strombereitstellung aus erneuerbaren Energien wird. So ist beispielsweise in Deutschland mittlerweile die Gefahr einer Netzüberlastung – und damit eine zu starke Erhöhung der Netzfrequenz – deutlich größer als die Gefahr, dass den Leistungsbeziehern nicht in dem gewünschten Umfang Strom zur Verfügung steht. Da Stromnetze keine Energie speichern können, müssen andere Wege gefunden werden, um dieses Problem zu lösen.

Hierzu wurden in den letzten Jahren verschiedene Technologien entwickelt, von denen insbesondere drei in den nächsten Jahren größere Bedeutung erlangen könnten. Dabei verfolgt die erste Technologie das Ziel, »überschüssigen« Strom, also Strom, der von den Empfängern gerade gar nicht abgerufen wird, zu speichern, um ihn in einer späteren Phase, in der mehr Strom nachgefragt wird, als von den installierten Anlagen gerade produziert werden kann, wieder ins Netz zurückzugeben.

Bei der **Power-to-Gas** Technologie wird zunächst mittels Elektrolyse aus »überschüssigem« Strom Wasserstoff gewonnen. Anschließend wird dann unter Zugabe von Kohlendioxid (CO₂) Methangas (CH₄) erzeugt. Dabei kann das hierfür benötigte CO₂ aus industriellen Prozessen, Biogasanlagen oder der Umgebungsluft stammen. Abschließend wird das Methan in die bereits bestehende Infrastruktur für Erdgas eingeleitet und steht dann – bei Bedarf – wieder für die Rückverwandlung in Strom, z.B. in einem Blockheizkraftwerk zur Verfügung.

Bei der **Power-to-Heat** Technologie wird in Phasen hoher Stromerzeugung aus Sonnen- und Windkraftanlagen der überschüssige Strom über Heißwasserkessel in Wärme umgewandelt. Die so gewonnene Wärme kann dann in Heizungsanlagen Verwendung finden oder zur Warmwasseraufbereitung eingesetzt werden. In den heute bereits realisierten Anlagen wird die erzeugte Wärme am häufigsten in das örtliche Fernwärmenetz eingeleitet.

Die dritte Technologie schließlich ist die Übertragung des Verfahrens der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), wie es schon seit Jahren bei Blockheizkraftwerken (BHKW) zum Einsatz kommt, auf den Sektor des Wohnungsbaus – bis hin zum Einsatz in Einfamilienhäusern. Mit einem **Mini-BHKW** kann das Prinzip der gleichzeitigen Gewinnung von Strom und Wärme, das Wirkungsgrade von fast 90% ermöglicht, auch auf kleine Einheiten übertragen werden. Diese Technologie hat überdies den Vorteil, dass durch die

Stromerzeugung »vor Ort« die vorhandenen Stromnetze entlastet werden.

Für die Bauwirtschaft ergeben sich somit in den kommenden Jahren umfangreiche, zum Teil völlig neue Betätigungsfelder.

Branchenforum 4: Konjunkturelle Entwicklung im Dienstleistungssektor

Gernot Nerb und Anita Jacob-Puchalska unter Mitarbeit von Rudolf Stanga

2014/15: Schwierigeres konjunkturelles Umfeld für die Dienstleistungswirtschaft

Seit Mai 2014 verzeichnet das Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft wieder eine rückläufige Grundtendenz. Bisher spricht viel dafür, dass es sich um eine Unterbrechung des im Herbst 2013 begonnenen Aufschwungs und nicht um den Beginn einer längeren konjunkturellen Schwächephase handelt. Die Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute vom Oktober 2014 geht von einem realen Wirtschaftswachstum von 1,3% 2014 und 1,2% 2015 aus.

Hinter diesen Zahlen steckt die Vorstellung, dass nach einer Stagnation im dritten und vierten Quartal 2014 die Wirtschaft in Deutschland im nächsten Jahr wieder Tritt fasst. In jedem der vier Quartale des Jahres 2015 wird mit einem Zuwachs gerechnet. Bei der insgesamt moderaten Jahreswachstumsrate von 1,2% 2015 ist zu berücksichtigen, dass Anfang 2015 – anders als Anfang 2014 – praktisch kein statistischer Überhang besteht, so dass das Wachstum allein im Laufe des Jahres 2015 generiert werden muss. Die Gründe für die allmähliche konjunkturelle Erholung in 2015 liegen zum einen in dem besseren internationalen Wirtschaftsumfeld – insbesondere dem Konjunkturaufschwung in den USA, der Festigung eines Wachstumstrends von rund 7% in China – und zum anderen in einem Nachlassen der rezessiven Konjunkturtendenz in den Euro-Krisenländern, nicht zuletzt dank der faktischen Abwertung des Euro, was dem Export in den Nicht-Euro-Raum hilft. Eine weitere Rolle für den Erholungsprozess spielt der niedrige Ölpreis, der zu einer Kostenentlastung in der gewerblichen Wirtschaft und zu einer Zunahme der realen Kaufkraft bei den Konsumenten führt. Ferner dürften nicht zuletzt auf internationalen Druck hin die öffentlichen Investitionen im Euroraum stärker steigen, als ursprünglich geplant.

Abb. 26
Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen

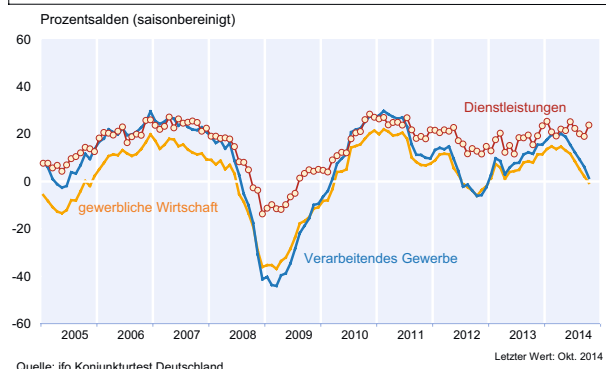
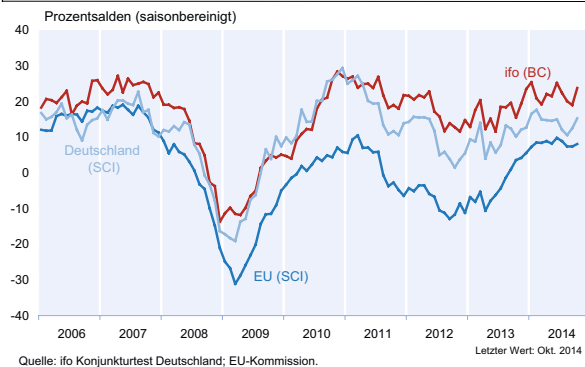


Abb. 27

EU Vertrauensindikator (SCI) und ifo Geschäftsklima (BC) Dienstleister**Dienstleistungssektor in Deutschland konjunktur-resistenter als im europäischen Durchschnitt**

Neben der ab 2015 insgesamt leicht nach oben gerichteten konjunkturellen Gesamttendenz kommen dem Dienstleistungssektor in Deutschland im Prognosezeitraum weiterhin strukturelle, zum Teil demographisch bedingte Verschiebungen in der Wirtschaft zugute (z.B. positiver Effekt auf Anbieter im Gesundheits- und Freizeitmarkt). Insgesamt verspricht der Dienstleistungssektor in Deutschland auch in den kommenden Jahren weniger konjunkturanfällig zu sein, als in den meisten anderen europäischen Ländern, wo der Tertiärisierungsprozess weiter vorangeschritten ist.

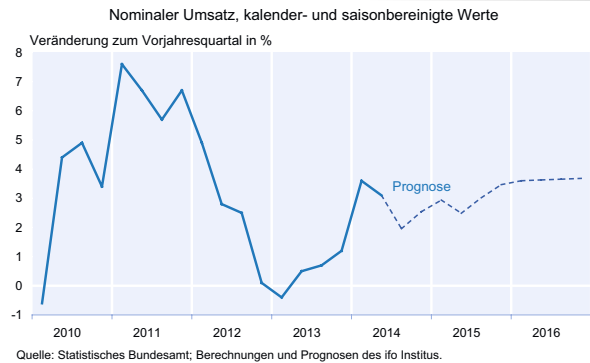
Hierfür sprechen auch die Konjunkturumfrageergebnisse, die monatlich von der EU Kommission veröffentlicht werden. In Abbildung 27 ist der von den EU-Kommissionsdienststellen berechnete Vertrauensindikator für die EU insgesamt und für Deutschland darüber hinaus noch das ifo Geschäftsklima dargestellt.¹

Der Dienstleistungssektor – Abgrenzung der Wirtschaftsbereiche

Der Dienstleistungssektor ist im Hinblick auf die einzelnen Wirtschaftsbereiche von einer starken Heterogenität geprägt. So zählen recht unterschiedliche Bereiche wie etwa Verkehr und Lagerei oder Information und Kommunikation ebenso zum Dienstleistungssektor wie das Gastgewerbe, die öffentliche Verwaltung oder auch das Grundstücks- und Wohnungswesen, das Gesundheitswesen und der Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Die verschiedenen Bereiche lassen sich dabei unterscheiden in marktbestimmte und nicht marktbestimmte Dienstleistungen. Nicht marktbestimmte Dienstleistungen werden nur von staatlichen Einrichtungen oder privaten Organisationen oh-

¹ Der Vertrauensindikator wird als arithmetischer Mittelwert aus Beurteilung der gegenwärtigen Geschäftslage und der Einschätzung der aktuellen und der in den nächsten drei Monaten erwarteten Nachfragetrends berechnet. Das ifo Geschäftsklima wird demgegenüber als geometrisches Mittel aus den Urteilen zur gegenwärtigen Geschäftslage und den Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate gebildet.

Abb. 28

Unternehmensnahe Dienstleistungen

ne Erwerbszweck erbracht, überwiegend im Bildung-, Gesundheits- und Sozialwesen. Da diese Gruppe einer starken staatlichen Einflussnahme unterliegt und konjunkturelle Einflüsse in der Regel zu vernachlässigen sind, soll in der folgenden Betrachtung nicht weiter auf nicht marktbestimmte Dienstleistungen eingegangen werden. Darüber hinaus sollen auch die Dienstleistungsbereiche Groß- und Einzelhandel im Folgenden außen vor bleiben, da diese in einem eigenen Forum behandelt werden.

Knapp 60% der deutschen Bruttowertschöpfung wurden 2013 im Dienstleistungssektor (ohne Handel) erbracht. Damit fällt dem Dienstleistungsbereich im gesamtwirtschaftlichen Gefüge eine besondere Rolle zu. Nichtsdestotrotz gilt die Industrie als wichtiger Impulsgeber für die konjunkturelle Entwicklung, da ein großer Teil der Dienstleistungen aus dem Verarbeitenden Gewerbe nachgefragt werden. Insbesondere die eng mit der Industrie verwobenen produktionsorientierten Dienste haben in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen; hierunter zählen neben dem Bereich Information und Kommunikation vor allem auch technische und wissenschaftliche Dienste, Beratung und weitere wirtschaftliche Dienste. In Abbildung 28 sind die konjunkturelle Entwicklung dieser unternehmensnahen Dienstleistungen und der bis 2016 prognostizierte Verlauf dargestellt.

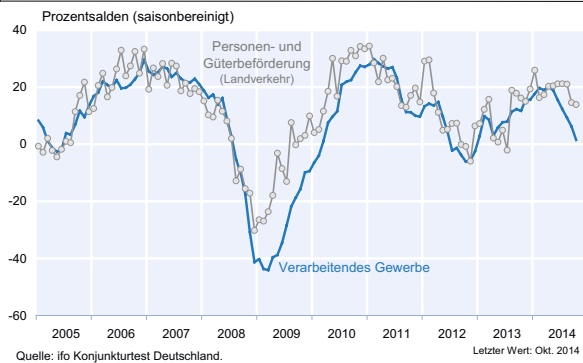
**Konjunkturelle Prognosen für ausgewählte Dienstleistungsbranchen²
Verkehr und Lagerei (Transportsektor)**

Dieser Sektor ist traditionell eng verbunden mit der konjunkturellen Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe. Entsprechend dämpfte die stagnierende Industrieproduktion 2013 die Nachfrage nach Logistikleistungen. Im ersten Halbjahr

² Die hier vorgestellten Prognosen basieren auf ökonomischen Schätzungen sowie auf dem Branchenwissen der ifo-Experten, wie es z.B. in der Veröffentlichung »VR Branchen special« zum Ausdruck kommt, die im Auftrag des Bundesverbands der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) erstellt wird. Es werden hierbei zweimal im Jahr für mehr als 100 Branchen Berichte erstellt, die einzeln nur bei den Volks- und Raiffeisenbanken erhältlich sind. Eine Zusammenstellung ausgewählter ökonomischer Schätzergebnisse findet sich in Tabelle 6.

Abb. 29

Vergleich des Geschäftsklimas: Transport und Verarbeitendes Gewerbe



2014 übertrug sich der Produktionsanstieg in der Industrie erwartungsgemäß auf die Nachfrage im Logistikbereich. Seit Mai hat sich zwar das Geschäftsklima in der Industrie eingetrübt; die Grundtendenz der Produktion ist jedoch weiterhin nach oben gerichtet. Ein Indiz für die stärkere Transportnachfrage ist auch der erhöhte Containerumschlag. Hochrechnungen auf der Basis der effektiven Zahlen in den ersten acht Monaten des Jahres deuten auf eine Zunahme des Containerumschlags in Deutschland auf 5% im Jahre 2014, nach einem Plus von 3% im Jahre 2013 hin.

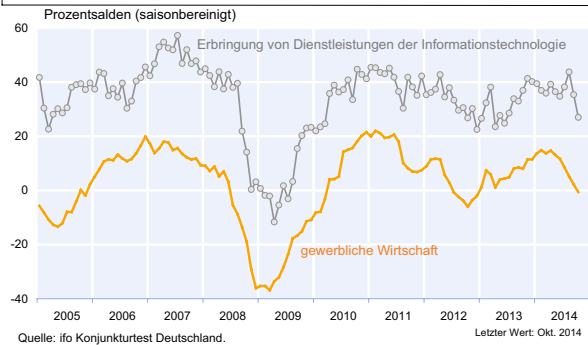
Ein wichtiger Impulsgeber für den Landtransport, aber auch für die Luft- und Seefracht, ist erfahrungsgemäß der Welthandel. Nach dem neuen Gemeinschaftsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute dürfte im Jahre 2015 der Welthandel um 4,3% (real) zunehmen, nach 2,9% im Vorjahr. In 2016 wird eine Ausweitung des Welthandels in der Größenordnung von 4% erwartet, was den mittel- bis langfristig positiven Umsatztrend im Transportsektor (real: 3–4%) stützen sollte.

Software und IT-Dienstleistungen

Die Wirtschaftsbereiche Software und IT-Dienstleistungen zählen innerhalb des Sektors Information und Kommunikation zu den wachstumsstärksten Segmenten. Mittelfristig (2015 bis 2019) zeichnen sich für die Gesamtbranche sehr gute Wachstumsperspektiven ab, die deutlich über dem Wachstum der Gesamtwirtschaft liegen dürften. Besonders stark wächst im laufenden Jahr der Softwarebereich, der gegenüber dem Vorjahr nach Angaben des Fachverbandes BITKOM um rund 5% zulegen dürfte. Das Marktforschungs- und Marktbeobachtungsinstitut Lünendonk erwartet für die führenden IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen ein durchschnittliches nominales Wachstum von 8,5% pro Jahr. Wachstumsimpulse werden nicht zuletzt vom Breitbandausbau und der sog. »Digitalen Agenda« ausgehen. Nicht ganz so hoffnungsvoll sind die Erwartungen der Standard-Softwareunternehmen sowie im Marktsegment IT-Service. Die Unternehmen gehen mittelfristig von einem Wachstum von 4,5 bzw. 3,5% pro Jahr aus.

Abb. 30

Vergleich des Geschäftsklimas: Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie und gewerbliche Wirtschaft



Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften

Im ersten Halbjahr 2014 konnte der Wirtschaftszweig Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften seine Umsätze um 6,7% gegenüber dem Vorjahreszeitraum ausbauen; insbesondere die Vermittlung von Arbeitskräften erwies sich dabei als Treiber des Wachstums. Damit konnte in diesem Jahr der in den letzten beiden Jahren beobachtete leichte Negativtrend in der Umsatzentwicklung der Zeitarbeit beendet werden. Es zeigt sich, dass trotz gestiegener Kosten für die Wirtschaft Zeitarbeit ein weiterhin wichtiges Flexibilisierungsinstrument im Personalmanagement ist und gerade in konjunkturell unsicheren Zeiten verstärkt eingesetzt werden dürfte, wenn sich die Unternehmen nicht zu einer dauerhaften Ausweitung des Personalstands durchringen können.

Nicht zuletzt im Segment »hochqualifizierte Arbeitnehmer« bestehen für Zeitarbeitsunternehmen Wachstumschancen. Auf diese Thematik ging im Dienstleisterforum Holger Küster, Managing Director bei Randstad Professionals, ein (siehe weiter unten).

Architektur- und Ingenieurbüros

Die nominalen Umsätze der Architektur- und Ingenieurbüros hatten im ersten Halbjahr 2014 gegenüber dem Vor-

Abb. 31

Vergleich des Geschäftsklimas: Vermittlung/Überlassung von Arbeitskräften und Dienstleistungen

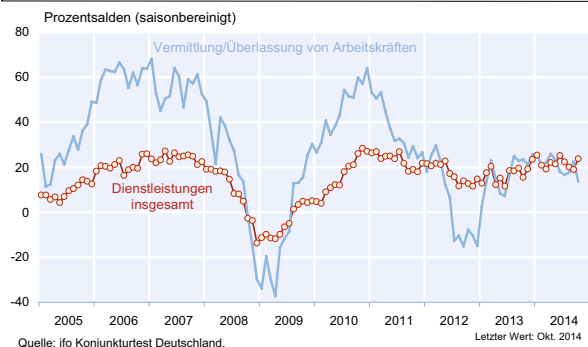
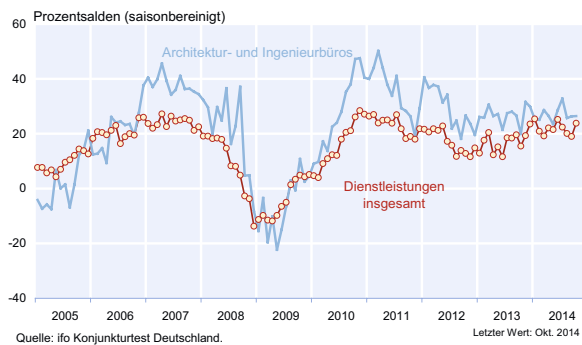


Abb. 32

Vergleich des Geschäftsklimas: Architektur- und Ingenieurbüros und Dienstleistungen

jahreszeitraum ein kräftiges Wachstum zu verzeichnen (+ 9,3%) und konnten so die zurückhaltende Geschäftsentwicklung des Vorjahres (2013: – 0,8%) mehr als ausgleichen. Die lebhaftere Baukonjunktur beflügelte im laufenden Jahr die Umsatzentwicklung der Architektur- und Ingenieurbüros. Nach einer aktuellen Schätzung dürften die realen Bauinvestitionen 2014 voraussichtlich um mehr als 3% steigen, nachdem sie im Jahre 2013 annähernd stagnierten. In den nächsten beiden Jahren wird sich die Baukonjunktur weiterhin positiv entwickeln, auch wenn sich die Zuwachsraten etwas zurückbilden werden (auf ca. 2% 2015 und 2016).

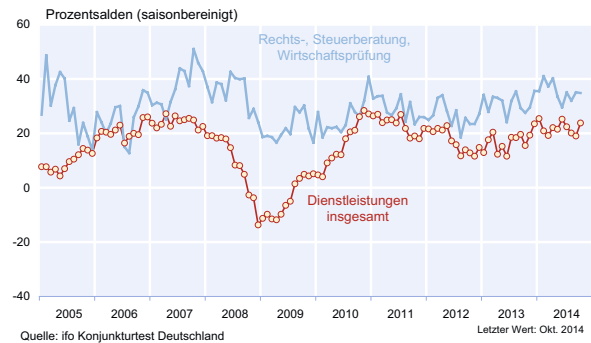
Im Prognosezeitraum wird die Baukonjunktur eine breitere Basis erhalten, da Konjunkturimpulse nicht mehr fast ausschließlich aus dem Wohnungsbau, sondern auch aus dem gewerblichen Bau und – nicht zuletzt politisch motiviert – aus dem öffentlichen Bau kommen. Hiervon werden vor allem die Architekten profitieren, zunehmend aber auch die Ingenieurbüros, die mit rund 85% den weitaus größeren Anteil am Umsatz in diesem Wirtschaftszweig haben

Rechts- und Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfung wie auch PR- und Unternehmensberatung

Ein weiteres Wachstum zeichnet sich auch für die ökonomischen und juristischen Beratungsunternehmen ab. Der Bereich **Unternehmensberatung** erreichte im vergangenen Jahr (2013) ein Marktvolumen von rund 22,3 Mrd. Euro (nominal: Schätzung des Bundesverband Deutscher Unternehmensberater, BDU). Der nominale Umsatz ist in den letzten drei Jahren um rund 25% gestiegen. Die wichtigsten Treiber für den florierenden Consultingmarkt waren im vergangenen Jahr das Gesundheits- und Sozialwesen (Zuwachs: + 13%) sowie die Energie- und Wasserversorgung (+ 12%). Auch die Kreditinstitute (Zuwachs: + 11%) gehörten zu wichtigen Auftraggebern der Consultingbranche.

Die mittelfristigen Aussichten für die Unternehmensberaterin in Deutschland erscheinen weiterhin positiv. Nach ei-

Abb. 33

Vergleich des Geschäftsklimas: Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung

ner Studie von Lünenodonk rechnen die 25 führenden Management-Beratungen für den Zeitraum 2013–2018 mit einem Umsatzwachstum von etwa 5% im Jahr. Dank der Anhebung der Gebührentabellen für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte sowie der – zumindest moderaten – gesamtwirtschaftlichen Erholung werden die Umsätze der Beratungsbranchen 2014 beschleunigt steigen. Auch 2015 und 2016 ist von einem weiteren Umsatzplus auszugehen.

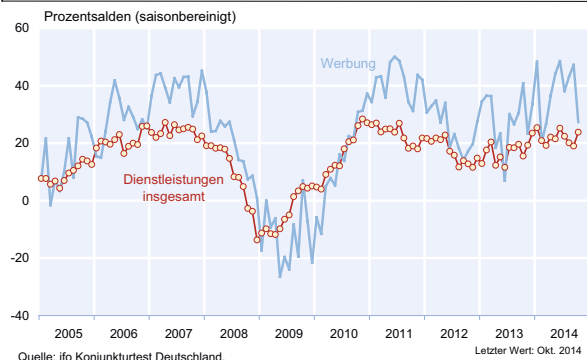
Technische, physikalische und chemische Untersuchungen

Die Technikdienstleister in der Fachgruppe technische, physikalische und chemische Forschungseinrichtungen zeigen nur eine geringe Konjunktorempfindlichkeit. Nach der Regressionschätzung dürfte der Umsatzzuwachs im Prognosezeitraum 2014–2016 weiterhin bei jährlich rd. 5% liegen. Ein Beispiel für innovative Leistungen traditioneller technischer Dienstleister auf dem Gebiet der Mobilität wurde auf dem Forum von Gerhard Müller, Leiter Politik und Wirtschaft sowie Mitglied der Geschäftsleitung beim TÜV Süd, präsentiert (siehe weiter unten).

Werbung und Marktforschung

In der Werbe- und Marktforschungsbranche verbesserte sich bis zuletzt das Geschäftsklima im ifo Konjunkturtest und erreichte einen im Vergleich zum gesamten Dienstleistungsergebnis überdurchschnittlich hohen Wert. Die im bisherigen Jahresverlauf stabile Konjunktur in Deutschland, insbesondere auch die positive Inlandsnachfrage, haben offensichtlich die Werbeumsätze beflügelt und stabilisierten im Gesamtbereich Werbung und Marktforschung die Umsätze. Die Bruttowerbeumsätze nahmen nach Verbandsangaben im Zeitraum Januar bis Juli 2014 gegenüber dem Vorjahr um 4,9% zu. Die sich im Laufe des zweiten Halbjahres 2014 abschwächende gesamtwirtschaftliche Dynamik dürfte zu einer vorsichtigeren Werbeplanung in den Unternehmen führen, so dass sich die Umsatzzuwachsraten für das Gesamtjahr

Abb. 34

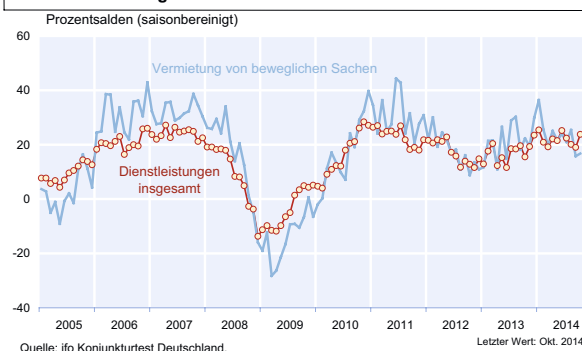
Vergleich des Geschäftsklimas: Werbung und Dienstleistungen

2014 auf ca. 4% reduzieren könnte. Ein Zuwachs in der Größenordnung von 4 bis 5% dürfte auch in den Jahren 2015 und 2016 erzielt werden können. Online-Werbung bleibt das stark wachsende Feld – besonders »Mobile« boomt – allerdings von einem niedrigen Niveau aus. Verlierer im Werbemarkt sind weiterhin die Printmedien. Zwar sind Zeitungen, Fachzeitschriften und Publikumszeitschriften für Werbekunden als Medium immer noch sehr attraktiv, ihre Werbeeinnahmen erodieren aber. Darüber sind sich nahezu alle Marktteilnehmer in der Werbewirtschaft einig, nur nicht darüber, wie schnell und umfassend dieser Erosionsprozess verlaufen wird. Während Online-Werbung zu Lasten der Werbung in Printmedien zunimmt, bleibt der Anteil der Werbeausgaben für Fernsehwerbung mit mehr als 40% annähernd stabil.

Vermietung beweglicher Sachen

Die schon seit längerer Zeit schwache Nachfrage nach Investitionsgütern hat zwar auch die Umsatzentwicklung der Branchen im Bereich der Vermietung beweglicher Sachen gedämpft, aber deutlich weniger als die Verkäufe der entsprechenden Investitionsgüter. Der Branchenumsatz dürfte 2013 zumindest das Vorjahresniveau erreicht haben, ebenso wie auch in der artverwandten Leasingbranche. Dies zeigt erneut, dass die Vermieter in konjunkturellen Schwächephasen weniger stark betroffen sind, denn Unsicherheiten bezüglich der künftigen Geschäftsentwicklung veranlassen in der Regel so manches Unternehmen dazu, bei den Investitionen vorsichtiger zu disponieren und stattdessen stärker auf die Miete von Wirtschaftsgütern zu setzen. Die seit dem zweiten Quartal 2014 zu beobachtende konjunkturelle Verlangsamung hat allerdings auch schon Spuren im Verleihgeschäft hinterlassen. So wurde die aktuelle Geschäftslage im Bereich Mobilen-Leasing laut ifo Konjunkturtest zwar bis zuletzt von den befragten Firmen als gut bezeichnet, die weiteren Geschäftsaussichten für die nächsten sechs Monate jedoch deutlich weniger positiv eingeschätzt. In den Jahren 2015 und 2016 ist jedoch wieder mit Zuwachsraten beim nominalen Umsatz zwischen jeweils 4 und 5% zu rechnen.

Abb. 35

Vergleich des Geschäftsklimas: Vermietung von beweglichen Sachen und Dienstleistungen

Lebhaft gestaltet sich nach wie vor das Geschäft der Baumaschinenvermieter, die mittlerweile einen Anteil von über 50% an der gesamten Baumaschinenversorgung in Deutschland haben. Dieser anhaltende Geschäftserfolg ist auch der hohen Bereitschaft der Bauunternehmen zum Outsourcen zu verdanken. Immerhin setzen inzwischen rund 85% der Bauunternehmen Leihgeräte bzw. Spezialfirmen (meist Mietmaschinen mit Bedienungspersonal) ein, wie die Ergebnisse einer Sonderumfrage im Rahmen des ifo Konjunkturtests im Jahr 2013 ergeben haben. Die meisten Bauunternehmen decken heute häufig nur noch den Sockelbedarf mit eigenen Maschinen ab; der Rest wird geleast, kurzfristig angemietet oder über die sog. »Leistungsmiete mit Personal« – eine besondere Form des Subunternehmertums – beschafft.

Reisebüros und Reiseveranstalter (Touristik)

Im Bereich Touristik besserte sich das Geschäftsklima zuletzt weiter und überschritt den langjährigen Durchschnitt. Die Reisebüros und Reiseveranstalter beurteilten die aktuelle Geschäftslage deutlich günstiger, schätzten aber ihre Perspektiven für die nächsten sechs Monate weniger positiv ein. Aus heutiger Sicht erscheint die Prognose des Deutschen Reiseverbands (DRV), wonach sich im Gesamtjahr 2014 ein Umsatzwachstum zwischen 2 und 3% für den Reiseveranstalter und Reisebüromarkt ergeben dürfte, nach wie vor als realistisch. Diese Größenordnung des Umsatzwachstums dürfte auch in den Jahren 2015 und 2016 erreicht werden.

Gastgewerbe

Im ersten Halbjahr 2014 verzeichnete der Deutschlandtourismus ein Plus bei den Übernachtungen von 3,4%. Erneut stieg die Zahl der Gäste aus dem Ausland überproportional an (+ 6%). Entsprechend wurde im Gastgewerbe insgesamt ein Umsatzplus von nominal 3,8% (real: + 1,6%) gemessen. Im zweiten Halbjahr 2014 dürften sich auch im Gastgewerbe die Zuwachsraten abschwächen. In der Regel wirken sich in der Branche Verschlechterungen der gesamtwirt-

Abb. 36
Vergleich des Geschäftsklimas: Reisebüros und Reiseveranstalter und Dienstleistungen

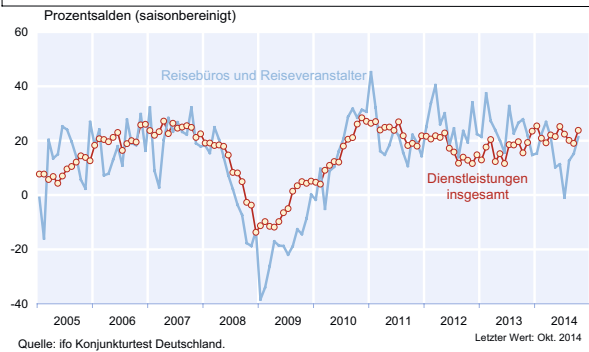
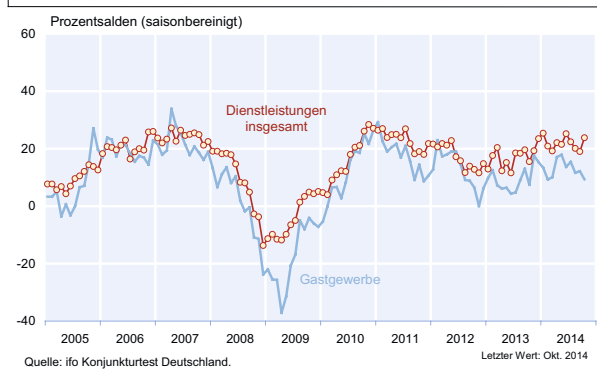


Abb. 37
Vergleich des Geschäftsklimas: Gastgewerbe und Dienstleistungen



schaftlichen Konjunkturlage und internationale Krisen unmittelbar aus. So blieben die Ukraine-Krise und die damit verbundene Sanktionspolitik gegenüber Russland auch im Deutschlandtourismus nicht ohne Folgen. Die Daten des Statistischen Bundesamtes weisen im Verlauf von 2014 gegenüber den entsprechenden Vorjahreszeiträumen spürbar niedrigere Zahlen von Touristen aus der russischen Föderation aus. Hinzu kommen noch die Einflüsse aus der Abwertung des Rubels.

Innerhalb des Gastgewerbes nimmt die Catering-Branche eine Sonderrolle ein. Wie schon in den Vorjahren wurde hier auch 2014 ein höheres Umsatzwachstum als in den beiden anderen gastgewerblichen Branchen Beherbergungs- und Gaststättengewerbe erzielt (erstes Halbjahr 2014: nominal + 5,2% bzw. real + 3,0%). Grundsätzlich profitieren die Caterer von dem Trend, dass Unternehmen und soziale Einrichtungen zunehmend ihre Betriebsverpflegung auf externe Dienstleister auslagern. Verglichen mit anderen europäischen Staaten besteht dabei in Deutschland weiter Nachholbedarf, so dass hier auch in den nächsten Jahren noch Wachstumspotenziale liegen dürften. Bei den übrigen Tä-

tigkeitsfeldern ist insbesondere im Event-Catering ein verstärktes Wachstum zu beobachten.

Die zentrale Wachstumsstütze für das Gastgewerbe bildet der »Incoming-Tourismus«. Seit der deutschen Wiedervereinigung konnte die Anzahl der Übernachtungen von ausländischen Gästen nahezu verdoppelt werden. Die touristische Infrastruktur in Deutschland wird im weltweiten Vergleich als hervorragend bewertet. Kennzeichnend ist eine attraktive Vielfalt von Städte-, Kultur-, Natur- und Messe-reisezielen. Deutschlandreisende orientieren sich besonders gern am Besuch von einschlägig bekannten bzw. berühmten Sehenswürdigkeiten. Die deutsche Gastronomie kann mit einem breit gefächerten Angebot punkten. »Typisch regionale Speisen und Getränke genießen« steht bei vielen Besuchern ganz oben auf der Prioritätenskala. In der mittelfristigen Perspektive werden hier die Voraussetzungen durchaus als günstig eingestuft. Wachsender Wohlstand hat grundsätzlich eine Zunahme der Reiseintensität zur Folge. In den kommenden Jahren wird weltweit insbesondere mit mehr Touristen aus asiatischen Ländern und aus Brasilien gerechnet. Bezogen auf Europa werden mehr Reisende aus

Tab. 6
Ausgewählte Dienstleistungsbranchen
 Regressionsschätzungen (Veränderung gegenüber Vorjahr in %)

Branchen	Umsatz (nominal)				Beschäftigtenzahl			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Landverkehr und Transport in Rohrfernleitungen	0,5	1,8	1,8	2,1	2,1	2,4	2,3	2,5
Luftfahrt	2,8	0,9	2,4	2,8	0,0	3,7	2,6	2,8
Lagerung sowie Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	1,5	3,1	2,4	2,7	1,6	2,4	2,4	2,5
Post-, Kurier- und Expressdienste	3,5	- 1,0	1,5	1,7	1,1	- 0,5	0,6	0,6
Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung	3,8	0,7 ^{a)}	3,1	3,2	1,4	- 0,3	0,6	0,7
Public-Relations- und Unternehmensberatung	4,9	6,2	4,8	5,1	4,0	3,2	4,1	4,2
Architektur- und Ingenieurbüros	- 0,8	7,5	4,0	4,2	3,6	3,6	3,9	4,1
Technische, physikalische und chemische Untersuchungen	4,4	4,9	4,3	4,5	4,1	2,9	4,0	4,1
Sonstige freiberufliche wissenschaftliche und technische Tätigkeiten	4,9	11,0	7,8	8,0	7,0	2,1	5,3	5,4
Reisebüros, Reiseveranstalter	2,9	2,6	2,9	3,1	2,7	- 1,7	0,9	1,1

^{a)} Anhebung der Gebührentabellen nicht voll berücksichtigt.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognosen des ifo Instituts.

den ost- und südosteuropäischen Staaten erwartet. Die potenziellen Quellmärkte für Touristen aus dem Ausland dürften somit in Zukunft noch stärker an Bedeutung gewinnen. Hotellerie und Gastronomie in Deutschland sollten sich mit entsprechenden Angeboten auf diese Wachstumsfelder einstellen.

Die Entwicklung im Gastgewerbe wird weiterhin von anhaltenden Strukturwandelprozessen innerhalb des Beherbergungsgewerbes als auch des Gaststättengewerbes begleitet. Maßgebliche Einflüsse auf den deutschen Markt wurden und werden vom Wachstum der Kettenhotellerie und der Systemgastronomie mit teilweise international tätigen Mutterkonzernen ausgeübt. Im Trend nimmt der Verzehr von Speisen und Getränken außer Haus zwar weiter zu, aber gleichzeitig verschieben sich die Marktanteile. Die Unternehmen des Gaststättengewerbes stehen hier zusätzlich in intensivem Wettbewerb mit branchenfremden Anbietergruppen (Ernährungshandwerk, Lebensmitteleinzelhandel, Tankstellen, Kioske etc.).

Die starken Strukturverschiebungen im Gastgewerbe erschweren eine Umsatzprognose. Insgesamt erscheint jedoch in diesem Jahr wie auch in 2016 eine Ausweitung der nominalen Umsätze um rund 3% – und damit in der Größenordnung des Wachstums des nominalen Bruttoinlandsprodukts – als Untergrenze plausibel.

Externe Beiträge

Kompetenz und Partnerschaft auf Augenhöhe

Holger Küster, Managing Director Randstad Professionals

- 2013 ging die Zahl der Beschäftigten in der Zeitarbeit zwar zurück, doch stieg das Marktvolumen aufgrund der Branchenzuschlagstarife und Tariferhöhungen.
- In Deutschland arbeiten weniger als 3% der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in der Zeitarbeit, also ein nur sehr geringer Teil der Erwerbstätigen.
- Dennoch große Bedeutung der Zeitarbeit und Personaldienstleister, da diese mehr als 12% aller Neubeschäftigten in Deutschland einstellten, die anschließend zum Teil auch in andere Wirtschaftssektoren diffundieren.
- In den letzten zwei Jahren gab es eine hohe Frequenz von Änderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen (Manteltarifvertrag, Equal Pay, maximale Überlassungsdauer). Die Politik sollte darauf achten, dass dabei die Flexibilität für die Unternehmen nicht auf der Strecke bleibt.
- Im Zuge der Regulierung und dem damit deutlich höheren bürokratischen Aufwand in der Branche geht der Trend in der Zeitarbeit zu großen Firmen.
- Gerade die deutschen Kernbranchen setzen Zeitarbeit für hochqualifizierte Tätigkeiten ein. Mit einer Maximaleinsatzdauer von 18 Monaten wird es schwierig, in bestimmten Branchen Projekte zu starten.

- Kernaufgabe der Personaldienstleister: Rekrutierung und Suche von Personal, überregional und international, auch hochqualifiziert. Wirtschaft profitiert, da bspw. im Bereich Professionals rund 66% der Zeitarbeitnehmer später in Kundenunternehmen übergehen.

TÜV Süd Auto Service – von der amtlichen Fahrzeugprüfung zum modernen Prüfdienstleister

Gerhard Müller, Leiter Politik und Wirtschaft, Mitglied der Geschäftsführung, TÜV Süd

- Mit der Liberalisierung der periodischen Fahrzeugprüfungen im Jahre 1989 hat sich die Marktsituation radikal geändert. Quasi-Monopolsituation wurde aufgelöst. Neue Prüforganisationen entstanden in kurzer Zeit. Der TÜV-Marktanteil ging deutlich zurück. Produktportfolio bestand zum damaligen Zeitpunkt aus nur gesetzlich vorgeschriebenen Fahrzeugprüfungen.
- Als Reaktion auf den Rückgang im Kerngeschäft wurden neue Dienstleistungen rund um das Kerngeschäft Hauptuntersuchung entwickelt. Ferner wurde die Internationalisierung des Geschäfts vorangetrieben. Dies wurde am Beispiel des Projekts TÜV TÜRK demonstriert. Es wurden dabei seit 2007 über 3 000 neue Arbeitsplätze in der Türkei geschaffen.
- Ausgehend vom Kerngeschäft, werden dem Kunden weitergehende und umfassende Serviceleistungen angeboten, sozusagen Komplettpakete.
- Beispielsweise werden in den Autowerkstätten eigene TÜV-Mitarbeiter platziert, die die gesamte Wertschöpfungskette von der Fahrzeugbewertung, Abmeldung, Professionelle Fahrzeugaufbereitung, Preisfindung mit Gebrauchtwagen-Tool, Gebrauchtwagenzertifikat, Vermarktung über Internet (Fotoservice inkl. Preisvorschlag) bis zur Zulassung steuern.
- Aufbau spezieller Dienstleistungsketten für unterschiedliche Kundengruppen wie Fuhrparks, Leasing-Vermietgesellschaften, Autobanken und OEM/Hersteller.
- Insgesamt ist TÜV Süd ein gelungenes Fallbeispiel für innovative Dienstleistungen eines traditionellen Anbieters technischer Dienstleistungen.

Zum Abschluss des diesjährigen Branchen-Dialogs referierte Prof. Dr. Gabriel Felbermayr, Leiter des ifo Zentrums für Außenwirtschaft, zu dem aktuellen Thema:

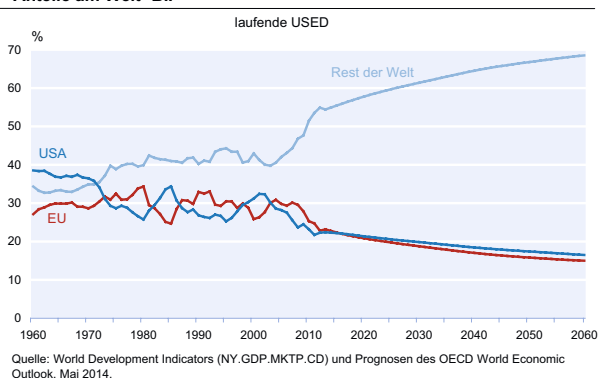
Transatlantischer Freihandel – Chance oder Bedrohung?

Seit Juli 2013 verhandeln die EU und die USA ein Freihandelsabkommen, das als Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) bekannt ist. Hierbei geht es im Wesentlichen um zwei Dinge: (i) den gegenseitigen Marktzugang zu verbessern und (ii) in regulatorischen Fragen zu kooperieren, um nicht-tarifäre Handelshemmnisse zu senken und um auf die Standards der Zukunft Einfluss zu nehmen. Das erste Ziel ist klassisch und in vielen existierenden Freihandelsabkommen umgesetzt. Mit dem zweiten Ziel betreten die Partner Neuland. Hier setzt auch die wissenschaftliche und politische Diskussion an.

Warum TTIP?

Neue globale Machtverhältnisse. Der Anteil der EU an der Weltwertschöpfung war noch nie so gering wie heute. Im Jahr 2013 betrug er 23%; noch vor zehn Jahren waren es 30%. Der Trend ist weiter fallend, vor allem wegen der demographischen Entwicklung und des geringen Produktivitätswachstums auf dem alten Kontinent. Die USA, die 1960 noch fast 40% der Weltwertschöpfung auf sich vereint hatten, stehen heute bei 22%. Zwischen 1960 und 2000 kam der »Westen« gemeinsam auf einen Anteil von zwei Drittel; langfristig wird dieser Anteil auf ein Drittel des Welthandels sinken. Damit verringert sich der Einfluss, den er auf die Gestaltung der Regeln des Welthandels nehmen kann. Andere Länder und Regionen – China, Indien, Südostasien, Afrika – wachsen deutlich schneller und bauen ihren Einfluss aus. Nur etwa die Hälfte dieser Länder sind allerdings lupenreine Demokratien (gemäß Polity IV); und viele haben ganz andere handelspolitische Präferenzen als Europa (z.B. Indien).

Abb. 38
Anteile am Welt-BIP



Hohe Bedeutung des Außenhandels. Noch nie in der Geschichte der Bundesrepublik war der Zugang zu internationalen Märkten wichtiger für den Wohlstand des Landes: Berechnungen von Costinot und Rodriguez-Clare (2014) zeigen, dass mehr als die Hälfte des realen Pro-Kopf-Einkommens Deutschlands verloren gehen würde, wenn der Außenhandel vollständig zum Stillstand käme.

Neue Struktur des Welthandels. In den letzten Jahrzehnten hat sich das Wesen des Welthandels stark verändert. Durch neue Informations- und Kommunikationstechnologien und das Auftreten neuer Spieler – der Emerging Markets – hat sich die Produktion von Gütern internationalisiert: Güter werden in der Welt für die Welt produziert. Dabei treten regulatorische Inkonsistenzen deutlicher zum Vorschein. Weil Ländergrenzen beim Handel von Vor- und Zwischengütern und beim Handel von Endprodukten überschritten werden, sind die Güter mehrfach durch Verzollung und Bürokratiekosten belastet. Diese neue Struktur erfordert neue Regeln.

Krise der WTO. Die Welthandelsorganisation (WTO), die in der Vergangenheit die Regeln des Welthandels aufgestellt und überwacht hat, ist in einer schweren Krise. Seit ihrer Gründung 1995 hat sie keine Reform ihres Regelwerks bewerkstelligt. Sie leidet unter strukturellen Problemen: Ihre 159 Mitglieder sind extrem heterogen, und jedes hat ein Vetorecht.

Boom bei regionalen Abkommen. Weil es Regelungsbedarf gibt, weil Außenhandel für die meisten Länder der Erde von existentieller Bedeutung ist, und weil die WTO nicht leistet, werden überall ehrgeizige regionale Integrationsprojekte vorangetrieben. Erst kürzlich hat China eine Asien-Pazifik-Freihandelszone (FTA-AP) vorgeschlagen; die USA verhandeln mit Europa das TTIP und gleichzeitig mit den Pazifikanrainern ein transpazifisches Partnerschaftsabkommen (TPP); die zehn ASEAN-Staaten in Südostasien verhandeln mit ihren Nachbarn – inklusive China und Indien –, und in Südamerika entsteht die Alianza del Pacifico.

Ökonomische Effekte in Europa

Worin besteht TTIP? Das TTIP-Abkommen soll drei Teile haben: (1) präferentielle Marktöffnung durch Abbau von Zöllen, mengenmäßige Beschränkungen, Öffnung der Märkte für Dienstleistungen und öffentliche Beschaffung; (2) regulatorische Kooperation bei technischen und sanitären Standards; (3) Investitionskapitel. In der ökonomischen Analyse spielen vor allem die Teile (1) und (2) eine wichtige Rolle. Zwar sind die Einfuhrzölle in der EU und den USA bereits relativ niedrig; in bestimmten Bereichen sind sie allerdings noch hoch: Bei Kfz liegen die EU-Importzölle bei 10%, bei verarbeiteten Lebensmitteln und Textilien sind sie auf beiden Seiten des Atlantik in vielen Bereichen noch höher.

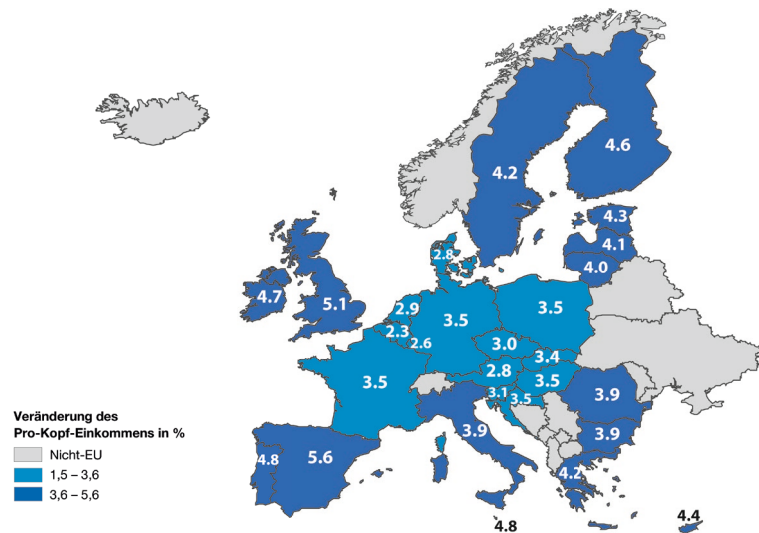
Nicht-tarifäre Barrieren. Wichtiger sind die Kosten nicht-tarifärer Barrieren. Diese sind auf divergierende regulatorische Vorschriften zurückzuführen. Diese Divergenz hat im Wesentlichen drei Gründe: (i) Protektionismus. Regulatorische Vorschriften werden willentlich verwendet, um ausländische Produzenten zu diskriminieren; gesundheits- oder umweltpolitische Gründe werden nur vorgeschoben (das mag z.B. im Falle der Chlorhühnchen der Fall sein); (ii) historischer Zufall. Eine Vielzahl von Vorschriften stammt aus Zeiten, in denen Handel keine Rolle spielte, und ist zufällig unterschiedlich (z.B. Regulierungen im Kfz-Bereich); (iii) unterschiedliche Präferenzen. Divergenz kann existieren, wenn Länder unterschiedliche Einschätzungen gegenüber Risiken haben (z.B. Chemiebereich). Vor allem in den Fällen (i) und (ii) kann TTIP Verbesserungen bringen. Verschiedene Studien zeigen, dass die Kosten nicht-tarifärer Barrieren im Durchschnitt bei 20–25% des Produktionswerts und mithin um einen Faktor 10 höher liegen als die Zölle.

Methodik der TTIP-Evaluation. Die Ex-ante-Analyse eines Abkommens, das noch nicht ausverhandelt ist, ist naturgemäß schwierig. Der ifo-Ansatz besteht darin, bei der Definition des TTIP-Szenarios messbare Effekte existierender Abkommen zugrunde zu legen. Die Hypothese ist also, dass ein TTIP die Handelskosten zwischen der EU und den USA so absenkt, wie dies andere Abkommen für andere Länder getan haben. Dies scheint eine seriösere Vorgangsweise zu sein, als Ad-hoc-Annahmen über die Handelskosteneffekte von TTIP zu machen. Diese Annahme wird dann in einem Simulationsmodell mit vielen Ländern implementiert. TTIP wirkt über drei Kanäle: (i) Durch Spezialisierungsgewinne, die Ermöglichung von Skalenvorteilen, und durch Transaktionskostensparnisse führt es zu einem effizienteren Ressourceneinsatz. Auch verbessert sich die Reallokation der Arbeit über Firmen: Weil produktive Firmen wachsen und unproduktive Firmen schrumpfen, steigt die durchschnittliche Produktivität der Arbeit. (ii) In offenen Märkten herrscht schärferer Wettbewerb; dies sollte die Monopolaufschläge reduzieren und es wahrscheinlicher machen, dass Firmen ihre Kostenvorteile aus TTIP an die Konsumenten weitergeben. (iii) Durch niedrigere fixe Handelskosten sollte die Produktvielfalt steigen, was wiederum den Konsumenten zugutekommt.

Wohlfahrtsgewinne für Europa. Felbermayr et al. (2014) berichten über die auf solche Weise errechneten Effekte auf das Niveau der realen Pro-Kopf-Einkommen in den EU-Staaten. Deutschland kann mit einer Erhöhung von circa 3,5% rechnen. Dies bedeutet einen Wachstumsbonus von jährlich

Abb. 39

Langfristeffekte auf das reale Pro-Kopf-Einkommen in der EU, %



Quelle: Felbermayr et al. (2014).

etwa 0,3 Prozentpunkten über zehn bis zwölf Jahre. Der durchschnittliche Effekt liegt bei 3,9% in der EU; Länder in der Peripherie gewinnen etwas mehr als jene im Zentrum: Denn die zentralen Länder sind schon heute deutlich offener, weil sie aufgrund der Geographie einen besseren Zugang zum EU-Markt haben. Berechnungen mit anderen Methoden, z.B. von Aichele et al. (2014), weisen ebenfalls erhebliche positive Effekte für Deutschland aus (2,6%). Es existieren jedoch erhebliche Unsicherheiten, da die genaue Ausgestaltung des Abkommens heute noch nicht absehbar ist.

Was TTIP noch bringt. Vier weitere wichtige Effekte sind aus EU-Perspektive wichtig: (i) Durch TTIP würde der Intra-EU-Handel zu Gunsten des Handels mit den USA an Bedeutung verlieren; im Automobilbereich könnte es einen Rückgang von durchschnittlich circa 10% geben. Gleichwohl führt TTIP zu einer leichten Reindustrialisierung Europas. Die EU hat relativ zu den USA noch immer einen komparativen Vorteil im produzierenden Gewerbe, und dieser Vorteil würde durch TTIP gestärkt. Die Berechnungen von Aichele et al. (2014) ergeben einen Zuwachs des Wertschöpfungsanteils von circa 0,4 Prozentpunkten für die EU; in Deutschland liegt der Effekt höher. (iii) Weil ein TTIP durch die regulatorische Kooperation die fixen Kosten des Exportierens absenken könnte, würden Unternehmen mit exportfähigen Produkten, die heute noch nicht in die USA liefern, dazu in die Lage versetzt. Umgekehrt würde der verstärkte Wettbewerb durch amerikanische Wettbewerber »schwache« Produzenten in der EU in Schwierigkeiten bringen. (iv) Größere Märkte erhöhen den Ertrag aus erfolgreichen wirtschaftspolitischen Reformen, sie machen aber auch das Festhalten an ineffizienten Strukturen noch problematischer. Daraus folgt, dass TTIP zusätzliche Reformanreize liefern sollte.

Bringt TTIP neue Jobs? In der Kommunikation der EU-Kommission oder der Bundesregierung wird häufig auf die positiven Beschäftigungseffekte eines TTIP verwiesen. Aber Handelspolitik ist weder Konjunktur- noch Arbeitsmarktpolitik und kann für die Korrektur struktureller Probleme auf den Arbeitsmärkten kaum etwas direkt beitragen. Gleichwohl gibt es zahlreiche Studien, die belegen, dass höherer Wettbewerb auf Produktmärkten die Arbeitslosigkeit senken kann. Firmen mit Monopolmacht produzieren zu wenig und fragen daher zu wenig Arbeit nach. Fällt – etwa durch niedrigere Handelskosten – die Monopolmacht, dann wächst der Output, und die Arbeitsnachfrage geht nach oben. In der langen Frist könnte, gemäß den Berechnungen des ifo Instituts, TTIP auf diese Weise 40 000–160 000 neue Jobs in Deutschland schaffen. Das ist ein Zuwachs der Beschäftigung von 0,1 bis 0,4%; ein willkommener Zuwachs, aber kein Jobwunder.

(Einige) Streitpunkte

TTIP ist heftig umstritten. Es gibt hier eine ganze Reihe von Themen, die einer näheren Betrachtung würdig wären. An dieser Stelle muss allerdings eine Auswahl getroffen werden. In der Folge wird in aller Kürze auf die Problematiken (i) des Investitionskapitels, (ii) der Vereinheitlichung von Standards, (iii) des Agrarsektors und (iv) der Entwicklungsländereffekte eingegangen.

Ja zu einem Investitionskapitel. Die Realität der internationalen Produktionsnetzwerke erfordert ausländische Direktinvestitionen. Außerdem können viele Dienstleistungen nur erfolgreich exportiert werden, wenn ausländische Niederlassungen existieren. Das Investitionskapitel in TTIP wird daher eine Liberalisierungsklausel beinhalten: Diese erfordert, dass ausländische Investoren gegenüber Inländern nicht diskriminiert werden dürfen. Sollte eine Stadt ein Kraftwerk verkaufen wollen, so würde dieses Kapitel bedeuten, dass amerikanische Investoren mitbieten dürfen. Das TTIP wird auch Bestimmungen zum Investitionsschutz enthalten: Wenn eine Investition erfolgt ist, muss der ausländische Investor so behandelt werden wie ein inländischer; er muss bei Enteignungen adäquat entschädigt werden, und er muss Gewinne in sein Heimatland transferieren dürfen. Schließlich ist auch ein Streitschlichtungsverfahren vorgesehen, das es ausländischen Investoren erlaubt, außerhalb der normalen Gerichtswege, den Staat bei Verletzungen der Vereinbarungen zu verklagen. Ein Diskriminierungsverbot ist sicher sinnvoll; doch sollte das Investitionsschutzkapitel nicht dazu führen, dass die EU Haftung für politische Risiken der Mitgliedstaaten übernimmt. Es wäre daher sinnvoll, den Anwendungsbereich des Kapitels auf jene Bereiche zu begrenzen, für die die EU tatsächlich Kompetenz hat: ausländische Direktinvestitionen. Staatsschulden, Portfolioinvestitionen und Finanzdienstleistungen sollten ausgeschlossen sein. Ob es

Investor-Staat-Schiedsgerichte (ISDS) braucht, ist selbst dann fraglich.

Vorsicht bei ISDS in TTIP. Laut Angaben der UNCTAD gibt es circa 3 200 Investitionsschutzabkommen weltweit. Im Jahr 2013 gab es 56 Streitfälle – das scheint wenig, ist aber deutlich mehr als noch vor zehn Jahren. 40% der Streitfälle 2013 sind Intra-EU-Fälle und beziehen sich auf den Energiesektor. Bis 2013 sind 31% der Fälle zu Gunsten der Investoren entschieden worden; in den anderen Fällen gab es Vergleiche, oder es gewann der Staat. Offensichtlich sind also viele Bedenken, die in der öffentlichen Debatte kursieren, übertrieben. Gleichwohl ist bei ISDS Vorsicht geboten. Es ist für die allermeisten EU-Mitgliedstaaten nicht notwendig, denn US-Investoren haben guten Zugang zu objektiven Gerichten. Mitgliedstaaten, in denen dies zweifelhaft ist, haben bereits Investitionsschutzabkommen mit ISDS mit den USA. Den demokratiepolitischen Bedenken an dem Verfahren stehen keine wesentlichen zu erwartenden Vorteile gegenüber, so dass man von ISDS Abstand nehmen sollte.

Re-Regulierung, nicht De-Regulierung. Das Mandat der EU-Kommission enthält keinen Auftrag zur Deregulierung. Es geht vielmehr darum, die Regulierung so anzupassen, dass der Handel nicht behindert wird. Dazu müssen Standards nicht gesenkt werden. Die Verhandlungen sollten auf optimale, nicht minimale oder maximale Regulierung abzielen. Das macht den Prozess natürlich extrem schwierig und wird zunächst nicht in gemeinsame Standards münden können. Eher ist damit zu rechnen, dass man in bestimmten Branchen – Kfz, Pharma, Kosmetik, Medizintechnik, Maschinenbau, Chemie – Produktzulassungen gegenseitig anerkennt, wenn die Gleichwertigkeit der erwünschten Ziele der Regulierung sichergestellt ist. Ähnliches gilt für die gegenseitige Anerkennung von Produktionsprozessen oder Testresultaten. Wenn TTIP eine Koordination zwischen der EU und den USA bei neuen Regulierungen erzwingt, könnte dies dazu führen, dass bessere und weniger Gesetze gemacht werden. Das könnte erhebliche Vorteile bringen. Die geplanten Regulierungsrate stehen allerdings stark in der Kritik. In der Tat sollte man darauf achten, dass die Mitwirkung der Parlamente sichergestellt ist. Trotzdem sind Regulierungsrate für das Gelingen der transatlantischen Partnerschaft wichtig: Ohne sie wird es nicht möglich sein, Einfluss auf die Standards bei neuen Produkten – von Nano- und Biotechnologie bis zu 3D-Printing und dem Internet of Things – Einfluss zu nehmen.

Der Agrarsektor. Er macht in Deutschland weniger als 1% des BIP aus. Etwa die Hälfte der Einkommen der Landwirte besteht aus Transfers der öffentlichen Hand. Dennoch hat sich in Handelsabkommen der Agrarsektor als ein zentraler Problembereich herausgebildet. Dies hat viele Ursachen, auf die hier nicht eingegangen werden soll. Auffällig ist aber, wie gering der transatlantische Agrarhandel ist.

Gemeinsam mit verarbeiteten Lebensmitteln macht er gerade 4% des transatlantischen Handels aus. Dies ist auf die hohen Handelsbarrieren in diesem Sektor zurückzuführen und macht das Potenzial für eine weitgehende Liberalisierung offenkundig. Gemäß einer ifo-Studie (vgl. Bureau et al. 2014), könnte der Agri-Food-Sektor in Deutschland in Folge von TTIP 0,7% seines Einkommens verlieren. Die Konsumenten würden allerdings von niedrigeren Nahrungsmittelpreisen profitieren.

Entwicklungsländer als Verlierer? Das Verhandlungsmandat der EU enthält keine expliziten entwicklungslandspezifischen Ziele. Modellrechnungen von Felbermayr et al. (2014) und Aichele et al. (2014) machen klar, dass TTIP für viele Entwicklungsländer eine Herausforderung darstellen könnte. Einerseits könnten diese in der EU und den USA Marktanteile verlieren, weil Firmen aus den TTIP-Ländern in diesen Märkten an preislicher Wettbewerbsfähigkeit gewinnen (z.B. durch den Wegfall von Zöllen). Andererseits könnten höhere Einkommen in der EU und den USA die Nachfrage nach Rohstoffen, industriellen Vorleistungen, finalen Gütern und Tourismusdienstleistungen steigern. Daher ist ex ante unklar, ob Entwicklungsländer gewinnen oder verlieren. Für eine entwicklungsfreundliche Ausgestaltung des TTIP wäre notwendig, dass man großzügige Ursprungsregeln anwendet, Güter aus Drittstaaten in die gegenseitige Anerkennung von Standards miteinbezieht und verhindert, dass der Wegfall von Zöllen innerhalb von TTIP zu einem stärkeren Gebrauch protektionistischer Instrumente gegenüber Entwicklungsländern führt.

Schlussfolgerungen

TTIP ist eine große geostrategische Chance für Europa und ein Mittel, unseren Einfluss auf die Welthandelsordnung der Zukunft zu sichern. TTIP bietet auch die Chance, das Niveau des Pro-Kopf-Einkommens in Europa langfristig anzuheben: einerseits, durch direkte Effekte, wie sie in der Außenhandelsforschung beschrieben werden, andererseits auch durch das Anstoßen weiterer Reformen. Damit TTIP funktionieren kann, muss es gemeinsame Regulierungsrate mit den USA geben. Investor-Staat-Schiedsgerichte sind hingegen nicht zwingend nötig. In jedem Fall sollte das Investitionskapitel auf die Kompetenzen der EU beschränkt bleiben.

Literatur

Aichele, R., G. Felbermayr und I. Heiland (2014), »Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP«, CESifo Working Paper, Dezember.

Bureau, J.-C., A.-C. Disdier, C. Emlinger, G. Felbermayr, L. Fontagne, J. Fouré und S. Jean (2014), *Risks and Opportunities for the EU Agri-Food Sector in a Possible EU-US Trade Agreement*, Study for the EU Parliament, IP/B/AGRI/IC/2013_129, Juli.

Costinot, A. und A. Rodríguez-Clare (2015), »Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization«, in: G. Gopinath, E. Helpman und K. Rogoff (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Vol. 4, Elsevier, München.

Felbermayr, G., B. Heid, M. Larch und E. Yalcin (2014), »Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade«, preliminary version of a paper prepared for the 60th Panel Meeting of *Economic Policy*, October 2014.

Der flächendeckende Mindestlohn und die Reaktion der Unternehmen –

50

Ergebnisse einer Sonderumfrage im ifo Konjunkturtest

Christian Erthle, Klaus Wohlrabe und Przemyslaw Wojciechowski

Im November wurden allen Firmen, die an den monatlichen Konjunkturumfragen des ifo Instituts teilnehmen, mit Ausnahme des Baugewerbes, zwei Sonderfragen zum Thema Mindestlohn gestellt. Die Firmen wurden gebeten anzugeben, ob sie von der Mindestlohnregelung betroffen sind und falls ja, mit welchen Maßnahmen sie auf diese Regelung aller Voraussicht nach reagieren werden. Die Ergebnisse zeigen, dass Dienstleistungs- und Einzelhandelsunternehmen stärker vom Mindestlohn betroffen sind als Firmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Großhandels. Zudem unterscheiden sich die geplanten Maßnahmen voneinander: Im Einzelhandel werden als Reaktionen hauptsächlich verkürzte Arbeitszeiten sowie Personalabbau genannt. Dienstleister hingegen werden eher mit steigenden Preisen reagieren.

Zum 1. Januar 2015 tritt der flächendeckende Mindestlohn von 8,50 Euro in Deutschland in Kraft (vgl. Bundesgesetzblatt 2014). Personen unter 18 Jahren, Auszubildende und Praktikanten mit einer Praktikumsdauer von bis zu drei Monaten werden von der Regelung nicht erfasst. Arbeitgeber können darüber hinaus auch Langzeitarbeitslose die ersten sechs Monate der Beschäftigung mit einem Stundensatz entlohnen, der unter dem Mindestlohn liegt. Über die Höhe des Mindestlohns entscheidet alle zwei Jahre die Mindestlohnkommission und passt diesen gegebenenfalls an. Die erste Mindestlohnanpassung findet somit potenziell im Januar 2017 statt. Bis zum 31. Dezember 2017 können darüber hinaus einige Branchen von dieser Regelung ausgenommen werden. Grund hierfür kann beispielsweise ein Tarifvertrag sein, der zu der Zeit der Einführung des Mindestlohns noch Gültigkeit besitzt. Ab 2018 soll der Mindestlohn ohne Branchenausnahmen auskommen.

Die ifo Sonderfrage zum Mindestlohn lautete: »Zum 1. Januar 2015 wird der flächendeckende Mindestlohn eingeführt. Ist Ihr Unternehmen von dieser Regelung betroffen?«. Falls die Teilnehmer diese Frage bejahten, so hatten sie die Möglichkeit, die folgende Frage zu beantworten: »Wenn ja, mit welchen Maßnahmen werden Sie voraussichtlich auf den Mindestlohn reagieren?« Die möglichen Antwortkategorien waren (Mehrfachnennungen waren möglich.):

- keine Maßnahmen notwendig bzw. vorgesehen,
- Personalabbau,
- Verkürzung der Arbeitszeit,
- Preiserhöhung,

- verringerte Investitionen,
- Kürzung von Sonderzahlungen und
- Sonstiges.

Insgesamt wurde die Sonderfrage von über 6 300 Unternehmen aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe, Groß- und Einzelhandel sowie Dienstleistungen beantwortet.

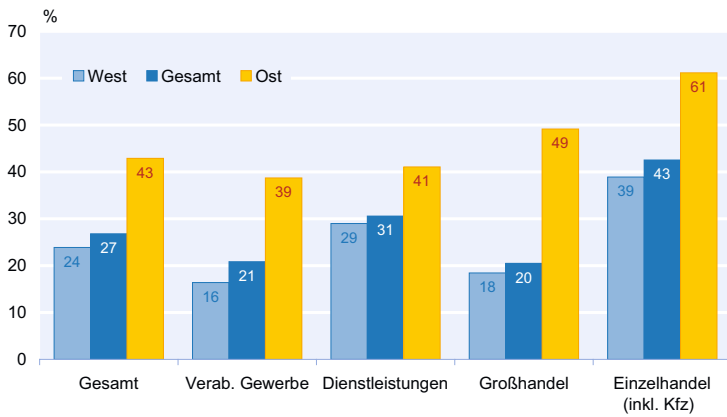
Eine quantitative Aussage über das Ausmaß der Maßnahmen ist anhand dieser Daten nicht möglich. Gibt ein Unternehmen beispielsweise an, dass Personalabbau geplant ist, so kann keine Aussage darüber getroffen werden, wie viele Arbeitsstellen wegfallen werden.

Ergebnisse der Sonderumfrage

Über ein Viertel der Unternehmen gab an, dass sie direkt von der Mindestlohnregelung betroffen sind. Getrennt nach den unterschiedlichen Bereichen zeigen sich differenziertere Ergebnisse. Im Verarbeitenden Gewerbe gaben knapp 21% der Testteilnehmer an, betroffen zu sein, und im Einzelhandel sowie den Dienstleistungsbranchen meldeten über 30% der teilnehmenden Firmen, dass sie die Mindestlohnregelung direkt betrifft (vgl. Abb. 1). Die Unterteilung der Ergebnisse nach Ost und West zeigt die deutlich stärkeren Auswirkungen der Mindestlohnregelung auf Unternehmen in Ostdeutschland. Dieser Unterschied ist über alle Bereiche hinweg zu erkennen. Westdeutsche Unternehmen werden deutlich seltener vom Mindestlohn tangiert.

Neben der Frage nach der Betroffenheit vom Mindestlohngesetz wurde daran an-

Abb. 1
Vom Mindestlohn betroffene Unternehmen



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

schließend nach den geplanten Maßnahmen gefragt. Die vom Mindestlohn betroffenen Unternehmen gaben an, ob und wie sie auf die Regelung reagieren werden (vgl. Abb. 2). Unter allen vom Mindestlohn betroffenen Unternehmen antworteten fast 43%, dass keine Maßnahmen notwendig beziehungsweise geplant sind. Am unteren Ende der Skala befinden sich die Dienstleister, bei denen 39% der Unternehmen keine Maßnahmen vorsehen. Mit 47% berichteten im Verarbeitenden Gewerbe die meisten der betroffenen Unternehmen, dass keine Maßnahmen notwendig beziehungsweise vorgesehen sind. Somit werden 57% der von der Mindestlohnregelung betroffenen Unternehmen Maßnahmen ergreifen. Wenn Firmen von dem Mindestlohn betroffen sind, aber keine Maßnahmen ergreifen, deutet dies darauf hin, dass sie aufgrund der gestiegenen Personalkosten geringere Gewinne in Kauf nehmen.

Abbildung 2 zeigt, wie sich die Reaktionen auf den Mindestlohn auf die verschiedenen Branchen verteilen. Die häufigsten Maßnahmen sind Personalabbau¹, Preiserhöhungen und Kürzungen von Sonderzahlungen. Große Unterschiede zwischen den Wirtschaftsbereichen sind vor allem bei den Angaben Personalabbau und Preiserhöhungen zu sehen. Mehr als 25% der betroffenen Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe sowie fast 30% der betroffenen Einzelhändler reagieren mit Personalabbau auf den Mindestlohn. Unter den Dienstleistungsunternehmen rechnen hingegen nur knapp 16% der betroffenen Firmen mit Personalabbau.

Im Dienstleistungsbereich werden die Preise von voraussichtlich einem Drittel der betroffenen Unternehmen erhöht. Dieses Ergebnis deckt sich mit den Angaben der Unternehmen zu der Frage nach der zu erwartenden Preisentwicklung in den nächsten Monaten, welche die Teilnehmer monatlich im Rahmen des Konjunkturtests Dienstleistungen beantworten.

¹ Die Meinungen über die Auswirkungen des flächendeckenden Mindestlohns auf die Beschäftigung gehen teilweise stark auseinander. Unter anderem untersuchten Engelhardt und Henzel (2014) sowie Knabe et al. (2014) die Arbeitsmarkteffekte des Mindestlohns.

Es wurde der höchste Wert bei den Preiserwartungen seit Beginn der Veröffentlichungen der Ergebnisse im Jahr 2005 erreicht.

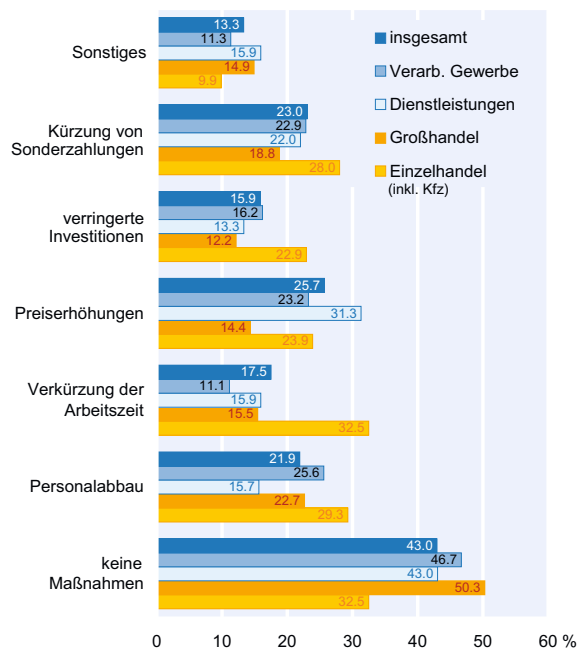
Im Einzelhandel wird in ungefähr einem Drittel der betroffenen Unternehmen auf das Instrument der verkürzten Arbeitszeit zurückgegriffen, während diese Maßnahme im Verarbeitenden Gewerbe (11%) nur von geringer Bedeutung ist. Eine etwa gleich hohe Bedeutung über alle Bereiche hinweg hat die Kürzung von Sonderzahlungen (23%). Die Verringerung von Investitionen wird für einen Teil der Unternehmen ebenfalls von Bedeutung sein. Fast 16% der vom Mindestlohn betroffenen Unternehmen gaben an, dass sie als Reaktion auf die Einführung

der Mindestlohnregelung ihre Investitionstätigkeiten einschränken werden. Besonders im Bereich des Einzelhandels werden Investitionen zurückgefahren (23%), aber auch im Verarbeitenden Gewerbe gaben 16% der betroffenen Unternehmen verringerte Investitionen als Maßnahme an.

Ausgewählte Wirtschaftsabschnitte

Im Dienstleistungssektor sind einige Bereiche stärker als andere von der Mindestlohnregelung betroffen. Ebenso er-

Abb. 2
Folge des Mindestlohns:
Erwartete Maßnahmen der davon betroffenen Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

greift in diesen Bereichen ein größerer Anteil der Firmen als im Durchschnitt über alle Unternehmen bestimmte Maßnahmen. Im Folgenden werden das Gastgewerbe, Verkehr und Lagerei sowie der Wirtschaftsabschnitt der sonstigen Dienstleistungen dargestellt.

Das Gastgewerbe, das die Teilbereiche Gastronomie sowie Beherbergung umfasst, ist ein typischer Wirtschaftsabschnitt, der aufgrund seiner Beschäftigtenstruktur eine unterdurchschnittliche Entlohnung aufweist. Viele Tätigkeiten werden auch von ungelernten Beschäftigten durchgeführt, die häufig einen Stundenlohn von unter 8,50 Euro erhalten. Die Einführung des Mindestlohns betrifft folglich eine überdurchschnittlich hohe Anzahl von Mitarbeitern. So zeigen die Ergebnisse der Umfrage, dass ein relativ hoher Anteil der Unternehmen aus dem Gastgewerbe direkt vom Mindestlohn betroffen ist (72%). Etwa drei Viertel der betroffenen Firmen des Gastgewerbes gaben an, mit Maßnahmen auf die Einführung des Mindestlohns zu reagieren. Die häufigsten Nennungen waren hierbei Preiserhöhungen (55%), Kürzung von Sonderzahlungen (35%) und Verkürzung der Arbeitszeit (32%) (vgl. Abb. 3). Im Vergleich zum übrigen Dienstleistungssektor fiel auch die Nennung von Personalabbau (25%) und Verringerung der Investitionen (26%) höher aus.

41% der befragten Unternehmen des Wirtschaftsabschnitts Verkehr und Lagerei meldeten, vom Mindestlohn betroffen zu sein. Diese nannten als Maßnahmen hauptsächlich Preiserhöhungen (ca. 36%) und Kürzung von Sonderzahlungen (ca. 29%) (vgl. Abb. 3). Hingegen werden 42% der betroffenen Unternehmen aller Voraussicht nach keine Maßnahmen ergreifen.

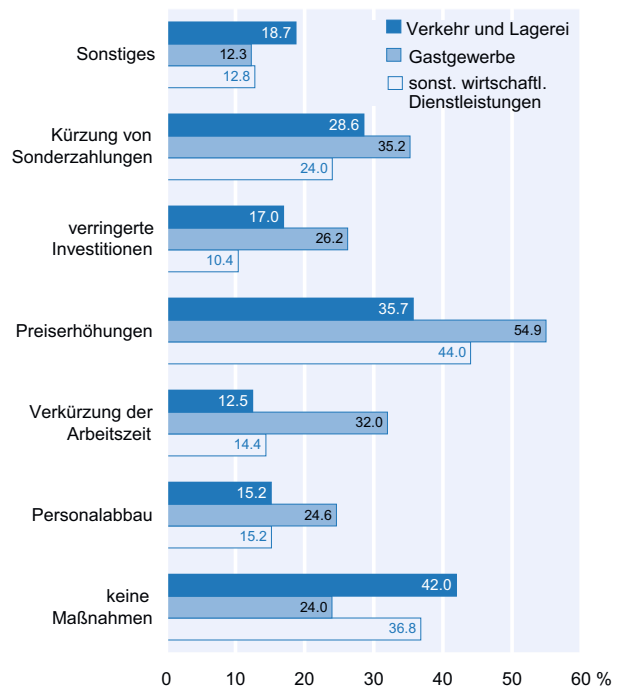
Im Wirtschaftsabschnitt »Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen« gaben 38% der Unternehmen an, dass sie die Mindestlohnregelung betrifft. Zu diesem Wirtschaftsabschnitt zählen unter anderem die Vermietung beweglicher Sachen (WZ08-77), die Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften (WZ08-78), Reisebüros und Reiseveranstalter (WZ08-79), Wach- und Sicherheitsdienste sowie Detekteien (WZ08-80) und die Gebäudebetreuung (WZ08-81). Von den betroffenen Unternehmen gaben 44% an, dass sie mit Preiserhöhungen reagieren werden (vgl. Abb. 3).

Fazit

Den Mindestlohn spüren in Deutschland vor allem die Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich sowie der Einzelhandel. Das Verarbeitende Gewerbe scheint insgesamt weniger von der Regelung betroffen zu sein. Außerdem sind ostdeutsche Unternehmen stärker von der Mindestlohnregelung betroffen. Während Dienstleistungsunternehmen häufiger mit Preissteigerungen reagieren werden, wird bei

Abb. 3

Folge des Mindestlohns:
Erwartete Maßnahmen der davon betroffenen Unternehmen in ausgewählten Wirtschaftszweigen



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

etwa einem Viertel der Einzelhändler Personal abgebaut. Wirtschaftsabschnitte, in denen aufgrund der Beschäftigungsstruktur eher geringere Entlohnungen gezahlt werden, sind zum einen stärker von der Mindestlohnregelung betroffen, und zum anderen werden in diesen Wirtschaftsabschnitten auch deutlich häufiger Maßnahmen ergriffen. Die prägnantesten Ergebnisse sind im Wirtschaftsabschnitt des Gastgewerbes zu erkennen. Besonders in diesem Wirtschaftsbereich sind steigende Preise und Personalabbau zu erwarten.

Literatur

Bundesgesetzblatt (2014), Gesetz zur Stärkung der Tarifautonomie (Tarifautonomiestärkungsgesetz), Teil I Nr. 39, 15. August, Bonn.

Engelhardt, K. und S. Henzel (2014), »Arbeitsmarkteffekte des flächendeckenden Mindestlohns in Deutschland – eine Sensitivitätsanalyse«, *ifo Schnelldienst* 67(10), 23–29.

Knabe, A., Chr. Lücke, R. Schöb, M. Thum, L. Vandrei und M. Weber (2014), »Regionale Beschäftigungseffekte des Mindestlohns im Freistaat Sachsen«, *ifo Dresden berichtet* 21(5), 3–12.

Leasinggeschäft wächst 2014 deutlich kräftiger als die Anlageinvestitionen – moderater Optimismus für 2015

Nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung im ersten Quartal hat sich die Konjunktur im weiteren Jahresverlauf von 2013 nur geringfügig verbessert. Für das gesamte Jahr ergab sich daraus ein magerer Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 0,1% (nominal: 2,2%). Der Abwärtstrend der Ausrüstungsinvestitionen konnte zum Jahresende zwar gestoppt werden, gegenüber dem Vorjahr ergab sich für die Ausgaben für Maschinen und Geräte sowie Fahrzeuge insgesamt jedoch ein Minus von nominal 2,1%. Das Leasing insgesamt hat 2013 – bei einem Rückgang von 1,6% – schlechter abgeschnitten als die gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben (– 0,9%), wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, der auch in diesem Jahr wieder zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde. Hierfür war das Immobilien-Leasing verantwortlich, das ein weiteres kräftiges Minus von 26,5% auf 1,4 Mrd. Euro hinnehmen musste. Im Neugeschäft mit Mobilien wurde hingegen nur ein geringfügiges Minus von 0,6% auf 45,9 Mrd. Euro generiert. In der Gesamtwirtschaft fiel der Rückgang höher aus, weshalb die Mobilienleasing-Quote von 22,0 auf 22,3% anstieg. Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften verfehlte das Vorjahresniveau um 1,1%, während das der Hersteller nur um 0,2% zurückging.

Die deutsche Wirtschaft verlor nach einem starken Auftaktquartal im weiteren Jahresverlauf von 2014 erheblich an Schwung, die ursprünglichen Prognosewerte für die Ausrüstungsinvestitionen mussten im Verlauf des Sommers schließlich deutlich nach unten revidiert werden. Die Leasingbranche schnitt dagegen recht gut ab. Dies belegen die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor. Im Jahresdurchschnitt von 2014 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von 6,1% auf 50,2 Mrd. Euro, erreicht werden; wobei bei Mobilien ein Plus von 6% und bei Immobilien ein Wachstum von 10,7% zu erwarten ist. Damit schneiden die Leasinggesellschaften deutlich besser ab als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die nach der Gemeinschaftsdiagnose führender Wirtschaftsforschungsinstitute vom Oktober nominal um 4,5% zulegen werden (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2014). Dies bedeutet für die Leasingquote 2014 einen weiteren Zuwachs, und zwar von 14,8 auf 15,0%, bei Mobilien sogar von 22,3 auf 22,7%.

Für 2015 rechnet die Gemeinschaftsdiagnose mit einem ähnlichen Anstieg der Wirtschaftsleistung in Deutschland wie 2014. Im Jahresdurchschnitt wird für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ein nominales Plus von 2,9% (real: + 1,2%) angenommen und für die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen ein Wachstum von etwa 4%. Daran sollten die Leasinggesellschaften zumindest durchschnittlich partizipieren können.

Zahl mittelständischer Leasinganbieter geht noch immer zurück

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage, die wie immer als Totalerhebung angelegt ist, wurden an alle bekannten Vermieter bzw. Leasinganbieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in Deutschland versandt. Dabei hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen seine Mitglieder direkt befragt und das ifo Institut die übrigen Leasinggesellschaften. Die Grundlage des Adressmaterials bilden diejenigen Leasinggesellschaften, die bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Finanzdienstleistungsunternehmen zugelassen sind. Hinzu kommen die Leasingaktivitäten

von Unternehmen, die schwerpunktmäßig in anderen Sektoren der Wirtschaft tätig sind – beispielsweise im Verarbeitenden Gewerbe – und das Vermietungsgeschäft nicht in einer Einheit mit eigener Rechtspersönlichkeit betreiben. Nach wie vor unberücksichtigt bleiben Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting, Carsharing) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen und Maschinen, betreiben (vgl. Städtler 2014), sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften (vgl. Rußig 2014), Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die Beteiligung am ifo Investitionstest war auch in diesem Jahr sehr hoch. So

konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von meist kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing (Captives) sind nur die Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da uns wohl nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die auch im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte auch dieser Bereich der Anlagenvermietung sehr hoch repräsentiert sein.

Die Unternehmensteuerreform von 2008, die Unterwerfung unter eine »moderate« Aufsicht (»KWG-Light«) durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) einschließlich der Umsetzung der organisatorischen Pflichten in Verbindung mit den Mindestanforderungen an ein Risikomanagementsystem (MaRisk) sowie die Finanzkrise mit der Refinanzierungsproblematik haben in den letzten Jahren dazu geführt, dass zahlreiche Leasinggesellschaften – vor allem mittelständische – aus dem Markt und damit auch aus dem Berichtskreis des ifo Investitionstests ausgeschieden sind. Gemessen am Bestand war deren Zahl 2009 und 2010 besonders hoch, in den Jahren 2011 bis 2014 setzte sich dieser Trend in abgeschwächter Form fort. BaFin beziffert die Zahl der mittelständischen Leasing-Unternehmen, die allein in der Periode 2011/2012 ihre Geschäftstätigkeit eingestellt haben, auf 111. Die Regulierungsdichte stellt zugleich eine hohe Hürde für Neugründungen von Leasinggesellschaften dar.

Die zunehmenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen, Pflichten und direkte sowie indirekte Kosten, die weder ihrer mittelständischen Struktur, dem Geschäftsmodell noch dem Risikogehalt angemessen sind, haben etliche mittelständische Unternehmen dazu veranlasst aufzugeben. Diese waren häufig auf bestimmte Investitionsgüter, einzelne Branchen oder regionale Märkte spezialisiert. Ihren Kunden aus dem mittelständischen Gewerbe stehen sie als Geschäftspartner nun nicht mehr zur Verfügung. Dieser Kollateralschaden ist der Preis für die hohe Regulierungsdichte.

Die Begründungen für das bürokratische Reglement, dem die Leasingbranche ohne Not unterworfen wurde, klingen wenig überzeugend. Diese Unternehmen haben die weltweite Finanzkrise weder ausgelöst noch waren sie an ihr beteiligt. Die Banken, die der Ursprung dieses Dramas waren, stehen ja schon immer unter Finanzaufsicht. Die Schattenbanken mit ihren enormen Finanzvolumina, die inzwischen auf 60 Billionen Dollar angewachsen sein sollen, agieren hingegen weiterhin unter relativ geringer Aufsicht (vgl. o.V. 2014).

Eine europäische Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte stellte fest, dass die Ausfallraten beim Leasing gering sind und auch deutlich niedriger als bei vergleichbaren Kreditportfolios. Das unter dem Begriff »Basel III« bekannte Reformpaket zur Bankenregulierung des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) bringt zwar ebenfalls einige Bürokratie mit sich, ist aber nach Ansicht des Leasingverbandes (BDL) – vorbehaltlich einer sachgerechten Umsetzung im Detail – mehr Chance als Risiko für die Branche. Allerdings werden langfristige Finanzierungen, wie vor allem beim Immobilien-Leasing üblich, erschwert.

In der aktuellen Investitionsbefragung wurden die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2012 und 2013 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2013 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2013 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2014. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2013: Investitionen und Leasing rückläufig

Die Abkühlung der Weltwirtschaft, die Schuldenkrise in Europa und wohl auch die extrem winterliche Witterung sorgten dafür, dass im Auftaktquartal von 2013 die Wirtschaftsleistung in Deutschland im Vorjahresvergleich real um 1,8% zurückging (vgl. Statistische Bundesamt 2014a).

Die deutsche Wirtschaft gewann nach dem schwachen Jahresauftakt allerdings etwas an Dynamik, so dass es im Jahresdurchschnitt noch für ein hauchdünnes Plus von 0,1% (nominal: + 2,2%) reichte. Die schwache Entwicklung der Wirtschaft hat insbesondere die Investitionstätigkeit in Mitteleuropa gezogen. Die Bruttoanlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau) verfehlten das Vorjahresniveau nominal um 0,9%. Bei den Ausrüstungsinvestitionen, also den Anschaffungen von Maschinen, Fahrzeugen sowie sonstigen Ausrüstungsgütern (insbesondere Software), belief sich das Minus auf nominal 1,9%, die Investitionen in den Nichtwohnungsbau legten dagegen um 0,8% zu.

Das Leasing insgesamt hat 2013 – bei einem Rückgang von 1,6% – schlechter abgeschnitten als die gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben (– 0,9%), wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, der auch in diesem Jahr wieder zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde. Hierfür war das Immobilien-Leasing verantwortlich, das ein weiteres kräftiges Minus von 26,5%

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 2007–2014 in jeweiligen Preisen
Deutschland

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 ^{a)}	2014 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing							
Investitionen (in Mill. Euro)	29 260	27 360	20 000	21 100	21 100	19 420	18 720	19 900
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,9	- 6,5	- 26,9	5,5	0,0	- 8,0	- 3,6	6,3
	Hersteller-Leasing							
Investitionen (in Mill. Euro)	25 630	27 240	22 600	24 500	27 480	28 640	28 580	30 300
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,3	6,3	- 17,0	8,4	12,2	4,2	- 0,2	6,0
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}							
Investitionen (in Mill. Euro)	54 890	54 600	42 600	45 600	48 580	48 060	47 300	50 200
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,8	- 0,5	- 22,0	7,0	6,5	- 1,1	- 1,6	6,1

^{a)} Vorläufig. – ^{b)} Anhand der Planangaben berechnet. – ^{c)} Soweit erfasst.

Quelle: ifo Investitionstest.

auf 1,4 Mrd. Euro hinnehmen musste. Im Neugeschäft mit Mobilien wurde 2013 hingegen nur ein geringfügiges und auch unterdurchschnittliches Minus von 0,6% auf 45,9 Mrd. Euro generiert, wozu in erster Linie die Zuwächse bei Büro-

maschinen/EDV sowie Sonstigen Ausrüstungen beitrugen. Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften verfehlte das Vorjahresniveau um 1,1%, während das der Hersteller nur um 0,2% zurückging (vgl. Tab. 1).

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 2006–2014 in jeweiligen Preisen
Deutschland

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 ^{c)}	2014 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche Investitionen ^{b)} (in Mill. Euro)	297 078	322 131	334 599	287 020	304 895	327 022	323 579	320 564	334 380
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,6	8,4	3,9	- 14,2	6,2	7,3	- 1,1	- 0,9	4,3
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen ^{e)} (in Mill. Euro)	52 375	54 890	54 600	42 600	45 600	48 580	48 060	47 300	50 200
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,8	4,8	- 0,5	- 22,0	7,0	6,5	- 1,1	- 1,6	6,1
Leasingquote (in %)	17,6	17,0	16,3	14,8	15,0	14,9	14,9	14,8	15,0
darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. Euro)	206 388	224 821	230 559	185 770	201 035	213 086	209 999	206 050	214 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	9,4	8,9	2,6	- 19,4	8,2	6,0	- 1,4	- 1,9	4,1
Investitionen des Mobilien-Leasings (in Mill. Euro)	44 880	49 480	51 080	40 690	41 430	46 400	46 155	45 900	48 650
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,4	10,2	3,2	- 20,3	1,8	12,0	- 0,5	- 0,6	6,0
Mobilien-Leasingquote (in %)	21,7	22,0	22,2	21,9	20,6	21,8	22,0	22,3	22,7
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ^{a)} (in Mill. Euro)	90 690	97 310	104 040	101 250	103 860	113 936	113 580	114 514	119 780
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,7	7,3	6,9	- 2,7	2,6	9,7	- 0,3	0,8	4,6
Investitionen des Immobilien-Leasings (in Mill. Euro)	7 495	5 410	3 520	1 910	4 170	2 180	1 905	1 400	1 550
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	30,6	- 27,8	- 34,9	- 45,7	118,3	- 47,7	- 12,6	- 26,5	10,7
Immobilien-Leasingquote (in %)	8,3	5,6	3,4	1,9	4,0	1,9	1,7	1,2	1,3

^{a)} Ohne Wohnungsbau. Zeitreihen vom Statistischen Bundesamt revidiert. – ^{b)} Bruttoanlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – ^{c)} Vorläufig. – ^{d)} Anhand der Planangaben berechnet. – ^{e)} Soweit erfasst. – ^{f)} Einschließlich sonstiger Anlagen (z.B. Software); ohne Aufwendungen für Forschung und Entwicklung.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau) in der Bundesrepublik ging 2013 von 14,9 auf 14,8% leicht zurück. Beim Mobilien-Leasing erhöhte sich die Quote wegen der überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung hingegen von 22,0 auf 22,3% (vgl. Tab. 2).

Die effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter – ohne Berücksichtigung der Abschreibungen – summierten sich am 31. Dezember 2013 für die gesamte Leasingbranche auf rund 220 Mrd. Euro, verteilt auf rund 4,8 Millionen Verträge.

Die deutsche Leasingindustrie konnte sich einige Jahre an einer dynamischen Entwicklung ihrer Auslandsaktivitäten erfreuen. Sie profitierte von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, vor allem mit den osteuropäischen Beitrittsländern. Der Expansionsschwerpunkt lag dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependenzen bzw. Joint Ventures. Da die Finanzkrise auch diese Zielländer besonders schwer getroffen hat, schrumpfte das Auslandsgeschäft der deutschen Leasingbranche 2010 und 2011; seither hat es zwar wieder leicht zugenommen, ist aber noch immer von relativ geringer Bedeutung.

Leasinggeschäft von Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen sowie sonstigen Ausrüstungen gestützt

Über zwei Drittel des Neugeschäfts der Leasinggesellschaften entfallen jährlich auf Straßenfahrzeuge, daher ist die Branche in hohem Maße von der Entwicklung in diesem Marktsegment abhängig.

Die Pkw-Neuzulassungen nahmen 2013 einen ähnlichen Verlauf wie die Ausrüstungsinvestitionen insgesamt. Die Automobilkonjunktur hat sich im ersten Halbjahr deutlich abgekühlt, die Neuzulassungen von Pkw verfehlten das entsprechende Vorjahresergebnis um 8,1%, wobei vermehrt auch strukturelle Faktoren wirksam waren. Bis November war die Entwicklung weiter von Minusraten geprägt, wenn auch von geringeren. Erst im Dezember gab es mit + 5,4% ein deutliches Wachstum. Für das Gesamtjahr bedeutete dies einen Rückgang von 4,2%, dabei ging der Anteil der privaten Neuzulassungen zu Gunsten der gewerblichen erneut zurück, und zwar von 38,2 auf 37,9% (vgl. Kraftfahrt-Bundesamt 2014). Die Nutzfahrzeuge erlebten im Dezember, wie schon im November, indessen einen Boom mit einem Zulassungsplus von 27%. Daraus resultierte für den Jahresdurchschnitt hier nur noch ein geringes Minus von 2%.

Die Leasinggesellschaften offerieren laufend neue Angebotsvarianten, um die Wettbewerbsfähigkeit ihres Produkts

zu steigern. Im Mittelpunkt dieser Aktionen standen zuletzt nicht nur günstige Leasingraten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungspakete auch für Einzelfahrzeuge, die früher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren. Bei diesem »Bundling« werden beispielsweise attraktive Versicherungspakete, Garantieverlängerungen, Assistenzleistungen und Inspektionsschecks offeriert. Bei den Kunden kommen diese Komplettpakete offenbar gut an, auch bei solchen, bei denen der Finanzierungsaspekt nicht im Vordergrund steht.

Die Zahl der 2013 neu zugelassenen Leasing-Fahrzeuge beläuft sich auf 1 276 420, das sind zwar 1,3% weniger als 2012, der Anteil der Leasing-Fahrzeuge an den gesamten Neuzulassungen des Jahres 2013 in der Bundesrepublik stieg damit gleichwohl von 36,1 auf 37,1%. Wertmäßig entfielen 71,1% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge (2012: 71,0%). Deren Anteil am Wert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe (Leasingquote) stellte sich auf rund 66%. Das heißt, dass das Leasing auch 2013 die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist.

Von den 1 276 420 im Jahr 2013 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 089 580 Pkw und Kombi (– 1,5%) sowie 186 840 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (– 2,3%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 286 940 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasings rund 989 480 (vgl. Tab. 3).

Das Verarbeitende Gewerbe hat 2013 seine Investitionen um 0,8% zurückgefahren (vgl. Statistisches Bundesamt 2014b), das galt auch für die neuen Leasingengagements (– 4%). Die Maschinen für die Produktion erreichten 2013 – trotz eines leichten Rückgangs von 0,3% – eine Steigerung ihres Anteils an den gesamten Leasinginvestitionen von

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2013

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. Euro	33 630
Stückzahlen	1 276 420
davon:	
Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. Euro	8 160
Stückzahlen	286 940
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. Euro	25 470
Stückzahlen	989 480
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland Stückzahlen	3 443 921
davon:	
Leasing-Fahrzeuge in %	37,1
^{a)} Neuzugänge.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

10,4 auf 10,5%; damit konnten sie Rang zwei behaupten. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Der Computer- und Kommunikationsbereich hat zwar dem auslaufenden Kondratieff-Zyklus seinen Namen gegeben, zählt indessen heute nicht mehr zu den Wachstumstreibern, er ist aber noch immer einer der innovativsten in der Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Markt- und Preisvolatilität anpassen, das gilt natürlich auch für die Leasinggesellschaften. Die Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Leasinggeschäft immer dominiert hatten, verloren in den Folgejahren – mit dem Siegeszug des PCs – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. Dieser Trend konnte ab 1997 gestoppt werden. Seit dem Jahr 2002 – nach Jahrtausendwende und Euroumstellung – musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung aber größtenteils wieder Rückgänge hinnehmen, allerdings nicht 2013. Die Leasinginvestitionen in diesem Segment stiegen mit 8,1% so kräftig wie schon lange nicht mehr; das ist angesichts der hier immer noch anhaltenden Preissenkungstendenzen ein sehr ordentliches Ergebnis. Der Anteil des IT-Bereichs am gesamten Leasingvolumen stieg damit von 8,1 auf 8,9%. Das reichte wieder für den dritten Platz bei den neu verleasteten Gütern. Die Entwicklung dieser Produktgruppe wird bei nominaler Betrachtung allerdings unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software die Preise seit vielen Jahren rückläufig sind. Experten gehen davon aus, dass dieser Preisverfall zwar an Tempo verliert, aber noch nicht beendet ist.

Seit dem Ende der 1980er Jahre werden in Deutschland Software-Leasingverträge auch separat von Hardware-Verträgen angeboten. Dieses Marktsegment wächst seit einigen Jahren kontinuierlich und bietet den Leasinggesellschaften die Möglichkeit, an der zügigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren.

Auch die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter wurden 2013 als Leasinggüter stärker nachgefragt als im Vorjahr. Sie hatten ein Plus von 6% zu verzeichnen; damit erhöhte sich ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 5,4 auf 5,8%. Das bedeutet weiterhin Platz 4. In dieser Gruppe gibt es neben hochpreisigen immateriellen Assets ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern, die auch recht unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen haben.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation besteht beispielsweise nach wie vor ein erheblicher Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik, Sendeanlagen und Sa-

telliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem wachsenden Bedarf an neuen Fernsehdiensten, Handy-TV und vor allem schnellen und breitbandigen Internetverbindungen zwischen den Kontinenten investieren die Satellitenbetreiber massiv in neue Kapazitäten. Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche Funkstationen befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften und anderen Vermietern. Wegen der Überlastung der Mobilfunkinfrastruktur müssen die Anbieter in großem Rahmen in ihre Netze investieren und eine Vielzahl zusätzlicher Antennen installieren. Mobilfunkmasten, die im Schnitt Platz für fünf Antennen bieten und eine Investitionssumme von 200 000 bis 300 000 Euro erfordern, sind eine immobilienähnliche Anlageform und bilden inzwischen eine eigene Assetklasse (vgl. Horn 2010).

Last but not least zählen auch die Produkte der Medizintechnik zur Rubrik der sonstigen Ausrüstungsgüter. Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik umfasst sowohl Massenprodukte als auch Hightech-Artikel, die fast alle auch auf dem Wege des Leasings vertrieben werden. Sogar für aufwendige Spitzentechnologien, wie Protonenquellen wurden Leasingkonzepte entwickelt. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga weit oben und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen wie das Leasing zählen. Diese Instrumente können dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern aufzulösen. Eine ifo-Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Bundesländer, die für die Finanzierung der Krankenhausinfrastruktur zuständig sind, seit Jahren ihre Haushaltsmittel für Krankenhausinvestitionen reduzieren. So seien allein im Jahr 2011 über 700 Mill. Euro zu wenig investiert worden, um den abschreibungsbedingten Wertverlust des Kapitalstocks zu stoppen (vgl. Rösel 2013).

Auf Platz 5 landeten die Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude mit 1,7%, gefolgt von kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen sowie Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten mit 1,2%. Weit abgeschlagen belegten die Big Tickets, wie Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge, 2013 erneut den letzten Platz (Anteil: 0,8%), die Leasingengagements in dieser Gütergruppe nahmen um rund 27% ab. Sie verloren damit gegenüber dem Jahr 2008 über zwei Drittel ihres Volumens. Dieses Produktsegment der Großmobilität hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Angesichts des weltweit sehr hohen Leasinganteils bei Flugzeugen und des Wachstums in diesem Produktsegment mag deren geringer Anteil am deutschen Leasingportfolio verwundern. Dieser Markt ist jedoch stark international ausgerichtet und von sehr großen Playern geprägt, die sich auf die wettbewerbsfähigsten Standorte,

nicht zuletzt unter steuerlichem Aspekt, konzentrieren. Zudem leidet er in Deutschland – ähnlich wie das Immobilien-Leasing – auch unter der Reglementierung im Gefolge der Unterstellung unter die Bankenaufsicht.

Dienstleister, Bauwirtschaft und Handel erhöhten ihre Leasingengagements

Der Dienstleistungssektor ist der größte Bereich in der deutschen Wirtschaft und der Gewinner im Strukturwandel. Seit dem Jahr 1996 ist er auch unangefochten die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften erhöhten 2013 ihre Investitionen in diesem Wirtschaftsbereich um 3,3% und platzierten mit 36,6% über ein Drittel ihres Neugeschäfts in diesem äußerst facettenreichen Wirtschaftsbereich. Der Sektor wird in Deutschland hinsichtlich seiner Bedeutung noch häufig unterschätzt, was wohl auch daran liegt, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbezweigen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- und Multimedia-Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, Callcenter, Bewachungs- und Reinigungsunternehmen bis hin zu mittelständischen Selbständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Ingenieurbüros, Steuerberatern, Maklern und privaten Stellenvermittlern. In diesen Berufsgruppen machen die besonders leasinggeeigneten Fahrzeuge und Büromaschinen einschließlich EDV-Anlagen den größten Teil des Investitionsbedarfs aus, weshalb sie schon immer eine interessante Zielgruppe für die Leasinggesellschaften waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

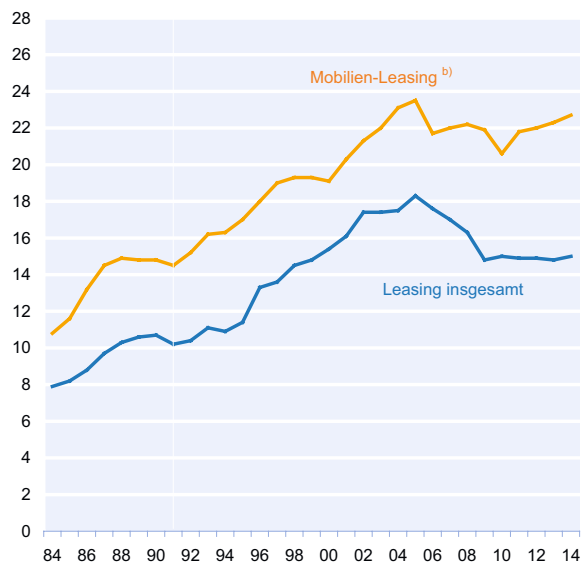
Das Verarbeitende Gewerbe war seit Gründung der ersten Leasinggesellschaften deren wichtigster Kunde und konnte diese Position 30 Jahre lang halten. Danach ging sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ziemlich stetig zurück; seit 2005 erhöhte er sich tendenziell wieder. Im Jahr 2013 reduzierte dieser Sektor seine Leasingengagements mit – 4,1% überdurchschnittlich, weshalb sich sein Anteil von 20,1 auf 19,7% verminderte. Dies bedeutet weiterhin unangefochten Rang 2. Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasingkunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen gelegentlich auch nach oben. 2007 nahmen die Leasingengagements des Handels sogar sprunghaft um über 25% zu, wodurch sein Anteil von 12,7 auf 15,3% hochschnellte. Seit 2008 liegt hier der Anteil an den Leasinginvestitionen konstant bei reichlich 12%. Im Jahr 2013 erhöhte er seine Leasinginvestitionen hingegen um gut 2%, was seinen Anteilswert auf 12,1% steigerte, das reichte erneut für den dritten Platz.

Als in den Jahren 1979 bis 1982 die inländischen Pkw-Käufe permanent zurückgingen, entschlossen sich die Autohersteller in Deutschland, angesichts des abschreckenden Beispiels der schon damals in den USA praktizierten Rabattschleuderei, ihr Marketing neu auszurichten. Sie »erfanden« das Privat-Leasing mit sehr attraktiven Konditionen, um die Rabattaktionen beim Neuwagenkauf nicht völlig aus dem Ruder laufen zu lassen, und erreichten damit damals – sozusagen aus dem Stand – einen Anteil von 11% an den gesamten Leasinginvestitionen. In der Folgezeit war die Entwicklung dieser Sparte zwar aufwärts gerichtet, aber von beträchtlichen Schwankungen gekennzeichnet. Die herstellernahen Gesellschaften, die hier mit einem Marktanteil von über 90% klar dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Auto-Kredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasing-sparte maßgeblich.

Im Jahr 2013 hatte das Privat-Leasing – bei rückläufigen Pkw-Zulassungen – ein deutliches Minus von 4,2% zu verzeichnen. Sein Anteil am gesamten Leasingneugeschäft ging von 11,6 auf 11,3% zurück; das reichte jedoch erneut, um den Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung vom vierten Platz zu verdrängen. Letzterer verminderte seine Leasinginvestitionen 2013 um rund 18%. Dadurch sank sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2013 von 9,8 auf 8,2%, was nun Rang 5 bedeutete.

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland

Anteil des Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen^{a)} in %



^{a)} Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).

^{b)} Anteil des Mobilien-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausstattungsinvestitionen. 2014: vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

Das Baugewerbe weist seit vielen Jahren ein zumindest durchschnittliches Wachstum seiner Leasingengagements auf. Dieser Aufwärtstrend setzte sich auch 2013 mit einem Plus von rund 4% fort, wodurch der Leasinganteil hier von 6,1 auf 6,5% anstieg. Dagegen fallen die selbst bilanzierten Investitionen seit 2000 kräftig zurück und haben inzwischen ein außergewöhnlich niedriges Niveau erreicht. Die Bauwirtschaft fährt angesichts einer teils sehr volatilen Auftragslage seit geraumer Zeit konsequent ihre eigenen Investitionen zurück und bedient sich intensiv des Angebots aller Arten von Vermietungsdienstleistern. Sie hat inzwischen die mit Abstand höchste Leasingquote aller Sektoren und setzt noch stärker das Renting, also die kurzfristige Anmietung, ein (vgl. Städtler 2014).

Die öffentliche Hand ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl ihrer Finanzierungsmittel bzw. die Art der Durchführung von Investitionen, auch die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Leasingquote. Aus verschiedenen, teilweise auch nichtökonomischen Gründen, machte der Staat in Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen bis vor einigen Jahren am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

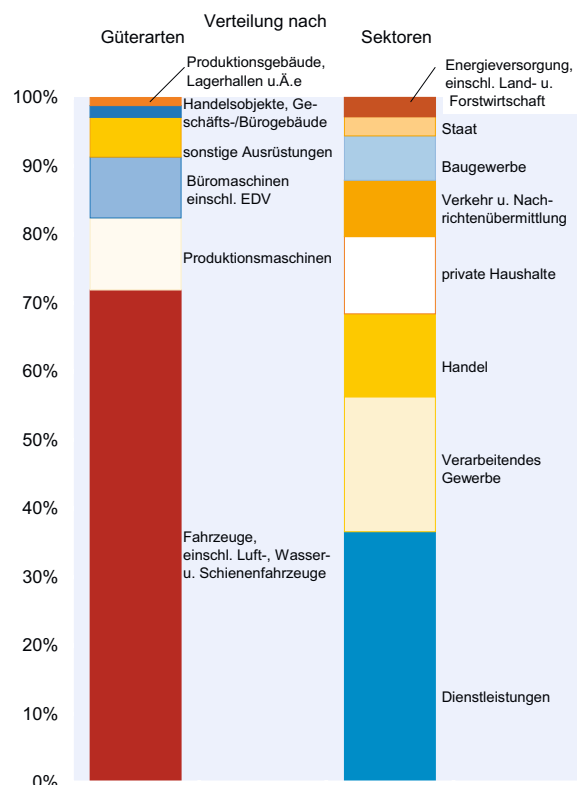
Offenbar haben aber die geleaste Polizeifloten in einigen Bundesländern, die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr und diverse geleaste öffentliche Immobilienprojekte eine Initialzündung ausgelöst, die in einzelnen Jahren für mehr Leasingtransaktionen im Staatssektor sorgten.

Seit dem Jahr 2003 nehmen die Leasinginvestitionen des Staates tendenziell zu, teilweise sogar sprunghaft. Dem enormen Wachstum von 2005, von über 60%, folgten 2006 und 2007 allerdings Rückgänge, wodurch der Anteil des Staates an den gesamten Investitionen der Leasingbranche von 3,7 auf 2,8% zurückfiel. Ein Wachstum seiner Leasinginvestitionen von 35% sorgte 2008 für ein Ansteigen des Anteils auf 3,8%, aber schon 2009 fiel dieser wieder auf 3,1% zurück und konnte sich 2010 jedoch wieder auf 7,2% mehr als verdoppeln und pendelte sich 2011 mit 3,9% wieder auf sein durchschnittliche Niveau ein. 2013 gab es wieder ein kräftiges Minus von 20%, wodurch der Leasinganteil von 3,4 auf 2,8% zurückging. Auslöser dieser starken Schwankungen sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien verläuft die Entwicklung gleichmäßiger. Wenn man nicht nur den Staat im engeren Sinne, also die Gebietskörperschaften und die Sozialversicherung, mit berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit, verdoppelt sich der Leasinganteil nahezu. Derartige Kapitalgesellschaften, insbesondere in den Bereichen Personennahverkehr, Energieerzeugung und Abwasserentsorgung werden statistisch nicht dem Staat, sondern den zuständigen fachlichen Wirtschaftsbereichen zugeordnet. Das gilt entsprechend auch für geleaste Straßen-

bahnen, Kraftwerke oder Kläranlagen. Diese rechtlich selbständigen Unternehmen der Gebietskörperschaften haben einen wesentlichen Anteil an den Leasinginvestitionen im Verkehrs- und Entsorgungssektor sowie nicht zuletzt für Kliniken. Eine weitere Form staatsnaher Einrichtungen sind die Organisationen ohne Erwerbszweck, wie etwa Forschungsinstitute oder karitative Einrichtungen, die in den letzten Jahren ebenfalls häufiger leasen. Die Gebietskörperschaften, allen voran die Kommunen, sind auch in Zukunft eine höchst interessante Zielgruppe für die Leasinggesellschaften. Das Deutsche Institut für Urbanistik (Difu) ermittelten für die Kommunen bis zum Jahr 2020 einen Investitionsbedarf von mehr als 700 Mrd. Euro. Dabei handelt es sich vor allem um Infrastrukturprojekte wie Ver- und Entsorgungseinrichtungen, Verwaltungsgebäude, Schulen, Straßen und Kindertagesstätten. Das Difu empfiehlt hierfür auch den Einsatz intelligenter Finanzierungsinstrumente und Public Private Partnership (PPP), um größere Investitionsspielräume zu erhalten (vgl. Wenke-Thiem 2008).

Ein ifo Gutachten stellte fest, dass es zwar unstrittig ist, dass es in Teilbereichen der öffentlichen Infrastruktur Defizite gibt, die sich negativ auch auf die regionale wirtschaftliche Entwicklung auswirken können. Eine Vielzahl wissenschaftlicher Studien zeigt jedoch, dass die gesamtwirtschaftlichen Wachstumseffekte zusätzlicher Infrastrukturinvestitionen zu-

Abb. 2 Leasinginvestitionen 2013



Quelle: ifo Investitionstest.

mindest in hoch entwickelten Ländern im Regelfall eher gering ausfallen. Statt eines breitflächigen Ausbaus von Infrastrukturen sollte der Fokus der künftigen Infrastrukturpolitik in Deutschland daher auf die Instandsetzung sowie auf die Beseitigung von Engpässen gelegt werden. Erhaltungsinvestitionen sollte daher der Vorrang vor dem Neubau von Infrastrukturen gegeben werden (vgl. Ragnitz et al. 2013). Finanzminister Wolfgang Schäuble kündigte am 6. November 2014 im Zuge der jüngsten Steuerschätzung ein Investitionsprogramm über 10 Mrd. Euro für die öffentliche Infrastruktur an. Die Regierung will sich allerdings noch nicht darauf festlegen, in welche Bereiche die geplanten Mittel fließen sollen. Wenn auch angesichts der Tatsache, dass die öffentlichen Investitionen unter den Abschreibungen liegen, das Vorhaben vielfach als Schritt in die richtige Richtung gesehen wird, kritisieren Volkswirte es massiv: Es komme zu spät und sei zu gering. Die Summe, ab 2016 auf drei Jahre verteilt, ergebe gut 3 Mrd. Euro pro Jahr. Das sind 0,1% im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt – die Wirkung wird also bescheiden sein (vgl. Kissler 2014). Daneben gilt es zu prüfen, ob verschiedene Projekte nicht auch sinnvoll von kompetenten privaten Investoren durchgeführt werden könnten.

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft hält weiterhin die rote Laterne unter den Leasingkunden. Er hatte 1997 seinen Leasinganteil fast halbiert, stieg 2000 schließlich wieder auf 4,7% und ging seit 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Seither bewegt sich sein Anteilswert bei rund 2%. Im Jahr 2010 nahmen die Leasinginvestitionen in diesem Bereich um über 50% zu, wodurch der Anteil am gesamten Leasingportfolio auf 2,9% anstieg. Diesen Wert konnte er 2011 mit 2,8%, nicht ganz halten; 2012 und 2013 blieb der Wert unverändert. Dieses relativ niedrige Niveau geht auch auf die bisher weniger für Leasing geeigneten Investitionsgüter der Landwirtschaft zurück. Nach Einschätzung von Fachleuten vollzieht sich hier allerdings gerade die vierte industrielle Revolution. Nicht nur die Informationstechnologie gewinnt seit Jahren deutlich an Bedeutung, auch die Mechanisierung nimmt unaufhörlich zu. Auch wegen des Fachkräftemangels wird zunehmend Arbeit durch Kapital ersetzt. Bis zu 300 000 Euro kosten heute die leistungsfähigsten Großtraktoren, die reichlich mit Elektronik ausgestattet sind. Um ähnliche Dimensionen geht es auch bei modernen Erntemaschinen (vgl. Dostert 2013).

Jenseits von Leasing

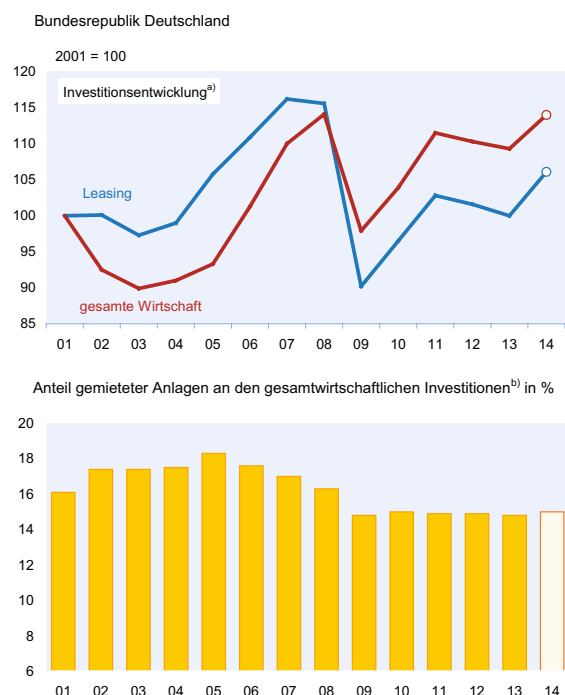
Schon seit einigen Jahren werden von Leasinggesellschaften auch Geschäftsmodelle betrieben, die über das traditionelle Leasing hinausgehen oder es sinnvoll ergänzen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investi-

tions- und Dienstleistungsexperten liegen. Die Umsätze in diesem Segment erreichen heute schon mehrere Milliarden Euro jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf, der 2014 ebenso wie in den Jahren zuvor allein schon ein Volumen von etwa 6 Mrd. Euro erreichte und vor allem im Nutzfahrzeuggeschäft zur Anwendung kommt, über zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, Versicherungen, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting); selbst die neuen Car-Sharing-Modelle zählen dazu. Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften sich über zusätzliche bzw. ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern – insbesondere dem Investitionskredit der Banken – abzuheben und Erträge zu erzielen.

Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftragseingangs abfedern.

Der ifo Investitionstest misst die Entwicklung der Leasingbranche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an aktivierungsfähigen Investitionsgütern. Schon definitionsgemäß ist hier das Geschäft mit den werthaltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen

Abb. 3
Leasing: Entwicklung und Quoten



^{a)} In jeweiligen Preisen.

^{b)} 2013: vorläufig, 2014: Planung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

erheblichen Beitrag zum Umsatz und Ertrag der Leasinggesellschaften leisten und die bei Kunden häufig den Ausschlag bei der Entscheidung für das Leasing geben, dies gilt auch für sehr liquide Unternehmen. Besonders häufig ist dies beim Auto-Leasing mit Full Service, bei Büromaschinen und EDV-Equipment, bei Immobilien sowie bei Big Tickets, wie etwa Flugzeugen der Fall. Neue Möglichkeiten auf diesem Betätigungsfeld eröffnen die Energiewende und die neuen Antriebe für Straßenfahrzeuge.

2014: Leasing wächst kräftiger als die Investitionen

Die deutsche Wirtschaft verlor nach einem starken Auftaktquartal im weiteren Jahresverlauf von 2014 erheblich an Schwung. Die konjunkturelle Abkühlung ging vom Produzierenden Gewerbe aus. Die Industrie verzeichnete seit Jahresbeginn keine Auftragszuwächse, und die Stimmung der Unternehmen hat sich spürbar verschlechtert. Die Schätzungen für das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) mussten mehrmals um einige Zehntel Punkte zurückgenommen werden, und die ursprünglichen Prognosewerte für die Ausrüstungsinvestitionen wurden im Verlauf des Sommers schließlich deutlich nach unten revidiert. Die Werte sind jedoch nur eingeschränkt vergleichbar, da die Generalrevision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) auch die statistische Grundlage der Prognose geändert hat.

In der gewerblichen Wirtschaft wurden die Geschäftserwartungen sowie die Lageeinschätzungen deutlich zurückgenommen. Dabei könnte der von der Bundesregierung eingeschlagene Kurs in der Energiepolitik sowie der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik ebenso eine Rolle gespielt haben wie die Verunsicherungen aufgrund der geopolitischen Spannungen. Über Vertrauenseffekte könnte dies die Investitionstätigkeit hemmen.

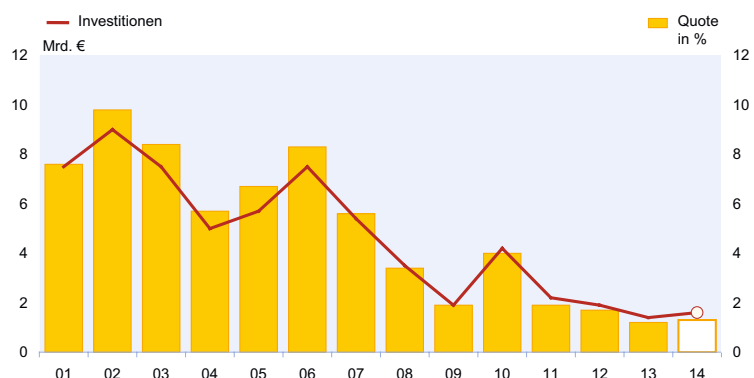
Im Einklang mit dieser langsameren Entwicklung hat sich die Kapazitätsauslastung im Verarbeitenden Gewerbe zuletzt etwas verringert, befindet sich allerdings noch im Bereich des längerfristigen Durchschnitts, der als Normalauslastung angesehen werden kann. Das hängt damit zusammen, dass die positive Grundtendenz der deutschen Wirtschaft nach wie vor besteht: Die binnenwirtschaftlichen Auftriebskräfte – vor allem die privaten Konsumausgaben – sind nicht zuletzt dank des stabilen Arbeitsmarkts weiterhin recht stark.

Die Leasingbranche schnitt trotz der Eintrübung des konjunkturellen Umfelds im laufenden Jahr recht gut ab. Dies belegen die

Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor. Im Jahresdurchschnitt von 2014 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von 6,1% auf 50,2 Mrd. Euro, erreicht werden; wobei bei Mobilien ein Plus von 6% und bei Immobilien ein Wachstum von 10,7% zu erwarten ist. Damit schneiden die Leasinggesellschaften deutlich besser ab als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst 2014 ging von einem Anstieg der nominalen Bruttoanlageinvestitionen von 4,5% für das Gesamtjahr 2014 aus, davon + 4,2% für die Ausrüstungsinvestitionen. Die Investitionen im Nichtwohnbau sollen um real 3,1% zulegen (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2014). Dies bedeutet für die Leasingquote 2014 einen weiteren Zuwachs, und zwar von 14,8 auf 15,0%, bei Mobilien sogar von 22,3 auf 22,7%. Diese Quoten für das Mobilien-Leasing wurden rückwirkend um 0,4 bis 0,8 Prozentpunkte nach unten revidiert, da sie nun auf den neuen Konzepten des ESVG 2010¹ basieren (vgl. Braakmann 2013). Bei der Verbuchung von militärischen Anlagen entfällt nun die unterschiedliche Behandlung zivil nutzbarer Anlagen und rein militärischer Waffensysteme. Wurden erstere bislang bereits als investiv betrachtet, zählten letztere zu den Vorleistungen. Mit dieser Änderung wird die Grundregel, dass Güter, die länger als ein Jahr im Produktionsprozess eingesetzt werden, den Investitionen zuzurechnen sind, auch bei militärischen Waffensystemen zugrunde gelegt. Daraus resultiert ein Aufschlag auf die Ausrüstungsinvestitionen von 2 bis 3 Mrd. Euro. Eine weitere Erhöhung der Ausrüstungsinvestitionen um etwa 5 Mrd. Euro ergibt sich durch die geänderte Verbuchung von geringwertigen Wirtschaftsgütern. Hier entfällt die Wertschwelle von 500 ECU (in Preisen von

¹ Mit der Erstberechnung des zweiten Quartals 2014 gab das Statistische Bundesamt auch erste Ergebnisse der Generalrevision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) bekannt. Die Revision war notwendig, um das ab September 2014 rechtsverbindliche Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 2010) umzusetzen. Über die Implementierung des ESVG 2010 hinaus wurden aber auch die für Deutschland bisher veröffentlichten Ergebnisse ab 1991 und ihre Berechnungen überprüft und, soweit erforderlich, überarbeitet.

Abb. 4
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau.
2014: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

1995), von der bislang abhing, ob ein Gut schon den Investitionen oder noch den Vorleistungen zugerechnet wurde. Stattdessen erfolgt diese Zuordnung – wertunabhängig – anhand der Art und Weise ihrer Verwendung im Produktionsprozess.

Eine wesentliche Stütze für das Leasing in diesem Jahr sind die Fahrzeuginvestitionen. Die Automobilkonjunktur entwickelte sich im bisherigen Jahresverlauf von 2014 recht günstig. Bei den Pkw-Neuzulassungen ist in den ersten zehn Monaten ein Plus von 3% aufgelaufen. Mit einem ähnlichen Ergebnis ist auch für das Gesamtjahr zu rechnen. Bei den Nutzfahrzeugen gab es von Januar bis Oktober sogar einen Zuwachs von 8%; hier war zuletzt (+ 10%), ebenso wie bei Pkw (+ 3,7%) ein überdurchschnittliches Wachstum erzielt worden.

Die konjunkturelle Gangart der Leasinggesellschaften verlief in den letzten Monaten in eher ruhigen Bahnen, wie die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor belegen. Während die Geschäftslageurteile ab April auf einem hohen Niveau von mindestens + 35% lagen, sind sie im Oktober und November etwas weniger optimistisch ausgefallen, aber mit zuletzt per saldo + 24% weisen sie noch immer ein komfortables Niveau auf, zeigen die Geschäftserwartungen schon seit August eine klare Abwärtstendenz. Im Oktober lagen die Optimisten nur noch mit + 6% vorne, steigerten sich aber im November wieder auf + 15%.

Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften 2014 ein Wachstum von 6,1% auf 50,2 Mrd. Euro erreichen. Dafür ist zwar auch die Fahrzeugsparte verantwortlich, die ein Plus von rund 7% aufweist, aber auch Produktionsmaschinen (+ 6%), sonstige Ausrüstungen (+ 14%) und Großmobilen wie Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge (+ 22%) trugen maßgeblich zum Wachstum bei; lediglich bei Büromaschinen/EDV (- 12%) war ein Minus zu verzeichnen. Das Immobilien-Leasing dürfte, nach den Einbrüchen in den drei Vorjahren, 2014 auf niedrigem Niveau um 10,7% auf rund 1,6 Mrd. Euro zulegen.

2015: Moderater Optimismus

Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst 2014 rechnete im Jahresdurchschnitt von 2015 für das BIP mit einem nominalen Plus von 2,9% (real: + 1,2%). Dabei ist für die Ausrüstungsinvestitionen sogar ein Wachstum von nominal 3,9% zu erwarten. Die Investitionen im Nichtwohnbau werden wohl 2015 real um rund 2% zulegen. Jüngere Prognosen sehen die Aussichten für das kommende Jahr etwas vorsichtiger. Der Sachverständigenrat rechnet in seinem im November vorgelegten Gutachten damit, dass sich im Jahr 2015 die verhaltene wirtschaftliche Entwicklung fortsetzt,

aber nur noch mit einer Zuwachsrate des BIP von real 1,0% (nominal: 2,7%). Dieser Zuwachs im Prognosezeitraum wird aller Voraussicht nach wieder binnenwirtschaftlich getragen sein. Dabei sollen zwar die Konsumausgaben den größten Wachstumsbeitrag zum BIP liefern, für die Ausrüstungsinvestitionen wird gleichwohl noch nominal wie real ein Zuwachs von 3,9% angenommen (vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2014).

Die Verbraucher zeigten sich von den sich eintrübenden Konjunkturaussichten weitgehend unbeeindruckt und stufen Einkommensperspektiven und Anschaffungsneigung bis zuletzt ausgesprochen gut ein. Auch von außenwirtschaftlichen Faktoren, wie der erheblichen Abwertung des Euro und dem stark gefallenem Ölpreis, könnten allmählich in gewissem Umfang belebende Wirkungen ausgehen. Die binnenwirtschaftliche Grunddynamik kann sich aufgrund der guten Arbeitsmarktlage, der kräftigen Zuwanderung und der spürbaren Lohnsteigerungen nach wie vor auf den privaten Konsum stützen. Die Erholungstendenz bei den Unternehmensinvestitionen wird sich angesichts erhöhter globaler Risiken und einiger Ungewissheit bezüglich der Folgen wirtschaftspolitischer Maßnahmen möglicherweise erst mit Verzögerung wieder durchsetzen, wie die Bundesbank (vgl. Deutsche Bundesbank 2014) vermutet.

Ein konjunktureller Lichtblick ist der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands, der im November auf 104,7 Punkte gestiegen ist, von 103,2 im Vormonat. Zuvor hatte sich das Geschäftsklima sechs Mal in Folge verschlechtert. Die aktuelle Geschäftslage wird von den Unternehmen etwas besser bewertet als im Vormonat. Auch die Geschäftsaussichten für die kommenden Monate hellen sich auf. Der Abschwung ist zumindest unterbrochen (vgl. Sinn 2014). Die Geschäftserwartungen der Unternehmen haben aktuell einen Horizont bis zum Frühjahr; das lässt hoffen, dass sich bei nicht verschlechterten Rahmenbedingungen, ein moderater Wachstumskurs der Wirtschaft einstellt. Zumal auch die ZEW-Konjunkturerwartungen für Deutschland im November nach einem Zugewinn von 15,1 Punkten bei 11,5 Punkten (langfristiger Mittelwert: 24,4 Punkte) stehen. Erstmals im aktuellen Jahr stiegen damit die ZEW-Konjunkturerwartungen (vgl. ZEW 2014).

Wichtig ist, dass die Wirtschaftspolitik nun geeignete Rahmenbedingungen für eine Stärkung der Wachstumskräfte schafft, und zwar jetzt vor allem für die privaten Investitionen. Eine mittelfristig nahezu aufkommensneutrale und zudem schnell realisierbare sowie unbürokratische Möglichkeit für den Fiskus wäre etwa, die vor Jahren verschlechterten Abschreibungstabellen für Ausrüstungsgüter wieder zu verbessern und/oder die degressive Abschreibung wieder zuzulassen. Das macht sowohl das Investitionsrisiko als auch die Finanzierung, vor allem für mittelständische Betriebe, über-

schaubarer. Immerhin finanzieren die Unternehmen ihre Investitionen regelmäßig zu über 60% aus Abschreibungen. Auch Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel hat sich schon mehrfach persönlich für die degressive Abschreibung von Wirtschaftsgütern eingesetzt (vgl. Riedel 2014). Gebremst wird in dieser Frage also vom Finanzministerium. Es sei daran erinnert, dass anlässlich der Unternehmensteuerreform von 2001 der Körperschaftssteuersatz kräftig gesenkt (von 40 auf 25%) und die Abschreibungsbedingungen im Gegenzug merklich verschlechtert wurden. Hinzu kamen die New-Economy-Krise und die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe, was die Investitionen drei Jahre in Folge einbrechen ließ. Das Volumen der Ausrüstungsinvestitionen lag 2003 schließlich um 13% unter dem von 2000. Die Wiedereinsetzung der degressiven Abschreibung für die Jahre 2009 und 2010, diesmal mit einem Satz von 25%, setzte daher an der richtigen Stelle an, um die Investitionsbereitschaft der Unternehmen in dieser Zeit anzuregen. In den 1990er Jahren schrieb der Ökonom Wolfram Engels anlässlich der Diskussion um das Standortsicherungsgesetz: »Die Senkung des Steuersatzes soll durch die Einschränkung von Abschreibungsmöglichkeiten kompensiert werden. Das bedeutet, daß Auslandsinvestitionen und Geldvermögen von Unternehmen begünstigt, Sachinvestitionen im Inland dagegen noch weiter benachteiligt werden. Es handelt sich also um ein Kapitalverteilungsgesetz« (vgl. Engels 1993).

Insgesamt ist also für 2015 – nach derzeitigem Prognosestand – mit steigenden Ausgaben für Ausrüstungsgüter zu rechnen. Die von Energie sparenden Technologien getriebene Investitionswelle ist ein Hoffnungsträger für die Leasingbranche über 2015 hinaus. Daneben dürfte die unter dem Schlagwort »Industrie 4.0« beschriebene vierte industrielle Revolution beträchtliche Investitionen anstoßen, wenn gleich spürbar wohl erst auf mittlere Frist. Darunter versteht man im Produktionsumfeld die echtzeitnahe Vernetzung von Maschinen, Menschen und Objekten aller an einer Wertschöpfung beteiligten Bereiche über das Internet. Fachleute sehen Industrie 4.0 als wesentlichen Treiber für den Erhalt und den Ausbau der Konkurrenzfähigkeit Deutschlands (vgl. Wimber 2014). Laut einer Umfrage wollen deutsche Industrieunternehmen pro Jahr 40 Mrd. Euro in die Fabrik der Zukunft investieren, allen voran die Informations- und Kommunikationsindustrie (vgl. Freitag 2014).

Auch früher wurden schon neue Technologien maßgeblich via Leasing verbreitet, wie schon in der Gründungsphase der institutionellen Leasinggesellschaften vor über 50 Jahren, zu Beginn der Computer-Ära bzw. des digitalen Zeitalters. Die Chancen für die Leasingindustrie, wieder zu den Pionieren bei der Verbreitung innovativer Wirtschaftsgüter zu gehören, stehen also nicht schlecht. Für eine Finanzierung durch Banken kommen neue Produkte mit rascher technischer Obsoleszenz und schwer einschätzbarer tech-

nischer Reife weniger in Frage, es sei denn, es handelt sich bei den Banken um Institute von Herstellern.

Literatur

- Braakmann, A. (2013), »Revidierte Konzepte für Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen«, *Wirtschaft und Statistik* 8, 521–527.
- Deutsche Bundesbank (2014), »Konjunkturelle Schwächephase in Deutschland bei normal ausgelasteten Kapazitäten«, *Monatsbericht*, November, 6 ff.
- Dostert, E. (2013), »Feldversuche«, *Süddeutsche Zeitung*, 12. November, 18.
- Engels, W. (1993), »Steuerkalkulationen«, *Wirtschaftswoche*, 27. Juli, 162.
- Freitag, L. (2014), »Deutsche Unternehmen wollen 40 Milliarden Euro investieren«, online verfügbar unter: wiwo.de, 14. Oktober.
- Horn, P. (2010), »Rein in die Nische«, *Süddeutsche Zeitung*, 3. Dezember, V1.
- Kissler, A. (2014), »Schäubles 10-Milliarden-Programm fällt bei Volkswirten durch«, online verfügbar unter: www.wsj.de, 7. November.
- Krafftahrt-Bundesamt (2014), »Fahrzeugzulassungen im Dezember 2013«, Pressemitteilung Nr. 2/2014.
- o.V. (2014), »Schattenbanken kontrollieren«, *Süddeutsche Zeitung*, 2. Oktober, 21.
- Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2014), »Deutsche Wirtschaft stagniert – Jetzt Wachstumskräfte stärken«, *ifo Schnelldienst* 67(20), 3–61.
- Ragnitz, J., A. Eck, S. Scharf, C. Thater und B. Wieland (2013), *Öffentliche Infrastrukturinvestitionen: Entwicklung, Bestimmungsfaktoren und Wachstumswirkungen*, Endbericht zum Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, ifo Dresden.
- Riedel, D. (2014), »Achtungserfolg für Gabriel«, *Handelsblatt*, 30. Juni, 23.
- Rösel, F. (2013), »Kränkelnde Krankenhäuser – Ursachen und Auswirkungen des Rückgangs der Krankenhausinvestitionen der Länder«, ifo Dresden berichtet 20(5), 3–15.
- Rußig, V. (2014), »Bauträger«, *VR Branchen special* Nr. 100, Dezember.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2014), *Mehr Vertrauen in Marktprozesse*, Jahresgutachten 2014/15, Wiesbaden, 12. November.
- Sinn, H.-W. (2014), »ifo Geschäftsklimaindex gestiegen – Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im November 2014«, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 24. November.
- Städtler, A. (2014), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen special* Nr. 64, Dezember.
- Statistisches Bundesamt (2014a), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2014«, Pressemitteilung Nr. 416, 25. November.
- Statistisches Bundesamt (2014b), »Industrie investiert im Jahr 2012 57 Milliarden Euro in Sachanlagen«, Pressemitteilung Nr. 389, 19. November.
- Wenke-Thiem, S. (2008), »Bis 2020 sind kommunale Investitionen von mehr als 704 Milliarden Euro notwendig«, *RKW Informationen Bau-Rationalisierung* 37(2), 9.
- Wimber, A.-C. (2014), »Eine Revolution mit Ansage«, *Süddeutsche Zeitung*, 16. Juli, 23.
- ZEW (2014), »ZEW-Konjunkturerwartungen – Erster Zugewinn seit Jahresbeginn«, Pressemitteilung, 18. November, online verfügbar unter: www.zew.de.

Die ifo Exporterwartungen – ein neuer Indikator zur Lage der Exportindustrie in Deutschland

64

Christian Grimme und Klaus Wohlrabe

Die deutsche Exportwirtschaft ist ein zentraler Bestandteil des wirtschaftlichen Geschehens in Deutschland. Die Exporte haben großen Einfluss auf die Entwicklung des deutschen Bruttoinlandsprodukts (BIP) und somit auf die konjunkturelle Entwicklung Deutschlands. Dies ist auf zwei Gründe zurückzuführen. Erstens stellen die Exporte ein sehr großes Verwendungsaggregat dar, sie sind mit knapp 46% – nach dem privaten Konsum – die zweitgrößte Komponente des BIP. Deutschland wird deshalb öfters auch als »Exportnation« bezeichnet. Zweitens sind die Exporte äußerst volatil, wodurch sie einen großen Einfluss auf die Entwicklung des BIP haben. Es ist deshalb essenziell, die aktuelle und zukünftige Entwicklung der Exportindustrie zu beobachten bzw. einzuschätzen. Dies ist nicht einfach, da die offiziellen Handelsstatistiken erst sechs bis acht Wochen nach Ende des Monats bzw. -quartals vorliegen. Deshalb weist das ifo Institut seit November 2014 regelmäßig einen neuen Indikator aus: die ifo Exporterwartungen. Diese basieren auf den ifo Konjunkturumfragen und erfüllen die genannten Anforderungen: Sie haben einen Fokus auf der Exportindustrie, sind zeitnah verfügbar, werden nicht revidiert und geben einen sehr guten Überblick über die Entwicklungen im Exportsektor.

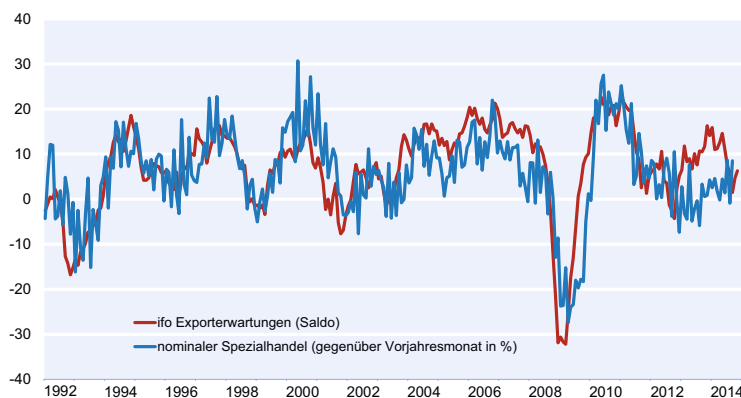
Der Indikator basiert auf ca. 2 700 monatlichen Meldungen von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. Die Un-

ternehmen werden gebeten, ihre Exporterwartungen für die nächsten drei Monate mitzuteilen. Sie können diese als »zunehmen«, »gleich bleiben« oder »abnehmen« kennzeichnen. Der Saldowert der Planungen ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten »zunehmen« und »abnehmen«. Um die Aussagekraft der ifo Exporterwartungen darzustellen, werden diese im Folgenden mit mehreren Exportreihen der offiziellen Statistik verglichen.

Der (monatliche) Spezialhandel in Abgrenzung der Zahlungsbilanzstatistik stellt einen großen Anteil an den Exporten nach der VGR-Abgrenzung (Quartalsfrequenz) dar. Abbildung 1 zeigt die ifo Exporterwartungen und die monatlichen Zuwachsraten des nominalen Spezialhandels (gegenüber dem Vorjahresmonat). Der Spezialhandel ist deutlich volatiler als die Exporterwartungen, die beiden Reihen verlaufen aber dennoch sehr ähnlich. Die Korrelation beläuft sich kontemporär auf 0,69. Die Korrelation bei einem Vorlauf des Spezialhandels von einem Monat (zwei Monaten/drei Monaten) beträgt 0,73 (0,75 / 0,74).

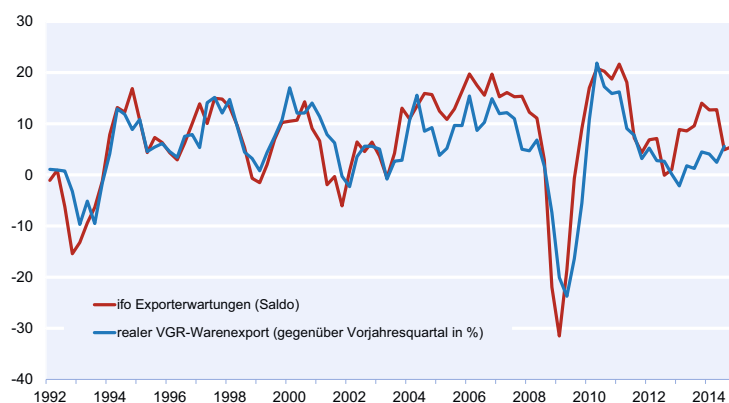
In Abbildung 2 werden die Quartalswerte für die ifo Exporterwartungen zusammen mit den Zuwachsraten der VGR-Warenexporte gegenüber dem Vorjahresquartal dargestellt. Die Quartalswerte für die Exporterwartungen werden über den Durchschnitt der Monatswerte gebildet. Es besteht eine sehr hohe kontemporäre Korrelation von 0,82 zwischen den ifo Export-

Abb. 1
ifo Exporterwartungen und der Spezialhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Abb. 2
ifo Exporterwartungen und VGR-Exporte



Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Tab. 1
Verfügbarkeit der Indikatorzeitreihen für die Konjunkturprognosen

Indikator	Konjunkturprognosen			
	Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr (April)	ifo Sommerprognose (Juni)	Gemeinschaftsdiagnose Herbst (Oktober)	ifo Winterprognose (Dezember)
Auftragseingänge Ausland ^{a)}	Jan.	April	Juli	Okt.
Warenhandel	Jan.	April	Juli	Okt.
ifo Exporterwartungen	Jan., Feb.	April, Mai	Juli, Aug.	Okt., Nov.

^{a)} Bei den Auftragseingängen aus dem Ausland handelt es sich um die Aufträge im Verarbeitenden Gewerbe.

Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

erwartungen und den VGR-Exportwerten. Bei einem Vorlauf des Warenexports von einem Quartal steigt die Korrelation auf 0,85.

Diese beiden Vergleiche zeigen bereits, dass es möglich ist, mit Hilfe der ifo Exporterwartungen einen sehr guten zeitnahen Eindruck zur aktuellen und, noch mehr, einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung der Exporte zu bekommen.

Die ifo Exporterwartungen sind ebenfalls für die Prognose hilfreich: Für die Prognose des VGR-Exportes wird auch auf andere Frühindikatoren zurückgegriffen, beispielsweise die Auftragseingänge aus dem Ausland oder den Spezialhandel.¹ Die Prognosekraft eines Indikators wird unter anderem durch die Anzahl der Indikatorwerte, die jeweils innerhalb des aktuellen Quartals verfügbar sind, bestimmt. Wie Tabelle 1 zeigt, liegt zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung sowohl für die Auftragseingänge als auch für den Spezialhandel jeweils maximal ein Wert vor.² Für die ifo Exporterwartungen kann bereits auf zwei Werte zurückgegriffen werden. Damit hat man deutlich mehr Informationen über das aktuelle Quartal zur Hand.

Der Vorsprung bezüglich der zur Verfügung stehenden Monate ist auch ein Grund, warum bei Pseudo-Out-Of-Sample-Prognosen die Exporterwartungen die VGR-Exportzuwachsrate besser prognostizieren können als andere Indikatoren, wie beispielsweise der Spezialhandel oder die Auftragseingänge. Dies gilt sowohl für das aktuelle als auch für das folgende Quartal (für weitere Details vgl. Elstner, Grimme und Haskamp 2013).

Literatur

Elstner S., Chr. Grimme und U. Haskamp (2013), »Das ifo Exportklima – ein Frühindikator für die deutsche Exportprognose«, *ifo Schnelldienst* 66(4), 36–43.

¹ Das ifo Institut stellt außerdem weitere Frühindikatoren zur Verfügung, wie das ifo Exportklima oder die Beurteilung der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes über ihren derzeitigen Auftragsbestand aus dem Ausland (vgl. Elstner, Grimme und Haskamp 2013).

² Zum Teil ist dieser eine Wert auch erst ein oder zwei Tage vor Veröffentlichung der Prognose verfügbar.

ifo Konjunkturtest November 2014 in Kürze: Der Abschwung ist zumindest unterbrochen¹

66

Klaus Wohlrabe

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im November von 103,2 auf 104,7 Punkte gestiegen. Zuvor hatte sich das Geschäftsklima sechs Mal in Folge verschlechtert. Die aktuelle Geschäftslage wird von den Unternehmen etwas besser bewertet als im Vormonat. Auch die Geschäftsaussichten für die kommenden Monate hellten sich auf. Der Abschwung ist zumindest unterbrochen.

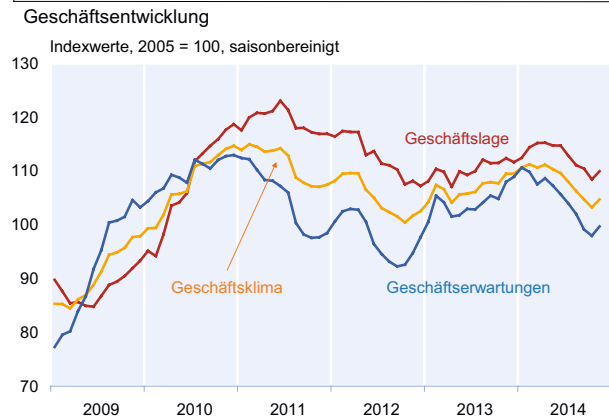
Bis auf das Dienstleistungsgewerbe ist der Geschäftsklimaindex in allen Hauptsektoren gestiegen. Der stärkste Zuwachs war mit 6,3 Saldenpunkten im Großhandel zu verzeichnen. Eine stärkere Verbesserung wurde zuletzt im August 2013 beobachtet. Bis auf das Bauhauptgewerbe, dort gab die Geschäftslagebeurteilung etwas nach, stiegen in den Sektoren auch jeweils die Teilindices, Lage und Erwartungen. Im Dienstleistungsgewerbe verringerten sich diese beiden Komponenten. Das Geschäftsklima befindet sich hier, trotz Rückgang und der leicht volatilen Ausrichtung in den vergangenen Monaten, auf einem relativ stabilen hohen Niveau.

Die deutschen Unternehmen wollen nur noch vereinzelt mehr Personal einstellen. Das ifo Beschäftigungsbarometer ist im November von 106,9 im Oktober auf 105,4 Indexpunkte gefallen. Im Moment besteht nur eine geringe positive Beschäftigungsdynamik. Im Verarbeitenden Gewerbe blieb das Beschäftigungsbarometer konstant auf niedrigem Niveau. Wie im Vormonat deutet im Moment nichts auf einen weiteren Beschäftigungsaufbau hin. Im Handel gleichen sich bei den befragten Firmen Aufbau und Abbau des Personalbestands gegenwärtig aus. Im Bauhauptgewerbe werden weiterhin neue Mitarbeiter eingestellt, wenn auch etwas weniger als im Vormonat. Die Einstellungsbereitschaft im Dienstleistungssektor sank auf den niedrigsten Stand seit Oktober 2013. Sie bleibt aber weiterhin positiv.

Die Kredithürde für die gewerbliche Wirtschaft ist im November auf 18,3% gestiegen, nach 17,7% im Vormonat. Der Bankenstresstest der EZB vom Oktober scheint im Moment keinerlei Auswirkungen auf die Kreditvergabe in Deutschland zu haben. Viele Firmen haben weiterhin kein Problem, sich mit Bankkrediten zu finanzieren. Die Kredithürde im Verarbeitenden Gewerbe ist um 0,8 Prozentpunkte auf 16,6% gestiegen. In allen Größenklassen der Industrie erhöhte sich der Anteil der Firmen, die von einer restriktiven Kreditvergabe der Banken berichten, leicht. Im Baugewerbe ist die Kredithürde minimal auf 21,2% gestiegen. Ähnliches gilt auch für den Handel, dort meldeten 18,8% der Unternehmen Probleme bei der Kreditvergabe.

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

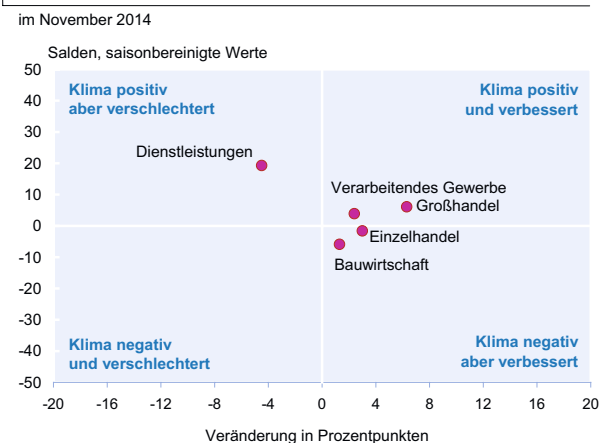
Abb. 1
Gewerbliche Wirtschaft^{a)}



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

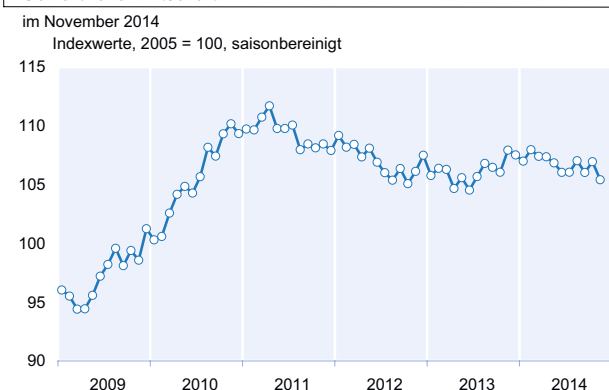
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 2
Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

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



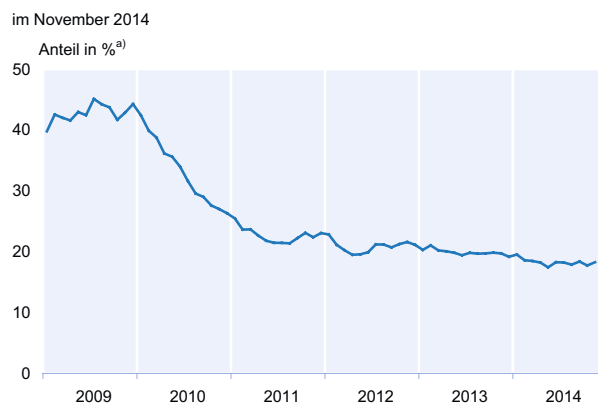
^{a)} Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel, Dienstleistungssektor.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Die deutsche Industrie hofft auf ein verstärktes Auslandsgeschäft. Die **ifo Exporterwartungen** sind im November von 4,7 auf 6,3 Saldenpunkte gestiegen. Obwohl die Konjunktur im Euroraum schwächelt, scheint der sinkende Eurokurs die Exporte in einigen Bereichen zu stützen. Der Anstieg ist vor allem den verbesserten Exportaussichten in einigen Schlüsselbranchen der Industrie zuzuschreiben. Dies gilt für den Maschinenbau, die Elektrotechnik und die Metallerzeugung und -bearbeitung. Insbesondere in der Metallbranche stieg der Saldo auf den höchsten Stand seit April 2011. Die Wechselkursentwicklung kommt jedoch noch nicht allen Branchen gleichermaßen zugute. Im Fahrzeugbau sind die Unternehmer skeptisch mit Blick auf ihr Auslandsgeschäft. Die Erwartungen drehten ins Negative. Auch in vielen kleineren Branchen sanken die Erwartungen etwas.

Im **Verarbeitenden Gewerbe** ist der Geschäftsklimaindikator nach sechs Rückgängen in Folge gestiegen. Die Industriefirmen sind wieder zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Auch mit Blick auf den weiteren Geschäftsverlauf sind sie etwas weniger pessimistisch. Die Nachfragerückgänge kamen zum Erliegen, und der Lagerbestand verringerte sich. Bezüglich der kommenden sechs Monate waren die Unternehmen etwas weniger skeptisch und planten moderate Produktionsanhebungen. Auch die Absatzchancen auf den ausländischen Märkten wurden wieder positiver bewertet. Der Höhepunkt des Geschäftsklimas im Investitionsgütergewerbe war im April dieses Jahres. Danach gab der Indikator deutlich nach und sank auf zuletzt 1,3 Punkte im Oktober. In diesem Monat stieg er erstmals wieder leicht. Dies ist insbesondere auf eine verbesserte Lageeinschätzung zurückzuführen. Diese gründete sich vor allem auf eine bessere Nachfragesituation. Die Erwartungen blieben jedoch weiter leicht pessimistisch. Die Lager konnten wieder deutlich geräumt werden, und die Produktionspläne deuten auf eine konstante Produktion hin. Nachdem der Geschäftsklimaindikator im Konsumgüterbereich im Vormonat erstmals seit einem Jahr negativ war, drehte er nun wieder ins Positive. Bei weiterhin pessimistischen Aussichten stieg die Lagebeurteilung auf den höchsten Wert seit drei Monaten. Die Produktion konnte gesteigert werden und sollte auch zukünftig weiter erhöht werden. Im Ernährungsgewerbe ist der Geschäftsklimaindikator wieder gestiegen. Ausschlaggebend hierfür waren die vermehrt positiven Meldungen zur aktuellen Geschäftslage. Der kommenden Entwicklung sahen die Unternehmen jedoch mit wachsender Skepsis entgegen, und sie waren auch nicht mehr so zuversichtlich in Bezug auf das Exportgeschäft. In der chemischen Industrie hat sich das Geschäftsklima nach der Eintrübung im Oktober wieder verbessert. Die Nachfragedynamik gewann an Schwung, und die Lagerbestände wurden vermehrt als zu klein beurteilt. Da auch die Produktion wieder moderat angehoben werden konnte, hat sich die Ge-

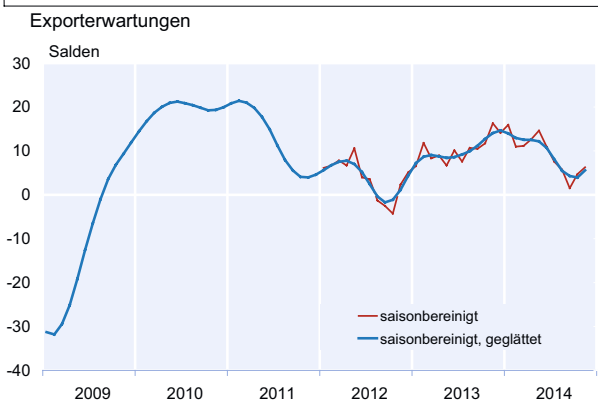
Abb. 4
Kredithürde – gewerbliche Wirtschaft



^{a1} Anteil der Unternehmen, die angeben, die Kreditvergabe sei restriktiv.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 5
Verarbeitendes Gewerbe^{a1}



Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über zu- und abnehmende Exportgeschäfte.

^{a1} Ohne Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

schäftslage verbessert. Die Skepsis hinsichtlich des weiteren Geschäftsverlaufs hat zudem spürbar nachgelassen. Im Maschinenbau hat sich das Geschäftsklima verbessert. Die Nachfragerückgänge kamen nahezu zum Erliegen, und der Lagerdruck verringerte sich. Auch in Bezug auf die kommende Entwicklung waren die Firmen weniger skeptisch gestimmt als zuletzt, und die Produktionspläne waren seltener auf Kürzungen ausgerichtet.

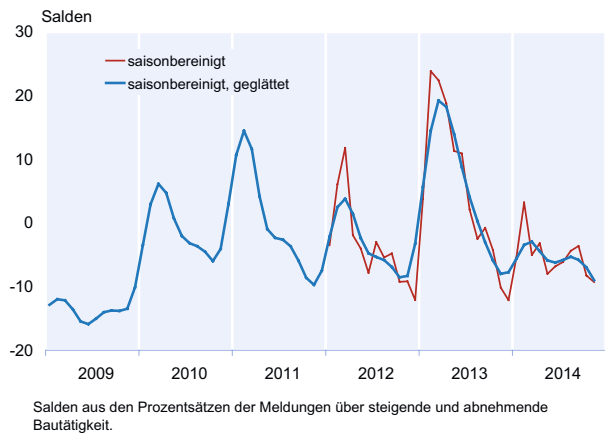
Im **Bauhauptgewerbe** hat sich die insgesamt günstige Geschäftslage nur minimal verschlechtert. Die deutliche Verbesserung der Erwartungen ist kalendertypisch. Insgesamt stieg der Geschäftsklimaindikator. Die Auslastung der Gerätekapazitäten verharrte bei 73,6% und verfehlte damit den vergleichbaren Vorjahreswert um nahezu einen Prozentpunkt. 26% der Testteilnehmer meldeten Behinderungen der Bautätigkeit, mit 14% der größte Teil wegen Auftragsmangels. Wie vor einem Jahr berichteten 8% der

Firmen von einem Arbeitskräftemangel; negative Witterungseinflüsse spielten so gut wie keine Rolle. Per saldo empfanden 23% der befragten Firmen den aktuellen Auftragsbestand als zu klein (November 2013: 11%). Nach den Firmenmeldungen zu schließen, konnten die Preise nur noch mancherorts angehoben werden. Zudem gingen die Testteilnehmer davon aus, dass auch in der nahen Zukunft die Preiserhöhungsspielräume gering bleiben werden. Auf der anderen Seite beabsichtigten die Unternehmen weiterhin, ihren Personalbestand in den nächsten Monaten aufzustocken. Die Sonderfrage im November hatte den Winterbau zum Thema. Den Umfrageergebnissen zufolge lassen es Auftragslage und eine entsprechende Ausrüstung bei 44% der befragten Bauunternehmen zu, im Winter 2014/2015 außerhalb der behördlich anerkannten Schlechtwettertage mit der vollen Belegschaft durchzuarbeiten. Die Notwendigkeit für Entlassungen bzw. Kurzarbeit ergibt sich bei den übrigen 56% hauptsächlich aus einem Mangel an Aufträgen (46%). Baubetriebliche Gründe spielen in 19% der Fälle eine Rolle. Zudem wurden die teilnehmenden Firmen nach der persönlichen Einstellung ihrer Arbeiter zum Winterbau befragt. Soweit den Unternehmen bekannt ist, würden sieben von zehn Arbeitern – wenn sie die Wahl hätten – ihre Tätigkeit mit normalem Lohn und Mehraufwands-Wintergeld fortsetzen. 30% würden dagegen eine Arbeitspause bei gleichzeitigem Bezug des Saison-Kurzarbeitergeldes (ggf. zusätzlich Zuschuss-Wintergeld) präferieren. Im Tiefbau ist der Geschäftsklimaindikator leicht gefallen. Obwohl sich die Erwartungen leicht aufhellten, waren die Baufirmen merklich weniger unzufrieden mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Die Bautätigkeit blieb nahezu konstant und sollte in den nächsten Monaten leicht zurückgefahren werden. Die Geräte waren mit 73,5% 0,6 Prozentpunkte mehr ausgelastet als noch im Oktober. Im Hochbau verbesserte sich hingegen das Geschäftsklima. Die Beurteilung der aktuellen Lage drehte wieder leicht ins Positive, und der Ausblick auf die kommenden Monate hellte sich merklich auf. Die Geräteauslastung sank jedoch leicht und liegt mit 73,6% unter dem Vorjahreswert.

Im **Großhandel** hat sich das Geschäftsklima merklich verbessert. Die Großhändler bewerten ihre aktuelle Geschäftslage deutlich günstiger. Ihre Geschäftserwartungen haben sich wieder leicht ins Positive gedreht. Die Umsätze konnten gegenüber dem Vorjahr erneut gesteigert werden. Trotz steigender Lagerbestände soll die Bestelltätigkeit unverändert bleiben. Die Unternehmen planten, den Mitarbeiterstamm leicht zu vergrößern. Im Konsumgütergroßhandel stieg der Geschäftsklimaindikator deutlich. Bei einer deutlich verbesserten Lagebeurteilung blicken die Großhändler erstmals seit drei Monaten wieder leicht optimistisch auf den weiteren Geschäftsverlauf. Trotz gesunkener Verkaufspreise sollten vermehrt Orders getätigt werden. Im Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln verbesserte sich das Geschäftsklima. Dies war vor allem auf eine deutlich verbesserte Lagebeurteilung zurückzuführen, während die

Abb. 6
Bauhauptgewerbe

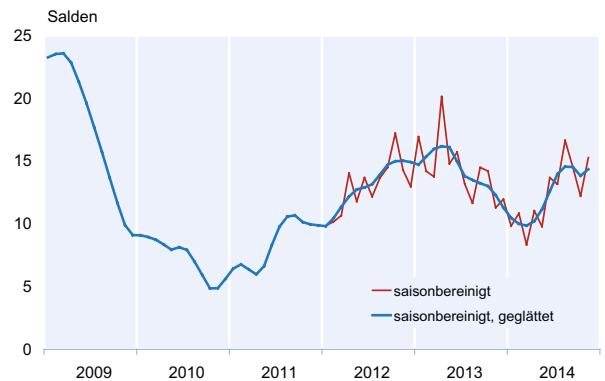
Erwartete Bautätigkeit



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 7
Großhandel

Beurteilung der Lagerbestände



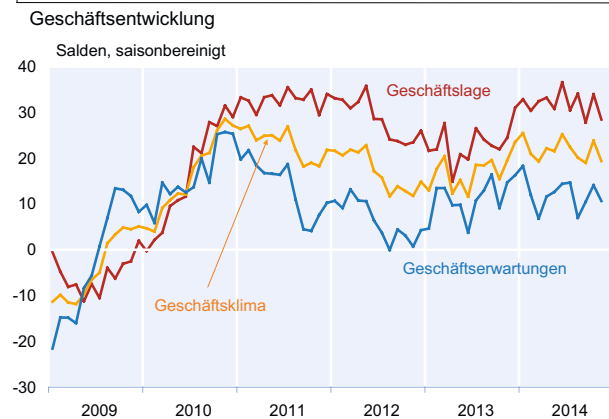
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Erwartungen etwas zurückgenommen wurden. Trotz gesteigerter Umsätze füllten sich die Lager wieder. Nachdem die Preise in diesem und dem Vormonat stabil blieben, waren weitere Preiserhöhungen geplant. Auch die Bestelltätigkeit sollte ausgebaut werden. Im Produktionsverbundhandel klarte das Geschäftsklima sichtlich auf, da die Firmen ihre Geschäftslage positiver bewerteten und sich bezüglich der weiteren Entwicklung nicht mehr so pessimistisch äußerten. Bei leicht restriktiver Bestelltätigkeit sollte jedoch die Beschäftigtenzahl leicht erhöht werden. Das Geschäftsklima des Nahrungs- und Genussmittelgroßhandels hellte sich erneut auf. Vor dem Hintergrund einer günstigen Umsatzentwicklung erhöhte sich die Zufriedenheit der Firmen mit ihrem Geschäftsverlauf erheblich. Mit Blick auf die kommenden Monate rechneten die Befragungsteilnehmer zwar seltener mit einer weiteren Verbesserung, wollten jedoch ihre Bestelltätigkeit weiter erhöhen und den Personalstand vergrößern.

Auch im Einzelhandel hat sich das Geschäftsklima aufgehellt. Nach einer minimal verbesserten Geschäftslage halten sich nun positive und negative Bewertungen genau die Waage. Der Pessimismus mit Blick auf die kommenden Geschäfte hat deutlich abgenommen. Bei steigenden Lagerbeständen sollte die Bestelltätigkeit auch vor dem Weihnachtsgeschäft weiter eingeschränkt werden. Zudem beabsichtigten die Einzelhändler, die Preise anzuheben. Im Gebrauchsgüterbereich stieg der Geschäftsklimaindikator nach einem fünfmonatigen Rückgang wieder deutlich. Die Lage wurde positiv beurteilt, und bei den Einschätzungen der Perspektiven waren die Testteilnehmer weniger skeptisch. Da die Lagerbestände seit drei Monaten unverändert hoch waren, wollten sich die Betriebe bei der Ordervergabe stärker zurückhalten. Die Personalpläne waren weiter auf Kürzungen ausgerichtet. Im Verbrauchsgüterbereich wurde die aktuelle Lage angesichts der schlechten Umsatzentwicklung ungünstiger bewertet. Bei den Geschäftsaussichten ging die Skepsis dagegen zurück, so dass der Geschäftsklimaindikator leicht gestiegen ist. Die Unternehmen planten, die Beschäftigtenzahl zu reduzieren und die Verkaufspreise moderat anzuheben. Im Kfz-Einzelhandel stieg der Geschäftsklimaindikator deutlich und lag damit zum ersten Mal seit Juli leicht über der Nullmarke. Die Einzelhändler zeigten sich erstmals wieder zufrieden mit der aktuellen Lage. Die Geschäftsaussichten wurden ebenfalls weniger skeptisch eingeschätzt. Der Anteil der befragten Unternehmen, die von Preissenkungen in den nächsten Monaten ausgingen, ist etwas geringer geworden. Ein Blick auf die Einzelhandelsbereiche zeigt, dass die Umfrageteilnehmer im Moment anscheinend von keinem außergewöhnlichen Weihnachtsgeschäft ausgehen. Es zeigten sich keine größeren Bewegungen im klassischen Geschenke-einzelhandel wie Spielwaren, Unterhaltungselektronik oder Schmuck.

Der ifo Geschäftsklimaindikator für das Dienstleistungsgewerbe Deutschlands ist im November gefallen. Die Beurteilung der Geschäftslage wurde etwas zurückgenommen. An der sehr guten Situation hat sich aber nichts Wesentliches geändert. Mit Blick auf die kommenden Monate hat der Optimismus etwas nachgelassen. Die Bereitschaft, zusätzliches Personal einzustellen, besteht weiterhin, ist jedoch so niedrig wie seit mehr als einem Jahr nicht mehr. Mit einem Saldenwert von + 21 wiesen die Preiserwartungen deutlich nach oben und erreichten den höchsten Wert seit der ersten Veröffentlichung der Ergebnisse des Konjunkturtests Dienstleistungen im Jahr 2005. Dies scheint eine Reaktion auf die anstehende Einführung des Mindestlohns im Januar 2015 zu sein. Im Bereich Touristik sank der Geschäftsklimaindikator im November nach einem seit Juli anhaltenden Anstieg. Die deutliche Verbesserung der aktuellen Geschäftslage der Reisebüros und Reiseveranstalter konnte den stark rückläufigen Optimismus nicht auffangen. Die befragten Unternehmen rechneten deutlich häufiger mit stei-

Abb. 8
Dienstleistungen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

genden Preisen, nachdem die Preiserwartungen im Vormonat noch auf nahezu stagnierende Preise hingedeutet hatten. Im Bereich Wirtschaftsprüfung, Rechts- und Steuerberatung waren die Saldenwerte der Beurteilungen sowohl bei der Geschäftslage als auch den Geschäftsperspektiven rückläufig. Der Geschäftsklimaindikator fiel infolgedessen, befindet sich aber weiterhin über einem Saldenwert von + 30. Die Testteilnehmer waren merklich zufriedener mit ihrem Auftragsbestand und weiteten ihre Neueinstellungspläne aus. Im Gastgewerbe war eine erneute Abkühlung des Geschäftsklimas zu erkennen. Bezüglich der Geschäftsperspektiven blickten die befragten Unternehmen erstmals seit Juli 2013 mehrheitlich skeptisch auf den zu erwartenden Geschäftsverlauf. Im Beherbergungsgewerbe (Hotels, Gasthöfe, Pensionen) sank der Geschäftsklimaindikator in den negativen Bereich. Sowohl die Beurteilungen der Geschäftslage als auch der Perspektiven fielen zurückhaltender aus. Im Bereich der Gastronomie sank der Klimaindikator ebenfalls, jedoch blickten die Firmen etwas optimistischer in die Zukunft. Die Preise in der Gastronomie werden den Meldungen zufolge in den nächsten Monaten stark steigen.

ifo Dresden Studien

- 52 *Auswirkungen des demographischen Wandels auf die Ausgabenstruktur künftiger Haushalte.*
Von J. Ragnitz, H. Seitz. 240 S. 2010. € 15,-
- 53 *Methodenexpertise zur Analyse der Auswirkungen der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Wirtschaft im Land Brandenburg.*
Von J. Ragnitz, S. Arent, W. Nierhaus, B. Schirwitz, J. Steinbrecher, G. Vogt, B. Ziegenbalg. 117 S. 2010. € 15,-
- 54 *Wachstumsperspektiven und wirtschaftspolitische Handlungsoptionen für Sachsen-Anhalt.*
Von J. Ragnitz, S. Arent, J. Steinbrecher, B. Ziegenbalg. 159 S. 2010. € 15,-
- 55 *Fiskalische Einsparpotenziale durch die Kreisstrukturreform in Mecklenburg-Vorpommern.*
Von J. Ragnitz, J. Steinbrecher, C. Thater. 60 S. 2010. € 15,-
- 56 *Öffentliche Abgaben als Belastungsfaktoren der Unternehmen – dargestellt am Beispiel der Region Leipzig.*
Von A. Montén, J. Ragnitz, Chr. Thater. 280 S. 2010. € 25,-
- 57 *Langfristige Prognose der Einnahmeentwicklung für den Landeshaushalt des Freistaates Sachsen bis zum Jahr 2025.*
Von J. Steinbrecher, Chr. Thater, M. Thum. 60 S. 2010. € 15,-
- 58 *Haushaltskonsolidierung, Infrastruktur und Standortwettbewerb.*
Von A. Eck, J. Ragnitz, J. Steinbrecher, Chr. Thater. 114 S. 2011. € 15,-
- 59 *Wirtschaftliche Entwicklung Sachsens im Ländervergleich: Bestandsaufnahme und Perspektiven.*
Von S. Arent, A. Eck, O. Krohmer, R. Lehmann, W. Nagl, J. Ragnitz, M. Thum. 142 S. 2011. € 15,-
- 60 *Evaluierung des aktuellen Standes und der Potenziale der Industriellen Biotechnologie im Freistaat Sachsen.*
Von A. Ballin, K. Baum, J. Freitag. 246 S. 2011. € 20,-
- 61 *Einkommensentwicklung im Freistaat Sachsen.*
Von S. Arent, W. Nagl, J. Ragnitz. 122 S. 2011. € 15,-
- 62 *Finanzierungserfordernisse des sächsischen Handwerks: gegenwärtige Situation, Perspektiven und wirtschaftliche Implikationen.*
Von J. Ragnitz, J. Steinbrecher. 220 S. 2011. € 20,-
- 63 *Auswirkungen veränderter Transferzahlungen auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der ostdeutschen Länder.*
Von M. Kloß, R. Lehmann, J. Ragnitz, G. Untiedt, O. Fiala. 100 S. 2012. € 15,-
- 64 *Wachstum und Beschäftigung am Wirtschaftsstandort Dresden.*
Von J. Kluge, A. Montén, W. Nagl, B. Schirwitz, M. Thum. 60 S. 2012. € 15,-
- 65 *Wirtschaftliche Verflechtungen im Grenzraum Sachsen – Böhmen – Niederschlesien.*
Von R. Lehmann, J. Steinbrecher, M. Thum. 146 S. 2012. € 15,-
- 66 *Analyse der Selbstfinanzierungsquote von staatlichen Förderprogrammen.*
Von M. Kloß, O. Krohmer, J. Ragnitz. 134 S. 2012. € 15,-
- 67 *Evaluation der Zukunftsfestigkeit des Gleichmäßigkeitsgrundsatzes II im kommunalen Finanzausgleich des Freistaates Sachsen.*
Von A. Eck, J. Ragnitz, J. Steinbrecher, Chr. Thater. 130 S. 2012. € 15,-
- 68 *Bildungsland Sachsen – Eine Zukunftsinvestition für Deutschland.*
Von S. Arent, W. Nagl, J. Ragnitz. 100 S. 2013. € 15,-
- 69 *Ausgestaltung eines neuen EFRE-Förderinstruments Innovationszulage.*
Von J. Kloos, O. Krohmer, Chr. Ochsner, J. Ragnitz, C. Rauch, M. Schulte. 60 S. 2013. € 15,-
- 70 *Bedarf an berufsschulischen Einrichtungen im Direktionsbezirk Dresden.*
Von J. Kluge, J. Ragnitz, J. Steinbrecher. 120 S. 2013. € 15,-
- 71 *Industrie- und Wirtschaftsregion Lausitz: Bestandsaufnahme und Perspektiven.*
Von J. Kluge, R. Lehmann, J. Ragnitz, F. Rösel. 150 S. 2014. € 15,-
- 73 *Studie zur Berechnung des Vorschlags zur Neuordnung des Finanzausgleichs von EICHEL, FINK und TIEMANN (2013).*
Von J. Steinbrecher, Chr. Thater. 70 S. 2014. € 15,-
- 74 *Strukturanalyse der ostdeutschen Chemieindustrie.*
Von J. Heller, J. Kluge, R. Lehmann, Chr. Ochsner, J. Ragnitz. 70 S. 2014. € 15,-

ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung

- 46 *Human Capital, Technology Diffusion and Economic Growth – Evidence from Prussian Census Data.*
Von E. Hornung. 200 S. 2012. € 20,-
- 47 *Business Fluctuations, Job Flows and Trade Unions. Dynamics in the Economy.*
Von B. Schirwitz. 185 S. 2013. € 23,-
- 48 *Gravity Model Applications and Macroeconomic Perspectives. Five Empirical Essays in International Economics.*
Von J.K. Gröschl, 204 S. 2013. € 20,-
- 49 *Trade Climate Policy and Carbon Leakage: Theory and Empirical Evidence.*
Von R. Aichele. 248 S. 2013. € 20,-
- 50 *Institutional Determinants of Student Achievement – Microeconomic Evidence.*
Von S. Link. 193 S. 2013. € 20,-
- 51 *Nachfrageorientierte Innovationspolitik: Bestandsaufnahme und ökonomische Bewertung.*
Von O. Falck, S. Wiederhold. 136 S. 2013. € 20,-
- 52 *Nonresponse in Business Tendency Surveys: Theoretical Discourse and Empirical Evidence.*
Von Chr. Seiler. 166 S. 2013. € 20,-
- 53 *Empirical Essays in the Economics of Ageing and the Economics of Innovation.*
Von J. Reinkowski. 141 S. 2013. € 21,-
- 54 *Lohnrisiko und Altersarmut im Sozialstaat.*
Von W. Nagl. 127 S. 2014. € 20,-
- 55 *Essays on International Trade and Development.*
Von B. Heid. 214 S. 2014. € 20,-
- 56 *Essays on Offshoring, Wage Inequality and Innovation.*
Von S. Benz. 140. S. 2014. € 20,-

ifo Forschungsberichte

- 56 *Der Beitrag des öffentlichen Sektors zur Wertschöpfung: Messprobleme und Lösungsansätze.*
Von T. Büttner, R. Fenge, O. Röhn, T. Strobel. 75 S. 2012. € 18,-
- 57 *Die Zukunft der Energiemärkte. Ökonomische Analyse und Bewertung von Potenzialen und Handlungsmöglichkeiten.*
Von K. Pittel, W. Buchholz, U. Triebswetter u.a. 332 S. 2012. € 25,-
- 58 *Finanzwissenschaftliche Begutachtung des kommunalen Finanzausgleichs in Rheinland-Pfalz.*
Gutachten im Auftrag des Ministeriums des Innern, für Sport und Infrastruktur Rheinland-Pfalz.
Von Th. Büttner, A. Ebertz, B. Kauder, M. Reischmann. 417 S. 2013. € 29,-
- 59 *Kinderbetreuung.*
Von H. Rainer, S. Bauernschuster, W. Auer, N. Danzer, T. Hener, Chr. Holzner, J. Reinkowski u.a. 264 S. 2013. € 25,-
- 60 *Kindergeld.*
Von H. Rainer, S. Bauernschuster, T. Hener, N. Danzer, Chr. Holzner, J. Reinkowski. 188 S. 2013. € 25,-
- 61 *Koordination von Innovations-, Energie- und Umweltpolitik.*
Von T. Rave, U. Triebswetter, J. Wackerbauer. 301 S. 2013. € 25,-
- 62 *Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA.*
Von G. Felbermayr, M. Larch, L. Flach, E. Yalcin, S. Benz, F. Krüger. 164 S. 2013. € 23,-
- 63 *Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland (Hermesdeckungen).*
Von G. Felbermayr, E. Yalcin, I. Heiland. 107 S. 2013. € 20,-
- 64 *Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen: Modellrechnungen für die mittlere und lange Frist.*
Von M. Werding, Chr. Schinke. 149 S. 2014. € 20,-
- 65 *How Can the Crisis Vulnerability of Emerging Economies Be Reduced?*
Von K. Abberger, B.N.Bhattacharyay, C.W. Nam, G. Nerb, S. Schönherr. 101 S. 2014. € 18,-

ifo Institut

im Internet:

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

