



23 | 2011

64. Jg., 48.–49. KW, 9. Dezember 2011

## ifo Schnelldienst

### **Bogenberger Erklärung: Sechzehn Thesen zur Situation der Europäischen Währungsunion**

- Ergebnisse der Strategiesitzung 2011 der Kuratoren der ifo-Freundesgesellschaft und des Vorstands des ifo Instituts

### **Zur Diskussion gestellt**

*Dirk Meyer, Michael Vogelsang, Anton Beer, André ten Dam*

- Eurokrise: Ist eine temporäre Einführung einer Parallelwährung in den Krisenstaaten eine Lösung?

### **Forschungsergebnisse**

*Rahel Aichele und Gabriel Felbermayr*

- Internationaler Handel und Carbon Leakage

*Wolfgang Auer, Herbert Hofmann, Helmut Rainer und Janina Reinkowski*

- Zeit für Familie – Thema des 8. Familienberichts

### **Daten und Prognosen**

*Hans-Dieter Karl und Hans-Günther Vieweg, Josef Lachner und Arno Städtler, Ludwig Dorffmeister und Michael Ebnet, Gernot Nerb, Anita Jacob-Puchalska und Tobias Kretschmer*

- ifo Branchen-Dialog 2011

*Arno Städtler*

- Leasing zurück auf der Überholspur

### **Im Blickpunkt**

*Jana Lippelt*

- Kurz zum Klima: Überdüngung und Lachgasemissionen

*Erich Gluch*

- ifo Architektenumfrage: Geschäftsklima sichtlich eingetrübt

*Klaus Abberger*

- ifo Konjunkturtest November 2011

**ifo** Institut

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung

an der Universität München e.V.

**ifo Schnelldienst** ISSN 0018-974 X

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dres. h.c. Hans-Werner Sinn, Dr. Christa Hainz, Annette Marquardt, Dr. Chang Woon Nam,  
Dr. Gernot Nerb, Dr. Wolfgang Ochel.

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.

### Bogenberger Erklärung

#### Sechzehn Thesen zur Situation der Europäischen Währungsunion

3

Ergebnisse der Strategiesitzung 2011 der Kuratoren der ifo-Freundesgesellschaft und des Vorstands des ifo Instituts in Bogenberg, Obertaufkirchen, am 15. Oktober 2011

In einer gemeinsamen Sitzung haben sich Kuratoren der ifo-Freundesgesellschaft und der Vorstand des ifo Instituts mit der Situation der Europäischen Währungsunion befasst. Aus Sorge um Deutschland und Europa veröffentlichten die Unterzeichner eine Erklärung, in der sie die Probleme in der Europäischen Währungsunion benennen und Regeln vorschlagen, die Deutschland bei einer Neuformulierung des EU-Vertrages zur Bedingung für seine Hilfen machen sollte.

### Zur Diskussion gestellt

#### Eurokrise: Ist eine temporäre Einführung einer Parallelwährung in den Krisenstaaten eine Lösung?

12

Die Euro- und Finanzkrise stellt den Erhalt der Europäischen Währungsunion in Frage. *Dirk Meyer*, Helmut-Schmidt-Universität Hamburg, sieht in der Einführung von temporären nationalen Parallelwährungen einen Weg für die schwächeren Eurostaaten, rechtzeitig auf Fehlentwicklungen ihrer Volkswirtschaften zu reagieren bei gleichzeitigem Verbleib in der EWU. Für *Michael Vogelsang*, Bundesverband mittelständische Wirtschaft, ist das Hauptargument für eine Doppelwährung die dadurch gegebene Möglichkeit der Nachbildung der Abwertungsfunktion bei flexiblen Wechselkursen. Eine temporäre oder dauerhafte Einführung einer Parallelwährung – neben einer europäischen Geldwährung (Euro) –, in der z.B. Gehälter, Renten, staatliche Leistungen und immobile Güter bemessen werden und die einem wechselkursartigen Regelmechanismus unterliegt, könnte nach Ansicht von *Anton Beer*, Initiative [www.rettet-die-eu.de](http://www.rettet-die-eu.de), und auch von *André ten Dam* helfen, die Wettbewerbsfähigkeit der schwächeren Euroländer wiederherzustellen.

### Forschungsergebnisse

#### Internationaler Handel und Carbon Leakage

26

*Rahel Aichele und Gabriel Felbermayr*

Ein Kritikpunkt am Kyoto-Protokoll lautet, dass Emissionen durch Spezialisierung und internationalen Handel ins Nicht-Kyoto-Ausland verlagert werden könnten («Carbon Leakage»). Die Analyse sektoraler Importströme und die damit einhergehenden CO<sub>2</sub>-Importe zeigen, dass Kyoto-Länder ihr Importvolumen aus Nicht-Kyoto-Ländern erhöhen und die CO<sub>2</sub>-Importe im Schnitt um 8% ansteigen, wobei energieintensive Sektoren, wie Metallerzeugung und Papierwaren, besonders stark betroffen sind. Folglich sollte sich die internationale Politikgemeinschaft verstärkt mit Möglichkeiten auseinandersetzen, wie CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichssteuern WTO-konform implementiert werden können.

#### Zeit für Familie – Thema des 8. Familienberichts

31

*Wolfgang Auer, Herbert Hofmann, Helmut Rainer und Janina Reinkowski*

Am 28. Oktober 2011 wurde in Berlin der 8. Familienbericht an die Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend übergeben. Er beschäftigt sich mit dem Thema »Zeit für Familie« und mit den Notwendigkeiten und Möglichkeiten einer Familienzeitpolitik. Für die Erstellung des Berichts wurde eine achtköpfige Sachverständigenkommission, zusammengesetzt aus den Bereichen der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, der Soziologie, der Entwicklungspsychologie und der Rechtswissenschaften, berufen. Das ifo Institut, das mit den Aufgaben einer Geschäftsstelle beauftragt wurde, hat die Kommission organisatorisch betreut und wesentliche inhaltliche Beiträge geliefert. Insbesondere hat es die empirische Unterfütterung der Diskussionen und des Berichts übernommen.

## Daten und Prognosen

### ifo Branchen-Dialog 2011

34

*Hans-Dieter Karl und Hans-Günther Vieweg, Josef Lachner und Arno Städtler, Ludwig Dorffmeister und Michael Ebnet, Gernot Nerb, Anita Jacob-Puchalska und Tobias Kretschmer*

Am 26. Oktober 2011 fand der diesjährige ifo Branchen-Dialog statt. Wie üblich folgten auf Ausführungen zur allgemeinen wirtschaftlichen Lage und den Perspektiven für das nächste Jahr vier Foren: zur Industrie, zum Handel, zur Bauwirtschaft und zu den Dienstleistungen. Den Abschluss bildete eine Podiumsdiskussion über die wirtschaftlichen Folgen der Energiewende. Der Beitrag fasst die Tagungsergebnisse zusammen.

### Leasing zurück auf der Überholspur

12% Wachstum bei Mobilien 2011 – gedämpfte Erwartungen für 2012

69

*Arno Städtler*

Die rasante Zunahme der unternehmerischen Investitionstätigkeit im ersten Halbjahr 2011 hat auch die Leasingbranche mitgerissen, wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, der zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen durchgeführt wurde. 2011 wird im Jahresdurchschnitt im Neugeschäft mit Mobilien ein Wachstum von 11,8% auf 46 Mrd. Euro generiert werden können. Das traditionell volatile Immobilien-Leasing dürfte nach dem rasanten Anstieg im Vorjahr um 40% zurückgehen. Dadurch ist für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2011 mit einem Wachstum von 7% zu rechnen.

## Im Blickpunkt

### Kurz zum Klima: Überdüngung und Lachgasemissionen

81

*Jana Lippelt*

Die Ausbringung von Düngern hat nicht nur ertragssteigernde Vorteile, sie kann auch zu erheblichen Umweltbelastungen führen. Der Beitrag gibt einen Überblick über die weltweite Überdüngung und die daraus entstehenden Lachgasemissionen.

### ifo Architektenumfrage: Geschäftsklima sichtlich eingetrübt

84

*Erich Gluch*

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen Umfrage des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das Geschäftsklima zu Beginn des vierten Quartals 2011 sichtlich eingetrübt.

### ifo Konjunkturtest November 2011 in Kürze

86

*Klaus Abberger*

Das ifo Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands hat sich im November erstmals seit vier Monaten wieder etwas verbessert. Der leichte Anstieg resultiert aus geringfügig weniger skeptischen Geschäftserwartungen der Unternehmen. Die aktuelle Geschäftslage ist den Firmenangaben zufolge unverändert positiv.

*Wir wünschen unseren Lesern  
frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr 2012*

Ergebnisse der Strategiesitzung 2011 der Kuratoren der ifo-Freundesgesellschaft und des Vorstands des ifo Instituts in Bogenberg, Obertaufkirchen, am 15. Oktober 2011

**In einer gemeinsamen Sitzung haben sich Kuratoren der ifo-Freundesgesellschaft und der Vorstand des ifo Instituts mit der Situation der Europäischen Währungsunion befasst. Aus Sorge um Deutschland und Europa veröffentlichen die Unterzeichner die folgende Erklärung, in der die Ergebnisse der Diskussion zusammengefasst sind.**

## Kurzfassung

1. Der Euro hat seine Krise selbst verursacht, weil er eine Zinskonvergenz einleitete, zu viel billiges Kapital in die früheren Hochzinsländer lenkte, die Wettbewerbsfähigkeit dieser Länder durch Inflation unterminierte und so riesige Ungleichgewichte in den Leistungsbilanzen der Euroländer schuf.
2. Deutschland ist keinesfalls Eurogewinner, sondern war vielmehr beim Wirtschaftswachstum, den Investitionen und der Beschäftigung Schlusslicht, nachdem der Euro eingeführt wurde.
3. Der Euro leidet nicht unter einer bloßen Vertrauenskrise, die durch eine Beruhigung der Märkte gelöst werden kann, sondern unter einer tiefgreifenden Strukturkrise, die durch die Ausweitung der öffentlichen Finanzhilfen verlängert wird.
4. Schon seit dem Herbst 2007, lange vor dem Beginn der offiziellen Rettungsaktionen, haben sich die Krisenländer selbst finanzieren können, weil ihnen das Eurosystem den Zugang zur jeweils landeseigenen Notenpresse bot (Target-Kredite).
5. Exportüberschüsse schaffen keine realen Werte, solange damit Forderungen gegen Länder erworben werden, die letztlich ihre Schulden nicht bezahlen können, insbesondere dann nicht, wenn es sich dabei, wie im Fall der deutschen Exportüberschüsse in die Eurozone, um bloße Ausgleichsforderungen der Bundesbank gegen die EZB handelt (Target-Forderungen).
6. Der EZB-Rat hat sein Mandat überschritten, als er den nationalen Notenbanken, vorrangig der Bundesbank, die Aufgabe übertrug, die öffentliche und private Verschuldung anderer Länder zu finanzieren.
7. Deutschland haftet für die Rettungsaktionen nicht mit 211 Mrd. Euro, wie häufig gesagt wird, sondern unter Einbeziehung der viel umfangreicheren Rettungsaktionen der EZB schon bald mit 600 Mrd. Euro.
8. Die Target-Kredite und der Kauf von Staatspapieren durch das EZB-System verlagern das Anlagerisiko privater Investoren und Banken auf die Steuerzahler der soliden Länder und beschwören massive Gefahren für den Euro herauf, weil sie den Schuldnerländern Anreize bieten, sich im EZB-Rat für eine Inflationspolitik einzusetzen, um sich so ihrer Rückzahlungsverpflichtungen gegenüber dem Ausland zu entziehen.
9. Eurobonds unterminieren die Schuldendisziplin, führen zu exzessiven Zinslasten für den deutschen Staat und induzieren neue Kapitalströme in Europa, durch die die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte verstärkt werden.
10. Nur eine Politik der restriktiven Rettung, die die Rettungsgelder knapp hält, bietet den überschuldeten Staaten Anreize, kürzer zu treten und ihre Wettbewerbsfähigkeit durch Preis- und Lohnzurückhaltung selbst zu verbessern.
11. Da die Krisenländer 40% der Bevölkerung der Eurozone umfassen, würde sich Deutschland mit der Zustimmung zu einer europäischen Transferunion finanziell übernehmen und seinen Bürgern substanzielle Wohlstandsverluste auferlegen.
12. Ein Währungsraum braucht keine Garantien, die vor Konkursen schützen, sondern eine Gläubigerhaftung und eine entsprechende Spreizung der nationalen Zinsen nach der Bonität der Schuldner, weil die Defizitländer sonst zu viel Kapital importieren und zu hohe außenwirtschaftliche Ungleichgewichte resultieren.
13. Eine Politik, die darauf hinausläuft, Deutschland zum Gläubiger der Staaten Südeuropas zu machen, wird Unfrieden stiften.
14. Die Aufgabe der deutschen Politik ist es nicht, die Kapitalmärkte zu beruhigen, sondern die deutschen Bürger, dies schon deshalb nicht, weil erstere offenbar erst dann beruhigt sind, wenn letztere bereit sind, den institutionellen Investoren die toxischen Staatspapiere der peripheren Länder der Eurozone abzukaufen.
15. Die Eurozone braucht keine Wirtschaftsregierung, die direkt oder indirekt über den öffentlichen Kreditfluss in die Schuldenländer mitentscheidet und so vermeintliche Schuldenschranken in Kreditrechte umfunktioniert, sondern eine Begrenzung dieses öffentlichen Kreditflusses durch die Gläubigerstaaten.
16. Wenn Deutschland zu billig ist und über zu hohe Leistungsbilanzüberschüsse verfügt, so muss man den kreditgetriebenen Boom, der in Deutschland nach der Krise eingesetzt hat, gewähren lassen, anstatt ihn dadurch zu zerstören, dass man das störrische Kapital, das sich nicht mehr aus Deutschland heraustreibt, mit öffentlicher Hilfe heraustreibt oder gar zulässt, dass der Investitionsstandort Deutschland durch von der EU dekretierte Lohnerhöhungen kaputt gemacht wird.

\* Erschienen in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 7. Dezember 2011, Seite 12 und 13.

Die nachfolgenden Regeln sollte Deutschland bei einer Neuformulierung des EU-Vertrages zur Bedingung für seine Hilfen machen.

- a) Die EZB wird auf die reine Geldpolitik beschränkt.
- b) Die Verteilung der Stimmrechte und die Entscheidungsregeln im EZB-Rat werden revidiert.
- c) Target-Schulden sind wie in den USA einmal jährlich mit zinstragenden, marktgängigen Vermögensobjekten zu bezahlen.
- d) Der Rettungsschirm wird um einen klaren Krisenmechanismus und eine Insolvenzordnung ergänzt, die die Hilfsmaßnahmen der Staatengemeinschaft auf der Zeitachse definieren und begrenzen.
- e) Die Staatengemeinschaft konzentriert sich im Krisenfall auf Hilfen zur Verbesserung der Governance und der Wettbewerbsfähigkeit, und sie stellt einem finanziell bedrohten Land über akute Liquiditätshilfen hinaus keine Geldmittel zur Verfügung.
- f) Mittelfristig ist vorzusehen, dass Banken Staatspapiere mit Eigenkapital unterlegen und notfalls den Staat als Miteigentümer akzeptieren, wenn sie die Rekapitalisierung aus eigener Kraft nicht schaffen.
- g) Länder, die nicht in der Lage sind, ihre Schulden zurückzuzahlen, treten aus der Währungsunion aus.

### 1. Die Krisenursache

Die Europäische Währungsunion steckt in einer tiefen Strukturkrise, die ihre Ursache in einer übermäßigen privaten und öffentlichen Verschuldung der peripheren Länder hat. Dass es zu dieser Verschuldung kam, liegt am Euro selbst. Die Ankündigung und Einführung des Euro hat die Zinsen der Südländer auf das deutsche Niveau gesenkt, nicht zuletzt, weil eine fehlerhafte Regulierung die falsche Erwartung niedriger Anlagerisiken geschaffen hatte. Durch die niedrigen Zinsen ließen sich staatliche und private Akteure in den späteren Krisenländern zu einer übermäßigen Kreditaufnahme verleiten. Dadurch wurde ein künstlicher, kreditfinanzierter Wirtschaftsboom ausgelöst, der die Preise und Löhne viel rascher als in den anderen Euroländern ansteigen ließ, was die Importe erhöhte und die Exporte dämpfte. Es bildete sich eine Wirtschaftsblase, die die Preise und Löhne zum Teil weit über ihr langfristiges Gleichgewichtsniveau erhöhte. Die Blase platzte, als die Kapitalmärkte sich weigerten, die gewaltigen Leistungsbilanzdefizite, die so entstanden, weiterhin zu finanzieren. Heute stecken die ehemals boomenden Länder mit ihren überzogenen Preisen und Löhnen in einer tiefen strukturellen Krise und sind nicht mehr wettbewerbsfähig. Sie bräuchten jetzt eigentlich ein Realignment, also eine Neujustierung der Wechselkurse, wie man sie gelegentlich in Festkursssystemen vornimmt, um billiger zu werden, aber dieser Weg ist im Euro verbaut. Also bleibt nur die Möglichkeit, die

Löhne und Preise im Vergleich zu den Wettbewerbern zu senken oder dauerhaft Hilfen von anderen Ländern zu erbitten.

### 2. Eurogewinner Deutschland?

Deutschland war nicht der Gewinner des Euro, wie manche Politiker behaupten, sondern profitiert vom Freihandel. Der riesige Kapitalexport aus Deutschland in die Defizitländer, den der Euro mit sich brachte, ist eine wesentliche Ursache dafür, dass Deutschland lange Zeit die niedrigste Nettoinvestitionsquote aller OECD-Länder hatte, beim Wachstum die rote Laterne trug und eine Massenarbeitslosigkeit durchlebte, die die Regierung Schröder zu schmerzlichen Sozialreformen zwang. Vom Beginn der Zinskonvergenz, die schon im Jahr 1995 durch die Ankündigung des Euro eingeleitet wurde, bis zum Jahr 2007, dem letzten Jahr vor der Krise, war Deutschland vom dritten auf den elften Platz beim BIP pro Kopf der EU-Länder zurückgefallen. Die These, dass Deutschland in besonderer Weise vom Euro profitiert habe, ist angesichts dieser Fakten nicht haltbar.

Erst nach dem Ausbruch der Eurokrise, in den Jahren 2010 und 2011, konnte Deutschland ein überdurchschnittliches Wachstum realisieren. Aber das lag zum einen daran, dass es seine eigene Eurokrise durch eine jahrelange Zurückhaltung bei Löhnen und Preisen und die Anstrengungen der Wirtschaft überwunden hat, und zum anderen an einer Neueinschätzung der Auslandsrisiken, die die deutschen Investoren veranlasst hat, im vergleichsweise sicheren Heimathafen zu bleiben. In der Tat wurde der Konjunkturaufschwung der letzten zwei Jahre vor allem durch die Investitionen getrieben. Unser Land arbeitete sich deswegen vom elften auf den neunten Platz im Ranking der EU-Länder voran. Der Erfolg kam also nicht wegen des Euro zustande, sondern trotz des Euro und wegen dessen Krise.

### 3. Nur eine Vertrauenskrise?

Es handelt sich bei der Eurokrise nicht allein um eine Vertrauenskrise, die ihre Ursache in dysfunktionalen Märkten hat, wie es von Seiten der Schuldner und ihrer Gläubiger immer wieder behauptet wird, um die Taschen der Retter zu öffnen, sondern um eine klassische Zahlungsbilanzkrise, die aus überhöhten Preisen für Güter und Vermögensobjekte in den Defizitländern resultiert. Insofern ist der Versuch, die Krise durch eine Vergrößerung der Feuerkraft von Rettungssystemen in Schach zu halten, zum Scheitern verurteilt. In Wahrheit wird die fehlende Wettbewerbsfähigkeit der peripheren Länder dadurch verfestigt, denn solange öffentliche Mittel zur Finanzierung der Leistungsbilanzdefizite zur Verfügung stehen, wird die nötige Korrektur der überhöhten Preise und Löhne unterbleiben. Außerdem wird die Kapitalflucht befördert, denn es wird ein einseitiges Abwärtsrisiko

für Vermögenswerte wie Immobilien, Firmen oder Wertpapiere erzeugt. Jeder weiß, dass diese Werte fallen werden, sobald sich die Taschen der Retter geleert haben. Die reichen Vermögensbesitzer der Krisenländer, die ihr Vermögen schon in Sicherheit gebracht haben, kaufen deshalb auch weiterhin lieber deutsche Firmen, Immobilien und Staatspapiere, als sich in ihrem Heimatland dem Risiko von Vermögensverlusten auszusetzen. So leeren sich dann die Taschen der Retter tatsächlich, ohne dass die strukturellen Ursachen der Krise gelöst werden, und letztendlich kollabiert das System.

#### 4. Eigenmächtige Selbsthilfe mit der Notenpresse

Viele meinen, der Euroraum leide unter einer temporären Krise, die erst seit dem letzten Jahr zu Rettungsaktionen geführt hat. Davon kann nicht die Rede sein. Schon seit dem Herbst 2007 haben sich die Krisenländer in riesigem Umfang selbst mit der Notenpresse finanziert, was im Verein mit einer Verlagerung der Refinanzierungskredite des Zentralbankensystems einen öffentlichen Kapitalexpert von Deutschland in die Krisenländer bewirkte.<sup>1</sup>

Bei der Bundesbank sind auf diese Weise Ausgleichsforderungen (Target) von bald 500 Mrd. Euro aufgelaufen, die niedrig verzinst sind und nicht fällig gestellt werden können. Hätte der Euroraum die Regeln des US-amerikanischen Währungssystems übernommen, hätte die Bundesbank statt dieser Ausgleichsforderungen von den Krisenländern marktgängige Wertpapiere erhalten. Das hätte den Hang, sich der Notenpresse zu bedienen, erheblich verringert.

Die Leistungsbilanzdefizite Griechenlands und Portugals wurden seit dem Herbst 2007 praktisch vollständig mit der Notenpresse finanziert, bis die Staatengemeinschaft schließlich mit den offenen Rettungsaktionen zu Hilfe kam. Die Eurozone befindet sich derzeit schon im fünften Jahr der Totalrettung dieser Länder. Im Falle Spaniens wurde ein erheblicher Teil der Leistungsbilanzdefizite finanziert. Irland druckte viel frisches Geld zur Kompensation der Kapitalflucht. Faktisch nahmen die Krisenländer ähnlich wie die USA seinerzeit im Bretton-Woods-System die Rolle von Reservewährungsländern im Euroraum ein, die ihre Finanzierungsdefizite gegenüber anderen Ländern mit selbst ge-

drucktem Geld statt mit Krediten zu Marktkonditionen schlossen.

Der EZB-Rat hat diesen Vorgang nicht nur toleriert, sondern durch eine Absenkung der Sicherheitsstandards für Refinanzierungskredite an die Banken tatkräftig unterstützt. Durch den Verzicht auf eine Mindestqualität der als Sicherheiten eingereichten Staatspapiere Griechenlands, Portugals und Irlands hat er mittelbar einer Monetisierung der Staatsschulden dieser Länder Vorschub geleistet.

Die Bundesbank hat die zuströmende Liquidität durch eine Verringerung ihrer Refinanzierungskredite und eine Kreditaufnahme bei den deutschen Banken wieder abgeschöpft und ist dabei zu einem Nettoschuldner des deutschen Bankensystems geworden.

Seit dem Sommer 2011 ist eine gewaltige Kapitalflucht von Italien und Frankreich nach Deutschland im Gang. Internationale Banken und Versicherungsgesellschaften rufen ihre Kredite in großem Umfang zurück, während gleichzeitig eine wachsende Zahl von Anlegern aus diesen Ländern Interesse an deutschen Vermögensobjekten, insbesondere auch deutschen Immobilien, bekundet. Die Zentralbanken von Italien und Frankreich kompensieren die Kapitalflucht mit neu gedrucktem Geld, und Deutschland muss sich zum Ausgleich mit dem Aufbau weiterer Target-Forderungen der Bundesbank gegen das EZB-System begnügen. Die Notenpressen in Italien und Frankreich laufen heiß, und bei der Bundesbank wird das hereinströmende Geld geschreddert. Es gibt bislang keine Grenze für diesen Prozess.

#### 5. Fehlende Gegenwerte

Die Selbsthilfe mit der Notenpresse hat Konsequenzen für die Beurteilung der deutschen Exportüberschüsse. Normalerweise kann ein Land, das Exportüberschüsse erwirtschaftet, dafür im Ausland Vermögenstitel erwerben, die ihm Zinseinnahmen und Gewinne verschaffen und bei Bedarf aufgelöst werden können, um die Versorgung auch im Falle einer eigenen Wirtschaftsschwäche zu sichern. Im Euroraum war es leider anders.

In den drei Jahren von 2008 bis 2010 hatte Deutschland gegenüber den anderen Euroländern einen Leistungsbilanzüberschuss von 264 Mrd. Euro. Dafür hat es in seiner Gesamtheit aber praktisch keine marktüblichen Vermögensansprüche gegen das Ausland wie zum Beispiel Fabriken, Immobilien oder Wertpapiere erhalten. Vielmehr wurde dieser Überschuss zu 255 Mrd. Euro oder 96% mit bloßen Target-Forderungen der Bundesbank gegen die EZB beglichen. Nur zu 4% wurden per saldo andere Forderungen erworben, wobei 2 dieser 4% auch noch auf

<sup>1</sup> Wir verwenden den Ausdruck »Notenpresse« hier nur als Metapher, denn natürlich sind die internationalen Zahlungsströme durch das Target-System nicht im physischen Sinne zu verstehen. Ebenso sind Ausdrücke wie »drucken« und »schreddern« nur als Metaphern gemeint, um eine plausible Heuristik für komplizierte Buchhaltungsvorgänge zu haben. Die Details findet man bei Sinn und Wollmershäuser, »Target Loans, Current Account Balances and Capital Flows: The ECB's Rescue Facility«, CESifo Working Paper No. 3500, Juni 2011 ([www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1\\_wp3500.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp3500.pdf)); deutsch: [www.cesifo-group.de/DocDL/ifoWorkingPaper-105.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/ifoWorkingPaper-105.pdf)); NBER Working Paper No. 17626, November 2011 ([www.nber.org/papers/w17626](http://www.nber.org/papers/w17626)).

Forderungen aus öffentlichen Rettungsaktionen zurückgehen.

Der private Sektor hat von dem Vorgang insofern profitiert, als seine Verschuldung gegenüber dem Bankensystem und der Bundesbank abnahm. Das mag vielen als ausreichende Kompensation für die Exportüberschüsse erscheinen. Indes hat die Bundesbank auf diese Weise inländische Forderungen gegen das deutsche Bankensystem in Auslandsforderungen gegen das EZB-System umgetauscht, von denen man nicht weiß, wie man sie eintreiben könnte, sollte der Euro auseinanderbrechen und die EZB abgewickelt werden. Die Rekapitalisierung der Bundesbank durch Steuererhöhungen, die in diesem Fall nötig ist, würde dann möglicherweise den gesamten privaten Vermögenszuwachs, der durch die Exportüberschüsse der drei betrachteten Jahre entstand, vernichten.

Exportüberschüsse sind für sich allein kein Ausweis einer Gewinnerposition, wie die Politik behauptet. Sie nützen einem Land nur, wenn es dafür sichere und marktgerecht verzinsten Aktiva erwirbt, die es im Bedarfsfall zur Sicherung des Lebensstandards einsetzen kann, indem es entsprechende Leistungsbilanzdefizite realisiert. Müssen wir unsere Target-Forderungen gegen das EZB-System ganz oder teilweise abschreiben, dann waren unsere Exportüberschüsse mit den anderen Ländern der Eurozone insoweit Geschenke, die das Land nicht reicher gemacht haben. Die Bürger haben dann umsonst gearbeitet.

## 6. Mandatsüberschreitung

Beginnend mit dem Jahr 2010 hat die EZB die nationalen Zentralbanken zusätzlich beauftragt, Staatspapiere von Krisenländern zu kaufen. Allein in den letzten vier Monaten sind Käufe im Umfang von über 130 Mrd. Euro angeordnet worden. Insgesamt sind bis Ende November schon mehr als 200 Mrd. Euro zusammengekommen, wovon 27% von der Bundesbank getätigt werden mussten.

Damit wird das Verbot der Staatsfinanzierung verletzt, das in Artikel 123 der EU-Verträge ausgesprochen wird. Die beiden deutschen Repräsentanten im EZB-Rat sind aus Protest gegen diese Politik zurückgetreten. Bundespräsident Wulff hat der EZB vorgeworfen, den Maastrichter Vertrag zu umgehen. Der neue Bundesbank-Präsident Weidmann wehrt sich vergebens und wird, wie schon sein Vorgänger, stets im EZB-Rat überstimmt. Die Politik sollte darüber nicht zur Tagesordnung übergehen.

Die Finanzierungshilfen der EZB sind in ihrem Kern nicht geld-, sondern fiskalpolitischer Natur. Zum einen werden ja die Effekte auf die Geldmenge, wie die EZB selbst immer wieder betont, sterilisiert. Zum anderen verlagern diese Hil-

fen in riesigem Umfang Kapital und damit einhergehend Vermögensrisiken zwischen den Staaten der Eurozone. Sie hätten der Kontrolle der Parlamente bedurft.

Die Geschäftsgrundlage der EZB war es, das Bundesbankmodell zu übernehmen, und nicht, ihre Politik in Opposition zur Bundesbank durchzuboxen. Es ist ein Unding, dass der EZB-Rat, in dem Deutschland unterrepräsentiert ist, sich das Recht herausnimmt, einer Teilgruppe von Ländern die Möglichkeit zu geben, ihre außenwirtschaftlichen Finanzprobleme über längere Zeiträume hinweg mit der Notenpresse zu lösen. Was als Kontokorrentkredit gemeint war, kann nicht als Dauerfinanzierung genutzt werden. Wer das zulässt oder gar fördert, überschreitet sein Mandat.

Deutschland sitzt mit seinen Target-Forderungen in der Falle und käme aus dem Euro auch dann nicht mehr ungeschoren heraus, wenn es das wollte, denn geht der Euro zu Bruch, stehen etwa 500 Mrd. Euro an Forderungen gegen eine Institution im Raum, die es nicht mehr gibt. Unser Land ist durch den freien Zugang zur Notenpresse, den der EZB-Rat den überschuldeten Ländern verschafft hat, erpressbar geworden.

Zu den höchsten Prioritäten der deutschen Politik muss es deshalb gehören, die Regeln, nach denen die EZB arbeitet, in einem neuen EU-Vertrag zu ändern. Jedenfalls kann Deutschland keinen Vertragsänderungen zustimmen, die eine Ausweitung der öffentlichen Rettungsaktionen vorsehen, wenn nicht zuvor, etwa in Form einer Übernahme der US-amerikanischen Regeln zur Bezahlung der Target-Salden mit marktgängigen Wertpapieren, Maßnahmen zur Eingrenzung der Selbstbedienung mit der Notenpresse vereinbart wurden.

Wenn die EZB tatsächlich befugt werden soll, eine Kreditvergabe zwischen den Staaten, sei es über die systematische Verlagerung der Geldschöpfungskredite zwischen den Ländern, sei es über die Käufe von Staatspapieren, vorzunehmen, dann braucht sie dafür eine Entscheidungsstruktur, wie sie auch bei den zwischenstaatlichen Rettungssystemen vereinbart wurde. Dort spiegeln die Stimmrechte die Haftungsstrukturen wider, und bei Grundsatzentscheidungen wird Einstimmigkeit verlangt.

## 7. Riesige Haftungssummen

Zu der Haftung durch die Risikopolitik der EZB sind seit dem letzten Jahr auch noch Haftungsrisiken durch die zwischenstaatlichen Rettungssysteme hinzugetreten. Die Politik nennt diese Haftungssummen, ohne zu erwähnen, dass sie nur einen Bruchteil dessen ausmachen, was Deutschland im Fall der Fälle wirklich zu schultern hätte. Statt nur für 211 Mrd. Euro haftet Deutschland, wenn man die anteiligen Verpflich-



tungen der Bundesbank und die schon gewährten Finanzhilfen mit einbezieht, in Wahrheit schon für bald 600 Mrd. Euro, und die Summe steigt von Tag zu Tag. Die bisher noch hohe Bonität unseres Landes bei den internationalen Kapitalanlegern ist ernsthaft bedroht.

Die Politik versteift sich auf die Position, dass die Garantien im Zuge der Rettungsaktionen nicht gezogen werden, dass die Hebelung des Rettungsfonds nicht zu einer Erhöhung der Risiken für Deutschland führt und dass es keine Notwendigkeit geben wird, der Bundesbank neues Eigenkapital zum Ausgleich für Abschreibungsverluste zuzuführen. Diese Position ist nicht mehr glaubhaft. Wenn sie sich im Endeffekt doch bewahrheiten sollte, so nur deshalb, weil die Retter die Geretteten später mit offenen fiskalischen Transfers in die Lage versetzen werden, ihre Schulden zu bedienen, also insofern die Schulden selbst zurückzahlen.

Die Übernahme der Haftung in solch riesigem Ausmaß wird Unfrieden in Europa erzeugen. Sie wird eine Transferunion erzwingen, die eine schleichende Enteignung der deutschen Sparer bedeutet und das Vertrauen in die staatliche Ordnung unterminiert.

Wir befürchten, dass das, was wir sehen, erst der Anfang ist. Die Staatsschulden der Krisenländer (Griechenland, Irland, Italien, Portugal, Spanien) liegen derzeit bei 3,35 Billionen Euro. Systeme zu etablieren, die den Weg in die Ausweitung der Haftung möglich machen, halten wir für unverantwortlich. Dem darf die Bundesregierung nicht zustimmen.

## 8. Monetäre Staatsfinanzierung

Die neuerlich von EU-Präsident Barroso erhobenen Forderungen nach einer noch direkteren monetären Staatsfinanzierung, etwa über die Gewährung einer Banklizenz für den europäischen Rettungsfonds, sind gefährlich und öffnen die Büchse der Pandora. Wenn die Notenpresse in den unmittelbaren Dienst der Staatsfinanzierung gestellt wird, ist dem Missbrauch Tor und Tür geöffnet, was Deutschlands leidvolle Erfahrungen mit der Hyperinflation zur Zeit der Weimarer Republik beweisen.

Zum einen würde damit die Haftung der soliden Länder für die bereits aufgelaufenen Staatsschulden und Target-Kredite der Krisenländer noch weiter ausgedehnt. Hohe Abschreibungslasten, die der Staat zum Ersatz des Eigenkapitals der Bundesbank leisten muss, wären zu erwarten.

Zum anderen könnte die Notenbank ihr eigentliches Mandat, Geldwertstabilität zu sichern, nicht mehr erfüllen, weil die Anreize, in Zukunft tragfähige öffentliche Haushalte

vorzulegen, noch weiter geschwächt werden. Die wachsenden Schuldenlasten würden im Verein mit den heute schon riesigen Target-Schulden einen immer stärkeren politischen Druck zur Flucht in die Inflation hervorrufen, dem sich die Notenbank im Endeffekt nicht widersetzen können.

Geldwertstabilität ist aber eine Grundvoraussetzung für den inneren Frieden einer Gesellschaft und auch für die Zukunft der Währungsunion. Genau aus diesen Gründen verbieten die EU-Verträge die monetäre Staatsfinanzierung. Die offensichtliche Rechtsbeugung, die nun von Seiten der EU-Kommission verlangt wird, untergräbt das Vertrauen in die Währungsunion und die Stabilität ihrer Währung. Gäbe man dem Verlangen nach, wäre der Europäischen Währungsunion endgültig die Geschäftsgrundlage entzogen.

## 9. Eurobonds

Mit großer Sorge sehen wir auch die immer wieder von neuem vorgebrachten Vorschläge der EU, Eurobonds oder andere Gemeinschaftsfonds durchzusetzen. Eurobonds würden die massive Kapitalabwanderung aus Deutschland heraus, die das Wachstum lange beeinträchtigt hatte, wieder aktivieren und unser Land erneut zurückwerfen. Sie würden die überschuldeten Staaten der Peripherie anregen, neue Schulden zu machen, und die Bedingungen, die zur Krise des Euro geführt haben, perpetuieren. Insbesondere würden die Eurobonds die Kapitalströme in Europa wieder in Gang setzen und damit die Leistungsbilanzungleichgewichte zwischen den Ländern verfestigen.

Die heute von manchen als unerträglich hoch empfundenen Zinsen Italiens und Spaniens liegen im Bereich der Werte, die selbst Deutschland in den siebziger und achtziger Jahren zahlen müssen, und weit unter den Zinsen, die diese Länder vor dem Eintritt in den Euro entrichtet haben. Wir sind nicht der Meinung, dass die Märkte hier schon das Risiko übertreiben und dass deshalb Maßnahmen zur Begrenzung der Zinsen angebracht sind. Noch besteht die Chance, dass sich die Zinsen auf einem höheren Niveau stabilisieren.

Eurobonds kämen Deutschland extrem teuer zu stehen, weil für die deutsche Staatsschuld zusätzliche Zinskosten im Umfang von mehreren Dutzend Milliarden Euro pro Jahr anfielen. Eurobonds mit gesamtschuldnerischer Haftung hat das Verfassungsgericht zu Recht verboten, und wenn Eurobonds mit anteiliger Haftung tatsächlich ein von den Märkten präferiertes Finanzinstrument wären, dann wären sie schon lange von privaten Investmentfonds angeboten worden.

Den Vorschlag des deutschen Sachverständigenrates, unter Umgehung des Maastrichter Vertrages einen europäischen Schuldentilgungsfonds einzurichten, beurteilen wir ähnlich. Die Vorstellung, ein solcher Fonds lasse sich mit verbindlichen Regeln zur Schuldentilgung ausstatten, wird der politischen Praxis nicht standhalten. Der Schuldentilgungsfonds wird bestenfalls als Wegbereiter für Eurobonds dienen, denn wenn Deutschland bereits für einen Teil der Schulden haftet, wird der Druck groß, auch noch für den anderen Teil zu haften, damit die Garantien für die Teilschuld zunächst noch nicht fällig werden. Der Schuldentilgungsfonds ist gefährlich für die Stabilität der Eurozone im Allgemeinen und der Bundesrepublik Deutschland im Besonderen.

### 10. Politik der restriktiven Rettung

Nur eine Politik der restriktiven Rettung, die die öffentlichen Mittel an überschuldete Länder knapp hält, eine Korrektur der fehlerhaften Preisstrukturen bewirkt und Konkurrenz bei Ländern zulässt, die sich trotz umfangreicher Liquiditätshilfen nicht selbst helfen können oder wollen, kann den Euro erhalten. Es muss einen Mittelweg zwischen der Verweigerung von Hilfe für bedrängte Nachbarstaaten und der Schaffung eines Selbstbedienungsladens für die Staatsfinanzierung geben.

Die Politik bewegt sich derzeit in die Richtung immer größerer Rettungssummen und glaubt, sie könne sich vor einem Missbrauch schützen, indem sie den Nehmerländern Auflagen macht, die den Entscheidungsspielraum der dortigen politischen Instanzen verringern. Das schafft Unfrieden, weil unpopuläre Maßnahmen dem Helfer zugerechnet werden und nicht den eigenen Fehlern. Deutschland und Europa geraten immer mehr in eine Rolle des Sündenbocks und werden die Zielscheibe von demagogischen Attacken.

Besser als Verhaltensvorschriften zu machen, ist es, die Rettungsmittel zu begrenzen. Nur dann kann man den Mittelweg glaubhaft beschreiten. Man muss in diesem Fall aber zulassen, dass Länder, denen die nur begrenzt zur Verfügung stehenden Hilfsmittel nicht reichen und die zur Erlangung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu großen Preissenkungen ausgesetzt wären, aus der Währungsunion austreten.

### 11. Transferunion?

Wenn Deutschland die Möglichkeit einer Gläubigerbeteiligung oder eines Austritts aus der Währungsunion ausschließt, gibt es zu erkennen, dass es bereit ist, Ländern, die nicht wettbewerbsfähig sind, dauerhaft und um

jeden Preis zu stützen. Das ist der sichere Weg in die Transferunion. Angesichts der relativen Größe der Bevölkerung der Krisenländer, immerhin 40% der Gesamtbevölkerung des Euroraums, halten wir diesen Weg für nicht gangbar.

Der manchmal angeführte Vergleich mit den neuen Bundesländern ist nicht zulässig, denn zum einen lebten dort seinerzeit nur etwa 20% der gesamtdeutschen Bevölkerung und zum anderen benötigen die neuen Bundesländer auch heute noch erhebliche öffentliche Mittel aus dem Westen. Man kann das Geld immer nur einmal ausgeben.

Wenn der Weg in die Transferunion aber dennoch gegangen werden soll, müssen zuvor sehr viel weitergehende Reformen beschlossen werden, die eine gemeinsame europäische, bundesstaatlich organisierte Nation begründen und auch anderen Ländern erhebliche Zugeständnisse abverlangen. Dazu gehören nicht zuletzt die vollständige Zusammenfassung der Streitkräfte unter gemeinschaftlicher Befehlsgewalt, eine gemeinsame Außenpolitik und die weitgehende Aufgabe der einzelstaatlichen Autonomie. Dies ist allenfalls langfristig zu erreichen. Im Übrigen müsste sichergestellt werden, dass die Transfers von den reichen an die armen Staaten gehen und nicht wie in der gegenwärtigen Konstruktion von den Regeltreuen an die Regelbrecher.

### 12. Zinsspreizung und Leistungsbilanzsalden

Europa ist heute noch weit entfernt davon, eine gemeinsame Nation zu bilden. Aber selbst wenn die Bildung einer Nation gelänge, wäre eine gegenseitige Haftung für die Schulden der Teilstaaten schädlich. Das zeigt das Beispiel erfolgreicher politischer Unionen wie der USA und der Schweiz. In den USA musste erst eine Reihe von Staaten in Konkurs gehen, bis allen klar war, dass es keine gegenseitigen Hilfen gibt. Auch diese Klarheit hat dazu beigetragen, die Schulden der Einzelstaaten in engen Grenzen zu halten.

Exzessive außenwirtschaftliche Ungleichgewichte im Euroraum lassen sich nur vermeiden, wenn man auf den Haftungsverbund verzichtet und stattdessen die Marktkontrolle über die Kapitalströme erhält. Nur wenn die Möglichkeit des Staatsbankrotts im Falle der Überschuldung besteht, führt eine wachsende Verschuldung zu einem Zinsanstieg, der das Interesse an eben dieser Verschuldung bei den Schuldnern begrenzt und Disziplin erzwingt. Und nur bei einer solchen Selbstkontrolle des Kapitalmarktes lässt sich verhindern, dass die Wirtschaft der Kreditnehmer überhitzt, während jene der Kreditgeber in die Flaute gerät, was die häufig beklagten Ungleichgewichte bei den Leistungsbilanzen zur Folge hätte.

Man muss der Versuchung, die eigenen Ausgaben mit Schulden zu finanzieren, entgegenwirken, anstatt sie durch eine Politik der Zinsangleichung von neuem zu wecken. Es gibt kein Anrecht auf niedrige Zinsen als Mitglied der Eurozone, das man auf politischem Wege befriedigen müsste. Niedrige Zinsen sind ein Vorteil, den man sich erarbeiten muss.

### 13. Programmierte Konflikte

Offensichtlich sind einige Mitglieder der Währungsunion teils nicht fähig, teils nicht willens, die mit einer Währungsunion verbundenen gesamtwirtschaftlichen Konvergenzanstrengungen politisch umzusetzen. Im Verein mit ihren Gläubigern, die sich verspekuliert haben, versuchen sie nun in Form des europäischen Rettungsfonds einen Käufer für die toxisch gewordenen Staatspapiere zu finden.

Das schafft zwar zunächst Ruhe auf den Märkten, doch werden damit die Risiken, die aus einem überzogenen privaten und staatlichen Konsum der unsoliden Länder entstanden sind, den soliden Ländern aufgebürdet. Letztlich müssen sie nun an die Stelle der bisherigen Gläubiger der Schuldenländer treten und versuchen, die säumigen Schulden einzutreiben. Streit und Zwietracht zwischen den Völkern Europas sind auf diese Weise vorprogrammiert. Die Bundesrepublik Deutschland sollte sich daraus so weit wie möglich heraushalten.

### 14. Beruhigung der Kapitalmärkte oder der Bürger?

Viele Bürger misstrauen einer Politik, die ihre Versprechungen und Ankündigungen in immer kürzeren Zeitabständen revidiert und das Maß für die Dinge zu verlieren droht. Wir übersehen nicht, dass die deutsche Politik gegenüber dem geballten Interesse der internationalen Finanzmärkte und der Schuldenstaaten einen schweren Stand hat. Aber wir verlangen von ihr eine vorurteilslose Diskussion der verschiedenen noch möglichen Wege und auch die Größe, bisherige Fehler und Fehleinschätzungen offen einzugestehen. Wenn man einen falschen Weg genommen hat und sieht, dass man dem Ziel nicht näher kommt, muss man innehalten, ein Stück zurück gehen und dann einen neuen Weg beschreiten. Es macht dann keinen Sinn, noch beherzter voran zu schreiten.

Eine Fortführung der bisherigen Politik wird Deutschland überfordern und ärmer machen, gerade auch, wenn es ihr gelingen sollte, die Kapitalanleger zu beruhigen, indem sie ihnen ihre toxischen Staatspapiere abnimmt. Sie verlagert die Lasten auf unsere Kinder und verringert ihre Möglichkeiten, in wirtschaftlicher Prosperität und sozialem Frieden zu leben.

### 15. Institutionelle Schuldenschranken

Die Politik hofft, dass sich Schuldendisziplin auch im Falle einer gemeinschaftlichen Haftung für die Schulden durch politische Schuldenschranken im Zuge einer Fiskalunion erreichen lässt. Nach den Erfahrungen mit dem Stabilitäts- und Wachstumspakt halten wir diese Hoffnung für verfehlt.

Politische Schuldenschranken sind zwar nicht schädlich. Doch ist die Zeit, als es darum ging, übermütige Gläubiger und Schuldner zu bändigen, lange vorbei. Die Kapitalmärkte sind heute ohnehin nicht mehr bereit, alle Finanzierungswünsche der Krisenländer zu erfüllen, und deshalb kommt der ausländische Kredit im Wesentlichen über die Instrumente der Gemeinschaftsfinanzierung zustande. Um bei solchen Verhältnissen Schuldendisziplin einzufordern, benötigt man keine politischen Schranken, an deren Definition die Kreditnehmer selbst mitwirken. Vielmehr reicht die Begrenzung der Kreditvergabe durch die öffentlichen Gläubiger vollkommen aus.

Eine Fiskalunion mit verbesserten Eingriffsrechten der EU oder zwischenstaatlichen Instanzen wird, so befürchten wir, das Gegenteil von dem bewirken, was die Bundesregierung bezweckt. Sie wird die Kreditvergabe zwischen den Staaten eher erleichtern, wenn nicht sogar steigern, weil sie den Defizitländern die politische Mitsprache beim Zugriff auf die Kredite des Rettungsfonds gibt.

### 16. Zu viel Wettbewerbsfähigkeit?

Als besonders problematisch sehen wir es in diesem Zusammenhang an, dass die EU die Lohnstückkosten der europäischen Länder durch Politikmaßnahmen beeinflussen will. Die damalige französische Finanzministerin Christine Lagarde hatte ja schon im letzten Jahr gefordert, dass Deutschland seine Löhne erhöhen möge, um so seine Wettbewerbsfähigkeit zugunsten seiner Wettbewerber zu verschlechtern. Die zunächst vorgesehenen Strafen der EU für Länder, die zu geringe Lohnstückkosten haben, hat die Bundesregierung zwar abwehren können, doch stehen die Kritik an der angeblich ungerechtfertigten Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft sowie der Versuch, sie durch oktroyierte Lohnerhöhungen zu verringern, im Raum. Wir lehnen diese Überlegungen ab. Es ist grundsätzlich nicht Aufgabe des Staates, in die Preis- und Lohnstrukturen der Marktwirtschaft einzugreifen, weil dadurch die Lenkungsfunction der Preise und Löhne verfälscht wird.

Die Orientierung der Politik an Lohnstückkosten verkennt auch, dass die Unterschiede in den Lohnstückkosten in Europa großenteils durch Kapitalbewegungen zustande

kamen, die, wie erläutert, ihrerseits das Ergebnis der durch falsche Erwartungen und eine falsche Bankenregulierung erzeugten Zinskonvergenz waren. Wenn man die Lohnstückkostenunterschiede verringern will, muss man zulassen, dass die Krisenländer sich verbilligen, aber damit das passiert, darf man den Kapitalfluss zwischen den Ländern nicht durch überzogene Rettungsaktionen und gemeinschaftlich besicherte Finanzierungsinstrumente fördern, die in den Zustand der Zinsgleichheit zurückführen und damit die Wachstumskräfte abermals von Deutschland in die Peripherie verlagern. Wenn man will, dass Deutschland mehr und die Südländer weniger importieren, darf man die Selbstkorrektur des europäischen Kapitalmarktes, die nach der Krise eingesetzt hat, indem wieder mehr Kapital in Deutschland investiert wird, nicht abblocken. Wer das Kapital, das aus freien Stücken nicht mehr aus Deutschland heraus will, durch staatliche Maßnahmen heraustreibt, erhält die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte in Europa.

Durch politische Maßnahmen erzwungene Lohnerhöhungen werden zwar den deutschen Export schwächen, doch werden sie auf dem Wege über eine Schwächung, wenn nicht Kontraktion der deutschen Wirtschaft auch die Importe verringern, so dass nicht einmal zu erwarten ist, dass der deutsche Exportüberschuss abgebaut werden kann. Was die anderen Länder an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen, könnten ihnen durch die Verminderung der deutschen Nachfrage nach ihren Produkten verlorengehen.

## 17. Eine Agenda-Liste

Nur die Bekämpfung der eigentlichen volkswirtschaftlichen Ursachen kann eine Lösung der Krise bringen. Nur die Symptome der Krankheit zu kurieren ist sinnlos. Da es politisch kein Zurück zum völligen Ausschluss gegenseitiger Haftungen mehr gibt, muss auf jeden Fall Folgendes erreicht werden.

- a) Die EZB wird wieder auf die reine Geldpolitik beschränkt. Sie kann in Europa nicht die Aufgabe übernehmen, die nationalen Bankensysteme oder gar die Staaten zu stabilisieren. Das ist ausschließlich die Aufgabe der Einzelstaaten beziehungsweise der Staatengemeinschaft selbst. Solange die EZB durch ihre Politik fiskalische und sonstige Lasten zwischen den Staaten verschieben kann, unterminiert und präjudiziert sie die Entscheidungen der Parlamente.
- b) Die Entscheidungsregeln und die Verteilung der Stimmrechte im EZB-Rat sind zu ändern. Es geht nicht an, dass ein Gremium, in dem die Stimmrechte vollständig von der Haftung entkoppelt sind, mit einfacher Mehrheit Maßnahmen beschließt, die Deutschland Haftungsrisiken von hunderten von Milliarden Euro aufbürden.
- c) Die Target-Verrechnungssalden zwischen den nationalen Notenbanken müssen ab sofort jährlich durch marktfähige Vermögenswerte wie in den USA ausgeglichen werden, um sicherzustellen, dass die Notenpresse in den nationalen Zentralbanken mittelfristig nur in dem Maße in Anspruch genommen wird, wie es für die jeweilige nationale Geldversorgung notwendig ist. Für bisher aufgelaufene Salden ist eine längerfristige Tilgung vorzusehen. Wenn der einfache Zugriff auf die Notenpresse nicht abgeblockt wird, ist der Weg in die Eurobonds und eine Transferunion vorbestimmt.
- d) Eine klar definierte Abfolge von Hilfen und Maßnahmen nach dem Vorschlag der European Economic Advisory Group ist zwischen den Eurostaaten vertraglich festzulegen. Wenn ein Land außerstande ist, fällig gewordene Staatspapiere zu bezahlen, müssen zunächst die Investoren haften. Die Staatengemeinschaft darf nur zur Vermeidung exzessiver Risiken herangezogen werden, und auch dieser Schutz ist auf einen bestimmten Anteil des BIP zu begrenzen. Nur so lässt sich der Anreiz zur Sorgfalt mit dem Ziel verbinden, im Krisenfall eine Panik der Märkte zu verhindern.
- e) Die EU sollte den bedrängten Ländern bei der Überwindung ihrer Wettbewerbsprobleme helfen und ihnen Perspektiven für eine wirtschaftliche Gesundung eröffnen. Dazu gehören Hilfen für den Aufbau einer Steuerverwaltung und eines funktionierenden Rechtssystems genauso wie Maßnahmen, die die jeweiligen Regierungen dabei unterstützen, Staatsvermögen zu privatisieren und Reformen zur Erhöhung der Lohn- und Preisflexibilität durchzusetzen. Gemeinschaftliche Hilfen, die über die in Punkt d) genannten Hilfen hinausgehen, sind indes nicht zielführend, weil sie eine Abhängigkeit von solchen Hilfen und einen Automatismus erzeugen, dem sich die Geberländer nicht mehr entziehen können.
- f) Die Banken müssen ausreichend Eigenkapital vorhalten, um nicht bei größeren Kreditausfällen staatlicher und privater Schuldner in eine Schieflage zu geraten. Sonst können die Banken die Staaten weiterhin de facto erpressen, ihnen zu helfen, um die volkswirtschaftlichen Kosten eines Zusammenbruchs des Bankensystems zu vermeiden. Eine höhere Eigenkapitalausstattung vermindert den Anreiz zur Spekulation, und sie schafft im Krisenfall einen Puffer, der Verluste auffangen kann. Auch Staatspapiere und Kredite an andere Banken sind ausfallbehaftet und müssen je nach der Höhe des länderspezifischen Risikos mittelfristig mit Eigenkapital unterlegt werden, wie es bei Krediten an normale mittelständische Firmen üblich ist. Das verteuert den Staatskredit und den Interbankenhandel, ist aber notwendig, um das Bankensystem und die Staaten zu stabilisieren. Soweit sich die Banken das notwendige Eigenkapital nicht auf den Märkten beschaffen können, ist eine staatliche Zwangsrekapitalisierung durch Ausgabe von Ak-

- ten oder ähnliche Maßnahmen vorzusehen, um einerseits eine Kreditklemme zu vermeiden und andererseits dem Staat die Chance zu geben, an einer eventuellen Wertsteigerung der Banken teilzuhaben.
- g) Euroländern, die dauerhaft nicht willens oder objektiv nicht in der Lage sind, die notwendigen Maßnahmen zum Abbau der Ungleichgewichte und der Verschuldung vorzunehmen, ist die Möglichkeit einzuräumen, aus der Eurozone auszutreten und in den Status der anderen, nicht der Eurozone angehörigen EU-Mitgliedsländer zurückzukehren. Der Austritt aus der Eurozone ist im Falle eines Staatsbankrotts als Regel vorzusehen. Die entsprechenden Verfahren sind in den Verträgen festzulegen. Nur eine Währungsunion, die ein freiwilliger Staatenbund unter Respekt der gegenseitig gegebenen Regeln bleibt, hat dauerhaft Bestand.

#### Unterzeichner

Prof. Dr. h.c. Roland **Berger**, Vorsitzender der Freundesgesellschaft des ifo Instituts (Honorary Chairman, Roland Berger Strategy Consultants GmbH)

Dr. Aldo **Belloni**, Stellv. Vorsitzender (Mitglied des Vorstands, Linde AG)

Dr. Wolfgang **Sprißler**, Schatzmeister (ehemaliger Vorstandssprecher, HVB)

Dr. Eckhard **Cordes** (Vorstandsvorsitzender, Metro AG)

Dr. Jürgen **Hofmann** (Generalsekretär, Wirtschaftsbeirat Bayern)

Dr. Dirk **Ippen** (Zeitungsverleger, u.a. Münchner Merkur)

Dr. Fritz **Kempter** (Rechtsanwalt, Präsident des Verbands Freier Berufe in Bayern e.V.)

Meinhard **Knoche** (Mitglied des Vorstands, ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung)

Michael **Kozikowski** (Mitglied des Vorstands, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)

Prof. Dr. Klaus **Mangold** (Internationale Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH)

Prof. Dr. Georg **Milbradt** (Sächsischer Ministerpräsident a.D., TU Dresden)

Alexander **Rittweger** (Geschäftsführer, Loyalty Partner GmbH)

Dirk **Roßmann** (Geschäftsführer, Dirk Rossmann GmbH)

Prof. Dr. Dres. h.c. Hans-Werner **Sinn** (Präsident, ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung und LMU München)

Dr. Dieter **Soltmann** (ehem. Präsident des Wirtschaftsbeirats der Union)

Heinz Hermann **Thiele** (Vorsitzender des Aufsichtsrats, Knorr-Bremse AG)

Dr. Peter-Alexander **Wacker** (Vorsitzender des Aufsichtsrats, Wacker Chemie AG)

Georg von **Werz** (Vorstandsvorsitzender, Pramerica Real Estate International AG)

Dr. Otto **Wiesheu** (Präsident, Wirtschaftsbeirat Bayern)

Dr.-Ing. E.h. Manfred **Wittenstein** (Vorstandsvorsitzender, Wittenstein AG)

Ewald **Woste** (Vorstandsvorsitzender, Thüga AG)

# Eurokrise: Ist eine temporäre Einführung einer Parallelwährung in den Krisenstaaten eine Lösung?

12

Die Euro- und Finanzkrise stellt den Erhalt der Europäischen Währungsunion in Frage. Wäre die Einführung von temporären nationalen Parallelwährungen ein Weg zum Erhalt des Euro?



Dirk Meyer\*

## Das Konzept der Parallelwährung für die Eurozone

Politische Projekte überleben ihr Scheitern, sofern ein starker Wille der Regierungen sowie ein Konkurrenzschutz vorhanden sind und eine Kostenabwälzung auf die Bürger von diesen (noch) akzeptiert wird. Die Währungsunion mit dem Geldmonopol der EZB liefert ein solches Beispiel. Warnungen bezüglich eines nicht-optimalen Währungsraumes blieben unbeachtet. Das Ergebnis ist eine Union, deren Mitglieder sich ökonomisch auseinander entwickeln. Von daher betrifft die Krise der Europäischen Währungsunion alle Mitgliedstaaten. Die Geschichte gescheiterter Währungsunionen (Skandinavische Münzunion 1872; Kronenzone 1918) weist zugleich auf die Gefahren eines Zerfalls der politischen Union hin. Mit einem Austritt Griechenlands oder gar Deutschlands wäre ein Austrittswettbewerb weiterer Länder wahrscheinlich. Der deutsch-französische Motor der europäischen Integration würde auseinanderbrechen. Selbst die Errungenschaften des freien Binnenmarkts ständen durch Handelssanktionen infrage. Nichtsdestotrotz ist die Währungsunion gescheitert. Eine Neuordnung der Währungsunion erscheint in diesem Licht als unabwendbar, will die Politik das Risiko eines chaotischen Zusammenbrechens der Eurozone und eine Beschädigung der politischen Integration der EU vermeiden.

## Grundkonzeption

Historisch wurde das *Parallelwährungskonzept* anhand von nebeneinander zirkulierenden Gold- und Silberwährungen in England (1663) entwickelt.<sup>1</sup> In Deutschland bestand mit der Einführung der durch einen Deckungsstock gesicherten Rentenmark (1923) eine Parallelwährung zur Mark. Auch in der Umbruchphase der ersten Jahre der Nachfolgestaaten der Sowjetunion, Polens und der Balkanstaaten zirkulierten US-Dollar und D-Mark als (il-

legale) Parallelwährungen. Die Ursache für die Existenz einer Zweitwährung besteht zumeist in der Inflationierung/Abwertung der ursprünglichen Monopolverwährung und einem valutarischen »*Voting by Feet*« der Bürger. Die Verwendung der Zweitwährung begründet insofern eine *Wertsicherungsfunktion*.<sup>2</sup> Das Konzept entspricht einem dezentral-marktwirtschaftlichen Ansatz und nutzt den *Exit-Voice-Mechanismus* (vgl. Hirschman 1970). Widerspruch gegenüber einer nicht präferenzgerechten Währung bzw. Geldpolitik lässt sich – zumeist unzureichend – über den politischen Prozess äußern. Als Ausweg bleiben schließlich die Abwanderung und der Gebrauch einer Alternativwährung.

Um einerseits den ökonomischen Belangen eines konsistenten Währungsgebiets Rechnung zu tragen und andererseits die politischen Kosten einer Erosion der Eurozone nicht zu vernachlässigen, soll hier die Möglichkeit einer abgestuften (*Des-*) *Integration* in Gestalt einer Parallelwährung diskutiert werden.<sup>3</sup> Die Einführung

\* Prof. Dr. Dirk Meyer, Professur für Ordnungsökonomik an der Helmut-Schmidt-Universität, Hamburg.

<sup>1</sup> Vgl. Nussbaum (1925, 51), der auch den Begriff des *Währungsparallelismus* verwendet. In einem Währungsgebiet existieren mehrere voneinander unabhängige Währungen, zwischen denen sich ein wechselndes Kursverhältnis bildet, soweit keinerlei Beschränkungen bestehen. Davon unterscheidet Nussbaum den Begriff der *Doppelwährung*, bei der zwei Währungen mit einem festgelegten festen Wechselkurs zirkulieren und damit faktisch einer Grundeinheit unterliegen.

<sup>2</sup> Vgl. auch Mayer und Sinn (2011), die einen Zusammenhang zwischen der Verwendung von Wertsicherungsklauseln bei Anleihen und der Einführung eines »Hart-Euro« ziehen.

<sup>3</sup> Bereits bei den Überlegungen zur Einführung einer europäischen Gemeinschaftswährung wurde das Parallelwährungskonzept als Methode einer Integration über Marktprozesse diskutiert. Es fand allerdings keine ausreichende Unterstützung, da zum einen das Scheitern des Euro befürchtet wurde und zum anderen die Dominanz einer nationalen Währung (bspw. der D-Mark) als europaweites Zahlungsmittel vermieden werden sollte (vgl. Hasse und Heppeler 1994, 169 f. sowie Fry 1998, 117). Die Forderung nach Einführung eines EUROPA als Parallelwährung wurde von neun Ökonomen bereits im »The All Saints day manifesto for European monetary union« in: *The Economist* vom 1. November 1975, S. 33–38, erhoben. Vgl. auch Taylor (1998) sowie Vaubel (1990), die das Parallelwährungssystem gegenüber dem Einheitseuro unter wettbewerblichen Gesichtspunkten vorziehen.

einer *nationalen Parallelwährung* zum Euro stellt einen Bruch zum Prinzip einer europäischen Einheitswährung dar. Sie kann als Alternative zu einer *hierarchisch-zentralistischen Währungsintegration* gelten, die eine vollständige und abrupte nationale Abkehr von dieser Gemeinschaftswährung im Krisenfall vermeiden hilft. Unter Beachtung des *Prinzips der Fehlerfreundlichkeit* kann sofort auf den »Plan B« der Alternativwährung ausgewichen werden.<sup>4</sup> Zudem erlaubt eine nationale Parallelwährung eine rechtzeitige Reaktion bei Fehlentwicklungen, die bei gleichzeitigem Verbleib in der EWU einen (begrenzten) Wettbewerb der Währungen mit freier Wechselkursbildung ermöglicht. Auch unter dem Gesichtspunkt eines nicht optimalen Währungsraumes bietet es neuen Mitgliedern einen relativ risikofreien Zutritt. Daher ist diese Alternative unter dem Gesichtspunkt einer *diskriminierungsfreien Marktintegration* durchaus bedenkenswert. Sie kommt insbesondere für Länder in Frage, die einen Zu- bzw. Austritt aus der EWU erwägen, die also eher der Randzone eines optimalen Währungsgebiets<sup>5</sup> entspringen. Zugleich entspräche dies dem Konzept eines *Europas der flexiblen Geschwindigkeiten*.

Gerade im Krisenfall schafft die Freiheit der Wahl des Geldes Vertrauen und Sicherheit.<sup>6</sup> Durch eine *stabilere* nationale Konkurrenzwährung würde Druck auf den Euro entstehen. Umgekehrt würde bei einer *weichen* nationalen Währung ihre Abwahl durch Inländer eine sehr wirksame Korrektur der nationalen Politik herausfordern. Die Verwendung der jeweiligen Währung würde den Gradmesser ihrer Akzeptanz darstellen. Zugleich entfielen der Druck auf die europäischen Institutionen zum vertragswidrigen Beistand – zum monetären Bailout seitens der EZB und zum fiskalischen Bailout seitens der Euromitgliedstaaten und der EU.

Damit der *Exit-Voice-Mechanismus* seine kontrollierende Wirkung entfalten kann, hat die Entscheidung zur Einführung einer nationalen Parallelwährung in voller Autonomie des jeweiligen Landes ohne gemeinschaftliche Mitsprache zu erfolgen. Dies setzt eine Änderung des Art. 128 AEUV in einem ordentlichen Vertragsänderungsverfahren im Konsens aller Mitgliedstaaten (Art. 48 Abs. 2 Satz 2 i.V.m. Abs. 4 Satz 2 EUV) voraus.<sup>7</sup>

Umgekehrt muss es der *ausdrücklichen* Zustimmung der EWU bedürfen, wenn ein EU-Mitglied mit Sonderstatus als

»Mitgliedstaat mit Ausnahmeregelung« (Art. 139 AEUV) oder gar ein Drittstaat den Euro neben seiner bereits existierenden nationalen Währung oder als deren vollständigen Ersatz nutzen will (*Euroisierung*). Dies ergibt sich aus den Bedingungen, die zum Eintritt in die dritte Stufe der Währungsunion und zur Übernahme des Euro durch die Mitgliedstaaten gemäß dem Stabilitätspakt zu erfüllen sind, sowie aus dem vorgesehenen Sanktionsmechanismus bei Verstößen gegen die Stabilitätskriterien. Entsprechend den international anerkannten Prinzipien der Souveränität und der Nicht-Intervention<sup>8</sup> ist der Schutz der Eurowährung und die Kreditwürdigkeit der EWU-Mitgliedstaaten hierdurch zu achten und sicherzustellen. Konkret wurde dies im Fall Bulgariens, das seit 1997 zur D-Mark ein Currency Board gebildet hatte und dies mit der Einführung des Euro in den Mitgliedstaaten fortführen wollte. Die EU-Kommission verweigerte dies (vgl. Gruson 2002, 119 f.). Dementgegen wurde die Übernahme der Eurowährung in Fortführung der D-Mark für Montenegro 2001 wohl auch aus politischen Gründen akzeptiert.

Der Charme einer Parallelwährung besteht in der Vermeidung des Austritts aus der Eurozone und den damit verbundenen Gefahren politischer Zerwürfnisse innerhalb der EU. Zugleich wäre die ungelöste rechtliche Problematik eines Ausscheidens umschifft. Hinzu kommt der Zeitfaktor, den ein ordentliches Vertragsänderungsverfahren für diesen Fall beanspruchen würde. Gegenüber einem Austritt aus dem Euro oder gar einer vollständigen Auflösung der EWU verbunden mit einem Untergang des Euro entfällt auch die juristisch heikle Problematik der Denomination von Altverträgen (vgl. hierzu im Detail Mann 1953; Grothe 1999 sowie Hahn und Häde 2010). Der technisch-praktische Aufwand zweier zirkulierender Währungen dürfte angesichts bargeldloser Zahlungsströme und elektronischem Geld nur unwesentlich steigen.

### Unterschiedliche Fallkonstellationen

Für welche Konstellationen käme die Einführung einer nationalen Parallelwährung infrage? Im Fall der *mediterranen Krisenländer* könnte bspw. die *Neä Drachmä* (ND) in Griechenland neben dem Euro als Parallelwährung dienen. Bei einer

<sup>4</sup> Zum Prinzip Fehlerfreundlichkeit vgl. Meyer (2007). Das Konzept »Fehlerfreundlichkeit« verbindet Strukturen, die einerseits Irrtümer zulassen oder gar provozieren, andererseits eine Fehlerbegrenzung sicherstellen und die Produktivkräfte von Irrtümern durch ein Lernen und neu entwickelte Alternativen nutzbar machen. In diesem Sinne argumentieren Cannon und Edmondson (2005, 299 f.) (Hervorhebungen durch die Verfasser), »that organizations should not only learn from failure – they should *learn to fail intelligently* as a deliberate strategy to promote innovation and improvement.«

<sup>5</sup> Zum Konzept des optimalen Währungsraumes vgl. Mundell (1961).

<sup>6</sup> Zur Entmonopolisierung der Währung vgl. auch die Extremposition v. Hayeks (1977), der für eine Entnationalisierung des Geldes durch private Emittenten unter wettbewerblichen Rahmenbedingungen plädiert.

<sup>7</sup> Konsens heißt hier Zustimmung der 27 EU-Mitglieder, nicht etwa nur der 17 Eurostaaten. Diese müssten über ihre Parlamente oder gar durch ein Referendum das Parallelwährungskonzept annehmen. Das ordentliche Vertragsänderungsverfahren erfährt gerade in diesem Zusammenhang seine besondere Bedeutung durch seinen europarechtswissenschaftlich-axiomatischen Charakter. Als Konzentrat einer europapolitischen Idee wird mit dieser Bestimmung zudem manifest, dass mit einer Hoheitsmacht oberhalb der Staaten – mit Supranationalität – etwas historisch Neues, ein neues Kapitel in der Geschichte der Staatlichkeit gewagt und erreicht wird.

<sup>8</sup> Siehe Art. 2 Charta der Vereinten Nationen (vgl. auch Gruson 2002, 113 ff.). Anders dürfte das Urteil für den US-Dollar ausfallen, der als international führende Reservewährung bereits mit zwei Drittel des Volumens außerhalb der USA zirkuliert. Eine unilaterale Dollarisierung durch einen Drittstaat würde deshalb kaum zu beanstanden sein (vgl. Gruson 2002, 116 f.).

abgewerteten Landeswährung könnte damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessert werden. Das Beispiel des Nachbarstaats Türkei zeigt, inwiefern eine abwertende Währung die Anpassungsfähigkeit der Wirtschaft steigern und eine prosperierende Entwicklung befördern kann.<sup>9</sup>

Es würde weder zu einem Bank-Run noch zur Kapitalflucht kommen, da keine Währungsumstellung erfolgt und den Wirtschaftssubjekten der Euro bliebe. Die neue Währung könnte im Rahmen eines Festkurssystems mit Bandbreiten und fallweiser Anpassung relativ starr an den Euro gebunden werden oder aber frei floaten. Dies käme einer Selbstverpflichtung der griechischen Regierung auf einen strikten Spar- und Reformkurs gleich und würde die griechische Zentralbank stabilitätsorientiert ausrichten.

Denkbar wäre auch ein Austritt dieser Staaten aus der EWU bei gleichzeitiger Beibehaltung des Euro. Damit verlöre Griechenland den direkten Zugang zu Zentralbankgeld der EZB, doch könnte es weiterhin die Eurowährung nutzen. Eine Kapitalflucht wäre deshab nicht zu erwarten. Entgegen einem Currency Board würde das Land bei dieser Form der *Euroisierung* vollständig auf eine nationale Währung verzichten. Zugleich würde die damit verbundene *Seigniorage* an das Europäische System der Zentralbanken (ESZB) gehen (vgl. Krugman und Obstfeld 2009, 847, sowie Gruson 2002, 109 f.). Durch die Nicht-Mitgliedschaft Griechenlands in der EWU wäre die EZB im Falle von Liquiditätsstörungen griechischer Geschäftsbanken zudem nicht gezwungen, als *Lender of Last Resort* auszuweichen. Die Vorteile beständen in der Errichtung einer Art Brandschutzmauer zur Eurozone, wenngleich diese eher psychologisch-politischer, denn ökonomischer Natur sein dürfte. Sodann wären die diskutierten Hilfen für die Krisenstaaten *juristisch* unproblematisch, da erst ein Ausscheiden aus der Eurozone den Weg für vertragskonforme Unterstützungen eröffnet. Wie die Unterstützungen an Lettland, Ungarn und Rumänien zeigen, haben EU-Mitglieder außerhalb der Eurozone durchaus Zugang zu Kredithilfen (Art. 123 f. AEUV) und Währungsbeistand (Art. 143 f. AEUV). Unumstritten wären dann auch Hilfen des IWF, da in einem solchen Fall Hilfen zwischen Ländern mit

unterschiedlichen Währungen vorlägen, d.h. Währungsbeistand bestehen würde. Bei erfolgreicher Sanierung wäre ein Neubeitritt Griechenlands zur Eurozone unter Einhaltung des Beitrittsverfahrens grundsätzlich möglich.

Im Falle eines *stabilen Landes* käme die Einführung einer parallelen Hartwährung einer Versicherung gleich und wäre ein Korrektiv zur Gemeinschaftswährung. Anleihen, langfristige Verträge sowie Exportgeschäfte würden beispielsweise in der Schuldwährung eines in Deutschland zirkulierenden *Euro-Thalers* kontrahiert werden. Die Gläubiger würden sich in der Euro-Thaler-Währung besser gegen Inflation und Abwertung schützen können als in einem aufweichenden Euro. Auch außerhalb Deutschlands könnte sich der Euro-Thaler als Parallelwährung durchsetzen.<sup>10</sup> Damit würde ein nicht-optimaler Währungsraum des Euro dezentral *korrigiert* und ein neuer optimaler Währungsraum einer Euro-Thaler-Währung im Wettbewerbsprozess zweier Währungen geschaffen werden. Gegebenenfalls würde sich das Hartgeld im Sinne eines *natürlichen Monopols* vollständig durchsetzen, allerdings potenziell durch den Euro »angreifbar« bleiben. Die Bundesbank könnte eine unabhängige, stabilitätsorientierte Geldpolitik vornehmen, und die Seigniorage käme dem Bundeshaushalt zugute.

Sollte der Euro langfristig zu einer Weichwährung degenerieren, bestände die Chance, dass der Euro-Thaler in einer gemeinsamen *nordeuropäischen Währungsunion* verschiedener EU-Nordstaaten aufgehen könnte. Damit würde die Währungssouveränität von der Bundesrepublik durch eine Grundgesetzänderung auf eine nordeuropäische Zentralbank (NEZB) übertragen werden. Ob dann ein Schlusspunkt für die Eurowährung in den Ländern der Nordunion gesetzt wird, bleibt offen. Allerdings wäre das Ende durch einen fließenden Übergang vorbereitet, was sowohl ökonomisch wie auch politisch vorteilhaft sein dürfte. Ein Austritt aus der EWU könnte notwendig werden, sollten die Verluste der EZB über die Anleihekäufe sowie die Alimentierung der Krisenländer über die Versorgung mit Target-Krediten in den Nordländern keine Akzeptanz mehr finden. Deshalb könnte der Euro allerdings weiterhin als Parallelwährung in der Nordunion zirkulieren. Damit wäre die Hoffnung verbunden, dass die Resteurozone den Euro-Thaler ebenfalls als Zweitwährung akzeptiert, auch im Sinne des Binnenmarktprinzips und des politischen Gemeinsamen Hauses Europa. Allerdings würden sich die Südländer dann der Möglichkeit einer »*Thalerisierung*« nicht entziehen können.

## Literatur

Cannon, M.D. und A.C. Edmondson (2005), »Failing to Learn and Learning to Fail (Intelligently): How Great Organizations Put Failure to Work to Innovate and Improve«, *Long Range Planning* 38, 299–319.  
Donovan, P., L. Hatheway, S. Deo und S. Constable (2010), *How to Break Up a Monetary Union*, UBS Investment Research – Global Economic Perspectives, UBS, London.

<sup>9</sup> Nicht zuletzt hat die regionale Nähe Griechenlands die relative Wettbewerbsfähigkeit der Türkei bei flexiblen Wechselkursen positiv beeinflusst (vgl. Donovan et al. 2010, 11). Während die nominalen Lohnstückkosten im Zeitraum 1999–2009 in Deutschland um 6% und in Griechenland um 35% zunahm, betrug der Anstieg in der Türkei etwa 170%. Bei gemeinsamer Währung verschlechterte sich die Wettbewerbsfähigkeit der griechischen Wirtschaft gegenüber den stabileren Euromitgliedstaaten rapide. Demgegenüber konnte die Türkei trotz der starken Lohnsteigerungen durch eine Abwertung der türkischen Lira um ca. 390% ihre Weltmarktposition für türkische Exporte sogar verbessern. So blieb das Leistungsbilanzdefizit mit etwa 2–3% in etwa konstant, während sich das griechische Defizit in dieser Zeit von 3,6 auf 11,1% verdreifacht hat. Zu den Daten vgl. OECD Economic Outlook und Eurostat.

<sup>10</sup> Nicht ohne Belang für die politisch-integrative Wirkung zwischen den Mitgliedstaaten einerseits wie auch für die fortbestehende Idee zur europäischen Integration andererseits ist die Namensgebung der neuen Währung. Für die Nordwährung kämen bspw. Nord-Euro, Neuro, Nordo, Euro-Mark oder Euro-Thaler infrage.



- Fry, M.J. (1998), »Comment: Fallback to a Common Currency: What to Do if EMU Stumbles?«, in: J. Arrowsmith (Hrsg.), *Thinking the Unthinkable About EMU. Coping with Turbulence between 1998 and 2002*, National Institute of Economic and Social Research, London, 117–121.
- Grothe, H. (1999), *Fremdwährungsverbindlichkeiten – Das Recht der Geldschulden mit Auslandsberührung – Kollisionsrecht – Materielles Recht – Verfahrensrecht*, Walter de Gruyter, Berlin, New York.
- Gruson, M. (2002), »Dollarization and Euroization – An International Law Perspective«, *European Business Law Review* 3, 103–122.
- Hahn, H.J. und U. Häde (2010), *Währungsrecht*, 2. vollständig überarbeitete Aufl., Beck C.H., München.
- Hasse, R.H. und B. Hepperle (1994), »Kosten und Nutzen einer Europäischen Währungsunion«, in: R. Caesar H.-E. Scharer (Hrsg.), *Maastricht: Königsweg oder Irrweg zur Wirtschafts- und Währungsunion?*, Europa-Union Verlag, Bonn, 165–193.
- Hayek, F.A. v. (1977), *Entnationalisierung des Geldes*, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Hirschman, A.O. (1970), *Exit, Voice and Loyalty*, Harvard University Press, Cambridge/Mass.
- Krugman, P.R. und M. Obstfeld (2009), *Internationale Wirtschaft – Theorie und Politik der Außenwirtschaft*, 8. Aufl., Pearson, München.
- Mann, F.A. (1953), »Währungszersplitterung und Währungsbestimmung«, *Neue Juristische Wochenschrift* 6(18), 643–647.
- Mayer, T. und H.-W. Sinn (2011), »Standpunkt: Eine Versicherung gegen den Weich-Euro«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 26. September, 13.
- Meyer, D. (2007), »Warum wir von den Ameisen lernen können – Ein Plädoyer für mehr Fehlerfreundlichkeit«, *UNIFORSCHUNG* 17, 62–65.
- Mundell, R.A. (1961), »A Theory of Optimum Currency Areas«, *American Economic Review* 51, 657–665.
- Nussbaum, A. (1925), *Das Geld in Theorie und Praxis des deutschen und ausländischen Rechts*, Tübingen.
- Taylor, Chr. (1998), »Fallback to a Common Currency: What to Do if EMU Stumbles?«, in: J. Arrowsmith (Hrsg.), *Thinking the Unthinkable About EMU. Coping with Turbulence between 1998 and 2002*, National Institute of Economic and Social Research London, 104–117.
- Vaubel, R. (1990), »Currency Competition and European Monetary Integration«, *The Economic Journal* 100, 936–946.



Michael Vogelsang\*

## Die temporäre Doppelwährung als Anpassungsinstrument

Die negativen Effekte bei der europäischen Staatsschuldenkrise verstärken sich gegenseitig. Es entsteht ein Teufelskreis aus überbordender Staatsverschuldung, mangelnder Wettbewerbsfähigkeit und nicht ausreichender Bankenkaptalisierung (vgl. Abb. 1).

Die Entwicklung ist in den Problemländern unterschiedlich stark ausgeprägt. Dennoch muss ein konsistentes Lösungspaket die drei Problemfelder gleichzeitig adressieren, sonst wird es keine Lösung der aktuellen Staatsschuldenkrise geben. Dabei sind die politisch formulierten Nebenbedingungen hoch: Die gesellschaftliche Ordnung bleibt erhalten, die Eurozone bleibt bestehen, das Europäische Finanzsystem bleibt vor einer Systemkrise geschützt, Vermögensverluste werden weitgehend vermieden, und für alle Beteiligten werden langfristig die richtigen Anreize für ein nachhaltiges Wirtschaften gesetzt.

Wie könnte die temporäre Einführung einer Doppelwährung in dieser Lage weiterhelfen?

## Das kurzfristige Dilemma

Das theoretische Hauptargument für eine Doppelwährung ist die künstliche Nachbildung der Abwertungsfunktion bei flexiblen Wechselkursen. Innerhalb einer Währungsunion ist eine Abwertung nicht möglich, so dass nur relative Preise (»interne Abwertung«) und Produktivitäten als Anpassungsmechanismen zur Verfügung stehen. Bei dem Vergleich von Griechenland und Deutschland bedeutet dies mit Blick auf die Lohnstückkosten, dass eine Angleichung durch höhere Löhne in Deutschland, niedrigere Löhne

\* Dr. Michael Vogelsang ist Chefvolkswirt und Bereichsleiter für Volkswirtschaft & Politik beim Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) e.V. Dieser Beitrag gibt die Meinung des Autors wieder, die nicht unbedingt mit der Meinung des BVMW übereinstimmen muss.

**Abb. 1**  
**Schema der Dreifachkrise in der Währungsunion**

Wirkt auf ⇒	Staatsverschuldung	abnehmende internationale Wettbewerbsfähigkeit	nicht ausreichend kapitalisierte Banken
<b>zu hohe Staatsverschuldung</b>	Der Schuldenstand in Relation zum BIP wächst durch Zinslasten und den Zinseszinsseffekt weiter an. Spätere Konsolidierungsbemühungen führen dagegen (zunächst) zu einem Rückgang des BIP.	Staatsdefizite finanzieren einen Boom bei nicht-handelbaren Gütern, der zu steigenden Preisen und Löhnen führt. Der Aufschwung verdeckt die abnehmende Wettbewerbsfähigkeit bei den handelbaren Gütern.	Banken besitzen Staatsanleihen des Heimatlandes. Sinken diese im Kurs und schreiben die Banken entsprechend ab, reduziert sich deren Eigenkapital.
<b>abnehmende internationale Wettbewerbsfähigkeit</b>	Endet der durch Staatsdefizite finanzierte Boom, fehlt bei mangelnder Wettbewerbsfähigkeit eine konjunkturelle Kompensationsmöglichkeit. Sinkende Exporte gehen dann mit steigender Arbeitslosigkeit und geringeren Steuereinnahmen einher.	Um ein Land mit geringer Wettbewerbsfähigkeit machen Investoren einen Bogen. Das Land profitiert weniger von dem internationalen Austausch von Wissen und Kapital. Die Wettbewerbsfähigkeit sinkt weiter.	Im Rahmen des Zahlungsverkehrssystems Target2 werden Salden zwischen den nationalen Zentralbanken nicht ausgeglichen, wenn die inländischen Banken die Zahlungsverkehrsdefizite nicht mehr international refinanzieren können. <sup>a)</sup> Die Nettoschuldenposition eines Landes steigt.
<b>nicht ausreichend kapitalisierte Banken</b>	Rettungsmaßnahmen für Banken belasten den Staatshaushalt weiter.	Reichen die Banken weniger Kredite aus (Kreditklemme) und kommen Unternehmen dadurch in Zahlungsschwierigkeiten, geht die Wettbewerbsfähigkeit weiter zurück.	Anleger ziehen von Banken, die im Ruf stehen, nicht ausreichend kapitalisiert zu sein, ihr Guthaben ab. Die Liquidität sinkt, und die Bank ist zunehmend auf Injektionen der Zentralbank angewiesen.

<sup>a)</sup> Hans-Werner Sinn hat auf diese Problematik mehrfach hingewiesen (vgl. Sinn und Wollmershäuser 2011 oder Kohler 2011, 12 f.).

Quelle: Zusammenstellung des Autors.

und/oder steigende Produktivitäten in Griechenland stattfinden müsste.

Die Steigerung der Produktivität wäre politisch willkommen, aber nicht kurzfristig umsetzbar. Eine Inflation ist in Deutschland politisch höchst unerwünscht, und eine Deflation in Griechenland birgt die Gefahr einer gesellschaftlichen Spaltung.

### Die Idee der Doppelwährung

Das Schema in Abbildung 1 legt auch nahe, dass die Europäische Währungsunion kein optimaler Währungsraum ist. Es fehlt ein Anpassungsinstrument, um den Teufelskreis zu durchbrechen. Dagegen existieren Preisrigiditäten, die Fiskalpolitik liegt in nationaler Hand und durch das zins- und staatsausgabengetriebene Wachstum nicht-handelbarer Güter wurden die internationale Wettbewerbsfähigkeit und inländische Konjunktur voneinander entkoppelt. Auch die Mobilität der Produktionsfaktoren, die von Mundell (1961) als einer der Begründer der Theorie optimaler Währungsräume angeführt wurde, reicht nicht aus, um die gegenwärtigen Schockwellen kurzfristig zu absorbieren.

Nach mehreren europäischen Rettungsgipfeln stellt sich daher immer noch die Frage, wie diese Nachteile ausgeglichen werden können, ohne die Europäische Währungsunion zu gefährden. Selbst wenn man den Standpunkt ein-

nimmt, dass die Währungsunion ohne Griechenland weiterbestehen sollte, so wächst doch die Gefahr, dass über Contagion-Effekte weitere Länder austreten werden und der europäische Integrationsprozess nachhaltig beschädigt wird.

Da dies auf politischer Ebene als Worst-case-Szenario angesehen wird, steht der Erhalt der Währungsunion im aktuellen Zielkatalog an oberster Stelle, und es wird ein Ausgleich der Unzulänglichkeiten des nicht-optimalen Währungsraums durch eine verstärkte Koordinierung gesucht. Dies ist eine notwendige Bedingung für den Erhalt der Währungsunion, fraglich ist, ob sie aus ökonomischer Sicht auch hinreichend ist.

Ein Mittelweg zwischen diesen beiden Ansätzen könnte die temporäre Einführung einer Doppelwährung sein. Dabei trifft sich die Literatur über Währungssysteme (»currency board«, »currency substitution«) mit den Ansätzen von regionalen Währungen (»Regiogeld«, »Komplementärwährung«, »community currency«, »Freigeld«). Das Thema »currency substitution« umfasst auch die Analyse von der offiziellen oder inoffiziellen Parallelnutzung von ausländischen Währungen im Inland. Beispielsweise BIS (2003, 22–24) listet diese Fälle auf. Interessant ist, dass eine Expertengruppe im Auftrag der Europäischen Kommission schon in den 1970er Jahren die Einführung einer europäischen Währung als Parallelwährung zu den nationalen Währungen empfohlen hatte (vgl. Optica 1976).

Bei den Regiogeldern handelt es sich um lokal ausgegebene Ersatzwährungen, mit denen über eine höhere Umlaufgeschwindigkeit der heimische Güterumlauf stimuliert werden soll. Auch in Griechenland existieren derartige Projekte schon (»Ovolos«, vgl. Sotiropoulou 2011, 28 f.). Zudem wurde aus dieser Denkschule auch schon die Forderung nach einem nationalen Regiogeld für Griechenland erhoben (vgl. Behrens 2011; Bossone und Sarr 2011, Kennedy und Schuster 2011). Dabei zeigt Walter (2008) die Probleme auf, wenn eine Komplementärwährung vom Staat ausgegeben wird: Um Inflation zu vermeiden, soll die Komplementärwährung real gedeckt werden. Der hier skizzierte Vorschlag setzt aber auf andere Mechanismen: Es gibt ein crawling peg der Doppelwährung, statt einer Wertaufbewahrungs- oder Umlaufsicherungsgebühr, und ihre Abwertung wird zunächst als erwünschter Effekt angesehen.

Es zeigt sich aber auch, dass die Doppel- oder Mehrfachwährungssysteme historisch nur eine begrenzte Laufzeit haben. Entweder wird »gutes« Geld durch »schlechtes« verdrängt (Gresham's Law in Bezug auf Bimetallwährungen) oder umgekehrt. Daher steht auch bei dem folgenden Vorschlag für eine konkrete Ausgestaltung einer Doppelwährung für Griechenland der temporäre Charakter im Vordergrund.

### Vorschlag für eine konkrete Ausgestaltung

Das temporäre Doppelwährungssystem könnte aus den folgenden Komponenten bestehen. Es wird beispielhaft angenommen, das Land, das ein Doppelwährungssystem einführt, heiße Griechenland.

- Parallel zum Euro wird die Drachme (neu) als gesetzliches Zahlungsmittel eingeführt. Griechenland bleibt Mitglied der Eurozone.
- Der anfängliche Wechselkurs zwischen Euro und Drachme beträgt 1:1. Dieser Wechselkurs wird während der Einführungsphase für zwei Monate von EZB und griechischer Notenbank garantiert. Anschließend wird der Wechselkurs zwischen Euro und Drachme flexibel gehandelt. Die Zentralbanken können den Kurs beeinflussen, um ein overshooting zu verhindern. Die maximale Abwertungsrate beträgt 2% pro Monat (crawling peg/band + dirty float).
- Die Geldpolitik für Griechenland wird zwischen beiden Zentralbanken abgestimmt. Die Interventionsverpflichtung stellt für die EZB ein überschaubares geldpolitisches Risiko dar, da Bestandsgrößen (s.u.) in Euro erhalten bleiben. Dennoch erhält die EZB das Recht, aus wichtigem Grund die Interventionsverpflichtung einseitig zu beenden.
- Alle Stromgrößen, die Inländer betreffen, werden zum Stichtag auf Drachme im Verhältnis 1:1 umgestellt. Dies

betrifft alle Vertragsbeziehungen zwischen Griechen, wie zum Beispiel Löhne, Renten, Mieten etc. Die Preise von im Inland produzierten Gütern und Dienstleistungen werden in Drachme angegeben, Geschäfte etc. sind zur Annahme von Drachme verpflichtet.

- Verträge, die Ausländer betreffen, lauten weiterhin auf Euro.
- Banken werden ab dem Stichtag jeweils ein Eurokonto und ein Drachmekonto führen müssen. Löhne, Renten, Mieten und andere Einkünfte in Drachme sind auf die Drachmekonten zu buchen.
- Während der Einführungsphase ist ein Umtausch von Drachme in Euro bei den Zentralbanken kostenfrei möglich. Nach der Einführung ist eine Konvertierungsgebühr von 10% der Summe an die Zentralbank zu entrichten.
- Alle Bestandsgrößen, insbesondere die privaten Vermögens- und Schuldspositionen, bleiben dann in Euro bestehen, wenn sie während der Einführungsphase den Finanzbehörden gemeldet werden. Dadurch wird ein bankrun verhindert und eine Besteuerungsmöglichkeit für den Fiskus geschaffen. Eine Ausnahme könnten Verpflichtungen der öffentlichen Hand bilden.
- Europäische Institutionen wie die EIB richten zusammen mit griechischen Behörden Härtefallfonds ein, um die Problemfälle bei einzelnen Unternehmen (z.B. Importeure, die Ware in Euro bereits bestellt haben, aber diese später nur in Drachme veräußern können) auszugleichen.
- Spätestens nach zehn Jahren wird das Doppelwährungssystem aufgelöst. Dies bedeutet, dass dann entweder die Drachme oder der Euro als einziges gesetzliches Zahlungsmittel in Griechenland Verwendung findet.

### Vorteile

Als Folge dieses Modells wird im Inland eine interne Abwertung ermöglicht, ohne eine weitere Vertiefung der Rezession mit allen gesellschaftlichen Folgen herbeizuführen. Die interne Abwertung erfolgt eben nicht durch nominale Lohn- und Preissenkungen, sondern durch ein Sinken des Wechselkurses von Drachme zu Euro. Dies ist gesellschaftlich eher konsensfähig, da die Anpassung ohne eine Senkung der nominalen Preise einhergehen kann.

Der zweite Vorteil besteht in der politischen Gesichtswahrung, dass die Europäische Währungsunion komplett mit Griechenland (als temporären Doppelwährungspartner) erhalten bleibt.

Drittens führt das beschriebene System mit einer maximalen monatlichen Abwertungsrate zu einem gleichmäßigeren Anpassungspfad als die plötzliche Eruption an den Devisenmärkten, die bei einem Austritt aus dem Euro zu erwarten wäre.

## Risiken

Diesen Vorteilen stehen auch Nachteile gegenüber. Dazu gehören der Experimentiercharakter des Modells, die Bürokratiekosten für die doppelte Kontenführung, die juristischen Unsicherheiten, die möglichen neuen Angriffsflächen für Spekulanten und die ökonomischen Verzerrungen, die auch durch eine Beibehaltung der Vermögens- und Verbindlichkeitspositionen in Euro entstehen. Auch entbindet das Modell nicht von der Pflicht zu Strukturreformen und Investitionen in das Bildungssystem. Langfristig wird eine Wettbewerbsfähigkeit nur durch Produktivitätsfortschritte und nicht durch eine Abwertung erreicht. Der Aufbau von neuem Vertrauen ist auch notwendig, damit die (schon heute) hohen Zinssätze für Kredite an die Privatwirtschaft in dem Doppelwährungssystem nicht weiter ansteigen.

Zudem muss zum Ausgleich von kurzfristigen Bilanzlücken bei privaten Unternehmen und Banken in Euro im Einzelfall eine Euro-Ausgleichsrefinanzierung (z.B. mit Hilfe der EIB) angeboten werden. Durch die Anmeldepflicht von Vermögen, die weiterhin in Euro geführt werden sollen, ist aber sichergestellt, dass der Staat eine Vermögensteuer erheben und diese Ausgaben in Euro refinanzieren kann.

Auch geldpolitisch ist das Vorhaben diffizil, denn es ergibt sich analog zu einem klassischen Festkurssystem eine Interventionspflicht für die Europäische Zentralbank, die zur Verteidigung des floating pegs im Zweifelsfall Drachme aufkaufen müsste. Die Konvertierungsgebühr wird zu einem parallelen Schwarzmarkt und die Interventionspflicht kann zu spekulativen Angriffen führen. Übrigens ist in Griechenland der Umgang mit einem parallelen Markt aus offiziellem und inoffiziellem Wechselkurs seit dem zweiten Weltkrieg nicht unbekannt (vgl. Aslanidis und Kouretas 2005). Letztlich ist im Rahmen eines konsistenten Pakets auf eine ausreichende Kapitalisierung der Banken vor Einführung der Doppelwährung zu achten, da die griechische Zentralbank die Funktion als Lender of last resort dann nicht mehr uneingeschränkt übernehmen kann.

## Ein temporärer Ansatz

Angenommen, das Modell würde trotz der Risiken eingeführt werden, weil die Vorteile überwiegen. Dann ergeben sich zwei mögliche Szenarien zum Laufzeitende des temporären Doppelwährungssystems:

1. Entweder, die griechische Wirtschaft inflationiert dauerhaft in Drachme, und Griechenland verlässt die Währungsunion oder
2. es werden Produktivitätszuwächse in einem Umfeld mit geringer Inflation erreicht, die die Rückführung der Rest-

schuldenlast bei einem stabilen Drachme-Euro Wechselkurs ermöglichen.

Unabhängig von dem eingeschlagenen Entwicklungspfad für die griechische Wirtschaft wird eine temporäre Doppelwährung weder die Probleme Griechenlands noch der gesamten Eurozone lösen, wenn diese nicht in ein konsistentes Lösungskonzept eingebettet wird. Dieses könnte neben der Doppelwährung aus den folgenden Komponenten bestehen: Die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen, ohne die kein Land die Krise lösen kann. Die konsequente Durchführung von Strukturreformen und Privatisierungen. Die Durchführung von Umschuldungen, wenn auf anderem Weg die Schuldentragfähigkeit eines Landes nicht wieder hergestellt werden kann. Anschließend die Einführung von Euro-Anleihen mit separater Haftung (»synthetische Euro-Bonds«) als Alternative zu EFSF, ESM und Euro-Bonds (vgl. BVMW 2011) sowie der Einsatz von Ausgleichsforderungen wie nach den Währungsreformen von 1948 und 1990, um Banken gegebenenfalls wieder zu kapitalisieren (vgl. Vogelsang 2011).

## Fazit

Aus ökonomischer Sicht, der stark von dem Gedanken an langfristig stabile Gleichgewichte getrieben wird, würde mit einer Doppelwährung ein nicht-optimaler Währungsraum durch ein nicht-optimales Instrument ergänzt werden. Aber für ein Lösungskonzept, das auch auf seine Tauglichkeit zur kurzfristigen Krisenbewältigung und politischen Gesichtswahrung überprüft werden muss, ist eine temporäre Doppelwährung eine sinnvolle Komponente. Sie kann dazu beitragen, den gesellschaftlichen Zusammenhalt in Griechenland zu bewahren, abrupte Schwankungen an den Finanzmärkten zu vermeiden und eine Perspektive für die Zukunftsfähigkeit der Währungsunion zu eröffnen. Denn der zusätzliche Freiheitsgrad, der über die Option einer temporären Doppelwährung gewonnen wird, würde langfristig zur Stabilisierung der Währungsunion beitragen.

## Literatur

- Aslanidis, N. und G.P. Kouretas (2005), »Testing for two-regime threshold cointegration in the parallel and official markets for foreign currency in Greece«, *Economic Modelling* 22, 665– 682.
- Behrens, E. (2011), »Staatliches Regiogeld für Schuldenstaaten«, *Fairconomy* (3), 8– 9, online verfügbar unter: [http://www.fairconomy.de/uploads/media/ausgabe-2011\\_3.pdf](http://www.fairconomy.de/uploads/media/ausgabe-2011_3.pdf).
- BIS (2003), »Regional currency areas and the use of foreign currencies«, *BIS Papers* No 17, Bank for international settlements, online verfügbar unter: <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap17.pdf>.
- Bossone, B. und A. Sarr (2011), »Greece Can Devalue AND Stay in the Euro«, online verfügbar unter: <http://www.economonitor.com/blog/2011/07/greece-can-devalue-and-stay-in-the-euro/>.
- BVMW (2011), »Synthetische Euro-Bonds«, *Denkanstöße zur Wirtschaftspolitik*, online verfügbar unter: <http://www.bvmw.de/uploads/media/denkanstoesse-synthetische-anleihe.pdf>.

- Kennedy, M. und L. Schuster (2011), »Mit einer Komplementärwährung kann Griechenland abwerten und in der Euro-Zone bleiben«, *Zeitschrift für Sozialökonomie* 170–171, 10–12.
- Kohler, W. (2011), »Zahlungsbilanzkrisen im Eurosystem: Griechenland in der Rolle des Reservewährungslandes?«, *ifo Schnelldienst* 64(16), 12–19.
- Mundell, R.A. (1961), »A Theory of Optimum Currency Areas«, *American Economic Review* 51, 657–665.
- Optica (1976), »Optica Report '75: Towards Economic Equilibrium and Monetary Unification in Europe«, Expert group for the Commission of the European Communities, online verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/emu\\_history/documentation/chapter8/19760116en61opticareport1975.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documentation/chapter8/19760116en61opticareport1975.pdf).
- Sinn, H.-W. und T. Wollmershäuser (2011), »Target-Kredite, Leistungsbilanzsalden und Kapitalverkehr: Der Rettungsschirm der EZB«, *ifo Schnelldienst* 64, Sonderausgabe, 24. Juni.
- Sotiropoulou, I. (2011), »Alternative Exchange Systems in Contemporary Greece«, *International Journal of Community Currency Research* 15, Special Issue, 27–31.
- Vogelsang, M. (2011), »Ausgleichsforderungen und Bilanzlücken bei Banken. Kann das Instrument der Jahre 1948 und 1990 an die heutigen Anforderungen angepasst werden?«, in: A. Michler und H.-D. Smeets (Hrsg.), *Die aktuelle Finanzkrise, Bestandsaufnahme und Lehren für die Zukunft*, Lucius & Lucius, Stuttgart, 275–292.
- Walter, J. (2008), »Staatliche Komplementärwährungen: Dritter Weg zwischen Geldreform und dezentralen Regionalwährungen«, *Zeitschrift für Sozialökonomie* 158, 26–37.



Anton Beer\*

## Parallelwährungen zur Rettung des Euro

Der Euro ist eine faszinierende Idee. Diese Idee verspricht grenzenlose Freiheit in Europa: von Lissabon bis Tallinn oder von Helsinki bis Athen reisen, ohne Geld wechseln zu müssen! Das verleitet zu abenteuerlichen Träumen. Aber für die meisten Bürger Europas besteht das Leben aus mehr als Abenteuerreisen, italienischer Pasta und französischem Wein. Für die meisten Menschen sind der Arbeitsplatz, das tägliche Auskommen und die Alterssicherung wichtiger als die kurzzeitigen Mühen in Wechselstuben. Nur wer Geld hat, kann sich darüber freuen, dass das mühselige Wechseln bei Urlaubs- oder Geschäftsreisen entfällt. Wie bei jeder scheinbar faszinierenden Idee sind auch beim Euro die Risiken und Nachteile mit zu berücksichtigen. Und diese Kehrseiten des Euro sind nicht unerheblich.

Bereits vor der Einführung des Euro zum 1. Januar 1999 gab es viele Kritiker, die auf die Risiken und Nachteile einer einheitlichen europäischen Währung verwiesen. Zu den zentralen Kritikpunkten zählten: Der Euro wäre nicht so stabil wie die damalige Deutsche Mark und würde damit die private, wirtschaftliche und politische Sicherheit in Deutschland und anderen Ländern gefährden. Eine europäische Notenbank wäre anders als die Bundesbank nicht unabhängig von politischen Einflüssen und würde damit die Geldwertstabilität vernachlässigen. Regionale Unterschiede in der Wirtschaftsleistung könnten nicht mehr durch Wechselkursanpassungen ausgeglichen werden. Damit würden schwache Wirtschaftsregionen noch schwächer. Daher wurden vor der Einführung des Euro Vorkehrungen getroffen, um diesen Problemen zu begegnen. Um die Stabilität der Währung zu garantieren, wurden im Vertrag von Maastricht drei wesentliche Konvergenzkriterien festgelegt. Danach sollte die Gesamtstaatsverschuldung eines Landes nicht mehr als 60% des BIP betragen. Ebenso sollte der gesamtstaatliche Haushalt langfristig ausgeglichen und auch kurzfristig kein Haushaltsdefizit von mehr als 3% des BIP aufweisen.

\* Dr. Anton Beer, Regensburg, ist Begründer der Initiative [www.rettet-die-eu.de](http://www.rettet-die-eu.de), eine private Initiative zur europäischen Politik.

Schließlich sollte die durchschnittliche Inflationsrate eines Eurobeitrittslandes in den Jahren vor dem Beitritt (und auch danach) relativ gering sein. Zusätzlich wurde eine eigenständige und unabhängige Institution – die Europäische Zentralbank (EZB) – eingerichtet, deren vorrangiges Ziel die Geldwertstabilität sein sollte. Um erhebliche Ungleichgewichte in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zwischen den Mitgliedsländern des Euro zu verhindern, sollten nur Länder mit einer stabilen Wirtschaft und einer geringen Inflation dem Euro beitreten. Diese Kriterien sollten den Euro schützen und damit wirtschaftliche und soziale Nachteile für die Bürger Europas durch den Euro verhindern.

Leider wurden diese Kriterien nicht eingehalten. Bereits zu Beginn des Euro wurden wesentliche Prinzipien verletzt. Zum Beispiel wurde Griechenland mitaufgenommen, das offensichtlich die Kriterien verletzte. Im Jahr 2002 und den darauf folgenden Jahren wurden diese Kriterien auch von der damaligen deutschen Bundesregierung – insbesondere Finanzminister Hans Eichel (SPD) und Bundeskanzler Gerhard Schröder (SPD) – erheblich verletzt. Nach dem Vertrag von Maastricht sollten Verletzungen der Konvergenzkriterien mit Strafzahlungen sanktioniert werden. Dies sollte Anreize für die Einhaltung der Kriterien setzen. Allerdings entzog sich Deutschland dieser Strafzahlung von etwa 10 Mrd. Euro, indem es zusammen mit mächtigen anderen Euroländern die Konvergenzkriterien faktisch abschaffte. Damit wurden Länder wie Griechenland geradezu zum exzessiven Schuldenmachen animiert. Auch die politische Unabhängigkeit der EZB wurde bereits zu Beginn des Euro verletzt. Auf Drängen Frankreichs (und toleriert von der deutschen Bundesregierung) wurde die Amtszeit des ersten EZB-Präsidenten Wim Duisenberg (Niederlande) von acht (wie in den Statuten vorgesehen) auf vier Jahre begrenzt. Nach vier Jahren wurde Duisenberg durch Jean-Claude Trichet (Frankreich) ersetzt. Damit wurden praktisch alle Vorkehrungen für einen zuverlässigen, stabilen und vertrauenswürdigen Euro außer Kraft gesetzt. Die Kritiker behielten Recht. Der Euro steckt in der Krise, und aus einer faszinierenden Idee scheint eine Tragödie zu werden. Diese Krise ist keineswegs überraschend. Sie war vorhersehbar, und sie wurde vorhergesehen.

Überraschend ist aber, wie die Politik auf die Krise reagiert. Im Volksmund heißt es »gebranntes Kind scheut Feuer«. Gemeint ist damit, dass man auch aus negativen Erfahrungen lernen kann. Allerdings besteht die Lernleistung darin, vergangene Fehler zu vermeiden. Es wurden seit Einführung des Euro viele Fehler gemacht. Aber anstatt aus diesen vergangenen Fehlern zu lernen, werden dieselben Fehler wiederholt. Die bisherigen Maßnahmen zur Krisenbekämpfung zielen nicht auf die Behebung der Ursachen ab. Bei den bislang diskutierten Maßnahmen werden durch Eurobonds die Schulden sozialisiert, durch eine Europäische Finanzstabilisierungsfazilität (EFSF) die Schulden durch noch mehr

Schulden beglichen und das Zahlungsausfallrisiko mancher Mitgliedstaaten durch eine Hebelung des EFSF-Volumens und ein damit verbundenes erhöhtes Zahlungsausfallrisiko ersetzt. Diese Maßnahmen führen zu Verantwortungsdiffusion statt zu einer verantwortungsbewussten Fiskalpolitik. Daher soll eine zentralisierte europäische Wirtschaftspolitik die Finanzpolitik der Mitgliedsländer kontrollieren. Dies führt zu einer Entdemokratisierung und geringeren Transparenz in der Wirtschaftspolitik. Wie dies zu mehr Verantwortungsbewusstsein und Vertrauen gegenüber dem Euro führen soll, bleibt ungeklärt. Implizit hegen manche europäische Politiker auch die Hoffnung, dass letztlich die Krise durch Transferleistungen aus Deutschland und anderen sogenannten starken Euroländern beigelegt wird. Aber die Erfahrungen gerade in Deutschland zeigen, dass massive Transferleistungen die Gesamtwirtschaft schwächen und die Ursachen der Krise dennoch nicht beseitigen. Diese Maßnahmen werden die Krise nicht lösen, allenfalls verzögern, aber sehr wahrscheinlich sogar verstärken. Diese Maßnahmen gefährden nicht nur den Euro, sondern auch die Europäische Union und die Demokratie in den Ländern der Europäischen Union. Es scheint, die Politik erwartet ein Wunder, dass die Maßnahmen, die *in* die Krise führten, letztlich auch *aus* der Krise führen werden. Aber Wunder gibt es nicht – zumindest nicht in der Politik und in der Wirtschaft. Krisen lassen sich nur durch verantwortungsvolles und weitsichtiges Handeln beilegen.

Die Eurokrise ist mittlerweile weit fortgeschritten und schwerwiegend. Dennoch ist die Lage nicht aussichtslos. Es gibt durchaus Lösungen, wenn sich die Politik ihrer Verantwortung bewusst wird und auch bereit ist, über selbst gesetzte Tabus nachzudenken. Um die Krise zu lösen, bedarf es weniger Schulden, weniger Risiken, weniger Zentralisierung. Stattdessen bedarf es mehr nachhaltige Finanzpolitik, mehr Transparenz und mehr Flexibilität. Obgleich Griechenland nur ein Symptom einer viel grundlegenderen Problematik darstellt, lassen sich daran die möglichen Lösungsschritte anschaulich aufzeigen. Griechenlands Problem sind nicht nur die hohen Staatsausgaben, sondern auch eine Wirtschaft, die international nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Auch durch rigorose Sparmaßnahmen wird Griechenland in absehbarer Zeit seine Staatsfinanzen nicht sanieren können. Wichtig ist auch eine Belebung der griechischen Wirtschaft. Wettbewerbsfähiger kann die griechische Wirtschaft im Rahmen des Euro aber nur durch massive Gehaltskürzungen mit all den damit verbundenen sozialen Risiken werden. Erst wenn klar ist, dass Griechenland in naher Zukunft seine internationale Wettbewerbsfähigkeit zurückerlangen wird, lassen sich private Anleger zu Investitionen in Griechenland ermutigen. Gleichzeitig sind Maßnahmen nötig, die Griechenland und andere Mitgliedsländer zu einer verantwortlichen Finanzpolitik, zu weniger Schulden und zu weniger Risiken animieren. Verantwortungsdiffusion durch eine Sozialisierung

der Schulden oder eine zentralistische Wirtschaftspolitik bewirken das Gegenteil.

Um die Wettbewerbsfähigkeit Griechenlands ohne massive Gehaltskürzungen wiederherzustellen und dessen Eigenverantwortung zu stärken, bedarf es eines Regelmechanismus, der regionale Unterschiede in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit berücksichtigt. Ein solcher Regelmechanismus kann nur durch einen Wechselkursmechanismus oder etwas Vergleichbares erfolgen. Deshalb darf bei der Lösungssuche für die Krise ein kontrollierter Austritt eines oder mehrerer Länder (Griechenland oder Deutschland) aus dem Euro kein Tabu sein. Durch einen Austritt würde die griechische Drachme relativ zu den restlichen Euroländern abgewertet. Griechische Produkte und Dienstleistungen würden in relativ kurzer Zeit günstiger und damit wettbewerbsfähiger. Außerdem würden im Gegenzug für Griechenland deutsche Produkte und Dienstleistungen teurer. Im Vergleich zu den Alternativen, wie massive Gehaltskürzungen und Massenarbeitslosigkeit, wäre dies aber das geringere Übel für Griechenland. Auch ist zu berücksichtigen, dass sich dadurch die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands geringfügig verschlechtert. Durch eine Lösung der Eurokrise wird sich der Außenwert des Euro erhöhen. Damit würden deutsche Produkte teurer und weniger wettbewerbsfähig. Dennoch ist dies für Deutschland das geringere Übel im Vergleich zu den immer größer werdenden EFSF-Paketen und Transferleistungen. Ein Austritt Griechenlands oder Deutschlands würde in relativ kurzer Zeit die Wettbewerbsfähigkeit Griechenlands oder anderer Euroländer wiederherstellen. Anleger würden Vertrauen in die wirtschaftliche Zukunft dieser Länder zurückgewinnen und wären wieder bereit, in Europa zu investieren.

Ein Austritt ist aber nur eine von mehreren Optionen. Ebenso ist eine temporäre oder dauerhafte Einführung einer Parallelwährung denkbar. Dabei würde neben einer europäischen Geldwährung (Euro) eine regionale Buchwährung (z.B. Drachme, Deutsche Mark) implementiert. Gehälter, Renten, staatliche Leistungen, Finanzdienstleistungen und immobile Güter lassen sich in einer regionalen Buchwährung bemessen. Diese Buchwährung müsste einem wechselkursartigen Regelmechanismus unterliegen, der die regionale Wirtschaftskraft berücksichtigt. Dadurch ließen sich Anreize für verantwortliches Handeln setzen, Schulden an der Wirtschaftsleistung bemessen, Risiken regional begrenzen und die regionale Wettbewerbsfähigkeit stärken. Mobile Wirtschaftsgüter, Produkte und Dienstleistungen ließen sich dagegen in einer europäischen Geldwährung bemessen. Damit wäre der Traum eines reisefreundlichen Europas dennoch möglich. Eine Parallelwährung mit einer einheitlichen europäischen Geldwährung und einer flexiblen Buchwährung hätte daneben noch den willkommenen Nebeneffekt, dass sie auch anderen EU-Ländern eine Perspektive zum Eurobeitritt eröffnet. Eine Parallelwährung existierte bereits

kurzzeitig in den ersten Jahren seit der Einführung des Euro im Jahr 1999 in Deutschland und anderen Euroländern. Die Erfahrungen hieraus zeigten, dass zumindest temporär Parallelwährungen realisiert werden können. Allerdings fehlen bislang langfristige Erfahrungen. Dennoch: Angesichts des Ausmaßes der Eurokrise ist die Einführung einer Parallelwährung eine durchaus überlegenswerte Option – entweder als Übergangslösung oder als Dauerlösung zur Rettung des Euro.



André ten Dam\*

### »The Matheo Solution (TMS)« kann den Euro retten

»Die Rolle des Geldes als Numéraire (als Währungseinheit oder Recheneinheit) ist einer der am wenigsten erforschten und am wenigsten verstandenen Punkte in der Geldtheorie. Und die Bestimmung des Numéraires und seine Bedeutung ist der am meisten vernachlässigte Gegenstand der Geldtheorie.« (Buiter 2007)

Die Tatsache, dass die Funktion des Geldes als Währungseinheit in der Geldtheorie noch unerforscht und unverstanden ist, ist nicht nur verwunderlich, sondern auch dramatisch, weil nur hier eine effektive Lösung der Eurokrise gefunden werden kann. Das Konzept der *Matheo-Lösung* (*The Matheo Solution, TMS*) trennt die Funktion des Geldes als Währungseinheit von derjenigen eines gesetzlichen Zahlungsmittels. So können die notwendigen Preis- und Lohnsenkungen in den schwächeren Euroländern durchgeführt werden, und der Euro kann weiterhin das einzige gesetzliche Zahlungsmittel in allen Eurostaaten bleiben. Den schwächeren Ländern eröffnet sich somit die direkte Perspektive auf ein solides und nachhaltiges reales Wirtschaftswachstum. Mit der vorgeschlagenen *Matheo-Lösung* wird ein flexibler Anpassungsmechanismus der Binnenwährung zum Euro installiert und damit der schwerwiegendste Geburtsfehler des gegenwärtigen Euro-Pakts korrigiert und die Hauptursache der Eurokrise bekämpft.

### Der Hauptfehler des Euro-Pakts

Die europäischen Politiker und insbesondere auch die Wirtschaftswissenschaftler müssen lernen, über ihren Horizont hinauszusehen. Bisher versuchten sie nur, die Symptome der Krise, nicht aber ihre Ursache zu bekämpfen. Dies ist aber unbedingt nötig, damit die strukturellen Defizite des

\* André ten Dam ist unabhängiger Wissenschaftler mit den Forschungsschwerpunkten Euro, EUW und EU-Verträge.

Euro-Pakts behoben werden können.<sup>1</sup> Wird die gegenwärtige politische Strategie weiter verfolgt, führt dies entweder zu der Einrichtung einer dauerhaften Transferunion oder zum Auseinanderbrechen der Eurozone. Beides ist nicht wünschenswert.

Lange vor Einführung des Euro warnten viele Experten vor der Unangemessenheit einer einzigen Währung für die europäischen Länder mit ihren unterschiedlich entwickelten Ökonomien. Jetzt zeigt sich in der Praxis, dass der Euro als gemeinsame einzige Währung und eine gemeinsamen Zinsrate der EZB für alle Euroländer nicht weiter funktionieren können.

Während der Zeit des Europäischen Währungssystems (EWS) konnten schwächere Mitgliedsländer ihre Wettbewerbsfähigkeit durch Abwertung ihrer Währung gegenüber der D-Mark (als der EWS-Ankerwährung) wiederherstellen. Und jedes Land konnte mittels seiner nationalen Zinspolitik unerwünschte nationale ökonomische Entwicklungen korrigieren. Aber mit der Einführung des Euro wurde dieser äußerst wichtige flexible Anpassungsmechanismus eliminiert. Die sich entwickelnden makroökonomischen Ungleichgewichte, insbesondere die entstandenen Unterschiede in der Wettbewerbsfähigkeit, zwischen den stärkeren und den schwächeren Euroländern können dadurch nicht mehr ausgeglichen werden.

Auch der Stabilitätspakt kann nicht wirksam werden, da die meisten Länder seine Regeln nicht einhalten. Zusätzlich haben die Finanzmärkte – und auch die EZB – unverantwortlicherweise die risikoreichen schwachen Länder und deren Finanzinstitutionen über Jahre hinweg finanziert, und zwar mittels zu niedriger Zinsen. Dies erlaubte diesen Ländern über ihre Verhältnisse zu leben und sich auf Kosten von Krediten zu finanzieren, anstatt auf einer soliden ökonomischen Leistung aufzubauen.

Dieser »tödliche Cocktail« hat zur (technischen) Insolvenz dieser Staaten geführt. Sie sind abhängig von Krediten zu eigentlich unfinanzierbaren hohen Zinsen oder von Geldtransfers der stärkeren Länder. Letztlich treibt dies aber mehr und mehr Euroländer über den Rand eines Abgrunds.

Das Problem ist, dass der Euro für die schwachen Euroländer zu teuer geworden ist. Sie sind nicht länger fähig, im Wettbewerb zu bestehen und selbst Geld zu verdienen.

<sup>1</sup> Vgl. beispielsweise Wolf (2011): »A way must be found to deal with the immediate crisis that does not allow another panic. But that would not be a solution if it merely led to indefinite financing of fundamentally uncompetitive economies. What is needed is financing and adjustment. Unless and until that difficult combination is achieved, we are delivering first aid not a cure.« Und El-Erian (2011): »The architecture of the eurozone needs to be modified to enable a country in extreme difficulties, such as Greece, to regain control over a broader set of domestic adjustment instruments, including independent monetary and exchange rate policies«.



### »Kalter Entzug« oder ein »Auseinanderbrechen« der Eurozone?

Jede Lösung der Eurokrise sollte mit der Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit der schwachen Euroländer beginnen. Die dortigen nationalen Regierungen können die Löhne im öffentlichen Sektor kürzen, aber sie haben nur wenig Einfluss auf die notwendige Senkung der Löhne und der Preise im Privatsektor. Ökonomische Reformen und innovative Investitionen sind nötig. Wenn die Wettbewerbsfähigkeit nicht zuerst und schnell wiedergewonnen werden kann, werden die ökonomischen Reformen nicht das nötige Wirtschaftswachstum anstoßen, und private Investoren werden zögern, sich zu engagieren.

Da ein flexibler Anpassungsmechanismus im gegenwärtigen Euro-Pakt fehlt, wendet die Troika – der IWF, die EZB und die Europäische Kommission – das Konzept des »Kalten-Entzugs« an. Ökonomen wissen sehr gut, dass der Crash extrem hart sein wird und dass es zur Erholung eine sehr lange Zeit brauchen wird. Bei diesen Prozessen werden die nationalen Ökonomien, auch einschließlich der noch gesunden Teile, zerstört werden. Gesamte Bevölkerungen werden einen Wohlstandsverlust hinnehmen müssen. Sogar die Länder, die ursprünglich solide waren, werden in die Misere hineingezogen. Wir sehen bereits jetzt soziale Unruhen – und nicht nur in den schwachen Ländern – und eine Polarisierung zwischen schwächeren und den stärkeren Staaten. Politische Instabilität auf nationaler und europäischer Ebene wird die Folge sein.

Eine häufig gestellte Frage ist, ob man zu dem früheren EWS zurückkehren sollte, oder ob ein Auseinanderbrechen der Eurozone in zwei oder drei Währungsblöcke mit je einer eigenen Währung ein Lösungsweg sei? Dies würde den schwächeren Ländern eine Abwertung ihrer Währung gegenüber den Währungen der stärkeren Länder erlauben. Die Zinsen könnten wieder der wirtschaftlichen Situation angepasst werden, und es gäbe Aussichten auf ein gesundes und angemessenes reales Wirtschaftswachstum.

Aber eine Rückkehr zu den ursprünglichen nationalen Währungen oder die Einführung eines neuen »Mittel-« oder »Süd-« Euro wäre extrem kostspielig und kompliziert. Neue Banknoten und Münzen müssten ausgegeben werden. Die »Nebenwirkungen« wären entsetzlich. Eine Kapitalflucht von den schwächeren zu den stärkeren Euroländern, die in einer sofortigen Liquidation der schwächeren Länder und ihrer Banken enden würde, würde einsetzen, und unkontrollierte Ausfälle der schwachen Länder wären wahrscheinlich unausweichlich. Die Finanzsektoren würden kollabieren. Eine tiefe europaweite und weltweite Rezession wäre wahrscheinlich. Und »last but not least«, die europäische Integration würde einen gewaltigen Rückschlag erleiden, das Risiko

einer Polarisierung und einer politischen Instabilität in Europa würde wachsen.

Gibt es dann keine Alternative zu diesen pessimistischen Szenarien? Doch, es gibt eine!

### Der Euro kann durch »The Matheo Solution« gerettet werden

*The Matheo Solution (TMS)* wurde erstmals 2010 international präsentiert und veröffentlicht (vgl. z. B. ten Dam 2010a; 2010b). Durch sie kann die Eurokrise gelöst werden in vollständiger Übereinstimmung mit den politischen Ambitionen einer europäischen Integration, einer Einheit und einer erfolgreichen gemeinsamen europäischen Währung. TMS steht auch im Einklang mit einem starken Euro, einem stabilen Finanzsystem und bietet direkte Perspektiven für wirtschaftliche Prosperität in allen Euroländern.

Der Kern der Matheo-Lösung besteht in dem »Euro-Währungseinheiten-Wechselkursmechanismus (ECU-ERM)«, einem flexiblen Geldsystem, quasi für die Eurozone mit ihren spezifischen Erfordernissen und für »ein Europa der unterschiedlichen ökonomischen Geschwindigkeiten« »handgestrickt«.

Das erste Element des ECU-ERM trennt den Euro als alleiniges gesetzliches Zahlungsmittel (Münzen, Geldscheine und elektronische Transfers) in allen Euroländern ab von dem Euro als eine *Währungseinheit* (Euro-Währungseinheit, ECU) zur Berechnung von Preisen und Löhnen. So ist die Einführung neuer »nationaler Währungseinheiten (NCUs)« in allen einzelnen Eurostaaten möglich, die *parallel* zum ECU existieren und funktionieren. Ähnlich dem früheren EWS-Wechselkursmechanismus können diese neuen NCUs floaten (abwerten) gegenüber dem ECU, dessen Wert der NCU des stärksten Eurolandes entspricht. Mittels einer Abwertung der NCUs der schwächeren Länder wird deren Wettbewerbsfähigkeit sofort wiederhergestellt.

Die NCUs sind kein gesetzliches Zahlungsmittel, sondern fungieren nur als Abrechnungseinheiten für Kalkulationszwecke. So bedeutet eine Anpassung einer NCU eines Landes eine Anpassung von dessen Preis- und Lohnniveaus an die Niveaus der anderen Länder.

Um eine Kapitalflucht zu verhindern und auch aus rechtlichen Gründen, werden alle bisher *existierenden Schuldscheine ihren Wert in ECU* behalten.<sup>2</sup> Neue Schuldverschrei-

<sup>2</sup> Harrie Verbon, University of Tilburg, schlug vor kurzem die Einführung eines fiskalen Stimulus-Besteuerungsmechanismus vor, der bezahlte/erhaltene Zinsen auf die existierenden nationalen Schuldverschreibungen anwendet. Dadurch sollen private Insolvenzen verhindert und unfaire Kaufkraftvorteile/-nachteile nach einer ECU-ERM-Abwertung in den schwächeren Euroländern begrenzt werden.

bungen können aber entweder auf ECU – besonders für internationale Transaktionen – oder auf die jeweiligen NCUs – speziell für nationale Transaktionen – ausgestellt sein.

Dieses Matheo-Konzept kann auf nationaler Ebene sowie auf regionaler europäischer Ebene (Nord, Mittel, Süd) implementiert und in den Euro-Pakt integriert werden. Und da es nicht im Widerspruch zu dem Euro-Pakt steht, kann es sofort eingeführt und wirksam werden.

Als ich dieses Element des ECU-ERM entwickelt habe, konnte ich die bedeutende Veröffentlichung von Willem Buiter aus dem Jahr 2007 nicht (vgl. Buiter 2007). Ich wurde vor allem durch die Geldsituation der Eurozone zwischen 1999 und 2002 inspiriert. In dieser Anlogsituation existierten viele nationale Währungen (gesetzliche Zahlungsmittel sowie Währungseinheiten) neben einer gemeinsamen parallelen europäischen Währungseinheit.

Seit der Publikation der Matheo-Lösung wurden von einigen anderen Experten ähnliche Vorschläge zum ersten Punkt des ECU-ERM unterbreitet, zum Beispiel von Wilhelm Hankel (Deutschland, 12/2010), Michael Butler (Vereinigtes Königreich, 1/2011), Biagio Bossone und Abdourahmane Sarr (Italien/USA, 7/2011) sowie Ludwig Schuster und Margrit Kennedy (Deutschland, 7/2011).

Interessanterweise wurde ein solches Konzept im September 2011 auch von Willem Buiter und Ebrahim Rahbari veröffentlicht (vgl. Buiter und Rahbari 2011, 34). Aber ihr Vorschlag würde neue nationale Währungseinheiten *außerhalb* des Euro-Pakts schaffen, mit der Implementation und dem Management der neuen Währungseinheiten durch die nationalen (monetären) Autoritäten. Buiter und Rahbari sehen deshalb ihr Konzept als Teil eines Verfallsszenarios. Dies ist der wichtigste Grund, warum sie dieses Konzept ablehnen. Aber diese (und andere) Bedenken sind hier, für das ECU-ERM-Konzept, das *in* den Euro-Pakt integriert werden soll, nicht relevant.

**Wohlgemerkt:** Wenn dieses ECU-ERM-Element installiert würde, wäre es nicht das erste Mal, dass eine »virtuelle Währung« ein scheinbar unlösbares ökonomisches Problem lösen würde. 20 Jahre zuvor wurde die brasilianische Wirtschaft durch eine virtuelle Währung (»unidade real de valor«, URV) gerettet. Die URV als eine Währungseinheit konnte die zu dieser Zeit wildwuchernde brasilianische Inflation zähmen. Die URV wurde später in den »Real« als die offizielle gültige und erfolgreiche brasilianische Währung konvertiert (vgl. Federal Reserve Bank of New York 2011).

Das zweite Element der ECU-ERM ist die dringend benötigte Wiedereinführung von Zinsunterschieden auf nationalen Ebenen. Dies ermöglicht es wieder, die einzelnen Nationalökonomien – wo und wann es nötig ist – anzuregen oder

zu dämpfen und auf nationaler Ebene die Inflation zu kontrollieren (vgl. Smallwood 2010, 16). Durch die Schaffung von NCUs können Zinsunterschiede wieder eingeführt werden.

Wertänderungen der NCUs gegenüber dem ECU und Veränderungen der nationalen Zinsen werden exklusiv durch die EZB festgelegt, allerdings in enger Abstimmung mit den Zentralbanken der einzelnen Euroländer.

The Matheo Solution, die 2010 präsentiert wurde, umfasst auch Vorschläge zur Stärkung des Stabilitäts- und Wachstumspakts (»Schuldenbremse« und endgültige Schaffung von Krisenpuffern) und zur Ermöglichung seiner Einhaltung (als Ultima Ratio: der Ausschluss eines Landes aus der Eurozone, ohne dass es notwendigerweise auch die EU verlassen muss). Durch diese Vorschläge wird ein weiterer Geburtsfehler des Euro-Pakts behoben.

TMS schlägt weiterhin die Einführung eines »freiwilligen Austritts« (»Opt-out«), ohne notwendigerweise die EU verlassen zu müssen, vor. So können Euroländer, die die Vorschriften des Euro-Pakts nicht erfüllen können oder wollen, die anderen EU-Verträge einhalten.

Die No-Bailout-Klausel muss beibehalten und – wenn nötig – verschärft werden. Eurobonds werden selbstverständlich nicht erlaubt.

Weiterhin beinhaltet TMS, als *alles umfassender* Vorschlag zur Lösung der Eurokrise, Folgendes:

- Ein sofortiges Ende der (illegalen) europäischen finanziellen Unterstützung für Länder in Schwierigkeiten. Ein sofortiges Ende der (illegalen) Staatspapierkäufe durch die EZB auf dem Sekundärmarkt.
- Unter der Aufsicht des IWF sollten die untragbaren nationalen Staatsverschuldungen der Problemländer auf ein nachhaltiges Niveau durch klare Haircuts reduziert werden (IWF-Insolvenzpaket mit kontrollierten Ausfällen). Unhaltbare private Schulden in den Problemländern müssen ebenfalls auf ein nachhaltiges Niveau gesenkt werden.
- Notfallkredite für die Problemländer werden nur vom IWF vergeben.
- Die nationalen Ökonomien der Problemländer sollten unter Aufsicht des IWF (eventuell in Verbindung mit der Weltbank) reformiert werden. Investitionsprogramme sollten von (internationalen) privaten Anlegern und der Europäischen Investitionsbank (EIB) finanziert werden.
- Um die Stabilität des Finanzsystems sicherzustellen, sollten gefährdete Banken zuerst mittels privaten Kapitals rekapitalisiert werden. Ein Haircut bei den Anteilseignern dieser Banken (z.B. auch mit einer Umwandlung in Aktienkapital) wird in einigen Fällen notwendig sein. Nur als letzte Notmaßnahme könnte eine zeitlich begrenzte

- (Teil-)Verstaatlichung der Banken auf nationaler oder europäischer Ebene<sup>3</sup> durchgeführt werden. Ein Sicherheitsnetz der EZB (EZB als »Lender of the Last Resort«) wird Liquidität für Banken in Schwierigkeiten bereitstellen mit einem Sicherungsmechanismus gegen Inflationsrisiken.
- Eine Restrukturierung des Bankensektors, in dem Sinn, dass Banken den Interessen der Bürger, Unternehmen und Regierungen dienen sollen. Riskantes Investmentbanking muss getrennt werden von den regulären Bankfunktionen. Und die ungeheure Bonuskultur sollte beendet werden.

Es ist erfreulich zu sehen, dass fast alle anderen Vorschläge sehr schnell von vielen Ökonomen akzeptiert werden, seit 2010 TMS vorgestellt wurde. Und auch Europas Politiker und die EZB werden (hoffentlich) langsam, Schritt für Schritt, zu den gleichen Schlüssen kommen.

Die Einführung der Matheo-Lösung würde ein wichtiger Schritt zu einer *verantwortungsvollen* europäischen Integration mit *individuellen nationalen Verantwortlichkeiten* für die Eurostaaten sein. Alle Länder würden davon profitieren. Und das »Europa der unterschiedlichen Geschwindigkeiten« könnte so von einer Last zu einem Gewinn werden.

Alles im allem kann The Matheo Solution nicht nur dafür sorgen, dass der Euro überlebt, sondern auch dass er eine zuverlässige, stabile und starke internationale Währung wird.

## Literatur

- Buiter, W.H. (2007), »Is Numéraireology the future of monetary economics? – Unbundling Numéraire and medium of exchange through a virtual currency and a shadow exchange rate«, National Bureau of Economic Research, Working Paper 12839, Januar, online verfügbar unter: <http://www.nber.org/papers/w12839>.
- Buiter, W.H. und E. Rahbari (2011), »The future of the euro area«, Citigroup research paper, 9. September, online verfügbar unter: <http://www.willembuiter.com/3scenarios.pdf>.
- El-Erian, M. (2011), »What the G20 can do to solve the eurozone crisis«, *The Financial Times*, 17. Oktober, online verfügbar unter: <http://blogs.ft.com/the-a-list/2011/10/17/how-the-g20-can-solve-the-eurozone-crisis/#axzz1b33lgdve>.
- Federal Reserve Bank of New York (Research Library) (2011), »Historical Echoes: When Virtual Money Saved the Day«, 7. Oktober, online verfügbar unter: <http://libertystreeteconomics.newyorkfed.org:80/2011/10/historical-echoes-when-virtual-money-saved-the-day.htm> und <http://www.npr.org:80/blogs/money/2010/10/04/130329523/how-fake-money-saved-brazil>.
- Smallwood, C. (2010), »Why the euro-zone needs to break up«, Capital Economics research paper, 11. Juli.

- ten Dam (2010a), »Saving the Euro(zone): The Matheo Solution«, research paper, Inmaxxa Research, 25. November, online verfügbar unter: [http://www.inmaxxa.nl/file\\_library/Saving%20the%20euro%20The%20Matheo%20Solution%2025\\_11\\_2010.pdf](http://www.inmaxxa.nl/file_library/Saving%20the%20euro%20The%20Matheo%20Solution%2025_11_2010.pdf).
- ten Dam (2010b), »Effects of implementing The Matheo Solution«, Inmaxxa Research, 28 November, Update 2011, online verfügbar unter: [http://www.inmaxxa.nl/file\\_library/Effects%20of%20implementing%20The%20Matheo%20Solution,%20Andr%C3%A9%20ten%20Dam%20d.d.%2028-11-2010.pdf](http://www.inmaxxa.nl/file_library/Effects%20of%20implementing%20The%20Matheo%20Solution,%20Andr%C3%A9%20ten%20Dam%20d.d.%2028-11-2010.pdf).
- Wolf, M. (2011), »First aid is not a cure«, *The Financial Times*, 11. Oktober 2011, online verfügbar unter: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/f84a5d76-f368-11e0-b98c-00144feab49a.html#ixzz1aYuf3cG9>.

<sup>3</sup> Für diesen Fall sollte eine Europäische Bank für Bankkapitalisierung (»European Bank for Bank Capital Support« (EBBCS)) gegründet werden. Sie wäre tatsächlich ein Kapitalunterstützungsfonds, der durch die EZB finanziert wird (EZB als »Lender of the Last Resort« mit unbeschränkten Mitteln). Die EBBCS stellt Kapital für Banken in Not bereit, im Austausch für Anteile. Diese Anteile dienen als Sicherheit für die EZB. Da diese Gelder nur zur Kapitalunterstützung benutzt werden, gibt es keinen Inflationseffekt. Sobald diese Banken wiederhergestellt sind und ausreichendes Kapital auf normalem Weg erhalten, wird die vorübergehende Kapitalunterstützung zur EBBCS zurückfließen. Und die EBBCS wird die EZB-Kredite zurückzahlen.

Ein Kritikpunkt am Kyoto-Protokoll ist, dass Emissionen durch Spezialisierung und internationalen Handel ins Nicht-Kyoto-Ausland verlagert werden könnten («Carbon Leakage»). In diesem Beitrag untersuchen wir, ob Carbon Leakage empirisch relevant ist. Unsere Analyse der sektoralen Importströme und der damit einhergehenden CO<sub>2</sub>-Importe zeigt, dass Kyoto-Länder ihr Importvolumen aus Nicht-Kyoto-Ländern erhöhen und die CO<sub>2</sub>-Importe im Schnitt um 8% ansteigen. Dies ist konsistent mit Carbon Leakage. Auf sektoraler Ebene zeigt sich, dass energieintensive Sektoren, wie Metallherstellung und Papierwaren, besonders stark betroffen sind. Folglich sollte sich die internationale Politikgemeinschaft verstärkt mit Möglichkeiten auseinandersetzen, wie CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichssteuern WTO-konform implementiert werden können.

## Motivation

In der Politik wird vermehrt ein steuerlicher Grenzausgleich für bei der Produktion von Importen anfallende Emissionen diskutiert und von einigen Politikern (wie z.B. Nicolas Sarkozy oder auch in einem Gesetzesvorschlag in den USA, dem Waxman-Markey Bill) gefordert. Beispielsweise beschäftigte sich der Ausschuss zu Handel und Umwelt der Welthandelsorganisation (WTO) bei einem Treffen im Juli 2011 damit, ob CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichssteuern WTO-legal sind. Hintergrund dieser Debatte ist die Befürchtung, dass internationaler Handel zu Emissionsverlagerungen ins Ausland führt, wenn man die eigenen klimapolitischen Anstrengungen unilateral verschärft («Carbon Leakage»). Dies könnte die Klimawirksamkeit von nicht-globalen internationalen Anstrengungen wie dem Kyoto-Protokoll unterminieren. Ist Substanz hinter den Befürchtungen und wären CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichssteuern somit gerechtfertigt? Oder suchen Kyoto-Länder nur eine Hintertür für Protektionismus? Die Frage wollen wir mit diesem Beitrag empirisch überprüfen.

Unsere Untersuchung ist in die Pollution-Haven-Literatur eingebettet, die die Auswirkungen von Umweltpolitik auf internationale Handelsströme und die Standortentscheidung von Firmen untersucht (vgl. z.B. Levinson und Taylor 2008 oder Dean et al. 2009). Allerdings gibt es bisher kaum Studien, die sich in diesem Zusammenhang mit Klimapolitik beschäftigen. Eine Studie der Weltbank (2008) untersucht den Einfluss von CO<sub>2</sub>-Steuern auf bilaterale Handelsströme. Für einzelne Sektoren finden die Autoren negative Wettbewerbseffekte von CO<sub>2</sub>-Steuern; Hinweise

auf Carbon Leakage finden sie nicht. Wir argumentieren allerdings, dass die Untersuchung von bilateralen Handelsströmen den Carbon-Leakage-Effekt nur bedingt einfangen kann. Zunächst könnten die Schätzergebnisse verzerrt sein, da Kyoto-Ratifikation ein politischer Prozess und somit nicht zufällig ist. Zweitens gibt es eine große Varianz der CO<sub>2</sub>-Intensität über Sektoren und Länder hinweg. Eine Analyse bilateraler Handelsströme könnte Effekte in einzelnen Sektoren verschleiern. Und schließlich hängt die Menge der verlagerten Emissionen auch davon ab, woher Vorprodukte bezogen werden. Ob die deutsche Automobilbranche z.B. ihren Stahl aus Deutschland oder aus China bezieht, spielt eine Rolle für das Ausmaß der Emissionsverlagerungen, wenn ein Automobilbauer seine Produktion ins Nicht-Kyoto-Ausland verlegt. Dies betrifft vor allem auch nichthandelbare Vorprodukte wie Strom und Energie. Betrachtet man also bilaterale Handelsströme, wird man das tatsächliche Ausmaß von Carbon Leakage unterschätzen.

In dieser Studie untersuchen wir daher den CO<sub>2</sub>-Gehalt der Importe (vgl. Aichele und Felbermayr 2011c). Der CO<sub>2</sub>-Gehalt eines Gutes erfasst alle CO<sub>2</sub>-Emissionen, die bei der Produktion des Gutes im In- und Ausland entstehen, wobei explizit auch die Emissionen auf vorgelagerten Produktionsstufen berücksichtigt werden.<sup>1</sup> Wir konzentrieren uns in dieser Studie auf die gesamte Menge an Emissionen im Exportland. Verändert sich der CO<sub>2</sub>-Gehalt von Importen durch Kyoto-Verpflichtungen, erfasst man also die Ge-

<sup>1</sup> Für eine weiterführende Diskussion zum CO<sub>2</sub>-Gehalt eines Gutes siehe auch unseren ifo Schnelldienstbeitrag Aichele und Felbermayr (2011a).

samtmenge an Emissionen, die durch Kyoto-Verpflichtungen ins Exportland verlagert werden. Im zweiten Teil dieses ifo-Schnelldienst-Dreiteilers haben wir Forschungsergebnisse einer Studie präsentiert, in der wir heimische Emissionen und Carbon Footprints direkt untersuchen (vgl. Aichele und Felbermayr 2011a). Die vorliegende Studie hat den Vorteil, dass die Daten eine sektorale Untersuchung zulassen. Diese ermöglicht es uns, Sektoren zu identifizieren, die von Carbon Leakage besonders betroffen sind. Da sich Länder und Sektoren in ihrer CO<sub>2</sub>-Intensität stark unterscheiden, scheint dies von besonderer Bedeutung.

**Etwas Theorie**

Um die Determinanten des CO<sub>2</sub>-Gehalts der Importe zu bestimmen, stellen wir ein partielles Gleichgewichtsmodell auf. Die Konsumenten fragen ein finales Industriegut nach, das aus Vorprodukten verschiedener Sektoren hergestellt wird. In jedem dieser Sektoren werden eine Vielzahl an Varianten des gleichen Gutes hergestellt. Zur Produktion der Vorprodukte wiederum benötigt man Arbeit, Energie (d.h. CO<sub>2</sub>-Emissionen) und das finale Industriegut. Dies impliziert, dass jeder Sektor aus jedem Sektor Vorprodukte bezieht und eine intersektorale Abhängigkeitsstruktur besteht. Aus dem Modell folgt, dass der bilaterale CO<sub>2</sub>-Gehalt der Importe der Gravitätsgleichung folgt. Die ursprüngliche Gravitätsgleichung erklärt höhere bilaterale Handelsströme über eine höhere Wirtschaftsleistung von Im- und Exporteur und geringere bilaterale Handelskosten. Diese Einflussgrößen spielen in unserem Modell also eine wichtige Rolle bei der Erklärung des CO<sub>2</sub>-Gehalts der Importe. Eine weitere wichtige Determinante ist die Klimapolitik.

Der Einfluss einer strikteren Klimapolitik auf den CO<sub>2</sub>-Gehalt von Importen lässt sich in drei Effekte unterteilen: den Skalen-, Technik- und Kompositionseffekt (vgl. auch Grossman und Krueger 1993). Durch eine höhere CO<sub>2</sub>-Steuer verliert ein Land an Wettbewerbsfähigkeit, stellt weniger heimische Varianten her und importiert mehr aus dem Ausland (»Skaleneffekt«). Gleichzeitig führt die Verteuerung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes dazu, dass eine Substitution hin zu anderen Inputfaktoren wie Arbeit erfolgt. Die Produktion aller Sektoren des Landes wird weniger CO<sub>2</sub>-intensiv (»Technikeffekt«). Und schließlich führt die höhere CO<sub>2</sub>-Steuer dazu, dass sich die komparativen Vorteile des Landes hin zu relativ sauberen Gütern verschieben und CO<sub>2</sub>-intensivere Güter vermehrt aus dem Ausland importiert werden. Im Aggregat führt dies zum Import CO<sub>2</sub>-intensiverer Güter (»Kompositionseffekt«).

Daher erwarten wir, dass ein Kyoto-Land mehr CO<sub>2</sub> importiert, da zum einen das Im-

portvolumen steigt und zum anderen die importierten Güter CO<sub>2</sub>-intensiver werden. Außerdem erwarten wir, dass die exportierte Menge an CO<sub>2</sub> für ein Kyoto-Land fällt, da das Exportvolumen durch den Rückgang der Wettbewerbsfähigkeit sinkt, die CO<sub>2</sub>-Intensität der Exporte zurückgeht und eine Verschiebung hin zu relativ CO<sub>2</sub>-armen Exporten erfolgt. Um diese Hypothesen zu überprüfen, schätzen wir den Skalen- und Technikeffekt sowie den Gesamteffekt mit Hilfe der hergeleiteten Gravitätsgleichung.

**Deskriptive Analyse**

Unsere Analyse basiert auf einer eigens erstellten Datenbank zum CO<sub>2</sub>-Gehalt der Importe für 40 Länder. Hier beobachten wir für zwölf Sektoren 1 560 Länderpaare über die Jahre 1995–2007, was uns insgesamt 223 499 Beobachtungen liefert. Ein erster Blick auf unsere Daten verdeutlicht bereits Unterschiede zwischen Länderpaaren mit unterschiedlichem Kyoto-Status: Länderpaare, in denen nur der Exporteur Kyoto-Verpflichtungen hat; Länderpaare, in denen beide oder kein Land Kyoto-Verpflichtungen hat, und zuletzt Länderpaare, in denen nur der Importeur ein Kyoto-Land ist. Tabelle 1 liefert einen Überblick über die durchschnittliche Wachstumsrate von Importen, CO<sub>2</sub>-Intensität der Importe und CO<sub>2</sub>-Gehalt der Importe zwischen dem Zeitraum vor dem Treatment (Durchschnittswert für 1997–2000) und nach dem Treatment (2004–2007). Zunächst fällt auf, dass Länderpaare, bei denen nur der Exporteur Kyoto-Verpflichtungen unterworfen ist, eine geringere Wachstumsrate der Importe aufweisen: 57,9% im Vergleich zu über 70% in den anderen Gruppen. Dies würde für einen negativen Wettbewerbseffekt des Kyoto-Protokolls sprechen. Außerdem fiel die CO<sub>2</sub>-Intensität der Importe von Länderpaaren, in denen nur der Importeur ein Kyoto-Land ist, um rund 46%. Wohingegen der negative Effekt in den anderen Gruppen größer ist. Daraus ergibt sich für die Gruppe der Kyoto-Exporteure ein Gesamteffekt auf den CO<sub>2</sub>-Gehalt der Importe von 0,5%. Mit rund 28% war der Zuwachs der CO<sub>2</sub>-Importe in der Gruppe der Länderpaare mit Kyoto-Importeuren und Nicht-Kyoto-Exporteuren am höchsten.

**Tab. 1**  
**Durchschnittliche Wachstumsraten von Importen, CO<sub>2</sub>-Intensität der Importe und CO<sub>2</sub>-Gehalt der Importe (in %)**

Kyoto-Verpflichtung	Durchschnittliche Wachstumsrate zwischen 1997–2001 und 2004–2007 (in %)		
	Importe	CO <sub>2</sub> -Intensität	CO <sub>2</sub> -Gehalt der Importe
Nur Exporteur	57,9	– 55,2	0,5
Keiner; Beide	71,7	– 54,9	15,1
Nur Importeur	75,4	– 46,3	28,0

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

### Empirische Strategie zur Überprüfung der Leakage-Hypothese

Um den Effekt von Kyoto-Verpflichtungen empirisch zu untersuchen, greifen wir auf eine lange Tradition in der empirischen Handelsliteratur zurück, Gravitätsmodelle zu schätzen (vgl. Anderson und van Wincoop 2003; Baier und Bergstrand 2009 für bedeutende Beiträge). Wichtige Determinanten von Handelsströmen sind die Wirtschaftsleistung des Ex- und Importeurs, die bilaterale Entfernung als Ersatzvariable für bilaterale Handelskosten, die gemeinsame Mitgliedschaft in Freihandelsabkommen, der Welthandelsorganisation und der EU, die ebenfalls Unterschiede in bilateralen Handelskosten abbilden sollen, und Multilaterale-Resistance-Terme für Drittländereffekte. Ein Zeitdummy fängt alle jahresspezifischen Effekte (wie z.B. den Ölpreis oder den weltweiten Konjunkturzyklus) auf. Im Fokus unseres Interesses steht die Kyoto-Verpflichtung. Wie in der Programmevaluierungsliteratur üblich, arbeiten wir mit einem Kyoto-Dummy für den Importeur und den Exporteur, der jeweils mit Ratifikation des Kyoto-Protokolls auf 1 schaltet.

Wie schon in Aichele und Felbermayr (2011a) diskutiert, ist die Entscheidung, das Kyoto-Protokoll zu ratifizieren, eine politische Entscheidung und wird daher nicht zufällig getroffen. Potenziell unbeobachtbare Einflussgrößen können die Selektion ins Treatment beeinflussen. Wir argumentieren, dass die Entscheidung der Ratifikation auf Länderebene getroffen wird und nicht von bilateralen Einflussgrößen abhängt. So spielt z.B. nicht der erwartete Wettbewerbseffekt mit einem Handelspartner eine Rolle, sondern die insgesamt erwarteten Wettbewerbseffekte mit allen anderen Ländern. Daher können wir mit Hilfe von Land- und Zeit-spezifischen Dummies für die Selektionsentscheidung kontrollieren. Dadurch wird effektiv für alle länderspezifischen Determinanten mit Zeitvarianz kontrolliert (also z.B. für das BIP von Importeur und Exporteur). Diese Strategie ermöglicht es jedoch lediglich, bilaterale Effekte zu identifizieren. Folglich lässt sich nur noch der Effekt von Differenzen in den Kyoto-Verpflichtungen in einem Länderpaar bestimmen, da diese Größe bilaterale Varianz über die Zeit hat. D.h. unsere Regressionsmodelle basieren auf den gleichen Ländergruppen wie in Tabelle 1.

Eine weitere wichtige Erkenntnis aus der Gravitätsliteratur ist, dass unbeobachtbare Unterschiede zwischen Länderpaaren die Schätzergebnisse verzerren können. Diese Heterogenität kann daher rühren, dass bilaterale Handelskosten nicht vollständig messbar sind oder auch dass Unterschiede in klimatischen Bedingungen oder Präferenzen für die Umwelt bestehen, die sowohl Importvolumen bzw. CO<sub>2</sub>-Gehalt der Importe als auch die Entscheidung der Kyoto-Mitgliedschaft beeinflussen. Wie in der Literatur üblich, kontrollieren wir für länderpaarspezifische Determinanten mit länderpaarspezifischen Dummies. Im Benchmark-Regres-

sionsmodell legen wir die zwölf Sektoren zusammen und schätzen einen durchschnittlichen Effekt über alle Sektoren. In diesem Fall verwenden wir sektoriellpaarspezifische Dummies.

### Ergebnisse zu Kyoto-Effekten

Unsere Ergebnisse der Benchmark-Regressionen zeigen, dass das Kyoto-Protokoll sowohl einen Skalen- als auch einen Technikeffekt ausgelöst hat. Wir finden, dass die Kyoto-Verpflichtung des Importeurs zu signifikant höheren Importen aus Nicht-Kyoto-Ländern führt. Der Effekt bewegt sich in der Größenordnung von 5% mehr Importvolumen. Alternativ kann dies auch so interpretiert werden, dass ein Exporteur aufgrund seiner Kyoto-Verpflichtungen signifikant weniger ins Nicht-Kyoto-Ausland exportiert. Beides wäre konsistent mit Carbon Leakage, da dieses Ergebnis mehr Produktion (und somit Emissionen) in Nicht-Kyoto-Ländern impliziert. Außerdem sind die Importe von Kyoto-Ländern aus Nicht-Kyoto-Ländern durchschnittlich um 3% CO<sub>2</sub>-intensiver. Dieses Ergebnis impliziert Carbon Leakage, wenn es auf einen Kompositionseffekt zurückzuführen ist (verstärkt Importe schmutziger Güter). Allerdings könnte es auch CO<sub>2</sub>-freundlichen Fortschritt in Kyoto-Ländern widerspiegeln. Der positive Skalen- und Technikeffekt gibt einen signifikant positiven Gesamteffekt von 0,08. Dies impliziert, dass Kyoto-Länder durch ihre Kyoto-Verpflichtungen im Schnitt 8% höhere CO<sub>2</sub>-Importe aus Nicht-Kyoto-Ländern haben.

Wie robust sind diese Hauptergebnisse? In einer Sensitivitätsanalyse verwenden wir eine alternative Definition der CO<sub>2</sub>-Importe. Statt lediglich die gesamten CO<sub>2</sub>-Emissionen zu berücksichtigen, die im Exportland anfallen, schließen wir die Emissionen in allen anderen Ländern mit ein. Die Ergebnisse sind robust gegenüber dieser veränderten Definition. Drittländereffekte scheinen keine große Rolle zu spielen. Des Weiteren überprüfen wir, wie sich die Ergebnisse verändern, wenn man bei der Berechnung des CO<sub>2</sub>-Gehalts der Importe die Technologie im Jahr 2000 konstant hält. Interessanterweise bleibt der Skaleneffekt unverändert, aber Kyoto-Verpflichtungen haben keinen Effekt mehr auf die CO<sub>2</sub>-Intensität. Dies impliziert, dass der zuvor gemessene Effekt auf die CO<sub>2</sub>-Intensität von 3% tatsächlich ein Technikeffekt und kein Kompositionseffekt ist. Nimmt man China und Transformationsstaaten aus der Stichprobe, reduziert sich der Effekt auf die CO<sub>2</sub>-Importe um etwas mehr als die Hälfte. Dennoch bleibt der signifikant positive Zusammenhang zwischen differentieller Kyoto-Verpflichtung und CO<sub>2</sub>-Importen bestehen. Um sicher zu stellen, dass wir keine spürbare Korrelation auffangen, weil die unabhängige und abhängige Variable jeweils einem Zeittrend folgen, verwenden wir alternativ einen Schätzer, der auf den Unterschieden zwischen durchschnittlichen Werten vor und nach Kyoto-Ratifikation basiert (vgl. Bertrand et al. 2004). Die Ergeb-

nisse bleiben unverändert. Schließlich untersuchen wir aggregierte bilaterale Import- und CO<sub>2</sub>-Importströme, statt die sektoralen Beobachtungen zusammenzulegen. Auch hiervon bleibt die Wirkungsrichtung von Kyoto-Verpflichtungen unberührt.

Worauf sind diese Ergebnisse zurückzuführen? Um etwas mehr Informationen zu erhalten, analysieren wir als nächstes die Kyoto-Verpflichtung von Importeur und Exporteur separat. Wie bereits ausgeführt, müssen diese Ergebnisse jedoch mit Vorsicht interpretiert werden, da eventuell ökonomische Probleme bestehen. Unsere Regressionsmodelle zeigen, dass Kyoto-Exporteure eine Reduktion ihres Exportvolumens um 10% erfahren. Ein Zeichen für Leakage, wenn sich der (weltweite) Konsum durch Kyoto nicht verändert. Außerdem reduzieren sie die CO<sub>2</sub>-Intensität ihrer Exporte um 8%. Dies ist das Resultat von technologischem Fortschritt und der sektoralen Zusammenstellung der Exporte. Insgesamt ergibt sich daraus, dass der CO<sub>2</sub>-Gehalt von Importen aus Ländern mit Kyoto-Verpflichtungen um 18% zurückgeht. Für Importeure mit Kyoto-Verpflichtung finden wir keine signifikanten Effekte, was der Leakage-Hypothese widerspricht.

Die sektorale Analyse verdeutlicht, dass die Kyoto-Effekte in verschiedenen Sektoren unterschiedlich stark ausgeprägt sind. Tabelle 2 zeigt die Auswirkungen von Unterschieden in der Kyoto-Mitgliedschaft in einem Länderpaar auf Importvolumen, CO<sub>2</sub>-Intensität der Importe und ihren CO<sub>2</sub>-Gehalt. Signifikante Schätzer sind fett markiert. Einige Sektoren wie Metallerzeugung, Transportgeräte oder Papierwaren sind besonders vom Skaleneffekt betroffen. Hier verlieren Kyoto-Exporteure an Wettbewerbsfähigkeit. Weiterhin interessant ist, dass in allen Sektoren ein positiver Technikeffekt festzustellen ist. Allerdings ist der Effekt nicht in allen Sektoren signifikant. Besonders stark ist der Effekt für Chemierzeugnisse. Insgesamt sind sieben Sektoren von Car-

bon Leakage betroffen: Elektrizität, Metallerzeugung, Chemierzeugnisse, Nichtmetall-Produkte, Transportgeräte sowie Papierwaren. Der Kyoto-Effekt variiert zwischen 8 und 20% höheren CO<sub>2</sub>-Importen von Kyoto-Ländern aus Nicht-Kyoto-Ländern. Die vermeintlich CO<sub>2</sub>-intensivsten Sektoren wie Metallerzeugung und Papierwaren sind dabei besonders stark betroffen. In zwei Sektoren (Holz- und Korkartikel und Textilien und Bekleidung) finden wir negatives Leakage.

**Fazit**

Die Haupteckenerkenntnis aus unserer Studie ist, dass unilaterale Kyoto-Verpflichtungen zu mehr CO<sub>2</sub>-Importen von Kyoto-Ländern aus Nicht-Kyoto-Ländern führen. Dies ist konsistent mit Carbon Leakage. D.h. Carbon Leakage ist nicht nur eine theoretische Möglichkeit, sondern ist empirisch festzustellen und vom Ausmaß her nicht klein. Daher könnte ein steuerlicher Grenzausgleich auf den CO<sub>2</sub>-Gehalt von Importen aus Ländern außerhalb der internationalen Klimaabkommen gerechtfertigt werden. Eine WTO-konforme Implementierung eines solchen Grenzausgleichs scheint möglich (vgl. Kaufmann und Weber 2011).

Eine Beschränkung unserer Studie ist, dass wir das Ausmaß des angebotsseitigen Carbon Leakage nicht erfassen können. Hierunter versteht man, dass der Nachfragerückgang nach Öl aus Kyoto-Ländern eine Senkung des Weltmarktpreises von Öl nach sich zieht und somit einen Anstieg der Nachfrage nach Öl in Nicht-Kyoto-Ländern resultiert. Auch hierdurch würden Emissionen ins Ausland verlagert. In unserer Studie sind Veränderungen des Weltmarktpreises in den Jahreseffekten aufgefangen, da eine Senkung des Weltmarktpreises für Öl alle Länder gleich betrifft. Wir identifizieren lediglich die Effekte des Keils, der durch Klimapolitik zwischen Weltmarktpreis und heimischen Ölpreis

**Tab. 2**  
**Sektorale Regressionsergebnisse**

ISIC	Sektorbezeichnung	Skaleneffekt	Technikeffekt	Gesamteffekt
1 + 2, 5	Land- und Forstwirtschaft	- 0,04	<b>0,02</b>	- 0,02
10-14, 23, 40	Elektrizität, Gas, Wasser	0,08	<b>0,05</b>	<b>0,13</b>
27	Metallerzeugung	<b>0,20</b>	0,00	<b>0,20</b>
24	Chemierzeugnisse	0,02	<b>0,06</b>	<b>0,08</b>
26	Nichtmetall-Produkte	<b>0,14</b>	0,00	<b>0,14</b>
34 + 35	Transportgeräte	<b>0,15</b>	0,01	<b>0,16</b>
28-32	Maschinen	<b>0,13</b>	0,01	<b>0,15</b>
15 + 16	Ernährung und Tabak	0,01	<b>0,01</b>	0,02
21 + 22	Papierwaren	<b>0,15</b>	<b>0,02</b>	<b>0,17</b>
20	Holz- und Korkartikel	- <b>0,11</b>	<b>0,02</b>	- <b>0,08</b>
17-19	Textilien und Bekleidung	- <b>0,12</b>	<b>0,02</b>	- <b>0,09</b>
25, 33, 36, 37	Nicht spezifiziert	- 0,01	<b>0,09</b>	<b>0,09</b>

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

getrieben wird und die komparativen Vorteile ändert. Für die zukünftige Forschung wäre es von großem Interesse, ob und wie der Weltmarktpreis von Öl auf unilaterale Klimapolitik reagiert und ob über diesen Kanal Leakage stattfindet.

## Resümee

Zum Abschluss dieser dreiteiligen Serie zum Nexus zwischen internationalem Handel, Klimapolitik und Leakage fassen wir die Haupteigenschaften und wichtigsten Politikempfehlungen noch einmal zusammen. Trotz seines schwachen Durchsetzungsmechanismus hat das Kyoto-Protokoll einen Keil zwischen den CO<sub>2</sub>-Ausstoß in Kyoto- und Nicht-Kyoto-Ländern getrieben. Kyoto-Länder haben signifikant geringere CO<sub>2</sub>-Emissionen. Die zweite Erkenntnis ist, dass der CO<sub>2</sub>-Gehalt des Handels und Carbon Leakage eine wichtige Rolle bei der weltweiten Verteilung von Emissionen spielen. Die letzte und vielleicht entscheidendste Erkenntnis ist, dass das Kyoto-Protokoll den Konsum von Kyoto-Ländern im Vergleich zu Nicht-Kyoto-Ländern nicht klimafreundlicher machen konnte.

Basierend auf diesen Ergebnissen ergeben sich drei Schlussfolgerungen für die Politik. Erstens, für eine effektive unilaterale Klimapolitik ist es essentiell, die richtige Zielgröße anzuzielen: den Carbon Footprint und nicht die heimischen Emissionen. Zweitens, aufgrund der empirischen Bedeutung von Carbon Leakage erscheint – ohne ein globales Klimaabkommen – ein steuerlicher Grenzausgleich für den CO<sub>2</sub>-Gehalt von Importen gerechtfertigt. Alternativ sollten in einem System mit Emissionszertifikatehandel Importeure verpflichtet werden, Emissionszertifikate entsprechend des CO<sub>2</sub>-Gehalts ihrer Importe zu erwerben. Drittens sind Zweifel an der Effektivität von Umweltabkommen wie dem Kyoto-Protokoll ohne glaubwürdigen Durchsetzungsmechanismus vermutlich übertrieben.

## Literatur

- Aichele, R. und G. Felbermayr (2011a), »Auswirkungen der Kyoto-Verpflichtungen auf Emissionen und Carbon Footprints«, *ifo Schnelldienst* 64(22), 23–26.
- Aichele, R. und G. Felbermayr (2011b), »Carbon Footprints«, *ifo Schnelldienst* 64(21), 11–16.
- Aichele, R. und G. Felbermayr (2011c), »Kyoto and Carbon Leakage: An Empirical Analysis of the Bilateral Carbon Content of Trade«, CESifo Working Paper No. 3661.
- Anderson, J.E. und E. van Wincoop (2003), »Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle«, *American Economic Review* 93(1), 170–192.
- Baier, S.L. und J.H. Bergstrand (2009), »Bonus vetus OLS: A simple method for approximating international trade-cost effects using the gravity equation«, *Journal of International Economics* 77(1), 77–85.
- Bertrand, M., E. Duflo und S. Mullainathan (2004), »How Much Should We Trust Differences-in-Differences Estimates?«, *The Quarterly Journal of Economics* 109(1), 249–275.
- Dean, J.M., M.E. Lovely und H. Wang (2009), »Are foreign investors attracted to weak environmental regulations? Evaluating the evidence from China«, *Journal of Development Economics* 90(1), 1–13.

Grossman, G.M. und A.B. Krueger (1993), »Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement«, in: P.M. Garber (Hrsg.), *The Mexico-U.S. Free Trade Agreement*, MIT Press, Chicago, 13–56.

Kaufmann, C. und R.H. Weber (2011), »Carbon-related border tax adjustment: mitigating climate change or restricting international trade«, *World Trade Review* 10(4), 497–525.

Levinson, A. und M.S. Taylor (2008), »Unmasking The Pollution Haven Effect«, *International Economic Review* 49(1), 223–254.

Weltbank (2008), *International Trade and Climate Change – Economic, Legal, and Institutional Perspectives*, IBRD/The World Bank, Washington.



Wolfgang Auer, Herbert Hofmann, Helmut Rainer und Janina Reinkowski

**Am 28. Oktober 2011 wurde in Berlin der Bericht der Sachverständigenkommission zum 8. Familienbericht an die Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend übergeben. Der Bericht beschäftigt sich mit dem Thema »Zeit für Familie« und mit den Notwendigkeiten und Möglichkeiten einer Familienzeitpolitik. Die Geschäftsstelle für die Erstellung des Familienberichts lag beim Forschungsbereich Sozialpolitik und Arbeitsmärkte des ifo Instituts.**

Familienberichte gibt es in der Bundesrepublik seit 1968, nachdem der Bundestag drei Jahre zuvor die Bundesregierung durch einen einstimmigen Beschluss dazu aufgefordert hatte, in regelmäßigen Abständen einen Bericht zur Lage der Familie in der Bundesrepublik Deutschland zu erstellen. Inzwischen fallen diese Berichte in einem Intervall von jeweils zwei Wahlperioden an, so dass mittlerweile der 8. Familienbericht an die Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) übergeben werden konnte.<sup>1</sup> Für die Erstellung des Berichts wurde eine achtköpfige Sachverständigenkommission, zusammengesetzt aus den Bereichen der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, der Soziologie, der Entwicklungspsychologie und der Rechtswissenschaften, berufen (vgl. Übersicht). Das ifo Institut, das mit den Aufgaben einer Geschäftsstelle beauftragt wurde, hat die Kommission nicht nur organisatorisch betreut, sondern hat auch wesentliche inhaltliche Beiträge geliefert. Insbesondere hat es die empirische Unterfütterung der Diskussionen und des inzwischen überreichten Berichts übernommen.

## Politikfeld Familienzeitpolitik

Im 7. Familienbericht, dem bisher letzten im Jahr 2006 veröffentlichten Bericht, wird als Grundlage einer zukunftsfähigen Familienpolitik der Dreiklang aus Geldleistungen, Infrastruktur und Zeit hervorgehoben (vgl. Bundesministerium für Familienzeitpolitik 2006).

lie, Senioren, Frauen und Jugend 2006). Auf diese Weise wären »... Rahmenbedingungen zu schaffen, die es jungen Erwachsenen ermöglichen, ihre Zukunft mit und als Familie zu planen und zu realisieren« (Bertram, Rösler und Ehlert 2005). Während man bei der Transfer- und Infrastrukturpolitik erhebliche Anstrengungen unternommen hätte, so die damalige Sachverständigenkommission, fehle es bisher an einer systematisch entwickelten Zeitpolitik. Der 8. Familienbericht versucht, diese Lücke zu schließen, indem er sich speziell des Themas »Zeit« annimmt. Er will einen Beitrag zur Formulierung eines Politikfelds »Familienzeitpolitik« leisten, das alle jene Maßnahmen umfasst, die auf mehr Zeit für eine Verantwortungsübernahme für und in der Familie hinwirken. Dabei orientiert er sich an folgenden grundlegenden Thesen:

- Familie ist auf Schutz und Unterstützung durch Staat und Gesellschaft angewiesen. Dazu gehören auch die angemessene soziale Anerkennung der in und um Familie erbrachten Leistungen sowie die Rücksichtnahme auf familiäre Erfordernisse durch andere ge-

<sup>1</sup> Der 8. Familienbericht wird voraussichtlich Anfang 2012 dem Bundestag vorgelegt und veröffentlicht. Zuvor erarbeitet die Bundesregierung eine Stellungnahme zum Bericht der Sachverständigenkommission. Öffentlich zugänglich ist mit der Berichtsübergabe ein Monitor Familienforschung, der die Thematik und die Ergebnisse des Berichts kurz umreißt. Online verfügbar unter: <http://www.bmfsfj.de/BMFSFJ/Service/Publikationen/publikationen, did=175082.html>.

Die in die Sachverständigenkommission berufenen Mitglieder für die Erstellung des 8. Familienberichts:

- PD Dr. Fabienne Becker-Stoll, Direktorin des Instituts für Frühpädagogik in München
- Dr. Hans-Peter Klös, Leiter des Wissenschaftsbereichs Bildungspolitik und Arbeitsmarktpolitik im Institut der deutschen Wirtschaft in Köln
- Prof. Dr. Andreas Kruse, Leiter des Instituts für Gerontologie an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg
- Prof. Dr. Joachim Möller, Leiter des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung in Nürnberg
- Prof. Dr. Jutta Rump, Leiterin des Instituts für Beschäftigung und Employability IBE an der Fachhochschule Ludwigshafen
- Prof. Dr. Dr. Helmut Schneider, Direktor des Forschungszentrums Familienbewusste Personalpolitik, Inhaber des SVI-Stiftungslehrstuhls für Marketing und Dialogmarketing, Steinbeis-Hochschule Berlin
- Prof. Dr. Norbert F. Schneider, Direktor des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung in Wiesbaden
- Prof. Dr. Gregor Thüsing LL.M., Direktor des Instituts für Arbeitsrecht und soziale Sicherheit an der Universität Bonn

sellschaftliche Teilsysteme, wie etwa dem Wirtschafts- und Bildungssystem.

- Zeit ist nicht per se knapp: Obwohl viele Menschen einen zunehmenden Zeitdruck verspüren, weist Deutschland im internationalen Vergleich keine besondere Zeitverknappung im Privatleben auf. Die Erwerbsarbeit nimmt im Vergleich zu vielen Ländern einen geringeren Anteil ein, und Deutschland gehört zu den Ländern, in denen die Menschen im Vergleich zu früheren Generationen Lebensjahre hinzugewonnen haben.
- Es gibt Zeitknappheit und Zeitkonflikte in bestimmten Lebensphasen und Lebenslagen von Familien, deren gesellschaftliche und gesamtwirtschaftliche Konsequenzen von der Familienpolitik mehr als bisher beachtet und angesprochen werden soll.
- Ein bloßes Mehr an Zeit für Familie ist nicht ausreichend. Es geht darum, Familie auch für jene Menschen möglich zu machen, die, entsprechend ihrer Wünsche oder aus ökonomischer Notwendigkeit, Zeit für andere Handlungsbereiche – in erster Linie Erwerbstätigkeit – brauchen. Familienpolitik ist im Allgemeinen darauf auszurichten, unerwünschte Einschränkungen der Wahlfreiheit der Lebensführung abzubauen.

### Dimensionen familienzeitpolitischen Handelns

Grundsätzliche Überlegungen haben die Kommission dazu geführt, vier verschiedene Handlungsfelder des zukünftigen familienzeitpolitischen Handelns zu identifizieren. Als primäres Ziel wurde die **Stärkung der Zeitsouveränität** der Eltern herausgestellt. Die Zeitsouveränität ist dann eingeschränkt, wenn die Einteilung der Zeit in erheblichem Maße fremdbestimmt ist. Die zeitliche Selbstbestimmung hängt meist erheblich davon ab, wie Eltern in die Arbeitswelt eingebunden sind; Erwerbstätigkeit verlangt ein hohes Maß an zeitlicher Anpassung. Zwar ist das Ziel nicht die Erhöhung der Zeitsouveränität einzelner Familienmitglieder um jeden Preis, denn betriebliche Notwendigkeiten bei der Gestaltung von Arbeitszeiten dürfen nicht außer Acht gelassen werden, aber wo Spielräume bei der Verwendung von Zeit bestehen, die von und für Familie nutzbar sind, sollten diese aufgezeigt werden. Zeitsouveränität hängt aber keineswegs ausschließlich an der Erwerbstätigkeit und den Arbeitszeiten, andere gesellschaftliche Bereiche, allen voran die institutionelle Kinderbetreuung, spielen keine minder große Rolle.

Familienzeitpolitik strebt eine Verbesserung der **Synchronisation verschiedener Zeitstrukturen** an. Schwer zu lösende Probleme bei der Gestaltung von Familienalltagen treten oftmals dann auf, wenn verschiedene Zeitstrukturen nicht aufeinander abgestimmt sind. So decken manchmal die Öffnungszeiten von Kinderbetreuungseinrichtungen die Arbeitszeiten der Eltern nicht komplett ab. In den meisten Fällen

kann die Abstimmung verschiedener Zeitstrukturen am erfolgreichsten auf kommunaler Ebene erfolgen.

Soweit Zeitressourcen im Sinne der Präferenzen aller Beteiligten umverteilt werden können, ist eine Reallokation zwischen den Geschlechtern, im Lebenslauf sowie zwischen Generationen grundsätzlich erstrebenswert. In den verschiedenen Lebensphasen und Lebenslagen unterscheidet sich der Umfang der Zeitressourcen von Menschen deutlich. So leiden Eltern mit Kindern häufig unter Zeitknappheit, während Personen im Ruhestand zum Teil sehr große Zeitreiserven haben. Die **Umverteilung von Zeit** hat darüber hinaus auch eine außerfamiliale Dimension, wenn die zeitliche Entlastung für die Familie über den Markt für familienunterstützende Dienstleistungen erfolgt.

Schließlich hat Familienzeitpolitik auch zum Ziel, dass alle Menschen die **Kompetenz** erhalten und verbessern, ihre Zeit selbstverantwortlich im Sinne ihrer Handlungsziele und Präferenzen zu strukturieren. Fähigkeiten im Umgang mit Zeit, sollen dazu beitragen, dass Familien ihre Zeitressourcen optimal nutzen, sei es für die Bewältigung des Alltags oder die Steuerung der eigenen Biographie und der ihrer Kinder. Der Ansatzpunkt hierfür liegt vor allem im Bildungssystem.

### Ansatzpunkte für eine Familienzeitpolitik

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist eine zentrale Problemstellung für die Familienzeitpolitik. Die Mehrheit von Frauen und Männern möchten heute sowohl ein Leben mit Familie und Kindern als auch mit Erwerbstätigkeit leben. Ohne eine ausgebaute Kinderbetreuungsinfrastruktur ist diese Lebensweise nur eingeschränkt entwicklungsfähig. Es bleibt die Entscheidung zwischen Zeit für Kind oder Zeit für den Beruf, die oft genug zu Ungunsten der Familie ausfällt. Nach Auffassung der Kommission sollten Familien durch zusätzliche Betreuungs-, Versorgungs- und Erziehungseinrichtung unterstützt werden. Sie stellt sich hinter die Forderungen nach einem Ausbau der Kinderbetreuungsangebote und der Tagespflege für Kinder ab dem ersten Lebensjahr. Erst wenn für alle Kinder Ganztagsbetreuungsplätze in guter Qualität vorhanden sind, haben Eltern tatsächlich eine Wahlmöglichkeit. Gleichzeitig empfiehlt sie auch den Ausbau von Ganztagschulen, die Kindern Bildungs- und Entwicklungschancen in schulischen und außerschulischen Bereichen bietet.

Ein Ansatzpunkt zur Stärkung der Zeitsouveränität von Eltern liegt bei den Arbeitszeiten und beim Arbeits- bzw. Arbeitszeitrecht. Die Erwerbstätigkeit verlangt ein hohes Maß an zeitlicher Anpassung, die nicht selten zu Lasten des Familienlebens geht. Deshalb möchte die Kommission die Unternehmen und die Sozialpartner für mehr familienbewusstes Denken und Handeln sensibilisieren. In erster Li-

nie sind die Sozialpartner aufgefordert, durch Tarifverträge, Betriebsvereinbarungen und einzelvertragliche Regelungen substanzielle Lösungen im Sinne der Rücksichtnahme auf Familien zu erarbeiten und umzusetzen. Einen Ansatzpunkt bieten flexible Arbeitszeitmodelle, die möglichst so zu gestalten sind, dass sie sich stärker an den Interessen und Bedürfnissen der Familie orientieren. Eine souveräne Handhabung der Arbeitszeit kann durch mobile Arbeitsformen und alternierende Telearbeit gefördert werden, solange Vorkehrungen gegen die Gefahren der Überlastung geschaffen werden.

Nach Auffassung der Familienberichtscommission gibt es auch eine familienzeitpolitische Gestaltungsaufgabe des Arbeitsrechts bzw. des Arbeitszeitrechts. Familie ist bisher im Arbeits(zeit)recht im ursprünglichen und unmittelbaren Sinn nicht verortet. Mehr Zeitsouveränität von Familien könnte bspw. eine Weiterentwicklung des Anspruchs auf Teilzeit bewirken, wenn im Teilzeit- und Befristungsgesetz (§ 8) Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern eine familiär begründete Mitwirkung bei der Lage der Arbeitszeit eingeräumt würde. Um die Reform möglichst belastungsneutral für die betriebliche Organisation zu gestalten, könnte diese Ausweitung der Arbeitnehmerrechte durch eine Eingrenzung des Gesetzes (§ 8) auf familienbedingte Arbeitszeitwünsche kompensiert werden.

Zeit für Familie kann auch durch eine gesellschaftliche Umverteilung gewonnen werden. Diese Umverteilung kann sowohl innerhalb der Herkunftsfamilie als auch mit externen Personen stattfinden. Im 8. Familienbericht wird vor allem auf das mitverantwortliche Potenzial älterer Menschen hingewiesen. Nach Auffassung der Kommission sollte der Bundesfreiwilligendienst in stärkerem Maße als Instrument zur Förderung des zivilgesellschaftlichen Engagements älterer Menschen genutzt werden. Seine Attraktivität könnte gesteigert werden, wenn Umfang und Dauer der einzugehenden Verpflichtungen flexibler gestaltet würden.

### Wirkungen und Nebenwirkungen

Bei all ihren Vorschlägen und Empfehlungen, die hier nur exemplarisch und kurz wiedergegeben sind, macht die Sachverständigenkommission darauf aufmerksam, dass es oftmals gilt, gegenläufige Effekte abzuwägen, weil Maßnahmen, die wegen ihrer familienzeitpolitischen Wirkungen erwünscht sind, durchaus Effizienzeinbußen an anderer Stelle im ökonomischen Kreislauf erzeugen können. Dieser Vorbehalt sollte aber nicht als Rechtfertigung für eine pauschale Ablehnung jedweder familienzeitpolitischer Überlegungen und Maßnahmen verwendet werden. In der Wirtschaft hat man, vor allem angesichts der Notwendigkeit, Fachkräfte für die Betriebe zu gewinnen und zu halten, das Thema Familie schon längst entdeckt.<sup>2</sup> Im Rahmen der Initiative »Fami-

lienbewusste Arbeitszeiten«, hat die Familienministerin im Februar 2011 zusammen mit hohen Wirtschafts- und Gewerkschaftsvertretern die »Charta familienbewusste Arbeitszeiten« unterzeichnet. Darin bekennt man sich zu einer modernen Arbeitszeitpolitik mit flexiblen und familienfreundlichen Arbeitszeitmodellen.

### Literatur

Bertram, H., W. Rösler und N. Ehlert (2005), *Nachhaltige Familienpolitik. Zukunftssicherung durch einen Dreiklang von Zeitpolitik, finanziellen Transfers und Infrastrukturpolitik*, BMFSFJ (Hrsg.), Berlin.  
 Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2006), *Familie zwischen Flexibilität und Verlässlichkeit – Perspektiven für eine lebenslaufbezogene Familienpolitik*. Siebter Familienbericht, Berlin.

<sup>2</sup> Zu verweisen ist auf das Konzept der lebensphasenorientierten Arbeitszeit in der Chemieindustrie. Die Tarifparteien sondieren derzeit Möglichkeiten, inwiefern im Rahmen eines branchenweiten Tarifvertrages eine bessere Umsetzung von Wunscharbeitszeiten der Beschäftigten gelingen kann. Danach könnten im Rahmen einer lebensphasenorientierten Arbeitszeitgestaltung Wochenarbeitszeiten zeitweilig reduziert oder ausgedehnt werden. Konkret sind die Planungen beim Maschinenbauer Trumpf, zu Beginn des Jahres 2012 sogenannte Wahlarbeitszeiten einzuführen. Dazu gehört auch ein »Familien- und Weiterbildungskonto«, das mit bis zu 1 000 Stunden gefüllt und blockweise in Anspruch genommen werden kann.

Am 26. Oktober 2011 fand der diesjährige ifo Branchen-Dialog statt, wiederum unterstützt vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie und der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. Über 220 Vertreter aus Wirtschaft und Politik nahmen an diesem Event teil. Wie üblich folgten auf Ausführungen zur allgemeinen wirtschaftlichen Lage und den Perspektiven für das nächste Jahr vier Foren zur Industrie und zum Handel (Parallelveranstaltung) sowie zur Bauwirtschaft und zu den Dienstleistungen (Parallelveranstaltung). Den Abschluss bildete eine Podiumsdiskussion zu den wirtschaftlichen Folgen der Energiewende. Eine Zusammenfassung der Tagung bringt der vorliegende Bericht. Der nächste Branchen-Dialog wird am 7. November 2012 stattfinden.

### Einführung und Begrüßung

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. *Erich Greipl*,  
Präsident der IHK München und  
Oberbayern

Die Hauptfrage nach *Greipl* ist zurzeit: Stehen wir vor einer normalen Wachstumsflaute, oder droht uns eine Rezession wie 2008/2009? Schon Ludwig Erhard wies darauf hin, dass Wirtschaft zu 50% Psychologie sei. Heute liegt nach *Greipl* dieser Anteil wohl sogar noch höher. Den Unternehmen stecken immer noch die Erfahrungen der wirtschaftlichen Einbrüche nach der Lehman-Pleite im Herbst 2008 in den Knochen. Wie stark haben die Unternehmen ihr Verhalten aufgrund dieser Erfahrungen verändert, und welche makroökonomischen Konsequenzen hat dies? Agieren die Unternehmen vorsichtiger als in früheren Abschwä-

chungsphasen der Konjunktur, so könnte dies eine Abwärtsspirale beschleunigen. Umso mehr muss durch eine konsequente und nachhaltige Stabilisierungspolitik verhindert werden, dass sich die negativen Erwartungen der Unternehmen und Konsumenten selbst erfüllen. *Greipl* warnte vor einer kurzatmigen Ad-hoc-Politik und zitierte in diesem Zusammenhang Walter Eucken: »Die nervöse Unrast, die heute verwirft, was gestern galt, schafft ein großes Maß von Unsicherheit und verhindert viele Investitionen«. Gefordert sei wieder der »Ehrbare Kaufmann«, der sein Verhalten auf Prinzipien stützt, die auf langfristigen wirtschaftlichen Erfolg abzielen, ohne den Interessen der Gesellschaft zu schaden. Dieses Prinzip sollte für alle Unternehmen gelten, einschließlich der Banken.



Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Erich Greipl, Präsident der IHK für München und Oberbayern

### Eurokrise und Konjunktur

Vortrag von  
Prof. Dr. Dres. h.c. *Hans-Werner Sinn*

#### *Weltweite Abkühlung*

Eingangs untersuchte *Sinn* Parallelen zwischen der Weltwirtschaftskrise 1929 und der noch nicht lange zurückliegenden Krise 2008/2009, die erfreulicherweise wesentlich kürzer war als die Weltwirtschaftskrise 1929. Die Industrieproduktion hat diesmal im Weltdurchschnitt bereits nach zweieinhalb Jahren wieder das Vorkrisenniveau erreicht und seitdem überschritten.

Man muss aber differenzieren: Die alten Industrieländer haben ihr Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreicht. Deutschland

ist hier eine Ausnahme, überraschenderweise auch Irland. Insgesamt sind es aber die Schwellenländer, vor allem die im asiatischen Raum, die eine so rasche Erholung der Weltwirtschaft in den vergangenen zwei Jahren bewirkt haben. Die ehemaligen wirtschaftlichen Champions müssen mit ansehen, wie sich die wirtschaftlichen Antriebskräfte schrittweise nach Asien verlagern.

Aktuell ist eine Abkühlung des Weltwirtschaftsklimas zu verzeichnen, aber kein Absturz. Was Deutschland angeht, geht der Boom zwar zu Ende, aber die deutsche Wirtschaft schlägt sich wacker. Allerdings: Ein Einbruch deutet sich auch bei uns in den Erwartungen der Unternehmen an. Das ifo Geschäftsklima ist in den letzten Monaten abgesackt. Im Unterschied zur Lagebeurteilung sind die Geschäftserwartungen allerdings sehr volatil und liegen manchmal falsch. Die psychologische Komponente spielt hier eine sehr große Rolle. Es besteht daher eine reelle Chance, dass sich die Erwartungen wieder aufhellen, bevor sich ihr Rückgang in der Einschätzung der aktuellen Geschäftslage voll niederschlagen hat. Eine Wiederholung der Rezession 2008/09 ist jedenfalls derzeit aus den ifo-Zahlen nicht abzulesen. Ein wichtiger Punkt, der nach Sinn häufig übersehen wird: Der deutsche Boom im vergangenen Jahr lässt sich weniger durch die Exporte erklären als durch das Anspringen der Bruttoanlageinvestitionen. Der Beitrag der deutschen Exportwirtschaft wird seiner Meinung nach häufig überbewertet. Die derzeitige Stärke der Binnenwirtschaft gibt Anlass zur Hoffnung, dass diesmal Schwächetendenzen der Weltwirtschaft weniger stark auf die Gesamtkonjunktur in Deutschland durchschlagen als in früheren Abschwungsphasen.

**USA**

Die USA stecken nach Sinn in einer Dauerkrise. Der Einsturz der Immobilienpreise nach Platzen der Immobilienblase und der dadurch ausgelöste Vermögensverlust entsprechen im Ausmaß dem US-Bruttoinlandsprodukt eines vollen Jahres. Bisher hat sich der Neubaumarkt in den USA nur mäßig erholt. Die Bauwirtschaft ist aber für die Binnenwirtschaft das dominante Element. Ohne eine Besserung in diesem Segment zeichnet sich seiner Meinung nach keine konjunkturelle Erholung in den USA ab.

Die USA stehen vor einem Strukturwandel, der nach Sinn wohl ein Jahrzehnt braucht. Die USA weisen bald eine Schuldenquote von über 100% (gemessen am BIP) auf. Nach Sinn ist in den USA »eine griechische Situation« näher, als es den US-Amerikanern lieb ist.

**Europa**

Die Konjunktur in Europa ist derzeit zweigeteilt. Schweden, Österreich, Deutschland sind die »Musterschüler« in Punk-

to BIP-Wachstum 2011. Auf der anderen Seite stehen die sog. GIIPS-Staaten (Griechenland, Italien, Irland, Portugal, Spanien). Die wirtschaftlich unterschiedliche Dynamik ist neben dem realen Wirtschaftswachstum auch an den Arbeitslosenzahlen und der Staatsverschuldung abzulesen.

Die europäische Wirtschaftsentwicklung in den zurückliegenden zehn Jahren wurde nach Sinn maßgeblich von der Euro-Einführung beeinflusst. Vor der Euro-Einführung gab es eine starke Zinsspreizung, danach eine starke Zinskonvergenz. Seit Ausbruch der aktuellen Schuldenkrise driften die Zinsen wieder auseinander.

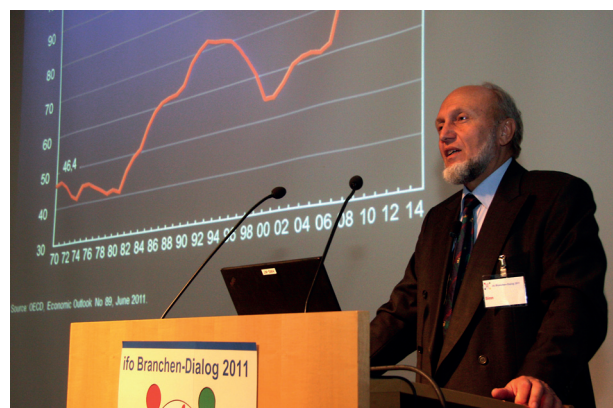
Deutschland hat durch strukturelle Reformen im Zuge der Agenda 2010 die Arbeitslosigkeit in den vergangenen Jahren senken können, in Frankreich ist sie dagegen gestiegen, wenn auch nicht annähernd so stark wie in Spanien, wo die Arbeitslosenquote derzeit bei 21% liegt. Frankreich ist der europäischen Peripherie in vielen Punkten näher, als man meinen könnte, und ist ein ausgewachsener Sozialstaat, mit einer Staatsquote von 55%. Schweden hingegen hat sich von der ehemals höchsten Staatsquote in Europa entfernt und arbeitet sich heute Richtung 40% voran.

**Zinskonvergenz unter dem Euro**

Im Zeitraum 1995–2008 haben die GIIPS-Länder real um 30% aufgewertet, Deutschland dagegen real um 22% abgewertet. Als Folge der Verzerrung des Preisniveaus gab es gewaltige Leistungsbilanzdefizite in einigen Ländern.

Die Finanzblase ist geplatzt, und als Folge spreizten sich die Zinssätze im Euroraum wieder aus. Deutschlands Zinsniveau ist gesunken. Nicht zuletzt deshalb ist Deutschland nach Sinn Gewinner der Krise. Das Kapital sucht seiner Meinung nach den sicheren Hafen und flüchtet nach Deutschland oder in die Schweiz.

Solange die Zinsspreizung anhält, besteht für Deutschland nach Sinn die Chance für eine »goldene Dekade«.



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

Vereinfacht lässt sich seiner Meinung nach festhalten: Wo das Kapital hinfließt, herrscht Boom, und wo es wegfließt Flaute.

Das Platzen der Finanzblase zeigt sich spiegelbildlich in der Kursentwicklung der Staatsanleihen: Setzt man den Kurswert 2006 gleich 100, so liegt Griechenland derzeit bei 35, Irland bei 75, Portugal bei 65 und Spanien sowie Italien bei jeweils 95.

### *Lösungswege*

Eine reale Abwertung in den Ländern der Peripherie ist unumgänglich. Die Länder der Peripherie müssen sich gesund schrumpfen. Solange die Hilfgelder fließen, bringen diese Länder nach Sinn ihr Leistungsbilanzdefizit nicht unter Kontrolle. Nur eine Politik des allmählichen Zudrehens des Geldhahns bringt seiner Meinung nach die Situation wieder ins Gleichgewicht. Deutschland habe 15 Jahre Flaute gebraucht, um das falsche Preis- und Lohnniveau wieder unter Kontrolle zu bekommen. Einen ähnlichen Zeitraum werden auch die anderen Länder benötigen, um wieder konkurrenzfähig zu werden.

### *Die Rolle der EZB und die Übertretung derer Kompetenzen*

Während über viele Jahre das Kapital aus Deutschland in die Peripherie abfloss, stockt seit einiger Zeit der private Kapitalexport Deutschlands in diese Länder. Nun wird ein öffentlicher Kapitalexport über die EZB in diese Länder »organisiert«.

Alles hat angefangen im Herbst 2007. Ab da musste die Druckerpresse eingesetzt werden, um den stockenden Kapitalfluss in die GIIPS-Länder zu aktivieren. Spiegelbildlich dazu sind vor allem in Deutschland Forderungen gegen diese Länder entstanden. Allein im September 2011 sind 60 Mrd. Euro an Target-Krediten gezogen worden. 88% der Leistungsbilanzdefizite der GIIPS-Länder der letzten drei Jahre wurden über Target-Kredite finanziert (d.h. durch die Druckerpresse). Nach Griechenland und Portugal floss seit 2007 kein Privatgeld mehr. Griechenland und Portugal sind im fünften Jahr der Dauerkrise. Target-Schulden sind volkswirtschaftlich gesehen nach Sinn Staatsschulden, nur werden sie in den offiziellen Statistiken nicht in diese eingerechnet. In den USA müssen die Target-Kredite im Unterschied zu Europa mit Gold hinterlegt werden.

### *Fazit*

- Es herrscht ein geteiltes Europa, was die derzeitige Konjunktorentwicklung angeht.
- Überall ist ein konjunktureller Abschwung im Gange, doch Deutschland schlägt sich wacker. Der Abschwung kon-

zentriert sich in Europa auf die Peripherie. In den Schwellenländern läuft die Konjunktur meist noch gut. Deutschland profitiert von der guten Binnenkonjunktur (hier vor allem Bauwirtschaft und Ausrüstungsinvestitionen) dank der Zinsausbreitung, wodurch das Kapital in Deutschland bleibt. Deutschland darf nach Sinn aber durch die »Retterei« nicht zu viel seiner Bonität verschenken und dadurch das Zinsdifferential verspielen.

- In den USA ist trotz einiger konjunktureller Lichtblicke die Gefahr eines Double-DIP immer noch virulent. Die jüngsten Konjunkturdaten in den USA fielen allerdings besser aus als allgemein erwartet, was die Gefahr eines Double-Dip wieder etwas geringer erscheinen lässt.
- Im Euroraum herrscht derzeit eine Zahlungsbilanzkrise vom Bretton-Woods-Typ. Um das System zu stabilisieren, braucht es eine Bremse der Kapitalflüsse. Dafür sind Zinsspreads erforderlich; diese »reinigen« den Markt. Die Peripherie ist heute zu teuer und muss real abwerten, Griechenland alleine um circa 50%. Das schafft dieses Land nach Sinn nur durch einen Austritt aus dem Euro. Bleibt Griechenland im Euro, so hat es seiner Meinung nach keine Möglichkeit, genügend Wettbewerbsfähigkeit zurückzugewinnen.
- Target-Kredite der Bundesbank: Sie entsprechen einem 450 Mrd. Euro-Rettungsprogramm
- Notwendig ist langfristig ein Begleichen der Target-Salden mit marktfähigen Wertpapieren (nach US-Vorbild).

Wie üblich beim ifo Branchen-Dialog fanden in je zwei Parallelveranstaltungen die Foren »Industrie« und »Handel« sowie »Bauwirtschaft« und »Dienstleistungen« statt. Im Folgenden werden einige zentrale Ergebnisse der Foren vorgestellt und die daran anschließende Podiumsdiskussion zusammengefasst.

## Branchenforum 1: Konjunkturelle Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe

*Hans-Dieter Karl und Hans-Günther Vieweg*

Nach dem beispiellosen Einbruch im Jahr 2009 war die wirtschaftliche Erholung 2010 dynamisch verlaufen, der Zuwachs des weltweiten Bruttoinlandsprodukts lag mit 4,3% wieder in der Größenordnung der Jahre 2006 und 2007. Die Expansion wies große Unterschiede zwischen den Ländern der entwickelten Welt und den Schwellenländern auf. Während erstere nur auf ein Plus von 2,9% gekommen waren, stürmten letztere, die auch während der weltweiten Rezession 2009 nur wenig gebremst zulegen konnten – mit einer Rate von 8,6% vorwärts. Die Wirtschaft startete in das Jahr 2011 – trotz der sich seit dem ersten Halbjahr 2010 verschärfenden Staatsschuldenkrise – mit hohen Zuwachsraten. Die Unternehmen zeigten zunächst noch eine große Zuversicht bei ihren Meldungen zum ifo Konjunkturtest, erst im Verlauf des Jahres trübten sich ihre Erwartungen zunehmend und zuletzt deutlich ein. Das weltwirtschaftliche Wachstum wird 2011 gegenüber dem Vorjahr noch um 2,6% zulegen, wobei die entwickelten Länder nur ein Plus von 1,4% erzielen dürften und die Schwellenländer mit einem Zuwachs von 6,7% weiter kräftig voranschreiten werden.<sup>1</sup>

Beim Wachstumstempo der industriellen Produktion sind die Unterschiede zwischen den entwickelten Ländern und den Schwellenländern wesentlich stärker ausgeprägt. Insbesondere während der globalen Finanzkrise hat sich eine größere Lücke aufgetan. 2008 und 2009 war der Ausstoß des Verarbeitenden Gewerbes der fortgeschrittenen Volkswirtschaften um 2,4% und dann um 12,9% gesunken. In den Schwellenländern hat sich dagegen das dynamische Wachstum mit 5,8 und 4,4% kaum vermindert fortgesetzt.

Trotz einer kräftigen Erholung der entwickelten Volkswirtschaften, eines Anstiegs der Industrieproduktion um 7,7% im vergangenen Jahr und einer Fortsetzung der Expansion 2011 in Höhe von voraussichtlich 2,9% wird das Niveau von 2008 auch im laufenden Jahr noch nicht erreicht. Das Gewicht der Industrieproduktion hat sich weiter in Richtung der Schwellenländer verlagert.

2012 wird sich die weltwirtschaftliche Dynamik weiter abschwächen. Für die globale Industrieproduktion rechnet Goldman Sachs noch mit einem Zuwachs von 3,7% nach 4,3% im Vorjahr. Für die fortgeschrittenen Volkswirtschaften muss von einer abflauenden Expansion ausgegangen wer-

den. Für 2012 wird nur noch ein Anstieg um 1,9 nach 2,9% im laufenden Jahr prognostiziert.

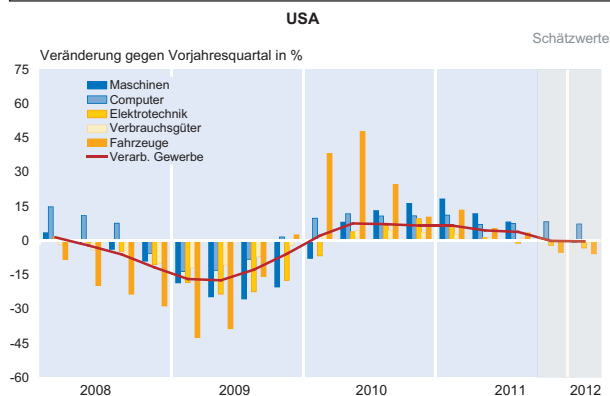
### Zaghafte Erholung der US-Industrie

Die globale Finanzmarktkrise war von den USA ausgegangen und hatte die US-Industrie frühzeitig erfasst. Die Rezession von 2008 hatte sich 2009 beschleunigt und zu einem Produktionseinbruch von mehr als einem Zehntel geführt. Besonders stark getroffen war der Straßenfahrzeugbau, der in jedem der Jahre um jeweils ein Fünftel abgestürzt war. Der Aufschwung im Jahr 2010 wurde durch staatliche Stützungsmaßnahmen in Gang gesetzt, was insbesondere dem Fahrzeugbau zu Gute gekommen war, der um 30% expandierte. Dennoch blieb der Produktionswert der Branche noch etwa 20% unter dem Wert von 2007. Die gesamte Industrieproduktion ist nur um 5,9% ausgeweitet worden, was angesichts der massiven staatlichen Intervention nicht berauschend ist. Die teils staatlich stimulierte Investitionstätigkeit in den Vereinigten Staaten hat Ende 2010 schon wieder an Schwung verloren, und die privatwirtschaftlichen Ausgaben für langlebige Wirtschaftsgüter bewegen sich 2011, aktuellen Umfragen zufolge, auf einem Pfad von etwa 3%. Der Einkaufsmanagerindex ist seit Jahresanfang auf Talfahrt und hat sich zuletzt mit einem Wert von 50,8% (Oktober 2011) nah an die Schwelle zur Rezession hinbewegt. Obwohl die Auftragseingänge zuletzt zulegten, signalisieren die Konjunkturindikatoren ein getrübttes Bild. Die vom ifo Institut berechnete Kurzfristprognose weist auf ein Wachstum der Herstellung von Computern in den ersten Monaten 2012 hin, das allerdings nur beschränkt beschäftigungswirksam ist. Für elektrotechnische Investitionsgüter ergibt sich ein Rückgang, die anderen Komponenten der Industrieproduktion lassen keine Prognose für das erste Quartal 2012 zu. Aufgrund der Frühindikatoren und der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, für die im Verlauf des kommenden Jahres eine Erholung von der gegenwärtigen Schwäche unterstellt wird, kann die Industrieproduktion 2012 bis zu 2,5% real zulegen, nachdem für das laufende Jahr noch mit einem Plus von 3,7% zu rechnen ist.

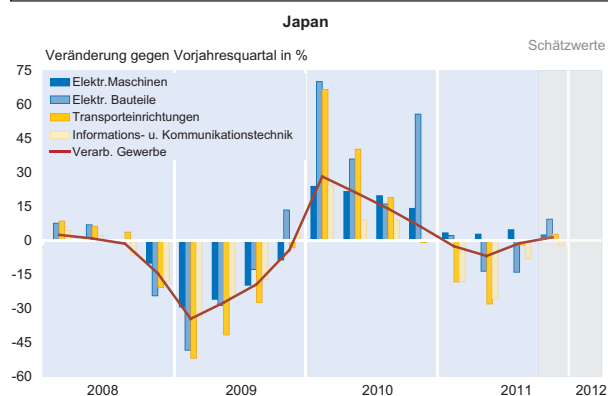
### Belebung in Japan durch Naturkatastrophe verzögert

Die japanische Industrie hatte 2009 den schärfsten Einbruch unter den großen fortgeschrittenen Volkswirtschaften erlitten. Der Erholungsprozess war im Gegensatz zu den USA mit einem Plus von 17,4% ausgesprochen stark und breit angelegt, wozu auch der Fahrzeugbau kräftig beigetragen hat. Investitionsgüter, Informations- und Kommunikationstechnik expandierten dynamisch. Anfang 2011 setzte sich die positive Entwicklung fort, wurde aber abrupt durch die Naturkatastrophe im März und die Havarie mehrerer Kernkraftwerke gestoppt. Die Produktion war schon im ersten

<sup>1</sup> Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2011), *Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2011: Schuldenkrise belastet deutsche Konjunktur*, München, S. 11.

**Abb. 1**  
Industrieproduktion der USA

Quelle: Eurostat; Berechnungen und Prognosen des ifo Instituts.

**Abb. 2**  
Industrieproduktion Japans

Quelle: Eurostat; Berechnungen und Prognosen des ifo Instituts.

Quartal tangiert und im zweiten Quartal eingebrochen. Seit dem dritten Quartal ist eine Normalisierung zu beobachten, so dass im Mittel des Jahres 2011 nur mit einem Rückgang von 2,3% zu rechnen ist. Das kommende Jahr wird durch gegensätzliche Entwicklungen gekennzeichnet sein. Auf der einen Seite werden die Produktionsrückstände aufgeholt und der Einbruch von 2011 wieder auszugleichen sein, auf der anderen Seite haben sich die Konjunkturaussichten nennenswert verschlechtert. Der Einkaufsmanagerindex, der auf die Katastrophen nur wenig reagiert hatte, weist in den letzten Monaten auf eine Eintrübung des Geschäftsklimas hin. Trotz rückläufiger Auftragseingänge aus dem In- und Ausland steigt die Produktion noch an. Bemerkenswert sind die von den Unternehmen gemeldeten nachlassenden Bestellungen aus China. Die aufwärtsgerichtete Produktion, die abgesehen von der Informations- und Kommunikationstechnik alle großen Industriesektoren erreicht hat, wird im ersten Halbjahr 2012 auslaufen und dann rückläufig sein. Die reale Industrieproduktion Japans dürfte trotz des hohen Überhangs im ersten Halbjahr im Mittel 2012 nur um 4% zulegen.

### Industrie in den Schwellenländern auf stabilem Wachstumspfad

Die Schwellenländer Asiens hatten in der Summe nur eine Dämpfung des Aufwärtstrends bei der Industrieproduktion

hinnehmen müssen. 2010 hatte sich das Wachstum schon wieder auf 14,2% beschleunigt. Das schwächere weltwirtschaftliche Wachstum hat 2011 zwar zu einer spürbaren Dämpfung geführt, dennoch wurden gegenüber dem Vorjahr noch zweistellige Zuwachsraten erreicht. Von besonderer Bedeutung wegen der hohen Expansionsdynamik und seines Gewichts ist China. Makroökonomische Störungen wie die Immobilienblase und eine steigende Inflationsrate haben die Regierung zum Handeln gezwungen. Die Kreditvergabe wurde verknappert, und die Investitionstätigkeit dadurch erschwert. Vergleichbare Maßnahmen wurden schon in der Vergangenheit bei Störungen in der wirtschaftlichen Entwicklung ergriffen. Sie haben allerdings nur begrenzt auf die Wachstumsdynamik bremsend gewirkt. Hiervon wird auch für den Prognosezeitraum ausgegangen. Die Wachstumsraten der Industrieproduktion bleiben auch 2012 auf hohem Niveau. Diese Annahme wird durch die jüngsten Umfrageergebnisse für den HSBC-Einkaufsmanagerindex für Oktober gestützt. Er liegt zwar noch unter dem langjährigen Mittelwert, hat sich aber in den letzten Monaten erholt. Die Unternehmen melden vermehrt wieder steigende Bestellungen aus dem In- und Ausland. Die Industrieproduktion der asiatischen Schwellenländer, die 2011 wohl um 10,9% expandieren wird, könnte 2012 real nochmals in etwa in der gleichen Größenordnung zulegen.

**Tab. 1**  
Industrieproduktion in der Triade und in asiatischen Schwellenländern  
Veränderungsraten, in % gegenüber Vorjahr

Region	2010					2011					2012	
	1. Q.	2. Q.	3. Q.	4. Q.	Jahr	1. Q.	2. Q.	3. Q.	4. Q.	Jahr	Jahr	
EU-27	4,6	8,7	8,2	8,6	<b>7,5</b>	7,9	5,2	4,6	2,0	<b>4,9</b>	<b>2,0</b>	
Deutschland	7,9	14,8	11,5	13,7	<b>12,0</b>	14,8	9,7	5,2	2,0	<b>7,7</b>	<b>2,2</b>	
USA	2,2	7,5	7,2	6,6	<b>5,9</b>	6,6	4,4	3,8	-0,1	<b>3,7</b>	<b>2,5</b>	
Japan	28,2	21,2	14,0	6,0	<b>17,4</b>	-2,6	-6,9	-1,2	1,4	<b>-2,3</b>	<b>4,0</b>	
Asien <sup>a)</sup>	18,7	15,1	11,7	11,6	<b>14,2</b>	11,4	10,4	10,5	10,7	<b>10,9</b>	<b>11,7</b>	

a) Ohne Japan.

Quelle: Nationale statistische Büros; GoldmanSachs; ifo Institut.



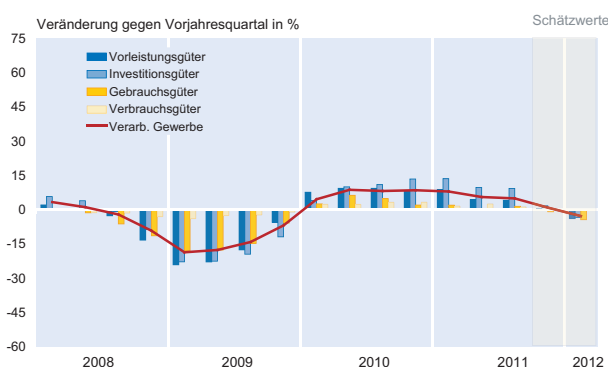
### 2012: Deutliche Abschwächung der Industrie in der EU

Die Industrie der EU-27 hatte 2010 eine kräftige Erholung erfahren, im Mittel über alle Mitgliedstaaten war die Produktion um 7,5% angestiegen. Die Entwicklung hat sich 2011 fortgesetzt, aber im Verlauf abgeschwächt. Es kann für das Gesamtjahr noch mit einem Plus von 4,9% gerechnet werden. Eine Abschwächung spüren vor allem die Hersteller von Vorleistungen, Gebrauchs- und Verbrauchsgütern. Die Investitionsgüterhersteller mit ihren langen Auftragsbearbeitungszeiten setzen dagegen die Expansion nahezu unvermindert fort. Die Frühindikatoren für die Industrie in der EU weisen auf eine nachlassende Dynamik hin. Die Erwartungen für die Produktionstätigkeit in den kommenden Monaten sind seit dem ersten Quartal des Jahres auf Talfahrt. Das gegenwärtige Niveau ist allerdings noch nicht besorgniserregend niedrig. Jedoch muss mit einer zunehmenden Abkühlung der Geschäftstätigkeit gerechnet werden. Die Auftragsbestände, die die Auslastung der Kapazitäten insbesondere der Investitionsgüterhersteller bisher noch stabilisiert hatten, werden abgebaut. Die Industrieproduktion wird im kommenden Jahr nur moderat expandieren, nachdem zu Jahresbeginn zumindest mit einer Stagnation – wenn nicht sogar mit einem leichten Rückgang – gerechnet werden muss. Eine Beschleunigung des weltwirtschaftlichen Wachstums, wie sie im Verlauf erwartet wird, bringt die Industrie wieder auf Wachstumskurs. Die Produktion des Verarbeitenden Gewerbes der EU kann um 2,0% real im Jahr 2012 nach voraussichtlich knapp 5% im laufenden Jahr zulegen.

### Deutsche Industrie mit verbesserter Wettbewerbsfähigkeit

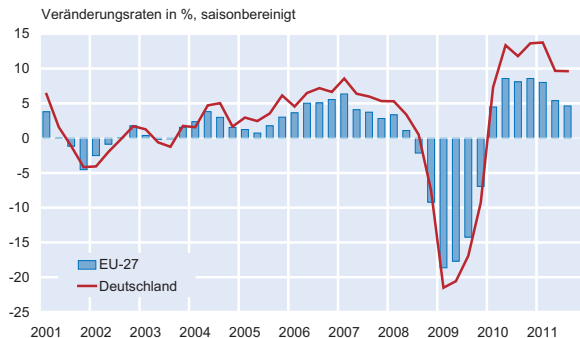
Deutschlands Industrie mit ihren Schwerpunktbereichen bei Investitionsgütern und im Fahrzeugbau ist stärker von Konjunkturzyklen als die Industrien anderer Länder betroffen, wie das auch zuletzt bei dem weltwirtschaftlichen

Abb. 3  
Industrieproduktion in der EU-27



Quelle: Eurostat; Berechnungen und Prognosen des ifo Instituts.

Abb. 4  
Industrieproduktion in der EU und in Deutschland



Quelle: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Einbruch im Jahr 2009 festzustellen war. Auf der positiven Seite ist zu verbuchen, dass die deutschen Unternehmen in den zurückliegenden Jahren ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessert haben und stärker als die Konkurrenz aus anderen europäischen Ländern intensivere Geschäftsbeziehungen mit den stark wachsenden Schwellenländern unterhalten. Die Orientierung der Ausfuhren auf diese Länder trägt zu einer geringeren Abhängigkeit von Europa bei, das unter den durch die Staatsschulden- und Bankenkrise eingetrübten Wirtschaftsaussichten leidet. Die Nachfrage aus Europa spielt allerdings eine so gewichtige Rolle, dass es nicht zu einer wirklichen Abkoppelung kommen wird.

So schnell und umfassend wie kaum eine andere der fortgeschrittenen Volkswirtschaften hat die deutsche Wirtschaft die weltweite Krise, die 2009 ihren Höhepunkt erreichte, überwunden. Ein wesentlicher Grund dafür war die Stärke des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland, das seine Wettbewerbsposition in den zurückliegenden Jahren deutlich verbessern und im Zug der wirtschaftlichen Erholung seine Exportstärke voll zur Geltung bringen konnte. Zudem ist der Anteil der industriellen Bruttowertschöpfung an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung in Deutschland höher als in anderen großen Ländern Europas: 2010 lag der Anteilswert bei rund 21%, und im ersten Halbjahr 2011 erreichte er mit 22% bereits wieder das Vorkrisenniveau.

Das industrielle Produktionsvolumen in Deutschland – gemessen am (realen) Produktionsindex der amtlichen Statistik – war nach dem dramatischen Rückgang 2009 im Jahr 2010 kräftig – um 12,0% – gestiegen. Die industrielle Wertschöpfung ist 2010 real um 11,6% höher gewesen als 2009. Der Aufschwung war so stark, dass er weit in das Jahr 2011 hineinreichte. In den ersten acht Monaten 2011 stieg die reale Produktion um 11,7% gegenüber dem Stand der entsprechenden Vorjahresperiode. Sie hat damit deutlich stärker als das Bruttoinlandsprodukt, das 2010 um 3,7% stieg, zugenommen.

Als Beleg für die Qualität des industriellen Aufschwungs kann angesehen werden, dass die kräftige Ausweitung der Industrieproduktion von einer noch stärkeren Erhöhung der Nachfrage begleitet war. Der reale Auftragseingang des Verarbeitenden Gewerbes ist 2010, nach einem Rückgang um 21,7% im Jahr 2009, um 21,6% gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Gegen Ende des Jahres ging die stürmische Nachfrage in eine ruhigere Gangart über. In den ersten acht Monaten des Jahres 2011 stiegen die Orders dann um 11,4% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert an. Da die Erhöhung der Produktion nun mit dem Auftragsplus Schritt hält, hat auch das bis in den Sommer 2011 bestehende Auftragspolster nicht weiter zugenommen. Die Kapazitätsauslastung der deutschen Industrie bewegt sich weiter auf hohem Niveau; saisonbereinigt nahm sie von Oktober 2010 bis Oktober 2011 von 83,8 auf 85,3% zu. Sie ist damit um etwa 2 Prozentpunkte höher als im Durchschnitt der letzten zehn Jahre.

### **Inlandsnachfrage steigt 2011 fast so stark wie die aus dem Ausland**

Der gegenwärtige Aufschwung der Industrieproduktion wurde zunächst, wie in früheren Jahren, von dem kräftigen Anstieg der Auslandsnachfrage getragen. Während der Index des realen Auftragseingangs aus dem Ausland im Jahresdurchschnitt 2010 um 26,3% gestiegen war, nahm er in den ersten acht Monaten 2011 gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 12,3% zu. Die Bestellungen aus dem Ausland haben sich vor allem 2010 besser entwickelt als der gesamte Auftragseingang. Die Aufträge aus der Eurozone sind in den ersten acht Monaten 2011 mit 11,0% weniger stark als die Bestellungen aus dem übrigen Ausland gestiegen, die um 13,4% über dem Vorjahreswert lagen.

Die inländische Nachfrage nach Erzeugnissen des Verarbeitenden Gewerbes nahm 2010 deutlich schwächer zu, konnte aber im laufenden Jahr fast zur Höhe der Auslandsorders aufschließen. Nach einem kräftigen Anstieg des Auftragseingangs um 16,3% im Jahresdurchschnitt 2010 belief sich in den ersten acht Monaten 2011 das reale Plus auf 10,3% gegenüber dem Niveau des gleichen Vorjahreszeitraums. Überdurchschnittlich entwickelte sich dabei in diesem Zeitraum mit einem Zuwachs von 13,9% die inländische Nachfrage nach Investitionsgütern. Dagegen legten die Bestellungen von industriellen Vorleistungsgütern um 8,1% zu, und die Nachfrage nach Konsumgütern war um lediglich 3,4% höher.

Die Erholung der Industrieproduktion wirkte sich auch positiv auf die Beschäftigung aus. Zwar wurde die Zahl der Arbeitnehmer im Verarbeitenden Gewerbe 2010 nochmals um 2,4% verringert, nach dem Rückgang um 2,9% im Jahr 2009. Die geleisteten Arbeitsstunden nahmen aber 2010 bereits wieder um 3,0% zu. In den ersten acht Monaten des Jahres 2011

kam es zu einem Beschäftigungsaufbau; gegenüber dem Vorjahreszeitraum wurden 2,7% mehr Erwerbstätige registriert, die geleisteten Arbeitsstunden waren sogar um 5,3% höher. Angesichts des hohen Niveaus der industriellen Produktion dürfte der Personalbestand gehalten werden, es könnte sogar zu weiteren Neueinstellungen kommen.

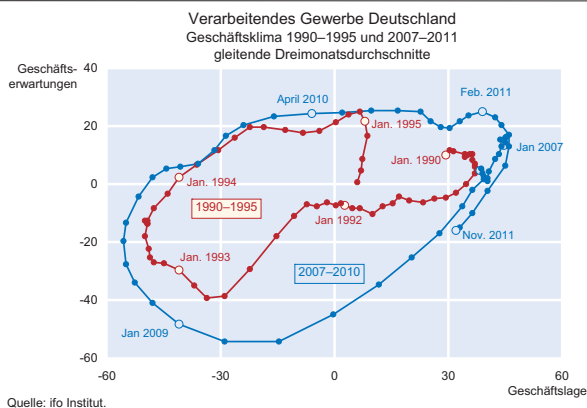
### **Gute Geschäftslage, aber überwiegend pessimistische Erwartungen**

Der vom ifo Institut ermittelte Geschäftsklimaindex 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. Seit dem Höchstwert im Februar 2011 ist der Geschäftsklimawert zwar gesunken, hatte aber auch noch zuletzt ein positives Vorzeichen. Dabei wurde die aktuelle Geschäftslage das ganze Jahr über bis zu den jüngsten Meldungen vom Oktober 2011 per saldo gut beurteilt. Dagegen hat sich in den letzten Monaten bei den Geschäftserwartungen eine überwiegend pessimistische Grundhaltung durchgesetzt. Zu diesen aktuellen Einschätzungen kommen die Meldungen der Testteilnehmer über steigende Lagerbestände, eine schwächere Nachfrage, auch aus dem Ausland, und nur noch leicht positiv beurteilte Exporterwartungen. Insgesamt signalisiert dieses Stimmungsbild eine nachlassende Produktionsdynamik.

Ein Vergleich des gegenwärtigen Konjunkturzyklus mit der Entwicklung zu Beginn der 1990er Jahre zeigt eindrucksvoll die hohe Geschwindigkeit mit der die verschiedenen Phasen aktuell durchlaufen werden. Die Einschätzung der Konjunktur seitens der ifo-Testteilnehmer wies damals – nachdem der Höhepunkt des Aufschwungs Ende der 1980er Jahre und der Wiedervereinigungsboom ausgelaufen waren – bis Anfang 1992 stabile Erwartungen auf. Gleichzeitig hatte sich die Geschäftslage laufend verschlechtert. Zur Mitte des gleichen Jahres als das EWS – mit seinen seit 1987 über fünf Jahre stabilen Wechselkursen – zunehmend unter Druck seitens der Finanzmärkte kam verdüsterten sich die Geschäftsaussichten für die deutsche Industrie dramatisch. In der Folgezeit hatten die Unternehmen mit einer aufwertungsbedingten plötzlichen Verschlechterung der Preiswettbewerbsfähigkeit zu kämpfen. Es kam zu einem starken Arbeitsplatzabbau.

Die Eintrübung der Geschäftserwartungen für die kommenden sechs Monate ist in erster Linie das Ergebnis eines sich verlangsamenden Aufschwungs nach der 2010 dynamisch verlaufenen Phase der Erholung. Das Niveau der Erwartungen ist jedoch weiter hoch und gibt keinen Anlass für Pessimismus, wie ein Vergleich mit der Stimmung in der Wirtschaft in den frühen 1990er Jahren zeigt. Die Unternehmen unterstellen bei ihren Meldungen zum Konjunkturtest, dass es nicht zu dramatischen Wirkungen im Ge-

Abb. 5  
ifo Konjunkturuhr



folge der Staatsschulden- und Bankenkrise kommt, die beispielsweise zu einem Auseinanderbrechen der Eurozone führen könnten.

Der stetige Rückgang des Geschäftsklimaindikatoren für das Verarbeitende Gewerbe korrespondiert mit der zur Jahresmitte 2011 einsetzenden Abkühlung der Weltwirtschaft, die auf eine schwächer zunehmende Nachfrage in den großen Industrieländern zurückzuführen ist und auch durch das immer noch hohe Wachstum in den Schwellenländern nicht voll ausgeglichen werden kann. Dennoch bewegt sich die Produktion in Deutschland weiter auf hohem Niveau. Allerdings hat sich das geringere Wachstum der Bestellungen auch in den Meldungen zum ifo Konjunkturtest über die Entwicklung der Produktion niedergeschlagen, die zuletzt nur noch einen geringen Anstieg signalisieren. Nach der Hochrechnung der vom ifo Institut durchgeführten Branchenschätzungen ist für das Verarbeitende Gewerbe insgesamt mit einer Steigerung der industriellen Produktion im Jahresdurchschnitt 2011 von real 7,7% zu rechnen.

### Staatsschulden belasten die weitere Entwicklung

Belastungen für die wirtschaftliche Entwicklung ergaben sich im laufenden Jahr vor allem durch die ungelösten Schuldenkrisen in einigen Euroländern, in den USA und in Japan. Aus den hohen und weiter steigenden Defiziten der öffentlichen Haushalte können durchaus Risiken im Hinblick auf die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft resultieren. Das ist entsprechend bei der Festlegung der Rahmendaten für das deutsche Verarbeitende Gewerbe im Jahr 2012 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.<sup>2</sup> Danach wird das Wachstum der Weltwirtschaft 2012 leicht auf 2,5% abnehmen, das reale Welthandelsvolumen wird

nach dieser Abschätzung um 5,0% zulegen. Daneben wird ein mittlerer Rohölpreis für 2012 von 113 US-Dollar je Barrel unterstellt und ein durchschnittlicher Wechselkurs von 1,38 US-Dollar je Euro zugrunde gelegt. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte in Deutschland, die 2010 real nur leicht gestiegen sind und im laufenden Jahr deutlich – um 1,2% – zunehmen werden, dürften 2012 voraussichtlich nur noch um knapp 1% höher sein. Nach dem Schub bei den Ausrüstungsinvestitionen im Jahr 2011 wird ein geringeres Plus für 2012 erwartet. Vor dem Hintergrund der erwarteten Abflachung des weltwirtschaftlichen Wachstums werden auch die Exporte weniger stark zunehmen. Insgesamt dürfte das reale Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 2012 – dem Herbstgutachten zufolge – um 0,8% höher ausfallen.

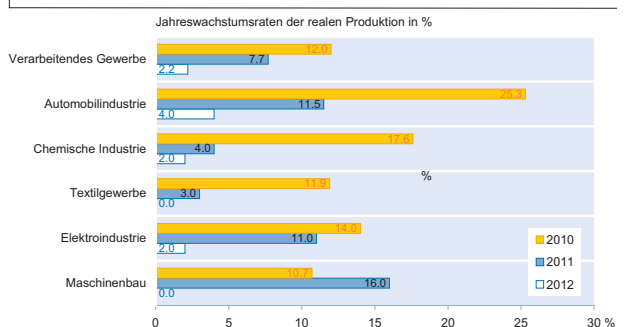
Die deutsche Industrie wird angesichts ihres hohen Exportanteils im Jahr 2012 vom Auslandsgeschäft und insbesondere der Investitionstätigkeit in den Schwellenländern profitieren. Das Verarbeitende Gewerbe wird im kommenden Jahr stärker als die Gesamtwirtschaft expandieren. Dazu trägt auch der zu erwartende Produktionsüberhang bei. Vor allem die Segmente der Investitionsgüterindustrie (Elektroindustrie, Fahrzeugbau, Metallzeugnisse), aber auch die großen Sparten des Vorleistungsgütergewerbes (chemische Industrie, Metallherzeugung und -bearbeitung) werden an den wachsenden Investitionen im Inland und der hohen Nachfrage auf dem Weltmarkt partizipieren können. Insgesamt wird das reale Produktionsvolumen des Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2012 voraussichtlich um 2,2% steigen.

### Stabiles Wachstum im Investitionsgüterbereich ...

Das Investitionsgütergewerbe konnte 2010 mit einem Produktionsanstieg von 13,2% überdurchschnittlich stark von

<sup>2</sup> Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2011), a. a. O.

Abb. 6  
Prognosen zur Industrieproduktion in Deutschland und für ausgewählte Branchen



Verarbeitendes Gewerbe: Geringeres Produktionswachstum im Jahr 2012.

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

der Nachfragebelebung profitieren. Diese Entwicklung resultierte aus einer auf das Gesamtjahr bezogenen kräftigen Erhöhung der Auslandsnachfrage (+ 32,6%) und der Inlandsbestellungen (+ 13,4%). Für die deutsche Industrie wirkte sich dabei besonders die hohe Auslandsabhängigkeit der Investitionsgüterbereiche positiv aus. Während aus der gesamten Industrie gut 46% der Produktion exportiert werden, setzen die Investitionsgüterproduzenten nahezu 60% ihrer Güter im Ausland ab.

Im laufenden Jahr konnte die Investitionsgüterindustrie weiter an der anhaltenden weltweiten Belebung teilhaben; das zeigt sich am Anstieg der Auslandsorders in den ersten acht Monaten 2011 um 15,5% und der inländischen Auftragseingänge um 13,9% real. Wegen der im Jahresverlauf sinkenden Auftragsbestände und der weniger steigenden Nachfrage dürfte sich der Produktionszuwachs 2011 auf 13% belaufen. Neben dem Maschinenbau, der Automobilindustrie und den Segmenten der Elektroindustrie trägt auch die Gruppe der Metallerzeugnisse zur Expansion des Investitionsgüterbereichs bei. 2012 wird die Investitionsgüterindustrie infolge ihres hohen Exportanteils vom niedrigeren Wachstum der Weltwirtschaft betroffen sein. Dabei ist zu erwarten, dass die Auslandsnachfrage stärker zunehmen wird als die Bestellungen des Inlands, die angesichts moderat steigender Ausrüstungsinvestitionen nur wenig zulegen werden. Diese Entwicklung kommt auch in den jüngsten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests zum Ausdruck; danach werden die Geschäftserwartungen von den Investitionsgüterproduzenten zunehmend pessimistisch eingeschätzt. Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass im Jahresdurchschnitt 2012 bei der Investitionsgüterproduktion ein Plus von 2,7% zu erwarten ist.

### ... und Zuversicht in der Elektroindustrie

Andreas Gontermann, Leiter der Abteilung Wirtschaftspolitik & Konjunktur des ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie, präsentierte die Stellung seiner Branche im internationalen Kontext und zeigte die Perspektiven

in einem sich zunehmend verlangsamenden konjunkturellen Umfeld auf. Die Elektroindustrie ist eine Branche mit einem sehr breiten Produktionsprogramm, das zu 13% industrielle Vorerzeugnisse, zu 76% Investitionsgüter und zu 11% Gebrauchsgüter, die überwiegend von den privaten Haushalten nachgefragt werden, umfasst. Insgesamt erzielte die Elektroindustrie 2010 einen Umsatz von 164 Mrd. Euro.

Die Elektroindustrie besitzt ein hohes Innovationspotenzial. Dies betrifft neben dem Anteil von Produktneuheiten am eigenen Umsatz, der auf etwa 40% zu beziffern ist, auch das Anstoßen von Innovationen in abnehmenden Branchen, beispielsweise dem Fahrzeugbau und dem Maschinenbau, die durch den Bezug von neu entwickelten Vorerzeugnissen eigene Innovationen vorantreiben können.

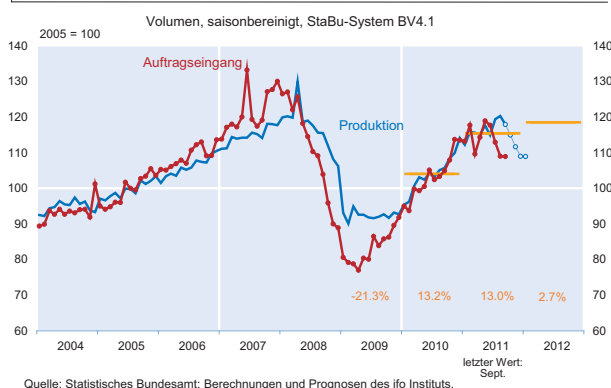
Der konjunkturelle Wiederaufstieg der Elektroindustrie im Jahr 2010 war stärker noch als von der Inlands- (+ 19%) von der Auslandsnachfrage (+ 28%) getrieben worden. Die wesentlichen Impulse waren aus Südostasien, insbesondere China, und Lateinamerika gekommen. Die Nachfrage aus Europa hatte in vergleichbarem Maß wie im Inland zugelegt. Im Jahr 2011 sind die Bestellungen weiter gewachsen – im Mittel über alle Regionen bis einschließlich September um 12%, allerdings hat die Dynamik zuletzt deutlicher nachgelassen.

In den Teilbereichen der Elektroindustrie kommt die Nachfrage im Konjunkturverlauf phasenverschoben an. Im jüngsten Aufschwung waren die Fahrzeugelektronik und die elektronischen Bauteile frühzeitig von steigenden Bestellungen betroffen, während die Industrieelektronik und die für den Maschinenbau bestimmten Erzeugnisse erst verzögert reagiert hatten. Die gegenwärtige Lage ist durch eine sich merklich verlangsamende Geschäftsentwicklung bei den »Frühstartern« gekennzeichnet, während die anderen Bereiche weiterhin dynamisch expandieren.

Die Entwicklung der Nachfrage stellt zunehmend höhere Ansprüche an die Reaktionsfähigkeit von Unternehmen. Über einen langen Zeitraum sind die Ausschläge stärker und die Zyklen kürzer geworden. Dem Einbruch der Produktion in Folge der schweren Rezession zu Beginn der 1990er Jahre folgte ein langwieriger Erholungsprozess. Der vormalige Höhepunkt wurde erst nach 70 Monaten wieder erreicht. Die Rezession infolge des Platzens der Dot-Com-Blase löste einen Produktionseinbruch aus, der nach 52 Monaten kompensiert werden konnte. Diese Zeitspanne hat sich in der jüngsten, durch die Finanzkrise ausgelösten Rezession auf nur 38 Monate verkürzt.

Die Elektroindustrie wird es wohl 2011 schaffen, das Rekordniveau des Jahres 2008 wieder zu erreichen bzw. sogar zu übertreffen. Dem Rückgang der Produktion um ein Fünftel im Jahr 2009 stehen ein starker Anstieg von 14% im letzten Jahr und voraussichtlich ein weiterer Zuwachs um

**Abb. 7**  
Prognose zur Produktion von Investitionsgütern in Deutschland



mehr als ein Zehntel im laufenden Jahr gegenüber. Für das kommende Jahr erwartet Andreas Gontermann zwar eine weitere Dämpfung des Produktionswachstums, bleibt aber mit einer Prognose von preisbereinigten bis zu +5% deutlich über der vorsichtigeren Einschätzung des ifo Instituts.

### Moderate Zunahme der Konsumgüterproduktion

Die Konsumgüterproduktion ist tendenziell weniger von konjunkturellen Schwankungen betroffen; sie ist daher 2010 nur um 3,2% höher gewesen. Die Auslandsaufträge stiegen in den ersten acht Monaten 2011 um 5,0% und der Auftragseingang aus dem Inland nahm in diesem Zeitraum um 3,4% zu. Durch das in diesem Segment relativ hohe Gewicht des Inlandsgeschäfts war die Gesamtnachfrage nach den Erzeugnissen der einheimischen Konsumgüterproduzenten um lediglich 4,2% höher. Im Jahresdurchschnitt 2011 dürfte die Produktion dieses Bereichs um 2,8% steigen. Nach den aktuellen Meldungen zum ifo Konjunkturtest wurde die Geschäftslage von den Herstellern von Konsumgütern per saldo bis zuletzt gut beurteilt, bei den Geschäftserwartungen setzte sich in den jüngsten Meldungen eine überwiegend pessimistische Haltung durch. Daher wird angesichts der erwarteten, niedrigeren Zunahme der privaten Konsumausgaben und des geringeren Wirtschaftswachstums das reale Produktionsvolumen der Konsumgüterindustrie 2012 um 1,6% höher ausfallen.

### Deutsche Möbelindustrie profitiert vom Inlandsmarkt

Jan Kurth, Leiter Politik und Wirtschaft des Verbandes der Deutschen Möbelindustrie – VDM, präsentierte die Stellung seiner Branche im internationalen Kontext und zeigte die Perspektiven in einem zunehmend schwierigeren konjunkturellen Umfeld auf. Die weltweite Herstellung von Möbeln hatte 2010 einen Wert von 260 Mrd. Euro erreicht. China führt den Reigen mit einem Anteil von gut 30% an. Es folgen die USA mit

14%. Mit deutlichem Abstand liegen Italien, Deutschland und Frankreich mit Anteilen von 7%, 6% und 3% dahinter.

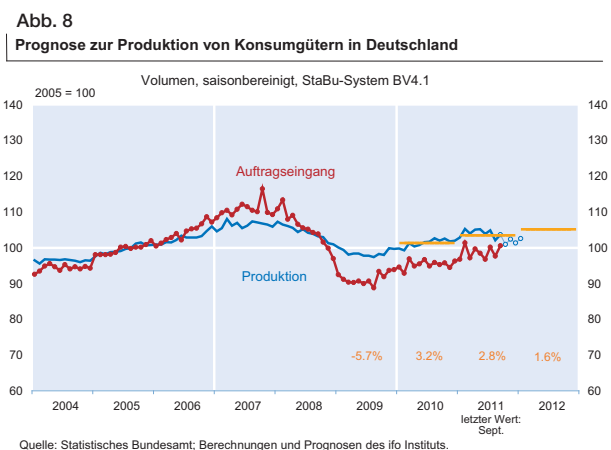
Während die USA, Japan und Frankreich im internationalen Handel nur eine untergeordnete Rolle spielen, sind die anderen wichtigen Nationen stark exportorientiert. China hat seinen Anteil am Welthandel in den zurückliegenden Jahren ausgebaut und exportiert etwa 2,5-mal mehr als Italien, das die zweite Position einnimmt. Neben den etablierten Nationen ist Polen zu einem international führenden Produktionsstandort aufgestiegen. Ausländische Direktinvestitionen – überwiegend aus Deutschland – haben zu dieser Entwicklung wesentlich beigetragen.

Die Internationalisierung des Möbelmarkts hat in der zurückliegenden Dekade Fortschritte gemacht. Während Ende der 1990er Jahre die weltweiten Importe am Marktvolumen erst einen Anteil von 22% hatten, ist er zwischenzeitlich auf etwa 30% angestiegen. Der Preiswettbewerb wird vor allem von den Standorten in China und Polen aus getrieben. Die Einfuhren Deutschlands aus diesen beiden Ländern sind in den vergangenen zehn Jahren kräftig, auf rund ein Viertel des Marktvolumens angestiegen.

Die deutsche Möbelindustrie liegt mit einem Produktionswert von rund 16 Mrd. Euro weltweit an vierter Stelle. Sie profitiert von einem Inlandsmarkt, der gemessen an der Kaufbereitschaft zu den mit Abstand interessantesten Märkten gehört. Pro Kopf und Jahr werden für Möbel in Deutschland rund 360 Euro ausgegeben. Dieser Betrag ist um mehr als 50% höher als in anderen kaufkräftigen Märkten. Allerdings herrscht ein harter Preiswettbewerb, der einerseits von steigenden Importen und andererseits von der Absatzseite durch eine Konzentration auf den freien Möbelhandel und die großen Einkaufsverbände getrieben wird.

Im Gegensatz zur italienischen Möbelindustrie, die durch die Existenz einer Vielzahl von kleinen Unternehmen gekennzeichnet ist, sind deutsche Unternehmen, obwohl es sich hier auch um eine mittelständische Branche handelt, größer. Sie sind international gut vernetzt, sowohl auf der Produktionsseite mit Standorten im Ausland als auch vertriebsseitig mit Niederlassungen und Repräsentanten in wichtigen Absatzmärkten. Das Produktionsprogramm konzentriert sich auf standardisierte Systemmöbel im Bereich Küche und Büro sowie auf den Bereich der hochwertigen Wohnmöbel. Diese Marktsegmente sind weniger als andere anfällig gegenüber der Konkurrenz aus Niedriglohnländern und profitieren zusätzlich auch noch von einem veränderten, zunehmend polarisierten Verbraucherverhalten. Die qualitativ hochwertige Ware gewinnt Anteile am Gesamtmarkt ebenso wie die Billigware. Beide Bereiche nehmen dem mittleren Marktsegment Anteile weg.

Die deutsche Möbelindustrie hatte während der Rezession 2009 einen Einbruch von 11,3% beim Umsatz erlitten. 2010



fand nur eine moderate Erholung (+2,8%) statt, die 2011 deutlich an Dynamik gewonnen hat. Ein Plus von 5% wird erwartet, so dass die Verluste aus der Krise etwa zu zwei Drittel kompensiert werden dürften.

Die Perspektiven für die Möbelindustrie stellen sich in Anbetracht des Konsumklimas positiv dar. Zwar haben sich die Konjunkturerwartungen seit dem Herbst 2010 deutlich eingetrübt, die Kaufbereitschaft der Konsumenten zeigt sich davon jedoch bisher unbeeindruckt. Die Einkommen der privaten Haushalte sollten im kommenden Jahr spürbar steigen und die Neigung zur Anschaffung langlebiger Wirtschaftsgüter ist unverändert hoch. Hinzu kommt, dass der Wohnungsbau, Geschosswohnungen ebenso wie Ein- und Zweifamilienhäuser, in den kommenden Jahren expandieren wird und die Nachfrage nach Möbeln stimuliert. Die Produktion der deutschen Möbelindustrie wird 2012 nach Einschätzung von Jan Kurth um preisbereinigt 1,5% zulegen. Er ist damit zurückhaltender als das ifo Institut mit seiner optimistischeren Prognose von 3,5%.

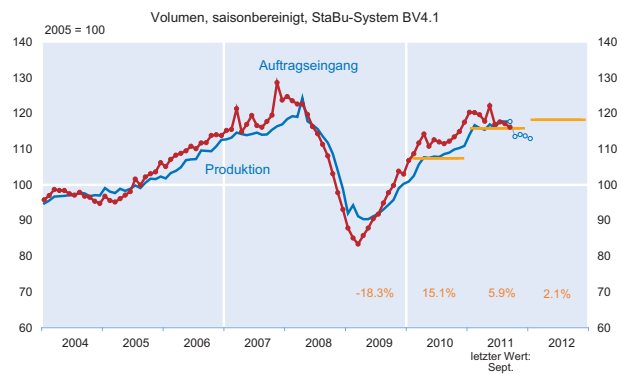
### Geringe Zunahme der Vorleistungsgüterproduktion

Die Vorleistungsgüterproduktion eilt im Allgemeinen der Konjunktur im gesamten Verarbeitenden Gewerbe voraus. Entsprechend früh wurde sie auch nach der Krise von der wirtschaftlichen Erholung erfasst; gegenwärtig ist angesichts steigender Lagerbestände und einer geringeren Wachstumsdynamik der umgekehrte Effekt zu beobachten. Bei einem realen Plus der Auslandsbestellungen von 20,3% und der Inlandsnachfrage von 22,5% stieg die Produktion im Jahresdurchschnitt 2010 kräftig um 15,1%. In den ersten acht Monaten 2011 erhöhte sich die reale Nachfrage sowohl aus dem Ausland als auch im Inland um 8,1%; das dürfte zu einem Produktionswachstum von rund 6,0% im Gesamtjahr 2011 führen. Die stabile Produktion hat in dieser Gruppe bis zum August 2011 zu einer Erhöhung der Beschäftigtenzahl um fast 4% gegenüber der gleichen Vorjahresperiode geführt; das liegt deutlich über der Zunahme der Beschäftigung im gesamten Verarbeitenden Gewerbe. Die Aussichten für den Bereich der Vorleistungsgüter sind, wie auch die aktuellen Meldungen zum ifo Konjunkturtest belegen, nicht mehr so günstig. Die Geschäftserwartungen wurden zuletzt von einer Mehrheit der Produzenten pessimistisch eingeschätzt. Der Bereich der Vorleistungsgüter wird aber weiter vom, allerdings niedrigeren Wirtschaftswachstum profitieren. 2012 wird die Produktion voraussichtlich mit einem realen Plus von rund 2,0% abschließen.

### Stahlindustrie hat sich auf schwächeres Wachstum eingestellt

*Martin Theuringer*, Leiter des Geschäftsfelds Wirtschaft und Märkte der Wirtschaftsvereinigung Stahl, präsentierte die Stel-

**Abb. 9**  
Prognose zur Produktion von Vorzeugnissen in Deutschland



lung der Stahlindustrie in Deutschland im internationalen Kontext und zeigte die Perspektiven in einem zunehmend schwierigen konjunkturellen Umfeld auf. Der weltweite Stahlmarkt befindet sich im Zusammenhang mit der regionalen Verschiebung der wirtschaftlichen Gewichte in einem Umbruch. Noch Mitte des letzten Jahrzehnts kam die Nachfrage nach Stahl zu etwa 40% aus den OECD-Ländern. Während der Finanz- und Wirtschaftskrise war der Markt um mehr als ein Drittel eingebrochen. Von dem Rückgang, der seinen Tiefpunkt im Jahr 2009 erreicht hatte, erholte sich der Markt in den entwickelten Ländern nur langsam. Ende des laufenden Jahres wird das Vorkrisenniveau noch um mehr als ein Zehntel unterschritten, und für 2012 wird ein deutlich schwächeres Marktwachstum erwartet, so dass ein Anstieg der Produktion auf den vorläufigen Höhepunkt nicht absehbar ist.

Unter den großen Stahl produzierenden Ländern sind zunehmend aufstrebende Schwellenländer, die nicht nur ihren Heimatmarkt sondern vermehrt Exportmärkte bedienen. China – einst ein Stahlimporteur – ist zwischenzeitlich der mit Abstand größte Stahlproduzent weltweit und zu einem Nettoexporteur geworden, dessen Stahlausfuhren an die Produktionsmenge Deutschlands heranreichen.

Die Stahlindustrie in Deutschland hat sich den Herausforderungen durch den steigenden Wettbewerbsdruck gestellt und sich auf höherwertige Stahlsorten konzentriert. Darüber hinaus ist sie eng in die Wertschöpfungsketten der zentralen Industrien in Deutschland integriert und damit ein wichtiger Faktor für die hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit des exportorientierten Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland; mehr als die Hälfte der deutschen Warenexporte ist »stahlintensiv«, wie etwa der Straßenfahrzeug- oder der Maschinenbau.

Die im Rahmen der konjunkturellen Erholung global stark angestiegene Nachfrage nach deutschen Industrieerzeugnissen hat den Stahlherstellern eine rasche Ausweitung der Produktion ermöglicht. Die Kapazitätsauslastung hat im internationalen Vergleich einen Spitzenwert erreicht. Das Re-

**Tab. 2**  
**Prognosen zur Industrieproduktion nach Sektoren und Branchen getrennt für Deutschland**  
 Veränderungsrate, in % gegenüber Vorjahr

WZ 2008	Branche	Ist-Werte		Schätzung	Prognose	
		2009	2010		2011	2012
D	Verarbeitendes Gewerbe	- 17,3	12,0	7,7	2,2	2,5
	Vorleistungsgüter	- 18,3	15,1	5,9	2,1	3,2
	Investitionsgüter	- 21,3	13,2	13,0	2,7	3,7
	Konsumgüter	- 5,7	3,2	2,8	1,6	1,5
10	Ernährungsgewerbe	- 0,1	1,8	1,5	1,0	1,0
13	Textilgewerbe	- 19,6	11,9	3,0	0,0	1,0
14	Bekleidungs-gewerbe	- 14,0	- 0,3	- 1,0	- 2,0	0,0
16	Holzgewerbe	- 12,3	6,3	4,0	3,0	3,0
17	Papiergewerbe	- 7,6	8,1	1,0	2,0	2,0
18	Druckerei, Vervielfältigung	- 7,0	1,0	1,5	2,0	2,0
19	Mineralölverarbeitung	- 8,6	- 1,5	- 1,0	0,0	1,0
20	Chemikalien	- 14,3	17,6	4,0	2,0	3,0
21	Pharmazeutika	- 2,2	0,6	8,0	2,0	2,0
22	Gummi- und Kunststoffwaren	- 12,1	13,2	5,5	3,0	4,0
23	Glas, Keramik, Steine und Erden	- 11,8	7,4	8,0	3,0	5,0
24	Metallerzeugung, -bearbeitung	- 27,2	21,0	9,0	2,0	3,0
25	Metallerzeugnisse	- 21,8	14,6	10,0	3,0	4,0
26	Elektronik, Geräte und Ausrüstungen	- 21,5	17,6	18,0	6,0	5,0
27	Elektrische Ausrüstungen		13,6	7,9	1,1	3,0
	darunter:					
	Ausrüstungsgüter		14,4	8,5	1,0	3,0
	Gebrauchsgüter		8,8	4,1	2,0	3,0
28	Maschinenbau	- 26,0	10,7	16,0	0,0	3,0
29	Automobilindustrie	- 21,7	25,3	11,5	4,0	4,0
30	Sonstiger Fahrzeugbau	- 2,0	- 5,3	- 8,0	5,0	3,0
31	Möbel	- 14,5	1,9	6,5	3,5	1,0
32	Sonstige (Konsum-)Waren	- 7,6	7,8	4,0	3,0	2,0
ET	Nachrichtlich: Elektrotechnik	- 20,6	14,0	11,0	2,0	3,2
ME	Metall- und Elektroindustrie <sup>a)</sup>	- 22,6	17,2	11,8	2,6	3,6

<sup>a)</sup> WZ 2008: 24–30 und 32.

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

kordniveau der Produktion von 2007 kann im laufenden Jahr jedoch noch nicht wieder eingestellt werden. Nach dem Einbruch der Rohstahlproduktion 2009 um 29% waren die Produktionsausweitungen um ein Drittel 2010 und um 3% zwischen Januar–September 2011 nicht ausreichend.

Für das kommende Jahr ist mit einer Verlangsamung des Wachstums der Stahlnachfrage zu rechnen. Die schwächer expandierende Weltwirtschaft, von der auch die Schwellenländer betroffen sind, und die europäische Staatsschulden- und Bankenkrise haben die Erwartungen der Unternehmen seit Monaten zunehmend eingetrübt, ohne dass ein baldiger Stimmungsumschwung in Sicht ist. Erst ab dem Frühjahr des kommenden Jahres wird von einer Trendwende ausgegangen. Ein nochmaliger Einbruch bei der Stahlnachfrage ist jedoch nicht zu erwarten, da die Auftragsbe-

stände bei den Kundenindustrien noch auf einem sehr hohen Niveau sind. Hinzu kommt, dass ein den Zyklus verstärkender Lagereffekt diesmal nicht angelegt ist. Die Lagerhaltung im Distributionssektor ist auf einem moderaten Niveau und erfordert 2012 keine Anpassung der Bestände. Die Prognose des ifo Instituts für eine Stagnation der Rohstahlproduktion 2012 betrachtet Martin Theuringer als ein realistisches Szenario. Die Wirtschaftsvereinigung Stahl wird eine eigene Prognose erst zum Jahresende veröffentlichen.

## Branchenforum 2: Konjunkturelle Entwicklung im Handel

Josef Lachner und Arno Städtler

Im Branchenforum Handel beschäftigten sich die Referenten mit der konjunkturellen Entwicklung im Großhandel und im Einzelhandel, dem Online-Handel und dessen Konsequenzen für die Struktur des Handels sowie Maßnahmen zur Reaktion auf steigende Kosten für Energie.

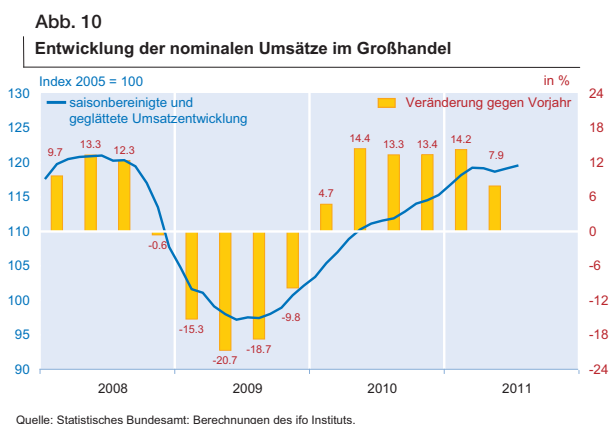
### Großhandel: Umsatzstabilisierung nach kräftiger Expansion ...

Über die konjunkturelle Entwicklung im Handel referierte *Arno Städtler*, ifo Institut. Im gesamten Großhandel (ohne Handelsvermittlung und ohne Kraftfahrzeughandel) setzte sich die Aufwärtsentwicklung der nominalen Umsätze, die während des gesamten Jahres 2010 angehalten hatte, auch im ersten Quartal 2011 unvermindert fort. In den darauf folgenden fünf Monaten veränderten sich die nominalen Umsätze nur geringfügig, sie tendierten eher seitwärts. Nach einem Umsatzplus im Jahr 2010 von nominal 11,5 und real 6,2% ergab sich für die ersten beiden Tertiale des Jahres 2011 ein nominales Plus gegenüber dem Umsatzergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums von 10,2%. Dieses Plus ist jedoch in erheblichem Umfang auf gestiegene Verkaufspreise zurückzuführen, real belief sich der Zuwachs auf 2,8%.

### ... sowohl im Produktionsverbindungshandel ...

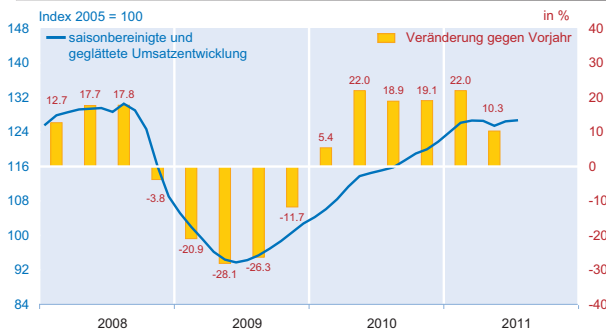
Die im Produktionsverbindungshandel zusammengefassten Unternehmen mit Vorprodukten und Investitionsgütern verzeichneten in den zurückliegenden Jahren besonders deutliche Umsatzschwankungen. Einem durch-

schnittlichen Rückgang der nominalen Umsätze im Jahr 2009 um 22,2% (real: – 10,9%) folgte im Jahr 2010 – nach einer beträchtlichen Aufwärtsbewegung – ein Plus von 16,5% (real: + 8,3%). Die Umsatzbelebung hielt auch zu Beginn des Jahres 2011 an, danach blieben die nominalen Umsätze – abgesehen von einer Schwäche im Juni – weitgehend unverändert. In den ersten acht Monaten des Jahres 2011 waren die Umsätze um 14,5% höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Diese Zunahme ist allerdings in erster Linie erhöhten Verkaufspreisen zuzuschreiben, die wohl hauptsächlich eine Weitergabe gestiegener Beschaffungspreise darstellen. Preisbereinigt ergibt sich aber immerhin noch ein Zuwachs von 4,2%. Die Umsätze im Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen stiegen mit 16,5% stärker als im gesamten Produktionsverbindungshandel, real blieben sie geringfügig hinter dessen Zuwachs zurück (+ 4,0%). Den Großhändlern dieses Bereichs, die vielfach als Zulieferer fungieren, kam die im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegene Produktion im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe zugute. Die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes berichteten im Rahmen des ifo Konjunkturtests vom Oktober über eine Kapazitätsauslastung von 84,8%. Damit waren die Anlagen stärker beschäftigt als vor Jahresfrist (83,3%). Seit Sommer 2011 ist der Auslastungsgrad allerdings zurückgegangen, im Juli belief er sich noch auf 86,1%. Eine ähnliche Entwicklung ist im Bauhauptgewerbe zu beobachten. Im Oktober waren hier die Anlagen zu 72,6% ausgelastet; im Oktober des Vorjahres belief sich der Auslastungsgrad auf 70,0%. In diesem Zeitraum wurde der höchste Wert im April errechnet (74,5%). Der Rückgang des Auslastungsgrads im produzierenden Gewerbe in den vergangenen Monaten dürfte teilweise auch auf die deutliche Ausweitung der Fertigungskapazitäten zurückzuführen sein. Darauf deutet neben den gesamtwirtschaftlichen Indikatoren über die Entwicklung der realen Investitionen in Ausrüstungen die Umsatzentwicklung des Großhandels mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör hin. Dessen nominale Umsätze waren im Zeitraum von Januar bis August 2011 um 19,2 und real um 16,5% höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Im Handel mit Erzen, Metallen und Halbzeug spielten bei der überdurchschnittlichen Zunahme der nominalen Umsätze die gestiegenen Verkaufspreise eine wesentliche Rolle. Im Handel mit festen Brennstoffen und Mineralölzeugnissen war der beachtliche Anstieg der nominalen Umsätze nahezu vollständig auf höhere Preise zurückzuführen, real waren die Umsätze nur geringfügig höher als im Vorjahr. Der Handel mit Geräten der Informations- und Kommunikationstechnik verzeichnete infolge gesunkener Verkaufspreise einen geringeren nominalen Umsatz als in den ersten beiden Terialen des Vorjahres. Ein beachtliches nominales Umsatzplus ergab sich im Handel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren; real verfehlten sie das Vorjahresergebnis jedoch deutlich. Im Groß-





**Abb. 11**  
Entwicklung der nominalen Umsätze im Produktionsverbundhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

handel mit Holz, Baustoffen, Sanitärkeramik und Anstrichmitteln übertrafen die Umsätze im Zeitraum von Januar bis August das Vorjahresergebnis nominal wie real beträchtlich. Die baunahen Großhandelsparten profitierten neben der Expansion des Bauhauptgewerbes auch von der lebhaften Nachfrage nach Leistungen des Ausbaugewerbes, insbesondere im Zusammenhang mit der energetischen Sanierung.

**... als auch im Konsumgütergroßhandel**

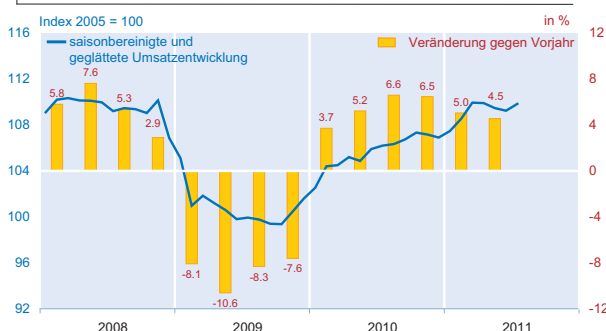
Von wesentlich geringeren Schwankungen ist die konjunkturelle Entwicklung im Konsumgütergroßhandel gekennzeichnet. Nach den rezessionsbedingten Einbußen tendierten die Umsätze im Jahr 2010 nach oben und übertrafen das Vorjahresergebnis nominal um 5,5 und real um 3,4%. Die Aufwärtsentwicklung setzte sich im ersten Quartal 2011 beschleunigt fort. Trotz eines darauf folgenden leichten Rückgangs waren die nominalen Umsätze in den ersten acht Monaten des Jahres 2011 um 4,7% höher als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dieser Zuwachs war jedoch in erster Linie das Ergebnis gesteigerter Verkaufspreise, real ergab sich lediglich ein Plus von 1,1%. Innerhalb des Konsumgütergroßhandels steiger-

ten die hauptsächlich im Vertrieb von Nahrungs- und Genussmitteln engagierten Großhändler die nominalen Umsätze beträchtlich, was allerdings ausschließlich auf erhöhte Verkaufspreise zurückzuführen ist. Preisbereinigt waren die Umsätze sogar etwas niedriger als im Vorjahr. Im Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern stiegen die nominalen Umsätze schwächer, die realen jedoch stärker als im Konsumgütergroßhandel insgesamt. Innerhalb des Großhandels mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern nahmen die Umsätze vor allem im Großhandel mit Schuhen sowie im Großhandel mit keramischen Erzeugnissen und Glaswaren zu. Mit einer verringerten Nachfrage waren dagegen die Großhändler mit kosmetischen Erzeugnissen und Körperpflegemitteln sowie die hauptsächlich im Vertrieb von Möbeln, Teppichen, Lampen und Leuchten engagierten Großhandelsfirmen konfrontiert.

**Großhandel insgesamt: Nachlassende Auftriebskräfte erwartet**

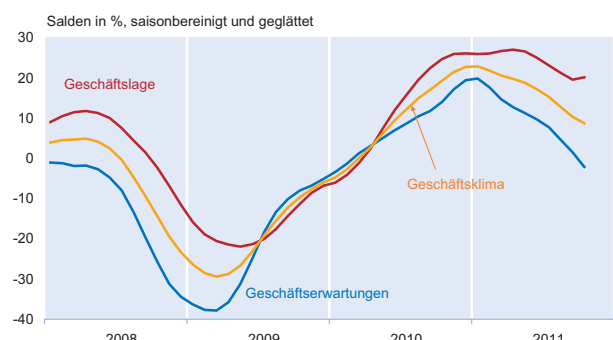
Die erwartete Zunahme der Importe, der Ausrüstungsinvestitionen, der Bauinvestitionen sowie der privaten Nachfrage wird sich in den nächsten Monaten positiv auf die Entwicklung der Großhandelsumsätze auswirken. Allerdings werden die Auftriebskräfte an Dynamik verlieren. Neben den gesamtwirtschaftlichen Indikatoren deuten auch die Erwartungen der am ifo Konjunkturtest teilnehmenden Großhändler eher auf eine Abschwächung der nach wie vor überwiegend als gut bewerteten Geschäftslage hin. Die ungünstigeren Perspektiven sowie die wieder häufiger als zu hoch eingeschätzten Warenbestände dürften die Unternehmen dazu bewogen haben, die Bestellpläne etwas nach unten zu korrigieren. Sie wollten allerdings auch in den kommenden Monaten mehr Order platzieren als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Die Beschäftigtenpläne waren ebenfalls weniger stark auf Expansion ausgerichtet. Die Unternehmen rechneten mit Spielräumen für eine Anhebung der Verkaufspreise.

**Abb. 12**  
Entwicklung der nominalen Umsätze im Konsumgütergroßhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

**Abb. 13**  
Geschäftsentwicklung im Großhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

### Produktionsverbindungshandel: Aussichten trüben sich ein

Die im Rahmen des ifo Konjunkturtests geäußerten Erwartungen des Produktionsverbindungshandels deuten auf eine Verschlechterung der Geschäftslage in den kommenden Monaten hin. Damit stehen sie im Einklang mit den Perspektiven zweier wichtiger Kundengruppen, den Firmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Bauhauptgewerbes. Die Industrieunternehmen waren skeptisch hinsichtlich der weiteren Entwicklung und schätzten auch den zukünftigen Export weniger zuversichtlich ein. Entsprechend beabsichtigten sie nun, ihre Produktion nicht mehr so stark auszuweiten und kurzfristig womöglich sogar einzuschränken. Damit dürften auch auf die Nachfrage nach Rohstoffen und Halbwaren geringere Impulse ausgehen. Die nachlassenden Auftriebskräfte werden sich nicht nur auf die Geschäftsentwicklung der Händler mit Vorprodukten, sondern auch auf die im Geschäft mit Investitionsgütern engagierten Großhändler auswirken und ihre Aufwärtsentwicklung bremsen. Auch die Aussichten der Unternehmen des Bauhauptgewerbes haben sich in den zurückliegenden Monaten eingetrübt. Für das gesamte Jahr 2012 lassen die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen jedoch eine günstige Entwicklung der baunahen Großhandelssparten erwarten. Für den Wohnungsbau kann vor allem in Regionen, die angesichts einer regen wirtschaftlichen Entwicklung über positive Beschäftigungsperspektiven verfügen, von einem Anstieg der Investitionen ausgegangen werden. Dazu tragen neben Neubauten auch Bestandsmaßnahmen, wie die energetische Sanierung bei. Diese zählten bereits in den zurückliegenden Jahren zu den Stützen der Nachfrage nach Ausbaumaßnahmen. Sie werden von der im Rahmen der Energiewende aufgestockten Förderung positiv beeinflusst. Auch der Wirtschaftsbau dürfte zulegen. Impulse gehen vom Verarbeitenden Gewerbe und vom Handel aus, die Fabrikgebäude bzw. Gebäude für Transport- und Lagereinrichtung sowie Verkaufsstätten errichten. Für den öffentlichen Bau sind dagegen Einschränkungen zu erwarten. Insgesamt werden die nominalen Umsätze des Produktionsverbindungshandels im Jahr 2012 das günstige Ergebnis des Jahres 2011 übertreffen. Die Wachstumsrate dürfte allerdings geringer ausfallen.

handels im Jahr 2012 das günstige Ergebnis des Jahres 2011 übertreffen. Die Wachstumsrate dürfte allerdings geringer ausfallen.

### Konsumgütergroßhandel: Schwindende Zuversicht

Der Konsumgütergroßhandel profitierte im Jahr 2011 von der gestiegenen Konsumfähigkeit und -bereitschaft der privaten Haushalte. Die Unternehmen dieses Bereichs bewerteten ihre Geschäftslage während der ersten zehn Monate überwiegend als gut. Hinsichtlich der weiteren Entwicklung hielten sich zu Beginn des vierten Quartals zuversichtliche und skeptische Einschätzungen der Unternehmen die Waage, nachdem sich die Aussichten in den Monaten davor eingetrübt hatten. Sie rechneten also – insgesamt gesehen – mit einer Stabilisierung der Geschäftslage. Das hat sich auch auf die Bewertung der Warenlager ausgewirkt, die nun wieder etwas häufiger als zu hoch empfunden wurden. Ihre Pläne waren weniger oft auf zunehmende Bestellungen ausgerichtet. Sie beabsichtigten aber auch für die nächsten drei Monate, höhere Order zu vergeben als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Die Firmenpläne sahen keine wesentliche Veränderung des Personalstands vor. Die Großhändler im Konsumgüterbereich werden im Jahr 2012 von einem erneut – wenn auch etwas schwächer als im Vorjahr – steigenden verfügbaren Einkommen profitieren, das die Kaufbereitschaft der Letztverbraucher begünstigen wird. Steigende Umsätze im Einzelhandel werden relativ rasch auf die Absatzfähigkeit der Konsumgütergroßhändler durchschlagen. Die erhöhte Lieferbereitschaft der Großhändler hat ihre Kunden auf der Einzelhandelsstufe bewegt, ihre Warenlager und den Kapitaleinsatz dafür gering zu halten. Ohne größere Preisreduzierungen vornehmen zu müssen, können die Einzelhändler damit kurzfristig auf modische und technische Veränderungen in ihren jeweiligen Produktsegmenten reagieren. Die Umsatzentwicklung des Konsumgütergroßhandels dürfte im Jahr 2012 angesichts weiterer, wenn auch abgeschwächt zunehmender Nettolöhne und -gehälter sowie

Abb. 14  
Geschäftsentwicklung im Produktionsverbindungshandel

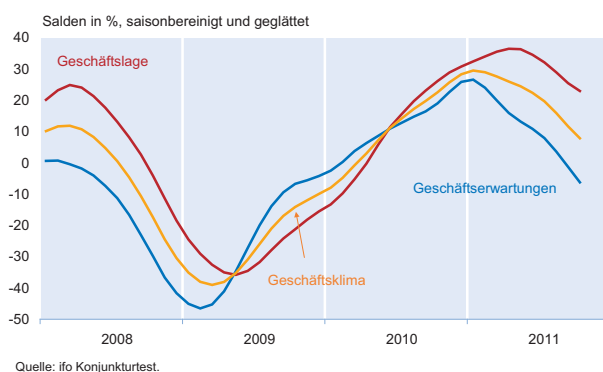
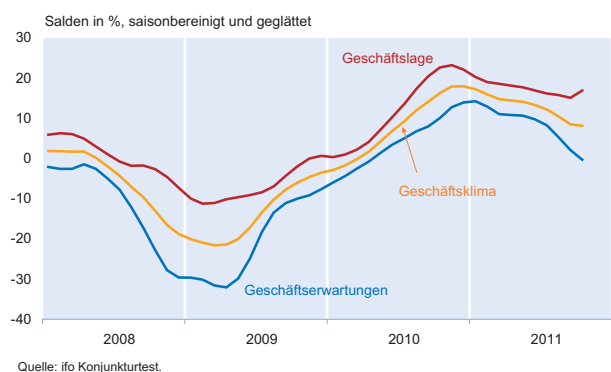


Abb. 15  
Geschäftsentwicklung im Konsumgütergroßhandel



steigender Einkommen aus Gewinnen und Vermögen moderat aufwärts gerichtet bleiben.

### Einzelhandelsumsätze im Aufwärtstrend

Im Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) standen die nominalen Umsätze im ersten Quartal 2011 im Zeichen einer deutlichen Zunahme. Nach einer Schwäche im Frühsommer setzte sich der Aufwärtstrend fort. In den ersten beiden Tertialen waren die nominalen Umsätze den Daten des Statistischen Bundesamtes zufolge um 2,8% höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres, real ergab sich ein Plus von 1,3%. Deutliche Entwicklungsunterschiede zeigten sich in den großen Vertriebstypenaggregaten. Wesentlich stärker als im Durchschnitt des gesamten Einzelhandels erhöhten sich die Umsätze im katalog- und internetbasierten Versandhandel (nominal: + 6,9%; real: + 6,1%). Dabei handelt es sich um die durchschnittliche Umsatzentwicklung von Unternehmen, die hauptsächlich in diesen Vertriebsformen aktiv sind. Unternehmen, die vorwiegend stationären Einzelhandel betreiben, erzielten im Zeitraum von Januar bis August Umsätze, die das Vorjahresergebnis nominal um 2,4 und real um 1,1% übertrafen.

Innerhalb des stationären Einzelhandels verlief die Umsatzentwicklung in den einzelnen Sparten recht unterschiedlich. Wesentlich besser als in den ersten acht Monaten des Vorjahres haben die Einzelhändler mit Fahrrädern, Fahrradteilen und -zubehör abgeschnitten. Ihre Umsätze übertrafen das damalige Ergebnis nominal um 8,4 und real um 5,1%. Ein nominales Umsatzplus von 8,1% ergab sich für den Einzelhandel mit keramischen Erzeugnissen und Glaswaren; real bedeutet das einen Anstieg um 6,5%. Die Umsätze des Einzelhandels mit Wohnmöbeln expandierten nominal um 5,8 und real um 4,8%. Mit nominalen Umsatzeinbußen um 8,1% war der Facheinzelhandel mit Telekommunikationsgeräten konfrontiert. Dieses Minus ist allerdings ausschließlich auf gesunkene Verkaufspreise zurückzuführen, preisbereinigt ergab sich ein Umsatzanstieg um 2,9%. Au-

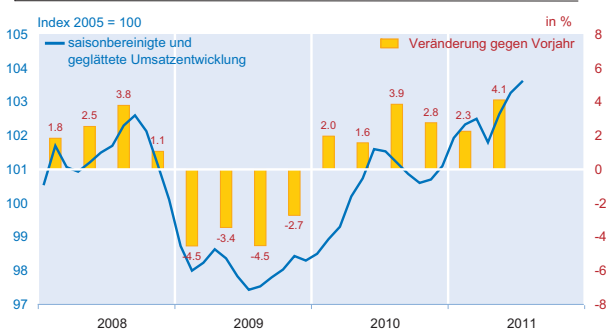
Berdem verzeichneten auch Einzelhändler mit Antiquitäten und Gebrauchsgütern einen Umsatzrückgang (nominal: - 6,7%; real: - 8,4%).

Das aus Erhebungsergebnissen des ifo Konjunkturtests ermittelte Geschäftsklima tendierte in den ersten zehn Monaten 2011 nach unten; damit hielt die im Herbst 2010 einsetzende Abschwächung an. Die Einzelhändler mit einer guten Geschäftslage waren zwar auch im Oktober gegenüber jenen, die ihre Situation als schlecht bewerteten, in der Überzahl, der Testsaldo signalisiert jedoch eine wesentlich ungünstigere Lage als zu Beginn des Jahres. Die nachlassende Dynamik hat sich auch auf die Bewertung der Warenlager ausgewirkt. Diese werden inzwischen vermehrt als zu hoch empfunden. Die Geschäftserwartungen der Einzelhändler deuten für die kommenden Monate auf keine wesentliche Änderung der insgesamt zufriedenstellenden Situation hin. Der gestiegene Lagerdruck dürfte die Unternehmen aber dennoch dazu bewegen haben, die Bestellpläne nach unten zu korrigieren und in den nächsten Monaten weniger Ware zu ordern als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Die Pläne der Firmen sahen allerdings eine Zunahme des Personalstands vor. Den aktuellen Befragungsergebnissen zufolge gehen die Einzelhändler wieder häufiger von Spielräumen für Preisanhebungen aus.

### Günstige Perspektiven

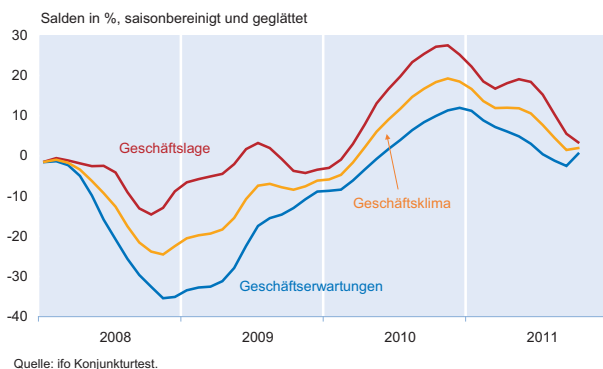
Für das Jahr 2012 ist im Vergleich zu 2011 mit einer etwas ungünstigeren Konstellation der gesamtwirtschaftlichen – für die Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes relevanten – Daten zu rechnen. So zeichnet sich eine leicht verringerte Zunahme des verfügbaren Einkommens ab. Die Nettolöhne und -gehälter sowie die Gewinn- und Vermögenseinkommen dürften weniger stark zunehmen als im Jahr 2011. Die monetären Sozialleistungen werden nach dem Rückgang dagegen wieder etwas steigen. Da die Sparquote weitgehend unverändert bleibt, werden die Ausgaben der privaten Haushalte mit 2,5% ähnlich stark expandieren wie das verfügbare Einkommen. Die Einzelhandelsumsätze dürften mit dieser Entwicklung jedoch nicht Schritt halten können. Höhere Ausgaben für Gesundheit, Verkehr und Energie werden einen wachsenden Einkommensanteil beanspruchen. Es ist davon auszugehen, dass die Konsumenten eher die Käufe handelsaffiner Waren zurückstellen werden. Bei Einkäufen im Einzelhandel werden sie verstärkt Angebote nutzen, die in der Werbung für Sonderverkaufsaktionen als besonders preisgünstig herausgestellt werden. Außerdem werden sie Vertriebsformen des Einzelhandels als Einkaufsquelle bevorzugen, die als besonders preiswert gelten. Das steigende Preisbewusstsein der privaten Haushalte dürfte neben den Discountern auch Anbietern zugutekommen, die an verkehrsgünstig gelegenen Standorten ein umfangreiches Sortiment unter einem Dach bieten. Auch der inter-

Abb. 16  
Entwicklung der nominalen Umsätze im Einzelhandel<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Ohne Kraftfahrzeughandel.  
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

**Abb. 17**  
**Geschäftsentwicklung im Einzelhandel**



netbasierte Versandhandel wird an der Zunahme des Einzelhandelsumsatzes überproportional partizipieren. Ausschlaggebend sind neben der Preistransparenz, die er den Konsumenten ermöglicht, die verschiedenen Servicefunktionen, wie der Transport der Ware an den vom Kunden gewünschten Bestimmungsort.

Über die aktuelle Situation des Einzelhandels, den Online-Handel sowie die Auswirkungen der Energiewende auf den Einzelhandel referierte *Stefan Genth*, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbandes Deutschland HDE. Den Erhebungen des Handelsverbandes zufolge stellte sich die Geschäftslage im ersten Halbjahr 2011 vor allem im Handel mit Bau- und Heimwerkerartikeln, aber auch im Möbelhandel und im Handel mit Nahrungs- und Genussmitteln günstiger dar als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Verschlechtert hat sich die Situation dagegen im Handel mit elektrischen Erzeugnissen. Die aktuelle Lage des Einzelhandels war den Erhebungsergebnissen des HDE zufolge im Herbst 2011 durch eine stabile Investitionsneigung gekennzeichnet. Auch an der Gewinnsituation hat sich kaum etwas geändert. Die Zahl der Beschäftigten hat zugenommen. Die nominalen Umsätze des Einzelhandels (ohne Kraftfahrzeughandel, Tankstellen, Brennstoffen und Apotheken) werden im Jahr 2011 nach den Schätzungen des Verbandes um etwa 2,0% höher sein als im Vorjahr. Die moderate Entwicklung ist unter anderem auf steigende Energiepreise zurückzuführen. Ihre überproportionale Erhöhung führte nach Berechnungen des Handelsverbandes im ersten Halbjahr 2011 zu einem Kaufkraftentzug von rund 5 Mrd. Euro.

Wesentlich stärker als der Umsatz des Einzelhandels in der genannten Abgrenzung entwickelte sich das E-Commerce-Geschäft des Einzelhandels. Sein Anteil beläuft sich inzwischen mit 26,1 Mrd. Euro auf etwa 5% des Einzelhandelsumsatzes. E-Commerce umfasst dabei neben dem Warenumsatz auch das Geschäft mit Dienstleistungen (z.B. Lieferservice), Nutzungsrechten (z.B. Reisen, Eintrittskarten) und Informationen (z.B. kostenpflichtiger Datenabruf). Genth widersprach der These, die Ausweitung des Online-Ge-

schäfts würde sich negativ auf die Umsatzentwicklung des stationären Handels auswirken. Vielmehr setzten die Einzelhändler auf die Verknüpfung der verschiedenen Vertriebsformen und kombinierten so stationären Einzelhandel mit katalog- und internetbasiertem Handel (Multi-Channel-Handel). Nicht nur Großunternehmen des Einzelhandels, sondern auch mittelständische Händler nutzen das Engagement sowohl im stationären als auch im Internethandel, um ihre Marktstellung zu behaupten oder zu verbessern. Von Vorteil ist die Kombination der Leistungen der verschiedenen Vertriebslinien beispielsweise bei der Kaufanbahnung. Nach Berechnungen der GfK gingen Umsätze im stationären Einzelhandel in der Größenordnung von 8,5 Mrd. Euro auf Informationen im Internet zurück. Aber auch der umgekehrte Weg war zu beobachten: 5,4 Mrd. Euro im Online-Geschäft erzielte Umsätze basierten auf Informationen im stationären Handel. Wie bei der Kaufanbahnung dürfte sich das Zusammenwirken der verschiedenen Vertriebskanäle auch für das Kundenbeziehungsmanagement (Vertragsabschluss, nachgelagerte Kunden-Handel-Beziehungen, wie die Behandlung von Retouren) positiv auswirken. Es ist abzusehen, dass in Zukunft Unternehmen, die sowohl stationär als auch online präsent sind, die Handelslandschaft prägen werden. Dabei orientiert sich die Vermischung stationärer und elektronischer Angebote am veränderten Einkaufsverhalten der Verbraucher. Eine besonders starke Dynamik ist für den Buchhandel sowie für den Handel mit Tonträgern zu erwarten.

Die Möglichkeit des Online-Vertriebs bleibt nicht ohne Folgen für die Wettbewerbssituation des institutionellen Handels. Verstärkt werden auch Markenhersteller ihre Produkte im Internet präsentieren und Handelsfunktionen übernehmen, wodurch sich die Wettbewerbsintensität für den institutionellen Handel verschärfen wird. Während die Ansiedlung großflächiger Fabrikverkaufseinrichtungen oftmals mit langwierigen Genehmigungsverfahren verbunden ist, ermöglicht der Vertrieb über das Internet den Herstellern einen vergleichsweise leichten Zugang zu den Endverbrauchern.

Mit dem Engagement des Einzelhandels im Online-Geschäft wandeln sich auch seine Funktionen und Kernkompetenzen. Es ist davon auszugehen, dass der Logistik, dem Online-Marketing sowie dem Suchmaschinenmarketing wachsende Bedeutung zukommt.

Ein weiteres Kapitel im Vortrag von Stefan Genth war die Auswirkung der Energiewende auf den Einzelhandel. Der Handel verbraucht Energie für Beleuchtung, Klimatisierung, Kühlung, Technik und Logistik. In den verschiedenen Sparten spielen die einzelnen Verbrauchsträger eine recht unterschiedliche Rolle. Das wird auch in der groben Unterscheidung nach Lebensmittel- und Nichtlebensmittelhandel deutlich. Während im Lebensmittelhandel nach Angaben des EHI die Kühlung mit 44,9% den größten Teil der Stromkosten

verursacht vor der Beleuchtung mit 27,6%, ist es im Nichtlebensmittelhandel die Beleuchtung, auf die 65,1% der Stromkosten entfallen. Zur Reduzierung des Energieverbrauchs setzen die Handelsunternehmen an den verschiedenen Standorten auf energieeffiziente und regenerativ versorgte Immobilien sowie umweltfreundliche Logistik und Verpackung. In den Geschäften bieten Glastüren in der Kühlung, Tageslichtnutzung bei der Beleuchtung, Wärmerückgewinnung bei der Heizung sowie effiziente Kassensysteme mit Nachtabschaltung Möglichkeiten, Energie zu sparen.

Ausgangspunkt des Vortrags von *Andreas Kaapke* war die zunehmende und weitgehend tägliche Nutzung des Internets von Anbietern und Kunden, wodurch die Entwicklung des Online-Geschäfts begünstigt wird. Die Einzelhändler setzen E-Commerce neben anderen Formen des Distanzhandels und des stationären Einzelhandels ein, um ihre Absatzchancen zu verbessern. Insgesamt bieten sich den einzelnen Firmen zahlreiche Möglichkeiten der Vertriebstypen- und -kanaldiversifikation. Für die Auswahl der konkreten Vertriebskanäle spielt das Ausmaß ihrer Interdependenz eine wesentliche Rolle, beispielsweise als kaufvorbereitende Informationsquelle für die Verbraucher. Bei ihrem Kommunikationsangebot an die Kunden müssen die Einzelhändler die verschiedenen Kontaktmöglichkeiten bieten. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Kunden in Zukunft auf den einzelnen Stufen des Kaufprozesses wesentlich stärker als bisher unterschiedliche Medien und Vertriebskanäle nutzen. So könnte sich der Aufmerksamkeitsweckung durch die Fernsehwerbung, die intensivere Information über das Produkt im Katalog und die haptische Prüfung im Geschäft anschließen. Auf den Preisvergleich im Internet, der Bestellung über das Mobiltelefon könnte die Auftragsbestätigung per E-Mail folgen. Die Bezahlung im Online-Verfahren würde die Sequenz vorläufig abschließen. Bei der Inanspruchnahme des Kundendienstes im Rahmen des Aftersales-Services könnte der Kunde dann Telefon oder E-Mail benutzen.

Um Informationen zu beschaffen, Empfehlungen abzugeben oder Marketing zu betreiben, werden soziale Netzwerke (Social Networks) von den Teilnehmern aktiv genutzt. Nach Untersuchungsergebnissen von INNOFACT auf der Basis von 1 000 Facebook-Anwendern standen im Vordergrund der Nutzung sozialer Netzwerke jedoch nicht kommerzielle Interessen, wie die Information über Produkte oder Unternehmen, sondern die Kontaktpflege sowie die Kommunikation. Die Teilnehmer wollen über Freunde oder Bekannte »auf dem Laufenden bleiben« oder frühere Kontakte wiederfinden. Die persönlichen Kontakte im Rahmen von sozialen Netzwerken sind dennoch für die kommerzielle Nutzung von Interesse, denn laut AC Nielsen vertrauen die Konsumenten besonders den Empfehlungen von Bekannten und ins Internet gestellten Bewertungen durch Konsumenten. Kaapke führt die Bereitschaft, Wertungen abzugeben und damit am Empfehlungsmarketing teilzunehmen, auf

überdurchschnittliche Zufriedenheit, vielleicht sogar Begeisterung zurück. Außerdem spielen für die Motivation dazu menschliche Eigenschaften eine Rolle, wie Hilfsbereitschaft, Machtausübung oder den Kennerstatus einzunehmen. Gelingt es den Händlern, ein Markenversprechen abzugeben, das den Bedürfnissen der Konsumenten voll gerecht wird, ist das der »Schlüssel zur echten Kundenloyalität«.

Der Geschäftsführer der shoe.com GmbH & Co, KG *Thomas Nassua*, stellte zu Beginn des Vortrags sein Unternehmen vor. Shoe.com ist Lizenznehmer für Schuhe der s.Oliver Bernd Freier GmbH & Co, KG und gehört zur Wortmann-Gruppe. Es erzielt einen Umsatz von nahezu 100 Mill. Euro, etwa 40% davon im Ausland. Die shoe.com ist nicht im Einzelhandel tätig. Mehr als 90% des Umsatzes werden mit Unternehmen des stationären Einzelhandels erwirtschaftet.

Dem Bundesverband des Versandhandels zufolge haben die Umsätze des Versandhandels in Deutschland in den zurückliegenden Jahren stärker zugenommen als im Einzelhandel insgesamt, so dass sich ihr Marktanteil erhöhte. Der Umsatzanstieg im Jahr 2010 von 4,1% war jedoch ausschließlich auf das internetbasierte Geschäft zurückzuführen. Während dessen Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 18,1% zunahm, verringerten sich die Umsätze des katalogbasierten Versandhandels um 11,8%. In den einzelnen Warengruppen verlief die Entwicklung jedoch teilweise recht unterschiedlich. Besonders stark expandierte das Online-Geschäft mit Möbel- und Dekorationsartikeln, mit Geräten der Unterhaltungselektronik sowie Computern und Zubehör. Einbußen ergaben sich im Online-Vertrieb von Do-it-Yourself-Artikeln und Gartenbedarf. Thomas Nassua berichtete über eine rasante Zunahme des Online-Geschäfts mit Schuhen, Lederwaren und Bekleidung und erwartete auch für die kommenden Jahre Marktanteilsgewinne zu Lasten des kataloggestützten sowie insbesondere des stationären Handels. Günstige Entwicklungsbedingungen im Schuhhandel sind durch die Marktstruktur im Einzelhandel gegeben, in der kein Unternehmen eine dominante Stellung einnimmt. Über Wettbewerbsvorteile verfügen Unternehmen, die rasch in das Online-Geschäft eingestiegen sind und sich als Anbieter vielfältiger Produkte profilieren. Sie können mit einer Gewöhnung der Abnehmer an ihr Portal rechnen (Gate-Keeper-Funktion). Generell ist mit einer weiteren Zunahme des Online-Geschäfts zu rechnen. Dafür sind die ständige Weiterverbreitung des stationären und mobilen Internetzugangs bei steigender Leistung und sinkendem Preis sowie der ständige Ausbau des Angebots der im Netz verfügbaren Güter und Dienste bei gleichzeitig steigender Nutzererfahrung ausschlaggebend.

### Branchenforum 3: Konjunkturelle Entwicklung im Bausektor

Ludwig Dorffmeister und Michael Ebnet

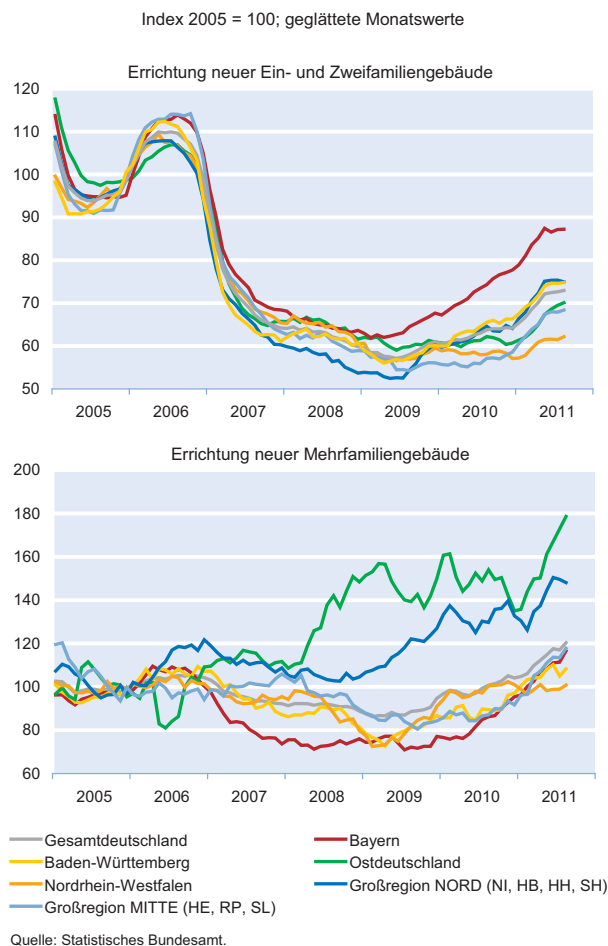
Im Einführungsvortrag gab *Ludwig Dorffmeister*, ifo Institut, zunächst einen Überblick über die aktuelle Konjunktur im Bausektor. Danach hat die deutsche Bauwirtschaft insgesamt die zurückliegende Wirtschaftskrise relativ gut überstanden. Speziell der gewerbliche Bau ist von dem befürchteten dramatischen Einbruch verschont geblieben. Und dank staatlicher Konjunkturprogramme erhielt der öffentliche Bau im Krisenjahr 2009 neuen Schub, der auch noch in diesem Jahr etwas zu spüren ist. Die nach der Abgrenzung der Bauinvestitionen mit Abstand größte Bausparte, der Wohnungsbau, beendete 2009 seine Talfahrt. Seitdem nehmen die Wohnungsbauleistungen weiter zu.

In den Jahren 2007 bis 2011 hat sich der Wohnungsbau – im Vergleich zur gesamten Bauproduktion – nur unterdurchschnittlich entwickelt. In der ersten Hälfte des Jahrzehnts verlief die Entwicklung der Wohnungsbauinvestitionen dagegen noch im Gleichschritt mit der der gesamten Bauinvestitionen. In dieser Phase gab es spartenübergreifend nur eine Richtung: nach unten. Im Jahr 2006 kam es, bedingt durch Vorzieheffekte aufgrund der Abschaffung der Eigenheimzulage zum 1. Januar 2006, zu einer zwischenzeitlichen Belebung des Wohnungsneubaus. Trotz anhaltender wirtschaftlicher Aufwärtsentwicklung ging es im Wohnungsbau nach dem Auslaufen dieser gesetzlich initiierten Stimulierung wieder bergab. Zwischen 2007 und 2009 verringerten sich – aufgrund des schwachen Neubaus – die Wohnungsbauleistungen kontinuierlich. Erst in der zweiten Hälfte 2009 deutete sich im Neubau eine Kehrtwende an. Seit Anfang 2010 haben die Wohnungsbauleistungen nun spürbar angezogen.

#### Der Neubau steuert nur ein Fünftel zu den gesamten Wohnungsbauleistungen bei

Die regelmäßigen Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) zum Bauvolumen in Deutschland geben einen guten Anhaltspunkt, wie sich die Wohnungsbauaktivitäten auf Neubauten und bestehende Gebäude verteilen. Den DIW-Zahlen zufolge entfielen im Jahr 2010 nur etwa ein Fünftel der Wohnungsbaumaßnahmen auf den Neubau. Mit einem Anteil von rund vier Fünfteln dominieren die Bestandsmaßnahmen den Wohnungsbau somit stark. Zu Beginn des Jahrtausends betrug das

Abb. 18  
Wohnungsgenehmigungen in Deutschland



Verhältnis aus Bestandsarbeiten und Neubau noch etwa 60 zu 40.

Ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau, erfährt der Wohnungsneubau derzeit eine spürbare Belebung. Seit Mitte 2009 nimmt die Zahl der genehmigten Wohnungen nahezu kontinuierlich zu. Der Bau von Ein- und Zweifamiliengebäuden belebte sich zuerst im Norden und Süden Deutschlands – vor allem in Bayern (vgl. Abb. 18). Mittlerweile ist der Funke auch auf die anderen Regionen übergelassen. Schwach verläuft die Genehmigung von Ein- und Zweifamiliengebäuden dagegen in Nordrhein-Westfalen. Regionenübergreifend stagnieren allerdings seit einigen Monaten die Genehmigungszahlen. Die noch immer günstigen Rahmenbedingungen lassen jedoch vermuten, dass es sich dabei lediglich um eine Verschnaufpause handelt.

Im Geschosswohnungsbau ist der Trend bei den Genehmigungen dagegen nach wie vor aufwärts gerichtet (vgl.

Abb. 18). Seit 2008 bzw. 2009 wurden vor allem in Ost- und Norddeutschland deutlich mehr Neubauvorhaben vorbereitet als in den Jahren zuvor. Inzwischen haben auch in Bayern die Genehmigungszahlen für Wohnungen in Mehrfamiliengebäuden kräftig zugelegt. Nordrhein-Westfalen zeichnet sich bei dieser Gebäudeart eine unterdurchschnittliche Entwicklung.

**Wohnungsbau zieht mittelfristig spürbar an**

Bis 2013 dürften die Wohnungsbauinvestitionen kräftig wachsen (vgl. Tab. 3). Obwohl die staatliche Förderung im Vergleich zu den ersten 15 Jahren nach der Wiedervereinigung kaum noch der Rede wert ist und energetische Sanierungen nicht selten an der Wirtschaftlichkeit scheitern, überwiegen die positiven Faktoren. Niedrige Bauzinsen, sinkende Arbeitslosigkeit, günstige Einkommenserwartungen der Privathaushalte sowie wachsende Ängste vor Inflation bzw. allgemeine Befürchtungen im Zusammenhang mit der europäischen Schuldenkrise werden vor allem den Neubau weiter stimulieren. Hinzu kommen die noch immer steigende Zahl der Haushalte und der zusätzliche Wohnraumbedarf in Wachstumsregionen.

Eine weitere Verschärfung der Vorschriften zur Steigerung der Energieeffizienz (EnEV 2012) dürfte die Wohnungsbauinvestitionen aufgrund der positiven Rahmenbedingungen nur geringfügig dämpfen.

**Wirtschaftsbau legt 2011 kräftig zu**

Der Wirtschaftsbau hat sich in den vergangenen Jahren von allen drei Bausparten am besten entwickelt. Die schwere Wirtschaftskrise beeinträchtigte die gewerbliche Baunachfrage nur kurz, so dass es zu keinem dramatischen Rückgang der gewerblichen Bauleistungen kam. Seit 2010 nehmen die Bauinvestitionen wieder merklich zu. Da der gewerbliche Bau stark von der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung abhängt und die Baumaßnahmen zudem zeitlich verzögert auf Konjunkturbewegungen reagieren, dürfte das Aufschwungsjahr 2011 von einem kräftigen Anstieg der gewerblichen Bauaktivitäten gekennzeichnet sein. 2012 werden die Zuwächse deutlich geringer ausfallen, insgesamt aber klar im positiven Bereich liegen.

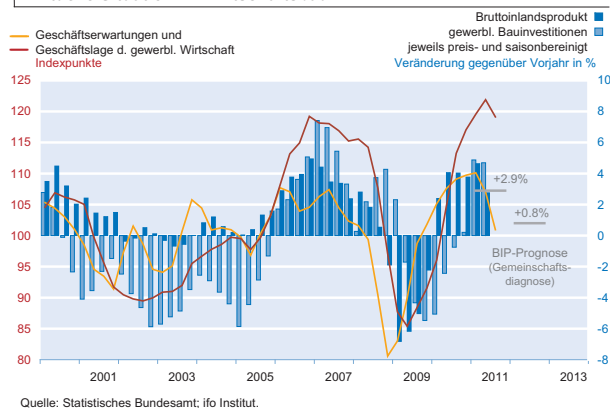
Nach den Ergebnissen des ifo Konjunkturtests bezeichneten die Firmen in Deutschland ihre derzeitige Geschäftsla-

**Tab. 3**  
**Bauinvestitionen in Deutschland nach Bauarten 2000 bis 2013**  
Verkettete Volumenangaben in Mrd. Euro (Referenzjahr: 2005)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 <sup>a)</sup>	2012 <sup>a)</sup>	2013 <sup>a)</sup>
<b>Wohnungsbau</b>	<b>119,11</b>	<b>113,97</b>	<b>120,81</b>	<b>118,69</b>	<b>114,52</b>	<b>111,75</b>	<b>115,61</b>	<b>122,5</b>	<b>126,2</b>	<b>130,1</b>
<b>Nichtwohnbau</b>	<b>86,89</b>	<b>84,96</b>	<b>88,71</b>	<b>90,14</b>	<b>92,91</b>	<b>89,56</b>	<b>90,12</b>	<b>93,5</b>	<b>93,7</b>	<b>94,2</b>
davon:										
<b>gewerblicher Bau</b>	<b>58,69</b>	<b>58,03</b>	<b>60,99</b>	<b>62,68</b>	<b>65,43</b>	<b>61,85</b>	<b>62,13</b>	<b>65,2</b>	<b>66,6</b>	<b>67,6</b>
- gew. Hochbau	43,96	43,09	45,30	47,14	50,08	47,58	47,16	49,5	51,0	52,0
- gew. Tiefbau	14,73	14,94	15,69	15,54	15,35	14,26	14,98	15,7	15,6	15,6
<b>öffentlicher Bau</b>	<b>28,20</b>	<b>26,93</b>	<b>27,72</b>	<b>27,48</b>	<b>27,50</b>	<b>27,71</b>	<b>27,99</b>	<b>28,3</b>	<b>27,1</b>	<b>26,6</b>
- öff. Hochbau	9,77	9,41	9,82	9,98	10,01	10,78	11,81	11,2	10,4	10,0
- öff. Tiefbau	18,43	17,52	17,90	17,50	17,49	16,94	16,20	17,1	16,7	16,6
<b>Insgesamt</b>	<b>206,01</b>	<b>198,93</b>	<b>209,51</b>	<b>208,84</b>	<b>207,42</b>	<b>201,30</b>	<b>205,71</b>	<b>216,0</b>	<b>219,9</b>	<b>224,2</b>
	Reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 <sup>a)</sup>	2012 <sup>a)</sup>	2013 <sup>a)</sup>
<b>Wohnungsbau</b>	-3,4	-4,3	6,0	-1,8	-3,5	-2,4	3,5	6,0	3,0	3,0
<b>Nichtwohnbau</b>	-5,1	-2,2	4,4	1,6	3,1	-3,6	0,6	3,7	0,2	0,5
davon:										
<b>gewerblicher Bau</b>	<b>-4,5</b>	<b>-1,1</b>	<b>5,1</b>	<b>2,8</b>	<b>4,4</b>	<b>-5,5</b>	<b>0,5</b>	<b>5,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,5</b>
- gew. Hochbau	-4,9	-2,0	5,1	4,1	6,2	-5,0	-0,9	5,0	3,0	2,0
- gew. Tiefbau	-3,3	1,4	5,0	-0,9	-1,3	-7,1	5,0	5,0	-1,0	0,0
<b>öffentlicher Bau</b>	<b>-6,3</b>	<b>-4,5</b>	<b>2,9</b>	<b>-0,9</b>	<b>0,1</b>	<b>0,7</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>-4,0</b>	<b>-2,0</b>
- öff. Hochbau	-8,5	-3,7	4,4	1,6	0,4	7,7	9,6	-5,5	-7,0	-3,5
- öff. Tiefbau	-5,1	-4,9	2,2	-2,2	-0,1	-3,2	-4,3	5,5	-2,0	-1,0
<b>Insgesamt</b>	<b>-4,1</b>	<b>-3,4</b>	<b>5,3</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,7</b>	<b>-3,0</b>	<b>2,2</b>	<b>5,0</b>	<b>1,8</b>	<b>2,0</b>

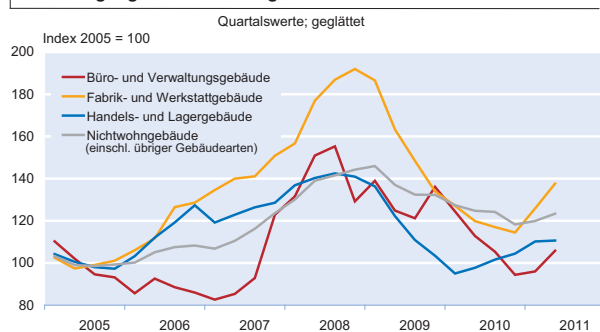
<sup>a)</sup> Prognose des ifo Instituts. – Hinweis: Bauinvestitionen, bereinigt um die Immobilientransaktionen zwischen Staats- und Unternehmenssektor.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

**Abb. 19****Aktuelle Situation im Wirtschaftsbau**

ge im dritten Quartal 2011 als außerordentlich gut (vgl. Abb. 19). Die Geschäftserwartungen haben sich in den vergangenen Monaten allerdings merklich eingetrübt. In der im Oktober veröffentlichten Gemeinschaftsdiagnose gehen die beteiligten Wirtschaftsforschungsinstitute für 2011 von einem Wirtschaftswachstum für Deutschland von 2,9% aus. 2012 wird sich das Wachstumstempo dann deutlich verlangsamen (+0,8%). Die deutsche Wirtschaft dürfte die weltweite Konjunkturabkühlung deutlich zu spüren bekommen. Zudem verunsichert die anhaltende Schuldenkrise in Europa die Firmen. Insgesamt trüben sich damit auch die Perspektiven für den Wirtschaftsbau ein.

Vorerst geht es den Firmen aber noch ausgezeichnet. Hohe Kapazitätsauslastungen, günstige Finanzierungsbedingungen sowie gestiegene Gewinne erhöhen die Investitionsbereitschaft. Die Genehmigungszahlen (neue Gebäude, veranschlagte Baukosten) hinsichtlich der Errichtung von Fabrik- und Werkstattgebäuden, Handels- und Lagergebäuden sowie Büro- und Verwaltungsgebäuden tendieren seit einigen Monaten aufwärts (vgl. Abb. 20). So dürfte der gewerbliche Bau in den nächsten Jahren auch von den Bestrebungen der Firmen zur Verbesserung der Energieeffizienz profitieren. Aus Angst vor möglichen Strom-

**Abb. 20****Genehmigung von Nichtwohngebäuden<sup>a)</sup> in Deutschland**

engpässen investieren die Firmen überdies häufiger als früher in eigene Stromerzeugungsanlagen. Darüber hinaus dürfte der notwendige Aus- bzw. Umbau der Strominfrastruktur (Erzeugung, Verteilung, Speicherung) in Deutschland mittel- und langfristig zu positiven Impulsen bei den Bauleistungen führen.

### Die größten Profiteure des zweiten Konjunkturpakets sind die Kommunen sowie das Ausbaugewerbe

Der öffentliche Bau wurde – und wird – zwischen 2009 und 2011 von der Umsetzung der beiden Konjunkturprogramme stimuliert. So investiert etwa der Bund in diesem Zeitraum rund 2½ Mrd. Euro zusätzlich in Bundesfernstraßen und Bundeswasserwege. Nur ein Teil dieser Ausgaben erfolgt jedoch tatsächlich »zusätzlich«, da es sich hierbei unter anderem um die Beschleunigung bereits geplanter bzw. bereits begonnener Vorhaben handelt. Der größte Teil der baurelevanten Konjunkturmittel fließt in den Hochbau. Die 10 Mrd. Euro an Bundesmitteln, die auf der Grundlage des Zukunftsinvestitionsgesetzes (ZulInvG) frei gegeben wurden, stehen nämlich überwiegend für die Sanierung des kommunalen Gebäudebestands zur Verfügung, wobei etwa zwei Drittel dem Bildungsbereich und ein Drittel der ländlichen Infrastruktur zugute kommen. Zusammen mit der Kofinanzierung in Höhe von 3,3 Mrd. Euro durch Länder und Gemeinden ergibt sich ein Investitionsvolumen von insgesamt knapp 13½ Mrd. Euro.

Um sicherzustellen, dass die 10 Mrd. Euro an Bundesmitteln schnell verausgabt und damit gesamtwirtschaftlich rasch wirksam werden, sollten sich – nach der Vorgabe der Bundesregierung – die Länder und Kommunen auf die Modernisierung des Gebäudebestandes konzentrieren. So hatten vor allem zahlreiche finanzschwache Kommunen entsprechende Planungen bereits »in der Schublade«, die nun mit den zusätzlich zur Verfügung stehenden Mitteln zeitnah umgesetzt werden konnten. Im Gegensatz dazu hätte die Förderung von Neubauten zu einer deutlich verzögerten Wirksamkeit der zur Verfügung gestellten Mittel geführt. Während im Tiefbau die zusätzlich bereitgestellten Gelder nahezu vollständig dem Bauhauptgewerbe zugute kommen, profitiert von den aufgestockten Hochbaumitteln vorwiegend das Ausbaugewerbe. In der Summe ist Letzteres somit der große Nutznießer der baurelevanten Maßnahmen, die im Rahmen der beiden Konjunkturprogramme initiiert wurden.

### 2010 fiel das »summarische Zusätzlichkeitskriterium«

Die Wirtschaftskrise hatte stark sinkende Steuereinnahmen und wachsende Sozialausgaben zur Folge. Für die



Kommunen – dem weitaus größten öffentlichen Auftraggeber für Bauprojekte – verringerten sich hierdurch die Spielräume für Baumaßnahmen beträchtlich. Trotzdem stiegen die öffentlichen Bauinvestitionen im Jahr 2009 um nahezu 1%. So nahmen zahlreiche Gemeinden die Gelegenheit wahr, mithilfe der Konjunkturmittel ihre Schulen bzw. sonstigen kommunalen Gebäude »auf Vordermann« zu bringen. Anfangs stellte das »summarische Zusätzlichkeitskriterium« sicher, dass bei Inanspruchnahme der Bundesmittel die übrigen Bauausgaben nicht zurückgefahren werden konnten. Diese Vorgabe wurde allerdings Anfang 2010 gekippt, und es blieb nur das »vorhabenbezogene Zusätzlichkeitskriterium« übrig.

Der baurelevante Teil des zweiten Konjunkturprogramms verlor damit merklich an Wirksamkeit. Die amtliche Kassenstatistik zeigt, dass im Jahr 2010 auf Gemeindeebene vielerorts ursprünglich für Tiefbaumaßnahmen – insbesondere für den Straßenbau – bestimmte Investitionsmittel in den Hochbaubereich umgeschichtet wurden.

Insgesamt zeigten die Maßnahmen der Politik – in der kleinsten der drei Bausparten – deutliche Wirkung. Die öffentlichen Bauinvestitionen stiegen in den Jahren 2009 bis 2011 an – allerdings weit weniger stark als ursprünglich angeordnet. Im Zuge der Abschwächung des Zusätzlichkeitskriteriums kam es nämlich nicht selten zu Mitnahmeeffekten. Im öffentlichen Hochbau, der kleineren der beiden Teilsparten, nahmen die Investitionen in den Jahren 2009 und 2010 preisbereinigt um insgesamt 18% zu, während die öffentlichen Tiefbauinvestitionen zeitgleich um insgesamt 7½% schrumpften (vgl. Abb. 21).

Angesichts der nicht mehr zur Verfügung stehenden Konjunkturmittel und der vielerorts angespannten kommunalen Haushaltslage stehen die Zeichen bei den Gebietskörperschaften bis 2013 auf Investitionszurückhaltung. Nach Berechnungen des Deutschen Städtetages 2011 stiegen die Bauausgaben der Gemeinden 2009 und 2010 an, ob-

wohl gleichzeitig enorme negative Finanzierungssalden zu verzeichnen waren. Auch 2011 wird sich an dieser Konstellation nichts ändern. Bis 2013 dürfte sich die Situation jedoch wieder normalisieren und die öffentlichen Auftraggeber werden ihre Investitionsausgaben wieder der jeweiligen Finanzsituation entsprechend anpassen. Bund und Länder sehen sich in diesem Zusammenhang mit der gesetzlichen Schuldenbremse konfrontiert, die langfristig nur noch ein minimales bzw. kein strukturelles Defizit mehr erlaubt.

Die derzeit stark steigenden Steuereinnahmen könnten das öffentliche Investitionsverhalten beflügeln. Angesichts der sich eintrübenden Konjunktur dürfte dieser Effekt allerdings nicht allzu lange anhalten. Zudem lagen die kommunalen Steuereinnahmen im zweiten Quartal 2011 immer noch deutlich unter dem Höchstwert aus dem Jahr 2008. Insgesamt überwiegen die negativen Vorzeichen im öffentlichen Bau klar, so dass bis 2013 – im Gegensatz zu den beiden anderen Bausparten – von einer spürbaren Einschränkung der Bauleistungen auszugehen ist (vgl. Abb. 22).

In den Vorträgen der drei externen Referenten wurde zum einen die Wirkung der Konjunkturprogramme in der Bauwirtschaft behandelt und zum anderen auf den Aufbau einer Datenbasis über den energetischen Zustand des Gebäudebestandes in Deutschland eingegangen.

Andreas Geyer vom Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. (ZDB) in Berlin zeigte kurz auf, was die Große Koalition eigentlich zur Verabschiedung zweier Konjunkturpakete veranlasst hatte. Die aufbrechende Finanz- und Wirtschaftskrise im Herbst 2008 zog starke Einbrüche sowohl in der Entwicklung des realen Bruttoinlandsprodukts (2009: – 5,1%) als auch der realen Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes (2009: – 18,1%) nach sich. Die damaligen Regierungsparteien CDU/CSU und SPD reagierten zeitnah und deutlich auf die sich abzeichnenden Verläufe: Mit einem Gesamtvolumen von

Abb. 21  
Öffentliche Bauinvestitionen in Deutschland

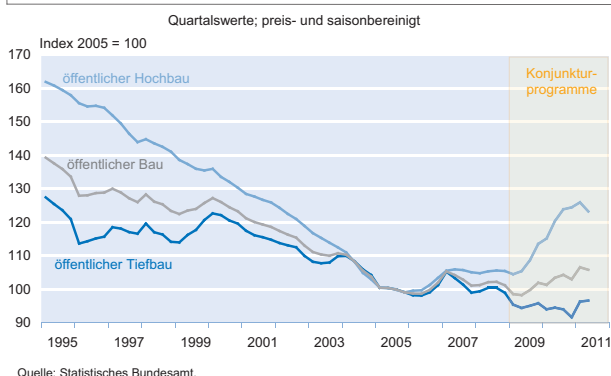
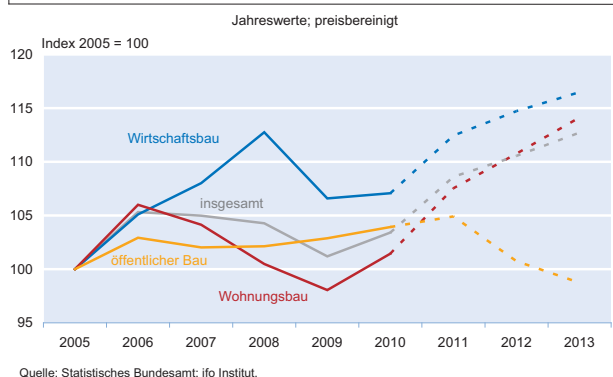


Abb. 22  
Bauinvestitionen bis 2013



30 Mrd. Euro wurde bereits im November 2008 das Konjunkturpaket I verabschiedet. Kurz darauf wurde im Januar 2009 mit dem Konjunkturpaket II – Umfang von 50 Mrd. Euro – noch einmal nachgelegt. Ziel war es, über die Steigerung der öffentlichen Nachfrage sowie den Einsatz steuerpolitischer Maßnahmen und Subventionen die negativen Folgeschäden der Finanz- und Wirtschaftskrise für Deutschland abzumildern.

Der Einsatz von Konjunkturpaketen wird regelmäßig von einer kritischen Diskussion begleitet. An erster Stelle wird hierbei immer der Time-Lag zwischen dem Beschluss von Maßnahmen und ihrer Durchführung kritisiert. Über eine Vereinfachung im Vergaberecht (Anhebung der Schwellenwerte für beschränkte bzw. freihändige Vergabe) sowie kleinteilige Losgrößen sollte diesem Problem Abhilfe geschaffen werden. Um den kurzfristigen Investitionsschub (Stabilisierungseffekt) nicht mit einer nachfolgenden Investitionskontraktion zu »bezahlen« bzw. reine Vorzieheffekte zu vermeiden, sollten die Maßnahmen das Kriterium der summarischen und vorhabenbezogenen Zusätzlichkeit erfüllen. Geyer verwies ferner darauf, dass die Kommunen zwar einerseits als vorrangiger Adressat der Konjunkturpakete profitierten. Andererseits finanzieren sie über die steuerpolitischen Maßnahmen diese zu einem Gutteil selbst mit.

### **Ziel der schnellen Vergabe verfehlt**

Wirft man einen Blick auf die Ausgaben für Baumaßnahmen, so treten die Gemeinden mit einem Anteil von rund 60% an den insgesamt getätigten Ausgaben klar als wichtigster öffentlicher Auftragsgeber hervor, wobei der Anteil im Tiefbau mit rund 46% bei weitem nicht den Wert des Hochbaus (74%) erreicht. Eine der Bedingungen zur erfolgreichen Umsetzung des Konjunkturpakets II war der Erlass zu einer Vereinfachung im Vergaberecht – mit dem Ziel einer kleinteiligen und beschleunigten Vergabe. So wurde die Schwelle, unter der eine freihändige Vergabe gestattet war, von 10 000 auf 100 000 Euro angehoben. Eine beschränkte Ausschreibung war bis zu einem Auftragsvolumen von einer Mill. Euro möglich. Zudem gab es Fristverkürzungen im offenen Verfahren.

Gemäß § 1 (2) ZulnVG sollte mindestens die Hälfte der zur Verfügung gestellten Mittel bis zum 31. Dezember 2009 abgerufen werden. Tatsächlich wurden bis Anfang 2010 jedoch nur 15% der 14 Mrd. Euro Bundesmittel des Zukunfts-Investitionsprogramms und der Bundesinvestitionen abgerufen. Es dauerte bis zum Dezember 2010 bis gut die Hälfte, und noch einmal bis Juli 2011 bis knapp drei Viertel des Budgets beansprucht waren. Mit ursächlich für die Zeitverzögerung zwischen politischem Beschluss und dem Abruf der Fördermittel dürfte der Zeitaufwand zur Schaffung der

Regelungen zwischen den einbezogenen Ebenen der öffentlichen Hand (Bund, Länder und Gemeinden) gewesen sein. Das deutlich verfehlte Abrufziel (50% der Fördermittel im Jahr 2009) wurde auch vom Bundesrechnungshof in einem Bericht beanstandet.

### **Investitionsschwerpunkte liegen bei Aus- bzw. Hochbau**

Auch die Investitionsschwerpunkte waren deutlich fixiert: Jeder Bereich der Bildungsinfrastruktur (KITas, Schulen, Hochschulen, gemeinnützige Einrichtungen, Forschung), das Gebiet der Infrastruktur wie Maßnahmen an Krankenhäusern oder städtebauliche Projekte zur Verbesserung der ländlichen Infrastruktur (allerdings ohne Abwasser und ÖPNV) sowie der kommunale Straßenbau (jedoch beschränkt auf Lärmschutzmaßnahmen). Im Fokus standen damit klar Investitionen in den Aus- bzw. Hochbau. In Tiefbaumaßnahmen sollten hingegen kaum Fördermittel aus dem Konjunkturpaket II fließen. Einzig Lärmschutzmaßnahmen waren förderfähig.

Die Kommunen haben die Mittel im Großen und Ganzen entsprechend den Förderschwerpunkten eingesetzt. Laut einer Kommunalumfrage der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) aus dem Jahr 2009 investieren 78% der Kommunen in Bauleistungen an Schulen, 46% an Kitas, 29% an Verwaltungsgebäuden und Krankenhäusern, aber nur 18% in Maßnahmen zum Lärmschutz (Mehrfachnennungen waren möglich).

### **Wirkung der Konjunkturpakete insgesamt niedriger als erwartet**

Der Einsatz von Mitteln des Konjunkturpakets II erforderte nach § 3a ZulnVG die vorhabenbezogene und summarische Zusätzlichkeit. Wäre ein Bauprojekt ohnehin realisiert worden, sollte diesem – zur Vermeidung von Mitnahmeeffekten – der Zugang zum Fördertopf verwehrt bleiben. Insgesamt waren in den Konjunkturpaketen I und II für die Jahre 2009 und 2010 bzw. 2011 baurelevante Mittel in der Größenordnung von rund 23,9 Mrd. Euro veranschlagt (vgl. Tab. 4). Auf den Hochbau entfallen dabei ca. 20 Mrd. Euro. Im Tiefbau schlugen nur Projekte mit einer Gesamtsumme von knapp 3,9 Mrd. Euro aus beiden Förderprogrammen zu Buche. Wegen des absehbar zögerlichen Anlaufes der Umsetzung des Konjunkturpaketes II war der ZDB davon ausgegangen, dass der Schwerpunkt der Mittelverwendung in 2010 liegen würde. Die Prognose der zusätzlichen Mittelverteilung von 4,5 Mrd. Euro im öffentlichen Bau sah folgendermaßen aus: + 0,9 Mrd. Euro im Jahr 2009, + 2,7 Mrd. Euro im Jahr 2010 sowie + 0,9 Mrd. Euro im Jahr 2011. Während sich

**Tab. 4**  
Baurelevante Mittel der Konjunkturpakete I und II für 2009 und 2010 bzw. 2011

Tiefbau Konjunkturpakete I und II	Mill. Euro	Mill. Euro
Bundesfernstraßen		1 805
dav. Bundesautobahnen	835	
dav. Fernstraßen	970	
Schiene		1 320
Wasserstraßen		780
<b>Gesamt</b>		<b>3 905</b>

Hochbau Konjunkturpaket I	Mill. Euro	generierbare Investitionen
CO <sub>2</sub> -Gebäudesanierung <sup>a)</sup>	850	2 550
Seniorengerechtes Wohnen <sup>a)</sup>	180	540
Investitionspakt Kommunen	500	1 500
Investitionsinitiative Infrastruktur <sup>a)</sup>	300	900
UNESCO Welterbestätten <sup>a)</sup>	60	180
Städteumbau Ost und West	80	240
<b>Gesamt</b>	<b>1 970</b>	<b>5 910</b>

<sup>a)</sup> Förderung durch Zinsverbilligung und Zuschüsse; Investitionsvolumen geschätzt.

Hochbau Konjunkturpaket II	Mill. Euro
Bundeshochbau	750
ZulnvG	13 300
(davon Bund)	10 000)
(davon Länder)	3 300)
<b>Gesamt</b>	<b>14 050</b>

Quelle: Zusammenstellung durch Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. (ZDB).

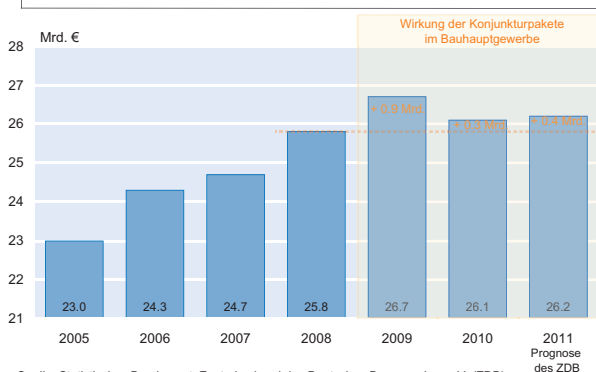
der vorhergesagte Impuls für das Jahr 2009 in Höhe von 0,9 Mrd. Euro noch bestätigte, konnte sich die Einschätzung für die Jahre 2010 und 2011 vor dem Hintergrund der vom Bundesrat initiierten Streichung des summarischen Zusätzlichkeitkriteriums nicht bewahrheiten. Die Konjunkturpakete generierten im Jahr 2010 lediglich einen zusätzlichen Umsatz im öffentlichen Bau in der Höhe von 0,3 Mrd. Euro gegenüber dem Basiswert von 2008 (vgl. Abb. 23). Für 2011 sagt der ZDB noch einen Wert von + 0,4 Mrd. Euro voraus.

Betrachtet man die Bauausgaben der Gemeinden (sowohl Kern- als auch Extrahaushalte), ergibt sich im Zeitraum 2009 bis 2010 ein kumuliertes Plus von 6,4 Mrd. Euro gegenüber dem Basisvergleichswert. Der für das Bauhauptgewerbe und das Ausbaugewerbe veranschlagte Impuls von ca. 20 Mrd. Euro wird damit – auch unter Berücksich-

tigung der noch 2011 fließenden Gelder – nicht annähernd erreicht werden.

Es bleibt festzuhalten, dass die Konjunkturpakete die Nachfrage der öffentlichen Auftraggeber – speziell im öffentlichen Hochbau – gestützt haben. Dies bestätigt auch der Städtetag, wenn er in seinem Gemeindefinanzbericht 2010 darauf verweist, dass sowohl im Jahr 2009 als auch im Jahr 2010 ohne das Konjunkturpaket II Rückgänge bei den Investitionen zu erwarten gewesen wären. Die regulären Investitionen haben demnach im Zeitraum 2009/2010 deutlich abgenommen. Davon betroffen waren zuvorderst die Tiefbauarbeiten. Der anhaltende Rückgang der Investitionen in die Infrastruktur ist für den Wirtschaftsstandort Deutschland nicht unproblematisch. Die Investitionen des Staates im Tiefbau insgesamt erreichen nämlich seit Jahren nicht einmal mehr die Höhe der Abschreibungen.

**Abb. 23**  
Umsatzentwicklung im öffentlichen Bau



Insgesamt fiel der Fördereffekt damit erheblich niedriger aus, als erwartet. Als Gründe sind hierfür die starke Fokussierung des Konjunkturpakets II auf Aus- bzw. Hochbaumaßnahmen, die Aufgabe des Förderkriteriums der summarischen Zusätzlichkeit sowie die meist große zeitliche Differenz zwischen Entscheidung und Marktwirksamkeit anzuführen.

Die beiden Referenten des Instituts für Wohnen und Umwelt (IWU) stellten die Ergebnisse einer Erhebung über den energetischen Zustand des Gebäudebestands vor, die in einem gemeinsamen Projekt mit dem Bremer Energie Ins-

titut durchgeführt worden war (»Datenbasis Gebäudebestand«). Einführend erläuterte *Holger Cischinsky* in einem kurzen Überblick die in der Befragung verwendete Methodik und machte Angaben zu Inhalt und Rücklauf der Fragebögen. Durch eine Kooperation mit Schornsteinfegern aus 415 Kehrbezirken als Interviewer gelang es, in einer deutschlandweiten, repräsentativen Erhebung Daten von 7 510 Hauseigentümern (7 364 Wohngebäude und 146 Nichtwohngebäude mit Wohnungen) zu sammeln. Ziel des Ansatzes war es, die Kenntnislücken zum Ist-Zustand und zu den Modernisierungstrends für den Gebäudebestand in Deutschland zu schließen, insbesondere im Hinblick auf Energiesparmaßnahmen.

Der deutsche Wohngebäudebestand teilte sich im Jahr 2009 zu 83% in Ein- und Zweifamilienhäuser sowie zu 17% in Mehrfamilienhäuser (ab drei Wohnungen) auf. Bei der Untergliederung nach Baualtersklassen, welche sich durch die jeweils geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen definieren, ergibt sich folgende Struktur: 66% der Wohngebäude wurden bis zum Jahr 1978 und somit vor der ersten Wärmeschutzverordnung (1. WSchV) errichtet; sie werden in dem Projekt als »Altbau« klassifiziert. 30% der Bauwerke wurden in den Jahren 1979 bis 2004 erstellt. Für die ab 2005 erbauten Wohngebäude bzw. »Neubauten« (3%) gilt in der Regel die 2002 in Kraft getretene erste Energieeinsparverordnung (1. EnEV 2002).

### Wärmeschutz im Altbau – Potentiale längst nicht ausgeschöpft

Nach *Nikolaus Diefenbach* ist für den Wärmeschutz im Altbau (Baujahr bis 1978) die modernisierte Bauteilfläche ein aussagekräftiger Indikator. Nach den Studienergebnissen liegt der Anteil der nachträglich gedämmten Bauteilfläche an der Gesamtfläche im Außenwandbereich bei 21% und beim Dach bzw. der Obergeschossdecke bei 47% (vgl. Abb. 24). Im Bereich Fußboden bzw. Kellerdecke be-

trägt der Anteil rund 10% und bei der Wärmeschutzverglasung von Fenstern (Einbau ab 1995) etwas weniger als 40%. Mehrfamilienhäuser schneiden dabei hinsichtlich der Wärmedämmung im Zuge der Altbaumodernisierung leicht besser ab als Ein- und Zweifamilienhäuser. Untergliedert man den Bereich der nachträglich gedämmten Außenwandflächen geographisch, so zeigen sich zum Teil erhebliche Unterschiede. Während beispielsweise die Werte für die Region Nord (SH, HH, NI, HB, NW) und Süd (HE, RP, SL, BW, BY) mit Anteilen von etwa 21% bzw. 18% relativ eng zusammen liegen, ist der Anteil der nachträglich gedämmten Außenwandflächen im Osten (MV, BB, BE, ST, SN, TH) deutlich größer (29%).

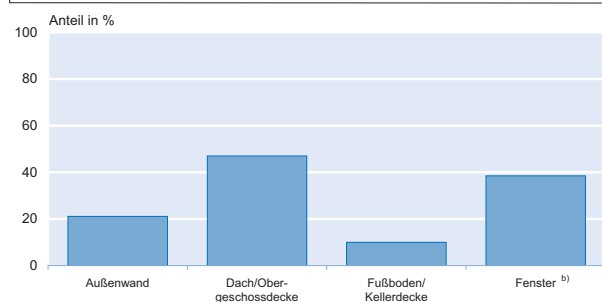
Einschränkend auf den Wärmeschutz wirken sich bestimmte Restriktionen aus, die im Altbausektor vorliegen. Zu den Beschränkungen bei der Außenwanddämmung zählen eine Wand zum Nachbargrundstück (trifft auf 16% der Gebäude zu) oder zur Straße bzw. zum Bürgersteig (26%). 7% der Bauwerke verfügen zudem über eine erhaltenswerte Fassade. Insbesondere in letzterem Fall ist der Fortschritt bei der nachträglichen Außenwanddämmung deutlich geringer als im Mittel der Altbauten. Dies zeigt sich auch, wenn man speziell die denkmalgeschützten Gebäude betrachtet. Diese machen etwas weniger als 4% aller Wohngebäude bzw. 5% aller Altbauten aus. Bei anderen Bauteilen (Dach/Obergeschossdecke bzw. Kellerdecke) sind hier aber kaum Unterschiede beim Modernisierungsfortschritt zu beobachten.

Die jährlichen flächengewichteten Modernisierungsraten (Mittelwerte für den Zeitraum 2005 bis 2009) beim Wärmeschutz im Altbau reichen von 0,4% bei Fußboden bzw. Kellerdecke über 0,9% im Außenwandbereich und 1,6% bei Dach bzw. Obergeschossdecke bis hin zu 1,8% im Fensterbereich. Würde man eine Putzerneuerung oder einen neuen Gebäudeanstrich als Anlass bzw. Chance für eine Außenwanddämmung nutzen, ließe sich in dieser Kategorie eine jährliche Modernisierungsrate von nahezu 3% generieren. Allerdings ist insbesondere beim Anstrich zu beachten, dass hierfür nur relativ geringe Kosten anfallen, der überwiegende Teil der Kosten wäre hier also der Wärmedämmung zuzurechnen. Insgesamt beträgt der Modernisierungsfortschritt beim Wärmeschutz im Altbaubestand ca. 28%. Die Notwendigkeit der Modernisierung auch jüngerer Gebäude ist dabei noch nicht berücksichtigt. Somit sind noch große Potentiale – insbesondere im Außenwandbereich und bei Fußboden bzw. Kellerdecke – vorhanden.

### Wärmeversorgung kommt neben Wärmedämmung wichtige Rolle zu

Zieht man die Neubauten in die Betrachtung mit ein und vergleicht die Wärmeversorgung, so zeigt sich, dass in Altbau-

**Abb. 24**  
Nachträglich gedämmte Bauteilfläche von Altbauten<sup>a)</sup>



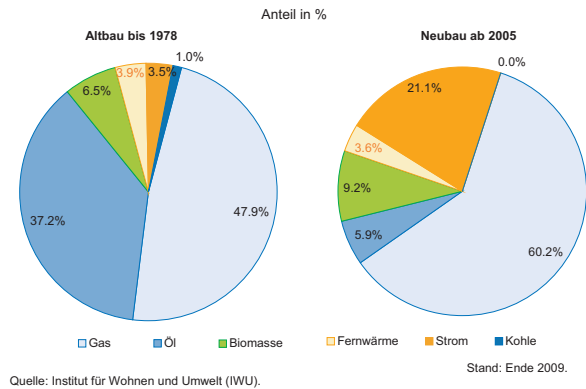
<sup>a)</sup> Definiert als Gebäude mit Baujahr bis 1978.

<sup>b)</sup> Wärmeschutzverglasung (Fenstereinbau ab 1995).

Stand: Ende 2009.

Quelle: Institut für Wohnen und Umwelt (IWU).

**Abb. 25**  
Wärmeversorgung: Energieträger im Alt- und Neubau



Abschließend ist noch auf eine Fülle weiterer Ergebnisse des Forschungsprojekts zu verweisen. Beispielsweise wurden Daten über die Inanspruchnahme von Fördermitteln für Energieeinsparmaßnahmen erhoben. Zudem gaben die befragten Hauseigentümer Auskunft über erfolgte Maßnahmen zur Verbesserung der Barrierefreiheit. Der Umfang der abgefragten Informationen (16-seitiger Fragebogen) ermöglicht innerhalb der einzelnen Themenbereiche zahlreiche Spezialauswertungen (nach Regionen, Gebäudearten, Baujahr etc.). Diese können beim IWU auch in Auftrag gegeben werden.

ten (bis 1978) überwiegend Öl (37%) neben Gas (48%) als Energieträger zum Einsatz kommt (vgl. Abb. 25). In Neubauten (ab 2005) wird nur noch in rund 6% der Gebäude Öl verwendet. Dessen ursprünglicher Beitrag wird dort zunehmend durch die Energieträger Gas (60%), Strom (21%, zu meist über Wärmepumpen) sowie Biomasse (9%) kompensiert. Im Hinblick auf den vermehrten Einsatz von Biomasse ist zu beachten, dass hier die Potentiale insgesamt begrenzt sind, also ein sparsamer Umgang mit dieser knappen Ressource notwendig ist.

Einen nach wie vor stattlichen Anteil als Hauptwärmeerzeuger nimmt im Neubau mit circa 73% der Heizkessel ein (Altbau: 85%). In neu errichteten Gebäuden findet jedoch immer häufiger die Wärmepumpe (21%) Gebrauch. Im Altbau lag die jährliche Austauschrate des Haupt-Wärmeerzeugers zwischen 2005 und 2009 im Mittel bei gut 3% pro Jahr.

Ergänzend zur normalen Wärmeerzeugung sind etwa 40% der Wohngebäude mit einem zusätzlichen Ofen bzw. Kamin ausgestattet. Im Neubaubereich liegt die Quote mit 53% deutlich höher als bei Altbauten (36%). Als Brennstoff wird fast ausschließlich auf Scheitholz bzw. Stückholz (96%) zurückgegriffen. Seit 2005 werden durchschnittliche Einbauraten um die 2% p.a. (bezogen auf alle Wohngebäude) erreicht. Immer wichtiger wird zudem die Installation thermischer Solaranlagen. Mittlerweile verfügen beinahe 30% aller Neubauten über diese Technik. Insgesamt sind knapp 10% aller Wohngebäude mit derartigen Anlagen bestückt. Etwas weniger als zwei Drittel (bei Neubauten rund 58%) davon dienen allein der Warmwasserbereitung; die restlichen installierten thermischen Solaranlagen können zudem grundsätzlich zur Unterstützung der Heizung eingesetzt werden. Ein Blick auf die seit dem Jahr 2000 steigenden durchschnittlichen jährlichen Zubauraten verdeutlicht die immer weitere Verbreitung dieser Technik.

## Branchenforum 4: Konjunkturelle Entwicklung im Dienstleistungssektor

Gernot Nerb

Wie in den Vorjahren stand das Dienstleistungsforum unter der bewährten Leitung von *Robert Obermeier*, Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. Einführend berichtete *Harald Blau*, ifo Institut, über die derzeitige Situation des Dienstleistungsgewerbes auf der Basis der ifo Konjunkturtestergebnisse. Im Anschluss präsentierte *Gernot Nerb*, ifo Institut, Umsatz- und Beschäftigungsprognosen für ausgewählte Dienstleistungsbranchen in den Jahren 2011 bis 2013. Als Referenten für die Spezialthemen fungierten diesmal *Michael Wolgast*, Chefvolkswirt beim Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft, Berlin, und *Christian Nern*, Vertriebsleiter Lösungspartner & Cloud Services, Microsoft Deutschland GmbH.

### Aktuelle Situation

Ähnlich wie in der Industrie erreichte auch im Dienstleistungssektor der Geschäftsklimaindikator im Februar 2011 seinen zyklischen Höhepunkt und schwächt sich seitdem tendenziell ab, wenn auch weniger stark als im Durchschnitt der gewerblichen Wirtschaft (vgl. Abb. 26).

Die Zahl der im Dienstleistungssektor Beschäftigten nahm bis zuletzt zu. Der positive Beschäftigungstrend wird – nach den Planungen der befragten Firmen – auch in den nächsten Monaten anhalten, wird aber weniger stark aufwärts gerichtet sein als bisher (vgl. Abb. 27).

Der Transportsektor erweist sich wiederum als überdurchschnittlich konjunktur reagibel, und das Geschäftsklima schwächte sich hier bislang nicht nur stärker ab als im Durchschnitt des Dienstleistungssektors, sondern auch stärker als in der Industrie. Dies gilt insbesondere für die Güterbeförderung im Straßenverkehr, während die Abkühlung des Geschäftsklimas im Bereich Spedition bisher moderater verläuft (vgl. Abb. 28).

Auch die Reisebüro- und Reiseveranstalterbranche meldete etwas häufiger eine Verschlechterung des Geschäftsklimas, als dies im Durchschnitt des Dienstleistungssektors der Fall war. Dieselbe Aussage trifft auch auf das Gastgewerbe zu (vgl. Abb. 29).

In der Datenverarbeitung ist bisher noch wenig von einer Konjunkturertrübung festzustellen. Das Geschäftsklima hat sich hier bislang nur marginal verschlechtert, deutlich weni-

Abb. 26  
ifo Geschäftsklima

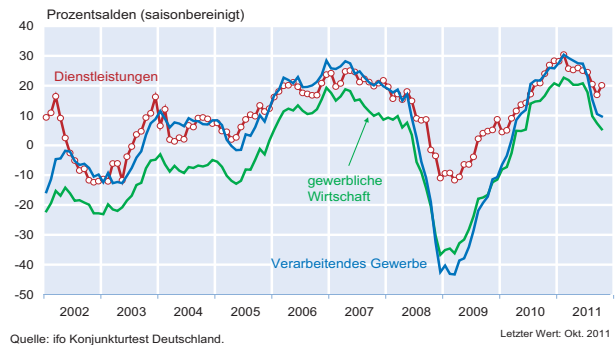


Abb. 27  
Dienstleistungen

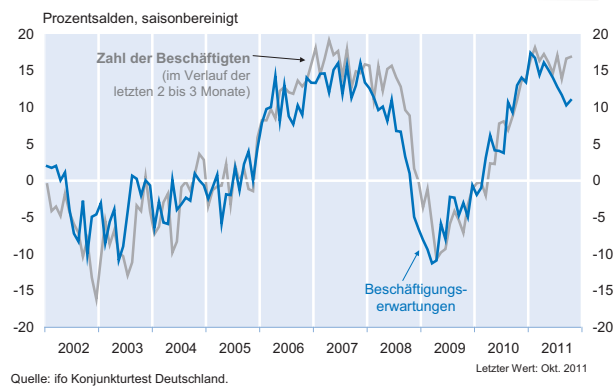


Abb. 28  
Vergleich des Geschäftsklimas: Transport und Verarbeitendes Gewerbe

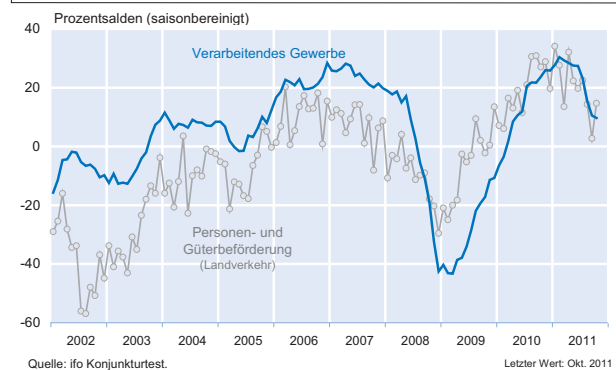
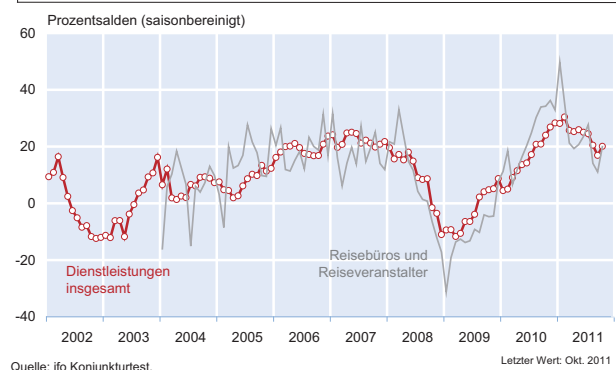
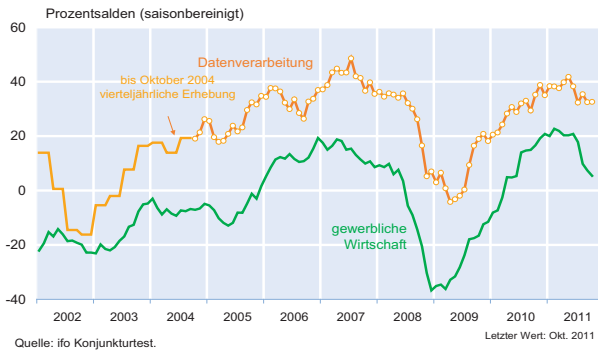


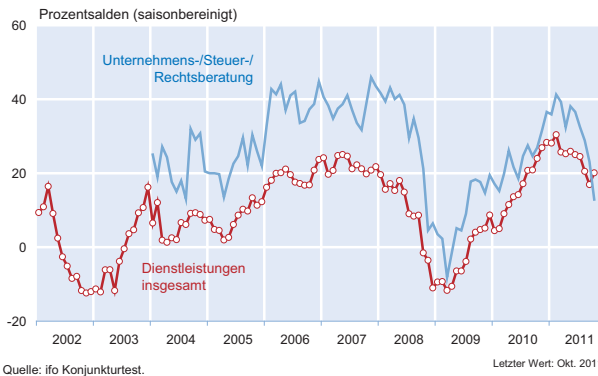
Abb. 29  
Vergleich des Geschäftsklimas: Reisebüros und Reiseveranstalter



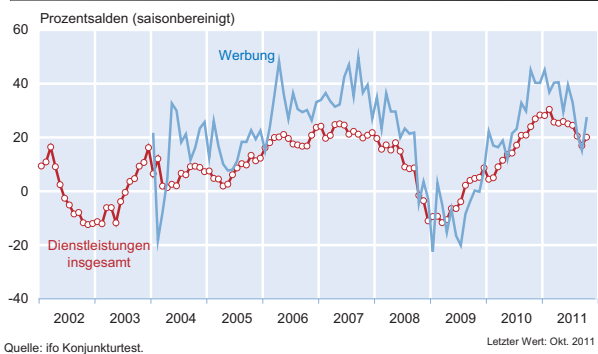
**Abb. 30**  
**Vergleich des Geschäftsklimas: Datenverarbeitung und gewerbliche Wirtschaft**



**Abb. 31**  
**Vergleich des Geschäftsklimas: Unternehmens-/Steuer-/Rechtsberatung und Dienstleistungen**



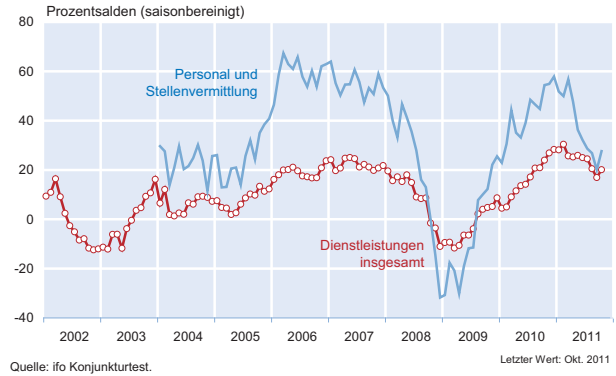
**Abb. 32**  
**Vergleich des Geschäftsklimas: Werbung und Dienstleistungen**



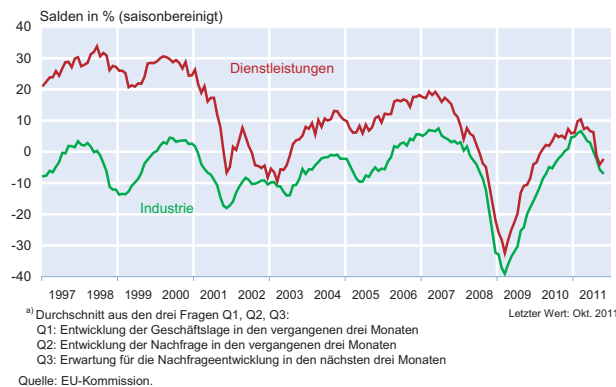
ger als in der gewerblichen Wirtschaft insgesamt. Zudem sind die Beschäftigungserwartungen der DV-Dienstleister deutlich positiver als im Durchschnitt des Dienstleistungsgewerbes insgesamt (vgl. Abb. 30).

Die Unternehmens-, Steuer- und Rechtsberatung und auch die Architekten und Ingenieure können sich einer Geschäftsabschwächung nicht entziehen. Das Geschäftsklima liegt hier bisher aber leicht über dem Durchschnitt des Dienstleistungssektors (vgl. Abb. 31).

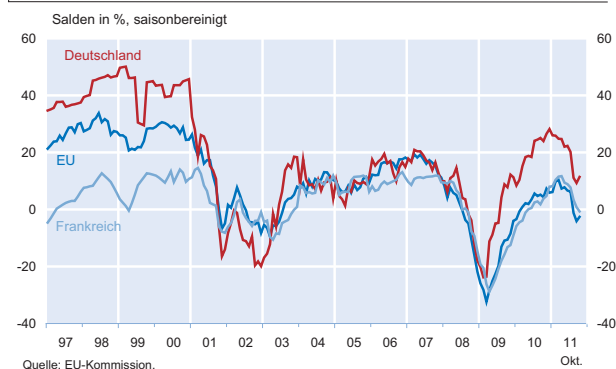
**Abb. 33**  
**Vergleich des Geschäftsklimas: Personal/Stellenvermittlung und Dienstleistungen**



**Abb. 34**  
**EU-Vertrauensindikatoren<sup>a)</sup> im Vergleich: Dienstleistungen und Industrie**



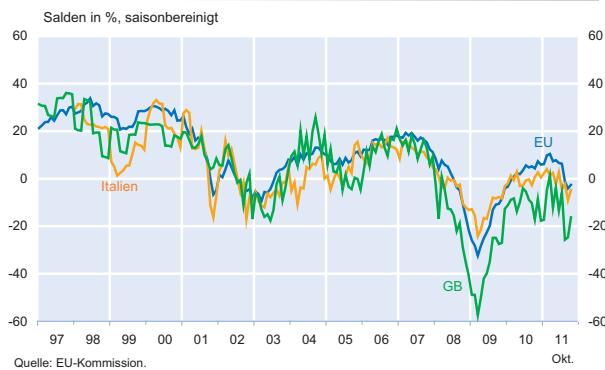
**Abb. 35**  
**EU-Vertrauensindikatoren im Vergleich (I)**



In der Werbebranche und bei den Zeitarbeitsfirmen sind die konjunkturellen Ausschläge des Geschäftsklimas deutlich stärker ausgeprägt als im Durchschnitt des Dienstleistungssektors. Der konjunkturelle Höhenflug ist zwar auch hier zu Ende. Trotz deutlicher Bremspuren ist der Geschäftsklimaindikator in beiden Fällen jedoch bisher nicht ungünstiger als im Durchschnitt des gesamten Dienstleistungssektors (vgl. Abb. 32 und 33).

Im EU-Durchschnitt ist die aktuelle konjunkturelle Abschwächung im Dienstleistungssektor – anders als in Deutsch-

Abb. 36

**EU-Vertrauensindikatoren im Vergleich (II)**

land – ähnlich stark ausgeprägt wie in der Industrie. Nach EU-Ländern differenziert, befindet sich der konjunkturelle Vertrauensindikator in Deutschland – trotz der auch hier registrierten konjunkturellen Eintrübung – auf einem höheren Niveau als in Frankreich, Italien oder Großbritannien und auch der EU insgesamt. Dies unterstreicht die in diesem Abschnitt bessere konjunkturelle Ausgangssituation der deutschen Wirtschaft (vgl. Abb. 35 und 36).

### Thesen zur konjunkturellen Entwicklung im Dienstleistungssektor im Zeitraum 2011 bis 2013

Die hier vorgestellten Prognosen basieren auf eigenen Regressionsschätzungen 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 100 Branchen Berichte erstellt, die einzeln nur bei den Volks- und Raiffeisenbanken erhältlich sind.

Der Dienstleistungssektor, speziell **Unternehmensdienste**, hat nach dem konjunkturellen Einbruch 2008/2009 eine markante Erholung verzeichnet. Mit dazu beigetragen haben nicht nur der Konjunkturaufschwung, sondern auch strukturelle Einflüsse wie insbesondere verstärktes **Outsourcing** (hierdurch Impulse u.a. für IT-Dienstleistungen und Unternehmensberatung), das Nachwirken von **Arbeitsmarktformen** wie etwa im Zuge der Agenda 2010 (hierdurch Impulse u.a. für Zeitarbeit) und nicht zuletzt **demographische Trends** (hierdurch Impulse u.a. für den Gesundheitssektor und für Weiterbildung).

In den letzten Monaten verstärkten sich die Anzeichen für eine konjunkturelle Verlangsamung. Aufgrund der oben angesprochenen strukturellen Einflussfaktoren – speziell was die Auslagerungen aus der Industrie anbelangt – dürfte sich zwar die Konjunkturanfälligkeit des Dienstleistungssektors erhöht haben, auf der anderen Seite versprechen die erwähnten strukturelle Änderungen wie die demographische Entwicklung und insbesondere der weiterlaufende Outsourcing-Trend ein weiteres Wachstumspotenzial. So tendieren Wirtschaftsunternehmen und auch öffentliche Institutionen dazu, sich immer häufiger von allen Tätigkeiten zu entlas-

Tab. 5

**Prozentuale Jahreswachstumsraten in ausgewählten Dienstleistungsbranchen**

	Bruttoumsatz (nominal)						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Transportsektor</b>							
Landverkehr und Transport in Rohrfernleitungen	4,6	3,1	-7,2	3,3	5,1	1,7	1,9
Lagerei sowie Erbringung von sonstigen Dienstleistungen für den Verkehr	10,5	7,3	-14,2	9,5	13,7	7,1	7,1
Post-, Kurier- und Expressdienste	5,5	-0,5	-3,2	-0,1	4,0	0,8	0,9
Luffahrt	-0,5	-6,5	-4,2	0,7	12,9	-1,6	-1,7
Schifffahrt	18,2	4,8	-21,1	11,6	16,9	-1,2	3,1
<b>Informationstechnologie</b>							
Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie	9,4	1,5	-5,0	5,7	5,0	3,7	3,8
<b>Andere wichtige Unternehmensdienstleistungen</b>							
Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften	17,7	9,7	-23,4	26,3	23,2	13,2	12,4
Architektur- und Ingenieurbüros	6,1	8,2	-4,9	3,8	5,6	4,2	4,2
Public-Relations- und Unternehmensberatung	13,8	11,7	-10,2	6,7	10,7	6,5	6,5
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten	8,7	19,2	-10,7	3,8	11,9	6,6	6,6
Technische, physikalische und chemische Untersuchung	6,9	8,8	-0,6	5,7	3,0	4,7	4,8
<b>Mehr konsumorientierte Dienstleistungen</b>							
Caterer und sonstige Verpflegungsdienstleistungen	2,0	2,5	-4,8	3,5	2,3	1,2	1,3
Beherbergung	1,0	0,6	-6,6	6,9	6,2	4,1	4,2
Reisebüros, Reiseveranstalter und Erbringung sonstiger Reservierungsdienstleistungen	14,0	6,2	-5,8	2,8	5,8	3,4	3,5

Quelle: Statistisches Bundesamt; Schätzungen des ifo Instituts für die Jahre 2011 bis 2013.



ten, die nicht zu ihren Kernkompetenzen gehören. Unter anderem begünstigt diese Entwicklung auch Beratungsunternehmen.

Als Quintessenz der im ifo Institut vorgenommenen quantitativen Schätzungen der Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung in den Jahren 2011 bis 2013 lässt sich festhalten: Ab dem zweiten Halbjahr 2011 verlangsamt sich konjunkturell das Umsatz- und Beschäftigtenwachstum in nahezu allen untersuchten Dienstleistungssparten. Dieser Prozess dürfte sich bis etwa Frühjahr 2012 fortsetzen. Ab dem zweiten Quartal 2012 ist mit einer beginnenden leichten konjunkturellen Erholung zu rechnen, die sich 2013 fortsetzen wird. Für die Jahresdurchschnitte 2012 und 2013 ergeben sich dabei in fast allen Dienstleistungsbranchen – bis auf wenige Ausnahmen – immer noch positive Zuwachsraten bei Umsatz und Beschäftigung und keine absoluten Rückgänge wie 2009.

Einige der wenigen Ausnahmen hiervon sind die **Luft- und Schifffahrt**. Die hier erwarteten Rückgänge beim Umsatz 2012/2013 sind jedoch nicht annähernd so stark wie 2008/2009 (Luftfahrt: knapp – 2% gegenüber – 6,5 bzw. – 4,2% und in der Schifffahrt: – 1,2% 2012 gegenüber – 21,1% 2009). Dies ändert jedoch nichts an der Aussage, dass der Transportsektor, speziell die Luft- und Schifffahrt, sehr konjunktursensibel sind. Bereits leichte Auslastungsrückgänge wirken sich hier spürbar auf die Ertragslage aus. In Nachbarbereichen dieses Sektors, wie etwa **Lagererei** sowie **Post-, Kurier- und Expressdienste**, wie auch bei der **Erbringung von sonstigen Transport-Dienstleistungen**, schlägt sich die konjunkturelle Verlangsamung in der Umsatz- und Ertragsentwicklung deutlich weniger stark nieder wie in der Luft- und Schifffahrt (vgl. Tab. 5).

Im Bereich der meisten anderen unternehmensbezogenen Dienstleistungen zeigen die Schätzergebnisse für Umsatz und Beschäftigung in den nächsten zwei Jahren weiter nach oben, wenn auch verlangsamt. Dies gilt im Einzelnen für die **ökonomischen und juristischen Beratungsunternehmen** (Rechts- und Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfung wie auch PR- und Unternehmensberatung). So ist in der Consultingbranche nach einem Umsatzrückgang von rund 3% 2009 der Umsatz 2010 um 7% auf rund 19 Mrd. Euro gestiegen. Auch 2011 bis 2013 dürfte wieder ein ordentliches Umsatzplus in der Größenordnung von jährlich 5 bis 6% erreichbar sein. Der Beratungsmarkt befindet sich aber in einem Wandel. Die Wirtschaftskrise 2008/09 hat bei vielen Kunden zu einem grundsätzlichen Umdenken im Hinblick auf den Einsatz von Beratern geführt. Eine Messung des Beratungserfolgs, verbunden mit einer erfolgsbezogenen Honorierung, wird in Zukunft stärker im Fokus stehen.

Für die **Architektur- und Ingenieurbüros** ist der aktuelle Geschäftsverlauf sehr erfreulich. Das Umsatzwachstum dürf-

te in diesem Jahr bei rund 6% liegen, nach 4% im Jahr 2010 und einem Umsatzrückgang von fast 5% im Rezessionsjahr 2009. Für die nächsten zwei Jahre zeichnen sich Umsatzwachstumsraten von jeweils rund 4% ab.

Die **Technikdienstleister (technisch, physikalisch und chemische Forschungseinrichtungen)** kamen besser als die Architektur- und Ingenieurbüros durch das Rezessionsjahr 2009. Der Umsatzrückgang lag hier nur bei knapp 1%. In diesem Jahr dürfte der Umsatzzuwachs rund 3% und in den Jahren 2012 und 2013 jeweils rund 5% betragen.

Bei den **Zeitarbeitsunternehmen** zeichnet sich zwar für nächstes Jahr eine etwas langsamere Gangart ab, aber nicht annähernd ein Einschnitt wie 2008/2009 ab. Anstelle eines Umsatzwachstums von über 20% in diesem Jahr dürfte der Geschäftszuwachs 2012/13 zwischen 12 und 13% liegen. Aus der heutigen Wirtschaft ist Zeitarbeit als Flexibilisierungsinstrument nicht mehr weg zu denken. Außerdem besteht in Deutschland in Sachen Zeitarbeit noch ein erhebliches Aufholpotenzial. Während z.B. in den Niederlanden der Anteil der Zeitarbeiter an der gesamten arbeitenden Bevölkerung bei rund 5% liegt, sind es in Deutschland gerade einmal 2%.

Einen erheblichen strukturellen Wandel machen seit einigen Jahren bereits die **Werbeagenturen** durch. Nach Schätzungen des Fachverbands GWA entfielen vom Werbekuchen im Jahre 2010 rund 5,8 Mrd. Euro auf die **Zeitung**, 4,1 Mrd. Euro auf **TV-Werbung** und 3,5 Mrd. auf **Internetwerbung**. Die Online-Werbung rangiert damit immer noch klar hinter der Zeitungs- und TV-Werbung, die Zuwachsraten sind jedoch in diesem Segment mit Abstand am größten. Insgesamt wird der Umsatz der Werbeagenturen in diesem Jahr um rund 4% steigen. 2012 dürften die Werbeausgaben annähernd stagnieren. Für eine zyklische Krise wie 2009 als der Umsatz um rund 6% einbrach, spricht derzeit nichts. Allerdings wird trotz der kräftigen Zuwachsrate 2010 und dem erwarteten Zuwachs in diesem Jahr das Vorkrisen-Umsatzniveau aus 2007 immer noch nicht erreicht werden.

Was die mehr **konsumorientierten Dienstleistungssparten** anbelangt, wird sich der nach oben gerichtete Umsatztrend fortsetzen. Dies gilt im Einzelnen auch für **Reisebüros**, wo es aber wegen der vermehrten Tendenz zu Online-Buchungen trotzdem zu weiter sinkenden Beschäftigtenzahlen kommen wird. Der Umsatz der Reisebranche (Reiseveranstalter und Reisevermittler) ist im Krisenjahr 2009 um fast 6% zurückgegangen. Nach langsamer Erholung 2010 dürfte das Vorkrisenniveau in diesem Jahr wieder übertroffen worden sein. Begünstigt durch den Aufschwung der Binnenwirtschaft und den wachsenden Außenhandel boomte zumindest im ersten Halbjahr 2011 der Geschäftsreiseverkehr. Auch die Urlaubsreisen verzeichnen 2011 ein Plus. Insgesamt dürfte das Umsatzwachstum in diesem Jahr 6% er-

reichen und in den nächsten zwei Jahren zwar etwas abflachen, aber immer noch zwischen 3 und 4% betragen.

In der **Gastronomie** konnte 2011 der langjährige Abwärtstrend bei Umsatz- und Beschäftigtenzahl gestoppt werden. Die Branche profitierte vom allgemeinen Konjunkturaufschwung und der positiven Konsumententwicklung. Die Stimmung hat sich entsprechend aufgehellt, die Diagnose des DEHOGA-Branchenverbandes lautet: »Starkes erstes Halbjahr 2011«. Das Statistische Bundesamt hat für Januar bis Juli 2011 ein nominales Umsatzwachstum von 3,5% gegenüber dem Vorjahreszeitraum gemessen. In der Sparte »Caterer und sonstige Verpflegungsdienstleistungen«, die in den Vorjahren bereits einen positiven Trend verzeichnen konnten, blieb der Umsatzanstieg in den ersten sieben Monaten 2011 geringfügig unter dem Durchschnitt der Gesamtbranche. Die hochgradig unmittelbare Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Konjunktorentwicklung dürfte auch in Zukunft für die Gastronomiebranche insgesamt erhalten bleiben. Branchenintern ist bei intensivem Wettbewerb weiterhin eine hohe Fluktuation mit zahlreichen Unternehmensaufgaben und Neugründungen zu erwarten. Erschwerend kommt beim Gastronomiesektor dazu, dass eine Vielzahl von Imbissecken bei Fleischerei- und Backwarengeschäften eine zum Teil unfaire Konkurrenz darstellen, sofern hier nur der bei Lebensmitteln übliche Mehrwertsteuersatz von 7% in Rechnung gestellt wird, während Gastronomiebetriebe den vollen Mehrwertsteuersatz von 19% abführen müssen.

Deutlich besser als im Gastronomiesektor läuft es im **Beherbergungsgewerbe**. Die Zahl der Übernachtungen ist 2010 in Deutschland deutlich gestiegen; überdurchschnittlich fiel der Zuwachs bei den ausländischen Gästen aus. Der Umsatzzuwachs wird in diesem Jahr – wie schon 2010 – über 6% liegen, nachdem es im Krisenjahr 2011 zu einem Umsatzrückgang in ähnlicher Größenordnung gekommen war. In den nächsten zwei Jahren dürfte sich der Umsatzzuwachs jeweils auf gut 4% belaufen.

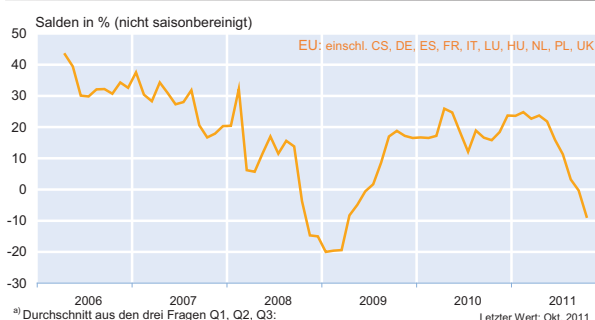
Ein statistisch schwer fassbarer Bereich ist das sog. **Facility-Management (FM)**. Es wird deshalb hier auf eine streng formalisierte Prognose verzichtet. Zum FM-Bereich gehören u.a. Immobilienverwaltung, Wach-/Sicherheitsdienste, Reinigung, Hausmeisterdienste, Fassadenreinigung, sonstige Bauinstallation, Caterer und Erbringung von sonstigen Verpflegungsdienstleistungen. Insgesamt beläuft sich der hierunter erfasste Umsatz auf derzeit über 60 Mrd. Euro. Da die Nachfrage nach den unter Facility-Management subsumierten Leistungen nur schwach auf zyklische Schwankungen in der Gesamt-, bzw. in der Bau- und Immobilienwirtschaft reagiert, sondern stark von laufend anfallenden Aufgaben bestimmt wird, liegt ein nahezu *kontinuierliches Wachstum von ca. 5% pro Jahr* vor. Facility-Management wird nicht zuletzt durch die Klima- und Energiedebatte wei-

ter an Bedeutung gewinnen (Stichworte Energieberatung und Contracting). Auch der Healthcare-Markt wird aus mehreren Gründen ein wesentlicher Zukunftsmarkt der FM-Dienstleister sein. Neben Standardleistungen wie Reinigung, Sicherheit, Pfortendienste, Gartenpflege können hierzu auch Catering mit spezieller Krankenhauskost und auch Spezialreinigung von OP-Sälen und medizintechnischem Gerät gehören.

Zu den **Verliererbranchen** – sowohl in konjunktureller wie auch auf mittlere Sicht – gehören die Finanzdienstleistungen, speziell der **Bankensektor**. Während in vielen Branchen der Trend zur Individualisierung geht, z.B. in der Automobilwirtschaft, wo heute viel mehr Sonderwünsche als früher, berücksichtigt werden können, gilt für den Bankensektor etwas anderes. Infolge stärker werdender Regulierung wird es zu spürbaren Einschnitten in der Angebotspalette der Banken kommen. Die Produktvielfalt, die heute typisch für Großbanken ist, wird es unter den neuen Rahmenbedingungen, insbesondere den deutlich verschärften Eigenkapitalanforderungen, so nicht mehr geben. Stattdessen werden standardisierte Produkte das Angebot der Geschäftsbanken dominieren, mit der Folge entsprechend reduzierter Renditen. Insgesamt wird es zu einer gewissen Industrialisierung des Bankensektors kommen. Die Anziehungskraft der Branche am Arbeitsmarkt wird also für Spitzenkräfte nachlassen.

Gemessen an der Beschäftigung und auch der Wertschöpfung entfällt auf den Finanzsektor (einschl. Banken) in Deutschland nur ein Anteil von rund 4%. Hiermit kommt die große Bedeutung des Sektors für das Funktionieren der Gesamtwirtschaft jedoch nur unzureichend zum Ausdruck. Die Finanzkrise 2008 hat eindringlich gezeigt, welche Schockwirkungen von diesem Sektor ausgehen können, der für die Gesamtwirtschaft gleichsam ähnlich bedeutend ist wie der Blutkreislauf für den menschlichen Körper. Einen Hinweis auf die schwierige wirtschaftliche Lage der europäischen Finanzbranche gibt Abbildung 37, in welcher der monatlich von der EU Kommission ausgewiese-

**Abb. 37**  
EU-Vertrauensindikatoren<sup>a)</sup>: Finanzdienstleistungen



<sup>a)</sup> Durchschnitt aus den drei Fragen Q1, Q2, Q3:  
Q1: Entwicklung der Geschäftslage in den vergangenen drei Monaten  
Q2: Entwicklung der Nachfrage in den vergangenen drei Monaten  
Q3: Erwartung für die Nachfrageentwicklung in den nächsten drei Monaten

Quelle: EU-Kommission.

ne EU Vertrauensindikator für Finanzdienstleistungen dargestellt ist.

### Schwerpunkthemen Versicherungswirtschaft und Cloud Computing

Als Schwerpunktbranchen wurden diesmal zum einen die Versicherungsbranche und zum anderen Cloud-Computing als ein sehr zukunftssträchtiges Segment der IT Branche gewählt. Die Wahl fiel auf diese beiden Branchen, da sich hier in besonderer Weise strukturelle Verschiebungen und konjunkturelle Entwicklungstrends vermengen.

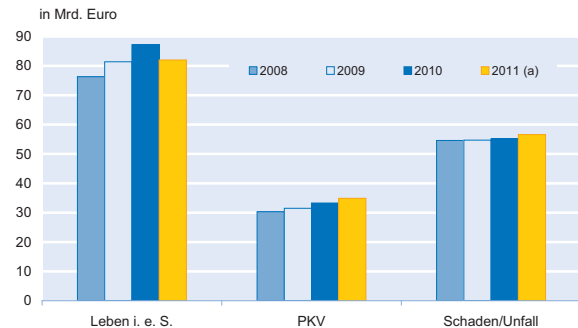
### Versicherungswirtschaft zwischen Stabilität und Herausforderung

Michael Wolgast, Chefvolkswirt beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in Berlin, referierte im Rahmen des Branchenforums zum Schwerpunktthema »Versicherungswirtschaft zwischen Stabilität und Herausforderung«. Die Versicherungswirtschaft leistet einen essenziellen Beitrag im Rahmen des gesellschaftlichen Risikomanagements, ohne den weder eine moderne Volkswirtschaft, noch die soziale Sicherung der Bevölkerung denkbar wären und der sich auch zahlenmäßig niederschlägt. So hatten die privaten (Erst-)Versicherungsunternehmen in Deutschland Ende 2010 nicht weniger als 452 Millionen Verträge in ihren Beständen, auf die ein Beitragsaufkommen von 178,9 Mrd. Euro entfiel. Die Kapitalanlagen der deutschen Erst- und Rückversicherer beliefen sich zum gleichen Zeitpunkt auf 1 256 Mrd. Euro.

Die essenzielle volkswirtschaftliche Bedeutung von Versicherungsschutz stellt auch eine stabile Basis für die Versicherungsnachfrage dar. Dies dürfte einer der wesentlichen Gründe sein, warum sich das Geschäftsklima in der deutschen Versicherungswirtschaft, wie es quartalsweise durch das ifo Institut ermittelt wird, selbst in den letzten Jahren im Vergleich zu anderen Branchen relativ robust gezeigt hatte. Gerade auch in den Jahren der Banken- und Wirtschaftskrise fiel der Stimmungseinbruch in der Versicherungswirtschaft viel gedämpfter aus als in der Wirtschaft insgesamt. Mittlerweile haben sich das Stimmungsklima in Versicherungswirtschaft und Gesamtwirtschaft wieder angenähert.

Die Versicherungsnachfrage und damit das Beitragsaufkommen in der deutschen Versicherungswirtschaft entwickeln sich zwar vergleichsweise stabil, doch vor allem auch die Lebensversicherung hatte in der letzten Banken- und Wirtschaftskrise einen Dämpfer hinzunehmen – auch wenn dies nicht auf den ersten Blick zu erkennen ist. So war in der Lebensversicherung (ohne Pensionskassen und Pensionsfonds) in den letzten beiden Jahren ein dynamisches Ein-

Abb. 38  
Versicherungswirtschaft: Stabile Beitragsentwicklung



(a) Schätzung/Hochrechnung.

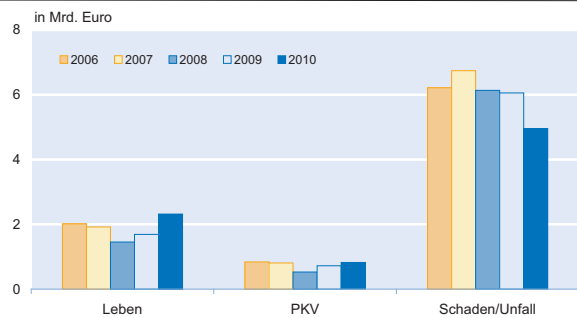
Quelle: GDV.

malbeitragsgeschäft dafür verantwortlich, dass ein kräftiges Beitragswachstum (2009: + 6,6%, 2010: + 7,1%) zu verzeichnen war, während das Geschäft/laufender Beitrag eine Delle aufwies. 2011 dürfte eine Normalisierung des Einmalbeitragsgeschäfts – trotz einer Erholung bei den laufenden Beiträgen – dagegen auch die Beitragsentwicklung in der Lebensversicherung insgesamt dämpfen. Die private Krankenversicherung wies in den letzten Jahren ein relativ hohes Beitragswachstum auf (2009:+ 3,8%, 2010: + 5,8%), das sich auch 2011 fortsetzt. Zurückzuführen ist dies neben einem Zuwachs an Versicherten in der privaten Krankenversicherung auch auf Beitragsanhebungen im Bestand infolge steigender Gesundheitskosten. Kaum gewachsen ist dagegen seit 2005 das Beitragsaufkommen der Schaden- und Unfallversicherer (2009: + 0,2%, 2010: + 0,9%). Hierin kommen unter anderem ein vielfach bereits hoher Grad der Marktdurchdringung, vor allem aber auch ein intensiver Preiswettbewerb, zum Ausdruck. Für 2011 zeichnet sich hier erstmals wieder ein höheres Beitragswachstum ab, nachdem der teilweise ruinöse Preissenkungszyklus in der Kraftfahrtversicherung vorerst zu einem Ende gekommen ist.

Die stabile Beitragsentwicklung in der deutschen Versicherungswirtschaft korrespondierte in den letzten Jahren mit einer – trotz leichter Rückschläge im Zuge der Banken- und Wirtschaftskrise – ebenfalls recht stabilen Entwicklung der Ertragslage. Auch die Beschäftigungslage in der Branche entwickelte sich trotz des schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds weitgehend konstant, Rationalisierungen ermöglichten allerdings zu Gunsten der Kunden seit einigen Jahren eine kontinuierlichen, moderaten Abbau der Beschäftigung. Insgesamt hat sich die Versicherungswirtschaft nicht nur selbst stabil entwickelt, sondern sogar als stabilisierender Faktor gewirkt. Grundlage hierfür war nicht zuletzt das sich vom Bankensektor deutlich unterscheidende Geschäftsmodell der Versicherer (vgl. Abb. 38 und 39).

Die in der deutschen Versicherungswirtschaft vorherrschende Stabilität darf aber nicht über die Herausforderungen hinwegtäuschen, mit denen sich die Branche gegenwärtig

**Abb. 39**  
**Relativ stabile Ertragslage in der Versicherungswirtschaft**  
 Jahresüberschuss<sup>a)</sup> deutscher Versicherer



konfrontiert sieht. Neben einem seit Jahren nur noch mäßigen Beitragswachstum sehen sich die Versicherer auch einem anhaltenden Niedrigzinsumfeld gegenüber. Im Bereich der kapitalgedeckten Altersvorsorge gab es zuletzt kaum neue politische Impulse. Auch das sozialpolitische Umfeld der privaten Krankenversicherung bleibt schwierig. Nicht einfach zu bewältigen sind auch Veränderungen im regulatorischen Umfeld, etwa die Neuausrichtung der Versicherungsaufsicht unter Solvency II oder die neuen Vorschriften zu Unisex-Tarifen.

Vor diesem Hintergrund sah Wolgast für die weiteren Perspektiven der Versicherungswirtschaft in Deutschland sowohl Risiken als auch Chancen. Obwohl eigentlich ein beachtliches Wachstumspotenzial vorhanden sei – etwa durch eine neue Aufgabenteilung zwischen Staat und privater Versicherungswirtschaft –, zeichne sich auf mittlere Sicht eine eher verhaltene Entwicklung ab. Dies werde zu einer nochmaligen Intensivierung des Wettbewerbs in der Branche führen, vor allem auch über weitere Kosteneinsparungsprogramme. Auch der Strukturwandel im Versicherungssektor werde sich verstärkt fortsetzen, getrieben auch von den im Umbruch befindlichen regulatorischen Rahmenbedingungen. Befragungen zeigen allerdings, dass sich die Unternehmen die Bewältigung dieser Herausforderungen durchaus zutrauen; so seien die Ertragserwartungen für die nächsten drei Jahre, wie sie das ifo Institut für die Versicherungswirtschaft ermittelt hatte, durchaus stabil.

## Cloud Computing

Vortrag von *Christian Nern*, Vertriebsleiter Lösungspartner & Cloud Services, Microsoft Deutschland GmbH

Zu den Innovationen der IT-Branche gehört ganz maßgeblich »Cloud Computing«. Hiermit eröffnet sich für die Benutzer die Möglichkeit, immer, überall und von jedem Endgerät auf die erforderlichen Daten zuzugreifen. Cloud Computing ist heute schon in vielen Unternehmen Realität. Wie eine aktuelle Analyse von GfK Custom Research

im Juli 2011 ergab, benutzen vor allem Unternehmen aller Größenordnungen in den aufstrebenden Nationen Brasilien, China und Indien bereits heute eine Vielzahl von cloud-basierten Lösungen.

Der Studie zufolge ist in diesen Ländern auch in den nächsten beiden Jahren mit einem deutlichen Wachstum in allen Segmenten zu rechnen. Ein anderes Bild zeigt sich in den etablierten Märkten Deutschland, Großbritannien und USA. Kleinere Unternehmen sind hier bisher kaum in Berührung mit Cloud Computing gekommen. Je größer ein Unternehmen umso häufiger werden hier Cloud Services eingesetzt. Die Pläne der IT-Verantwortlichen versprechen allerdings in den etablierten Märkten für die nächsten Jahre ein schnelles Wachstum in allen Segmenten. Nur kleinere Unternehmen in Deutschland äußerten sich in dieser GfK Studie vergleichsweise zurückhaltend. Dies überrascht, da web-basierte Lösungen speziell für Firmen mit wenigen Mitarbeitern deutliche Vorteile bringen sollten, da hier die Nutzer häufig sehr mobil sind und auf der anderen Seite meist nur geringe Ressourcen zur Betreuung der eigenen Informationstechnologie zur Verfügung stehen.<sup>1</sup>

Christian Nern führte in seinem Referat als Beispiel für heute bereits aktive Cloud-Anwender einen Autokonzern an, der diese neue Technologie zur Auswertung von Crashtest-Ergebnissen einsetzt. Die Alternative wäre eine Vielzahl von eigenen Servern, die dann aber über weite Strecken des Jahres unterausgelastet wären. Ein weiteres Beispiel für die Inanspruchnahme von Cloud-Service sind Unternehmen die ein neues Geschäftsmodell testen und erst später entscheiden wollen, ob sie die erforderlichen IT-Leitungen intern vorhalten sollen oder nicht. Nach Nern wird Cloud Computing zu einem Wachstumstreiber für die IT-Branche in den nächsten Jahren werden.

<sup>1</sup> Vgl. Mörsdorf, D. (2011), »Cloud Computing punktet in Schwellenländern«, ifo-GfK-Konsumreport, Juli, S. 10.

## Podiumsdiskussion zu den Folgen der Energiewende für die Wirtschaft in Deutschland

Anita Jacob-Puchalska und Tobias Kretschmer

Im Anschluss an die vier Foren des Branchen-Dialogs folgte eine Podiumsdiskussion, die die Folgen der Energiewende für die Wirtschaft in Deutschland zum Thema hatte. Hierfür wurden Vertreter verschiedener Interessengruppen eingeladen, die nach einer kurzen Vorstellung durch *Tobias Kretschmer*, Leiter des Bereichs Industrieökonomik und neue Technologien (INT) am ifo Institut, der die Diskussionsleitung innehatte, ihre Thesen vortrugen.

Zu Beginn erläuterte *Markus Lithper*, kaufmännischer Vorstand der Lechwerke AG, einem regionalen Energieversorger, seine Sicht auf die Energiewende. Dieses stark politische Thema betrifft alle und kann nur von allen Akteuren gemeinsam umgesetzt werden. Die Energieversorger stehen als Teil der Lösung vor einer gewaltigen Aufgabe um die Versorgungssicherheit zu angemessenen Preisen zu gewährleisten. Dabei muss klar sein, dass die Energiewende mit erneuerbaren Energien allein kaum umgesetzt werden kann und Alternativen, wie etwa Stromimporte und ein Neubau von Kohle- wie auch Gaskraftwerken, notwendig sind. In diesem Zusammenhang sollte in der **Gesellschaft um Akzeptanz** für Eingriffe in Umwelt und Natur geworben werden, da ein Umbau der bestehenden Infrastruktur auch neue Netze und Kraftwerke notwendig macht.

Im Anschluss sprach der stellvertretende Generaldirektor der GD Energie der Europäischen Kommission, *Peter Faross*. Er bezeichnete den deutschen Ausstieg aus der Kernenergie als Experiment mit Auswirkungen auf die europäischen Nachbarn. Die deutsche Nachfrage nach Strom aus Nachbarländern beeinflusst den gesamten **europäischen Strommarkt**, deren Auswirkungen auf Deutschland wie auch Europa ungewiss sind. Deutschland ist gefordert hinsichtlich seiner Energiepolitik europäisch zu denken, was insbesondere den Netzausbau betrifft, wie auch die Einbindung erneuerbarer Energien in den europäischen



Podiumsdiskussion beim ifo Branchen-Dialog

Markt. Das Energiekonzept der Europäischen Union verfolgt wie Deutschland das Ziel einer kohlenstofffreien Energiewirtschaft, gleichzeitig wirft jedoch der ehrgeizige Wandel Deutschlands viele neue Fragen bezüglich der Umsetzung auf. Dieses Experiment des alleinigen Ausstiegs aus der Kernenergie in Deutschland leitet schon jetzt in ganz Europa eine Energiewende ein.

*Joachim Nitsch* vom Institut für Technische Thermodynamik des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt sieht in der Energiewende kein plötzliches Ereignis, sondern vielmehr einen seit Jahren im Gang befindlichen **Transformationsprozess**, der unsere Energieversorgung modernisiert. Diese stützte sich zu lange auf fossile und nukleare Technologien, die nicht zukunftsfähig sind und zudem ein nur geringes Innovationspotenzial aufweisen. Bereits in den 1990er Jahren waren zahlreiche Studien zur möglichen Energiezukunft in Auftrag gegeben worden, die den Transformationsprozess vorbereiteten. Im Jahr 2000 wurde der Ausstieg aus der Kernenergie beschlossen, das Erneuerbare-Energien-Gesetz verabschiedet, später der Emissionshandel eingeführt sowie die Förderung erneuerbarer Energien weiter vorangetrieben. Dieser Transformationsprozess ist gut vorbereitet und die ehrgeizigen Ziele der Bundesregierung einer treibhausfreien Gesellschaft sind technisch machbar.

Als Vertreter eines energieintensiven Industriezweigs sieht *Jörg Rothermel* vom Verband der Chemischen Industrie e.V. ein Problem darin, dass starke Preissteigerungen, verursacht durch die Energiewende, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie gefährden. Damit einher geht das Risiko von Versorgungsengpässen oder auch eines Zusammenbruchs der Energieversorgung. Mit dem Abschalten der nuklearen Kraftwerke wurden die Kapazitäten in der Grundlast verringert, ohne in dieser Größenordnung Ersatzkapazitäten zu schaffen. Hier besteht akuter Handlungsbedarf. Unmittelbare Konsequenzen aus der Energiewende gibt es noch keine, in Zukunft werden jedoch die Preise für die Energieversorgung stark ansteigen, da beispielsweise neue fossile Kraftwerke entstehen und die Infrastruktur ausgebaut werden muss. Nach dem Ausstieg aus der Kernkraft, der auf einem gesellschaftlichen Konsens beruhte, muss auf dieser Grundlage ein neues Konzept zur zukünftigen Energieversorgung entwickelt werden, um Versorgungssicherheit zu garantieren. Das »alte« Energiekonzept muss überarbeitet werden.

*Karen Pittel*, Leiterin des Bereichs Energie, Umwelt und erschöpfbare Ressourcen am ifo Institut, sieht die deutsche Energiepolitik langfristig vor großen Herausforderungen stehen. Wenn gleichzeitig die klimapolitische Zielsetzung und der Ausstieg aus der Atomenergie realisiert werden sollen, ist eine Neuausrichtung der deutschen Energiepolitik notwendig. Diese Neuorientierung setzt eine kritische Auseinandersetzung der bisherigen Energiepolitik und eine offene und grundsätzlich geführte Diskussion über zukünftige Po-

litiken voraus, wenn die Energiewende möglichst kosteneffizient gestaltet werden soll. In dieser Debatte müssen die Garantie von Versorgungssicherheit und die Schaffung von Reservekapazitäten ebenso wie der Import von Energie bei hohem Anteil von Atomstrom sowie der Ausbau bestehender oder die Förderung neuer Technologien thematisiert werden. Von essentieller Bedeutung sind in diesem Zusammenhang eine langfristige Ausrichtung der Politik und die Integration in einen europäischen Kontext.

Im Laufe der Diskussion wurden im Plenum verschiedene Themen angesprochen, so etwa der Umbau des Energiesystems wie auch die Frage nach der Versorgungssicherheit. Weiterhin wurde die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie thematisiert, die aufgrund stetig steigender Preise für Industriestrom zunehmend unter Druck gerät.

Die Diskussion im Plenum thematisierte zunächst den Transformationsprozess unserer Energieversorgung. Dessen Nutzen besteht zum einen in der Vermeidung hoher Kosten für die Gesellschaft und die Wirtschaft, die aus den Folgen des Klimawandels, nuklearen Risiken und den Kosten knapper werdender fossiler Ressourcen resultieren. Zum anderen werden innovative Technologien entwickelt, die neue und zukünftige Energieressourcen verfügbar machen. Der Umbau des bisherigen Energiesystems verlangt in einer Zeit knapper Kassen hohe finanzielle Anstrengungen um Investitionen in die Zukunft zu realisieren. Mit der Zielsetzung, Strom weiter im eigenen Land zu erzeugen, ist der Neubau von Anlagen zur Erzeugung, Speicherung und Verteilung von Strom verbunden. Der Ausstieg aus der Kernkraft beruht auf einem gesellschaftlichen Konsens, der nun genutzt werden muss, um ein neues Energiekonzept zu erarbeiten und die notwendigen Vorhaben zu realisieren.

Hinsichtlich der Versorgungssicherheit wurde in diesem Zusammenhang erläutert, dass die Umsetzung des ehrgeizigen Ausstiegs aus der Atomenergie vielerlei Fragen aufwirft. Die Grundlast in Deutschland wird derzeit fast ausschließlich von Kohle- und Kernkraftwerken bereitgestellt; der technische Ersatz dieser Anlagen bis 2050 ist bislang ungeklärt. Bisher wurde eine Leistung von 8,5 Gigawatt aus Nuklearanlagen vom Netz genommen, weitere 12 Gigawatt folgen bis 2022. Davon sollen 10 Gigawatt bis zum Jahr 2020 durch neu gebaute fossile Kraftwerke ersetzt werden, gleichzeitig soll an dem Minderungsziel hinsichtlich des Kohlendioxid ausstoßes von 40% im Jahr 2020 festgehalten werden. Ein geplanter Ausgleich nicht ausreichender inländischer Kapazitäten über Importe in Höhe von 30% der benötigten Energie steht weder in Einklang mit den deklarierten Klimazielen, sofern diese Importe auf fossilen Energie-

trägern beruhen, noch mit den Motiven für den Ausstieg aus der Kernenergie, wenn aus Kernbrennstoffen erzeugter Strom bezogen wird. Hier wird mit aller Deutlichkeit die Widersprüchlichkeit der deutschen Energiewende ersichtlich. Es wurde daher ein in sich schlüssiges Energiekonzept gefordert. Die Diskussion verlief kontrovers. Neben der Forderung, die notwendigen Kapazitäten für die Grundlast in Deutschland aufzubauen, wurde auch die Position vertreten, dass eine Schaffung neuer Grundlastkapazitäten allein in Deutschland nicht notwendig ist, sondern dass ein intelligenter Mix an Kraftwerken den Verbrauchern sicher Energie zur Verfügung stellen kann. Für einen Import des benötigten Energiebedarfs stehen vielerlei Möglichkeiten zur Verfügung, so etwa die riesigen Potenziale aus Solarenergie in Südeuropa sowie aus Windenergie in Großbritannien und der portugiesischen Atlantikküste. Die technischen Herausforderungen sind hoch, aber zu bewältigen. Eine Einbindung der deutschen Energiepolitik in den europäischen Kontext wurde mehrheitlich befürwortet und ist zwingende Voraussetzung für kosteneffiziente Lösungen. Der Ausstieg Deutschlands aus der Kernenergie und der damit einhergehenden Verknappung der europäischen Stromerzeugung hat Auswirkungen auf den liberalisierten europäischen Strommarkt und verlangt nach europäischen Lösungen. Das deutsche Energiekonzept muss in den europäischen Kontext eingebunden werden.

Von besonderem Interesse für die Teilnehmer am Branchen-Dialog waren die Auswirkungen der Energiewende auf die **Wettbewerbsfähigkeit** der deutschen Industrie. So wurde die Meinung vertreten, dass Preissteigerungen Anreize für einen effizienten Umgang mit Ressourcen schaffen, also generell zu Innovationen und Ressourceneffizienz führen, die den Unternehmen wiederum Wettbewerbsvorteile auf dem Weltmarkt verschaffen. Gerade in den energieintensiven Branchen gäbe es große Effizienzsteigerungspotenziale. In diesem Zusammenhang wurde eine Studie von Roland Berger zitiert, die das Sparpotenzial auf 30 bis 40% für die energieintensiven Branchen schätzt. Diese Zahl wurde jedoch bezweifelt, da gerade für energieintensive Unternehmen ressourceneffiziente Produktion von höchster Bedeutung für den Wettbewerb ist. Die laufenden Preissteigerungen haben schon in der Vergangenheit massive Investitionen zur Energieeinsparung ausgelöst; ein Sparpotenzial in der genannten Größenordnung ist nicht realistisch. Deutschland ist im Hinblick auf die Industriestrompreise gegenwärtig eines der teuersten Länder in Europa, zurückzuführen ist dies auf den hohen Anteil von Steuern und Abgaben. Bei einem weiteren Anstieg der Preise wird die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie zunehmend gefährdet.

Der Tagungsband des ifo Branchen-Dialogs vom 26. Oktober 2011 mit der Analyse und der Prognose der konjunkturellen Entwicklung in der Gesamtwirtschaft und in wichtigen Branchen (Industrie, Handel, Bauwirtschaft, Dienstleistung) ist zum Preis von 100 Euro + 7% MwSt. beim ifo Institut, Poschingerstraße 5, 81679 München, <mailto:ifo@ifode.de>, zu beziehen.

Mit einiger Verzögerung hat die bemerkenswerte Verbesserung des Investitionsklimas auch die Leasingbranche erreicht, 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. Im Jahresdurchschnitt von 2010 konnte im Neugeschäft mit Mobilien ein moderates Wachstum von 1,1% auf 41,1 Mrd. Euro generiert werden. Das Immobilien-Leasing hat auf niedrigem Niveau mit rund 120% auf 4,2 Mrd. Euro enorm zugelegt. Dadurch ergab sich für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2010 ein Wachstum von nominal 6,5%. Dieser Zuwachs entsprach fast genau der gesamtwirtschaftlichen Investitionsentwicklung (+ 6,4%). Das Mobilien-Leasing expandierte allerdings unterdurchschnittlich, was u.a. mit der im Zuge gehorteter Liquidität sowie reichlich sprudelnder Gewinne deutlich verstärkter Innenfinanzierung vieler Unternehmen, dem starken Einbruch bei den Pkw-Neuzulassungen und dem Rückgang des Privat-Leasings zusammenhing. Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften ging um 4% zurück, das der Hersteller stieg um gut 5%.

Das Leasing dürfte 2011 mit dem dynamischen Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben nicht nur Schritt halten, sondern sogar schneller expandieren. Die rasante Zunahme der unternehmerischen Investitionstätigkeit im ersten Halbjahr 2011 hat auch die Leasingbranche mitgerissen. Die rege Nachfrage vor allem bei Maschinenbauprodukten, Elektroerzeugnissen und Fahrzeugen, die teilweise immer noch zu Lieferengpässen führt, sorgte für Wachstum. Jedoch war die wirtschaftliche Abkühlung im Laufe des zweiten Halbjahrs auch in der Leasingbranche zu spüren. Dies belegen zumindest die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor. Im Jahresdurchschnitt wird im Neugeschäft mit Mobilien wohl dennoch ein kraftvolles Wachstum von 11,8% auf 46 Mrd. Euro generiert werden können. Das traditionell volatile Immobilien-Leasing dürfte nach dem rasanten Anstieg im Vorjahr um 40% zurückgehen. Dadurch ist für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2011 mit einem Wachstum von 7% zu rechnen. Dieser Zuwachs entspricht in etwa der Gemeinschaftsdiagnose führender Forschungsinstitute vom Oktober für die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung (nominal: + 6,9%). Dies bedeutet für die Leasingquote 2011 einen moderaten Zuwachs von 15,0 auf 15,1%.

Auch bei weiter nachlassender wirtschaftlicher Dynamik sorgen teilweise noch relativ gut gefüllte Auftragsbücher wohl auch 2012 für ein moderates Wachstum der Wirtschaftsleistung in Deutschland. Wie stark letztlich gebremst wird, hängt vor allem davon ab, ob die USA in die Rezession abrutschen und ob eine weitere Eskalation der Abwärtsspirale in der Eurozone vermieden werden kann. Der aktuelle ifo/BDL Investitionsindikator zeigt auch für das Jahr 2012 noch steigende Ausgaben für Ausrüstungsgüter an. Daran sollten die Leasinggesellschaften zu ihrem fünfzigjährigen Jubiläum zumindest durchschnittlich partizipieren können.

### Zahl der Leasinganbieter konsolidiert

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage, die wie immer als Totalerhebung angelegt ist, wurden an alle bekannten Vermieter 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 Finanzdienstleis-

tungsaufsicht (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) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen und Maschinen betreiben (vgl. Städtler 2011), sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften, 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 fast ausschließlich kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing sind nur die Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da uns wohl nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte 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 das 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.

Offenbar haben eine überbordende bürokratische Belastung und damit einhergehende zusätzliche Kosten etliche mittelständische Unternehmen dazu veranlasst, die Branche zu verlassen. 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.

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, standen ja schon immer unter Finanzaufsicht. Das konnte aber nicht verhindern, dass hohe Milliardenbeträge an Verlusten aufgehäuft wurden – sogar bei öffentlichen Kreditinstituten – für die nun letztlich der Steuerzahler aufkommen muss. Auch die nächste drohende folgenreiche Reglementierung ist noch nicht abgewendet. Das »International Accounting Standards Board«, kurz IASB, hat den Entwurf eines völlig neuen Standards zur Bilanzierung – auch für das Leasing – herausgegeben und dafür viel Kritik geerntet. Der IASB stellt die International Financial Reporting Standards (IFRS) auf, die in der EU für Konzernabschlüsse börsennotierter Firmen verbindlich sind. Selbst die Wirt-

schaftsprüfer, denen die neuen Standards eine beachtliche Sonderkonjunktur bescheren dürften, sehen das neue Reglement äußerst kritisch (vgl. o.V. 2010). Das Handelsblatt schrieb hierzu: »Die neuen Vorschläge zur Rechnungslegung sind aufwendig, teuer – und aus deutscher Sicht völlig unsinnig« (vgl. Hennes und Metzger 2010). Die massive Kritik von den verschiedensten Seiten hat den IASB nun doch dazu veranlasst, ein Re-Exposure auszuarbeiten, das für Frühjahr 2012 angekündigt ist. Mit der Fertigstellung des Standards ist daher erst für Ende 2012 und mit seiner verbindlichen Erstanwendung wohl 2017 zu rechnen.

In der aktuellen Investitionsbefragung wurden die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2009 und 2010 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2010 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2010 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2011. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

### 2010: Zögerliche Erholung des Mobilien-Leasings

Nachdem sich die Wachstumsrate für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Auftaktquartal von 2010 mit 0,5% noch relativ bescheiden ausnahm, waren die Zahlen, die das Statistische Bundesamt im August zur wirtschaftlichen Entwicklung im zweiten Quartal bekanntgab sensationell. Das BIP legte preisbereinigt um 2,2% zu, das war der stärkste Anstieg im wiedervereinigten Deutschland. Der ifo Geschäftsklimaindex kletterte im August auf 106,7 Punkte, den höchsten Stand seit drei Jahren, nachdem er schon im Juli den stärksten Anstieg gegenüber dem Vormonat seit der Wiedervereinigung hingelegt hatte. Trotz der Abschwächung der Wachstumsdynamik im zweiten Halbjahr erreichte das Wachstum des BIP im Jahr 2010 schließlich den respektablen Wert von 3,7%. Dieser rasante Anstieg der wirtschaftlichen Aktivität überraschte Unternehmen, Verbände und professionelle Prognostiker gleichermaßen. Nachdem anfänglich insbesondere die Exporte die Konjunktur befeuert, zogen auch die Investitionen der Unternehmen in Maschinen, Fahrzeuge und sonstige Ausrüstungen, an und auch das Konsumklima verbesserte sich. Das schnelle Umsetzen von Aufträgen – vor allem aus der boomenden internationalen Nachfrage – in die Produktion verdankte die Industrie vor allem dem zuvor intensiv genutzten Instrument Kurzarbeit. Die Kapazitäten konnten somit schnell hochgefahren werden, und deren Auslastung näherte sich rasch wieder dem mehrjährigen Durchschnittswert an. Fast genauso schnell wie ihre Produktionskapazitäten stockten die Unternehmen ihre Investitionsbudgets auf.



**Tab. 1**  
**Bruttoanlageinvestitionen 2004–2011 in jeweiligen Preisen**  
**Bundesrepublik Deutschland**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 <sup>a)</sup>	2011 <sup>b)</sup>
	Herstellerunabhängiges Leasing							
Investitionen (in Mill. Euro)	25 260	26 570	28 720	29 260	27 360	20 000	21 550	21 840
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 8,0	5,2	8,1	1,9	- 6,5	- 26,9	7,7	1,3
	Hersteller-Leasing							
Investitionen (in Mill. Euro)	21 540	23 420	23 655	25 630	27 240	22 600	23 820	26 700
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	16,4	8,7	1,0	8,3	6,3	- 17,0	5,4	12,1
	Anlagenvermietung insgesamt <sup>c)</sup>							
Investitionen (in Mill. Euro)	46 800	49 990	52 375	54 890	54 600	42 600	45 370	48 540
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,8	6,8	4,8	4,8	- 0,5	- 22,0	6,5	7,0

<sup>a)</sup> Vorläufig. – <sup>b)</sup> Anhand der Planangaben berechnet. – <sup>c)</sup> Soweit erfasst.

Quelle: ifo Investitionstest.

Im Jahresdurchschnitt belief sich der Zuwachs bei den Aus-rüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen schließlich nominal auf beachtliche 9%, und auch die In-vestitionen in den Nichtwohnungsbau legten um 1,6% zu.

Erst mit einiger Verzögerung hat die bemerkenswerte Ver-besserung des Investitionsklimas auch die Leasingbran-che erreicht, wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt. Im Jahresdurch-schnitt von 2010 konnte im Neugeschäft mit Mobilen ein moderates Wachstum von 1,1% auf 41,1 Mrd. Euro ge-neriert werden. Das Immobilien-Leasing hat auf niedrigem Niveau mit rund 120% auf 4,2 Mrd. Euro. enorm zugelegt. Dadurch ergab sich für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2010 ein Wachstum von 6,5%. Dieser Zuwachs entsprach fast genau der gesamtwirtschaftlichen Investitionsent-wicklung (+ 6,4%). Das Mobilen-Leasing expandierte allerdings unterdurchschnittlich, was u.a. mit der im Zuge gehorte-ter Liquidität sowie reichlich sprudelnder Gewinne deutlich verstärkten Innenfinanzierung vieler Unternehmen, dem starken Einbruch bei den Pkw-Neuzulassungen und dem Rückgang des Privat-Leasings zusammenhing. Das Mo-biliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften ging um 4% zurück, das der Hersteller stieg um gut 5% (vgl. Tab. 1).

Die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasing-investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlagein-vestitionen (ohne Wohnungsbau) in der Bundesrepublik blieb 2010 unverändert bei 15,0%. Beim Mobilen-Leasing re-duzierte sich die Quote wegen seiner unterdurchschnittli-chen Geschäftsentwicklung hingegen von 22,3 auf 20,7% (vgl. Tab. 2).

Die effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirt-schaftsgüter – ohne Berücksichtigung der Abschreibungen – summierten sich am 31. Dezember 2010 für die gesam-te Leasingbranche auf rund 238 Mrd. Euro, verteilt auf rund 5,1 Millionen Verträge.

Die deutsche Leasingindustrie konnte sich einige Jahre an einer dynamischen Entwicklung ihrer Auslandsaktivitäten er-freuen. Sie profitierte von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, vor allem mit den osteuropäischen Beitrittsländern. Der Expansionsschwerpunkt lag dabei we-niger beim Cross-Border-Leasing, sondern im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependan-zen bzw. Joint Ventures. Da die Finanzkrise auch diese Ziel-länder besonders schwer getroffen hat, ist das Auslandsge-schäft der deutschen Leasingbranche 2009 leicht und 2010 beträchtlich geschrumpft.

### Drastischer Rückgang bei Pkw-Zulassungen wurde aufgefangen

Etwa zwei Drittel des Neugeschäfts der Leasinggesellschaf-ten entfallen jährlich auf Straßenfahrzeuge, daher sind sie in hohem Maße von der Entwicklung in diesem Marktseg-ment abhängig, die in den letzten Jahren extrem war. Die Autokonjunktur wurde 2009 mittels der staatlichen Abwrack-prämie, die ein boomendes Privatkundengeschäft nach sich zog, künstlich beatmet. Immerhin schnellten die Neuzulas-sungen privater Halter um reichlich 90% nach oben, wäh-rend die gewerblichen Zulassungen um 23% einbrachen. Insgesamt legten die Pkw-Zulassungen um 23,2% zu. Die damit ausgelösten statistischen Sondereffekte sind noch

**Tab. 2**  
**Gesamtwirtschaftliche Investitionen<sup>a)</sup> 2003–2011 in jeweiligen Preisen**  
**Bundesrepublik Deutschland**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 <sup>c)</sup>	2011 <sup>d)</sup>
Gesamtwirtschaftliche Investitionen <sup>b)</sup> (in Mill. Euro)	261 150	263 680	270 480	294 460	319 550	333 130	283 390	301 470	322 160
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 2,5	1,0	2,6	8,9	8,5	4,2	- 14,9	6,4	6,9
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen <sup>e)</sup> (in Mill. Euro)	45 970	46 800	49 990	52 375	54 890	54 600	42 600	45 370	48 540
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 2,8	1,8	6,8	4,8	4,8	- 0,5	- 22,0	6,5	7,0
Leasingquote (in %)	17,6	17,7	18,5	17,8	17,2	16,4	15,0	15,0	15,1
darunter:									
Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen <sup>f)</sup> (in Mill. Euro)	171 950	177 650	185 520	203 770	222 240	229 220	182 160	198 590	215 200
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 10,8	3,3	4,4	9,8	9,1	3,1	- 20,5	9,0	8,4
Investitionen des Mobilien-Leasings (in Mill. Euro)	38 450	41 830	44 250	44 880	49 480	51 080	40 690	41 140	46 000
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	0,5	8,8	5,8	1,4	10,2	3,2	- 20,3	1,1	11,8
Mobilien-Leasingquote (in %)	22,4	23,5	23,9	22,0	22,3	22,3	22,3	20,7	21,4
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen <sup>a)</sup> (in Mill. Euro)	89 200	86 030	84 960	90 690	97 310	103 910	101 230	102 880	106 960
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 8,7	- 3,6	- 1,2	6,7	7,3	6,8	- 2,6	1,6	4,0
Investitionen des Immobilien-Leasings (in Mill. Euro)	7 520	4 970	5 740	7 495	5 410	3 520	1 910	4 230	2 540
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 16,5	- 33,9	15,5	30,6	- 27,8	- 34,9	- 45,7	121,5	- 40,0
Immobilien-Leasingquote (in %)	8,4	5,8	6,8	8,3	5,6	3,4	1,9	4,1	2,4

<sup>a)</sup> Ohne Wohnungsbau. Zeitreihen vom Statistischen Bundesamt revidiert. – <sup>b)</sup> Bruttoanlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – <sup>c)</sup> Vorläufig. – <sup>d)</sup> Anhand der Planangaben berechnet. – <sup>e)</sup> Soweit erfasst. – <sup>f)</sup> Einschließlich sonstiger Anlagen (z.B. Software).

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

heute in verschiedenen Wirtschaftsbereichen zu beobachten, so auch in der Leasingbranche.

Dem Boom von 2009 folgte 2010 der Einbruch bei den neu zugelassenen Pkw auf 2,92 Mill. Einheiten (- 23,4%). Der kräftige Rückgang ging allein auf das Konto des im Gefolge der Abwrackprämie 2009 boomenden Privatkundensegments zurück, während sich bei den besonders leasingrelevanten gewerblichen Pkw-Zulassungen – nach dem Einbruch von 2009 – im Jahr 2010 ein markanter Zuwachs von fast 18% einstellte, ebenso wie bei den Nutzfahrzeugen (+ 16,5%). Davon profitierten auch die Leasinggesellschaften; es gelang ihnen trotz der stark rückläufigen Gesamtzulassungen ein Plus beim Fahrzeug-Leasing zu generieren (Stück: + 1,3%; Wert: + 3,9%). Dabei war das Pkw-Leasing mit Privatkunden wertmäßig stark rückläufig (- 13,4%).

Um ihr Produkt attraktiv zu halten, offerierten die Leasinggesellschaften laufend neue Angebotsvarianten. Im Mittelpunkt dieser Aktionen standen zuletzt nicht nur günstige Leasingraten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungspakete auch für Einzelfahrzeuge, die bisher eher aus dem Flot-

tengeschäft bekannt waren. Bei diesem »Bundling« werden beispielsweise Versicherungen, Garantieverlängerungen, Assistancelösungen und Inspektionsschecks offeriert. Der Branche geht es dabei nicht zuletzt auch darum, mehr Kunden in ihre Verkaufsräume zu locken und den Marktanteil zu erhöhen. Viele Flottenbetreiber haben inzwischen ihre Car Policy geändert (vgl. o.V. 2009a). Neben Downsizing sind auch dauerhafte Flottenverkleinerungen zu beobachten, beispielsweise dadurch, dass eine verringerte Zahl von Leasingfahrzeugen durch kürzerfristige Lösungen – wie sie inzwischen auch von verschiedenen Autoherstellern angeboten werden – ergänzt wird, um die Flottenauslastung zu erhöhen und damit die Fixkosten zu senken. Ein völlig neuartiges Erwerbsmodell zur Steigerung des Leasinggeschäfts hat 2010 ein französischer Hersteller gestartet. Eine neue Limousine der oberen Mittelklasse wird nicht mehr zum Kauf angeboten, sondern ausschließlich per Leasing (vgl. Specht 2010).

Die Zahl der neu verleasteten Fahrzeuge stieg 2010 um rund 1,3% auf 1 184 980. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik steigerte sich der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment somit deut-

**Tab. 3**  
**Kraftfahrzeug-Leasing 2010**

Investitionen des Fahrzeug-Leasings <sup>a)</sup> in Mill. Euro	28 510
Stückzahlen	1 184 980
davon: Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. Euro	7 140
Stückzahlen	296 830
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. Euro	21 370
Stückzahlen	888 150
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland Stückzahlen	3 374 227
davon: Leasing-Fahrzeuge in %	35,1
<sup>a)</sup> Neuzugänge.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

lich von 26,9 auf 35,1%. Wertmäßig entfielen 62,7% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge (2009: 64,4%). Deren Anteil am Wert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe (Leasingquote) stellte sich auf rund 63,3% (2009: 64%). Das heißt, dass das Leasing auch 2010 die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist.

Von den 1 184 980 in 2010 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 014 080 Pkw und Kombi (- 0,6%) sowie 170 900 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 14%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 296 830 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasings rund 888 150 (vgl. Tab. 3).

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, so auch 2010. Die Leasinginvestitionen gingen in diesem Segment gegenüber 2009 aber »nur« um 7% zurück; das ist angesichts der hier immer noch anhaltenden Preisenkungsrunden ein ordentliches Ergebnis und zeigt auch

die unterdurchschnittliche Konjunktorempfindlichkeit dieses Segments. Der Anteil des IT-Bereichs am gesamten Leasingvolumen verringert sich damit von 11,8 auf 10,3%. Das reichte aber immerhin seit langem wieder einmal für den zweiten Platz unter den neu verleasteten Gütern. Das Wachstum dieser Produktgruppe wird bei nominaler Betrachtung allerdings stark 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.

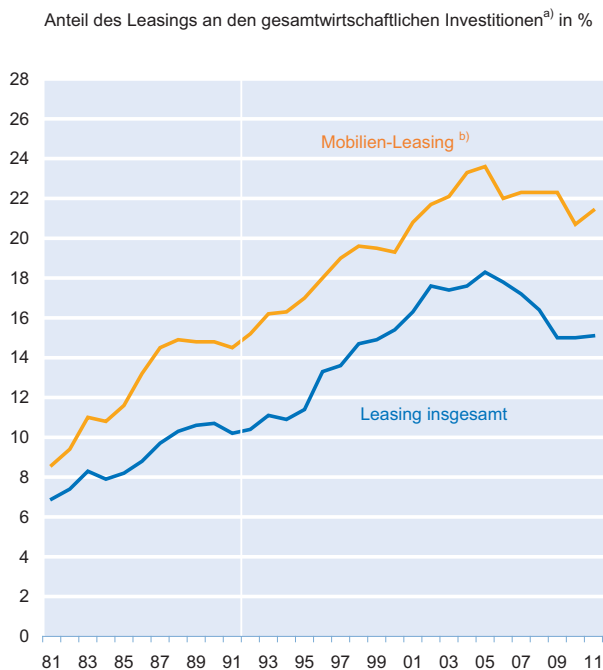
Seit dem Ende der 1980er Jahre werden in Deutschland Software-Leasingverträge auch separat von Hardware-Verträgen angeboten. Dieses Marktsegment wächst seit einigen Jahren kontinuierlich und bietet den Leasinggesellschaften die Möglichkeit, an der zügigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter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

Das Verarbeitende Gewerbe konnte zwar 2010 seine Produktion kräftig steigern, bei den Investitionen hielten sich die Unternehmen dieses Sektors aber noch zurück; das galt offenbar auch für die Leasingengagements. Die Maschinen für die Produktion erreichten 2010 nur noch einen Anteil von 9,5% (2009: 10,6%) an den gesamten Leasinginvestitionen, das bedeutet Rang 3. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter wurden 2010 als Leasinggüter etwas weniger nachgefragt, sie hatten ein Minus von knapp 3% zu verzeichnen, damit verminderte sich ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 7,0 auf 6,4%, 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 Satelliten 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 Anbie-

**Abb. 1**  
**Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland**



<sup>a)</sup> Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).

<sup>b)</sup> Anteil des Mobilien-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. 2011: vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

ter 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, der nach Angaben der Deutschen Krankenhausgesellschaft auf über 40 Mrd. Euro geschätzt wird.

Auf Platz 5 landeten Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude mit 6,2%, gefolgt von Produktionsgebäuden, La-

gerhalten, sonstigen Bauten sowie die kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen mit 3,0%.

Weit abgeschlagen belegten die Big Tickets, wie Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge 2010 den siebten und letzten Platz (Anteil: 1,9%), obwohl die Leasingengagements dieser Gütergruppe im Jahr 2010 um 9% zunahmen. Sie verloren gegenüber dem Jahr 2008 fast die Hälfte ihres Volumens. Dieses Produktsegment hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Angesichts des sehr hohen Leasinganteils bei Flugzeugen mag deren geringer Anteil am deutschen Leasingportfolio verwundern. Dieser Markt ist jedoch stark international und von sehr großen Playern geprägt, die sich auf die wettbewerbsfähigsten Standorte, nicht zuletzt unter steuerlichem Aspekt, konzentrieren.

### Land- und Energiewirtschaft, Staat sowie Handel erhöhten ihre Leasingengagements am deutlichsten

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 2010 ihre Investitionen in diesem Wirtschaftsbereich um 2,5% und platzierten mit 32% rund 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 von Anfang an der wichtigste Kunde der Leasinggesellschaften 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 2010 steigerte dieser Sektor seine Leasingengagements mit

+ 2,8% nur unterdurchschnittlich, weshalb sich sein Anteil von 20,1 auf 19,4% reduzierte. Dies bedeutet aber weiterhin 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%. So auch 2010 (12,3%), das reichte erneut für den dritten Platz.

Als in den Jahren 1979 bis 1982 die inländischen Pkw-Käufe permanent zurückgingen, entschlossen sich die Autoproduzenten 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 Mietkonditionen, 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.

Nach einem Zuwachs um 10% im Jahr 1999 war das Privat-Leasing (Straßenfahrzeuge) von 2000 bis 2002 rückläufig. Im Jahr 2003 belebten sich die Geschäfte in diesem Segment merklich und 2004 sogar um über 20%. 2005 war das Wachstum deutlich geringer. Im Jahr 2006 führten die Effekte im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung von 2007 zu einem Rückgang des privaten Auto-Leasings. Mit einem unterdurchschnittlichen Wachstum (+ 3,9%) verminderte sich der Anteil diese Marktsegments an den Leasinginvestitionen von 10,6 auf 10,5%. Im Jahr 2008 sorgte schließlich eine Expansion um 15% für einen Anteil von 12,2% und beförderte diese Kundengruppe auf Rang 4. Die herstellernahen Gesellschaften, die hier mit einem Marktanteil von über 90% klar dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Autokredit oder das Autoleasing die Entwicklung dieser Leasingsparte maßgeblich.

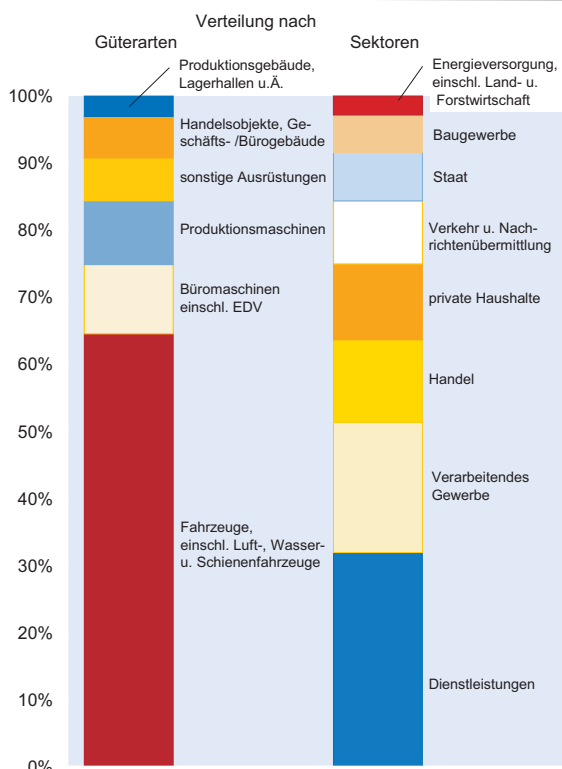
2009 – dem Jahr der Abwrackprämie – profitierte das Privat-Leasing nicht davon, dass sich die privaten Autokäufe gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelten. Die Sparte verlor wertmäßig sogar fast 12% gegenüber dem Vorjahr, bestritt damit aber gleichwohl 14% (2008: 12,1%) der Leasinginvestitionen, das reichte sogar für den dritten Rang. In Stückzahlen gerechnet war das Minus nicht so groß, da die privaten Käufer überwiegend Klein- und Kompaktwagen orderten. Angesichts der besonderen Situation promoteten offenbar etliche Hersteller in diesem Kundensegment die Absatzfinanzierung per Kredit stärker als das Leasing. Mit dem enormen Rückgang der privaten Zulassungen im Jahr 2010 schmolz auch das Privat-Leasing dahin, wertmäßig belief sich das Minus auf 13,5% und sein Anteil am gesamten Leasingneugeschäft ging auf 11,3% zurück.

Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge gehörten 2010 zu den Produktgruppen, die als Leasinggüter verstärkt nachgefragt wurden. Trotzdem ging der Anteil des Sektors Verkehr- und Nachrichtenübermittlung am Leasingportfolio des Jahres 2010 von 10,0 auf 9,4% leicht zurück, das bedeutet Rang 5.

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.

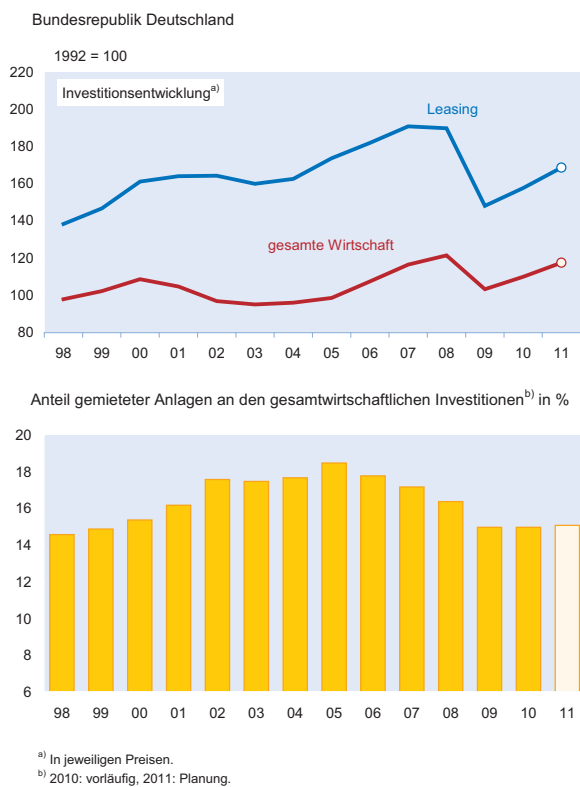
Offenbar haben aber die geleaste Polizeiflotten in einigen Bundesländern, die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr und diverse geleaste öffentliche Immobilienprojekte eine Initialzündung ausgelöst, die nun für wesentlich mehr Leasingtransaktionen im Staatssektor sorgten. Die Bundeswehr,

Abb. 2  
Leasinginvestitionen 2010



Quelle: ifo Investitionstest.

**Abb. 3**  
**Leasing: Entwicklung und Quoten**



Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

die seit 2002 ihren gesamten Fuhrpark an Straßenfahrzeugen auf Leasing umstellt, will mit diesem Flottenmanagementkonzept ihre Fuhrparkkosten um 30% verringern.

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. Auslöser dieser starken Schwankungen sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien zeigt die Entwicklung gleichmäßiger nach oben. 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 Straßenbahnen, 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.

Das Baugewerbe weist seit vielen Jahren ein zumindest durchschnittliches Wachstum seiner Leasingengagements auf. 2007 gab es sogar einen enormen Wachstumssprung von + 33%. Dadurch kletterte sein Anteil am gesamten Leasingvolumen von 4,6 auf 5,8%, der sich 2008 auf 5,4% reduzierte. Im Jahr 2009 gingen die Leasingengagements hier zwar um rund ein Fünftel zurück, der Anteil blieb aber konstant, im Jahr 2010 erhöhte er sich auf 5,6%. 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 von allen 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 2011).

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft, hatte 1997 seinen Leasinganteil fast halbiert, konnte ihn 1998 wieder steigern, fiel 1999 wieder von 3,6 auf 3,0% zurück, 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 2,8% stieg.

### Finanzdienstleistungen und mehr

Schon seit einigen Jahren werden in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen von Leasinggesellschaften auch Geschäftsmodelle ausgearbeitet, die über das traditionelle Leasing hinausgehen oder es sinnvoll ergänzen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investitions- 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 2010 alleine schon ein Volumen von etwa 4,5 Mrd. Euro erreichte, über zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, strukturierte Finan-

zierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting). 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 Auftragsengangs 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 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 Autoleasing 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.

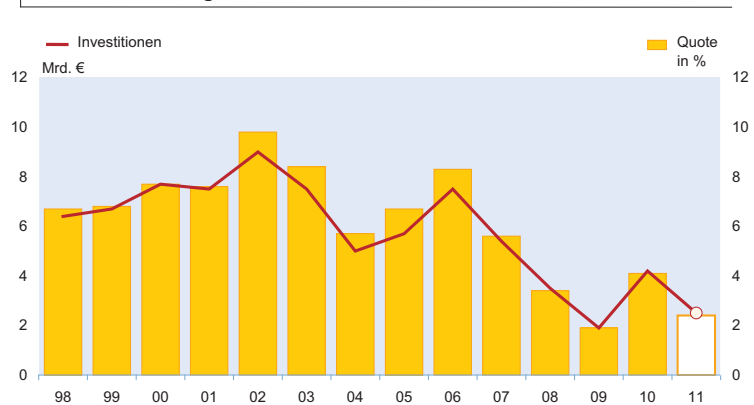
**2011: Auf dem Höhepunkt des Booms**

So positiv die überaus guten Zahlen waren, die das Statistische Bundesamt im Mai zur wirtschaftlichen Entwicklung im Auftaktquartal von 2011 bekannt gab (Bruttoinlandsprodukt gegenüber Vorjahr preisbereinigt: + 5,2%) und die die Fachwelt aus Unternehmen, Verbänden und professionellen Prognostikern gleichermaßen überraschten, so irritiert war man Mitte August über die unerwartet negative erste Schätzung der Statistikbehörde zur gesamtwirtschaftlichen Produktion im zweiten Quartal (+ 0,1% gegenüber Vorquartal bzw. 2,8% gegen Vorjahresquartal; im November auf + 0,3/ + 3,0% revidiert). Nachdem viele Ökonomen im Frühjahr mit Staunen den rasanten Wachstumskurs in Deutschland beobachtet und dann ihre Jahresprognosen für 2011 rasch erhöht hatten, sorgten die amtlichen Zahlen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im zweiten Quartal allenthalben für teils kräftige Abwärtskorrekturen. Zur Entwicklung im dritten Quartal überschrieb das Amt seine Mitteilung mit: »Aufschwung setzt sich fort«. Denn das BIP wuchs um 0,5% gegenüber dem Vorquartal und um 2,5% gegenüber dem Vorjahr. Fast alle Prognosen se-

hen nun den Zuwachs beim Bruttoinlandsprodukt für das laufende Jahr (2011) bei rund 3% und unterstellen dabei eine merkliche Konjunkturabkühlung im Schlussquartal. Nachdem zu Beginn des laufenden Aufschwungs insbesondere die Exporte die Konjunktur befeuert hatten, zogen bald auch die Kräfte des Binnenmarkts, und hier insbesondere die hohen Investitionen der Unternehmen in Maschinen, Fahrzeuge sowie sonstige Ausrüstungen, rapide an und bewirkten, dass es für die deutsche Wirtschaft auch im zweiten und dritten Quartal 2011 noch bergauf ging. Allein bei den Ausrüstungsinvestitionen betrug der nominale Zuwachs gegenüber der Vorjahresperiode in den ersten drei Quartalen: 15,1; 9,6; und 7,6%; vgl. Statistisches Bundesamt 2011). Diesmal zählten auch die Industrieunternehmen zu den Treibern des Wachstums. Nach den Ergebnissen des ifo Investitionstests ist 2011 mit einem Wachstum der nominalen Bruttoanlageinvestitionen des Verarbeitenden Gewerbes um 14% zu rechnen (vgl. Weichselberger 2011).

Der Investitionsboom des Jahres 2011 wurde auch dadurch unterstützt, dass Finanzierungen zumeist ohne größere Probleme erhältlich und zudem noch immer preiswert sind. Die Kredithürde für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im November leicht gesunken, nachdem sie zuvor zwei Monate in Folge gestiegen war. Der Anteil von Unternehmen, der über eine restriktive Kreditvergabe durch die Banken klagt, hat um 0,7 Prozentpunkte auf 22,4% abgenommen. Die Stresssituation bei einigen Banken hat derzeit keine gravierenden Auswirkungen auf die Kreditversorgung der Unternehmen in Deutschland. Noch immer profitiert der deutsche Kapitalmarkt davon, dass die Anleger in der Krise den sicheren Hafen suchen (vgl. Sinn 2011a). Damit unterscheidet sich hier die Situation grundsätzlich von der in den USA. Dort sitzen die Konzerne auf »Bergen« von Geld, aber der Mittelstand kommt derzeit kaum an Kredite, wie der US-

**Abb. 4**  
**Immobilien-Leasing**



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau.  
2011: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

Ökonom Joseph Stiglitz kürzlich im Handelsblatt ausgeführt hat (vgl. Stiglitz 2011).

Der Optimismus von Unternehmen und Verbrauchern hat zuletzt unter dem Trommelfeuer von Horrormeldungen über die Weltwirtschaft und die Wertpapierbörsen sowie einer vielerorts überforderten Politik etwas gelitten. Angesichts der Abkühlung der Weltwirtschaft und der Besorgnis erregenden Zuspitzung der Schuldenkrise in Europa erscheint die Situation der Wirtschaft in Deutschland gegenwärtig jedoch noch einigermaßen günstig. So hat sich der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands im November erstmals seit vier Monaten wieder etwas verbessert. Der leichte Anstieg resultiert aus geringfügig weniger skeptischen Geschäftserwartungen der Unternehmen. Die aktuelle Geschäftslage ist den Firmenangaben zufolge unverändert positiv. Die deutsche Wirtschaft schlägt sich also vor dem Hintergrund der internationalen Verwerfungen weiterhin vergleichsweise gut (vgl. Sinn 2011b).

Die rasante Zunahme der unternehmerischen Investitionstätigkeit in den ersten neun Monaten von 2011 hat auch die Leasingbranche mitgerissen, jedoch war die wirtschaftliche Abkühlung zum Jahresende hin auch hier zu spüren. Dies belegen zumindest die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor: Auffallend spät hat die deutsche Leasingbranche wieder Tritt gefasst. Seit dem Frühjahr 2009 überwiegen zwar die zuversichtlichen Geschäftserwartungen, die Urteile zur aktuellen Geschäftslage haben aber erst mit beträchtlicher Verzögerung reagiert. Es dauerte immerhin fast zwei Jahre, bis sich positive und negative Urteile zur Lage wieder im Gleichgewicht befanden. Erst in den frühen Herbstmonaten 2010 überwogen wieder die günstigen Geschäftslageurteile, einen markanten Sprung nach oben gab es dann in den Wintermonaten. Bis zur Jahresmitte 2011 kletterten die Lageurteile unaufhaltsam nach oben, danach ist aber eine Trendwende eingetreten. Dennoch berichtete im September immer noch jeder fünfte Testteilnehmer über eine gute Geschäftssituation, im Oktober (+ 12,6%) und November (+ 5,4%) fielen die Werte jedoch deutlich ab. Der Zenit der optimistischen Geschäftserwartungen wurde bereits am Jahresanfang 2011 überschritten, von März bis Oktober rauschten die Erwartungen um rund 45 Prozentpunkte nach unten, blieben aber noch im positiven Bereich. Erst im November zeigten sich die Geschäftserwartungen wieder freundlicher.

Die Gemeinschaftsdiagnose führender Forschungsinstitute vom Oktober geht für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau 2011 von einem nominalen Zuwachs von fast 7% aus. Dabei dürften die Ausgaben für Käufe von Ausrüstungen und sonstigen Anlagen um rund 8,4% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau um rund 4%.

Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften 2011 beträchtlich zunehmen. Im Jahresdurchschnitt wird im Neugeschäft mit Mobilien wohl noch ein Wachstum von 11,8% auf rund 46 Mrd. Euro generiert werden können. Das Immobilien-Leasing dürfte, nach der enormen Expansion in Vorjahr, 2011 um 40% auf gut 2,5 Mrd. Euro zurückgehen. Dadurch ist für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2011 mit einer Zunahme von 7% zu rechnen. Dieser Zuwachs übertrifft die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung, wodurch die Leasingquote insgesamt geringfügig von 15,0 auf 15,1% zunimmt. Die Mobilien-Leasingquote steigt hingegen kräftig von 20,7 auf 21,4%.

Das Leasinggeschäft wurde auch 2011 maßgeblich von der Entwicklung auf dem Markt für Straßenfahrzeuge tangiert. Die ersten zehn Monate des Jahres 2011 haben bereits hohe Wachstumsraten bei den Neuzulassungen gebracht (Pkw: + 9,8%; Nutzfahrzeuge: + 20,0%), und die Lieferzeiten für etliche Fahrzeugtypen sind immer noch beachtlich. Die Wachstumserwartungen der Experten für das Gesamtjahr sind daher recht optimistisch, sie gehen bei den Pkw-Zulassungen von einem Plus von 8 bis 9% aus, das Plus bei den Nutzfahrzeugen dürfte sich im zweistelligen Bereich bewegen; der Anteil der gewerblichen Zulassungen wird sich von rund 57 in 2010 auf knapp 60% erhöhen (vgl. Hild 2011).

Für etliche Fahrzeuge gibt es immer noch Lieferfristen, trotzdem trüben sich die Geschäftsaussichten der Hersteller ein. Um ihr Produkt attraktiv zu halten, offerierten die Leasinggesellschaften ständig neue Angebotsvarianten. Im Mittelpunkt dieser Aktionen standen zuletzt nicht nur günstige Leasingraten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungspakete. Der Branche geht es dabei nicht zuletzt auch darum, mehr Kunden in ihre Verkaufsräume zu locken und den Marktanteil zu erhöhen, denn eine baldige Rückkehr zu dem Niveau der Neuzulassungen und Kfz-Investitionen, wie es in den Jahren von 1991 bis 2006 herrschte, ist nicht sehr wahrscheinlich.

## **2012: Eingetrübte Aussichten**

Die Abkühlung der Weltwirtschaft und die Zuspitzung der Schuldenkrise in Europa werden 2012 auch die Situation der Wirtschaft in Deutschland tangieren. Lange Zeit zeigte sich die Realwirtschaft in Deutschland ziemlich robust gegenüber diesen Einflüssen, erste Schwächezeichen sind aber bereits zu erkennen; die Sorge vor einem stärkeren Übergreifen ist gewachsen. Bezüglich der Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr sind die Unternehmen skeptischer als bislang. Angesichts der internationalen Turbulenzen schlägt sich die deutsche Wirtschaft aber noch vergleichsweise gut. Die Bundesbank geht davon aus, dass



das Risiko für Einbußen bei der Festigkeit der Binnenkonjunktur steigt, die binnenwirtschaftlichen Kräfte das Wachstum aber am Leben halten; die Unternehmen hätten ihre Investitionsabsichten bisher kaum korrigiert (vgl. o.V. 2011a).

Auch bei weiter nachlassender wirtschaftlicher Dynamik sorgen noch relativ gut gefüllte Auftragsbücher wohl auch 2012 für ein moderates Wachstum der wirtschaftlichen Leistung in Deutschland (vgl. Heilmann 2011). Wie stark gebremst wird, hängt vor allem davon ab, ob die USA in die Rezession abrutschen und ob eine weitere Eskalation der Abwärtsspirale in der Eurozone vermieden werden kann (vgl. Piper 2011). Die Weltwirtschaft gerät immer stärker in den Sog der Schuldenkrise, wie die Ergebnisse des ifo World Economic Survey (WES) vom vierten Quartal 2011 zeigen. Für die Verschlechterung des Weltwirtschaftsklimas waren vor allem die weniger zuversichtlichen Erwartungen für die nächsten sechs Monate maßgeblich, sie blieben aber noch im positiven Bereich. Dabei schlägt sich die deutsche Wirtschaft aber noch vergleichsweise gut. Die wirtschaftliche Dynamik wird sich zwar 2012 auch hierzulande spürbar abschwächen, weil die temporär wirksamen Faktoren, wie die expansiven geld- und finanzpolitischen Maßnahmen weggefallen sind und auch die Exporte schwächer – aber nach Einschätzung des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) immerhin noch um 6% – expandieren werden (vgl. o.V. 2011b), es ist aber nicht mit einem Abgleiten in eine Rezession zu rechnen. Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst geht für das Jahr 2012 zwar ebenfalls von einer Abschwächung, aber nicht von einer Rezession aus; das BIP-Wachstum dürfte knapp 1% betragen; für das zweite Halbjahr ist sogar wieder mit einem leichten Anstieg im Konjunkturverlauf zu rechnen. Auch die OECD geht davon aus, dass die deutsche Wirtschaft ab Mitte 2012 wieder Fahrt aufnimmt und 2013 sogar robust wachsen soll (vgl. o.V. 2011c). Bei all diesen Prognosen sind allerdings keine externen Schocks einkalkuliert, wie etwa der Zusammenbruch der Eurozone, über den inzwischen öffentlich diskutiert wird (vgl. Schmoll 2011).

Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen ist in hohem Maße von den wirtschaftlichen Perspektiven abhängig. Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst geht von einem Wachstum der nominalen Bruttoanlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau von rund 2,5% aus, davon + 2,6% für die Ausrüstungsinvestitionen. Die Investitionen im Nichtwohnbau (Hoch- und Tiefbau), die 2011 noch nominal um 4% zulegen konnten, werden wohl 2012 nur noch um 2% wachsen. Das Transaktionsvolumen mit Immobilien hatte sich laut Gewos GmbH 2010 ziemlich kräftig erholt. Für 2011 wird in allen Bauwerkskategorien nochmals eine starke, für 2012 aber nur noch eine moderate Zunahme der Immobilienumsätze erwartet (rund 145 bzw. 151 Mrd. Euro; rund + 11 bzw. + 4 ½%; vgl. Rußig 2011).

Für die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen ist der ifo/BDL-Investitionsindikator derzeit noch deutlich optimistischer als die Mehrheit der Prognostiker, er signalisiert immerhin einen nominalen Anstieg von etwa 6% 2012 und sieht auch für das Auftaktquartal einen deutlichen Zuwachs.

Bei der Automobilkonjunktur wird es 2012 deutliche Bremspuren geben. Zwar dürfte der Einbruch in Deutschland nicht so stark ausfallen wie im Durchschnitt Westeuropas (reichlich – 5%; vgl. o.V. 2011d); nach ersten Schätzungen wird im kommenden Jahr hierzulande ein leichter Rückgang der Pkw-Neuzulassungen um knapp 2% erwartet (vgl. Karpstein 2011). Wie die Leasinggesellschaften jedoch zuletzt 2010 unter Beweis stellten, können sie auch in einer solchen Situation noch Wachstum generieren. Das fällt aber deutlich geringer aus als in einem guten Autojahr.

Insgesamt ist also für 2012 mit steigenden Ausgaben für Ausrüstungsgüter zu rechnen. Daran sollten die Leasinggesellschaften zu ihrem fünfzigjährigen Jubiläum zumindest durchschnittlich partizipieren können. Die Branche geht jedenfalls optimistisch ins neue Jahr; die Lieferfristen – vor allem bei Maschinenbauprodukten – sorgen noch bis ins zweite Quartal von 2012 hinein für eine Belebung des Neugeschäfts (vgl. o.V. 2011e).

Die von energiesparenden Technologien getriebene Investitionswelle ist ein Hoffnungsträger für die Leasingbranche in den nächsten Jahren. Die Leasinggesellschaften werden wieder einmal gefragte Experten bei der Markteinführung der neuen Produkte sein, die im Gefolge knapper und teurer Energieressourcen in großer Zahl nachgefragt werden. Das sind neben neuen Generationen von Straßenfahrzeugen insbesondere Anlagen zur dezentralen Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen, Maschinen und Elektroanlagen. Auch früher wurden schon neue Technologien maßgeblich via Leasing verbreitet, wie auch in der Gründungsphase der institutionellen Leasinggesellschaften vor 50 Jahren, zu Beginn der Computer-Ära bzw. des digitalen Zeitalters. Für eine Finanzierung durch Banken kommen neue Produkte mit rascher technischer Obsoleszenz und schwer einschätzbarer technischer Reife weniger in Frage, es sei denn, es handelt sich bei den Banken um Ableger von Herstellern.

Die Deutsche Bundesbank schreibt dazu: »Leasing kann insoweit die Rolle eines Investitionsmotors übernehmen, wie die Ausweitung der Investitionsgüternachfrage nicht an Finanzierungs- oder Besicherungsproblemen investitionswilliger Firmen scheitert. Die Vermeidung von Finanzierungsrestriktionen bei innovativen Unternehmen fördert zudem die zügige Markteinführung neuer Technologien und Produkte und beschleunigt damit den technologischen Diffusionsprozess (o.V. 2011f).«

Der Verband der Automobilindustrie (VDA) geht davon aus, dass der »Hochlauf« von Autos mit alternativen Antrieben erst in den Jahren 2013 bis 2015 sichtbar werde (vgl. Fromm 2010). Bis 2013 wollen 23 Hersteller in die Serienproduktion von Elektromobilen einsteigen (o.V. 2009b). Immerhin zeigen aber einige deutsche Hersteller mit Kleinserien von Elektroautos, die sie per Leasing oder Miete in einigen Ballungsräumen weltweit auf die Straße gebracht haben, schon jetzt Flagge.

## Literatur

- Fromm, T. (2010), »Im Rausch der Geschwindigkeit«, *Süddeutsche Zeitung* vom 3. Dezember, 25.
- Heilmann, D. (2011), »Kritisch wird es erst 2012«, *Handelsblatt*, 8. September, 9.
- Hennes, M. und S. Metzger (2010), »Der unbekannte Feind aus London«, *Handelsblatt* vom 21. September, 18.
- Horn, P. (2010), »Rein in die Nische«, *Süddeutsche Zeitung* vom 3. Dezember, V1.
- Hild, R. (2011), »Kraftfahrzeuggewerbe«, *VR Branchen special* Nr. 20, Dezember.
- Karpstein, M. (2012), »ZDK erwartet für 2012 rund 3,1 Millionen Neuzulassungen«, online verfügbar unter: [www.automobilwoche.de](http://www.automobilwoche.de), 17. November.
- o.V. (2009a), »Fuhrparks auf Sparkurs«, online verfügbar unter: [www.autoflotte.de](http://www.autoflotte.de), 16. September.
- o.V. (2009b), »Infineon hofft auf Ökoautos«, *Süddeutsche Zeitung*, 14. Oktober, 24.
- o.V. (2010), »IDW-Chef: „Mehr Rechenschaft ablegen“, *Handelsblatt*, 21. September, 19.
- o.V. (2011a), »Schuldenkrise bremst Wachstumsmotor aus«, online verfügbar unter: [www.handelsblatt.de](http://www.handelsblatt.de), 21. November.
- o.V. (2011b), »Deutscher Export knackt die Billionen-Grenze«, online verfügbar unter: [www.focus.de](http://www.focus.de), 29. November.
- o.V. (2011c), »OECD glaubt an Deutschlands Wirtschaft«, online verfügbar unter: [www.focus.de](http://www.focus.de), 29. November.
- o.V. (2011d), »Westeuropäischer Automarkt bricht 2012 ein«, online verfügbar unter: [www.automobilwoche.de](http://www.automobilwoche.de), 21. November.
- o.V. (2011e), »Leasingbranche versprüht Optimismus«, *Börsenzeitung*, 24. November, 5.
- (o.V. 2011f), »Leasingfinanzierung in Deutschland«, *Deutsche Bundesbank Monatsbericht* Juli, 42.
- Piper, N. (2011), »Hilflos am Abgrund«, *Süddeutsche Zeitung*, 9. August, 2.
- Rußig, V. (2011), »Immobilienmakler«, *VR Branchen special* Nr. 90, November.
- Schmoll, T. (2011), »Euro-Zone blickt in den Abgrund«, online verfügbar unter: [www.ftd.de](http://www.ftd.de), 29. November.
- Sinn, H.-W. (2011a), »Kredithürde niedriger« – Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im November 2011, [www.cesifo-group.de](http://www.cesifo-group.de), 30. November.
- Sinn, H.-W. (2011b), »ifo Geschäftsklimaindex leicht gestiegen« – Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im November 2011, online verfügbar unter: [www.cesifo-group.de](http://www.cesifo-group.de), 24. November.
- Specht, M. (2010), »Auto kaufen war gestern«, *Süddeutsche Zeitung*, 22. November, 38.
- Städtler, A. (2011), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen special* Nr. 64, Dezember.
- Statistisches Bundesamt (2011), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2011«, Pressemitteilung Nr. 435, 24. November.
- Stiglitz, J. (2011), »... das wäre für Deutschland eine Katastrophe«, *Handelsblatt*, 29. August, 7.
- Weichselberger, A. (2011), »Westdeutsche Industrie: Rege Investitionstätigkeit im Jahr 2011«, *ifo Schnelldienst* 64 (15), 43–47.

Verschiedene Maßnahmen der Düngung waren bereits seit dem Altertum eine bekannte Methode zur Ertragssteigerung in der Landwirtschaft und wurden im Laufe der Zeit immer weiter durch den Einsatz neuer Düngestoffe und durch neue Ausbringungsmethoden optimiert. Die Nährstoffe Stickstoff, Phosphor, Schwefel und Kalium, die dem Boden durch den Pflanzenanbau entzogen werden, können diesem über die konzentrierte Gabe mineralischer Dünger gezielt wieder zugeführt werden (vgl. DIFF 1997). Die Verwendung von organischen Düngern dient neben dem Zweck der reinen Nährstoffnachlieferung vor allem der Verwertung anfallender Abfallprodukte und somit der Schließung des landwirtschaftlichen Nährstoffkreislaufs. Keine Pflanze kann ohne ausreichende Mengen der entsprechenden Nährstoffe sowie ohne genügend Licht und Wasser wachsen und überleben. Dieser Umstand wurde im Minimumgesetz von Justus von Liebig (1855) ausgedrückt, welches besagt, dass das Wachstum einer Pflanze durch die jeweils knappste Ressource begrenzt wird (vgl. Wasserkooperation Herford-Bielefeld 2011). Während in vielen Ländern das wichtigste Ziel der Landbewirtschaftung die ausreichende Nahrungsmittelversorgung der Bevölkerung bei gleichzeitig hoher Qualität und niedrigen Preisen ist, stellt sich die Situation in den Industriestaaten Europas und Amerikas anders dar. Aufgrund der oftmals erreichten Überschussproduktionen wurden die Zielsetzungen der Landbewirtschaftung weiter gesteckt. So spielt vor allem die Umweltverträglichkeit der Produktion, die Erhaltung der Bodenfruchtbarkeit und die Landschaftspflege eine entscheidende Rolle (vgl. Köppen 1993).

Die Ausbringung von Düngern hat jedoch nicht nur ertragssteigernde Vorteile, sondern kann bei falscher Anwendung zu erheblichen Umweltbelastungen führen. Vor allem die Auswaschung von überschüssigen Nährstoffen kann zur Belastung von Oberflächengewässern, Grundwasser und Trinkwasser führen. Auch Atmosphäre und Böden werden bei unsachgemäßer Verwendung der Düngestoffe negativ beeinflusst. Um solche Umweltbelastungen zu minimieren, wurde in Deutschland bereits 1977 das Düngemittelgesetz zur Ausbringung von Düngemitteln verabschiedet, welches in den folgenden Jahren durch weitere Verordnungen ergänzt wurde (vgl. TLL 2001).

Mineralische Dünger setzen sich zumeist aus einzelnen oder mehreren anorganischen Verbindungen zusammen. Die Freisetzung der Stoffe erfolgt nach deren Umsetzung im Boden. Stickstoffverbindungen zählen zu den wichtigsten Düngertypen und werden aufgrund ihrer Eigenschaft als Baustein vieler primärer und sekundärer Pflanzenstoffe sehr häufig ausgebracht (vgl. TLL 2001). Die Düngung von Stickstoff erfolgt meist in Form von Nitrat- und Ammoniumverbindungen sowie organisch durch Gülle und Mist.

Die Überdüngung nimmt weltweit aufgrund der Intensivierung der Landwirtschaft immer weiter zu. Der globale Dün-

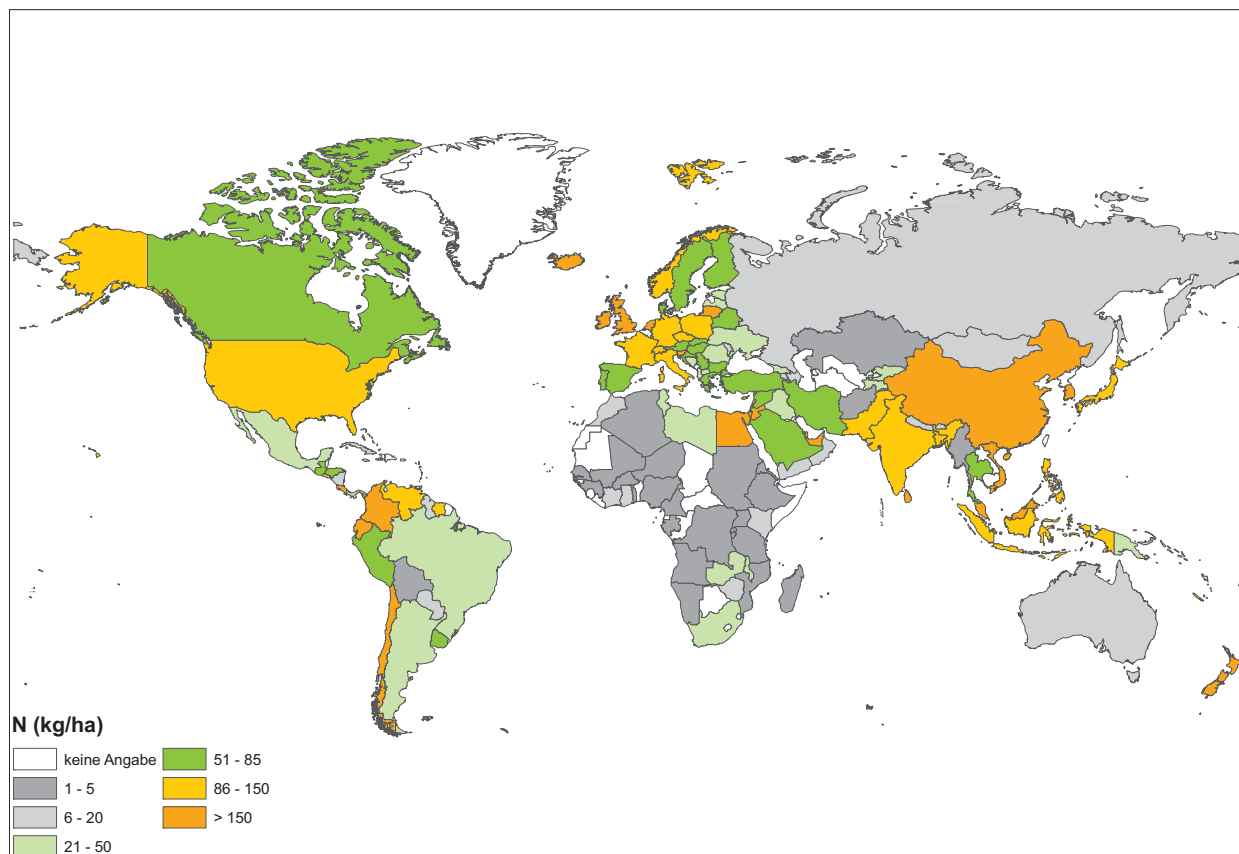
gerverbrauch lag im Jahr 2010 bei rund 170 Mill. Tonnen und wird voraussichtlich auf 188 Mill. Tonnen 2014 ansteigen (vgl. FAO 2010). Der weltweite Verbrauch an Stickstoffdüngern im Jahr 2007 ist in der Karte (vgl. Abb. 1) dargestellt. Erkennbar als größte Verbraucher sind hierbei China, Neuseeland, Großbritannien, Irland und Indien. Zu den größten Düngerherstellern zählen ebenfalls China und Indien sowie die USA und Russland. Für den Verbrauch an stickstoffhaltigem Dünger sagt die Prognose der FAO weltweit einen Anstieg von 100 Mill. Tonnen (2010) auf 110 Mill. Tonnen (2014) voraus, was einer Wachstumsrate von 2,6% pro Jahr entspricht. Der stärkste Anstieg wird hierbei in Asien und Europa zu verzeichnen sein (vgl. FAO 2010).

Die Auswirkungen einer übermäßigen Düngung sind in vielen Umweltbereichen erkennbar. Vor allem die Auswaschung von Nitraten, Ammonium und Phosphaten spielt eine große Rolle, da diese Stoffe in Gewässern das Algenwachstum fördern und damit eine Eutrophierung, also eine Nährstoffanreicherung, verursachen. Der Eintrag der Nährstoffe führt zunächst zu einem verstärkten Algenwachstum. Nach deren Absterben sinken die Algen auf den Meeresgrund ab und werden dort von Bakterien unter Verwendung von Sauerstoff zersetzt (vgl. BUND 2007). Der Prozess wird anschließend von Schwefelwasserstoff produzierenden Bakterien fortgesetzt, so dass am Meeresgrund giftige und sauerstofffreie Zonen entstehen. Als weitere Folge von Stickstoffauswaschung können Nitrate im anaeroben Milieu zu gesundheitsschädlichem Nitrit umgewandelt werden (vgl. Bayerisches Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1999). Zudem führen das flüchtige Stickstoffdioxid und Ammoniak in Verbindung mit dem Niederschlag zur Entstehung von saurem Regen.

Ein bekanntes Beispiel für einen erhöhten Nährstoffeintrag in Gewässern stellt die Ostsee dar. Hier kommt es seit vielen Jahren regelmäßig zu einem übermäßigen Wachstum giftiger Blaualgen (Cyanobakterien), und es wurde festgestellt, dass bereits weite Teile des Meeres betroffen sind. Ein Grund für die Belastung stellt neben der Überdüngung auch der Schadstoffeintrag aus der Kanalisation dar. Besonders Waschmittel, die in der Vergangenheit Phosphate enthielten, spielten dabei eine Rolle. Mittlerweile wurden diese Waschmittel in den meisten Ländern durch phosphatfreie Substanzen ersetzt. Durch verschiedene Abkommen, wie dem Ostseeaktionsplan der Anrainerstaaten, konnte der Stoffeintrag in den letzten Jahrzehnten schrittweise verringert werden. Dennoch bleibt die Eutrophierung weiterhin ein Problem (vgl. Institut für Ostseeforschung 2010).

Ein anderer Effekt, der zum einen natürlicherweise im Boden stattfindet und zum anderen durch die übermäßige Stickstoffdüngung verstärkt wird, ist das Entweichen von Lachgas (Distickstoffdioxid  $N_2O$ ). Lachgas wird im Boden durch die Aktivität von Nitrat zersetzender Bodenorganismen freigesetzt. Es

Abb. 1  
Stickstoffdüngung 2007



Quelle: Weltbank (2011); Berechnungen des ifo Instituts.

stellt ein äußerst wirksames Treibhausgas dar (300-fach klimawirksamer als  $\text{CO}_2$ ) und wird auch als ozonschichtschädigend angesehen. Die Landwirtschaft wird dabei als Hauptemittent für  $\text{N}_2\text{O}$  angesehen, beispielsweise stammen ca. 70% der Gesamtemissionen in Deutschland aus der Landwirtschaft (vgl. Deutscher Landwirtschaftsverlag 2011). Dabei kommt es zu einem linearen Anstieg der  $\text{N}_2\text{O}$ -Emissionen mit steigendem Stickstoffeintrag (vgl. Freibauer 2010). Die Emissionen werden durch anaerobe Verhältnisse im Boden, beispielsweise aufgrund von Bodenverdichtung und vermehrte Bodenfeuchte begünstigt. In der EU sind die  $\text{N}_2\text{O}$ -Emissionen in den letzten 20 Jahren leicht gesunken, vor allem in den Ostblockländern (vgl. UNFCCC 2011). Die höchsten Gesamtanstiege landwirtschaftlicher  $\text{N}_2\text{O}$ -Emissionen sind in Kanada und Großbritannien zu verzeichnen, die stärksten Rückgänge in Singapur, Katar und der Ukraine.

Auswege aus der Überdüngung und der Lachgasemissionen können die Steigerung der Stickstoffeffizienz, die Anpassung der Düngermenge an die jeweiligen Standorte, Feldfrüchte und Jahreszeit sowie die Verbesserung der Bodenstruktur sein, da diese in einem stabilen Zustand die vermehrte Auswaschung von Nitrat und Ammonium verringern

kann (vgl. Schmeer et al. 2009). Dazu tragen auch eine geeignete Bodenbearbeitung und der Einsatz spezieller Landmaschinen bei. Zudem können Trinkwasserschutzgebiete helfen, Nitratreinträge in bestimmten Gebieten zu vermeiden bzw. zu begrenzen.

## Literatur

- Bayerisches Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (1999), »Verminderung der Nitratauswaschung«, online verfügbar unter: [http://www.landkreis-kronach.de/buergerservice\\_landratsamt/dienstleistungen/wasserrecht/anlagenvo\\_umgang/Merkblatt\\_Verminderung\\_der\\_Nitratauswaschung.pdf](http://www.landkreis-kronach.de/buergerservice_landratsamt/dienstleistungen/wasserrecht/anlagenvo_umgang/Merkblatt_Verminderung_der_Nitratauswaschung.pdf).
- BUND (2007), »Nährstoffe«, online verfügbar unter: <http://www.ostseeschutz.de/seiten/wissen/gefahrdung/naehrstoffe.htm>.
- Deutscher Landwirtschaftsverlag (2011), »Klimagasen aus dem Acker- und Pflanzenbau auf der Spur«, online verfügbar unter: <http://www.agrarheute.com/klimagase>.
- DIFF – Deutsches Institut für Fernstudienforschung an der Universität Tübingen (Hrsg.) (1997), *Veränderung von Böden durch anthropogene Einflüsse*, Berlin.
- FAO – Food and Agriculture Organization (2010), »Current world fertilizer trends and outlook to 2014«, Rom, online verfügbar unter: <ftp://ftp.fao.org/ag/agp/docs/cwfto14.pdf>.
- Freibauer, A. (2010), »Treibhausgasemissionen durch Landbewirtschaftung und Ansatzstellen für den Klimaschutz«, online verfügbar unter: [http://netzwerk-land.at/umwelt/veranstaltungen/downloads\\_aumtagung/aum\\_02\\_freibauer](http://netzwerk-land.at/umwelt/veranstaltungen/downloads_aumtagung/aum_02_freibauer).

Institut für Ostseeforschung (2010), »Faktenblatt zur Eutrophierung«, online verfügbar unter: <http://www.io-warnemuende.de/eutrophierung.html>.

Köppen, D. (1993), *Agrochemische Bodenfruchtbarkeitskennziffern zur agrar-ökologischen Beurteilung von Bodennutzungssystemen*, VDLUFA (Verband Deutscher Landwirtschaftlicher Untersuchungs- und Forschungsanstalten, Schriftenreihe 36, Darmstadt.

Schmeer, M., R. Loges, D. Nannen, M. Senbayram und F. Taube (2009), »Lachgasemissionen auf intensiv genutztem Grünland in Abhängigkeit von Bodenverdichtung und Stickstoffdüngung«, online verfügbar unter: [http://www.lfl.bayern.de/ipz/gruenland/36741/aggf\\_2009\\_riswick\\_schmeer\\_et\\_al.pdf](http://www.lfl.bayern.de/ipz/gruenland/36741/aggf_2009_riswick_schmeer_et_al.pdf).

TLL – Thüringer Landesanstalt für Landwirtschaft (Hrsg.) (2001), *Düngung in Thüringen nach »Guter fachlicher Praxis«*, Schriftenreihe 11, Jena.

UNFCCC (2011), »Greenhouse Gas Inventory Database«, online verfügbar unter: [http://unfccc.int/ghg\\_data/items/3800.php](http://unfccc.int/ghg_data/items/3800.php).

Wasserkoooperation Herford-Bielefeld (2011), »Düngung«, online verfügbar unter: <http://www.wasserkoooperation.de/9dueng.htm>.

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen Umfrage des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das **Geschäftsklima** zu Beginn des vierten Quartals 2011 sichtlich eingetrübt. Der hervorragende Wert des Vorquartals wurde nicht mehr erreicht. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass sich das Klima – saisonbedingt – zu Beginn des letzten Quartals in einem Jahr im langjährigen Durchschnitt immer etwas verschlechtert hat. Darüber hinaus musste damit gerechnet werden, dass das Klima nicht dauerhaft so gut bleiben würde.

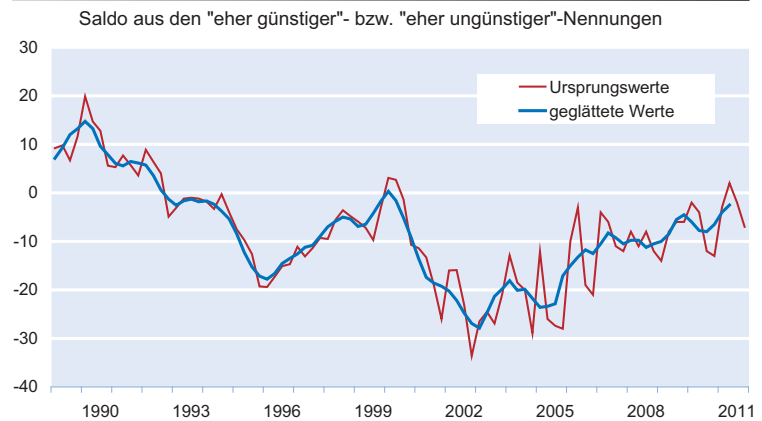
Zu Beginn des Berichtsquartals überwogen bei den befragten Architekten dennoch die positiven Urteile zur **Geschäftslage**. Der Anteil der Testteilnehmer, die ihre aktuelle Lage als »gut« bezeichneten, verringerte sich zwar von 40 auf 34%; der Anteil der »Schlecht«-Meldungen stagnierte jedoch bei rund 17%.

Die Perspektiven trübten sich weiter ein. Die **Geschäftserwartungen** der Architekten sind damit sichtlich zurückhaltender als noch vor einem halben Jahr (vgl. Abb. 1). So ging im Berichtsquartal nur noch jeder achte Testteilnehmer (Vorquartal: 15%) von einer »eher günstigeren« Auftragsituation in etwa einem halben Jahr aus. Der Anteil der Architekten, die eine »eher ungünstigere« Entwicklung erwarteten, stieg gleichzeitig sogar von 16 auf 19%.

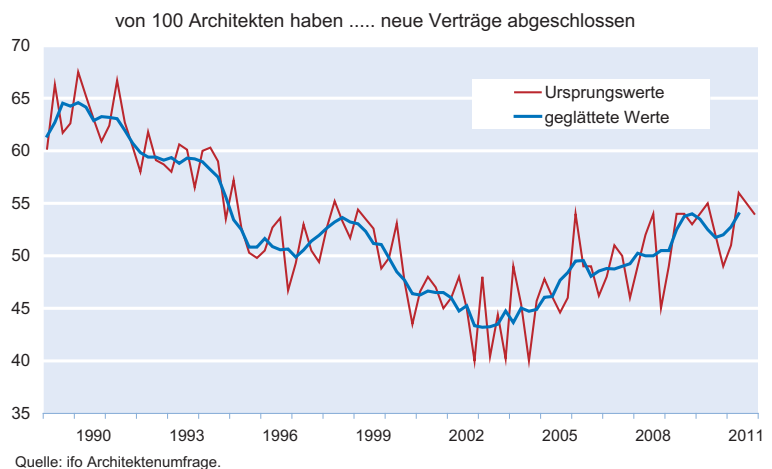
Der Anteil der freischaffenden Architekten, die im Verlauf des dritten Quartals 2011 **neue Verträge** abschließen konnten, betrug 54% (zweites Quartal 2011: 55%; vgl. Abb. 2). Berücksichtigt man, dass sowohl im Wohnungsbau als auch im Nichtwohnbau rückläufige Auftragsvolumina zu verzeichnen waren, so dürfte vor allem die Anzahl kleinerer Aufträge zur Stabilisierung dieser Größe beigetragen haben.

Das **geschätzte Bauvolumen** aus den neu abgeschlossenen Verträgen (Neubauten ohne Planungsleistungen im Bestand) lag im Durchschnitt aller Bundesländer im dritten Quartal 2011 rund ein Siebtel unter dem Niveau des Vorquartals. Dabei kam es im Wohnungsbau zu einem Rückgang um rund 20% und im Nichtwohnbau um rund 10%.

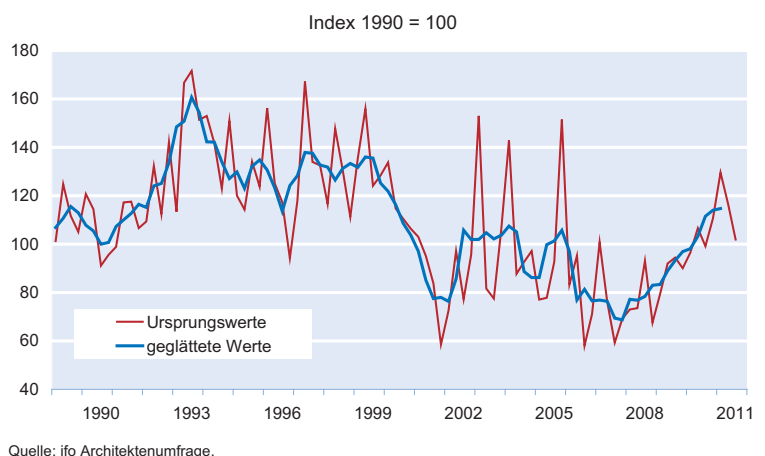
**Abb. 1**  
Beurteilung der voraussichtlichen Auftragsituation durch die freischaffenden Architekten



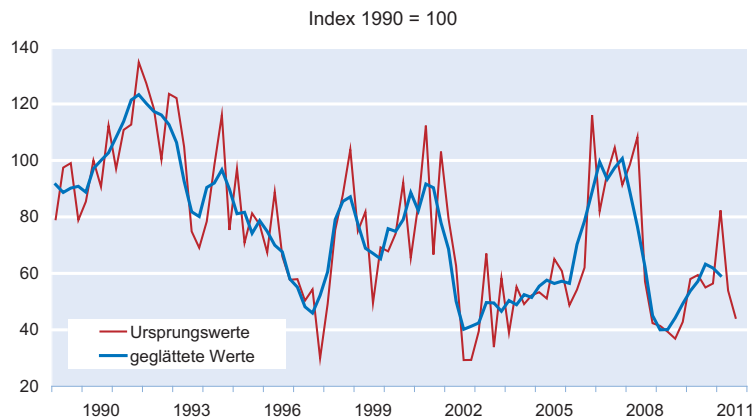
**Abb. 2**  
Vertragsabschlüsse der freischaffenden Architekten



**Abb. 3**  
Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten für Ein- und Zweifamiliengebäude (EUR)



**Abb. 4**  
**Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten von**  
**gewerblichen Auftraggebern (EUR)**



Quelle: ifo Architektenumfrage.

Im Wohnungsbau war die Nachfrage nach Planungsleistungen für **Ein- und Zweifamilienhäuser** erneut rückläufig (- 13%). Die Auftragsspitze vom ersten Quartal des Jahres wurde zwar deutlich verfehlt, das Volumen des vergleichbaren Vorjahresquartals dagegen leicht übertroffen (vgl. Abb. 3). Der Umfang der Planungsaufträge verringerte sich in fast allen Bundesländern. Die Vergaben von Planungsleistungen zum Bau von **Mehrfamiliengebäuden** gingen sogar noch stärker zurück. Die kräftige Erhöhung der neu akquirierten Aufträge im Verlauf des vorangegangenen Vierteljahres wurde damit nahezu gänzlich zurückgenommen.

Die von den Architekten akquirierten Planungsaufträge von **gewerblichen Auftraggebern** waren bereits im Verlauf des zweiten Quartals 2011 deutlich eingebrochen. Dennoch setzte sich der rückläufige Trend im Berichtsquartal weiter fort (vgl. Abb. 4). Die gewerblichen Planungsvolumina erreichten damit im dritten Quartal 2011 fast wieder das niedrige Niveau von vor rund zwei Jahren.

Die Ordertätigkeit der **öffentlichen Auftraggeber** blieb dagegen anhaltend hoch. Die Akquisitionsergebnisse der drei letzten Quartale waren zusammen fast so erfolgreich wie in den sechs Quartalen der vorangegangenen eineinhalb Jahre.

Die Reichweite der **Auftragsbestände** schrumpfte um fast einen halben Monat. Zum 30. September 2011 wiesen die befragten Architekten Auftragsreserven in Höhe von durchschnittlich 5,7 Monaten auf; vor einem Jahr war die Reichweite ähnlich groß (5,6 Monate).

Das ifo Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands hat sich im November erstmals seit vier Monaten wieder etwas verbessert. Der leichte Anstieg resultiert aus geringfügig weniger skeptischen Geschäftserwartungen der Unternehmen. Die aktuelle Geschäftslage ist den Firmenangaben zufolge unverändert positiv. Die deutsche Wirtschaft schlägt sich angesichts der internationalen Verwerfungen weiterhin vergleichsweise gut.

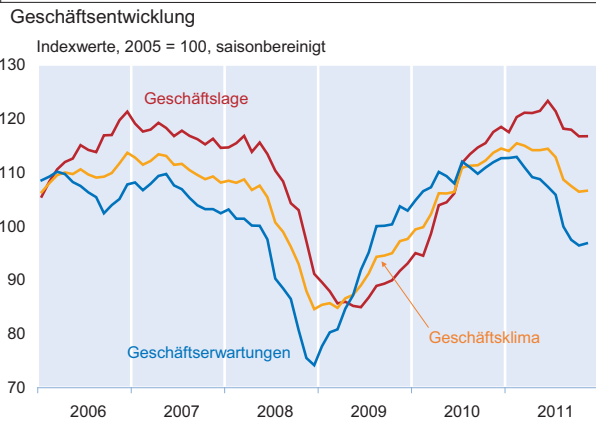
Verantwortlich für den Anstieg des Geschäftsklimaindex sind die Wirtschaftszweige Großhandel und Bauhauptgewerbe, die nahezu vollständig von der inländischen Nachfrage geprägt sind. Insbesondere die Geschäftserwartungen sind in diesen beiden Zweigen merklich günstiger als bisher. Dagegen ist der Geschäftsklimaindex im Einzelhandel sehr leicht und im Verarbeitenden Gewerbe merklich gesunken. In diesen beiden Bereichen bewerten die Befragungsteilnehmer insbesondere ihre Geschäftsperspektiven für die nächste Zeit etwas skeptischer. Die leichte Verbesserung des Geschäftsklimas in der gewerblichen Wirtschaft kann nicht als Trendwende interpretiert werden. Sie zeigt aber, dass die deutsche Wirtschaft nicht im freien Fall ist, sondern in einem moderaten Abkühlungsprozess.

Das ifo Beschäftigungsbarometer ist im November wieder leicht gestiegen. Damit festigt es sich im positiven Bereich. Auch zum Jahreswechsel hin dürfte sich der Arbeitsmarkt in guter Verfassung zeigen. Im Verarbeitenden Gewerbe ist das Beschäftigungsbarometer allerdings erneut leicht gesunken. Insbesondere die Investitionsgüterhersteller haben ihre Personalplanungen etwas nach unten angepasst. Dennoch bleibt der Investitionsgüterbereich die Industriebranche, die am intensivsten nach zusätzlichen Mitarbeitern sucht. In den übrigen drei betrachteten Wirtschaftsbereichen – dem Bauhauptgewerbe sowie dem Einzel- und dem Großhandel – wird wieder vermehrt nach zusätzlichen Mitarbeitern Ausschau gehalten.

Im Verarbeitenden Gewerbe ist der Geschäftsklimaindex leicht gesunken. Die Zufriedenheit der Industriefirmen mit ihrer aktuellen Geschäftslage hat zwar erneut abgenommen. Die Geschäftslage ist aber weiterhin günstig. Die Unternehmen sind bezüglich der Geschäftsentwicklung in der nächsten Zeit wieder etwas skeptischer. Vom Auslandsgeschäft erwarten sie sich kaum noch Impulse. Der Lagerdruck ist weiterhin gering, hat aber erneut leicht zugenommen. Mit den vorhandenen Auftragsreserven sind die Unternehmen unzufriedener als im Oktober. Das Geschäftsklima hat sich im Vorproduktebereich und bei den Investitionsgüterherstellern eingetrübt. Dagegen hat es sich im Konsumgüter-

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

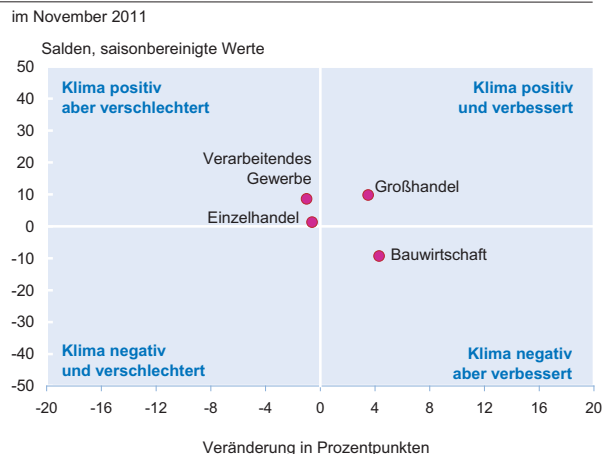
**Abb. 1**  
Gewerbliche Wirtschaft<sup>a)</sup>



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

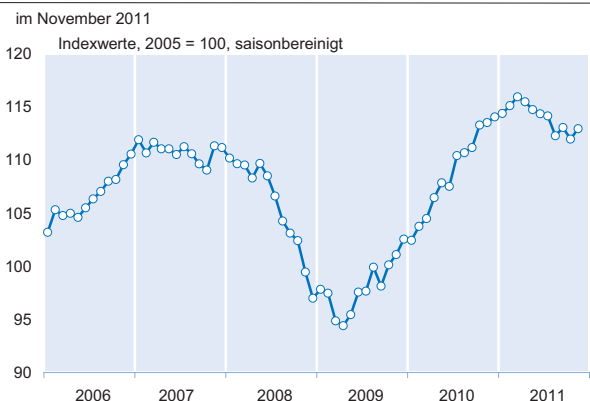
Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 2**  
Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

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



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

Quelle: ifo Konjunkturtest.

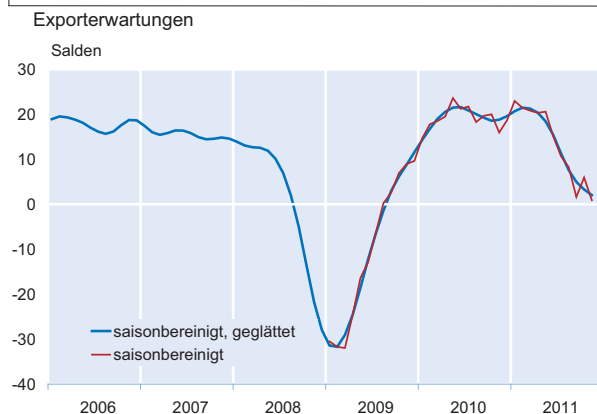


bereich wieder etwas aufgehellt. In der Gruppe der Investitionsgüterproduzenten hat sich das Geschäftsklima namentlich bei den Herstellern von elektrischen Ausrüstungen verschlechtert. Bei den Produzenten von Kraftwagen und Kraftwagenteilen kam es ebenfalls zu einer deutlichen Abkühlung. Dagegen ist der Geschäftsklimaindex im Maschinenbau wieder leicht gestiegen.

Im **Bauhauptgewerbe** ist der Geschäftsklimaindex gestiegen, nachdem er zuvor drei Monate in Folge gesunken war. Sowohl die Lagebeurteilungen als auch die Erwartungen der befragten Bauunternehmer sind wieder etwas günstiger als im Oktober. Ihre Auftragsreserven beurteilen die Firmen als unverändert. Die Geräteauslastung haben sie im Vergleich zum Vormonat aber wieder etwas erhöht. Die Auslastung liegt daher merklich höher als vor Jahresfrist. Klagen über witterungsbedingte Behinderungen gab es so gut wie keine. Besonders deutlich aufgehellt hat sich das Geschäftsklima im Tiefbau. Die Unzufriedenheit mit den Auftragsbeständen hat hier abgenommen. Die Unternehmen schätzen sowohl ihre momentane Geschäftssituation als auch den weiteren Geschäftsverlauf merklich günstiger ein als bisher. Im Hochbau hat sich das Geschäftsklima leicht verbessert. Die Entwicklung in den Hochbausparten verlief aber uneinheitlich. Im öffentlichen Hochbau ist der Geschäftsklimaindex etwas gestiegen. Die aktuelle Lage hat sich den Meldungen zufolge zwar etwas verschlechtert. Die Entwicklung in der nächsten Zeit wird aber durch die Befragungsteilnehmer etwas zuversichtlicher bewertet als im Oktober. Merklich verbessert hat sich das Geschäftsklima im gewerblichen Hochbau. Sowohl die Lage als auch die Geschäftsperspektiven sind hier günstiger als im Vormonat. Dagegen hat sich das Geschäftsklima im Wohnungsbau eingetrübt. Die Unternehmen sehen ihre Geschäftslage nicht mehr ganz so positiv wie bisher. Mit Blick auf die weitere Entwicklung sind sie aber geringfügig weniger skeptisch.

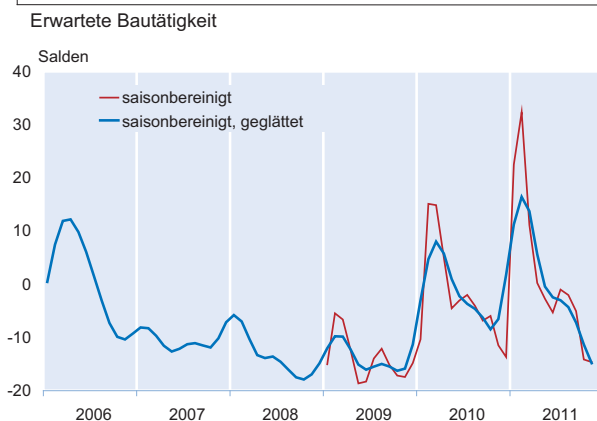
Im **Großhandel** hat sich das Geschäftsklima nach einer deutlichen Abkühlung im Vormonat wieder etwas verbessert. Hinsichtlich ihrer Geschäftsperspektiven sind die Befragungsteilnehmer nicht mehr so skeptisch wie im Oktober. Die aktuelle Geschäftslage beurteilen sie als nahezu unverändert gut. Der Lagerdruck hat etwas abgenommen, und die Händler wollen häufiger mehr Waren ordern als im Vorjahr. Die Klimagebung ist im Großhandel mit Konsumgütern leicht und im Produktionsverbundhandel deutlich sichtbar. Im Großhandel mit Konsumgütern stehen ungünstigere Lagebewertungen gestiegenen Geschäftserwartungen gegenüber. Der Lagerdruck hat leicht abgenommen. Die Verkaufspreise wollen die Großhändler im Konsumbereich nur geringfügig weniger häufig anheben als bisher. Im Produktionsverbundhandel ist die Geschäftslage wieder etwas besser als im Oktober. Die Skepsis der Befragungsteilnehmer bezüglich der Entwicklung in der nächsten Zeit ist zudem weitgehend ge-

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



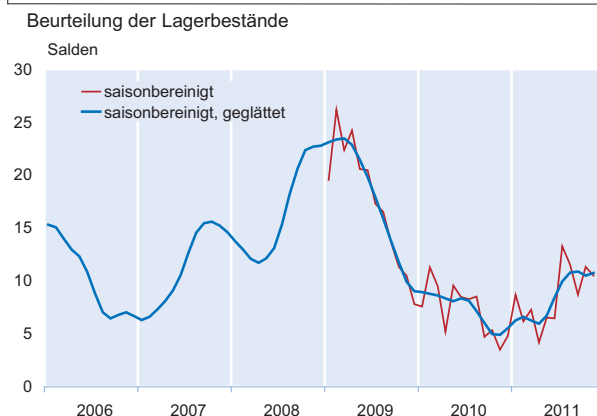
Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über zu- und abnehmende Exportgeschäfte.  
Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 5**  
Bauhauptgewerbe



Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über steigende und abnehmende Bautätigkeit.  
Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 6**  
Großhandel



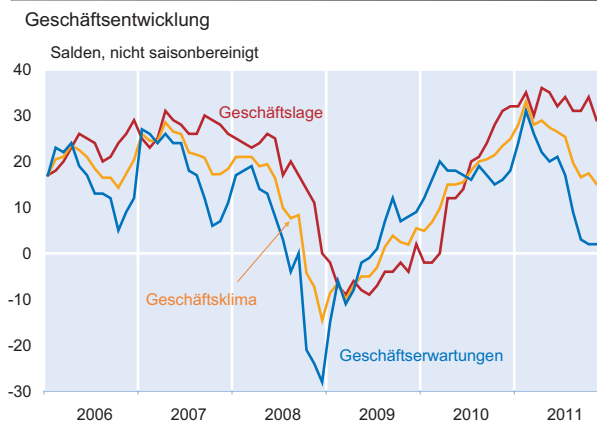
Salden aus den Prozentsätzen der Meldungen über zu große und zu kleine Lagerbestände.  
Quelle: ifo Konjunkturtest.

wichen. Der Lagerdruck hat sich allerdings weiter leicht erhöht. Preisaufschläge sind etwas weniger häufig geplant als bislang. Im Großhandel mit Kfz hat sich das Geschäftsklima kräftig verbessert. Die Geschäftslage präsentiert sich wieder vermehrt als gut. Auch die weitere Entwicklung schätzen die Befragungsteilnehmer nicht mehr so pessimistisch ein.

Im Einzelhandel hat der Geschäftsklimaindex geringfügig nachgegeben. Die aktuelle Geschäftslage ist den Unternehmensmeldungen zufolge aber wieder besser als im vergangenen Monat. Die Geschäftserwartungen der Einzelhändler sind dagegen stärker von Zurückhaltung geprägt. Die Lagerbestände werden nicht mehr ganz so häufig als zu hoch erachtet, und die Preise wollen die Händler vermehrt anheben. Im Verbrauchsgüterbereich werden die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen leicht besser eingestuft. Der Lagerdruck hat wieder spürbar nachgelassen. Neue Waren wollen die Befragungsteilnehmer weniger restriktiv ordern als bisher. Im Gebrauchsgüterbereich hat sich das Geschäftsklima deutlich aufgehellt. Vor allem die Geschäftslage hat sich merklich verbessert. Die Geschäftserwartungen der Händler sind allerdings noch etwas zurückhaltender als im Oktober. Der Lagerdruck hat aber spürbar nachgelassen. Im Einzelhandel mit Kfz ist der Geschäftsklimaindex dagegen leicht gesunken. Die Geschäftslage hat sich hier verschlechtert. Dagegen sind die Befragungsteilnehmer hinsichtlich der weiteren Entwicklung nicht mehr ganz so skeptisch wie im vergangenen Monat.

Der Geschäftsklimaindikator für das **Dienstleistungs-gewerbe**<sup>2</sup> ist im November wieder gesunken. Die Geschäftslage der befragten Dienstleistungsunternehmen ist etwas weniger gut als im Oktober. Die Geschäftserwartungen der Unternehmen sind aber unverändert leicht zuversichtlich. Auch ihre Mitarbeiterzahl wollen die Firmen weiterhin erhöhen. Im Bereich *Transport und Logistik* hat sich das Geschäftsklima eingetrübt, weil die Unternehmen skeptischer auf die weitere Entwicklung blicken. Die aktuelle Geschäftslage ist dagegen positiver als im Oktober. Einstellungen planen die Betriebe häufiger als bisher. Auch bei den *Architektur- und Ingenieurbüros* hat sich das Geschäftsklima verschlechtert. Hier ist die derzeitige Geschäftslage nicht mehr ganz so gut wie bisher. Die Entwicklung in der nächsten Zeit stufen die Befragungsteilnehmer dagegen weniger skeptisch ein. Auch wollen sie vermehrt zusätzliche Mitarbeiter einstellen. Im Bereich *Werbung* hat sich das Geschäftsklima deutlich abgekühlt. Die momentane Geschäftslage und die Perspektiven werden ungünstiger bewertet als bislang. Die Personalplanungen sind nicht mehr so deutlich im Plus wie im Oktober. Im Bereich *Personal- und Stellenvermittlung, Überlassung von*

**Abb. 7**  
Dienstleistungen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

*Arbeitskräften* – zu dem die Zeitarbeitsfirmen gehören – ist der Geschäftsklimaindikator erneut gesunken. Die Geschäftslage ist zwar weiterhin außerordentlich gut, aber nicht mehr so hervorragend wie bisher. Die Geschäftserwartungen der Firmen sind unverändert skeptisch.

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

**ifo Institut**

**im Internet:**

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

