



3 | 2008

61. Jg., 6.–7. KW, 15. Februar 2008

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Renate Künast und Winfried Hermann, Matthias Wissmann, Karl Otto Schallaböck und Peter Hennicke, Ferdinand Dudenhöffer

- EU-Vorgaben zur CO₂-Minderung für die Automobilindustrie: Klimaschutz oder Industriepolitik?

Forschungsergebnisse

Herbert Hofmann

- Altersteilzeit und Altersversorgung in der Metall- und Elektroindustrie

Daten und Prognosen

Wolfgang Nierhaus

- Wirtschaftskonjunktur 2007: Prognose und Wirklichkeit

Erich Gluch

- Das Ende des Wohnungsbaubooms in Europa

Manuel Birnbrich und Gernot Nerb

- Industrie in Deutschland weiterhin sehr wettbewerbsfähig

Im Blickpunkt

Erich Gluch

- ifo Architektenumfrage: Weiterhin schwacher Wohnungsbau

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Dr. Chang Woon Nam,
Dr. Gernot Nerb, Dr. Wolfgang Ochel, Dr. Martin Werding.

Vertrieb: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Zur Diskussion gestellt

EU-Vorgaben zur CO₂-Minderung für die Automobilindustrie: Klimaschutz oder Industriepolitik?

3

Die EU-Kommission will bis zum Jahr 2012 den Kohlendioxid-Ausstoß der in der EU verkauften Neuwagen im Mittel auf 130 Gramm CO₂ pro Kilometer beschränken. Die Vorschläge gehen nach Ansicht von *Renate Künast* und *Winfried Hermann*, Bündnis 90/Die Grünen, nicht weit genug. Es sei zwar klar, dass die deutsche Automobilindustrie dieses Ziel nicht erreichen könne, aber die deutschen Autohersteller hätten zu sehr auf Geschwindigkeit und Luxus gesetzt und daher Umweltinnovationen verschlafen. Die Bundesregierung setze die Wirtschaftsinteressen der deutschen Automobilindustrie über den Klimaschutz und die Bedürfnisse der Verbraucher: »Nicht die EU-Kommission betreibt Lobby-Politik für Frankreich und Italien, sondern Merkel, Gabriel und Glos für Porsche, Mercedes und BMW«. Für *Matthias Wissmann*, Verband der Automobilindustrie, sind dagegen die Vorschläge der EU-Kommission nicht akzeptabel. Zwar sei man mit dem Ziel der Kommission, den CO₂-Ausstoß von Personenkraftwagen auf einen Flottendurchschnittswert von 120g/km CO₂ zu begrenzen, einverstanden, aber eine Verordnung zur Erreichung dieses Ziels müsse so konstruiert sein, dass sie wettbewerbsmäßig neutral sei. Der vorgelegte Regulierungsvorschlag entspreche dieser Anforderung nicht. So werde unter anderem die Automobilindustrie mit Sanktionen belegt, die das Vielfache der Kosten anderer Industriezweige betragen. Nach Meinung von *Karl Otto Schallaböck* und *Peter Hennicke*, Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie, hätte den Automobilherstellern »seit Jahrzehnten« klar sein müssen, welche gravierenden Umstellungen auf verbrauchsärmere und emissionschwächere Fahrzeugkonzepte anstehen. Deshalb erscheine es vernünftig und angemessen, unausgeglichene Grenzüberschreitungen mit hohen Strafbeträgen zu belegen, damit diese ein wirksames Lenkungsinstrument darstellen, entweder die Emissionen zu senken oder sie auszugleichen. Für *Ferdinand Dudenhöffer*, Center Automotive Research (CAR) an der Fachhochschule Gelsenkirchen, hat die Kommission einen ökonomischen Vorschlag vorgelegt, der weiter verbessert werden kann. Die Verbesserung bedeute, das Pooling zum CO₂-Handel zu erweitern: »Dimas ist dafür offen, die Verweigerer sitzen in den Autoverbänden.«

Forschungsergebnisse

Altersteilzeit und Altersversorgung in der Metall- und Elektroindustrie

15

Herbert Hofmann

Der Arbeitgeberverband der Metall- und Elektroindustrie (Gesamtmetall) beauftragte das ifo Institut, Informationen über die Umsetzung vorhandener Regelungen zur Altersteilzeit und zur betrieblichen Altersversorgung sowie über die Vorstellungen und Interessen der Unternehmen zu erheben. Die Umfrage zeigte, dass die organisierten Unternehmen der M+E-Industrie die bisherige und noch wirksame Politik des vorzeitigen Übergangs in den Ruhestand genutzt haben, um Beschäftigung abzubauen oder zu verjüngen. Die Akzeptanz der Altersteilzeit als vorherrschende Form dieses zumindest faktisch frühzeitigen Übergangs in die Nacherwerbsphase ist bei den Unternehmen und den Arbeitnehmern sehr hoch.

Daten und Prognosen

Wirtschaftskonjunktur 2007: Prognose und Wirklichkeit

21

Wolfgang Nierhaus

Das ifo Institut beleuchtet seit Jahren kritisch die Güte der eigenen Konjunkturprognosen und diskutiert die Gründe für aufgetretene Differenzen zwischen Prognose und Wirklichkeit. Im Jahr 2007 ist die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland

vom ifo Institut von der Grundtendenz her zutreffend prognostiziert worden. Der seit 2005 laufende Aufschwung hat sich 2007 trotz der massiven Erhöhung der Mehrwertsteuer fortgesetzt. Dabei ist die Dynamik des Aufschwungs in der ifo-Dezemberprognose 2006 sogar noch etwas unterschätzt worden. Der private Konsum ist im Jahresdurchschnitt 2007 allerdings nicht gestiegen – wie im Dezember 2006 prognostiziert –, sondern gesunken.

Das Ende des Wohnungsbaubooms in Europa

Ausgewählte Ergebnisse der Euroconstruct-Winterkonferenz 2007

27

Erich Gluch

Nach den aktuellen Analysen der Experten aus den 19 Mitgliedsländern des Euroconstruct-Netzwerks erlebte der Wohnungsbau in Europa 2006 und 2007 zwei Spitzenjahre. Das Bauvolumen erreichte in beiden Jahren jeweils rund 685 Mrd. €. Anhaltend niedrige Zinsen sowie zusätzliche Nachfrage aufgrund steigender Haushaltszahlen führten nicht nur zu einer lebhaften Bautätigkeit, sondern auch steigenden Immobilienpreisen. Die einzige Ausnahme bildete lediglich Deutschland. Die in vielen Ländern hohen Preissteigerungen, zusammen mit der spürbar verbesserten Wohnungsversorgung durch die umfangreichen Neubauten in den letzten Jahren, stabilisierten 2007 die Wohnungsbautätigkeit auf hohem Niveau. Die Prognosen für die Jahre 2008 bis 2010 deuten auf eine spürbare Konsolidierung der in einigen Ländern sichtlich überhitzten Märkte hin. Nach rund 2,6 Mill. Wohnungsfertigstellungen im Jahr 2007 dürften es 2010 rund 250 000 weniger sein. Dabei wird es insbesondere in den Ländern, die die höchsten Wachstumsraten zu verzeichnen hatten, die stärksten Rückgänge geben. Dies sind an erster Stelle Irland und Spanien. In den beiden anderen Bausparten ist der Trend demgegenüber deutlich aufwärts gerichtet. Dies gilt vor allem für den Tiefbau, der im Prognosezeitraum durchschnittliche Wachstumsraten von rund 3¹/₂ bis 4% pro Jahr aufweisen wird. Im Nichtwohnhochbau dürfte das Wachstum mit rund 2¹/₂% p.a. im Durchschnitt jedoch etwas moderater ausfallen.

Industrie in Deutschland weiterhin sehr wettbewerbsfähig

34

Manuel Birnbroich und Gernot Nerb

Die hohe Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland belegen nicht nur »harte« Daten wie ein Vergleich der internationalen Trends von Lohnstückkosten, sondern auch aktuelle Ergebnisse einer Sonderbefragung zum Thema Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen des ifo Konjunkturtests, die im Auftrag der EU-Kommission vom ifo Institut durchgeführt wurde. Die Befragung zeigte, dass die deutschen Industrieunternehmen nach eigenen Angaben ihre Wettbewerbsfähigkeit seit 2000 stärker ausbauen konnten als im Durchschnitt der Europäischen Union und insbesondere auch als in Frankreich und Italien. Differenziert nach Einzelbranchen bauten in den letzten Jahren der Fahrzeugbau und die Bekleidungsindustrie ihre Wettbewerbsposition am erfolgreichsten aus.

Im Blickpunkt

ifo Architektenumfrage: Weiterhin schwacher Wohnungsbau

39

Erich Gluch

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen Umfrage des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das Geschäftsklima zu Beginn des vierten Quartals 2007 gegenüber dem Vorquartal nicht verändert. Die Urteile zur derzeitigen Auftragssituation verbesserten sich erneut. Die Perspektiven trübten sich dagegen im Berichtszeitraum etwas ein.

EU-Vorgaben zur CO₂-Minderung für die Automobilindustrie: Klimaschutz oder Industriepolitik?

Die EU-Kommission will bis zum Jahr 2012 den Kohlendioxid-Ausstoß der in der EU verkauften Neuwagen im Mittel auf 130 Gramm CO₂ pro Kilometer beschränken. Ist diese Maßnahme – wie Bundesumweltminister Gabriel sie bezeichnete – ein »Autokrieg gegen Deutschland«?

Vorschläge gehen nicht weit genug

Verbindliche Grenzwerte für den CO₂-Ausstoß von Fahrzeugen sind der richtige Weg. Die Vorschläge der EU-Kommission gehen jedoch aus grüner Sicht nicht weit genug.

Der Automobilverkehr trägt in Europa mit rund 12% zu klimaschädigenden Emissionen bei. Tendenz steigend. Die Autoflotte global wächst: Während 2007 ca. 900 Mill. Pkw unterwegs waren, werden es nach Prognosen bis 2030 schon 1,3 Mrd. Pkw sein. Auch der Treibstoff Öl wird knapp, die Nachfrage in den aufstrebenden Wachstumsländern nimmt ständig zu und die Preise steigen. Spritschlucker schaden damit nicht nur dem Klima, sondern auch dem Geldbeutel. Höhere Kosten für eine Tankfüllung werden Porschefahrer in ihrem Geldbeutel nicht merken, die Mehrheit der Bürger durchaus.

Im letzten Jahr erst hat sich die Europäische Union zum Ziel gesetzt, die eigenen Emissionen bis 2020 um 20% auf der Basis von 1990 zu senken. Mit dem Integrierten Energie- und Klimaprogramm verpflichtet sich die deutsche Bundesregierung sogar, in den kommenden zwölf Jahren um 40% zu reduzieren. Auch der Verkehrssektor muss mit der Reduktion von 30 Mill. Tonnen CO₂ seinen Beitrag leisten.

Das Problem ist nicht neu: In Brüssel plante man schon Mitte der neunziger Jahre einen Grenzwert für CO₂, der den Ausstoß aus Pkw verringern sollte. Angela Merkel war im EU-Umweltministerrat damals an den Beratungen beteiligt. Um die Gesetzesinitiative abzuwehren, hatte sich

die europäische Automobilindustrie 1998 gegenüber der Europäischen Kommission freiwillig dazu verpflichtet, den durchschnittlichen Schadstoffausstoß der Fahrzeugflotte auf 140 g/km bis 2008 zu senken. Doch es blieb beim Versprechen: Im Jahr 2006 haben Neuwagen in Deutschland durchschnittlich 173 g/km CO₂ ausgestoßen, ein Viertel mehr als der selbst gesteckte Zielwert für 2008.

Es ist also klar, dass die Automobilindustrie das Ziel nicht erreicht. Konsequenterweise hat der EU-Kommissionspräsident Barroso gesetzliche Grenzwerte und Sanktionsmechanismen in Angriff genommen. Die Erfahrung zeigt, wirklich effiziente Autos baut die Industrie nicht ohne politischen Druck. Die deutschen Autohersteller haben zu sehr auf Geschwindigkeit und Luxus gesetzt und daher Umweltinnovationen verschlafen, jetzt erhalten sie die Quittung dafür.

Die Bundesregierung spricht von einem »Vernichtungskrieg gegen die deutsche Automobilindustrie« und mittendrin die Kanzlerin, die beim Thema Auto vergessen zu haben scheint, dass sie einmal Umweltministerin war. Damit unterminiert die Koalition nicht nur die eigenen Klimaziele, sondern setzt Wirtschaftsinteressen der deutschen Automobilindustrie über Klimaschutz und die Bedürfnisse der Verbraucher. Sie schadet damit letztlich auch der europäischen Idee. So geht man mit europäischen Partnern im 21. Jahrhundert nicht mehr miteinander um.

In kaum einem anderen Bereich ist die Klimabilanz der Bundesregierung derartig blamabel wie im Verkehr. Nicht die EU-Kommission betreibt Lobby-Politik für Frankreich und Italien, sondern Merkel, Gabriel und Glos für Porsche, Mercedes und BMW.

Und dies wider besseres Wissen! Denn die von der Bundesregierung kritisierten



Renate Künast*



Winfried Hermann**

* Renate Künast ist Fraktionsvorsitzende des Bündnis 90/ Die Grünen.

** Winfried Hermann ist verkehrspolitischer Sprecher des Bündnis 90/ Die Grünen.

Vorschläge der Kommission sind schon ein Kompromiss, der deutschen Autoherstellern entgegenkommt. Schwere Autos dürfen 60% mehr CO₂ ausstoßen. Frankreich und Italien wollten ursprünglich nur 30%. Zudem wurde die Berechnung des Ausstoßes nach Gewicht vor allem auf Drängen Deutschlands aufgenommen. Trotz dieses Entgegenkommens wird weiter gejammert.

Die gesetzliche Begrenzung des CO₂-Ausstoßes nach dem Flottendurchschnitt von 120g/km ab 2012 ist grundsätzlich richtig. Die Vorschläge der EU-Kommission haben jedoch jetzt schon deutliche Schwächen und eine weitere Verwässerung im Entscheidungsverfahren kann nicht ausgeschlossen werden.

Der Grenzwert wurde entgegen dem ursprünglichen Ziel von 120 auf 130 g/km CO₂ angehoben. Die Anrechnung von 10g/km des Grenzwerts auf eher nebulöse »weitere Maßnahmen« und vor allem den Einsatz von pflanzlichen Kraftstoffen darf nicht zur Mogelpackung werden. Nur wenn sichergestellt wird, dass die Agrarkraftstoffe nachhaltig produziert werden, kein Urwald dafür gerodet wird und eine Konkurrenz mit Nahrungsmitteln, vor allem in Entwicklungsländern, ausgeschlossen ist, leisten Agro-Kraftstoffe einen Beitrag für den Klimaschutz. Selbst neue Studien der EU setzen hinter die Agro-Kraftstoffe zu Recht immer mehr Fragezeichen.

Ambitionierte Klimaschutzpolitik braucht Langfristziele, für Forschung und Entwicklung in der Industrie bringen sie Planungssicherheit. Dem Vorschlag fehlt eine weitergehende Begrenzung des Ausstoßes ab 2020. Bündnis 90/ Die Grünen fordert bereits jetzt die Festlegung eines Grenzwerts von 80 g/km für 2020.

Ein fatales Signal ist die Berechnung des Verbrauchs nach dem Gewicht einzelner Fahrzeuge. Es verleitet die Industrie eher zur Manipulation in Richtung schwerere Autos und damit zu mehr CO₂. Die Richtung ist aber grundfalsch: Was wir für mehr Klimaschutz brauchen, ist ein Anreiz um Autos leichter und damit verbrauchsärmer zu machen.

Bündnis 90/ Die Grünen fordern, wie auch das Umweltbundesamt und deutsche Umweltverbände, die Berechnung individueller Fahrzeuggrenzwerte an der Grundfläche eines Fahrzeugs auszurichten. Die Einbeziehung der Fläche ist weniger anfällig für Manipulationen und sorgt dafür, dass leichtere Materialien beim Bau von Fahrzeugen verwendet werden.

Die Autoindustrie handelt nur, wenn härtere Sanktionen drohen, als sie die EU KOM vorschlägt. Die von der EU-Kommission vorgesehene Strafe pro Gramm Überschreitung ist mit 20 bis 60 € in den ersten Jahren bis 2014 zu gering. Für

einen Anreiz zum Umstellen muss die Strafe schon beim Inkrafttreten 95 € pro Gramm betragen.

Als klare Vorgabe für Neuwagen müssen Obergrenzen für CO₂-Emissionen pro Fahrzeug definiert werden. Autos mit einem Verbrauch von mehr als 240g/km dürfen ab 2012 keine Zulassung mehr erhalten. Angesichts der europäischen Reduktionsziele für Treibhausgase bis 2020 und der Notwendigkeit, die Emissionen bis 2050 um 80% zu senken, wären weniger scharfe Obergrenzen klimapolitischer Wahnsinn. Schließlich gibt es kein Menschenrecht auf unbegrenzten Schadstoffausstoß.

Klimaschutz und Industriepolitik als Gegensätze zu verstehen, ist altes Denken. Industrien in Europa, insbesondere in Deutschland, werden sich nur durch Qualität auf dem globalisierten Weltmarkt behaupten können. Nur wer klimafreundliche Automobile anbietet, wird weltweit erfolgreich sein und damit Wachstum und Arbeitsplätze hier zu Lande sichern. Wer nicht, der bleibt in Zeiten des Klimawandels und der Ölverknappung nicht mobil. Längst schon ist klar: Wenn die deutsche Automobilindustrie die Klimaherausforderung nicht endlich angeht, folgt auf die ökologische Krise eine ökonomische.



Matthias Wissmann*

EU-Vorschlag ist nicht akzeptabel

Der Schutz des Klimas ist im Bewusstsein der Menschen zu einem zentralen Element der Bewahrung unserer Lebensgrundlagen geworden. Zur Bekämpfung des Treibhauseffektes müssen alle Bereiche der Wirtschaft und der Gesellschaft beitragen. Es steht daher außer Frage, dass der Verkehrssektor, der in Deutschland für 14% des CO₂-Ausstoßes verantwortlich ist, und damit auch die Automobilindustrie einen erheblichen Beitrag zur langfristigen Reduzierung des CO₂-Ausstoßes leisten müssen. Der deutschen Automobilindustrie kommt dabei eine entscheidende Vorreiterrolle zu. Denn sie steht für ein Drittel der Pkw-Produktion in der EU; darüber hinaus erfolgt der weitaus größte Teil der Exporte der europäischen Automobilindustrie in Drittländer aus deutscher Produktion.

Deshalb haben wir das ambitionierte Ziel der EU-Kommission, den CO₂-Ausstoß von Personenkraftwagen auf einen Flottendurchschnittswert von 120g/km CO₂ zu begrenzen, stets akzeptiert, gleichzeitig aber immer gefordert, dass eine künftige Verordnung zur Erreichung dieses Ziels so konstruiert sein muss, dass sie nicht nur klimaeffizient ist, sondern auch in Übereinstimmung mit den von der Kommission selbst im Februar 2007 beschlossenen Leitlinien steht. Diese verlangt, »dass wettbewerbsmäßig neutrale, sozial ausgewogene und nachhaltige Verminderungsziele sicher gestellt werden, die der Vielfalt der europäischen Automobilhersteller gerecht werden und jegliche ungerechtfertigte Verzerrung der Konkurrenz zwischen Automobilherstellern vermeiden«¹. Der im Dezember vorgelegte Regulierungsvorschlag der EU-Kommission entspricht diesen Anforderungen nicht. Obwohl der Entwurf durch die Einführung eines gewichtsabhängigen CO₂-Zielwertes zumindest unterschiedliche Fahrzeugkategorien berücksichtigt, ist er sowohl un-

ter umwelt- als auch unter industriepolitischen Gesichtspunkten nicht akzeptabel.

Unter anderem wird die Automobilindustrie mit Sanktionen belegt, die das Vielfache der Kosten anderer Industriezweige betragen. Eine Tonne CO₂ kostet für Unternehmen beispielsweise der chemischen Industrie derzeit rund 20 €. Bei Fahrzeugen würde dieser Wert bei einer durchschnittlichen Fahrleistung von 200 000 km zu einer Mehrbelastung von 4 € pro g/km führen. Die EU-Kommission hat für den Automobilbereich jedoch bis zu 25-fach höhere Zahlungen vorgeschlagen. So sollen in der Endstufe bis zu 475 € Belastung je Tonne CO₂ verlangt werden, die den 20 € je Tonne des Industriebereichs gegenüberstehen. Es besteht kein nachvollziehbarer Grund, weswegen eine Tonne CO₂ aus dem Verkehrssektor mehr kosten sollte als eine aus dem Industriebereich. Für das Klima ist es unerheblich, ob eine Tonne CO₂ aus dem Verkehr stammt oder aus der Industrie. Insoweit besteht keinerlei Anlass die CO₂-Emissionen nach ihrer Herkunft anders zu werten. Treten aber die vorgeschlagenen Strafzahlungen in Kraft, kommen bei einer angenommenen Abweichung von 5 Gramm multipliziert mit den 95 € je Gramm und den Verkaufszahlen teilweise Kostenbelastungen bis zu 1,5 Mrd. € auf ein einzelnes Unternehmen zu – Gelder, die wiederum für Forschung und Entwicklung fehlen.

Ferner vernachlässigt der Regulierungsvorschlag die Vorteile eines »integrierten Ansatzes« und gibt keinerlei Anreize für innovative Eco-Technologien. Während zu Erreichung eines 130 Gramm-Durchschnitts einzig die Optimierungen des Motors und des Antriebsstrangs, also alles was abschließend im »europäischen Fahrzyklus (NEFZ)« festgeschrieben wurde, für zulässig erlaubt wurde, wird das Minderungspotential anderer Maßnahmen auf 10 Gramm beschränkt und gleichzeitig nur bestimmte Maßnahmen zugelassen. Die Kommission will dazu einen abschließenden Katalog »ergänzender Maßnahmen« vorschreiben. So sollen 5 Gramm durch den Einsatz von Biokraftstoffen erreicht werden, der Rest durch effizienzverbesserte Leichtlaufreifen, Reifenluftdrucksysteme oder Schaltpunktanzeigen. Eine auf wenige Punkte beschränkte Liste aller möglichen Maßnahmen verhindert aber Innovationen und entwertet alle anderen Reduktionsmöglichkeiten. Für den Einsatz von beispielsweise »Flex Fuel«-Fahrzeugen, Sechsgang-Schaltgetrieben und andere energiesparende Aggregaten gibt es keinerlei Anreizwirkungen, um diese gegenüber heutigen Aggregaten teureren Techniken zu erforschen und einzusetzen. Nach unseren Erkenntnissen hätten die »ergänzenden Maßnahmen« aber Potential für deutlich höhere Einsparungen. Durch einen rein dirigistischen Ansatz wird hier die Forschungs- und Innovationskraft, die gerade die deutschen Hersteller und Zulieferer im europäischen Wettbewerb auszeichnet, deutlich gehemmt.

* Matthias Wissmann ist Präsident des Verbandes der Automobilindustrie e.V. (VDA).

¹ KOM (2007) 19 eng. vom 7. Februar 2007.

Überdies sieht die Kommission im Gegensatz zum Beschluss des Europäischen Parlaments zum CARS 21-Bericht bisher keine Übergangsphase vor, welche die langen Entwicklungszyklen in der Automobilindustrie berücksichtigt. Vielmehr erfolgt eine punktuelle Einführung 2012 mit einer schrittweisen Erhöhung der Strafzahlungen. Wenn das System aber unmittelbar für die im Jahr 2012 in Verkehr gebrachten Pkw angewendet wird, sind Strafzahlungen schon heute einzukalkulieren und damit von Anfang an unvermeidbar, da ein erheblicher Teil der im Jahr 2012 in den Verkehr gebrachten Pkw bereits heute fertig entwickelt bzw. bereits im Verkehr sind und nicht davon auszugehen ist, dass diese durch Anpassungsmaßnahmen auf ein Niveau gebracht werden können, das es erlauben würde, im Durchschnitt der Flotten der Hersteller die entsprechenden Zielwerte zu erreichen. Deshalb ist eine schrittweise Einführung und Flexibilität zwingend nötig. Darüber hinaus spricht die Tatsache für diesen Zeitpunkt des vollen Inkrafttretens, dass auch die japanischen Wettbewerber der europäischen Automobilindustrie in ihrem Heimatmarkt für eine insgesamt weniger ambitionierte Minderungsleistung bis 2015 Zeit erhalten haben.

Das Zusammenspiel aus ungerechter Lastenverteilung, völlig unangemessener Höhe von Strafzahlungen sowie fehlender Flexibilität bei der technologischen Ausgestaltung der CO₂-Minderungsstrategie ist nicht nur unter umweltpolitischen, sondern gerade auch unter industriepolitischen Gesichtspunkten äußerst bedenklich. Wird die Verbrauchssenkung überwiegend bei großen Fahrzeugen und hier vor allem bei deutschen Premium-Herstellern angemahnt, wird umweltpolitisch für den Klimaschutz aufgrund des weitaus höheren Volumens kleinerer Fahrzeuge nur wenig erreicht. Denn nur der Hebel über den Volumenbereich erzielt den notwendigen Minderungserfolg. Würde man nämlich den Kraftstoffverbrauch der 50 verbrauchsstärksten Fahrzeuge um 20% reduzieren, ginge der Verbrauch der gesamten Neuwagenflotte lediglich um 0,4% zurück. Selbst bei einer Halbierung in diesem Segment würde der Flottendurchschnitt nur um gut 1% sinken. Und ein totales Verbot der »Höchstemittenten« generierte gerade einmal 2% Minderung. Eine Verbrauchsminderung von 20% bei den 50 absatzstärksten Modellen, die einen Marktanteil von 71% aufweisen, würde den Durchschnittsverbrauch der Gesamtflotte hingegen um 14% senken.

Der Vorschlag der Kommission verletzt offensichtlich das selbst in ihrer Mitteilung vom Februar definierte Kriterium der »Diversität der Industrie« nachhaltig, da eine Erreichung der Zielvorgaben für Hersteller insbesondere großer Fahrzeuge erschwert wird. Entsprechend wird eine Belastung vor allem der Premium-Hersteller erreicht. Diese wären in der Folge gezwungen, ihr Produktprogramm massiv in Richtung Kleinwagen zu erweitern, da hier wesentlich geringere Leistungen gefordert werden und »Gutschriften« generiert wer-

den können, die es erlauben, die nicht vermeidbaren Zielüberschreitungen am »oberen Ende« des Produktspektrums zu kompensieren.

Umgekehrt wird es insbesondere den französischen Herstellern, aber auch den italienischen ermöglicht, mit einem im Vergleich zu den deutschen Herstellern deutlich geringeren technologischen Aufwand ihren Zielwert zu erreichen. Sie erhielten unter dem Deckmantel des Klimaschutzes massive Vorteile im Wettbewerb.

Die indirekte Konsequenz wäre ein forciertes Verdrängungswettbewerb im europäischen Volumenmarkt – zu Lasten der etablierten Volumenmarken mit ihren insbesondere westeuropäischen Produktionsstätten. In dem Umfang, wie sie nicht in der Lage sind, gegen neue Angebote der Premium-Hersteller zu bestehen, bleibt ihnen nur eine massive Kostenreduktion durch Auslagerung eigener Wertschöpfung an kostengünstigere Standorte, und durch einen noch deutlich höheren Druck auf die Zulieferindustrie zur Beschaffung aus kostengünstigeren Ländern. Überdies birgt der vorliegende Regulierungsentwurf die Gefahr eines erhöhten Drucks zu Übernahmen und Unternehmenszusammenschlüssen in der europäischen Automobilindustrie. Solche Strukturverschiebungen wären nicht durch rein ökonomische Rahmenbedingungen begründet, sondern ausschließlich durch die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen und damit politisch motiviert. Dies würde nicht nur eine ernste Gefährdung von Beschäftigung an einzelnen Standorten zur Folge haben, sondern auch Umgehungsmöglichkeiten im Hinblick auf die Erfüllung von Reduktionsanforderungen eröffnen. Dem klimapolitischen Anliegen würde damit nicht Rechnung getragen.

Dass es auch anders geht, zeigt die aktuelle Entwicklung in Deutschland: So wurde bereits im Jahr 2007 der durchschnittliche CO₂-Ausstoß der neu zugelassenen Fahrzeuge um 2% gesenkt, das entspricht auf das Jahr gerechnet eine Einsparung von 120 000 Tonnen CO₂. Im November fiel der CO₂-Ausstoß sogar um 4% niedriger aus. Bei besonders sparsamen Pkw mit einem CO₂-Wert von weniger als 130 g/km konnten die deutschen Marken ihren Inlandsabsatz um 35% steigern.

Der jetzt vorliegende Beschluss wurde von Kommissionspräsident Barroso und Umweltkommissar Dimas in einem Eilverfahren gegen massive Bedenken vieler Kommissare, in deren Heimatländern sich Standorte der Automobilindustrie befinden, durchgesetzt. Ohne eine grundlegende Überarbeitung und Veränderung des vorliegenden Gesetzesentwurfs besteht die Gefahr, dass die Ziele der Lissabon-Strategie auf mindestens vier Ebenen verfehlt würden: bei Wachstum und Beschäftigung, bei Innovationen und der Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Automobilindustrie. Gerade auch der

Standort Deutschland hätte unter den Folgen zu leiden. Denn kein anderes Land verdankt dieser Industrie einen so hohen Anteil an seinem Wachstum. Mit 290 Mrd. € Jahresumsatz hat die Automobilindustrie einen Anteil von 21% am Gesamtumsatz der Industrie in Deutschland und generierte im Jahr 2007 einen Handelsbilanzüberschuss in Höhe von 105 Mrd. €.

Erfolgreicher Klimaschutz ist zwingend notwendig, aber er darf nicht gegen, sondern muss im Einklang mit der wirtschaftlichen Vernunft erfolgen. Deshalb müssen die Mängel des Kommissionsvorschlags in den Verhandlungen von Rat und Parlament ausgeräumt werden, damit die Ziele des Klimaschutzes in Europa fair umgesetzt werden können und die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft gestärkt und nicht geschwächt wird.



Peter Henicke*

Karl Otto Schallaböck**

Macht die EU-Kommission Industriepolitik gegen die deutsche Automobilwirtschaft?

Zwei Branchen zeigen sich besonders betroffen darüber, dass mit langjährigen Ankündigungen zum Klimaschutz jetzt auf europäischer und nationaler Ebene Ernst gemacht wird: Die Erzeuger von Kohlestrom und die Automobilwirtschaft. In diesem Beitrag sollen die deutschen Hersteller von Pkw im Mittelpunkt stehen. Dabei geht es insbesondere um den Vergleich zugesagter Minderungsziele mit der realen Unternehmens- und Modellpolitik. Auch das Argument ist zu prüfen, ob die EU-Kommission quasi unter dem Deckmantel europäischer Klimaschutzvorgaben gegen die deutschen Premium-Hersteller »Industrie- und Wettbewerbspolitik« betreibt.

Unstrittig dürfte sein, dass der Verkehr insgesamt einen weit größeren Beitrag zur Minderung von Klimagasen erbringen muss, wenn die zu Recht ambitionierten deutschen, aber auch die moderateren EU-Minderungsziele für 2020 und danach ihre Vorbildrolle in der Welt erfüllen wollen. Gegenwärtig schöpfen in Europa allein die Klimalasten aus dem Verkehr das Maß aus, das künftig (etwa bis 2050) für alle Bereiche zusammen als verträglich mit dem 2°-Minderungsziel der EU einzustufen ist. Bei der im Vergleich mit anderen Sektoren ungünstigeren bisherigen Emissionstendenz ist hier ein offensichtlicher Handlungsbedarf gegeben. Selbstverständlich gilt dies nicht nur für Pkws, sondern mindestens genauso beim Lkw-Güter- und beim Flugverkehr.

In ihrem Vorschlag vom 19. Dezember 2007 (Verordnungsvorschlag: KOM(2007)856endgültig, beigefügtes Dokument

* Prof. Dr. Peter Henicke ist Präsident des Wuppertal Instituts für Klima, Umwelt, Energie GmbH.

** Dr. Karl Otto Schallaböck ist Verkehrsexperte beim Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH.

zur Wirkungsabschätzung: SEC(2007)1723, zusätzliche Pressemitteilungen IP/07/1965 und MEMO/07/597) stellt die Europäische Kommission ihr Zielkonzept für die Reduktion der CO₂-Emissionen bei leichten Fahrzeugen (light-duty vehicles), also im Wesentlichen Pkw, vor. Danach soll im Jahr 2012 von den neu zugelassenen Fahrzeugen ein durchschnittlicher Emissionswert von 130 g CO₂/km nicht überschritten werden; pro Gramm Verfehlung sollen in 2012 20 €, in 2013 35 €, in 2014 60 €, sowie schließlich 2015 95 € Strafzahlung fällig werden. Einzelne Hersteller können Strafzahlungen mindern oder vermeiden, indem sie Zielverfehlungen durch Pooling mit anderen Herstellern teilweise oder ganz kompensieren; in der Konkretisierung auf einzelne Fahrzeuge und deren Varianten wird auch deren Masse berücksichtigt (schwerere Pkw dürfen etwas mehr emittieren); im begleitenden Dokument wird auch auf die weitergehenden Forderungen des Europäischen Parlaments hingewiesen mit Zielwerten von 95 g/km im Jahr 2020 und möglicherweise 70 g/km in 2025. Insgesamt stützt sich der Vorschlag auf einen umfangreichen Vorlauf an fachlicher Begutachtung, Stakeholder-Beteiligung und Beratung in den Europäischen Institutionen. Niemand kann nach Jahrzehnten intensiver Diskussion über Klima- und Ressourcenschutz davon überrascht sein, dass die »Autos der Zukunft« nicht nur wegen des Klimaschutzes, sondern auch wegen der Importabhängigkeit, Verknappungstendenzen und Preissteigerung bei Öl technisch revolutioniert, vor allem radikal verbrauchsärmer und in ein Gesamtkonzept »Nachhaltige Mobilität« eingebettet sein müssen.

Eher ist erstaunlich, dass eine Branche glaubt, sich über frühere vernünftige Einsichten und freiwillige Selbstverpflichtungen heute ohne Ansehensverlust hinwegsetzen zu können: Im Vergleich mit den 140 g/km, deren Einhaltung innerhalb der EU15 der europäische Automobilherstellerverband (ACEA) für 2008 in einer Selbstverpflichtung zugesagt hat (die japanischen und koreanischen Verbände JAMA und KAMA für 2009), ist das Ziel von 130 g/km in 2012 nur eine konsequente und wenige anspruchsvolle Fortschreibung. Auch die Strafzahlungen für Verfehlung erscheinen mäßig: Wird das bereits für 2008 zugesagte Ziel erst mit vier Jahren Verspätung erreicht, so werden (ohne Berücksichtigung möglicher Entlastungen wegen höherer Fahrzeuggewichte) 200 € pro Fahrzeug fällig – ein eher nachrangiger Betrag im Vergleich zum gesamten Fahrzeugpreis. Bei fünf Jahren Verspätung wären es 350 €, bei sechs Jahren Verspätung dann 600 €, und erst bei sieben Jahren verspäteter Erfüllung der vertraglichen Zusagen werden 950 € fällig.

Im Vergleich mit der bisherigen Zielgröße der EU für 2012 in Höhe von 120 g/km (in 1995 bereits für 2005 vorgesehen und 2007 noch einmal für 2012 bestätigt) bedeutet der neue Wert eine Verschlechterung um 10 g/km. Diese Erhöhung der zulässigen Emissionen soll klimaneutral – insbesondere

re durch regenerative Treibstoffe – aufgefangen werden; deswegen wird bisweilen mehr als missverständlich auch der aktuelle Kommissionsvorschlag dahingehend beschrieben, dass er eine »Minderung der durchschnittlichen CO₂-Emissionen von neuen Personenkraftwagen auf 120 g/km bis 2012« beinhalte (IP/07/1965). Dies ist besonders auch deshalb missverständlich, weil die Klima- und Nachhaltigkeitsbilanz von Biotreibstoffen, v.a. wenn sie aus Importen stammen, zunehmend kritisch beurteilt wird.

Gemessen an den eingegangenen Selbstverpflichtungen sind die Vorgaben der EU-Kommission also nicht übermäßig ambitioniert. Warum also die Kritik und Alarmlmeldungen aus der deutschen Automobilindustrie? Um die Antwort vorwegzunehmen: Weil die Selbstverpflichtung im auffallenden Gegensatz steht zur realen Verbrauchsentwicklung der Flotte besonders der deutschen Premium-Hersteller. Wer vom Staat zu Recht verlässliche Rahmenbedingungen verlangt, muss dies bei Selbstverpflichtungen auch selbst gewährleisten. Sonst verliert dieses Instrument jeden Wert und nachträgliche Klagen über staatliche Vorgaben jede Glaubwürdigkeit. Dies gilt etwa für die Topmeldung (www.acea.be vom 24. Januar 2008) unter der Überschrift »Car industry supports reducing CO₂ emissions«, wo ausgeführt wird, dass das EU-Ziel von 130 g/km in 2012 zu durchschnittlichen Preiserhöhungen pro Auto von bis zu 3 000 € führen würde. Wenn dies der (sehr unwahrscheinliche) Aufpreis für spritsparende Innovationen sein soll, dann fragt man sich, warum ACEA eine Verbrauchsreduktion in diese Richtung bereits für das Jahr 2008 freiwillig zugesagt hat. Sollte die von der EU gesetzte Pönale gemeint sein, dann würde auf die Ahnungslosigkeit im Publikum gesetzt: Eine Pönale von 3 000 € pro Fahrzeug in 2012 entspricht einem Emissionswert von 280 g/km, was als Durchschnittswert auch schon vor zehn oder 20 Jahren weit oberhalb der Realität war; eine Pönale von 3 000 € pro Fahrzeug in 2015 entspricht bei dem bis dahin erhöhten Strafsatz einem Emissionswert von noch immer über 160 g/km, mehr als der durchschnittliche Neuwagen gegenwärtig emittiert. Es würde also davon ausgegangen, dass die neuen Fahrzeuge innerhalb der nächsten sieben Jahre im Durchschnitt weiter steigende Verbrauchs- und Emissionsziffern aufweisen, anstatt schon wie bisher selbst im Trend weiterhin leicht sinkende. Das Hauptproblem liegt darin, dass gerade auch die Modellpolitik der deutschen Automobilindustrie eine wesentliche Ursache dafür ist, dass die Abweichung der realen Verbrauchswerte von der eingegangenen Selbstverpflichtung nicht abgebaut wurde. Erhebliche Teile der deutschen Automobilindustrie liegen mit den CO₂-Emissionen ihrer Neufahrzeuge weitab von den europäischen Zielwerten; für die in Deutschland neu zugelassenen Fahrzeugflotte ist eine deutliche Verfehlung des europäischen Zielkorridors unübersehbar. Für die EU-Ebene verbindlich ist ein dort installiertes formalisiertes Verfahren des CO₂-Monitoring im Zusammenhang mit dem ACEA-Commitment (und analog bezüglich JAMA und KAMA); dies-

bezüglich liegen jedoch die – zwischen Kommission und Industrie/Verbänden abgestimmten – Berichte nur bis zum Berichtsjahr 2004 vor (Einzelberichte vom 25. November 2005, Gesamtbericht vom 24. August 2006). Demnach war 2004 für die EU15 ein durchschnittlicher Emissionswert von 163 g/km festzustellen, sowie für den ACEA-Bereich ein Wert von 161 g/km; für Deutschland wird ein Durchschnitt von 173 g/km für die Neufahrzeuge der ACEA-Mitglieder genannt. Dies hat bereits erhebliche Zweifel an der Zielerreichung in 2008 geweckt.

(Noch) nicht mit der Industrie abgestimmte Daten für 2006 auf der Grundlage von Meldungen der EU-Mitgliedstaaten (in SEC(2007)1723) signalisieren, dass bis dahin bei einem Wert von 160 g/km für die EU15 keine deutlichen weiteren Fortschritte erreicht worden sind; auch der Wert für Deutschland hat sich demnach nur wenig verändert. Als nationalen Wert für Deutschland hat das Kraftfahrtbundesamt im Rahmen seiner monatlichen statistischen Berichterstattung – wohl in geringfügig unterschiedlicher Abgrenzung – für 2007 jüngst einen Wert von 170 g/km genannt. In Fortsetzung der Entwicklung der letzten Jahre können damit für das laufende Jahr etwa 168 g/km erwartet werden. Somit wird das in der ACEA-Selbstverpflichtung für 2008 gesetzte Ziel in Deutschland um voraussichtlich 20% verfehlt. Dass die EU-Kommission dies angesichts der langen Vorgeschichte und der verschärften Anforderungen an den Klimaschutz in allen Sektoren nicht tolerieren kann, liegt auf der Hand, zumal die deutsche Verfehlung aufgrund des Gewichts von Deutschland die gesamteuropäische Bilanz verhagelt. Bei dem Anteil von etwa 22 bis 24%, den Deutschland an allen Neuzulassungen in der EU15 ausmacht, müssten zum Ausgleich in den übrigen 14 Ländern die Durchschnittsemissionen auf gut 130 g/km gesenkt werden, um insgesamt die zugesagten 140 g/km zu erreichen. Dies ist nicht zu erwarten.

Neben Schweden und Finnland, die – bei vergleichsweise bescheideneren Zulassungszahlen – den Zielkorridor noch deutlicher verfehlen als Deutschland, dürften auch die restlichen EU15-Länder zusammen den Zielwert in 2008 nicht erreichen; die dabei dort insgesamt nicht sehr starke Überschreitung stellt sich nach Ländern gegliedert durchaus unterschiedlich dar und dürfte auch – wenngleich in unterschiedlichem Ausmaß – durch den Import von Fahrzeugen deutscher Hersteller zu erklären sein. Es ist daher nachvollziehbar, dass Deutschland und die deutschen Fahrzeughersteller als maßgebliche Verursacher der Nichterfüllung der CO₂-Grenzwerte benannt werden.

Versäumnisse in der Vergangenheit

Aufgrund der Versäumnisse in der Vergangenheit macht es heute für die deutschen Automobilhersteller selbstverständ-

lich einen großen Unterschied, ob man bei Einhaltung der Selbstverpflichtung von 2008 bis 2012 die Durchschnittsemissionen eher bequem von 140 auf 130 g/km absenken soll, oder ob man von der massiven Zielverfehlung bei 168 g/km startet und über 20% Reduktion realisieren soll. Für die nur an Automobilität interessierten Fahrzeugkäufer ist das Problem überschaubar: Anders als von der Industrie und ihren Verbänden verbreitet, sind die verbrauchs- und emissionsschwächeren Fahrzeuge signifikant billiger als die stärker emittierenden – nicht nur, verständlicherweise, in den Verbrauchskosten, sondern auch in der Anschaffung. Die persönliche Mobilität wäre also durch die Vorgaben nicht erkennbar belastet. Wer dennoch auf den Besitz eines übermäßig PS-starken Spaß- und Prestigegegeräts nicht verzichten will, darf dies angesichts der Herausforderungen des Klima- und Ressourcenschutzes nicht zum Maßstab kollektiver Unvernunft machen, sondern muss für die von ihm verursachten externen Kosten an der Umwelt aufkommen. Für einige Fahrzeughersteller stellt sich jedoch wegen des kontraproduktiven Hinauszögerns von Innovationen der unvermeidliche Anpassungsprozess nun vorübergehend zweifellos deutlich steiniger dar. Gemessen an einem linearen Anpassungspfad an den Zielwert von 140 g/km in 2008 liegt der insgesamt erreichte Wert in 2006 mit 159 g/km in der EU27 gut 8% über einem plausiblen Zwischenwert von rund 147 g/km. Die einzelnen Hersteller und Herstellergruppen zeigen dabei erhebliche Unterschiede (verkaufsgewichtete Betrachtung auf der Basis von Angaben im MEMO/07/597): Zwar weichen die Verbände ACEA und JAMA kaum von den Durchschnittswerten ab, auch die stark in Deutschland aktiven Tochtergesellschaften der US-Hersteller Ford und GM liegen nahe beim Gesamtdurchschnitt. Der nach Absatzzahlen deutliche Marktführer Volkswagen (mit Audi, SEAT und Skoda) liegt jedoch mit 165 g/km und einer Überschreitung von gut 12% schon erkennbar ungünstiger, auf gleichem Niveau wie der weniger bedeutende koreanische Hersteller Hyundai. Drastisch zu hohe Emissionen weisen vor allem BMW, DaimlerChrysler und Porsche (zusammen rund 14% der ACEA-Fahrzeuge) mit 185 g/km und einer Abweichung von mehr als 25% vom plausiblen Zwischenwert auf. Zusammen mit dem VW-Konzern ergibt sich eine Verfehlung um gut 17% bei 38% der ACEA-Fahrzeugen bei zusätzlicher Einbeziehung von Ford und GM lassen sich noch immer 14% Verfehlung bei dann schon 64% der ACEA-Fahrzeuge ermitteln. Die übrigen europäischen Hersteller Fiat, PSA und Renault dagegen liegen mit 144 g/km gut im Kurs und unterschreiten zusammengenommen mit ihrem 36%igen Anteil an den ACEA-Fahrzeugen den Vergleichswert um etwa 2%. Die Verfehlung des ACEA-Commitment hängt also tatsächlich an den in Deutschland beheimateten oder hauptsächlich hier produzierenden Unternehmen. Insbesondere diese sind es dann auch, die sich in unterschiedlicher Stärke über den aktuellen Kommissionsansatz glauben zur Wehr setzen zu müssen. Dass ihre Argumente dabei für die Kommission und die Öffentlichkeit nicht sehr

überzeugend sein werden, sei an einer kurzen Chronologie skizziert:

- Spätestens seit 35 Jahren ist im Zuge der Berichte des Club of Rome (»Grenzen des Wachstums«, 1972) und der ersten Ölpreiskrise (1973) auch einer breiten Öffentlichkeit klar geworden, dass mit den Energierohstoffen, insbesondere mit Erdöl, sorgsamer umgegangen werden muss. Angesichts der Sonntagsfahrverbote kann dies auch den Verantwortlichen in Politik und Unternehmen nicht verborgen geblieben sein.
- Die zweite Ölpreiskrise 1979/80 hat dann sogar die mächtige US-Autoindustrie wegen ihres Festhaltens an unzeitgemäßen Spritschluckern massiv erschüttert: Auch dies ist von der deutschen Autoindustrie deutlich wahrgenommen worden, wenngleich zunächst als Marktchance wegen ihrer damals vergleichsweise nicht ganz so großen und benzindurstigen Modelle. Der erforderliche Kurs in Richtung *lean production* und *lean products* wurde in dem anschließenden trilateralen – USA, Japan, Europa – Großprojekt »The Future of the Automobile Programme« hinreichend deutlich beschrieben. Mit zunehmender Anpassung an die 1975 eingeführten US-Flottenverbrauchsregelungen (die sog. CAFE-Standards) konnte auch die US-Autoindustrie wieder einigermaßen Tritt fassen.
- Seit 1990 läuft die Klimadebatte auch in Deutschland über die Bundestags-Enquete-Kommissionen auf politisch höchstem Niveau. Nicht als einziger, aber doch als regelmäßiger besonderer Problempunkt wurden dabei die Pkw und deren Beitrag zur Klimabelastung aufgrund der hohen Treibstoffverbräuche adressiert; an dieser Debatte war die Automobilindustrie auch personell nicht unerheblich beteiligt (schon damals haben Vertreter der deutschen Autoindustrie den Vorschlag von Flottenverbrauchslimits abgelehnt mit dem Hinweis, dass zwei deutsche Hersteller in den USA regelmäßig hohe Strafgebühren wegen der Grenzwertverfehlungen zu zahlen hätten). In der Folge wurde auf deutsche Anregung (1994) hin 1995 von der EU ein Zielwert von 120 g CO₂/km für 2005 festgelegt. In dieser Phase waren in Deutschland Klaus Töpfer und Angela Merkel Bundesumweltminister, sowie Matthias Wissmann, der gegenwärtige VDA-Präsident, Bundesverkehrsminister.
- Wenn vor zehn Jahren nun der Verband der europäischen Autoindustrie ACEA selber in einer Selbstverpflichtung die Einhaltung des Emissionslimits von 140 g CO₂/km im Durchschnitt der Neufahrzeuge 2008 mit der EU vereinbart hat, ist dies bei der starken deutschen Position im ACEA natürlich nicht neben oder gegen die deutsche Automobilindustrie erfolgt. Im Gegenteil: Noch bis zum Jahresbericht 2006 hat der deutsche Automobil-Herstellerverband VDA die Patenschaft für das ACEA-Commitment beansprucht. Allerdings wurde im Zusammenhang mit dieser »freiwilligen Selbstverpflichtung« erreicht, dass

das EU-Ziel von 120 g/km im Ergebnis um sieben Jahre, also eine komplette Produktgeneration, auf 2012 verschoben wurde.

Den Automobilherstellern musste also schon seit Jahrzehnten klar sein, welche gravierenden Umstellungen auf massiv verbrauchsärmere und emissionschwächere Fahrzeugkonzepte anstehen. Es ist zweifellos nicht sehr weitsichtig, einen nicht nachhaltigen Pfad immer breiter auszutreten, bloß weil er vorübergehend – vor allem durch Export von Umweltproblemen – ökonomisch noch funktioniert. Schon einfache Schulmathematik reicht aus, um zu erkennen, dass man bei einem Gesamtzielwert von 140 g/km vier neue Autos mit 130 g/km braucht, um eines mit 180 g/km (etwa VW Passat 1,6 mit 179 g/km) auszugleichen, oder bereits 16 solche schwächer emittierende, um ein Fahrzeug mit 300 g/km (etwa BMW X5 4,8i mit 299 g/km) zu kompensieren. Falls »Premium-Klasse« bedeuten sollte, dass es sich dauerhaft um vergleichsweise große, schwere, verbrauchsstarke und nicht mehr innovationsfähige Fahrzeuge handelt, läge es in der Natur der Sache, dass die Premium-Klasse-Hersteller sich mit geringen Marktanteilen begnügen müssen, wenn der Durchschnitt erreicht werden soll (die so definierte Premium-Klasse reicht übrigens weit in das Segment hinein, welches in Deutschland etwas schief als »Mittelklasse« bezeichnet wird).

Nachdem sich der Herstellerverband ACEA als wenig durchsetzungsfähig erwiesen hat, seine Mitglieder zu einer geeigneten Gestaltung der Fahrzeugpaletten zu animieren und einen zureichenden Ausgleich zwischen den unterschiedlich emittierenden Fahrzeugen herbeizuführen, erscheint es nachvollziehbar und nicht unbillig für die deutschen Hersteller, dass sich die EU nunmehr, wie schon vor dem für diesen Fall angekündigt, per Verordnung direkt an die einzelnen Hersteller wendet. Diese können weiterhin selbst entscheiden, wieweit sie die – gegenüber der »Selbstverpflichtung« zu einem späteren Termin nur mäßig verschärfte – Zielgröße einhalten, oder für einen Ausgleich durch andere Hersteller sorgen. Was aus Klimagründen jedoch nicht mehr tolerierbar ist, ist ein folgenloses Lippenbekenntnis zugunsten einer Emissionsabsenkung: Aus Gründen des Klimaschutzes ist es nötig, die Emissionsminderung – langfristig noch weit über die jetzigen Zielvorgaben der EU hinaus – auch tatsächlich zu erreichen; es kann deshalb als vernünftig und angemessen erscheinen, nennenswerte unausgeglichene Grenzüberschreitungen mit entsprechend angemessenen Ankündigungsfristen mit so hohen Strafbeträgen zu belegen, dass dies ein wirksames Lenkungsinstrument darstellt, entweder die Emissionen zu senken oder sie auszugleichen.

Über Details der vorgeschlagenen Regelung kann man angesichts der komplexen Materie selbstverständlich noch lange diskutieren – mit nur mäßiger Aussicht auf ein Er-

gebnis, das alle zufrieden stellt. So hat die Autoindustrie ein natürliches Interesse, Vorgaben abzumindern und auf spätere Zeitpunkte zu verschieben. Die Umweltverbände wiederum vertreten eher entgegengesetzte Vorstellungen. Mit einer gewissen Berechtigung wird der methodische Ansatz kritisiert, schwereren Fahrzeugen höhere Emissionswerte zuzubilligen, da die Fahrzeugmasse einen primären Treiber für Verbrauch und Emissionen darstellt, und man bei dem gewählten Ansatz den Druck vermindert, die Fahrzeuggewichte zu reduzieren und sich ernsthaft mit einem rundum optimierten »Downsizing« von Autos ztu beschäftigen. Da ohnehin Ausgleichs- und Kompensationsmechanismen zwischen den Fahrzeugen und – über Poolbildung – zwischen den Herstellern vorgesehen sind, könnte man natürlich eigentlich auf unterschiedliche Anforderungen völlig verzichten. Wichtiger jedoch erscheint, dass die Ansätze nunmehr ohne weitere Verzögerungen umgesetzt werden. Wer ernsthaft über »Autos der Zukunft« für Schwellenländer und die rasch wachsenden so genannten »neuen Konsumentenklassen« nachdenkt, wird auch gar nicht umhin können, sich auf eine Revolution der weltweiten Automobilität einzustellen. Würden derzeitige Autotechnik und -dichte der USA auf China übertragen, würde dort die heutige Weltölproduktion benötigt. Verschärfte Rahmenbedingungen in Europa können daher auch dazu beitragen, rascher ein weltweit verallgemeinerungsfähiges (Auto-) Mobilitätsmodell zu entwickeln.



Ferdinand Dudenhöffer*

Autokrieg oder Versagen der Verbände?

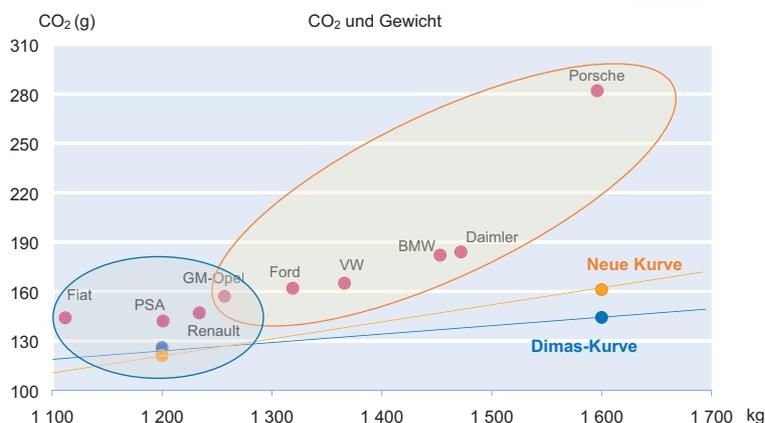
Die Zielvorgabe ist seit Frühjahr 2007 bekannt und politisch akzeptiert. Die EU-Kommission will bis zum Jahr 2012 den Kohlendioxid-Ausstoß der in der EU verkauften Neuwagen im Mittel auf 130 Gramm CO₂ pro Kilometer beschränken. Das entspricht beim Diesel einem Kraftstoffverbrauch von 4,71 Liter pro 100 km und beim Benziner von 5,36 Liter pro 100 km. Gegenüber den im Jahr 2006 verkauften Neuwagen ist dies gleichbedeutend mit einer Reduzierung des Kohlendioxid-Ausstoßes von durchschnittlich 18,3% oder 29,2 Gramm pro Kilometer. Von der technischen Seite ist das Ziel erreichbar. Alle Technologien dazu liegen in den Regalen der Autohersteller und Zulieferer. Was fehlt ist der ökonomische Rahmen zur vernünftigen Implementierung. Dazu hat EU-Kommissar Dimas am 19. Dezember 2007 die Pläne der EU-Kommission präsentiert, die noch vor der offiziellen Bekanntgabe in Brüssel von Bundesumweltminister Gabriel im ZDF-Morgenmagazin als »Autokrieg gegen Deutschland« bezeichnet wurden.

Dimas-Vorschlag: Weder Autokrieg noch unmöglich

Der Dimas-Vorschlag definiert für Neuwagen in Abhängigkeit vom Fahrzeuggewicht den zulässigen Kohlendioxid-Ausstoß pro Kilometer. Dagegen hatten auch die Autohersteller im Grundsatz nichts einzuwenden. Das schwere Auto bekommt mehr CO₂-Emissionen zugestanden als der leichtere Kleinwagen. In Abbildung 1 ist der Vorschlag – die blaue Gerade mit der Bezeichnung »Dimas-Kurve« – in einem Koordinatensystem mit der Ordinate CO₂ im Gramm und die Abszisse Gewicht in kg eingezeichnet. Ein Neuwagen mit einem Gewicht von 1 298 kg darf hiernach genau

* Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer ist Direktor des Center Automotive Research (CAR) an der Fachhochschule Gelsenkirchen.

Abb. 1
Gewichtsbezogene Einsparung und Dimas-Gerade



Erforderliche CO₂-Einsparung in % nach Verkaufszahlen des Jahres 2006

	Fiat	PSA	Renault	GM	Ford	VW	BMW	Daimler	Porsche
Dimas	15,3	11,3	13,3	18,1	18,9	19,1	24,5	24,8	48,9
Neue Kurve	22,0	14,6	15,3	19,2	17,9	16,5	19,6	19,4	43,0

$CO_2 = 130 + a \times (\text{Gewicht} - 1298)$ mit $a(\text{Dimas}) = 0,0457$ und $a(\text{Neu}) = 0,1$

Quelle: Darstellung des Autors.

130 g CO₂/km emittieren. Der zulässige CO₂-Ausstoß eines Neuwagens mit unterschiedlichem Gewicht ermittelt sich nach der angegebenen Geradengleichung. Dabei ist der vom Bundesumweltminister Gabriel ausgerufene »Autokrieg gegen Deutschland« am Koeffizienten a festgemacht. Bei Dimas beträgt der Koeffizient $a = 0,0457$. Dies hat zur Folge, dass die deutschen Autohersteller prozentual mehr CO₂ reduzieren müssen als die, auch als Club-Med bezeichneten, Franzosen und Italiener.

So wäre, wie die Tabelle in Abbildung 1 zeigt, bei BMW eine 24,5%ige CO₂-Einsparung notwendig, um das CO₂-Ziel der EU im Jahr 2012 zu erreichen. Dies entspricht einer Benzineinsparung von 1,61 Liter pro 100 km beim Durchschnitts-BMW. Bei Fiat müssten nach dem Dimas-Vorschlag nur 15,3% CO₂ eingespart werden. Mit anderen Worten, der Durchschnitts-Fiat müsste 0,8 Liter Benzin pro 100 km bis zum Jahr 2012 einsparen. Keine Frage, die Einsparung von BMW erfordert höhere Kosten als beim Durchschnitts-Fiat. Ähnliches gilt auch für die anderen aufgeführten Hersteller. Natürlich fällt in der Graphik Porsche ins Auge. Dort müsste nach dem Dimas-Vorschlag eine CO₂-Reduktion von 48,9% erreicht werden. Es ist völlig klar, dass ein nach Dimas umkonstruierter Porsche kein Porsche mehr wäre. Das weiß auch Dimas. Deshalb schlägt er eine ökonomische Lösung vor. Porsche kann mit einem beliebigen Hersteller einen Pool bilden und nach Art des Emissionshandels dort CO₂ beseitigen, wo die Kosten der Beseitigung am geringsten sind. Hier stimmt der Dimas-Vorschlag.

Da der Autokrieg-Koeffizient so wichtig ist, haben wir in einer Alternativrechnung mit einem »Deutschland-verträglichen« Koeffizienten gerechnet, nämlich $a = 0,1$. Jetzt gilt in der Abbildung 1 die rot gestrichelte Gerade, die als »Neue Kurve« bezeichnet wurde. Die Tabelle zeigt, dass mit $a = 0,1$ die prozentuale CO₂-Einsparung gleichmäßiger ausfällt. Fiat müsste beim Durchschnittsauto bis zum Jahr 2012 nach diesem Vorschlag 22,0% Kohlendioxid reduzieren, VW nur 16,5% und BMW 19,6%.

Keine Frage, bei diesem Vorschlag läuft Italien gegen die Zerstörung der italienischen Autoindustrie durch Deutschland Sturm. Dies kleine Beispiel zeigt, dass Dimas doch zwischen mehreren Stühlen sitzt, obwohl alle, einschließlich des Umweltministers Gabriel und der Kanzlerin Merkel, die Reduzierung der CO₂-Emissionen von Neuwagen auf 130 Gramm/km wollen. Das Beispiel illustriert auch, dass es keinen Sinn hat, auf eine verbandspolitische Lösung zu setzen. Der europäische Autoherstellerverband ACEA sitzt in der Zerreißprobe zwischen »Club-Med-Mitgliedern«, Herstellern wie Opel-GM und den deutschen Premium-Herstellern. Wir befinden uns in einem Drahtseilakt zwischen »Autokrieg, Klima und Ökonomie«.

Industriefehler und Fehler der nationalen Politik potenzieren sich

Im Großen und Ganzen ist also Dimas auf der richtigen Spur. Fehler wurden auf Seiten der Industrievertreter gemacht. Das Beispiel Porsche zeigt, dass man eine ökonomische Lösung, wie etwa den CO₂-Handel, braucht. Nicht zuletzt der deutsche Automobilverband wehrt sich bis heute gegen den Emissionshandel. Und er hat es geschafft, zu seinem eigenen Nachteil, die deutschen Politiker für seine Argumente zu gewinnen.

Um die Dimas-Gerade, auch in einer modifizierten Form, lässt sich hervorragend ein professionelles Emissionshandelssystem schneiden. Das würde sicherstellen, dass die von Dimas explizite gewünschte Poolbildung professionell umgesetzt wird. Es bilden sich Preise für CO₂. Keine Frage, das Emissionshandelssystem passt hervorragend zu den anderen CO₂-Branchenlösungen der EU. Theoretisch ist es kein Problem, das CO₂-Handelssystem der Autoindustrie zu öffnen. Dann würden wir die Vermeidungskosten von CO₂ zwischen den Sektoren anpassen. Auch hiervon würde die Autoindustrie gewinnen.

Und wie sieht die Realität aus? In 27 Ländern basteln jetzt Politiker 27 nationale CO₂-Steuern. Kaum ist die französische vorgestellt, spricht der VDA von Angriff auf den Industriestandort Deutschland. Wir laufen jetzt in eine doppelte Besteuerung. Auf der einen Seite Dimas-Strafsteuern, auf der anderen Seite nationale CO₂-Steuern. Da das Steuermonopol in den Ländern sitzt, ist sicher, dass diese Steuern willkürlich sein werden. Der Steuerwirrwarr wird für die Autohersteller undurchsichtiger denn je. Nicht wegen Dimas, sondern wegen der »eigenen Strategie«. Man befindet sich in einer ausweglosen Situation. Die deutsche CO₂-Steuer kommt nicht vom Fleck, die CO₂-Steuern in den anderen EU-Ländern werden unkalkulierbar, und Dimas greift mit einem Regelwerk ein, das nur die halbe Effizienz besitzt, weil die Autohersteller gegen den Emissionshandel Sturm laufen. Irgendwie hat sich dort in den Köpfen festgesetzt, dass Emissionshandel synonym ist zu »Bargeldüberweisungen nach Italien« und der Emissionshandel eher eine theoretische Spielwiese für die »Wissenschaft und Studentenseminare« ist.

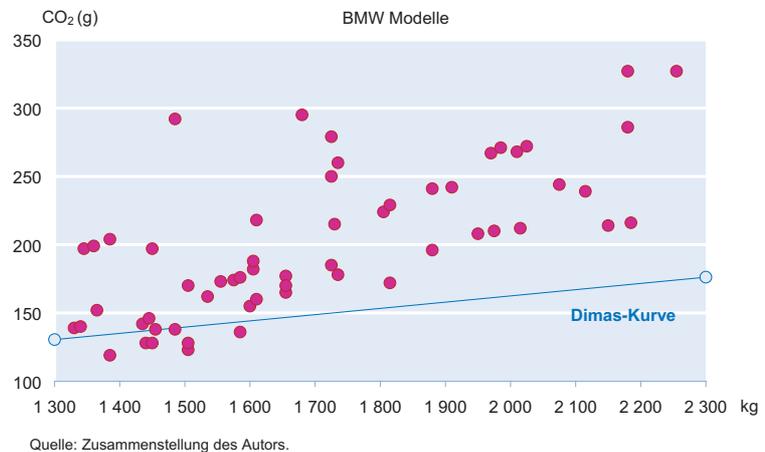
Dimas-Strafsteuern, Handelspreise und Anpassungszeiten

Völlig klar ist, dass Dimas mit Strafsteuern arbeiten muss. Wo keine Strafsteuer ist, existiert auch kein Anreiz zur Reduktion von CO₂. Also hat Dimas die Strafsteuern über einen Zeitraum gestaffelt, angefangen von 20 € pro g/km im Jahre 2012 bis 95 € pro g/km im Jahre 2015. Damit kommt er den langen Modelllebenszyklen der Autohersteller entgegen. Sicher kann man nochmals über die Höhe der Strafsteuern diskutieren. Da wird noch was wegverhandelt. Aber eigentlich ist die Steuerhöhe fast unerheblich, denn die Steuer soll nur bewirken, dass CO₂ reduziert wird. Im Idealfall erfolgt keine Steuerzahlung. Es ist eigentlich nicht mehr als Abschreckung.

Nach der Einschätzungen der EU-Kommission erhöhen sich die Autokosten durch Einbau der CO₂-Spartechnik um durchschnittlich 1 300 €. Dieser Betrag ist aufzuwenden, um die Fahrzeuge um 29,2 Gramm CO₂/km zu reduzieren. Das reduzierte Gramm kostet damit 44,50 €. Diese Rechnung spiegelt nach unserer Erfahrung eher das obere Ende. Spricht man mit Zulieferern, werden Beträge zwischen 800 und 1 000 € für 30 g CO₂/km Reduktion genannt. Die Technikkosten zur Reduktion eines Gramms CO₂ ermäßigen sich damit auf einen Betrag zwischen 27,40 € und 34,20 €.

Dabei wollen wir nicht vergessen, dass der CO₂-Minderung eine entsprechende Kraftstoffeinsparung entgegensteht. 30 Gramm CO₂/km entsprechen einer Einsparung von

Abb. 2
BMW-Modelle und Dimas-Gerade



1,08 Liter Benzin und 1,23 Liter Diesel auf 100 km. Bei den derzeitigen Benzin- (1,35 € pro Liter) und Dieselpreisen (1,25 € pro Liter) ergibt sich bei 13 000 km Jahresleistung nach sieben Jahren eine Einsparung von 1 327 € bzw. 1 509 €. Lassen wir mal die Abdiskontierung außen vor, ist nach sieben Jahren der Break-Even erreicht. Es ist also sehr schwer nachzuvollziehen, dass die Dimas-Regelung, wenn sie mit einem vernünftigen Emissionshandel begleitet wurde, bei den Autokäufern ein Problem verursachen soll. Da die Anpassung bei Start mit dem Jahr 2007 über fünf Jahre läuft, verteilen sich auch die Preissteigerungen verkraftbar.

Bleibt die Frage der Anpassungsgeschwindigkeit? Müssen wir jetzt den Dimas-Plan auf das Jahr 2015 strecken? Auch das ist eher kontraproduktiv. Die Autohersteller haben Modellzyklen von sieben Jahren plus zwei Jahre Vorentwicklung. Da die Autohersteller wissen, dass 2012 der Grenzwert 130 Gramm CO₂/km gilt, haben sie bereits seit dem Jahr 2007 für die zukünftigen Modelle die Weichen gestellt. Unter Umständen sogar schon früher, da die Selbstverpflichtung der ACEA auf 140 Gramm CO₂/km für das Jahr 2008 ausgelegt war. Also ist mehr als die Hälfte der neuen Modelle im Jahr 2012 bereits auf den Zielwert 130 g CO₂ ausgelegt. Bleibt die »zweite Hälfte«. Üblich ist, dass im Rahmen von Modellpflegen das Fahrzeug verbessert wird. Dies ist in begrenztem Rahmen auch für den Verbrauch möglich. Grob geschätzt müssten bis zum Jahr 2012 gut drei Viertel der Modellreihen auf die neuen Werte auslegbar sein. Also, es ist ein sehr enger Zeitplan, aber bei »vernünftiger Verhandlung« der Strafsteuern ist auch das nicht unmöglich.

Hinauszögern auf das Jahr 2015 würde lediglich das Risiko erhöhen, dass diejenigen, die bereits in CO₂-Reduktion investiert haben, ihren Return On Invest gefährden. So fließen seit einigen Jahren etwa bei der BMW AG pro Jahr

mehrere hundert Millionen Euro in CO₂-Reduktionstechnik, die mittlerweile auch unter dem Namen »Efficient Dynamics« gekauft werden kann. Eine Streckung des Dimas-Plans bringt uns den »3 Liter Lupo-Effekt«. Das Auto geriet zum Flop, weil sich die Spriteinsparung für die Kunden nicht gelohnt hat.

sollte weniger auf Verbandspolitiker hören, sondern dem ökonomischen Sachverstand folgen«.

Zuliefererwachstum und Preisbildung beim Autohersteller

Zu Gesamteffekt müssen wir noch einen wichtigen Wachstumsimpuls addieren: Das Zuliefererwachstum. Gerade die deutschen Zulieferer, also die Robert Bosch GmbH, die neue Continental-VDO, die Hella, die Mahle, die ZF und viele mehr spielen auf dem Gebiet der Kraftstoffspartechnologien in der Weltliga. Die Dimas-Regelung bringt für die Zulieferer ein Innovations- und Wachstumsprogramm par Excellence. Bei knapp 15 Mill. Neuwagenverkäufen in der EU bringt die Dimas-Regelung ein Umsatzwachstum von 20 Mrd. €. Nach unserer Einschätzung fallen gut 50% dieses Umsatzwachstums auf deutsche Zulieferer.

Noch ein letzter Vorteil des Handelsmodells sei angemerkt, den Abbildung 2 illustriert. In Abbildung 2 wurde das aktuelle Modellprogramm der Marke-BMW eingetragen. Jeder rote Punkt entspricht den CO₂- und Gewichts-Koordinaten eines BMW-Modells. Zusätzlich ist wieder die Dimas-Gerade eingezeichnet. Es wird deutlich, dass BMW bereits einige Modelle im Markt hat, welche die Dimas-Kriterien erfüllen, also unterhalb der Geraden liegen. Wenn jetzt BMW weitere CO₂-Einsparungen realisiert, steigen die Kosten der einzelnen Modelle. Modelle, die oberhalb der Dimas-Geraden liegen, werden quasi durch andere Modelle »subventioniert«, denn CO₂ hat mit der Dimas-Regulierung jetzt einen (impliziten) Preis. Wie soll jetzt BMW die interne Verrechnung vornehmen, wenn es keinerlei »Einkaufspreise« für CO₂ kennt? Man stelle sich vor, BMW setzt Stahl bei der Produktion seiner Fahrzeuge ein und kennt den Stahlpreis nicht. Ein seltsamer Gedanke. Aber genau das wird bei CO₂ getan, wenn man den Marktpreis – oder besser gesagt – den Einkaufspreis nicht kennt. Das Pricing der Fahrzeuge wird zum Zufallsexperiment. Genau deshalb brauchen die Autohersteller zusätzlich den CO₂-Handel.

Fazit

Dimas hat einen ökonomischen Vorschlag vorgelegt, der weiter verbessert werden kann. Am Dimas-Koeffizient »a« kann noch ein wenig verhandelt werden. Aber viel Spielraum ist da nicht vorhanden, wie Abbildung 1 zeigt. Die Verbesserung bedeutet, das Pooling zum CO₂-Handel zu erweitern. Dimas ist dafür offen, die Verweigerer sitzen in den Autoverbänden. Bleibt die Moral von der Geschichte: »Man

Neben den zentralen Entgeltfragen ist das Thema »ältere Beschäftigte« schon seit langem für die Tarifparteien von großer Bedeutung. Die Politikrichtung hat sich aber stark gewandelt. Hat man sich in der Vergangenheit vor allem darauf konzentriert, die Belegschaft zu verjüngen oder zu verkleinern, so stehen jetzt die Alterung der Gesellschaft und damit auch der Belegschaften und die Tragfähigkeit der Sozialversicherungen im Vordergrund. Dabei wird den Unternehmen zunehmend bewusst, dass sie eine demographiefeste Personalpolitik betreiben müssen, wofür sie die entsprechenden gesetzlichen und tariflichen Rahmenbedingungen brauchen. Deshalb hat der Arbeitgeberverband der Metall- und Elektroindustrie (Gesamtmetall) das ifo Institut beauftragt, Informationen über die Umsetzung vorhandener Regelungen und über die Vorstellungen und Interessen der Unternehmen der Metall- und Elektrobranche zu erheben. Die Schwerpunkte der Erhebung bildeten die Altersteilzeit und die betriebliche Altersversorgung. Zudem wurde eine erste Bilanz der Umsetzung des Tarifvertrages über altersvorsorgewirksame Leistungen (TV AVWL) gezogen.

Altersteilzeit ist ein Auslaufmodell. Sie gehört zu einem wirtschaftspolitischen Programm, das auf eine Umverteilung der vorhandenen Arbeitsplätze von älteren Arbeitnehmern auf jüngere arbeitssuchende Personen ausgerichtet war. Inzwischen ist ein Politikwechsel eingetreten¹, der längere Bezugszeiten von Lohnersatzleistungen für ältere Arbeitnehmer, Arbeitszeitverkürzung und den früheren Übergang in die Rente in den Hintergrund gedrängt hat zugunsten einer stärker aktivierenden Sozialpolitik und längeren Wochen-, aber auch Lebensarbeitszeiten. Die schrittweise Anhebung der Regelaltersgrenze auf 67 Jahre, die 2012 einsetzen und 2029 abgeschlossen sein wird, ist dafür genauso ein Beispiel wie die Abschaffung der Förderung der Altersteilzeit durch die Bundesagentur für Arbeit (BA). Diese Förderung wird nur noch gewährt, wenn die Altersteilzeit bis Ende 2009 angetreten wird. Stattdessen haben sich die Politikmaßnahmen stärker der Förderung der Vorsorge für den Ruhestand zugewendet. Die private Vorsorge soll die Lücke auffüllen, die sich beim staatlichen Umlagesystem auftut. Das bekannteste Ergebnis dieser Politik ist die im Altersvermögensgesetz (AVmG) geregelte »Riester-Rente«, die 2002 eingeführt wurde.

Eine entscheidende Rolle bei der Umsetzung der Sozial- und Arbeitsmarktpolitik

spielen die Tarifparteien. Das trifft im Besonderen auf das Altersteilzeitgesetz (AtG) von 1996 und auf seine Folgegesetze zu, weil hier – zumindest war dies intendiert – die Lasten, welche durch die Verabschiedung älterer Arbeitnehmer entstehen, stärker von den Arbeitnehmern und Arbeitgebern getragen werden sollten. Man wollte die schlimmsten Auswüchse der vorausgegangenen Frühverrentungspraxis, insbesondere der sog. 59er-Regelung, vermeiden und Renten- und Arbeitslosenversicherung möglichst von finanziellen Belastungen bewahren.

Nach dem AtG ist das Vorliegen einer Vereinbarung zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern eine wesentliche Voraussetzung für eine Altersteilzeit. Besteht diese Vereinbarung, dann kann die Arbeitszeit verringert werden, wobei die Verringerung die Hälfte der bisherigen wöchentlichen Arbeitszeit umfassen muss. Der Arbeitgeber ist verpflichtet, bei der Altersteilzeit das Regelarbeitsentgelt des Teilzeitbeschäftigten um mindestens 20% aufzustocken. Diese Aufstockung bleibt steuer- und abgabenfrei. Zudem ist das Unternehmen verpflichtet, die Rentenbeiträge auf mindestens 80% des Regelarbeitsentgeltes anzuheben. Das reduziert für die Arbeitnehmer die Einbußen bei den Ansprüchen auf die gesetzliche Altersrente. Aufgrund der Intention der Altersteilzeitgesetzgebung, eine Beschäftigungsbrücke zwischen jung und alt zu schaffen, übernimmt die BA den Aufstockungsbetrag von 20%

¹ Die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) spricht sogar von einem Paradigmenwechsel bei der Altersarbeit (2000).

des Einkommens sowie die Aufstockung der Rentenversicherungsbeiträge für die Wiederbesetzung eines durch ein Altersteilzeitverhältnis frei gewordenen Arbeitsplatzes durch einen gemeldeten Arbeitslosen oder einen Auszubildenden nach Abschluss der Ausbildung.²

Ein Anspruch auf Erstattungsleistungen durch die BA besteht nur, soweit es einen Tarifvertrag, eine Betriebsvereinbarung oder eine Vereinbarung mit dem Arbeitnehmer gibt. Wie zu erwarten, haben die Tarifvertragsparteien den gesetzlichen Rahmen für ihre Interessen genutzt. So ist es den Gewerkschaften gelungen, in mehreren Tarifverträgen weitreichende Verbesserungen der gesetzlich vorgesehenen ATZ-Leistungen zu realisieren. Die tarifvertraglichen Regelungen setzten zumeist an der Aufstockung der Leistungen an, versuchten Rentenabschläge auszugleichen und einen Rechtsanspruch der Arbeitnehmer zu verankern. In der Metall- und Elektroindustrie (M+E-Industrie), zu der zentrale Branchen des verarbeitenden Gewerbes gehören, wurden seit 1997 mehrere Tarifverträge zur Altersteilzeit geschlossen. Der letzte Vertrag, der Tarifvertrag »Bruttoaufstockungsmodell«, wurde Mitte 2004 vereinbart. Unter anderem sieht er eine Aufstockung des Verdienstes auf 82% des Vollzeit-Nettoeinkommens und einen Ausgleich des Rentenbeitrags auf 90% des Regel-Arbeitsentgeltes vor.

Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen ziehen in der Regel auch eine Anpassung der Tarifpolitik nach sich. Die gravierendste Veränderung für die Altersteilzeit ist der Beschluss, die staatliche Förderung dieser Form des Übergangs in die Rente zum 31.12.2009 auslaufen zu lassen. Für die Tarifparteien stellt sich die Frage, wie sie auf die Reformen reagieren sollen und wie sie ihrerseits die Tarifpolitik neu ausrichten können. Um die Erfahrungen, Erwartungen und Interessen der Unternehmen angemessen in ihre Überlegungen einbeziehen zu können, haben die Arbeitgeberverbände der M+E-Industrie (Gesamtmittel) das ifo Institut beauftragt, ihre Mitgliedsunternehmen zum Thema Altersteilzeit und Altersversorgung zu befragen.³ Thematisiert wurde also nicht nur die Altersteilzeit, sondern, dem Politikwechsel folgend, auch die betriebliche Altersversorgung. Die im Frühjahr 2007 durchgeführte schriftliche Be-

² Bei kleinen Betrieben ist die Fördervoraussetzung auch dann erfüllt, wenn ein Auszubildender eingestellt wird.

³ Das ifo Institut hat bereits 2003 im Auftrag von Gesamtmittel eine Befragung zur »Altersteilzeit und Altersversorgung« durchgeführt. Die aktuelle Umfrage baut auf dem Fragenprogramm von 2003 auf. In diesem Aufsatz werden aber nur die Ergebnisse der Umfrage 2007 dargestellt.

Kasten

Die M+E-Industrie und ihr Arbeitgeberverband

Unter der Bezeichnung »Metall- und Elektroindustrie« (M+E-Industrie) versammeln sich zentrale Branchen der deutschen Industrie und der Wirtschaft insgesamt. Dazu gehören u.a. der Maschinenbau, der Fahrzeugbau, die Elektrotechnik und die Metallverarbeitung. Rund 11% aller Erwerbstätigen und 55% der Erwerbstätigen des verarbeitenden Gewerbes arbeiten in Unternehmen des M+E Bereichs. Rund 60% der industriellen und 13% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung wird hier erbracht. Zudem handelt es sich um sehr exportstarke Branchen. Im Jahr 2006 gab es in der Metall- und Elektroindustrie rund 22 300 Betriebe (4 100 in den neuen Bundesländern), in denen ca. 3,4 Mill. Beschäftigte arbeiteten, rund 12% davon in den neuen Bundesländern. Die Beschäftigungsentwicklung ist jedoch eine Geschichte des Rückgangs auf Raten. In den siebziger Jahren gab es in diesen Industriebranchen noch deutlich mehr als 4 Mill. Beschäftigte allein in den alten Bundesländern.

Bei den zur M+E-Industrie gehörenden Branchen ist der Organisationsgrad der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer traditionell hoch. Hier spielen, wie generell in den klassischen Industriezweigen, die Verbands- bzw. Flächentarifverträge noch eine dominierende Rolle. Aber seit Mitte der achtziger Jahre und verstärkt in den neunziger Jahren lässt die Organisationsquote auch im traditionellen Metall- und Elektrobereich nach. Gesamtmittel ist der Dachverband der Arbeitgeberverbände der M+E-Industrie. Die Reichweite der Verbände von Gesamtmittel erstreckte sich Mitte der achtziger Jahre noch annähernd auf 80% der metall- und elektroindustriellen Beschäftigung. Im Jahr 2006 waren es noch 57% in den alten und 17% in den neuen Bundesländern (ohne Mitglieder deren Mitgliedschaft keine Tarifbindung beinhaltet). In den alten Bundesländern sind rund 23% der Firmen in den Arbeitgeberverbänden der M+E-Industrie organisiert. In den neuen Bundesländern liegt der Anteil mit ca. 6% deutlich niedriger.

fragung richtete sich an alle ca. 6 000 Mitgliedsfirmen. Die Rücklaufquote lag mit 1 204 verwertbaren Fragebögen bei rund 20%. Im Folgenden werden die wichtigsten Umfrageergebnisse vorgestellt, wobei diese – je nach Aussageziel – entweder mit der Zahl der Betriebe oder mit der Beschäftigtenzahl gewichtet wurden.⁴ Die Auswertung beschränkt sich auf die alten Bundesländer. In den neuen Bundesländern ist der Organisationsgrad gering (Für Informationen zur M+E-Industrie und zur Arbeitgeberorganisation vgl. Kasten).

Altersteilzeit als Vorruhestandsregelung

In den organisierten Unternehmen der M+E Industrie stellt die Altersteilzeit ein wichtiges Instrument der Personalpolitik dar. Insgesamt nutzen es rund 50% der Betriebe. In diesen Betrieben arbeiten aber 87% der Beschäftigten, weil die größeren Betriebe mit 200 und mehr Beschäftigten fast durchweg Altersteilzeit durchführen (vgl. Tab. 1). Obwohl das Wort Altersteilzeit zu der Auffassung verführen könnte, dass hier tatsächlich Teilzeitarbeit verrichtet wird, ist Altersteilzeit in der Regel eigentlich ein Mittel der Frühverrentung. Ganz überwiegend wird die Altersteilzeit im »Blockmodell«, bei der auf eine Vollzeitphase eine Freistellungsphase folgt, wahrgenommen. Der Schwerpunkt bei den vereinbarten Laufzei-

⁴ Dieses, als »Designgewichtung« bekannte Vorgehen, passt die Ergebnisse an die nach Branchen und Größenklassen bekannten Strukturen der Grundgesamtheit an.

Tab.1
Ausgewählte Ergebnisse zur Altersteilzeit (ATZ) in der M+E Industrie^{a)}

	Betriebe mit ... Beschäftigten					
	20–49	50–199	200–499	500–999	1 000 +	Insg.
	in %					
Betriebe mit ATZ	15	68	96	96	99	51
Realisiertes Modell:						
Blockmodell	96,5	97,7	99,6	99,8	98,7	98,2
kontinuierliches Modell	3,5	2,3	0,4	0,2	1,3	1,8
Wiederbesetzungsquote	71	56	61	61	67	60
Ohne Förderung:						
Abschaffung ATZ	31	40	33	30	16	35
Abschaffung Anspruch	29	28	37	38	52	30
Leistungsreduzierung	40	32	30	32	32	35

^{a)} Nur Mitgliedsunternehmen der Arbeitgeberverbände der M+E-Industrie in den alten Bundesländern. Gewichtet mit der Zahl der Betriebe.

Quelle: ifo-Umfrage zur Altersteilzeit und Altersversorgung in der M+E-Industrie 2007.

ten liegt bei sechs Jahren. Davon machen nach Angaben der Betriebe rund 32% aller Altersteilzeitbeschäftigten Gebrauch. 22% strecken ihren Ausstieg aus dem Arbeitsleben jeweils über vier oder fünf Jahre, 11% über jeweils zwei oder drei Jahre.

Die ursprüngliche Intention des Gesetzes war nicht der alternative Vorruhestand, so wie er sich letztendlich durchgesetzt hat. Durch das »Gesetz zu Förderung eines gleitenden Übergangs in den Ruhestand« von 1996 sollte der allmähliche Ausstieg aus der Erwerbstätigkeit gefördert werden. Faktisch wird beim Blockmodell mit der passiven Phase der Ausstieg ruckartig vollzogen. Die Präferenzen der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber für den Ausstieg sind auch in der Metall- und Elektroindustrie an den Umfrageergebnissen abzulesen. Der Teilzeitübergang – auch als kontinuierliches Modell bezeichnet – spielt in der betrieblichen Praxis so gut wie keine Rolle. 99% der betroffenen Beschäftigten vollziehen ihre Altersteilzeit im Blockmodell. Dabei ist der faktische Übergang in die Nacherwerbslebensphase in der Mehrzahl der Fälle mit einem vorzeitigen arbeitsrechtlichen Übergang in den Ruhestand gekoppelt. Nach Auskunft der Unternehmen gestaltet nur eine Minderheit der betroffenen Erwerbstätigen ihre Altersteilzeit so, dass sie sich über einen Zeitraum bis zum Erreichen der gesetzlichen (abschlagsfreien) Regelaltersgrenze⁵ erstreckt. In nur 6% der Betriebe ist das der vorherrschende Ausstiegstyp. Sehr viel häufiger liegt in den Betrieben der Fall vor, dass die Altersteilzeit auf das frühest mögliche rentenrechtlich erlaubte Ausstiegsalter abzielt. Rund 40% der Betriebe melden dieses Szenario, wobei hier der Übergang in die Rente nicht unbedingt auf die Wünsche der Arbeitnehmer zurückzuführen ist, sondern in den Betriebsvereinbarungen zwingend vorgeschrieben sein kann. Überwiegend liegt der Altersteilzeit aber ein Verlaufstyp zugrunde, der auf eine Verrentung im Zeitraum zwischen dem frühest möglichen Rentenzugang und

der Regelaltersgrenze liegt. In rund 53% der Betriebe ist das der vorherrschende Typ.

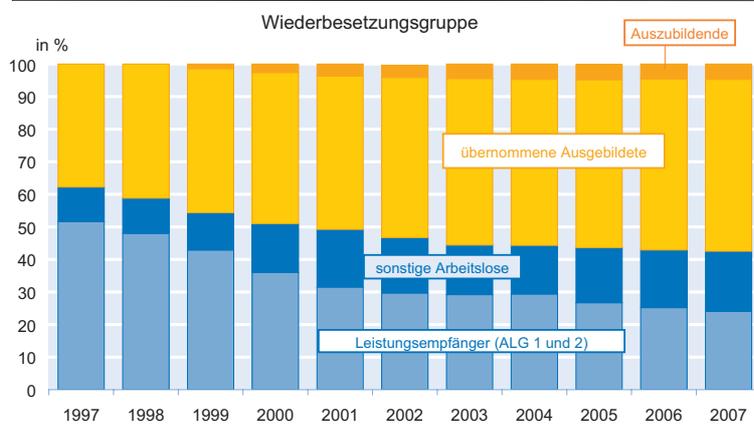
Das Altersteilzeitgesetz will mit dem gleitenden Ausscheiden älterer Arbeitnehmer auch eine »Beschäftigungsbrücke« für jüngere Arbeitsuchende bauen. Wenn (Teil-) Arbeitsplätze geräumt werden, dann können sie mit Arbeitslosen besetzt werden oder es kann für das Unternehmen möglich werden, Auszubildenden nach dem Ausbildungsende zu übernehmen. Die Wiederbesetzung der Arbeitsstelle ist die wesentliche Voraussetzung dafür, dass die BA die gesetzlich vorgeschriebenen Zuschüsse übernimmt. Die Mitgliedsunternehmen von Gesamtmetall gaben an, dass sie im Durchschnitt 60% der durch Altersteilzeit frei gewordenen Stellen mit Förderung durch die BA wiederbesetzt haben. Damit lagen sie deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt der gesamten Wirtschaft, der bei rund einem Drittel der Stellen liegt. Besonders bei kleineren Betrieben mit bis zu 50 Beschäftigten ist Altersteilzeit überwiegend mit der Förderung durch die Bundesagentur und damit mit einer Wiederbesetzung verbunden. Allerdings ist hier festzuhalten, dass die Überprüfung der Wiederbesetzung für kleine Betriebe sehr reduziert ausfällt. Ein Leistungsanspruch wird unwiderleglich vermutet, wenn der Arbeitgeber einen Arbeitnehmer einstellt oder einen sozialversicherungspflichtigen Auszubildenden beschäftigt. Eine Prüfung, ob dabei ein aufgrund von Altersteilzeit freigewordener Arbeitsplatz besetzt wird, erfolgt nicht.

Wiederbesetzung – eine Förderung der Ausbildung?

Allein an der relativ hohen Wiederbesetzungsquote in der M+E-Industrie kann man nicht ablesen, ob die Altersteilzeit eine wirksame Beschäftigungsbrücke ist. Dazu müsste man die Art der Wiederbesetzung, die allerdings nicht Gegenstand der Befragung war, genauer kennen. Für Altersteil-

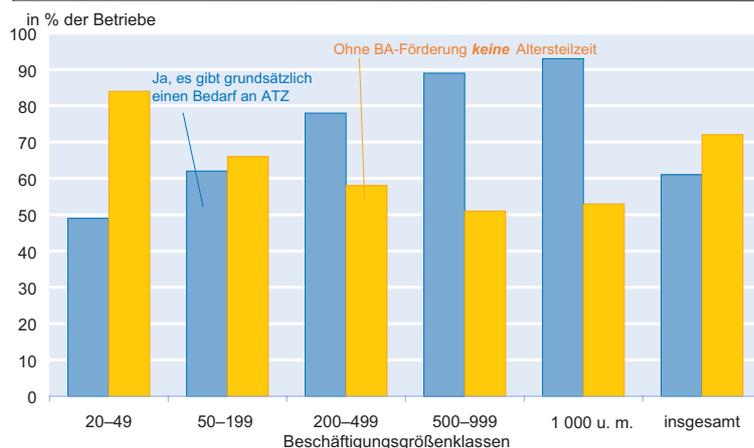
⁵ Die Regelaltersgrenze liegt derzeit bei 65 Jahren.

Abb. 1
Wiederbesetzung der durch ATZ frei gewordenen Stellen



Quelle: Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 2
Bedarf an ATZ und Abhängigkeit von der Förderung, alte Bundesländer



Quelle: ifo-Umfrage zur Altersteilzeit und Altersversorgung in der M+E-Industrie 2007.

zeit insgesamt liegen jedoch Zahlen der BA vor, die die Vermutung nahe legen, dass die beschäftigungspolitischen Erfolge gering sind. Der Anteil der eingegliederten Leistungsempfänger an allen geförderten Altersteilzeitstellen ging von etwas mehr als 50% im Jahr 1997 auf knapp 25% zurück (vgl. Abb. 1). Am weitest häufigsten werden junge Arbeitnehmer nach Abschluss ihrer Ausbildung vom Betrieb übernommen. Seit das Gesetz auch die Einstellung von sozialversicherungspflichtigen Auszubildenden bei den kleineren Betrieben zu den Fördergründen zählt, werden noch weitere 5% der durch Altersteilzeit frei gewordenen Stellen mit Nicht-Arbeitslosen besetzt. Damit dürfte die ursprüngliche Rechtfertigung der Leistungserstattung, die auf der Gegenrechnung mit den eingesparten Arbeitslosenausgaben beruhte, hinfällig sein. Durch die Einstellung und Übernahme von Auszubildenden könnten zwar auch Einsparungen entstanden sein. Noch mehr aber ist zu vermuten, dass hier erhebliche Mitnahmeeffekte aufgetreten sind. Somit könn-

te man nicht einmal behaupten, dass die Altersteilzeit ein wirkungsfähiges und kostenseitig vertretbares Förderinstrument der beruflichen Ausbildung ist. Die Konsequenzen aus der arbeitsmarktpolitisch wenig erfolgreichen Verabschiedung aus dem Arbeitsleben hat man bereits gezogen. Die Förderung der Altersteilzeit wird nach derzeitigem Stand nur noch für Arbeitnehmer gewährt, die bis Ende 2009 eine entsprechende Vereinbarung treffen.⁶ Ab 2010 wird es keine Neuzugänge mehr geben.

Altersteilzeit ja – aber bitte mit Förderung

Das Ende der geförderten Altersteilzeit bedeutet nicht notwendig das Ende der Altersteilzeit überhaupt. Wenn sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer einig sind, so kann sie auch weiterhin über den Zeitraum bis zum künftig geltenden Rentenzugangsalter vereinbart werden. Einen grundsätzlichen Bedarf an diesem personalpolitischen Instrument sehen die Betriebe in der M+E-Industrie mehrheitlich jedenfalls schon. In der Befragung gaben dies insgesamt 61% an (vgl. Abb. 2). Allerdings wird die Rolle der Altersteilzeit in der Zukunft von den Groß- und Kleinunternehmen deutlich unterschiedlich bewertet. Bei den Kleinunternehmen (bis zu 50 Beschäftigten) sieht nur knapp die Hälfte einen Bedarf, während etwas mehr als 90% der Großunternehmen (1 000 und mehr Beschäftigte) diese Erwartung teilen.

Trotz des Bedarfs bekunden die Betriebe aber überwiegend, dass sie Altersteilzeit nicht realisieren werden, wenn die Förderung durch die BA im Falle der Wiederbesetzung wegfällt. Für fast drei Viertel der Verbandsmitglieder in der M+E-Industrie spielt sie eine erhebliche Rolle bei der Entscheidung für die Altersteilzeit. Gerade die kleinen Unternehmen, die ja auch die höchste Wiederbesetzungsquote aufweisen, schließen Altersteilzeit ohne Förderung nahezu aus.

ATZ – Ende oder Wiederbelebung?

Auf der Basis der Altersteilzeitgesetzgebung entwickelte sich auch eine tarifliche Ausgestaltung, bei der Ansprüche und (Zusatz-)Leistungen definiert wurden. Das Auslaufen der BA-

⁶ Für den Staat ist aber auch dann die Altersteilzeit nicht kostenneutral, denn die Steuer- und Abgabenfreiheit der Aufstockungszahlungen bleibt erhalten.

Förderung bringt dieses Gefüge ins Wanken. Die Gewerkschaftsseite setzt sich für eine Fortsetzung der Altersteilzeitregelungen inklusive Förderung durch die BA ein. Aus Sicht der Unternehmen stellt sich die Zukunft der tariflichen Regelungen anders dar. Aus den Umfrageergebnissen lässt sich ablesen, dass sie nach dem Auslaufen der BA-Förderung die Tarifverträge zur Altersteilzeit zu rund je einem Drittel ganz abgeschafft oder in den Leistungen reduziert sehen möchten. Ein weiteres knappes Drittel wünscht sich als Reaktion auf die eingestellte Förderung eine Streichung des Anspruchs der Arbeitnehmer (vgl. Tab. 1). Großunternehmen mit 1 000 u. m. Beschäftigten wünschen sich die tarifvertragliche Abschaffung deutlich seltener als kleinere Unternehmen. Für sie steht die Aufhebung des Anspruchs im Vordergrund.

Auch wenn sich die Politik von einer vorgezogenen Beendigung des Erwerbslebens abgewendet hat, bleibt das Thema »Flexibilität des Ausstiegs« wohl auch weiterhin auf der politischen Agenda und auf dem Forderungskatalog der Tarifpartner. Dass man der Altersteilzeit über die vorgesehene Frist hinaus wieder Leben einhauchen könnte, ist unwahrscheinlich. Zu teuer für Sozialkassen sind solche Programme, die es vor allem den Großunternehmen möglich machen, ihre Belegschaft zu verkleinern und zu verjüngen. Die Vorruhestandorientierung ist damit nicht verschwunden, sowohl Betriebe als auch Arbeitnehmer haben ein Interesse an Optionen für eine flexible Gestaltung des Übergangs in den Ruhestand. Nach den richtigen, konsens- und vor allem tragfähigen Regelungen wird noch gesucht. Unter den Alternativen zur Altersteilzeit legt man bei Gesamtmetall viel Wert auf »Lebensarbeitszeitkonten«. Künftig wollen die Verbände dieses Instrument verstärkt einsetzen, um den Mitgliedsfirmen eine altersgerechte Personalpolitik zu erleichtern. Dabei geht es um das lebenslange Ansparen von Arbeitszeitguthaben, die dann im höheren Alter zur Reduktion der Arbeitszeit oder zu einem früheren Ausstieg aus der Berufstätigkeit ohne Einkommensverluste eingesetzt werden können. Nach einem mit einem großen Finanz- und Versicherungsdienstleister vereinbarten Modell können die Unternehmen Arbeitszeitguthaben nach Art einer Lebensversicherung, einer Überschussbeteiligung oder einem Fonds anlegen. Die konkrete Ausgestaltung der Finanzierung sowie die mögliche Verwendung – neben einem früheren Ruhestand ist auch an eine Auszeit zur beruflichen Weiterbildung oder Ähnlichem zu denken – liegt bei den Vereinbarungen auf betrieblicher Ebene. Bis auf weiteres sind in den meisten Tarifbezirken jedoch die tarifpolitischen Voraussetzungen noch nicht erfüllt. Nur in wenigen dieser Bezirke ist der Weg für die Umsetzung von Arbeitszeitkonten frei. Das erklärt zum Teil die Befragungsergebnisse zu diesem Thema. Nur in rund 7% der Betriebe werden Langzeitarbeitskonten bereits angeboten. Darüber hinaus prüft ein Fünftel der Befragten eine Einführung dieses Instruments. Das deutet darauf hin,

dass sich Langzeitkontenmodelle, vor allem bei Großunternehmen, noch weiter durchsetzen werden.

Altersvorsorge statt Vermögensbildung

Da sich die Politik von den Programmen der Frühverrentung und des erleichterten Übergangs in die Nacherwerbsphase weitgehend verabschiedet hat, müssen auch die Tarifpartner ihre Ausrichtung überdenken und neue Verhandlungsziele definieren. Die politische Richtung hat sich auf die Herausforderungen der Alterssicherung verlegt und stärkt dabei u. a. die kapitalgedeckte private Altersvorsorge, welche die Lücken füllen soll, die sich beim staatlichen Umlagesystem auftun. Das bekannteste Ergebnis dieser Politik ist die »Riester-Rente«. Zu den bereits vorhandenen Bausteinen einer betriebliche Altersvorsorge wurde im April 2006 in der M+E-Industrie mit dem Tarifvertrag altersvorsorgewirksame Leistungen (TV AVWL) ein weiterer hinzugefügt. Mit diesem TV wurde der bestehende Vertrag über vermögenswirksame Leistungen von den Tarifparteien zu einem Versorgungselement umgewandelt. Vermögenswirksame Leistungen wurden als weitgehend unwirksam angesehen, um eine gerechtere Vermögensverteilung zu erreichen. Stattdessen sollen die 26,59 € die ein Arbeitgeber monatlich leistet, zusammen mit den Beiträgen der Arbeitnehmer in die Altersvorsorgung fließen. Den Arbeitnehmern stehen dabei prinzipiell verschiedene Anlageformen zur Verfügung. Am häufigsten wurden in der Umfrage von den Betrieben »Riester-Verträge« und Entgeltumwandlung genannt (44%). Mit steigender Betriebsgröße gewinnt auch die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge, die von einer freiwilligen Betriebsvereinbarung abhängt, für die Verwendung der AVWL an Bedeutung. Bei bestehenden Wahlmöglichkeiten haben sich die Arbeitnehmer überwiegend (60%) für die Entgeltumwandlung entschieden.

Betriebliche Altersvorsorge

Die betriebliche Altersvorsorge ist eine der Säulen der Sicherung des Lebensstandards im Alter, auf die immer mehr Hoffnung gesetzt wird. Um dieser Säule mehr Gewicht zu verleihen, wurden in den vergangenen Jahren auch die Rahmenbedingungen verbessert. So wurde für Arbeitnehmer seit 2002 das Recht auf Entgeltumwandlung eingeführt. Teile des Arbeitsentgeltes können steuer- und sozialabgabenfrei zum Aufbau einer betrieblichen Altersvorsorge eingesetzt werden. Die ursprünglich vorgesehene Befristung der Sozialabgabenbefreiung bis 2008 wurde inzwischen aufgehoben. Neben dieser arbeitnehmerfinanzierten Form der betrieblichen Vorsorge gibt es, soweit das Unternehmen diese Option anbietet, auch eine arbeitgeberfinanzierte Form.

Tab. 2
Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung (bAV)

	Betriebliche AV vorhanden		Anspruch ^{a)} / Nutzung ^{b)}
	Betriebe ^{c)}	Beschäftigte ^{c)}	Beschäftigte des Tarifbereichs ^{d)}
	Anteile in %		
Arbeitgeberfinanzierte bAV	53	74	55
Arbeitnehmerfinanzierte bAV (Entgeltumwandlung)	88	95	26

^{a)} Ansprüche aus einer arbeitgeberfinanzierten Altersversorgung. –
^{b)} Arbeitnehmer die im März 2007 Entgeltumwandlung (ohne AVWL) betrieben. – ^{c)} Alte Bundesländer. Gewichtet mit der Zahl der Betriebe. –
^{d)} Alte Bundesländer. Gewichtet mit der Beschäftigtenzahl in den Betrieben.

Quelle: ifo-Umfrage zur Altersteilzeit und Altersversorgung in der M+E-Industrie 2007.

Die Umfrage bei den in den Arbeitgeberverbänden organisierten M+E-Industriebetrieben zeigt, dass die betriebliche Altersvorsorge etabliert ist, gleichzeitig aber auch noch Potential zu einem weiteren Ausbau haben dürfte. In mehr als der Hälfte der Betriebe war eine arbeitgeberfinanzierte Versorgung zu einem der vorgegebenen Stichtage⁷ vorhanden (vgl. Tab.2). Mit der Betriebsgröße stieg auch die Häufigkeit mit der eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersversorgung angeboten wurde. Somit fiel auch der Anteil der Beschäftigten in Betrieben mit einem Angebot an alle Beschäftigten mit drei Viertel deutlich größer aus. Allerdings hatten nicht alle Beschäftigten einen Anspruch auf diese Alterssicherung. In rund einem Fünftel der Betriebe stellt die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Arbeitnehmergruppe eine Anspruchsvoraussetzung dar. Bezogen auf alle Beschäftigten der Grundgesamtheit haben zum Zeitpunkt der Umfrage etwas mehr als die Hälfte (55%) einen Anspruch aus einer arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Altersversorgung.

Entgeltumwandlung

Aufgrund der andersartigen Voraussetzungen gibt es in deutlich mehr Unternehmen eine arbeitnehmerfinanzierte als eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge. Knapp 90% der Mitgliedsunternehmen der Arbeitgeberverbände in der M+E-Industrie meldeten, dass diese Form der Vorsorge (Entgeltumwandlung) angeboten wurde (vgl. Tab. 2). Bei den großen Unternehmen liegt die Quote bei fast 100%. Im Durchschnitt wurden mit dem Angebot ca. 95% der Beschäftigten erreicht. Deutlich seltener wurde das Angebot allerdings realisiert. Nur rund ein Viertel der Beschäftigten der Grundgesamtheit legten einen Teil ihres Arbeitentgeltes unter dieser Vorsorgeform zurück. Es gibt vielfältige Gründe für diese relativ niedrige Quote. Zur Entgeltumwandlung gibt es vor

⁷ Folgende Stichtage, die das Inkrafttreten von Tarifverträgen markieren, wurden vorgegeben: 31. Dezember 2001; 30. September 2003; 1. Oktober 2006.

allem mit der »Riester-Rente« eine Alternative, die, je nach Familien- und Einkommensverhältnissen, attraktiver sein kann, niedrige Einkommensgruppen tun sich schwer, noch extra Geld zurückzulegen und, da zum Befragungszeitpunkt noch die Aufhebung der Sozialabgabenfreiheit der umgewandelten Entgelte im Jahr 2008 beschlossen war, hielten sich vielleicht auch einige Arbeitnehmer zurück. Berechnungen zeigen, dass speziell für Niedrigverdiener die Entgeltumwandlung ohne Beibehaltung der Sozialabgabenfreiheit im Vergleich zu den Alternativen (Riester-Renten oder Direktzusage) unattraktiv ist (vgl. Recktenwald und Krüger 2005).

Fazit

Die organisierten Unternehmen der M+E-Industrie haben die bisherige und noch wirksame Politik des vorzeitigen Übergangs in den Ruhestand genutzt, um Beschäftigung abzubauen oder zu verjüngen. Dabei haben sich gesetzliche Rahmenvorgaben und Tarifverträge wirksam ergänzt. Die Akzeptanz der Altersteilzeit als vorherrschende Form dieses zumindest faktisch frühzeitigen Übergangs in die Nacherwerbsphase ist bei den Unternehmen und den Arbeitnehmern sehr hoch. Das ändert sich jedoch mit einer Politik, die sowohl die Förderung solcher tarifvertraglichen Vereinbarungen einstellen wird, als auch u.a. durch die Verlängerung des gesetzlichen Rentenzugangsalters insgesamt auf eine Beendigung der Frühverrentungspraxis und eine Sicherung der Leistungsfähigkeit der gesetzlichen Rentenversicherung abzielt. Noch befindet man sich in einer Übergangsphase, aber es ist an den Umfrageergebnissen abzulesen, dass die Unternehmen die bisherige Praxis ohne Förderung durch die BA mehrheitlich nicht fortführen wollen. Darauf wird sich die zukünftige Tarifpolitik einstellen müssen.

Der Politikwechsel hin zur Stärkung der privaten Altersvorsorge stellt die Unternehmen genauso wie die Arbeitnehmer und ihre jeweiligen Organisationen vor die Aufgabe, die betriebliche Altersvorsorge zu stärken. Grundlagen sind mit den Vereinbarungen zur Entgeltumwandlung und zur Umleitung der vermögenswirksamen Leistungen auf die altersvorsorgewirksamen Leistungen gelegt.

Literatur

Gesamtmittel (2007), *Altersteilzeit und Altersversorgung in der M+E-Industrie, M+E-Materialien*, Gesamtmittel, Berlin.
Gesamtmittel (2007), div. Statistiken, <http://www.gesamtmittel.de>.
Recktenwald und Krüger (2005), »Geförderte betriebliche Altersversorgung – Ein Vergleich zwischen Eichel-, Riester und Rürup-Förderung«, *Betriebliche Altersversorgung* 60(4), 336–341.

Das ifo Institut beleuchtet seit Jahren kritisch die Güte der eigenen Konjunkturprognosen (vgl. Nierhaus 2007). Im folgenden Beitrag werden für das abgelaufene Jahr die Gründe für aufgetretene Differenzen zwischen Prognose und Wirklichkeit diskutiert.

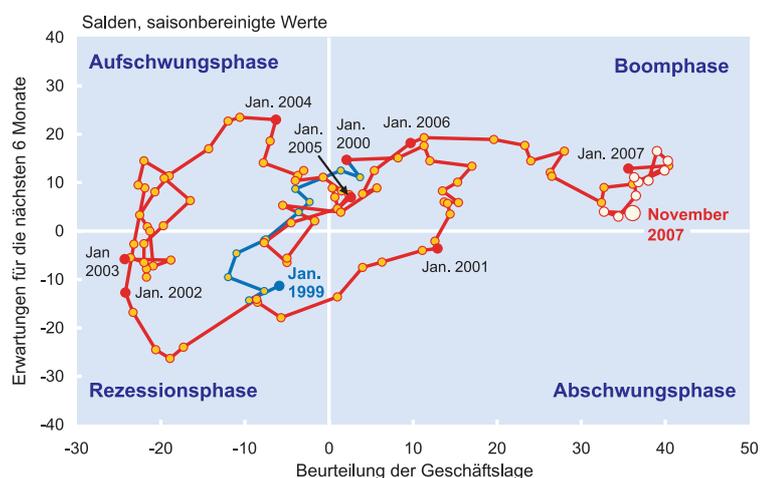
Die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland für das Jahr 2007 ist vom ifo Institut von der Grundtendenz her richtig prognostiziert worden. Der seit 2005 laufende Aufschwung hat sich trotz der massiven Erhöhung der Mehrwertsteuer erwartungsgemäß fortgesetzt. Die Auftriebskräfte aus dem In- und Ausland waren kräftig genug, um die restriktiven Wirkungen der Finanzpolitik zu verkraften. Bereits im Frühjahrsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute 2006 hatte das ifo Institut in einem Minderheitsvotum dargelegt, dass das reale Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2007 trotz der massiven Anhebung von indirekten Steuern mit 1,7% deutlich stärker steigen werde, als damals mehrheitlich erwartet worden war (+ 1,2%) (vgl. Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute 2006, 23):

»Das ifo Institut schätzt die konjunkturelle Entwicklung im Jahr 2007 etwas optimistischer ein als die Mehrheit der Institute. Diese Einschätzung stützt sich zu einem großen Teil auf die endogene Konjunktur­dynamik der deutschen Wirtschaft. Nach einem »klassischen« Abschwung in den ersten Jahren dieses Jahrzehnts, der von einem Rückgang der Trendwachstumsrate begleitet war, wurde sowohl bei der gesamtwirtschaftlichen Produktion als auch bei den Ausrüstungs­investitionen im Laufe des Jahres 2004 der untere Wendepunkt erreicht. Seitdem befindet sich die deutsche Wirtschaft in einem konjunkturellen Aufschwung, der sich zu Beginn dieses Jah-

res weiter verstärkt hat. Nach Analysen des ifo Instituts ... hält ein solcher Aufschwung in der Regel über etwa vier Jahre an. Deshalb dürften die endogenen Auftriebskräfte, die von einer weiterhin hohen Exportdynamik begleitet werden, im Jahre 2007 kräftig genug sein, dass die dämpfenden Effekte der geplanten fiskalpolitischen Maßnahmen nicht so stark durchschlagen wie von der Mehrheit der Institute angenommen.«

Im Dezember 2006 hat das ifo Institut die optimistische Wachstumseinschätzung für 2007 bestätigt und zugleich die Rate für die gesamtwirtschaftliche Produktion auf 1,9% angehoben. Die Aufwärts­korrektur beruhte nicht zuletzt auf den damals herausragend guten Werten des ifo Geschäftsklimaindex im verarbeitenden Gewerbe. Die ifo Konjunktur­uhr, die das Zusammenspiel zwischen den beiden Komponenten des ifo Geschäftsklimas, nämlich »Geschäftslage« und »Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate« in einem Vier-Quadranten-Schema veranschaulicht, erreichte zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung ihren bis dato günstigsten Wert (vgl. Abb. 1):¹

Abb. 1
ifo Konjunktur-Uhr¹⁾



¹ Auf der Abszisse der Konjunktur­uhr sind die Meldungen der befragten Unternehmen zur Geschäftslage (Salden aus den Meldungen »gut« bzw. »schlecht«) aufgetragen, auf der Ordinate die Geschäftserwartungen (Salden aus den Meldungen »günstiger« bzw. »ungünstiger«). Durch das Fadenkreuz der beiden Nulllinien wird das Diagramm in vier Quadranten geteilt, die die Phasen der Konjunktur markieren. Idealtypisch – die Erwartungen haben einen Vorlauf vor der Lage – kann der Konjunktur­zyklus in einem derartigen »Erwartungs-Lage-Diagramm« als ein Kreis dargestellt werden, der im Uhrzeigersinn zu lesen ist.

¹⁾ Verarbeitendes Gewerbe einschließlich Ernährungsgewerbe: Zusammenhang zwischen der Geschäftslagebeurteilung und den Erwartungen zur Geschäftslage.

Quelle: ifo Konjunkturtest, Deutschland.

»Nach den Ergebnissen des ifo Konjunkturtests vom November 2006 ist der Geschäftsklimaindex für das verarbeitende Gewerbe, das in Deutschland der »cycle-maker« ist, weiter spürbar gestiegen. Die schon in den letzten Monaten als außergewöhnlich gut eingestufte Geschäftslage hat sich den Unternehmensmeldungen zufolge erneut deutlich verbessert. Auch für die Entwicklung im nächsten halben Jahr waren die befragten Unternehmen zuversichtlicher... Zum Jahresende ist die Stimmung in der deutschen Industrie so gut wie seit der deutschen Einheit nicht mehr.« (Flaig et al. 2006, 35)

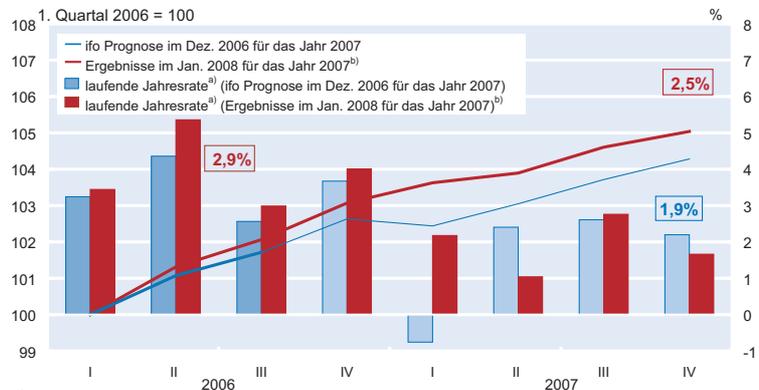
Trotz der optimistischen Grundeinstellung ist die Dynamik des Aufschwungs in der ifo Dezemberprognose 2006 aber immer noch unterschätzt worden. Tatsächlich ist das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland im *Jahresdurchschnitt* 2007 um 2,5% gestiegen. Ein stärkeres Wirtschaftswachstum hatte es seit der deutschen Wiedervereinigung nur noch in den Jahren 1994 (+ 2,7%), 2000 (+ 3,2%) und 2006 (+ 2,9%) gegeben. Nach Ausschaltung von Kalenderschwankungen – im Jahr 2007 standen 1,6 Arbeitstage weniger zur Verfügung als in 2006 – betrug die Wachstumsrate des BIP sogar 2,6% (2006: + 3,1%). Die tatsächliche Wirtschaftsentwicklung wird hier an den ersten Ergebnissen des Statistischen Bundesamts für 2007 festgemacht. Dies geschieht deshalb, weil diese Veröffentlichung dem Informationsstand zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung noch am besten entspricht. Zwar zeigen spätere, revidierte Rechnungen ein genaueres Bild der Konjunktur; die Prognose kann sich aber immer nur auf die bis zum Prognosetermin bekannten amtlichen Ergebnisse stützen, soll sie für den Leser nachvollziehbar sein.

Im *Verlauf* des Jahres hat die gesamtwirtschaftliche Produktion unter Schwankungen recht zügig weiter expandiert; die laufende Jahresrate² lag pro Quartal im Schnitt bei 1,9%, was das vom ifo Institut für diesen Zeitraum veranschlagte Anstiegstempo (+ 1,6%) übertraf (vgl. Abb. 2). Die Unterschätzung der Jahreswachstumsrate geht mit einer leichten Unterschätzung des *statistischen Überhangs* einher.³ Der Überhang für 2007 beläuft sich nach aktuellem amtlichen Datenstand auf 1,4%; in der ifo Dezemberprognose war von einem Überhang in einer Größenord-

² Die laufende Jahresrate gibt an, wie groß die Veränderung des saison- und kalenderbereinigten BIP innerhalb eines Jahres sein würde, wenn das in einem Quartal gegenüber dem Vorquartal beobachtete Wachstumstempo während eines ganzen Jahres anhielte.

³ Als statistischer Überhang wird diejenige jahresdurchschnittliche Wachstumsrate des BIP bezeichnet, die sich ergäbe, wenn das BIP saison- und kalenderbereinigt im Verlauf eines Jahres auf dem Wert des vierten Quartals des Vorjahres stagnieren würde. Der Überhang ergibt sich aus der prozentualen Differenz zwischen dem Vorjahresendwert des BIP und dem jeweiligen Jahresdurchschnittswert (vgl. Nierhaus 1999, 16 f.).

Abb. 2
Reales Bruttoinlandsprodukt in Deutschland
Saison- und arbeitstäglich bereinigter Verlauf



^{a)} Veränderung in % gegenüber dem Vorquartal, auf Jahresrate hochgerechnet, rechte Skala.

^{b)} Ergebnisse für 2006 und Jahresergebnis 2007: Statistisches Bundesamt. Vierteljahresergebnisse für 2007: Schätzungen des ifo Instituts.

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

nung von 1,3% ausgegangen worden. Der restliche Prognosefehler in Höhe von 0,5 Prozentpunkten ist aus dem konjunkturellen Verlauf des realen BIP im Jahr 2007 zu erklären. Dabei entfällt der Löwenanteil auf die Entwicklung im ersten Halbjahr. Im Dezember 2006 war davon ausgegangen worden, dass Produktion und Nachfrage im ersten Quartal 2007 durch die massive Erhöhung der Mehrwertsteuer um 3 Prozentpunkte beim Normalsatz (auf insgesamt 19%) erheblich gedämpft werden. Erst im zweiten Vierteljahr sollte die Konjunktur wieder anziehen. Im Gegensatz zu dieser Einschätzung ist die gesamtwirtschaftliche Produktion den bisher veröffentlichten amtlichen Ergebnissen zufolge nach der Jahreswende 2006/07 aber nicht gesunken, sondern – wenngleich abgeschwächt – weiter gestiegen. Zwar ist der private Konsum durch den steuerbedingten Kaufkraftentzug und das Vorziehen von Käufen in das Jahr 2006 im ersten Quartal noch stärker als erwartet eingebrochen; dem hat aber entgegengewirkt, dass die Bautätigkeit durch eine außergewöhnlich milde Witterung stark begünstigt wurde, was in der Saisonbereinigung der Konjunktur zugerechnet wird. Zudem hat die Anhebung der Mehrwertsteuer die Baunachfrage nicht so stark gedämpft, wie dies vom ifo Institut im Dezember 2006 prognostiziert worden war. Recht expansiv haben sich im ersten Vierteljahr 2007 außerdem die Ausrüstungsinvestitionen und der Staatskonsum entwickelt.⁴

⁴ Auch die Vorratsinvestitionen sind im ersten Quartal 2007 saisonbereinigt sehr stark gestiegen; ihr rechnerischer Wachstumsbeitrag zum realen BIP belief sich sogar auf 2,0 Prozentpunkte. Hierzu haben allerdings primär Verwerfungen in der Statistikerhebung beigetragen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts waren die Exporte im vierten Quartal 2006 aufgrund von Nachmeldungen zu hoch und die Lagerinvestitionen (als Gegenbuchungsposten) zu niedrig ausgewiesen worden. Im ersten Quartal 2007 zeigten deshalb die amtlichen Daten einen Rückgang der Exporte und stark steigende Lagerinvestitionen, denen keine tatsächlichen Transaktionen gegenüberstanden. Sofern die Gegenbuchungen in korrektem Umfang vorgenommen worden sind, handelt es sich um BIP-neutrale Vorgänge.

Tab. 1
Prognosen und Prognosefehler für das Jahr 2007
Verwendung des Bruttoinlandsprodukts^{a)}

	ifo-Dezemberprognose 2006		Statistisches Bundesamt		Prognosefehler für 2007	
	Prognosewerte für 2007		Istwerte für 2007 ^{b)}		Differenz der Wachstumsraten bzw. -beiträge	
	Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr (1)	Wachstumsbeitrag in %-Punkten ^{c)} (2)	Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr (3)	Wachstumsbeitrag in %-Punkten ^{c)} (4)	Spalte (3) abzüglich Spalte (1) (5)	Spalte (4) abzüglich Spalte (2) (6)
Inlandsnachfrage	1,5	1,5	1,1	1,0	- 0,4	- 0,5
Privater Konsum	0,5	0,3	- 0,3	- 0,2	- 0,8	- 0,5
Staatlicher Konsum	0,6	0,1	2,0	0,4	1,4	0,3
Ausrüstungen	6,8	0,5	8,4	0,6	1,6	0,1
Bauten	1,3	0,1	2,0	0,2	0,7	0,1
Sonstige						
Anlageinvestitionen	4,2	0,0	6,5	0,1	2,3	0,1
Vorratsveränderungen	-	0,4	-	- 0,1	-	- 0,5
Außenbeitrag	-	0,4	-	1,4	-	1,0
Ausfuhr	7,1	3,1	8,3	3,7	1,2	0,6
Einfuhr	6,9	- 2,7	5,7	- 2,3	- 1,2	0,4
Bruttoinlandsprodukt	1,9	1,9	2,5	2,5	0,6	0,6

^{a)} In Preisen des Vorjahrs. – ^{b)} Erste Ergebnisse der Inlandsproduktsberechnung (Januar 2008). – ^{c)} Beiträge der Nachfragekomponenten zur Veränderung des Bruttoinlandsprodukts (Lundberg-Komponenten). Der Wachstumsbeitrag einer Nachfragekomponente ergibt sich aus der Wachstumsrate gewichtet mit dem nominalen Anteil des Aggregats am Bruttoinlandsprodukt aus dem Vorjahr. Abweichungen in den Summen durch Runden der Zahlen. Angaben für das Bruttoinlandsprodukt: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

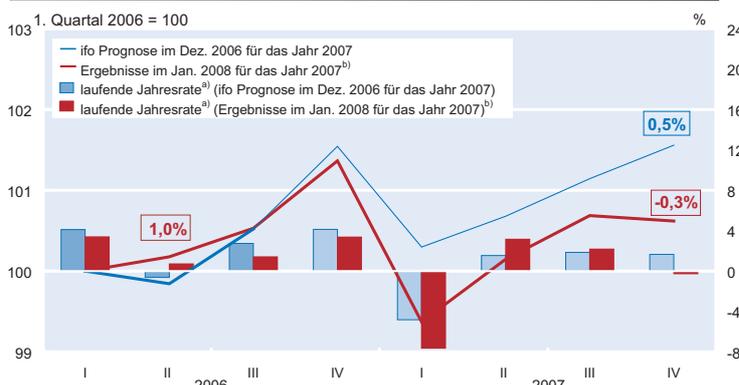
Der Prognosefehler bei der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate für das reale Bruttoinlandsprodukt kann auch über die Schätzfehler bei den einzelnen BIP-Verwendungskomponenten erklärt werden (vgl. Tab. 1). Die Expansion der Binnennachfrage war im Vorjahresvergleich etwas überschätzt worden. Im Jahresdurchschnitt 2007 hat sie um 1,1% zugenommen, im Dezember 2006 war mit einer Zunahme um 1,5% gerechnet worden. Anders als erwartet ist der private Konsum im Jahresdurchschnitt 2007 gegenüber 2006 gesunken; und zwar um 0,3%. In den ersten Monaten des

Jahres waren in Reaktion auf die drastische Anhebung der Mehrwertsteuer vor allem die Käufe von langlebigen Gebrauchsgütern wie Pkw und Einrichtungsgegenständen eingebrochen; auch hatten die Verbraucher bei diesen Gütern in beträchtlichem Umfang Ausgaben in das Jahr 2006 vorgezogen. Dies alles war in die Dezemberprognose eingestellt worden, wenn auch nicht ganz in diesem Ausmaß (vgl. Abb. 3). Im weiteren Jahresverlauf sparten die Verbraucher dann aber auch an teurer gewordenen Nahrungsmitteln und Energieträgern. Zur Schwäche des privaten Konsums

hat zudem beigetragen, dass sich die Anschaffungsbereitschaft im Gefolge der Steueranhebung und der erhöhten Energie- und Nahrungsmittelpreise spürbar vermindert hat; die Sparquote ist, anders als angenommen, gestiegen. Außerdem haben die real verfügbaren Einkommen lediglich stagniert; im Dezember 2006 war hier ein Anstieg um 1/2% erwartet worden.

Demgegenüber ist die Entwicklung des öffentlichen Konsums im Jahr 2007 spürbar unterschätzt worden; bei den realen sozialen Sachleistungen dürfte es zu einem überdurchschnittlichen Ausgabenzuwachs gekommen sein. Insgesamt sind die Konsumausgaben des Staates im abgelaufenen Jahr um 2,0% gestiegen; im Dezember 2006 war hier hingegen nur von einer geringfügigen Zu-

Abb. 3
Realer privater Konsum in Deutschland
 Saison- und arbeitstägig bereinigter Verlauf



^{a)} Veränderung in % gegenüber dem Vorquartal, auf Jahresrate hochgerechnet; rechte Skala.
^{b)} Ergebnisse für 2006 und Jahresergebnis 2007: Statistisches Bundesamt. Vierteljahresergebnisse für 2007: Schätzungen des ifo Instituts.

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

nahme um 0,6% ausgegangen worden. Allerdings kann es bei diesem Verwendungsaggregat zu beträchtlichen Ergebnisrevisionen durch das Statistische Bundesamt kommen. So ist das im Januar 2007 erstmals veröffentlichte Jahresergebnis für 2006 (+ 1,7%) inzwischen auf 0,9% herunterkorrigiert worden.

Die Ausrüstungsinvestitionen sind im Jahr 2007 weiter kräftig ausgeweitet worden. Gute Absatz- und Gewinnerwartungen, günstige Finanzierungsbedingungen und eine hohe Kapazitätsauslastung haben die Unternehmen wie schon 2006 zur Erweiterung ihrer Produktionsanlagen veranlasst. Insgesamt sind die Ausrüstungsinvestitionen mit einer jahresdurchschnittlichen Zuwachsrate von 8,4% gestiegen, das ist sogar noch etwas mehr als im Dezember 2006 vom ifo Institut vorausgeschätzt (6,8%). Dabei entfällt allerdings ein beträchtlicher Teil des Schätzfehlers auf die inzwischen erfolgte Korrektur des konjunkturellen Verlaufs der Ausrüstungsinvestition im Jahr 2006 durch das Statistische Bundesamt; der statistische Überhang ist nunmehr um 1,3 Prozentpunkte höher. Auch der Anstieg der Bauinvestitionen ist unterschätzt worden; nicht zuletzt aufgrund des günstigen Bauwetters. Im Durchschnitt aller Bausparten ergab sich für das Jahr 2007 ein Plus von 2,0%; im Dezember 2006 war der Zuwachs nur auf 1,3% veranschlagt worden. Maßgeblich für die bessere Entwicklung ist das Plus beim quantitativ dominierenden Wohnungsbau in Höhe von 0,3%; im Dezember 2006 war hier noch – aufgrund des erwarteten Nachfrageausfalls im Gefolge der Abschaffung der Eigenheimzulage – mit einem Minus in Höhe von 0,5% gerechnet worden. Auch der Nichtwohnungsbau verbuchte mit 4,3% eine noch etwas höhere Zunahme als vom ifo Institut veranschlagt (3,7%). Unzutreffend ist schließlich die Entwicklung der Vorratsinvestitionen prognostiziert worden; ihr Beitrag zur Veränderung des realen BIP lag nach den vorliegenden ersten Schätzungen des Statistischen Bundesamts bei – 0,1 Prozentpunkten, im Dezember 2006 war demgegenüber ein Plus von 0,4 Prozentpunkten veranschlagt worden. Allerdings ist diese BIP-Komponente erfahrungsgemäß mit größeren Unsicherheiten behaftet; erfolgt doch über die Vorratsveränderungen zu einem beträchtlichen Teil die kreislaufmäßige BIP-Abstimmung zwischen Entstehungs- und Verwendungsrechnung durch das Bundesamt.

Die Dynamik bei der Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen fiel auch im Jahr 2007 etwas höher aus als ursprünglich eingeschätzt: Die Exporte wurden weiterhin von der ungebrochenen Nachfrage nach deutschen Erzeugnissen und die enorme Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen beflügelt; dies gilt insbesondere für die Lieferungen in die europäischen Nachbarstaaten. Insgesamt belief sich der Exportzuwachs im Jahresdurchschnitt 2007 auf 8,3% (ifo-Dezemberschätzung 2006: 7,1%). Da die Importe aufgrund der verhaltenen Zunahme der Inlandsnachfrage nur mit 5,7% zulegten (ifo-Dezemberschätzung: 6,9%),

steuerte der reale Außenbeitrag im Jahr 2007 mit 1,4 Prozentpunkten ein mehr als dreimal so großes Plus zum BIP-Anstieg bei, als ursprünglich prognostiziert worden war (0,4 Prozentpunkte).

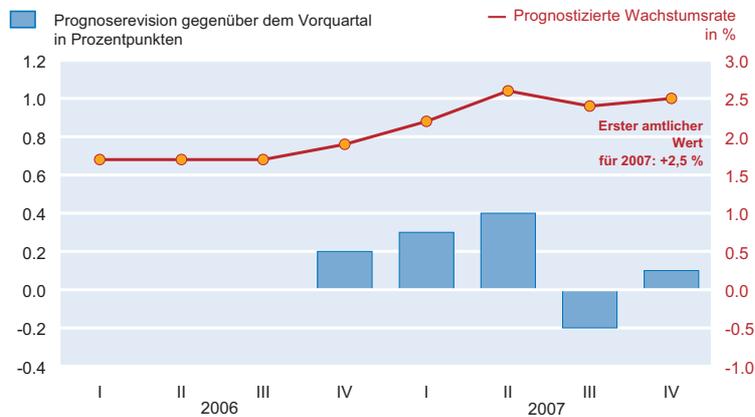
Die günstige konjunkturelle Entwicklung hat sich deutlich am Arbeitsmarkt ausgewirkt: Die Zahl der Erwerbstätigen ist im Verlauf des vergangenen Jahres saisonbereinigt sehr kräftig gestiegen; im Vergleich zu 2006 ergab sich im Jahresdurchschnitt ein Plus von 1,7%, dies ist weitaus mehr, als das ifo Institut im Dezember 2006 aufgrund des damals niedriger veranschlagten BIP-Wachstums (bei gleichzeitig höher angesetztem Produktivitätsfortschritt) prognostiziert hatte (+ 0,8%). Zugleich ist die Arbeitslosigkeit im abgelaufenen Jahr weiter kräftig gesunken; im Jahresdurchschnitt belief sich die Arbeitslosenzahl dem Ursprungswert nach auf 3,776 Millionen. Auch hier war das ifo Institut in seiner Dezemberprognose merklich zurückhaltender gewesen (4,118 Mill.). Im deutlichen Rückgang der Arbeitslosigkeit spiegelte sich zum einen der konjunkturell bedingt kräftige Aufbau sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung wider; im Oktober 2007 ergab sich nach Angaben der BA gegenüber dem Vorjahr ein Zuwachs um 575 000. Zum anderen wurde der Arbeitsmarkt auch durch ein rückläufiges Arbeitskräfteangebot entlastet.

Der Anstieg der Lebenshaltungskosten hat sich im Jahr 2007 durch die kräftige Anhebung des Regelsatzes der Mehrwertsteuer, den erneuten Höhenflug der Rohölpreise und die Verteuerung von wichtigen Grundnahrungsmitteln spürbar beschleunigt. Zu Buche schlug zudem die Einführung von Studiengebühren in einigen Bundesländern. Insgesamt verteuerte sich die Lebenshaltung im Jahresdurchschnitt 2007 um 2,2%, was nahezu exakt der im Dezember 2006 vom ifo Institut prognostizierten Jahresinflationsrate (+ 2,3%) entspricht.

Fazit

Die Prognosebilanz des ifo Instituts für das abgelaufene Jahr kann sich durchaus sehen lassen: Der seit 2005 laufende Aufschwung hat sich 2007 – wie erwartet – trotz der massiven Erhöhung der Mehrwertsteuer fortgesetzt. Die Auftriebskräfte aus dem In- und Ausland waren kräftig genug, um die restriktiven Wirkungen der Finanzpolitik zu verkraften. Dabei ist die Dynamik des Aufschwungs in der ifo Dezemberprognose 2006 sogar noch etwas unterschätzt worden. Der private Konsum ist im Jahresdurchschnitt 2007 allerdings nicht gestiegen – wie im Dezember 2006 prognostiziert –, sondern gesunken. Zyklisch wäre bei diesem Aggregat bei zunehmender Beschäftigung und höheren Arbeitseinkommen durchaus ein leichter Zuwachs angelegt gewesen. Tatsächlich hat die reale Kaufkraft der Verbraucher 2007 aber lediglich stagniert; zudem erhöhte sich die Sparneigung leicht.

Abb. 4
Prognosen und Prognoserevisionen des ifo Instituts für die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2007



Quelle: Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

In Ergänzung zu der Evaluierung von prognostischen Aussagen, die zu einem festen Zeitpunkt (hier: Dezember 2006) für ein zukünftiges Ereignis abgegeben werden, kann man auch die durchschnittliche Güte *konsekutiv* abgegebener Prognosen für ein bestimmtes Ereignis untersuchen (*fixed-event forecasts*) (vgl. Nordhaus 1987). So legt das ifo Institut für die jahresdurchschnittliche Veränderungsrate des realen Bruttoinlandsprodukts eine ganze Reihe konsekutiver Schätzungen vor, wobei der Prognosehorizont von Prognose zu Prognose immer kürzer wird. Konkret gibt es für die reale BIP-Wachstumsrate im Jahr 2007 acht Schätzungen, beginnend mit der Prognose I 2006, die im Rahmen des ifo-Minderheitsvotums im Frühjahrsgutachten 2006 veröffentlicht wurde, und endend mit der Prognose IV 2007, die sich in der ifo-Konjunkturprognose vom Dezember 2007 findet.⁵ Die Abbildungen 4 und 5 präsentieren in chronologischer Reihenfolge alle BIP-Prognosen für 2007, die das ifo Institut in vierteljährlichem Abstand seit dem Frühjahrsgutachten 2006 abgegeben hat, und die damit verbundenen Prognoserevisionen bzw. Prognosefehler. Die Prognosefehler werden an der Differenz zwischen dem ersten amtlichen Wert für die jahresdurchschnittliche Änderung des realen BIP 2007 (= 2,5%) und der zum jeweiligen Zeitpunkt prognostizierten BIP-Rate gemessen; die Prognoserevisionen ergeben sich definitorisch aus der Differenz aufeinander folgender Prognosewerte.

Es zeigt sich, dass über das gesamte Zeitfenster hinweg die vorliegenden acht ifo-Schätzungen für die Veränderungsrate des realen BIP 2007 im Durchschnitt etwas zu pessimistisch gewesen sind; der *mittlere Prognosefehler*

⁵ Konkret zeigt Abbildung 4 diejenigen realen BIP-Raten, die in den ifo-Konjunkturanalysen Juni 2006; Dezember 2006, Juni 2007 und Dezember 2007 veröffentlicht wurden, sowie die ifo-internen Schätzungen für die Gemeinschaftsgutachten April 2006 (ifo-Minderheitsvotum), Oktober 2006, April 2007 sowie Oktober 2007.

beträgt 0,4%.⁶ Verkürzt man den Zeitrahmen auf ein Jahr (also von Dezember 2006 bis Dezember 2007), so sinkt der Bias der verbleibenden fünf ifo-Schätzungen auf 0,2%, was weniger ist als die Fehlermarge des Statistischen Bundesamts für das reale BIP, die bei $\pm 1/4$ Prozentpunkt liegt. Allerdings können sich beim *mittleren Prognosefehler*, der auf *systematische* Verzerrungen abstellt, positive und negative Abweichungen saldieren. Die Prognosequalität sollte deshalb immer auch an den beiden Kenngrößen *mittlerer absoluter Fehler* (MAF) bzw. *Wurzel aus dem mittleren quadratischen Fehler* (WMQF) gemessen werden. Für die acht konsekutiven BIP-Prognosen des ifo Instituts beträgt der mittlere absolute Fehler 0,44 Prozentpunkte; die Kennziffer WQMF, die größere Prognoseabweichungen stärker gewichtet, liegt bei 0,55. Für das verkürzte Zeitfenster, das nur die letzten fünf BIP-Schätzungen des ifo Instituts enthält, sinken die Prüfmaße auf 0,22 Prozentpunkte (MAF) bzw. 0,31 (WMQF).

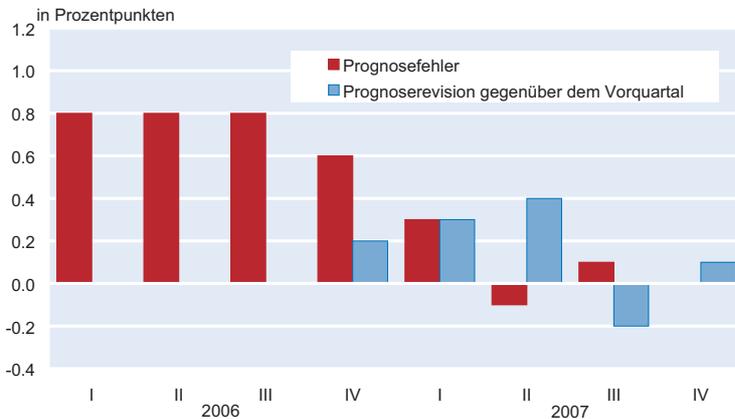
Aus theoretischem Blickwinkel gibt es aber für Konjunkturprognosen neben dem Merkmal der *Unverzerrtheit* noch ein anderes Gütekriterium: Ein Kennzeichen *effizienter* Prognosen ist, dass idealtypisch (a) die Prognosefehler nicht mit vergangenen Prognoserevisionen korreliert sind und dass (b) zeitlich aufeinander folgende Prognoserevisionen unkorreliert sind.⁷ Denn wäre Korrelation vorhanden, so gäbe es systematische Zusammenhänge, die man bei der Prognoseerstellung ausnützen könnte, um die Schätzungen zu verbessern. Für die hier betrachteten acht konsekutiven BIP-Prognosen des ifo Instituts für das Jahr 2007 ist die empirisch gemessene Korrelation zwischen Prognosefehlern und Prognoserevisionen tatsächlich relativ gering: Im Fall (a) beträgt der Korrelationskoeffizient zwischen Prognosefehlern und Prognoserevision der jeweiligen Vorperiode $-0,3$; im Fall (b), der auf die Korrelation aufeinander folgender Revisionen abstellt, beläuft sich der Korrelationskoeffizient sogar nur auf $-0,1$.⁸ Diese Überlegungen ersetzen zwar keine rigorosen statistischen Tests auf Unverzerrtheit und Prognoseeffizienz, sie zeigen aber dennoch recht anschaulich die Qualität der BIP-Prognosen des

⁶ Ein Teil des positiven Bias geht auf Aufwärtsrevisionen des statistischen Überhangs für das Jahr 2007 zurück. Korrekturen des statistischen Überhangs bewirken c.p. Korrekturen an der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate des Folgejahrs in gleicher Größenordnung. Der geschätzte Überhang für das reale BIP 2007 betrug beim ifo-Minderheitsvotum im Frühjahr 2006 zunächst 1,1%; im weiteren Verlauf des Jahres 2006 wurde er vom ifo Institut auf 1,3% angehoben, was dann auch dem ersten amtlichen Ergebnis entsprach. Derzeit veranschlagt das Statistische Bundesamt den Überhang für das Jahr 2007 auf reichlich 1,4%.

⁷ Dies folgt aus der Annahme *rationaler Erwartungen* (vgl. Bakhshi, Kapetanios und Yates 2003).

⁸ Im Allgemeinen gilt für den Korrelationskoeffizienten r : $-1 \leq r \leq 1$.

Abb. 5

Prognosefehler und Prognoserevisionen des ifo Instituts für die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2007

Quelle: Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts.

ifo Instituts für das Jahr 2007, die in den vergangenen zwei Jahren abgegeben worden sind.

Trotz aller Schwächen sind und bleiben Konjunkturprognosen für die Orientierung der Entscheidungsträger von Wirtschaft und Politik unentbehrlich. Freilich lässt sich das Wirtschaftsgeschehen aufgrund der sich ändernden Rahmenbedingungen sowie des ständigen und teilweise sehr schnellen Wandels, dem wirtschaftliches Verhalten unterliegt, trotz der kontinuierlichen Weiterentwicklung des prognostischen Instrumentariums und der Verbreiterung der statistischen Datenbasis nicht exakt vorausschätzen. Oft braucht es geraume Zeit, bis sich Änderungen von Trends statistisch signifikant identifizieren lassen. Und über die Größe und Persistenz von unvorhersehbaren Schocks lassen sich auf kurze Sicht immer nur überschlägige Aussagen treffen. Niemand hat originäres Zukunftswissen. Wissenschaftlich fundierte Konjunkturprognosen sind keine Prophezeiungen, sondern bedingte Wahrscheinlichkeitsaussagen. Sie beseitigen nicht die Unsicherheit über die Zukunft, sie tragen aber dazu bei, die Unsicherheit zu verringern.

Literatur

- Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (2006), »Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2006«, *ifo Schnelldienst* 59(8), 3–60.
- Bakhshi, H., G. Kapetanios und A. Yates (2003), »Rational expectations and fixed-event forecasts: an application to UK inflation«, Working Paper No. 176, Bank of England.
- Flaig, G., W. Nierhaus, I. Becker, Steffen Henzel, O. Hülseswig, E. Langmantel, J. Mayr, W. Meister, M. Ruschinski, D. Ulbricht und T. Wollmershäuser (2006), »ifo Konjunkturprognose 2007: Konjunkturelle Auftriebskräfte bleiben stark«, *ifo Schnelldienst* 59(24), 17–57.
- Nierhaus, W. (1999), »Aus dem Instrumentenkasten der Konjunkturanalyse: Veränderungsraten im Vergleich«, *ifo Schnelldienst* 52(27), 11–19.
- Nierhaus, W. (2007), »Wirtschaftskonjunktur 2006: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 60(2), 23–28.
- Nordhaus, W. (1987), »Forecasting efficiency: concepts and applications«, *The Review of Economics and Statistics* 69(4), 667–674.

Der Wohnungsbau in Europa erlebte 2006 und 2007 zwei Spitzenjahre. Nach den Analysen der Euroconstruct-Institute¹ erreichte das Bauvolumen in beiden Jahren jeweils rund 685 Mrd. €. Das ist bereits knapp die Hälfte der insgesamt getätigten Baumaßnahmen. Anhaltend niedrige Zinsen – und damit überaus günstige Finanzierungsbedingungen – sowie zusätzliche Nachfrage aufgrund steigender Haushaltszahlen führten nicht nur zu einer lebhaften Bautätigkeit, sondern auch steigenden Immobilienpreisen. Die einzige Ausnahme bildete lediglich Deutschland. Die in vielen Ländern hohen Immobilienpreise, zusammen mit der deutlich verbesserten Wohnungsversorgung durch die umfangreichen Neubauten in den letzten Jahren, stabilisierten 2007 die Wohnungsbautätigkeit auf hohem Niveau. Die Prognosen für die Jahre 2008 bis 2010 deuten auf eine spürbare Konsolidierung der in einigen Ländern sichtlich überhitzten Märkte hin. Nach rund 2,6 Mill. Wohnungsfertigstellungen im Jahr 2007 dürften es 2010 rund 250 000 weniger sein. Dabei wird es insbesondere in den Ländern, die die höchsten Wachstumsraten zu verzeichnen hatten, die stärksten Rückgänge geben. Dies sind an erster Stelle Irland und Spanien, wo allein in letzterem in den vier Jahren von 2004 bis 2007 knapp 3 Mill. Wohnungen errichtet wurden.

Europäisches Bauvolumen peilt 1,5 Billionen-Euro-Marke an

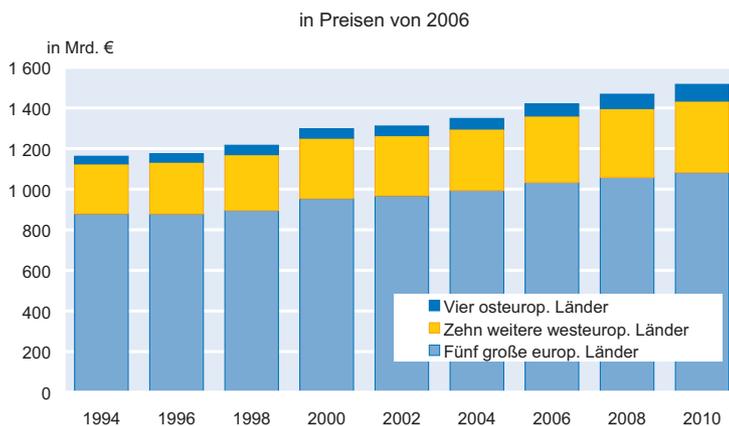
Das Bauvolumen in Europa wächst seit 1994 kontinuierlich. Nach einer ausgeprägten Schwächeperiode in der ersten Hälfte der neunziger Jahre wurde 1998 erstmals die Marke von 1,2 Bill. € (in Preisen von 2006) übertroffen. Nur drei Jahre später waren es bereits mehr als 1,3 Bill. € und 2006 rund 1,42 Bill. €. Nach den derzeit vorliegenden Prognosen der Euroconstruct-Experten dürften 2010 sogar 1,52 Bill. € erreicht werden (vgl. Abb. 1).

Der mit Abstand größte Teil wird auch weiterhin auf die fünf großen westeuropä-

ischen Länder Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien entfallen. Insbesondere aufgrund der stürmischen Entwicklung in Osteuropa wird ihr Anteil jedoch auch im Verlauf der nächsten Jahre weiter abnehmen. 1994 wurden gerade einmal 3 1/2% des gesamten Bauvolumens der 19 Euroconstruct-Länder in den vier osteuropäischen Ländern Tschechien, Ungarn, Polen und Slowakei erbracht. Nach rund 4 1/2% im vorigen Jahr wird der Anteilswert 2010 schon rund 5 1/2% erreichen. Auch die zehn kleineren und mittleren westeuropäischen Länder Österreich, Belgien, Dänemark, Finnland, Irland, die Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden und die Schweiz werden im Zeitraum bis 2010 ei-

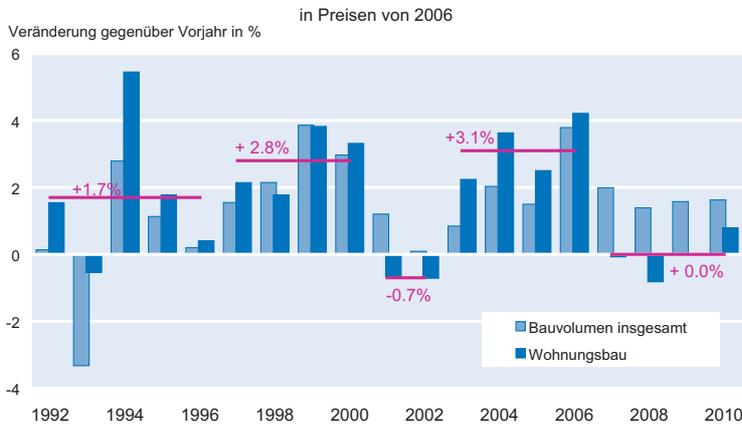
¹ Das europäische Forschungs- und Beratungsnetzwerk »Euroconstruct« wurde 1975 gegründet. In diesem Verbund kooperieren Institute mit spezifischem Know-how im Bau- und Immobiliensektor aus 15 westeuropäischen sowie vier mittelosteuropäischen Ländern; weitere europäische Länder werden »nachrichtlich« einbezogen. Den Kern der Euroconstruct-Aktivitäten bilden Konferenzen, die zweimal jährlich an wechselnden Orten in Europa veranstaltet werden. Außerdem werden Spezialstudien zu den längerfristigen Perspektiven und zu den Strukturveränderungen im europäischen Bausektor erstellt. Das ifo Institut für Wirtschaftsforschung ist Gründungsmitglied und deutsches Partnerinstitut des Netzwerks. Das Euroconstruct-Netzwerk umfasst die »alten« EU-Länder Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden und Spanien sowie die Nicht-EU-Länder Norwegen und Schweiz (insgesamt 15 westeuropäische Staaten); von den vier mittelosteuropäischen »neuen« EU-Ländern sind Polen, Tschechien, Ungarn und die Slowakei vertreten.

Abb. 1
Bauvolumen in Europa



Quelle: Euroconstruct.

Abb. 2
Bauvolumen insgesamt und Wohnungsbauvolumen in Europa



Quelle: Euroconstruct.

nen »Anteilsgewinn« von 2 Prozentpunkten erzielen (2010: 23% nach 1994: 21%).

Die »Verlierer« sind die fünf großen westeuropäischen Länder mit einem Rückgang von 75 1/2% (1994) auf 71 1/2% (2010). Die Verringerung des Anteilswertes geht jedoch ausschließlich auf das Konto Deutschlands. Der Anteil des Bauvolumens in Frankreich und Italien am gesamten Bauvolumen in den 19 Euroconstruct-Ländern dürfte 2010 mit rund 13 1/2% bzw. 12 1/2% nämlich genauso hoch liegen wie bereits 1994. Großbritannien und Spanien schaffen sogar eine Verbesserung um 1 bzw. 4 Prozentpunkte. Das Bauvolumen in Deutschland wird jedoch, trotz einer sichtlichen Belebung seit 2006, in der Abgrenzung der 19 Euroconstruct-Länder 2010 nur noch einen Beitrag von 16 1/2% erreichen. 1994 und 1995, auf dem Höhepunkt der »Bau-Bonanza« im Gefolge der Wiedervereinigungseuphorie, waren es noch rund 25 1/2% gewesen.

Der Wohnungsbau erlebte in den Jahren 2003 bis 2006 in Europa eine stürmische Wachstumsphase. Das Wohnungsbauvolumen erhöhte sich in diesem Zeitraum im Durchschnitt um 3,1% pro Jahr. Der Wohnungsbau entwickelte sich damit in dieser Zeit zum größten Motor für die gesamte Bau nachfrage, die lediglich um rund 2% p.a. anstieg. Der Nachfrageschub war sogar so kräftig, dass er selbst die Boomphasen in der ersten bzw. zweiten Hälfte der neunziger Jahre mit durchschnittlichen Wachstumsraten von 1,7 bzw. 2,8% pro Jahr in den Schatten stellte (vgl. Abb. 2).

Bereits 2007 begann mit einem kleinen Minus (-0,1%) die Konsolidierung. Auch im Prognosezeitraum 2008 bis 2010 wird es im Durchschnitt der drei Jahre keine Erhöhung

des Wohnungsbauvolumens geben, so dass das realisierte Volumen 2010 – wie bereits 2006 – rund 685 Mrd. € betragen wird.

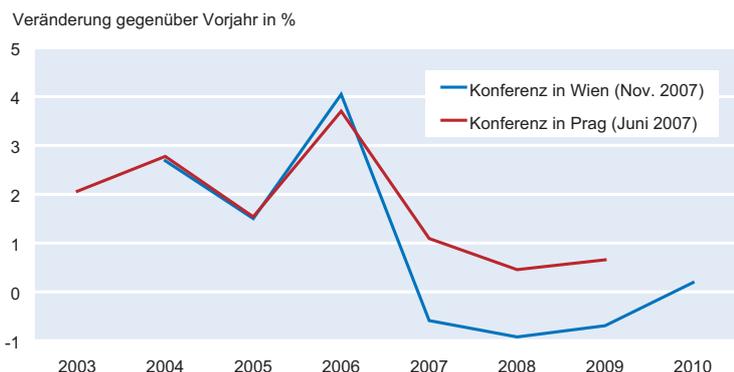
Deutlicher Aufwärtstrend im Nichtwohnhochbau und vor allem im Tiefbau

In den beiden anderen Bausparten ist der Trend demgegenüber deutlich aufwärts gerichtet. Dies gilt vor allem für den Tiefbau, der im Prognosezeitraum durchschnittliche Wachstumsraten von rund 3 1/2 bis 4% pro Jahr aufweisen wird. Im Nichtwohnhochbau dürfte das Wachstum mit rund 2 1/2% p.a. im Durchschnitt jedoch etwas moderater ausfallen.

Noch im Sommer des vorigen Jahres waren die Schätzungen der Experten aus den fünf großen, westeuropäischen Ländern für den Wohnungsbau weniger skeptisch. So wurde bei der vorletzten Konferenz in Prag noch von einem Wachstum in den Jahren 2007 bis 2009 ausgegangen. Mit einem Plus von im Durchschnitt rund 1% (2007) bzw. rund 1/2% (2008 und 2009) waren die Erwartungen bereits recht zurückhaltend. In Wien drehten sich jedoch für alle drei Jahre die Vorzeichen ins Negative. Lediglich der Ausblick für 2010 weist einen geringen Hoffnungsschimmer auf (vgl. Abb. 3).

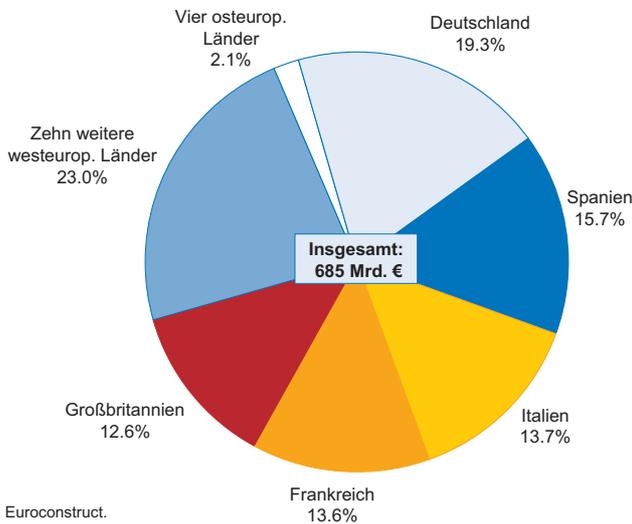
Vor allem für Spanien wurden die Schätzungen für alle drei Jahre spürbar herabgesetzt. Aber auch für Deutschland mussten die Prognosewerte für 2007 und 2008 nach unten korrigiert werden. Neben den spanischen, sahen auch die französischen und britischen Kollegen im November 2007 die Entwicklung für 2009 skeptischer als noch im vorigen Sommer.

Abb. 3
Entwicklung des Wohnungsbauvolumens in den fünf großen europäischen Ländern



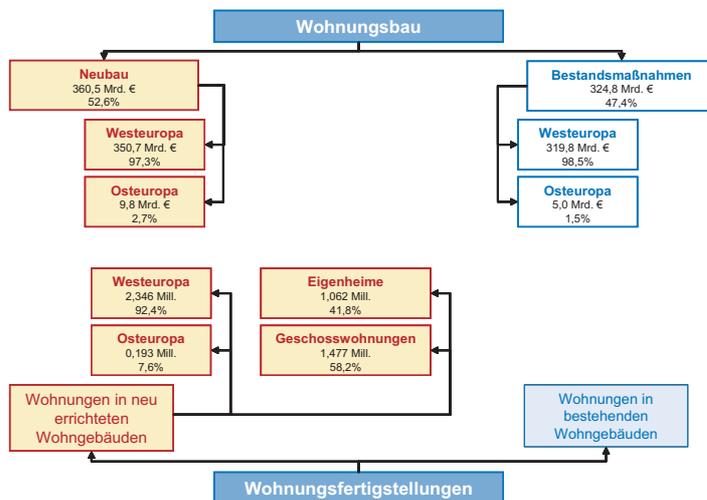
Quelle: Euroconstruct.

Abb. 4
Wohnungsbauvolumen in Europa nach Ländern 2006



Quelle: Euroconstruct.

Abb. 5
Umfang und Struktur des Wohnungsbaus in Europa 2006



Quelle: Euroconstruct.

Trotz der langen Schwächephase der Baunachfrage belegte Deutschland 2006 mit rund 132 Mrd. € bzw. einem Anteil von 19,3% am gesamten Wohnungsbauvolumen (685 Mrd. €) den ersten Platz unter allen 19 Euroconstruct-Ländern (vgl. Abb. 4). Mit deutlichem Abstand folgen Spanien (15,7%), Italien (13,7%), Frankreich (13,6%) und Großbritannien (12,6%) auf den nächsten Plätzen. Drei Viertel der gesamten Wohnungsbauvolumina wurden somit in diesen fünf großen Ländern erbracht. Auf die zehn kleineren und mittleren westeuropäischen Länder entfallen immerhin 23% (157 Mrd. €), auf die vier osteuropäischen lediglich 2,1% (14 Mrd. €).

Bedingt durch den großen Wohnungsbauboom in Europa in der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts sank der Anteil der Baumaßnahmen im und am Wohnungsbestand auf nur noch rund 47,4% im Jahr 2006 (vgl. Abb. 5). Vier Jahre zuvor lag er noch bei 50,5% – und in vier Jahren wird er sogar bei 50,9% liegen. Der mit deutlichem Abstand größte Teil (98,5%) der Altbauerneuerung im weitesten Sinn entfiel dabei mit rund 320 Mrd. € auf die 15 westeuropäischen Länder. Baumaßnahmen im Umfang von lediglich rund 5 Mrd. € wurden in den vier osteuropäischen Ländern erbracht. Diese große Diskrepanz ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass der Wohnungsbestand in den westeuropäischen Ländern nicht nur wesentlich umfangreicher ist, sondern der Schwerpunkt der Wohnungsbauaktivitäten in Osteuropa eindeutig beim Neubau liegt. Hinzu kommt, dass ein rein monetärer Vergleich auf der Basis amtlicher Devisenkurse die »reale« Entwicklung immer nur verzerrt darstellt. Bei einer Umrechnung mittels Kaufkraftparitäten würde sich das Bild für die osteuropäischen Länder wesentlich günstiger darstellen.

Neubau eindeutig Schwerpunkt im osteuropäischen Wohnungsbau

Die Wohnungsfertigstellungsdaten geben bereits einen wesentlich besseren Einblick in die »reale« Entwicklung. Danach wurden 2006 in den vier osteuropäischen Ländern 193 000 Wohnungen fertiggestellt, fast 7% der insgesamt 2,54 Mill. Fertigstellungen in Europa. Bei einer Berechnung des Wohnungsbauvolumens für diese neu erstellten Wohnungen mit Hilfe der amtlichen Devisenkurse resultieren dagegen lediglich knapp 10 Mrd. €, was einem Anteil an den gesamten Neubaumaßnahmen von 2,7% entspricht.

Die Zahl der Fertigstellungen dürfte in den 19 Euroconstruct-Ländern 2007 noch einmal zugenommen und fast 2,6 Mill. Wohneinheiten erreicht haben. Die Dynamik steckte dabei in der osteuropäischen Entwicklung. Dort erhöhten sich die Wohnungsfertigstellungen gegenüber dem Vorjahr um rund 35 000 Wohneinheiten bzw. 18,2%. In den 15 westeuropäischen Ländern übertraf das Fertigstellungsniveau 2007 mit 2,37 Mill. Wohneinheiten den Wert des Vorjahres lediglich um knapp 1% (vgl. Tab. 1). Dabei verzeichneten neben Irland (– 12,7%) auch Deutschland (– 9,5%) und Portugal noch spürbare Rückgänge. Ledig-

Tab. 1
Wohnungsfertigstellungen^{a)} in Europa nach Ländern 2006 bis 2010

	In 1 000 Wohneinheiten					Veränderung in % 2010/2007
	2006	2007	2008	2009	2010	
Belgien	54,5	55,0	52,1	52,2	53,9	- 2,0
Dänemark	31,0	31,0	31,0	31,0	29,0	- 6,5
Deutschland	219,8	199,0	170,0	183,0	211,0	6,0
Finnland	34,5	34,0	32,0	31,0	30,5	- 10,3
Frankreich	405,0	410,0	410,0	404,0	397,0	- 3,2
Großbritannien	194,1	201,0	196,0	198,0	200,0	- 0,5
Irland	88,2	77,0	60,0	60,0	65,0	- 15,6
Italien	293,4	298,1	286,9	273,5	248,0	- 16,8
Niederlande	72,4	80,0	80,0	80,0	80,0	0,0
Norwegen	28,6	33,0	33,0	31,5	33,0	0,0
Österreich	43,0	44,0	46,0	48,0	49,0	11,4
Portugal	58,4	55,1	53,8	53,6	54,1	- 1,8
Schweden	32,4	34,7	36,4	34,3	34,5	- 0,6
Schweiz	42,0	41,8	40,3	39,4	39,5	- 5,5
Spanien	749,0	775,0	735,0	670,0	570,0	- 26,5
Westeuropa (EC-15)	2 346,3	2 368,7	2 262,5	2 189,5	2 094,5	- 11,6
Polen	114,2	142,0	153,0	167,0	175,0	23,2
Slowakei	14,4	16,0	16,1	16,9	17,5	9,4
Tschechien	30,2	36,7	36,5	34,0	36,0	- 1,9
Ungarn	33,9	33,0	36,0	38,0	40,0	21,2
Osteuropa (EC-4)	192,7	227,7	241,6	255,9	268,5	17,9
Insgesamt	2 539,0	2 596,4	2 504,1	2 445,4	2 363,0	- 9,0

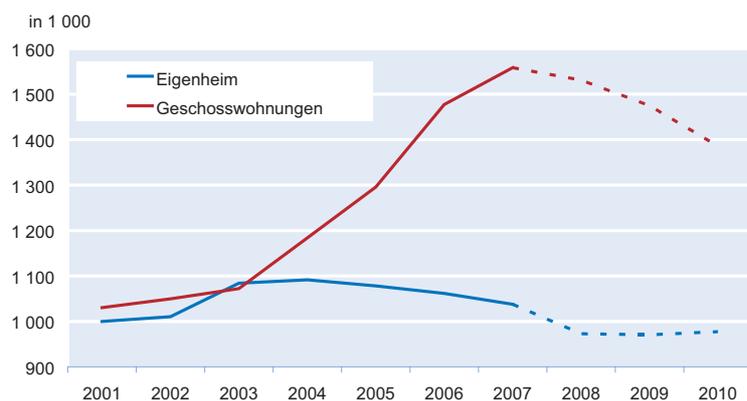
^{a)} Fertiggestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden (Ein-, Zwei- sowie Mehrfamiliengebäude).

Quelle: Euroconstruct.

lich in Spanien konnte das Ergebnis sichtlich gesteigert werden (+ 3,5%). Mit 775 000 fertiggestellten Wohnungen wurde ein einsamer Rekord aufgestellt. Rund 30% aller Fertigstellungen in den 19 Euroconstruct-Ländern entfielen damit auf Spanien. Jede dritte in Westeuropa neu errichtete Wohnung wurde in Spanien gebaut.

Ein Blick auf eine nach Gebäudearten differenzierende Darstellung der Wohnungsfertigstellungen zeigt sehr schön, wie sich Boomphasen im Wohnungsbau entwickeln. Danach lie-

gen die Wohnungsfertigstellungen in Ein- und Zweifamilienhäusern seit Jahren nahezu kontinuierlich in einer relativ engen Bandbreite von 1,0 bis 1,1 Mill. Wohnungen (vgl. Abb. 6). Selbst im »Spitzenjahr« 2004 wurden nur 1,09 Mill. Wohnungen in Eigenheimen fertiggestellt, und 2009 dürfte dieser Wert auf 0,97 Mill. schrumpfen. Die boomhafte Entwicklung spielt sich lediglich im Bereich des Geschosswohnungsbaus ab. Hier kletterten die Fertigstellungszahlen von 1,07 Millionen im Jahr 2003 auf 1,56 Millionen im Jahr 2007. In gerade einmal vier Jahren wurde somit das Fertigstellungsergebnis um 45% erhöht.

Abb. 6
Wohnungsfertigstellungen in Europa

Quelle: Euroconstruct.

Kräftig gesunkene Langfristzinsen in den südeuropäischen Ländern

Der Wohnungsbauboom der letzten Jahre wurde in Europa vor allem durch günstige Finanzierungsbedingungen und – im Verlauf verstärkt – durch steigende Immobilienpreise entfacht. Vor allem Spanien und Italien, aber auch Irland und Portugal wurden dabei von einem Sondereffekt zusätzlich stimuliert. In diesen vier Ländern, die heute der Eurozone angehören, lagen nämlich Mitte der neunziger Jahre die langfristigen Zinsen mit rund 12% fast doppelt so hoch wie in Deutschland. Bis zum Jahr 2000 erfolgte eine starke Konvergenz – begleitet von einem Rück-

gang der Zinsen auf 6%. Bis 2005 sanken die Zinsen sogar noch tiefer auf nur noch rund 3 1/2%.

In den Jahren 2002 bis 2006 erfreuten sich alle Haushalte in Europa ausgesprochen günstiger Finanzierungsbedingungen. Bei einem harten Wettbewerb unter den Finanzierungsinstituten waren die Zinsen anhaltend niedrig, und es gab zunehmend auch für längere Finanzierungszeiträume Möglichkeiten. Da das Wachstum der Schuldenaufnahme deutlich größer war als das der Einkommen, verschuldeten sich die europäischen Haushalte verstärkt. Einige Finanzierungsinstitute versuchten daher in den letzten Jahren, die durch den Immobilienerwerb hervorgerufene Verschuldung europäischer Haushalte durch die Vergabe länger laufender Wohnungsbau-darlehen etwas zu erleichtern.

So wurden in den skandinavischen Ländern, aber auch in Großbritannien und Spanien, Darlehen mit einer Laufzeit von 25 Jahren und länger angeboten. In Frankreich und Italien, wo die Laufzeiten im Allgemeinen bislang deutlich kürzer waren, versuchten die Banken, die abnehmende Zahlungsfähigkeit der Haushalte dadurch zu kompensieren, dass sie nun eine Verlängerung der Rückzahlungszeiträume anboten. Zwischen 2003 und 2007 erhöhte sich auf diese Weise die durchschnittliche Darlehenslaufzeit in diesen Ländern um rund sechs Jahre. In Spanien war der Anstieg hingegen weit weniger ausgeprägt, obwohl einige Institute sogar Darlehen mit einer Laufzeit von 50 Jahren anboten.

Die Banken sind mittlerweile jedoch erheblich risikoscheuer geworden. In einigen Ländern (Österreich, Dänemark, Frankreich, Italien und Portugal) ist auch eine signifikante Zunahme der Haushalte zu registrieren, die in Zahlungsverzug geraten sind. Die Schönwetterperiode auf den Finanzierungs-märkten dürfte sich im Verlauf des Jahres 2007 dem Ende zugeneigt haben. Wieder steigende Langfristzinsen sowie eine Erhöhung der Margen bei den Vermittlungsprovisionen zeigen unmissverständlich an, dass sich der Markt abgeschwächt hat. Das Risikobewusstsein der Banken hat sich merklich erhöht, was sich in einer Verschärfung der Kreditbedingungen niederschlägt. Das Volumen der Kreditvergaben ist bereits rückläufig: Sie dürften schon 2007 um rund 12% abgenommen haben. Nach den Expertenschätzungen werden 2008 ein Rückgang um 7% und 2009 voraussichtlich ein weiterer von etwa 2% folgen.

Schrumpfende Kreditvergaben ...

Dabei wird ein umso kräftigerer Rückgang erwartet, je stärker das Wachstum in den Jahren zuvor ausfiel. Es überrascht daher nicht, dass für die drei Jahre 2007 bis 2009 in Spanien mit einer Verringerung der Kreditvergaben um über ein Drittel (36%) gerechnet wird. Aber auch in Portugal (25%),

Italien (19%), Irland (12%) und den Niederlanden (10%) wird noch von zweistelligen Rückgängen ausgegangen.

In den meisten europäischen Ländern wurde der Anstieg der Wohnungsnachfrage auch von gestiegenen Preisen auf den Immobilienmärkten getragen. Zwischen 2001 und 2007 war in Spanien und Großbritannien ein enormer Preisanstieg zu beobachten: Die Preise für Wohnimmobilien erlebten in diesem Zeitraum mehr als eine Verdreifung. In Frankreich, Irland, Norwegen, Portugal, Dänemark und Schweden lagen die Steigerungsraten immerhin noch zwischen 70 und 100%. In Deutschland legten die Preise für Immobilien dagegen kaum zu.

In vielen Ländern dürfte es in den nächsten Jahren voraussichtlich zu Preisrückgängen kommen. Den Prognosen zufolge wird dies 2008 und 2009 vor allem in Spanien, Frankreich und Irland der Fall sein. Damit entfällt in diesen Ländern ein wichtiger stimulierender Faktor für die Wohnungsnachfrage.

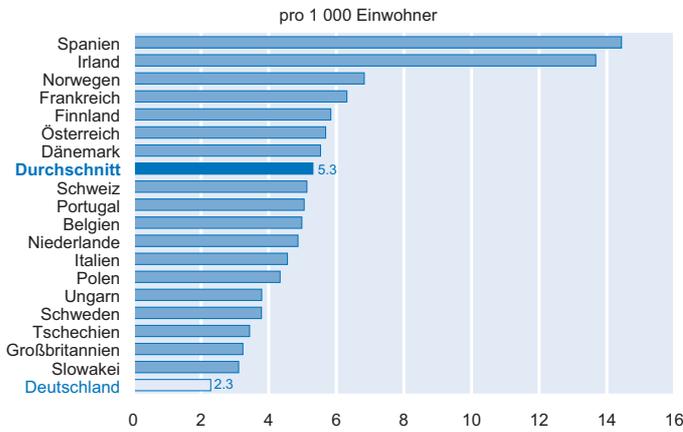
Die dämpfenden Einflüsse, die von verschärften Kreditbedingungen und sinkenden Immobilienpreisen in den nächsten Jahren ausgehen, werden – zumindest in einigen Ländern – von positiven demographischen Einflussfaktoren überlagert. Diese dürften jedoch kaum stark genug sein, um die Oberhand zu gewinnen. So erhöhte sich beispielsweise in Irland allein in den letzten 15 Jahren die Bevölkerung von 3,5 auf 4,2 Millionen; die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate betrug dabei seit 2000 fast 2%. Aber auch in den drei großen südeuropäischen Ländern waren erhebliche Zuzüge zu verzeichnen. Die Bevölkerung in Spanien wuchs – im Wesentlichen bedingt durch Zuzüge – seit 2000 um rund 600 000, in Italien um rund 300 000 und in Frankreich um rund 350 000 pro Jahr, was einer durchschnittlichen Zunahme der Bevölkerung um 1,2, 0,7 bzw. 0,6% p.a. entsprach.

Rund zwei Drittel der Bevölkerungszunahme in den westeuropäischen Ländern wird sich im Prognosezeitraum 2008 bis 2010 weiterhin in Spanien, Frankreich und Italien abspielen. Hier wird sich die Bevölkerung pro Jahr um insgesamt gut 1 Million erhöhen. Dagegen wird in Deutschland – aber auch in Polen und Ungarn – mit einer leicht schrumpfenden Bevölkerung gerechnet.

... aber weiterhin Zunahme der Zahl der Haushalte

Wesentlich wichtiger für die Wohnungsnachfrage sind allerdings die Entwicklung der Privathaushalte sowie deren Versorgungsgrad mit Wohnungen. Hier ist in allen 19 Euro-construct-Ländern weiterhin mit einer Zunahme zu rechnen. Sie fällt im Zeitraum 2008 bis 2010 mit einem Plus von fast

Abb. 7
Wohnungsfertigstellungen, 2008/10



Quelle: Euroconstruct.

9% prozentual am höchsten in Irland aus. In absoluter Betrachtung wiegen jedoch die 870 000 Haushalte, die allein in Frankreich in den kommenden drei Jahren per saldo als zusätzliche Nachfrager erwartet werden, deutlich mehr. Aber auch in Großbritannien, Spanien und Italien wird die Zahl der Haushalte bis 2010 noch um rund 600 000 bis 700 000 zunehmen. Von den größeren westeuropäischen Ländern muss sich lediglich Deutschland mit einem kleinen Anstieg um rund 70 000 Haushalte begnügen.

Bei einem Vergleich der zukünftigen Wohnungsfertigstellungen je Einwohner stehen weiterhin Spanien und Irland unangefochten an der Spitze. Im Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2010 dürften in diesen beiden Ländern jeweils rund 14 Wohnungen je 1 000 Einwohner fertiggestellt werden – bei einem Durchschnittswert für alle 19 Euroconstruct-Länder von 5,3 (vgl. Abb. 7). Nach Norwegen, wo erst seit 2007 die Wohnungsbautätigkeit signifikant erhöht wurde, liegt Frankreich bereits auf dem vierten Rang.

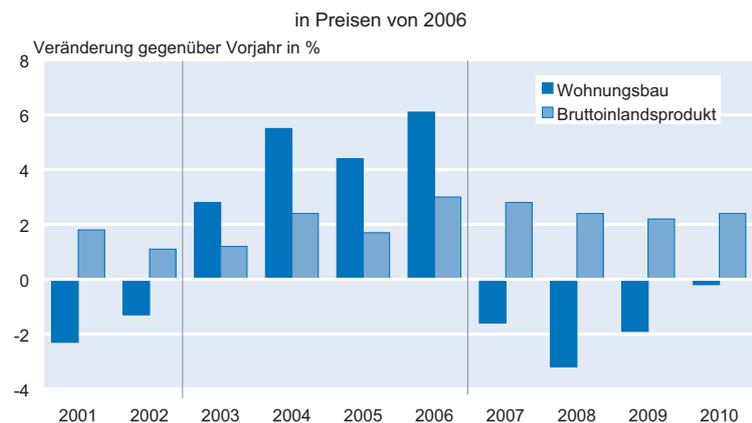
Im unteren Drittel befinden sich alle osteuropäischen Länder. Dort hat der Wohnungsbau, trotz aller staatlicher Bemühungen, noch lange nicht das europäische Durchschnittsniveau erreicht. In Großbritannien wird in den drei Jahren bis 2010 der europäische Durchschnittswert bei weitem verfehlt. Dabei ist bemerkenswert, dass in Großbritannien schon seit jeher der Wohnungsneubau keine besonders große Rolle spielt. Das heißt, die für den Zeitraum 2008 bis 2010 durchschnittlich prognostizierten rund drei Fertigstellungen je 1 000 Einwohner entsprechen sogar etwa dem Durchschnittswert der letzten 20 Jahre.

Mittelfristig gute Chancen für den Wohnungsneubau in Deutschland

Das Schlusslicht bildet Deutschland. Nach den vorliegenden Prognosen für die Wohnungsfertigstellungen bis 2010 werden durchschnittlich nur 2,3 neue Wohnungen je 1 000 Einwohner errichtet. Dies ist weniger als die Hälfte des europäischen Durchschnittswertes. Ähnlich kleine Werte gab es nur in Schweden sowie in Tschechien und der Slowakei vereinzelt in den neunziger Jahren. Dieser Tiefstwert seit mehr als 50 Jahren birgt somit auch eine Chance: Es kamen viele verschiedene Einflussfaktoren zusammen, die letztlich dafür sorgten, dass die Wohnungsbautätigkeit auf einen bislang unvorstellbar geringen Umfang zusammengeschnitten ist. Extremsituationen haben niemals lange Bestand. Spätestens 2010 wird es daher wieder zu einer sichtlichen Belebung bei der deutschen Wohnungsnachfrage kommen.

Die Fertigstellungsdaten sind ein der konjunkturellen Entwicklung nachlaufender Indikator. So übertraf der Anstieg des Wohnungsneubauvolumens in den Jahren 2003 bis 2006 mit durchschnittlich + 4,7% den des Bruttoinlandsprodukts (+ 2,0%) ganz erheblich (vgl. Abb. 8). Ab 2007 werden die Neubauaktivitäten jedoch wieder schrumpfen. Der starke Anstieg bei den Fertigstellungen setzte jedoch erst im Jahr 2004 ein – und währte bis 2007, so dass die Fertigstellungen ganz offensichtlich der Entwicklung des Bauvolumens um rund ein Jahr »nachlaufen«. Berücksichtigt man die umfangreichen Rückgänge des Bauvolumens, die für 2008 und 2009 prognostiziert werden, so sollte es nicht überraschen, wenn die Prognosen für die Wohnungsfertigstellungen

Abb. 8
Wohnungsneubau und Bruttoinlandsprodukt in Europa



Quelle: Euroconstruct.

für einige Länder noch nach unten korrigiert werden müssten.

Literatur

Euroconstruct (Hrsg.: WIFO, Wien/Österreich, 2007a), *European Construction Market Trends to 2010 – Country Report of the 64th Euroconstruct Conference*, Wien.

Euroconstruct (Hrsg.: WIFO, Wien/Österreich, 2007b), *European Construction Market Trends to 2010: Investment & Business Opportunities in Future Markets – Summary Report of the 64th Euroconstruct Conference*, Wien.

Gluch E. und L. Dorfmeister (2008), »Der europäische Tiefbau bis 2010 – stürmisches Wachstum vor allem in Mittel- und Osteuropa«, *ifo Schnelldienst* (61)1, 33–41.

Gluch E. und F. Schmidt (2007), »Boom in der europäischen Bauwirtschaft nahezu ungebrochen«, *ifo Schnelldienst* (60)16, 37–43.

Die hohe Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland belegen nicht nur »harte« Daten wie ein Vergleich der internationalen Trends von Lohnstückkosten, sondern auch aktuelle Ergebnisse einer Sonderbefragung zum Thema Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen des ifo Konjunkturtests. Stellt man die Ergebnisse der vom ifo Institut im Auftrag der EU-Kommission durchgeführten Befragung für die deutsche Industrie den analog in den übrigen EU-Ländern erhobenen Umfrageergebnissen gegenüber, so zeigt sich, dass die deutschen Industrieunternehmen nach eigenen Angaben ihre Wettbewerbsfähigkeit seit 2000 stärker ausbauen konnten als im Durchschnitt der Europäischen Union und insbesondere auch als in Frankreich und Italien. Differenziert nach Einzelbranchen bauten in den letzten Jahren der Fahrzeugbau und die Bekleidungsindustrie ihrer Wettbewerbsposition am erfolgreichsten aus.

Zur Messung von internationaler Wettbewerbsfähigkeit

Maße für die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes basieren in der Regel auf Preis- und Kostenvergleichen unter den Handelspartnern. Solche Maße, so wichtig sie auch sind, decken nicht das ganze Spektrum der Wettbewerbsfähigkeit ab. Neben Preisen kommt es auch auf Qualität, Lieferbedingungen, Wartung- und Servicegarantien etc. an. Auch kann die Spezialisierung eines Landes auf bestimmte Produktmärkte so ausgeprägt sein, dass Änderungen der relativen Preise zumindest auf kürzere Sicht keine maßgebende Rolle für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes spielen. Aus all diesen Gründen hat es sich als nützlich erwiesen, zusätzlich zu den »harten« Daten der amtlichen Statistik bei den Marktteilnehmern direkt Einschätzungen zur Wettbewerbsfähigkeit einzuholen.

Im Auftrag der EU-Kommission werden daher in den EU-Mitgliedsländern die Industrieunternehmen viermal im Jahr (jeweils Januar, April, Juli und Oktober) danach gefragt, wie sich die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte verändert hat. Es wird dabei unterschieden zwischen dem nationalen Markt sowie dem europäischen (EU) und dem internationalen Markt (Ausland außerhalb der EU). In Deutschland führt das ifo Institut diese Spezialbefragungen im Rahmen des ifo Konjunkturtests durch. Verschiedene Studien haben gezeigt, dass die umfragebasierten Wettbewerbsdaten eine hohe Übereinstimmung mit preislichen Wettbewerbsindikatoren (sowohl auf der Basis von Lohn-

stückkosten wie auch Deflatoren für den Gesamtabsatz) aufweisen und darüber hinaus offenbar wichtige qualitative Elemente – wie eingangs angesprochen – mit berücksichtigen.¹ Sie eignen sich daher in hervorragender Weise zur aktuellen Wettbewerbsanalyse.

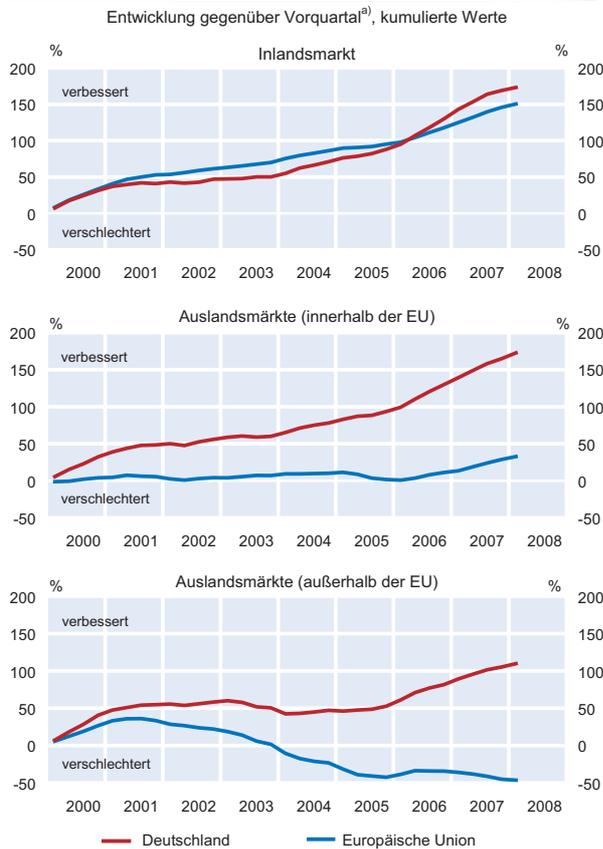
Im Folgenden werden zunächst die Umfrageergebnisse für das deutsche verarbeitende Gewerbe insgesamt denen von Frankreich und Italien sowie dem EU-Durchschnitt gegenübergestellt. Im Anschluss daran werden die deutschen Ergebnisse detaillierter nach branchenmäßigen Unterschieden untersucht.

Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie bis zuletzt gestiegen

In den Abbildungen 1a, b, und c sind die Umfrageergebnisse zur Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit von Anfang 2000 bis Januar 2008 dargestellt. Um den längerfristigen Trend besser erkennen zu können, wurden die Salden (Differenz der Meldeanteile »gestiegen« und »gesunken«) kumuliert dargestellt. Wie aus diesen drei Abbildungen hervorgeht, hat sich die Einschätzung der Wettbewerbsposition der deutschen Industrie auf den Auslandsmärkten (innerhalb und außerhalb der EU) seit 2004/5 nahezu in kontinuierlicher Form günstiger entwickelt als im Durchschnitt aller euro-

¹ Vgl. z.B. A. Jonsson, Perceptions of Competitiveness in Euro-Area Manufacturing, European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs, Brüssel, November 2006.

Abb. 1a
Wettbewerbsposition: Industrie
Deutschland – Europäische Union



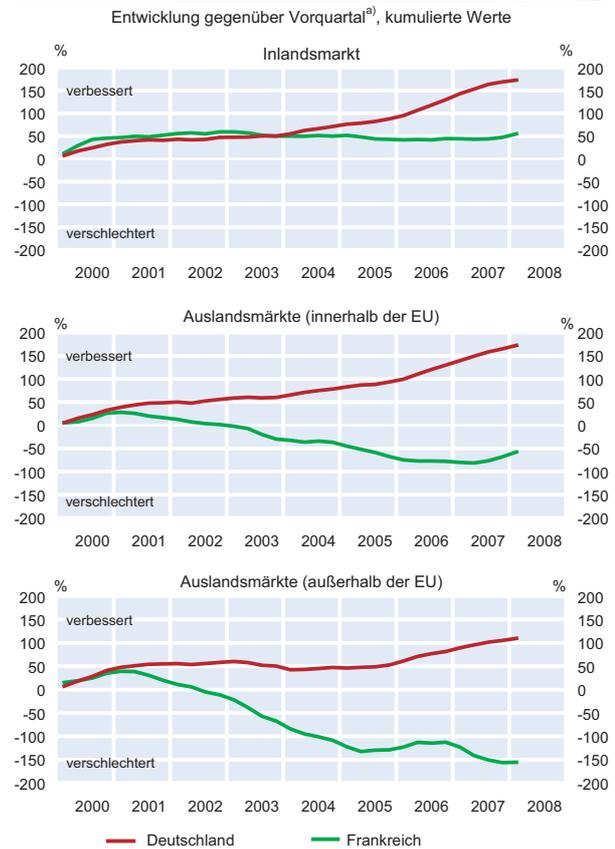
^{a)} Salden (Differenz d. positiven u. negativen Meldeanteile), saisonbereinigte Werte.

Quelle: EU-Kommission; ifo Konjunkturtest.

päischen Industrieunternehmen. Der deutsche Wettbewerbsvorsprung wird besonders deutlich bei einem Vergleich mit entsprechenden Umfragedaten aus der italienischen und französischen Industrie. Ein Hauptgrund für das gute Abschneiden der deutschen Industrie dürfte vor allem in der hier bereits schon seit längerem konsequenter als in den meisten anderen europäischen Ländern durchgesetzten Kostenreduktion liegen. Hierbei hat wohl nicht zuletzt die intensiv betriebene Auslagerung von lohnintensiven Produktionsaktivitäten in kostengünstigere Länder, insbesondere nach China und Osteuropa, eine wichtige Rolle gespielt.

Darüber hinaus haben die in den letzten Jahren vergleichsweise moderaten Lohnsteigerungen in Deutschland ebenfalls zur Kostendämpfung beigetragen. Im Vergleich zum Durchschnitt in den EWU-Partnerländern sind die Lohnstückkosten in Deutschland im Zeitraum März 1999 bis September 2007 um 15% weniger, in Italien dagegen im selben Zeitraum um 11% und in Spanien sogar um fast 15% stärker gestiegen. In Frankreich entwickelten sich die Lohnstück-

Abb. 1b
Wettbewerbsposition: Industrie
Deutschland – Frankreich



^{a)} Salden (Differenz d. positiven u. negativen Meldeanteile), saisonbereinigte Werte.

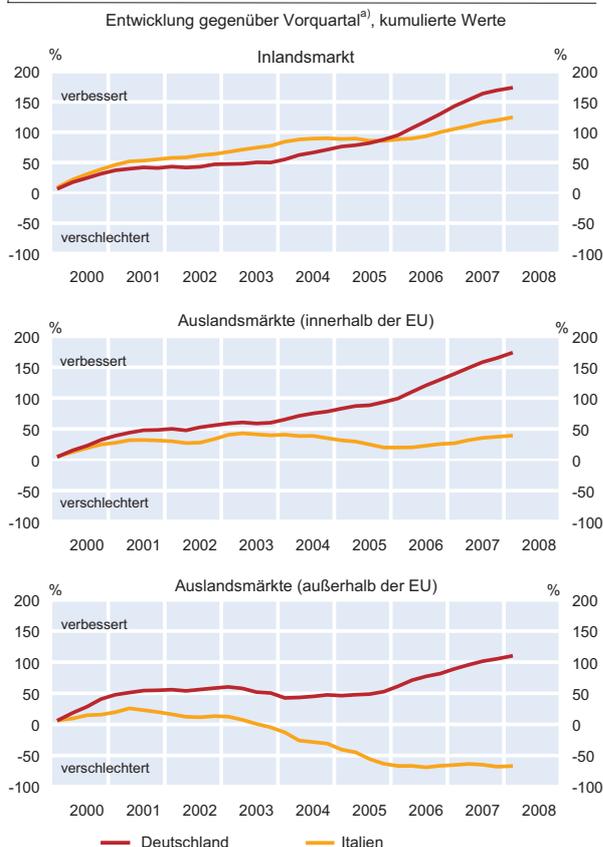
Quelle: EU-Kommission; ifo Konjunkturtest.

kosten etwa wie im Durchschnitt des Europäischen Währungsraums.

Auch die stärkere Umstrukturierung der Produktion an deutschen Standorten in Richtung auf ein längerfristig erfolgreiches Produktsortiment trug offenbar in den deutschen Industrieunternehmen zum Wettbewerbsvorsprung bei. Im Vergleich dazu erfolgte z.B. in Italien der Strukturwandel wesentlich zögerlicher. Dies rächte sich unter anderem in der Form, dass in Europa die italienische Industrie – ebenso wie die spanische, in geringerem Maße auch die französische Industrie – deutlich mehr als die deutsche Industrie unter den Einfuhren von Fertigwaren aus Niedriglohnländern zu leiden hatte. Dies gilt speziell für »low«- und »medium«-Technologiebereiche, wie etwa Textilien und Schuhe, wo die entsprechenden Produkte in solchen Ländern zu weitaus günstigeren Preisen produziert werden können als in der heimischen Industrie.

Erst seit 2007 scheint sich die Wettbewerbsfähigkeit der italienischen und der französischen Industrie auf dem Inlands-

Abb. 1c
Wettbewerbsposition: Industrie
Deutschland – Italien



^{a)} Salden (Differenz d. positiven u. negativen Meldeanteile), saisonbereinigte Werte.

Quelle: EU-Kommission; ifo Konjunkturtest.

markt sowie auf den EU-Märkten zu stabilisieren bzw. leicht zu bessern. Auf den Auslandsmärkten außerhalb der EU weisen die umfragebasierten Wettbewerbsindikatoren speziell für Frankreich, aber auch für den Durchschnitt aller europäischen Industrieunternehmen, allerdings nach wie vor nach unten. Hierzu dürfte vor allem die Stärke des Euro beigetragen haben. Die deutsche Industrie scheint demgegenüber mit diesen Problemen weiterhin deutlich besser zurechtzukommen.

Deutsche Investitionsgüterindustrie konnte ihre Wettbewerbsposition am stärksten ausbauen

Betrachtet man die Umfrageergebnisse für die deutsche Industrie differenziert nach Hauptsektoren, so zeigt sich, dass die Investitionsgüterindustrie sich hinsichtlich ihrer Wettbewerbsposition seit 2000 sowohl im In- als auch im Ausland am besten ent-

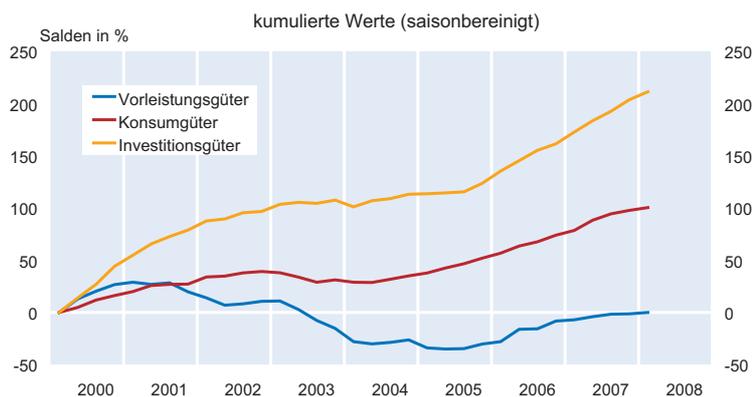
wickelt hat. Auch die Konsumgüterindustrie konnte ihre Wettbewerbsfähigkeit auf allen drei betrachteten Teilmärkten, mit einem kurzen Dämpfer 2003 bzw. 2004, erhöhen. Vergleichsweise am wenigsten war dagegen das Vorleistungsgütergewerbe in der Lage, seine Wettbewerbsposition auszubauen. Die Vorleistungsgüterproduzenten haben nach eigenen Angaben auf den Auslandsmärkten außerhalb der EU sogar – im Gegensatz zum Investitions- und Konsumgütersektor – über mehrere Jahre hinweg an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt, speziell in den konjunkturschwachen Jahren 2003 bis 2005. Erst mit Einsetzen der aktuellen Aufschwungsphase in Deutschland ab 2006 hat sich auch die Position der deutschen Vorleistungsgüterproduzenten auf den Weltmärkten wieder sukzessive verbessert (vgl. Abb. 2).

Fahrzeugbau und Bekleidungsindustrie besonders erfolgreich im Wettbewerb

Eine weiter differenzierte Untersuchung nach wichtigen Einzelbranchen zeigt, dass der *Fahrzeugbau* und die *Bekleidungsindustrie* ihre Wettbewerbsposition am deutlichsten verbessern konnten. Durch Spezialisierung, Innovationen sowie gezielte Produktionsstandortverlagerung in Länder mit niedrigen Lohnkosten haben sich die deutschen BekleidungsHersteller vor allem auf den Auslandsmärkten besser positionieren können.

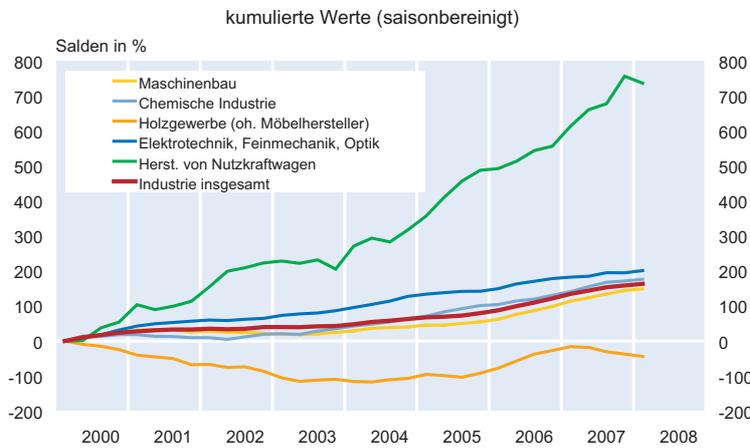
Innerhalb des Fahrzeugbaus sind es insbesondere die *Hersteller von Nutzfahrzeugen*, die von der in den letzten Jahren äußerst schwungvollen Entwicklung der Weltwirtschaft und der starken globalen Nachfrage profitieren konnten. Unter allen im ifo Konjunkturtest untersuchten Industriebranchen hat der Nutzfahrzeugbau in der jüngsten Zeit die höchsten Werte bei der Kapazitätsauslastung, mit Größen von an die 100%. Die Unternehmen haben den Umfrageergebnissen zufolge ihre Wettbewerbsstellung nicht nur im Ausland, sondern

Abb. 2
Wettbewerbsposition im verarbeitenden Gewerbe im Ausland (außerhalb der EU)



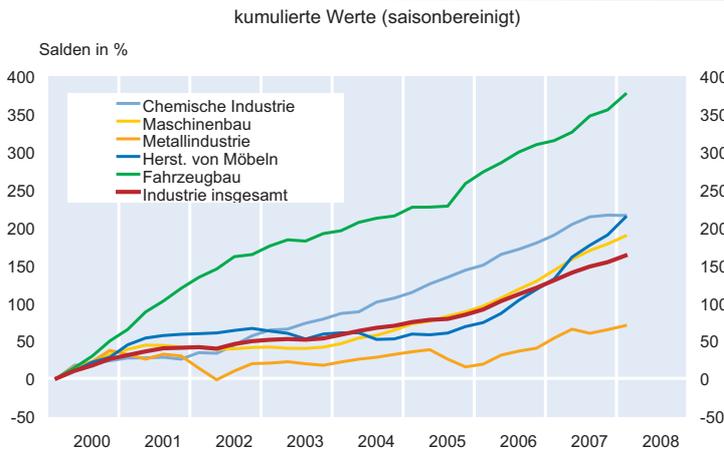
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 3
Wettbewerbsposition im verarbeitenden Gewerbe im Inland



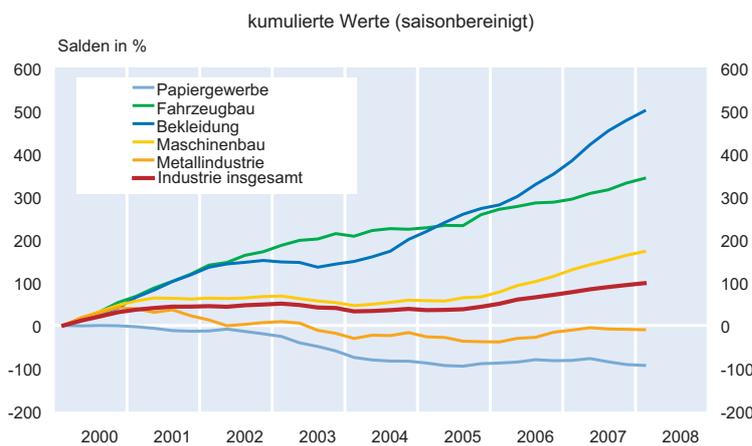
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 4
Wettbewerbsposition im verarbeitenden Gewerbe im Ausland (innerhalb der EU)



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 5
Wettbewerbsposition im verarbeitenden Gewerbe im Ausland (außerhalb der EU)



Quelle: ifo Konjunkturtest.

in noch stärkerem Maße auf dem Inlandsmarkt ausbauen können (vgl. Abb. 3).

Im Vergleich zur Industrie insgesamt haben sich im Inland auch die Branchen *Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik* sowie die *chemische Industrie* überdurchschnittlich gut entwickelt, während der Maschinenbau leicht unter dem Durchschnitt blieb. Im *Holzgewerbe* (ohne Möbelhersteller) hat sich dagegen die Wettbewerbsfähigkeit nach Angaben der befragten Firmen zwischen 2000 und 2004 nahezu kontinuierlich verschlechtert. Die Holzverarbeitende Industrie steht unter starkem Anpassungsdruck, da sie bei Standardprodukten wachsender internationaler Konkurrenz ausgesetzt ist. Erst mit dem Anziehen der Baukonjunktur und der damit einhergehenden schwungvollen Inlandsnachfrage ab 2006 sah sich die Branche allmählich wieder in einer besseren Position.

Wichtigste deutsche Industriebranchen konnten ihre Stellung auf dem europäischen Markt stärken

Die nach ihrer Wertschöpfung wichtigsten deutschen Industriebranchen konnten nach eigenen Angaben ihre Wettbewerbsposition innerhalb der Europäischen Union seit 2000 ausbauen. Dies gilt vor allem für den *Fahrzeugbau*, doch auch die *chemische Industrie* und der *Maschinenbau* entwickelten sich überdurchschnittlich (vgl. Abb. 4). In der *Metallbranche* wiederum berichteten in den letzten Jahren deutlich weniger Unternehmen als in den anderen Branchen von einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit.

Überraschend positiv entwickelte sich die *Möbelindustrie*. Ab 2006 meldeten deutlich mehr Unternehmen Fortschritte bei der Wettbewerbsfähigkeit auf dem europäischen Markt als in den Jahren zuvor. Besonders die Hersteller von Büro- und Ladenmöbeln profitierten vom allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung und von einer sehr guten Entwicklung des Auslandsgeschäfts.

Papiergewerbe verliert im Ausland an Boden

Insgesamt haben die deutschen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes nach ei-

genen Aussagen auch im Ausland außerhalb der EU ihre Wettbewerbssituation verbessert, allerdings nicht so stark wie im Inland und innerhalb der EU. Auch gilt diese positive Tendenz nicht für alle Industriebranchen. Vergleichsweise deutlich hat z.B. die *Papierindustrie* den Ergebnissen des ifo Konjunkturtests zufolge im außereuropäischen Ausland an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt (vgl. Abb. 5). Auch die *Metallbranche* hat sich seit 2000 hinsichtlich ihrer Wettbewerbsposition weniger gut entwickelt und selbst im aktuellen Konjunkturboom teilweise noch an Boden verloren. Dagegen konnten der *Maschinen-* und der *Fahrzeugbau* ihre Stellung auf den Weltmärkten verbessern. Am erfolgreichsten war aber – wie zuvor geschildert – die deutsche *Bekleidungsindustrie*, die sich den Anforderungen der Globalisierung aktiv angepasst hat.

Bei aller Freude über die gestiegene Wettbewerbsfähigkeit der Industrie darf man aber nicht den Fehler machen, sie mit der Wettbewerbsfähigkeit der Industriearbeiter gleichzusetzen. Die deutsche Industriebeschäftigung ist seit 30 Jahren im freien Fall begriffen, der nur gelegentlich, wie im letzten Jahr oder im Jahr 2000, durch einen konjunkturellen Aufschwung unterbrochen wird. Anzeichen für eine Veränderung dieses langfristigen Trends sind nicht in Sicht. Zum Teil bleibt die deutsche Industrie genau deshalb wettbewerbsfähig, weil sie Wege findet, sich der deutschen Arbeiter zu entledigen, deren Wettbewerbsfähigkeit durch die aggressive Niedriglohnkonkurrenz der ehemals kommunistischen Länder gelitten hat.

Auch in Zukunft werden deutsche Industrieunternehmen zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit neue Standorte im Ausland eröffnen, um von niedrigeren industriellen Lohnkosten zu profitieren und arbeitsintensive Produktionsprozesse in Deutschland zurückfahren oder ganz aufgeben. Auch darf man nicht übersehen, dass das Spiegelbild der erblühenden Exportindustrie im Siechtum der arbeitsintensiven Sektoren liegt, wo Deutschland früher besondere Stärken hatte. Das Kapital und die qualifizierte Arbeit, die in diesen Sektoren nicht mehr wettbewerbsfähig arbeiten konnten, drängten in die kapital- und wissensintensiven Industriesparten, wo sie zwar selbst gut beschäftigt wurden, doch nicht allen freigesetzten Industriearbeitern Ersatz bieten konnten.

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen Umfrage des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten in West- und Ostdeutschland hat sich das Geschäftsklima – das sich aus dem Mittelwert der Ergebnisse für die Beurteilung der aktuellen sowie der voraussichtlichen Auftragsituation errechnet – zu Beginn des vierten Quartals 2007 gegenüber dem Vorquartal nicht verändert.

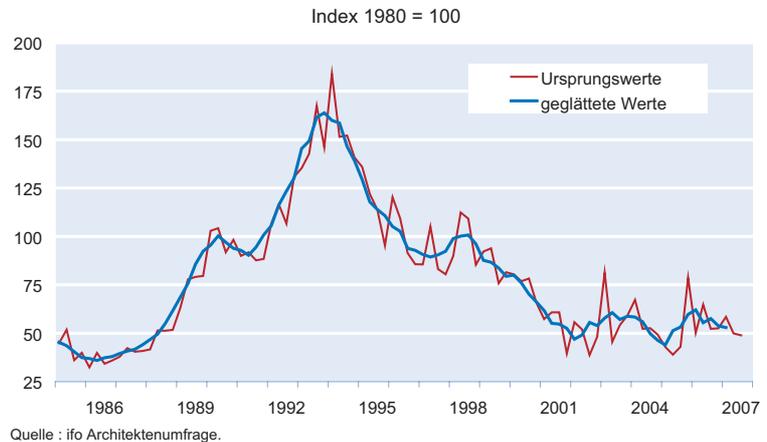
Die Urteile zur derzeitigen Auftragssituation verbesserten sich erneut (vgl. Abb.1). Der Anteil der Testteilnehmer, die ihre aktuelle Geschäftslage als »schlecht« bezeichneten, stieg zwar leicht von 36 auf 38%; der Anteil der »gut«-Meldungen war mit 26% jedoch so hoch wie letztmals vor zwölf Jahren.

Die Perspektiven trübten sich dagegen im Berichtszeitraum etwas ein. Nach der erheblich verbesserten Einschätzung der Geschäftsaussichten zu Beginn des Jahres sind die Erwartungen nun wieder merklich gedämpft. Zwar ging weiterhin jeder achte Testteilnehmer von einer »eher günstigeren« Auftragsituation in etwa einem halben Jahr aus. Der Anteil der Architekten, die eine »eher ungünstigere« Entwicklung erwarteten, stieg jedoch gleichzeitig von 21 auf 24%.

Der Anteil der freischaffenden Architekten, die im Verlauf des dritten Quartals 2007 neue Verträge abschließen konnten, war mit 46% geringer als in den beiden Vorquartalen. In diesen konnte erstmals seit acht Jahren die 50%-Marke in zwei aufeinander folgenden Quartalen überwunden werden.

Das geschätzte Bauvolumen aus den neu abgeschlossenen Verträgen (Neubauten ohne Planungsleistungen im Be-

Abb. 2
Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten im Wohnungsbau (EUR)



stand) lag im dritten Quartal 2007 rund 15% über dem Niveau des Vorquartals. Dabei verfehlten die neu akquirierten Planungsaufträge im Wohnungsbau das Volumen des zweiten Quartals nur ganz knapp (vgl. Abb. 2), während im Nichtwohnbau ein Plus von rund einem Fünftel zu registrieren war (vgl. Abb. 3).

Besonders stark fiel der Anstieg bei der Ordertätigkeit öffentlicher Auftraggeber aus. Das Auftragsvolumen war fast doppelt so hoch wie im Vorquartal. Aufgrund der rückläufigen Entwicklung in den vorherigen drei Quartalen wurde mit dem nun erzielten Ordervolumen der Vorjahreswert jedoch nur knapp übertroffen. Es ist allerdings zu berücksichtigen, dass es in diesem Teilsegment – ähnlich wie bei den gewerblichen Auftraggebern – wegen einzelner Großaufträge wesentlich häufiger als beispielsweise im Wohnungsbau zu »Auftragsspitzen« kommt. Aber auch wenn das »hohe« Volumen im nächsten Quartal nicht gleich wieder erreicht werden dürfte, könnte die verstärkte öffentliche Auftragsvergabe doch auch mit der mittlerweile verbesserten Haushaltslage etlicher Kommunen zusammenhängen. Im gewerblichen Hochbausektor wurde das Volumen vom Vorquartal um rund ein Zehntel übertroffen. Der seit fünf Jahren anhaltende, aufwärts gerichtete Trend der Ordertätigkeit setzte sich somit fort.

Im Wohnungsbau war im Berichtszeitraum die Nachfrage nach Planungsleistungen für Ein- und Zweifamilienhäuser erneut rückläufig. Gegenüber dem Vorquartal sanken die Planungsvolumina in diesem Teilsegment um gut ein Fünftel, so dass das ausgesprochen niedrige Niveau von vor einem Jahr fast wieder erreicht wurde. Die Zurückhaltung bei der

Abb. 1
Beurteilung der aktuellen Auftragssituation durch die freischaffenden Architekten

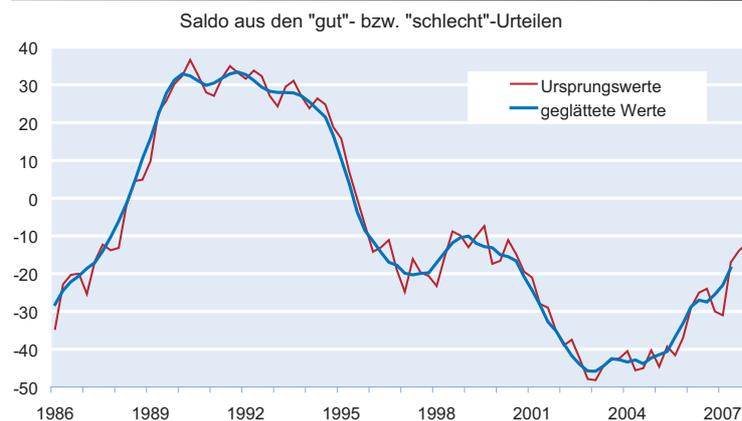
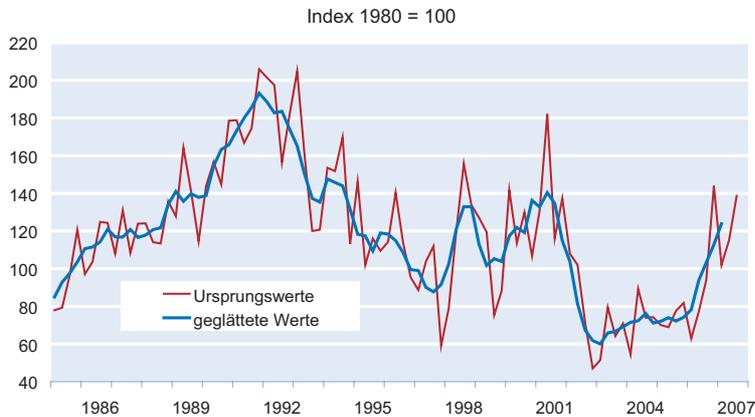
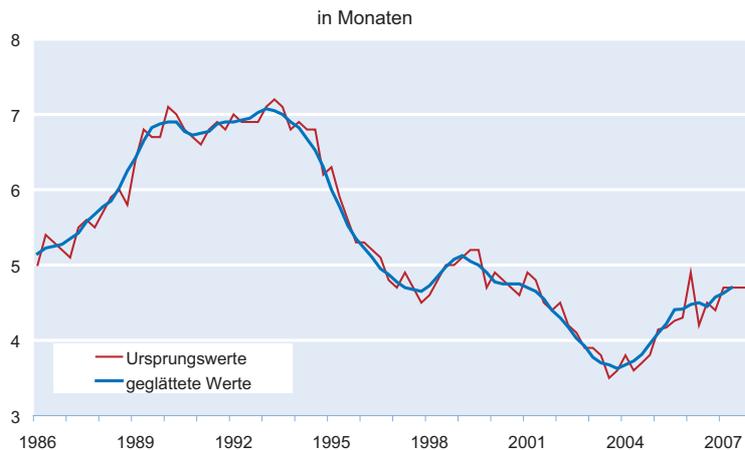


Abb. 3
Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten im Nichtwohnbau (EUR)



Quelle: ifo Architektenumfrage.

Abb. 4
Auftragsbestände der freischaffenden Architekten



Quelle: ifo Architektenumfrage.

Erteilung neuer Planungsaufträge betraf dabei ausnahmslos alle Bundesländer. Demgegenüber nahmen die Planungsaufträge für Mehrfamiliengebäude zu. Zu berücksichtigen ist dabei allerdings, dass in den vorangegangenen vier Quartalen Rückgänge zu verzeichnen waren – sowie das nach wie vor niedrige Niveau. Die gesamten Auftragseingänge im Wohnungsbau waren im Berichtsquartal, bedingt durch die negative Entwicklung im Ein- und Zweifamilienhausbau, so niedrig wie letztmals vor zweieinhalb Jahren.

Die Reichweite der Auftragsbestände liegt im Durchschnitt der Bundesländer seit mittlerweile einem Jahr unverändert bei 4,7 Monaten (vgl. Abb. 4). Im Verlauf dieses Jahres waren selbst in den einzelnen Bundesländern nur moderate Veränderungen zu verzeichnen.

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

