



**3** | **2015**

68. Jg., 6.–7. KW, 12. Februar 2015

# ifo Schnelldienst

*Hans-Werner Sinn*

- Eine Nachlese zur Migrationsdebatte

## **Zur Diskussion gestellt**

*Joachim Herrmann, Martin Werding, Reiner Klingholz,  
Christine Langenfeld, Herwig Birg*

- Einwanderungsland Deutschland:  
Wie sollte die Zuwanderung beeinflusst werden?

## **Forschungsergebnisse**

*Matthias Efing, Harald Hau, Patrick Kampkötter und  
Johannes Steinbrecher*

- Die Dosis macht das Gift: Zum Einfluss von  
Bonuszahlungen auf das Risiko von Banken

## **Daten und Prognosen**

*Ludwig Dorffmeister*

- Europäischer Wohnungsbau: Bestandsmaßnahmen 2017  
wieder auf Vorkrisenniveau

*Wolfgang Nierhaus*

- Realwert des Bruttoinlandsprodukts und Terms of Trade:  
Ergebnisse für 2014

## **Im Blickpunkt**

*Jonas Send*

- Kurz zum Klima: Naturkatastrophen und Versicherungen –  
Wachstum und Wandel

*Klaus Wohlrabe*

- ifo Konjunkturtest Januar 2015

**ifo** Institut

**Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung**

an der Universität München e.V.

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

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

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

Vertrieb: ifo Institut.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut.

Druck: Majer & Finckh, Stockdorf.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

### Eine Nachlese zur Migrationsdebatte

3

Hans-Werner Sinn

Hans-Werner Sinn stellt weitere Überlegungen zu den Kosten-Nutzen-Rechnungen der Migration zur Diskussion.

### Zur Diskussion gestellt

#### Einwanderungsland Deutschland: Wie sollte die Zuwanderung beeinflusst werden?

5

Nach Angaben der OECD steht Deutschland mittlerweile bei der Zahl der dauerhaften Zuwanderer an zweiter Stelle hinter den USA. Welche ökonomischen Effekte sind zu erwarten, und wie sollte die Migration gesteuert werden? *Joachim Herrmann*, Bayerischer Staatsminister des Innern, für Bau und Verkehr, betrachtet den Begriff Einwanderungsland für Deutschland als nicht zutreffend. Deutschland sei einer der am dichtesten bevölkerten Staaten der Welt, nur bei Hochqualifizierten und Fachkräften herrsche ein gewisser Bedarf. Zudem werde die Zuwanderung nach Deutschland in weiten Teilen durch das Recht der Europäischen Union bestimmt. Einen Bedarf für ein Einwanderungsgesetz gebe es nicht. *Martin Werding*, Ruhr-Universität Bochum, sieht einen zentralen Grund dafür, dass Deutschland Zuwanderer begrüßen sollte, im demographischen Wandel. Deutschland habe bereits ein relativ offenes Zuwanderungsrecht, trotzdem könne die Politik noch etwas tun bei der Gestaltung vor allem des Rechts für die Zuwanderung von Nicht-EU-Bürgern. Denn die verschiedenen Programme werden bisher aufgrund der nach wie vor eher unübersichtlichen Rechtslage und Unklarheiten über den Zugang zu entsprechenden Verfahren wenig genutzt. *Reiner Klingholz*, Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, geht ebenfalls davon aus, dass Deutschland angesichts der demographischen Entwicklung hochqualifizierte Zuwanderer braucht. Zwar profitiere Deutschland von der Arbeitnehmerfreizügigkeit im europäischen Wirtschaftsraum. Die Einwanderung aus anderen EU-Ländern reiche aber nicht aus, vielmehr müsse die Politik weitere Anstrengungen unternehmen, um Fachkräfte aus sogenannten Drittstaaten nach Deutschland zu locken, eventuell nach einem Punktesystem, ähnlich wie Kanada. Auch sollte das Potenzial von Asylbewerbern besser genutzt werden. *Christine Langenfeld*, Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration, wünscht sich ein besseres Marketing für das Einwanderungsland Deutschland. Ihrer Ansicht nach wird eine umfassende Reform der deutschen Regelungen im Bereich der Arbeitsmigrationspolitik derzeit nicht benötigt. Der bisher eingeschlagene Weg weise in die richtige Richtung. *Herwig Birg*, Universität Bielefeld, plädiert für eine »Erneuerungsstrategie durch Geburten« statt kompensatorischer Zuwanderungen.

### Forschungsergebnisse

#### Die Dosis macht das Gift – eine Analyse zum Einfluss von Bonuszahlungen auf die Profitabilität und das Risiko von Banken

23

Matthias Efing, Harald Hau, Patrick Kampkötter und Johannes Steinbrecher

Parallel zum Privatsektor versuchen auch die Aufsichtsbehörden, die Vergütungspraktiken in Banken zu reformieren. Bemerkenswert dabei ist die Bandbreite an teils stark voneinander abweichenden Reformansätzen, was vor allem dem Mangel an empirischen Erkenntnissen zur Wirkung von Bonuszahlungen auf Profitabilität und Risikopräferenz von Banken geschuldet ist. Der Beitrag beschreibt die Ergebnisse einer neuen Studie zu den Bonuszahlungen in 67 Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die kausale Zusammenhänge zwischen Bonuszahlungen und der Geschäftsentwicklung im Kapitalmarktbereich der Banken identifiziert.

## Daten und Prognosen

### Europäischer Wohnungsbau: Bestandsmaßnahmen 2017 wieder auf Vorkrisenniveau

32

Ausgewählte Ergebnisse der EUROCONSTRUCT-Winterkonferenz 2014

*Ludwig Dorffmeister*

Nach den neusten Prognosen der Mitglieder des EUROCONSTRUCT-Netzwerks dürfte im laufenden Jahr der Umfang der Wohnungsbaumaßnahmen in den 19 EUROCONSTRUCT-Ländern voraussichtlich um fast 2% steigen. 2016 und 2017 dürften die Zuwächse noch etwas höher liegen. Ab dem kommenden Jahr wird der Neubaubereich spürbar an Schwung gewinnen. Allerdings dürfte das Neubausvolumen im letzten Jahr des Prognosezeitraums noch um fast 40% unter dem Rekordniveau des Jahres 2006 liegen. Im Gegensatz dazu wird dann der Teilbereich Instandhaltung und Modernisierung seinen Spitzenwert aus dem Jahr 2007 in etwa wieder erreichen.

### Realwert des Bruttoinlandsprodukts und Terms of Trade: Ergebnisse für 2014

36

*Wolfgang Nierhaus*

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht neben dem preisbereinigten Bruttoinlandsprodukt auch das im Inland entstandene Realeinkommen, den Realwert des Bruttoinlandsprodukts. Mit diesem Nachweis ist in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen eine wichtige Datenlücke geschlossen worden. In offenen Volkswirtschaften, die zudem in beträchtlichem Maße von importierten Rohstoffen abhängen, können Terms-of-Trade-bedingte Unterschiede zwischen dem Realwert des BIP und realem BIP auf kurze Frist erheblich sein. Der vorliegende Beitrag präsentiert Ergebnisse, die auf der Basis des neuen Europäischen Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen berechnet worden sind.

## Im Blickpunkt

### Kurz zum Klima Naturkatastrophen und Versicherungen – Wachstum und Wandel

41

*Jonas Send*

In den vergangenen Jahrzehnten konnte weltweit ein drastischer Anstieg der Anzahl von Naturkatastrophen und der von diesen verursachten wirtschaftlichen Schäden beobachtet werden. Die größten Verursacher sind mit hoher Wahrscheinlichkeit die demographische Entwicklung und die gleichzeitige Akkumulation von Wohlstand in den gefährdeten Gebieten. Aber auch der Klimawandel rückt in diesem Zusammenhang in den Fokus. Kostenträger dieser Naturkatastrophen sind im zunehmenden Maße Versicherungen, für die es von besonderer Bedeutung ist, den starken Anstieg dieser Kosten richtig einzuschätzen, um ihre Modelle und Zukunftserwartungen korrekt anpassen zu können.

### ifo Konjunkturtest Januar 2015 in Kürze: Die deutsche Wirtschaft startet gut ins neue Jahr

45

*Klaus Wohlrabe*

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im Januar gestiegen. Die Unternehmen waren merklich zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Zudem blickten sie wieder mehrheitlich optimistisch auf die kommende Entwicklung. Die deutsche Wirtschaft startet gut ins neue Jahr.

Der Jahreswechsel war durch eine intensive Migrationsdebatte gekennzeichnet. Holger Bonin<sup>1</sup> wurde von den Medien als Apostel derjenigen gefeiert, die in der Immigration eine Entlastung des Staates sehen, weil er für das Jahr 2012 pro Ausländer ein Plus im Staatsbudget von 3 300 Euro ausmachte. Dabei wurde geflissentlich übersehen, dass Bonin nur die Kosten der direkt zuzurechnenden Sozialtransfers und eine Schätzung für die Aufwendungen im Bildungsbereich berücksichtigt hatte und selbst betonte, dass bei einer Berücksichtigung aller Kosten über den Lebenszyklus gerechnet pro Ausländer ein Minus von 79 000 Euro für den Staat herauskam.

Und der Verfasser wurde an den rechten Rand gerückt, indem ihm die Behauptung angedichtet wurde, Migranten seien ein Nettoverlust für Deutschland insgesamt, obwohl er doch in seinem FAZ-Artikel<sup>2</sup> ausdrücklich darauf hingewiesen hatte, dass die Negativbilanz sich allein auf staatliche Aktivitäten bezieht, während Migranten positive Arbeitsmarkteffekte mit sich bringen.

Dabei hatte das ifo Institut nur die bei Bonin noch fehlende Jahresrechnung unter Berücksichtigung aller Staatsausgaben vervollständigt und war dabei auf ein jährliches Minus von 1 800 Euro pro Ausländer gekommen. Der Betrag ergab sich, indem von dem von Bonin berechneten Überschuss von 3 300 Euro die noch nicht berücksichtigten übrigen Staatsausgaben (abzüglich der Einnahmen aus Gebühren für staatliche Leistungen) in Höhe von 5 100 Euro pro in Deutschland ansässigen Bürger abgezogen wurden. Dabei wurde angenommen, dass Ausländer wie Inländer von solchen Kosten profitieren und sie durch ihre Anwesenheit auch verursachen.

Die Irrlichter zipperten und zapperten zu Silvester durch den Blätterwald und die Internet-Medien wie wild gewordene Raketen. Von einem rationalen, emotionsfreien Diskurs, der auf Argumente statt auf Meinungen abstellte, war das Ganze meilenweit entfernt. Die Aussagen von Bonin und mir wurden von manchen Medien durch den Filter der politischen Korrektheit gepresst, bis sie falsch wurden. Was übrig blieb, waren sinnentleerte, aber die Emotionen anstachelnde Karikaturen der ökonomischen Argumente, die wir gebraucht hatten. Ich kenne das zur Genüge, aber diesmal war es wieder einmal besonders heftig.

Es sind zwei Themen offen geblieben, die ich im Interesse der Klarheit und Wahrheit doch noch einmal aufgreifen möchte.

<sup>1</sup> Bonin, H. (2014), *Der Beitrag von Ausländern und künftiger Zuwanderung zum deutschen Staatshaushalt*, Bertelsmann Stiftung, online verfügbar unter:

[http://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user\\_upload/Bonin\\_Beitrag\\_Zuwanderung\\_zum\\_dt\\_Staatshaushalt\\_141204\\_nm.pdf](http://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user_upload/Bonin_Beitrag_Zuwanderung_zum_dt_Staatshaushalt_141204_nm.pdf).

<sup>2</sup> Erschienen mit dem Titel »Ökonomische Effekte der Migration« in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* vom 29. Dezember 2014, Seite 18.

Das erste betrifft die Frage, ob man nicht statt der pekuniären Durchschnittskosten die Grenzkosten abziehen müsste, die bei der Versorgung der Ausländer entstehen. Einige Autoren, vor allem auch *Spiegel Online*, haben so argumentiert, und sie scheinen der Auffassung zu sein, die relevanten Grenzkosten seien die pekuniären Grenzkosten, die kurzfristig beim Staat anfallen, bevor die Zahl der öffentlichen Einrichtungen an die Größe der Wohnbevölkerung angepasst wird. Das ist nicht korrekt. Die kurzfristigen Grenzkosten von Kluggütern, und so nennt man die Güter, die vom Staat angeboten werden, werden vor allem durch die sogenannten Ballungsexternalitäten definiert, die aus der Verschlechterung der Nutzungsqualität durch gegenseitige Behinderung der Nutzer entstehen. Diese Grenzkosten haben aber mit den pekuniären Grenzkosten, über die die Autoren Hypothesen anstellen, wenig zu tun.

Stellen wir uns vor, es gebe heute überhaupt keine pekuniären Kosten für die Infrastruktur mehr, weil sie schon in grauer Vorzeit erstellt und mit Steuermitteln statt Krediten finanziert wurden. Auch dann gäbe es ökonomische Grenzkosten der Immigration in Form der Ballungsexternalitäten, und die müssen berücksichtigt werden.

Um den Sachverhalt klar zu machen, denke man z.B. an eine bereits vorhandene Mietwohnung mit einer Wohngemeinschaft, in die ein zusätzlicher Mieter aufgenommen wird. Die pekuniären Grenzkosten des zusätzlichen Mieters sind minimal. Sie bestehen aus den Kosten für zusätzlichen Strom, mehr Wasser und vielleicht noch eine weitere Mülltonne. Nach dem Spiegel-Argument dürfte man bei der Berechnung der fiskalischen Effekte der Migration nur diese laufenden Nebenkosten in Ansatz bringen und dürfte dem neuen Mieter keine Miete im eigentlichen Sinne abverlangen, weil die Grenzkosten minimal sind. Nach der Logik der Volkswirtschaftslehre ist das jedoch falsch, denn der neue Mieter braucht ein Zimmer und belegt das Bad oder die Küche, wenn auch andere diese Einrichtungen nutzen wollen. Die vorhandenen Mieter werden dies als Nachteil empfinden und deshalb eine Kompensation in Form einer Mietbeteiligung verlangen. Diese Kompensation ist das, was die Ökonomen Grenzballungskosten nennen.

Haben die öffentlichen Einrichtungen die optimale Betriebsgröße, so sind diese ökonomischen Grenzkosten den periodisierten pekuniären Durchschnittskosten der öffentlichen Einrichtungen gleich, denn statt die vorhandenen Einrichtungen bei einer Veränderung der Bevölkerung mehr oder weniger zu nutzen, ist es langfristig billiger, die Zahl der öffentlichen Einrichtungen anzupassen. Das ist eines der Fundamentaltheoreme der finanzwissenschaftlichen Allokationstheorie und die tiefere Begründung dafür, dass man mit pekuniären Durchschnittskosten rechnen kann, wenn man die ökonomischen Grenzkosten meint.

Leider sind diese pekuniären Kosten aber heute großenteils nicht mehr bekannt und finden vielfach keinen Nachhall mehr in den öffentlichen Statistiken. Insofern unterschätzen alle Rechnungen, die in letzter Zeit vorgelegt wurden, auch die ifo-Rechnung, die wahren staatlichen Grenzkosten, die von Ausländern bei der Nutzung staatlicher Einrichtungen und Sozialsysteme verursacht werden.

Mein zweiter Punkt betrifft die manchmal zu hörende Behauptung, alle Bürger, auch die Deutschen, hätten dem Staat im Jahr 2012 bei der Rechnung Bonins, die nur die Kosten der Sozialtransfers und für die Bildung berücksichtigte, per saldo netto ein Einnahmeplus bzw. bei der angeblichen Vollkostenrechnung à la ifo ein Einnahmeminus beschert. Es wurde dazu getitelt: »Auch Deutsche kosten mehr, als sie dem Staat bringen«. Diese Behauptung kann nicht stimmen, wenn man sie auf die pekuniären Kosten allein bezieht, weil das Staatsbudget im Jahr 2012 nahezu exakt ausgeglichen war. Dem Minus der Ausländer, das nach der ifo-Schätzung 1 800 Euro pro Person und Jahr betrug, muss also ein entsprechendes Plus der Deutschen gegenüber gestanden haben. Und wenn es wirklich stimmen würde, wie manche aus der Bonin-Studie schließen, dass die Ausländer den Staat im Jahr 2012 per saldo entlastet haben, dann müssten die Deutschen ihn logischerweise belastet haben, was ein reichlich absurdes Ergebnis wäre.

Der Sachverhalt stellt sich in Wahrheit so dar: Nach der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung lagen sowohl die Einnahmen des Staates pro Einwohner als auch die Ausgaben im Jahr 2012 bei 14 800 Euro. Bei den 6,6 Millionen Ausländern, die es Ende dieses Jahres in Deutschland gab, einer Gesamtbevölkerung von 80,5 Millionen und auf der Basis der Kosten von 1 800 Euro pro Ausländer entspricht das pro deutschen Staatsbürger (einschließlich der eingebürgerten Immigranten) einem Jahresüberschuss von 200 Euro.

Statt eines solchen Überschusses käme ein Defizit in Höhe von 1 100 Euro heraus, würde man den von Bonin ausgewiesenen Überschuss der Deutschen in Höhe von 4 000 Euro um die noch nicht berücksichtigten Staatskosten in Höhe von 5 100 Euro bereinigten. Aber das liegt daran, dass in seinem Ansatz für das Jahr 2012 nicht nur staatliche Kosten fehlen, sondern auch staatliche Einnahmen, die Deutschen zuzurechnen sind. Hierzu gehören sonstige Einnahmen des Staates aus Beteiligungen an Unternehmen, Erbschaftsteuern und pauschale Produktionsabgaben von Unternehmen. Zusammengefasst beliefen sich diese Einnahmen im Jahr 2012 immerhin auf 1 300 Euro pro Deutschen. Subtrahiert man von diesem Betrag das genannte Defizit von 1 100 Euro, ergibt sich der erwähnte Überschuss von 200 Euro pro Deutschen im Jahr 2012.

Man könnte nun argumentieren, die sonstigen Einnahmen des Staates müsse man den Ausländern anteilig genauso zurechnen wie den Deutschen. Insofern würden sie die fiskalischen Grenzkosten reduzieren. Aber wenn es darum geht, die fiskalischen Nettokosten des Zuzugs von Ausländern für die Deutschen zu berechnen, wäre das sicherlich nicht korrekt. Es wäre so, als würde man im obigen Beispiel der Wohngemeinschaft unterstellen, dass das Arbeitseinkommen, das die bereits anwesenden Mitglieder der Wohngemeinschaft für die Miete aufwenden, dem neuen Mitglied der Gemeinschaft teilweise zugerechnet und übertragen wird. Die sonstigen Einnahmen des deutschen Staates aus Unternehmensbeteiligungen aus Erbschaftsteuern und Produktionsabgaben der Unternehmen gehören den Deutschen und werden den Ausländern mit der Einbürgerung anteilig übereignet, aber nicht vorher.



# Einwanderungsland Deutschland: Wie sollte die Zuwanderung beeinflusst werden?

Nach Angaben der OECD steht Deutschland mittlerweile bei der Zahl der dauerhaften Zuwanderer an zweiter Stelle hinter den USA und hat damit klassische Einwanderungsländer, wie Kanada und Australien, überholt. Welche ökonomischen Effekte sind zu erwarten, und wie sollte die Migration gesteuert werden?

## Qualifizierte Zuwanderung läuft – kein neues Gesetz nötig

Der Begriff Einwanderungsland ist für Deutschland nicht zutreffend. Denn Deutschland ist nicht wie etwa Australien oder Kanada ein in weiten Teilen bevölkerungsarmes Land, das um Einwanderer wirbt. Es gehört vielmehr zu den am dichtesten bevölkerten Staaten der Welt und hat nur bei Hochqualifizierten und Fachkräften einen gewissen Bedarf. Dieser kann auch durch Zuwanderer gedeckt werden. Die Zuwanderung nach Deutschland wird heute in weiten Teilen durch das Recht der Europäischen Union bestimmt. So genießen alle EU-Bürger Freizügigkeit und können, wenn sie ihren Lebensunterhalt sicherstellen, in jedem anderen EU-Mitgliedstaat leben und arbeiten.

Aber auch Ausländern, die nicht einem EU-Staat angehören – sogenannten Drittstaaten –, werden durch europäisches Recht sehr weitgehend Aufenthaltsrechte und damit Zuwanderungsmöglichkeiten gewährt. Ich nenne nur die Richtlinie Familienzusammenführung, die Hochqualifizierten-Richtlinie und das Gemeinsame Europäische Asylsystem. Es besteht aus zahlreichen Richtlinien und Verordnungen. Daneben enthält das Grundgesetz zentrale Vorgaben, die der Gesetzgeber bei der Regelung der Zuwanderung beachten muss. Neben dem Asylgrundrecht ist dies insbesondere der Schutz von Ehe und Familie, der den Familiennachzug in weiten Teilen vorgibt und damit Ansprüche auf Zuwanderung gewährt.

Der Regelungsspielraum des deutschen Gesetzgebers für die Zuwanderung ist damit deutlich eingeschränkt und nimmt auch immer mehr ab, da sich das vorrangige EU-Recht stets weiterentwickelt. Das Aufenthaltsgesetz und das Asylverfahrensgesetz enthalten die wichtigsten Rechtsgrundlagen für die Zuwanderung

aus Drittstaaten nach Deutschland. Beide Gesetze bestehen mittlerweile zu einem großen Teil aus umgesetzten europäischen Vorgaben. Dies führt, nebenbei bemerkt, zu einem immer unübersichtlicheren und schwerer anzuwendenden Recht – eine wenig erfreuliche, aber leider kaum vermeidbare Entwicklung.

Umso verwunderlicher war es, dass in den letzten Wochen die politische Forderung nach einem deutschen Einwanderungsgesetz erhoben wurde. Durch ein solches Gesetz könnte der begrenzte Regelungsspielraum des deutschen Gesetzgebers nicht erweitert werden. Was sollte in einem solchen Gesetz geregelt werden, was nicht längst geltendes Recht ist? Wie bereits ausgeführt, gibt es nur bei Hochqualifizierten und Fachkräften einen gewissen Bedarf, der auch durch Zuwanderer gedeckt werden kann. Und hier stehen Zuwanderer aus EU-Staaten natürlich an erster Stelle. Denn sie sind ohnehin freizügigkeitsberechtigt und haben vergleichsweise wenige Integrationsschwierigkeiten, weil sie aus demselben europäischen Kulturkreis stammen.

Unter dem Aspekt Zuwanderungssteuerung stehen derzeit zwei Bereiche politisch besonders im Fokus – die humanitäre Zuwanderung und die Zuwanderung von Fachkräften:

## Asylzuwanderung

Eine Steuerung der Asylzuwanderung ist nur in Grenzen möglich. Klar ist, dass tatsächlich schutzbedürftige Personen Aufnahme finden. Die rechtlichen Grundlagen sind Art. 16 des Grundgesetzes und Art. 33 der Genfer Flüchtlingskonvention.



Joachim Herrmann\*

\* Joachim Herrmann ist Bayerischer Staatsminister des Innern, für Bau und Verkehr und Mitglied des Bayerischen Landtags.

Zum einen muss aber eine gerechte Verteilung der Asylbewerber auf die Mitgliedstaaten der Europäischen Union gewährleistet sein. Das Gegenteil ist derzeit der Fall. Deutschland nimmt zusammen mit Schweden etwa die Hälfte aller Asylbewerber in Europa auf. Von allen EU-Mitgliedstaaten ist deshalb zu verlangen, dass sie das geltende EU-Recht, insbesondere die Dublin-Verordnung, die das für das Asylverfahren zuständige Land regelt, und die EURODAC-Verordnung als Rechtsgrundlage für die Fingerabdruck-Datei, konsequent anwenden. Insbesondere ist eine systematische Identifizierung und Registrierung der über die Schengen-Außergrenzen der EU unerlaubt einreisenden Personen durch die Mitgliedstaaten zu gewährleisten. Außerdem erwarte ich, dass die Europäische Union einen Verteilungsschlüssel entwickelt, nach dem die Asylbewerber gerecht auf alle Mitgliedstaaten verteilt werden.

Zum anderen ist klar zwischen tatsächlich schutzbedürftigen und nicht asylberechtigten Personen zu trennen. Asylmissbrauch muss verhindert werden, nicht zuletzt um die vorhandenen Kapazitäten für die tatsächlich schutzbedürftigen Asylsuchenden verfügbar zu haben und die Akzeptanz des Asylrechts in der Bevölkerung zu erhalten. Denn es dient nicht dazu, wirtschaftliche Probleme in anderen Staaten durch Auswanderung zu lösen. Die Hilfe für die armen Bevölkerungsgruppen anderer Länder muss in den Herkunftsländern ansetzen, indem dort ihre Lebensumstände verbessert werden. Entsprechend dem geltenden Recht ist deshalb darauf zu bestehen, dass abgelehnte Asylbewerber unser Land auch wieder verlassen. Wer seiner Ausreisepflicht nicht nachkommt, muss mit der Abschiebung rechnen.

### Fachkräftezuwanderung

Von der Aufnahme schutzbedürftiger Personen klar zu trennen ist die Fachkräftezuwanderung. Hier bestehen anders als bei der Asylgewährung noch Steuerungsmöglichkeiten des nationalen Gesetzgebers, auch wenn die Europäische Union vor allem mit der Hochqualifizierten-Richtlinie auch hier bereits Vorgaben gemacht hat.

Die §§ 18 ff des Aufenthaltsgesetzes sehen weitreichende Möglichkeiten für die Zuwanderung von Fachkräften und Hochqualifizierten vor. So erlaubt die Blaue Karte EU seit 2012 die Zuwanderung von Hochschulabsolventen mit einem Bruttoarbeitslohn von mindestens 47 600 Euro (in Mangelberufen Gehaltsgrenze von ca. 37 128 Euro), ohne dass eine Vorrangprüfung für den deutschen Arbeitsmarkt notwendig ist. Durch eine Änderung der Aufenthaltsverordnung im Jahr 2013 wurde das Visumverfahren für Arbeitskräfte vereinfacht und beschleunigt. Im gleichen Jahr trat die Verordnung zur Änderung des Ausländerbeschäftigungsrechts in Kraft, mit der der deutsche Arbeitsmarkt in Mangelberufen für Bewerber/innen von Drittstaaten mit mittlerer Qualifika-

tion geöffnet wurde. Der Zugang von Nichtakademikern zum deutschen Arbeitsmarkt wird mittels »Positivliste« oder im Rahmen von Vermittlungsabsprachen zur Arbeitsverwaltung gesteuert. Ich könnte noch viele weitere Gesetzesänderungen der jüngsten Zeit nennen, mit denen der Arbeitsmarktzugang für Ausländer aus Drittstaaten weiter geöffnet wurde. Die OECD hat deshalb festgestellt, dass die Reformen seit dem Jahr 2011 Deutschland zu einem der OECD-Staaten mit den geringsten Beschränkungen für die beschäftigungsorientierte Zuwanderung von hochqualifizierten Fachkräften gemacht haben.

All diese gesetzlichen Regelungen sehen grundsätzlich eine Zuwanderung in vorhandene Arbeitsplätze vor. Zuwandern kann nur, wer einen Arbeitsplatz in Deutschland nachweist. Das Gegenmodell wäre ein Punktesystem, wie es immer wieder in der politischen Diskussion gefordert wird. Aber was wäre damit gewonnen? – Gar nichts, denn wir würden damit vielmehr nur eine Zuwanderung in die Arbeitslosigkeit ermöglichen. Eben diese Erfahrung hat Kanada gemacht, das sich deshalb zunehmend vom Punktesystem wieder verabschiedet. Es bringt außerdem auch einen hohen bürokratischen Aufwand mit sich. Anders als Staaten mit der Weltsprache Englisch als Landessprache, wie Australien oder Kanada, haben wir in Deutschland auch keinen Bewerberüberhang, aus dem wir mit Hilfe eines Punktesystems – zum Beispiel für Integrationsleistungen wie deutsche Sprachkenntnisse – auswählen könnten. Das deutsche Recht lädt vielmehr jede ausländische Fachkraft, die einen Arbeitsplatz nachweist, ein, zu uns zu kommen. Fehlende Sprachkenntnisse werden in Deutschland nachgeholt. Ein Punktesystem ist für Deutschland daher ungeeignet – ein weiterer Grund dafür, dass ich keinen Bedarf für ein »Einwanderungsgesetz« sehe.





Martin Werding\*

## Zuwanderungspolitik und demographischer Wandel: Fünf Thesen

Die öffentliche Debatte über Zuwanderung war hierzulande schon einmal deutlich weiter als derzeit, so scheint es. Ende der 1990er Jahre gestand die Politik endlich ein, dass Deutschland im Grunde schon seit langem ein Zuwanderungsland ist. Die damals amtierende rot-grüne Bundesregierung setzte 2000 eine »Unabhängige Kommission Zuwanderung« ein und übertrug die Leitung Rita Süßmuth, einer Oppositionspolitikerin, die auch in ihren Reihen für einen eigenen Kopf bekannt war. In ihrem Endbericht schlug die Kommission eine umfassende Modernisierung des deutschen Einwanderungsrechts sowie Nachbesserungen bei der bereits zuvor erfolgten Reform des Staatsbürgerschaftsrechts vor (Unabhängige Kommission Zuwanderung 2001), von denen – teils sofort, teils erst mit der Zeit – mittlerweile wesentliche Teile umgesetzt wurden. All dies geschah vergleichsweise geräuschlos, zumindest für traditionell politisch so heikle Themen wie Zuwanderung und Integration.

Wahrscheinlich täuscht der Rückblick in Bezug auf die Besonnenheit der damaligen Diskussionslage. Zögerer und Kritiker wurden seinerzeit beruhigt, indem dieselbe Regierung praktisch zeitgleich lange Übergangsfristen aushandelte, bevor im Gefolge der EU-Osterweiterung der Mehrzahl der neuen Unionsbürger die Arbeitnehmerfreizügigkeit gewährt wurde. Deutschland war neben Österreich auch das einzige Land, das diese Frist – spätestens zuletzt mit ökonomisch recht fadenscheinigen Argumenten – voll ausschöpfte. Außerdem wurden einige Teile der Vorschläge der Zuwanderungskommission eben nicht umgesetzt. Dies gilt insbesondere für ein Zuwanderungs- und Integrationsgesetz, das Nicht-EU-Bürgern klar aufzeigen sollte, unter welchen Bedingungen sie Aussicht auf Aufenthaltsrecht und Arbeitserlaubnis haben, und generell die Offenheit für Zuwanderung signalisiert, die Deutschland im eigenen Interesse haben sollte.

\* Prof. Dr. Martin Werding ist Professor für Sozialpolitik und öffentliche Finanzen an der Ruhr-Universität Bochum, Fellow des CESifo Research Network und Forschungsprofessor im ifo Zentrum für Arbeitsmarktforschung und Familienökonomik.

Aktuell ist es wieder schwieriger geworden, in der Öffentlichkeit sachlich über Zuwanderung zu diskutieren. Dort äußern sich verstärkt Ressentiments und Intoleranz auf der einen Seite, aber auch die rasche Unterstellung solcher Haltungen auf der anderen. Was in der Debatte häufig fehlt, sind einige Informationen und Einsichten, die hier in Thesenform vorgetragen und in aller Kürze erläutert werden sollen.

### These 1: Deutschland braucht Zuwanderung

Ein zentraler Grund dafür, dass Deutschland Zuwanderer begrüßen sollte, ist der demographische Wandel. Wichtig ist dabei nicht so sehr, dass die Wohnbevölkerung in Deutschland in den nächsten Jahrzehnten aller Voraussicht nach deutlich schrumpfen wird, sondern dass sie zugleich stark altert. Ständige Zuwanderung vergrößert die Bevölkerung nicht nur, sondern verjüngt sie auch. Dies gilt sogar schon bei einem Zuwanderungssaldo von null, da die Zuwanderer im Durchschnitt jünger sind als die jeweiligen Abwanderer.<sup>1</sup> Der Effekt wird umso ausgeprägter, je mehr sich in Zukunft ein anhaltender Nettozustrom an jüngeren Menschen ergibt.

Abbildung 1 verdeutlicht den absehbaren Verlauf des demographischen Wandels sowie die möglichen Effekte der Zuwanderung anhand zweier einfacher Kennziffern, nämlich der Größe der Wohnbevölkerung und des Altenquotienten.<sup>2</sup> Für die Bevölkerungszahl als Ganze ergeben sich unter verschiedenen Annahmen zum Umfang der Zuwanderung stark divergierende Szenarien – von einem Rückgang um rund 30% bis hin zu annähernder Konstanz. Effektiv ist dieser Aspekt jedoch zweitrangig. Aus ökonomischer Sicht bereitet v.a. der steigende Anteil älterer Personen schwer lösbare Probleme, namentlich für die Finanzierung von Renten, Krankenversicherung und Pflege und letztlich für die langfristige Tragfähigkeit der gesamten öffentlichen Finanzen (vgl. Werding 2013b; 2014).

Ohne Wanderungen fällt die Alterung, die Deutschland in den nächsten 20 bis 40 Jahren bevorsteht, geradezu dra-

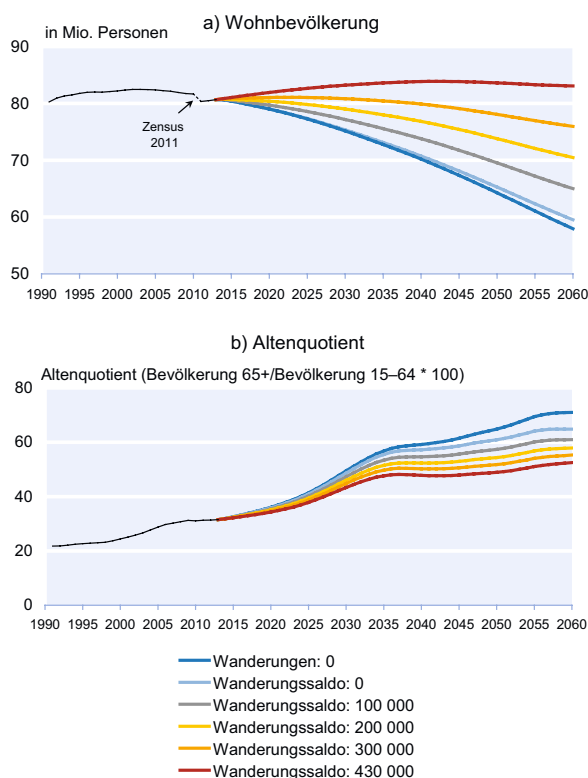
<sup>1</sup> Die Bruttoströme, die hinter den jährlichen Wanderungssalden stehen, werden in der Öffentlichkeit zumeist wenig beachtet. Im langjährigen Durchschnitt steht seit 1957 (bis 1990: früheres Bundesgebiet, ab 1991: Deutschland; vgl. Statistisches Bundesamt 2014, Tab. 6 und 7) eine jährliche Zuwanderung von ca. 750 000 Personen einer jährlichen Abwanderung von ca. 550 000 Personen gegenüber, von denen ein Großteil als Rückwanderer einzustufen ist. Es ergibt sich eine mittlere Nettozuwanderung von knapp 200 000 Personen, mit enormen Schwankungen, aber ohne erkennbaren Langfristtrend. Die Zahl der Zuwanderer schwankt dabei wesentlich stärker als die der Abwanderer; neben außergewöhnlichen politischen Ereignissen reflektiert sie v.a. die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands.

<sup>2</sup> Verwendet wird die international gebräuchlichste Version dieses Quotienten (Zahl der Personen im Alter ab 65 Jahren je 100 Personen im Alter von 15 bis 64 Jahren). Alternative Definitionen, etwa mit Altersabgrenzungen bei 20 und 60 Jahren, ändern v.a. das Niveau des Altenquotienten, nicht seine Dynamik.

Für die anderen Determinanten der zukünftigen Bevölkerungsentwicklung – Geburten und Sterbefälle – werden hier dieselben Annahmen verwendet, die das Statistische Bundesamt (2009) im Rahmen der letzten amtlichen Vorausberechnungen für eine »mittlere Bevölkerung« getroffen hat.

Abb. 1

## Demographische Entwicklung bei variierender Migration



Weitere Annahmen:

Zusammengefasste Geburtenziffer: konstant ca. 1.4.

Lebenserwartung bei Geburt: Anstieg auf 85.0 (m) bzw. 89.2 (w) Jahre bis 2060.

Quelle: Ist-Daten: Statistisches Bundesamt; Projektionen: SIM.13 (vgl. Werdung 2013a).

matisch aus. Mit einer aus heutiger Sicht als realistisch erscheinenden Nettozuwanderung zwischen 100 000 und 300 000 Personen p.a. im Mittel dieser Jahre lässt sich der absehbare Alterungsprozess dagegen substantiell mildern, und zwar schneller und stärker als mit jeder anderen realistischen Variation gegenwärtiger demographischer Trends. Eine Abwendung der Alterung erscheint aber selbst unter extremen Wanderungsannahmen als unmöglich.<sup>3</sup> Trotzdem gehört Zuwanderung definitiv in ein Maßnahmenbündel, mit dem die Herausforderungen durch den demographischen Wandel in den nächsten drei Jahrzehnten am Ende vielleicht einigermaßen bewältigt werden können.

## These 2: Zuwanderung lässt sich nicht aufdrehen wie ein Wasserhahn

Abbildung 1 könnte nahelegen, dass verstärkte Zuwanderung erst ab 2020 oder 2025 wirklich nötig wird. Das ideale Timing zukünftiger Zuwanderung, mit dem man den Al-

<sup>3</sup> Eine Nettozuwanderung von 430 000 Personen, wie sie hier als Extremvariante unverändert Jahr um Jahr fortgeschrieben wird, ergibt sich für 2013 (vgl. Statistisches Bundesamt 2015) nach einem starken Anstieg seit 2010 und vermutlich eher als temporärer Spitzenwert. Noch höhere Werte wurden in der Vergangenheit lediglich in den Jahren 1969/70 sowie 1988–1993 beobachtet.

tenquotienten im Zeitablauf am wirksamsten stabilisiert, würde ein subtiles Optimierungsproblem darstellen. Berechnungen dazu wären zugleich aber völlig weltfremd. Wanderungsbewegungen lassen sich in ihrer Stärke nicht nach Belieben regulieren wie ein Wasserstrahl mit Hilfe eines Wasserhahns. Die Anzahl und viele Strukturmerkmale der Zuwanderer eines Landes werden nach den Ergebnissen zahlloser Studien der Migrationsforschung stark von sogenannten »Netzwerkeffekten« bestimmt (vgl. etwa Massey et al. 1993), d.h. von der Anzahl und den Merkmalen der dort bereits ansässigen Migranten.

Für die Zuwanderungspolitik enthält dieser Befund zwei wichtige Lektionen. Erstens: Wer in Zukunft verstärkt Zuwanderung anziehen möchte, muss sie schon in der Gegenwart zulassen und hat am besten bereits in der Vergangenheit funktionsfähige Netzwerke von Zuwanderern entstehen lassen. Zweitens: Da damit zu rechnen ist, dass die ethnische Zusammensetzung oder auch die Qualifikationen zukünftiger Zuwanderer zu einem Gutteil einfach die entsprechenden Strukturen früherer Zuwanderung replizieren, lassen sich Änderungen solcher Merkmale nur durch gezieltes, effektiv aber sehr langsam wirkendes Umsteuern herbeiführen. Bemerkenswert ist unter dieser Rücksicht, dass sich im aktuellen Zuwanderungsschub nicht nur die Zusammensetzung der Herkunftsländer verändert hat, sondern auch die Qualifikationsstruktur der Zuwanderer, die in Deutschland traditionell recht ungünstig ist, erkennbar besser geworden ist (vgl. Brücker 2013, Abschnitt 3).

Viel spricht dafür, dass die starke Nettozuwanderung der letzten drei Jahre nicht anhalten wird. In den jüngsten Zahlen kumulieren verschiedene Effekte – der verspätete Übergang zur vollen Arbeitnehmerfreizügigkeit mit den großen EU-Beitrittsstaaten in Mittel- und Osteuropa, die anhaltend schwache Arbeitsmarktentwicklung in einigen alten EU-Mitgliedstaaten im Gefolge der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie besorgniserregende politische Entwicklungen in (Nord-)Afrika und im Nahen und Mittleren Osten. Gegenüber den EU-Beitrittsstaaten löst sich immer noch ein jahrzehntelanger Rückstau; von den anderen Ursachen kann man schlechterdings nicht hoffen, dass sie andauern. Immerhin trifft der aktuelle, unerwartet hohe Zustrom glücklicherweise auf einen deutschen Arbeitsmarkt, der so aufnahmefähig für Arbeitskräfte ist wie schon lange nicht mehr.

Hinzu kommt, dass Deutschland im Ausland derzeit in vielerlei Hinsicht einen besonders guten Ruf genießt. So wurde es 2013 bei einer Befragung der BBC von 26 000 Personen in 25 Ländern als »beliebtestes Land der Welt« eingestuft, 2014 replizierte die deutsche Gesellschaft für Konsumforschung dieses Resultat auf ähnlicher Basis. Wahrscheinlich darf man die Bedeutung solcher Einstufungen nicht überschätzen. Aber eine derart positive Außenwahrnehmung des Landes hat es in der Vergangenheit kaum je gegeben. Mit Blick auf

den zuvor verdeutlichten, langfristigen Bedarf an Zuwanderern sollte man die Gunst dieser Stunde nutzen, d.h. die Zuwanderung geschehen lassen und jetzt bereits über ihre zukünftige Regulierung nachdenken, statt abzuwarten, ob das Interesse potenzieller Migranten auf Dauer erhalten bleibt.

### **These 3: Nur wer für Zuwanderung attraktiv ist, kann sie steuern**

Je nach Qualifikationen, Berufserfahrung, Sprachkenntnissen, Integrationsbereitschaft etc. haben Zuwanderer verschiedene Effekte für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung und auch für die öffentlichen Finanzen in Deutschland. Vor diesem Hintergrund wird von Befürwortern oft eine ökonomisch ausgerichtete Steuerung der Zuwanderung gefordert<sup>4</sup> – ggfs. mit leicht unterschiedlichen Vorstellungen darüber, nach welchen Kriterien und mit welchen administrativen Mitteln eine solche Steuerung vorgenommen werden soll. Zu berücksichtigen ist aber zum einen, dass eine solche Steuerung immer nur unter denjenigen Personen auswählen kann, die freiwillig zuwandern möchten. Ein Land, das unattraktiv für Zuwanderung ist oder dessen Politik in erster Linie Abwehr signalisiert, kann sie daher weniger gut steuern als ein attraktives, als weltoffen wahrgenommenes Land. Zu beachten ist zum anderen, dass eine Steuerung nur stattfinden kann, wo sie stattfinden darf.

Die Attraktivität Deutschlands für potenzielle Zuwanderer wird im Zuge des demographischen Wandels wieder stark sinken. Zwar steht keinesfalls fest, dass die bevorstehende Schrumpfung und Alterung der Erwerbsbevölkerung per se zu wirtschaftlicher Stagnation führt (vgl. etwa Börsch-Supan 2009). Beschäftigungschancen und Bruttolöhne für Zuwanderer könnten sich sogar verbessern. Stark steigende Sozialbeiträge (oder Steuern) wirken dem jedoch fast unausweichlich entgegen (vgl. Werding 2014, S. 25 f., 45–47). Deutschland braucht Zuwanderung in Zukunft nicht zuletzt zur Finanzierung seiner sozialen Sicherungssysteme – genau deswegen wird es für sie aber zugleich immer unattraktiver (vgl. Munz und Werding 2005). Zudem ist die demographische Alterung hierzulande weit ausgeprägter als in der Mehrzahl entwickelter Volkswirtschaften, die sich ebenfalls als Zielländer für die Migranten anbieten.

Die Zuwanderung erwerbstätiger oder arbeitssuchender EU-Bürger und ihrer Angehörigen kann Deutschland nach dem geltenden Recht im Übrigen gar nicht aktiv steuern. Vielmehr vollzieht sich bei ihnen ein reiner Selbstselektionsprozess im Rahmen der Arbeitnehmerfreizügigkeit (bzw. der Niederlassungsfreiheit für Selbständige). Attraktiv zu sein für Zuwanderer mit wünschenswerten Merkmalen ist hier daher effektiv das Mittel zur Steuerung. Ein solcher Rechtsstand

ist international keineswegs Standard. Er geht aber zurück auf die Römischen Verträge von 1957 und ist in der EU daher kaum verhandelbar. Bis zur Osterweiterung von 2004 war die Mobilität innerhalb der EU faktisch eher gering. Derzeit unterliegt dagegen ein Großteil der hohen Zahl an Zuwanderern nach Deutschland diesen Regeln.

Weniger alt und ehrwürdig ist das Freizügigkeitsrecht für Nicht-Erwerbspersonen mit dem Status von EU-Bürgern, das an einige Bedingungen geknüpft ist (vgl. die EU-Freizügigkeitsrichtlinie 2004/38/EG und das darauf basierende deutsche Freizügigkeitsgesetz/EU von 2004). Für diese Personengruppe, die nicht auf eine produktive Beschäftigung im Zielland zielt, ließen sich zusätzliche Kriterien im EU-Recht vielleicht verankern. Deutschland kann sie aber nicht einseitig verkünden oder diktieren. Außerdem spielt dieses Recht für das Zuwanderungsgeschehen nach Deutschland bisher faktisch keine große Rolle.

Aktiv durch eine eigene Zuwanderungspolitik steuern kann Deutschland im Wesentlichen nur die Zuwanderung von Nicht-EU-Bürgern. Die entsprechenden Rechtsgrundlagen waren – seit dem Anwerbestopp für »Gastarbeiter« von 1973 und abgesehen von Regelungen zum Familiennachzug für bereits ansässige Personen – bis vor wenigen Jahren stark auf eine Abwehr von Zuwanderern ausgelegt. Seit ihrer Neugestaltung, v.a. durch das Aufenthaltsgesetz von 2005, werden sie aber nur wenig genutzt. Die Mehrzahl der zuwandernden Nicht-EU-Bürger gelangt nach Deutschland aktuell als Asylbewerber, und zwar ganz überwiegend aus wirklichen Krisenregionen.

### **These 4: Deutschland hat bereits ein relativ offenes Zuwanderungsrecht**

Neben dem EU-Freizügigkeitsrecht, das generell als sehr migrationsfreundlich einzustufen ist, sorgt auch das geltende Recht für Nicht-EU-Bürger dafür, dass Deutschland – rein rechtlich gesehen – bereits heute relativ offen für Zuwanderer ist. In einem aktuellen Bericht erklärte die OECD (2013) Deutschland – für manche unerwartet – zu einem der offenen Zielländer weltweit für qualifizierte Zuwanderer. In wesentlichen Punkten entspricht dies aus heutiger Sicht bereits den zuvor skizzierten Desideraten.

Die aktuellen Zuwanderungszahlen spiegeln die rechtliche Offenheit zumindest in ihrer Höhe, wenn auch nicht in ihrer Zusammensetzung über alle relevanten Rechtstitel hinweg. Auch dies spricht dafür, den momentanen Zuwanderungsschub grundsätzlich geschehen zu lassen, selbst wenn nicht feststeht, ob die Zahl der Zuwanderer nach einer Normalisierung tatsächlich dauerhaft so hoch bleibt, wie es wünschenswert wäre. Zu prüfen ist v.a., ob das geltende Recht für verschiedene Gruppen von Zuwanderern auch dann

<sup>4</sup> Vgl. etwa Zimmermann et al. (2009, Abschnitt 4), aber auch zahlreiche Stellungnahmen aus dem politischen Raum.

noch in jeder Hinsicht als passend erscheint, wenn die aktuellen Einmaleffekte verschwinden.

### These 5: Die Politik kann trotzdem etwas tun

Gestaltbar ist, wie bereits erläutert, v.a. das Recht für die Zuwanderung von Nicht-EU-Bürgern. Hauptgründe dafür, dass die verschiedenen Programme wenig genutzt werden, die es dafür gibt, dürften zum einen die nach wie vor eher unübersichtliche Rechtslage und zum anderen Unklarheiten über den Zugang zu entsprechenden Verfahren und ihren weiteren Verlauf sein. Die geltenden Regelungen zielen speziell auf Zuwanderer mit Hochschulabschluss oder mit nicht-akademischen Qualifikationen in Engpassberufen. Sie wurden – teils auf deutsche, teils auch auf EU-Initiative – zwar überwiegend im 2005 eingeführten Aufenthaltsgesetz verankert. Welcher Titel dort für welche Zielgruppe passt, ist aber nicht leicht ersichtlich. Wichtige Aspekte sind zudem in ergänzenden Verordnungen und Verfahrensvorschriften geregelt.

Unübersichtlich ist das geltende Recht nicht nur für potenzielle Zuwanderer, sondern auch für Arbeitgeber, die – etwa wegen ihrer Größe und internationalen Aktivitäten – nicht laufend mit einschlägigen Fragen befasst sind. Für kleine und mittlere Unternehmen, die für das Wirtschafts- und Arbeitsmarktgeschehen in Deutschland von zentraler Bedeutung sind, stellt eine international ausgerichtete Personalpolitik bisher viel zu selten eine Option dar, selbst wenn sie in zahlreichen Feldern einen zunehmenden Fachkräftemangel beklagen.

Das Aufenthaltsgesetz durch ein explizit so benanntes Ein- oder Zuwanderungsgesetz zu ersetzen, wäre auf den ersten Blick zwar nur eine kosmetische Korrektur.<sup>5</sup> Sie könnte aber Signalwirkung nach außen und innen erzeugen. In jedem Fall sollte das für Nicht-EU-Bürger geltende Recht konsolidiert und klarer strukturiert werden. Neu diskutiert werden könnte dabei der bisher nicht umgesetzte Vorschlag der Zuwanderungskommission von 2001, für diese Personengruppe ein an der allgemeinen Beschäftigungsfähigkeit orientiertes Punktesystem zu schaffen, wie es andere Einwanderungsländer seit Jahren oder Jahrzehnten praktizieren. Die internationalen Erfahrungen damit sind ihrerseits gemischt (vgl. etwa Aydemir 2011). Trotzdem kann ein solches System Vorteile gegenüber dem hierzulande bisher bevorzugten Ansatz haben, konkrete Berufsfelder zu identifizieren, in denen Zuwanderer besonders benötigt werden, und individuelle Bedarfs- und Vorrangprüfungen im Hinblick auf geeignete inländische und EU-Bewerber vorzunehmen.

Effektiv lassen sich beide Ansätze auch kombinieren, indem man Qualifikationen und Erfahrungen in Engpassberufen sowie konkrete Beschäftigungsangebote im Punktesystem

explizit berücksichtigt und stark gewichtet. Wenn die jährliche Zuwanderung nach Deutschland erwartungsgemäß wieder sinkt, könnte man für ein solches punktebasiertes Zuwanderungsrecht Kontingente definieren, diese aktiv bewerben und damit insbesondere qualifizierte Arbeitskräfte aus dem Nicht-EU-Ausland ansprechen. Darüber hinaus könnten im Inland und sogar im Ausland sichtbare Anlaufstationen geschaffen werden, die potenzielle Arbeitgeber und internationale Bewerber bei ihrer Suche möglichst passgenau zusammenführen.

Eine zentrale Aufgabe der Politik ist es schließlich, den Arbeitsmarkt flexibel zu halten. Dies ist eine zwingende Voraussetzung dafür, dass Deutschland für Zuwanderer – gleich woher sie kommen – attraktiv bleibt. Nur dann können sie tendenziell ohne Beschäftigungsverluste von Inländern oder bereits früher zugewanderten Personen aufgenommen werden, so dass Zuwanderung die von ihr zu erhoffende Rolle bei der Bewältigung des demographischen Wandels übernehmen kann.

Modernisierungen des Zuwanderungsrechts für Nicht-EU-Bürger können im Übrigen dazu beitragen, das Asylrecht zu entlasten, das derzeit faktisch teilweise als Substitut dafür fungiert. Diese Situation ist unbefriedigend, sowohl im Hinblick auf eine aktive Steuerung von Arbeitsmigration als auch für die Aufrechterhaltung des Anspruchs, Verfolgten aller Art aus humanitären Gründen ein temporäres Exil oder eine neue Heimat anzubieten. Das Verhältnis zwischen EU-Binnen- und -Grenzstaaten macht internationale Abstimmungen über die Anwendung dieses Grundrechts erforderlich. Im Kern bleibt es aber Sache Deutschlands zu bestimmen, wie großzügig es dieses Recht unter verschiedenen Gegebenheiten der Weltlage handhaben kann und will, mit der Möglichkeit, neue Mechanismen für die EU-weite Lastenteilung zu entwickeln.<sup>6</sup>

### Risiken und Nebenwirkungen

Bei alledem darf man nicht naiv sein. Ohne Zuwanderung stellt sich die Zukunft Deutschlands mittel- bis langfristig eher düster dar. Sie birgt aber auch Risiken und Nebenwirkungen. Bei flexiblen Arbeitsmärkten erzeugt Zuwanderung, die zu mehr Beschäftigung führt, *per saldo* zwar definitiv Gewinne für die Inländer, einschließlich der bereits ansässigen Zuwanderer; sie führt aber auch zu Verteilungseffekten, die einige Gruppen belasten (vgl. Borjas 1995). So geraten etwa die Löhne von Arbeitskräften, die mit den Zuwanderern konkurrieren, unter Druck. Empirisch gesehen sind solche Effekte jedoch selbst in extremen Fällen nie besonders stark

<sup>5</sup> Das »Zuwanderungsgesetz« von 2005 war ein reines Artikelgesetz, das als solches keinen Bestand hatte, sondern Änderungen an existierenden Gesetzen vornahm und v.a. das Aufenthaltsgesetz sowie das seinerzeit ebenfalls neu gefasste EU-Freizügigkeitsgesetz enthielt.

<sup>6</sup> Wenn sich eine gleichmäßigere Verteilung von Asylbewerbern über die EU-Staaten als schwer durchsetzbar erweist, können zumindest die zunächst eintretenden finanziellen Lasten anders aufgeteilt werden, etwa über »handelbare Aufnahmequoten« aller Mitgliedstaaten für Flüchtlinge (vgl. Rapoport und Moraga 2014).



gewesen (vgl. Card 1980). Um unbegründeten Ängsten zu begegnen, muss die Politik darüber offen aufklären. Ab einem gewissen Punkt muss sie vielleicht auch durch Umverteilung gegensteuern.

Dass Zuwanderung gesamtwirtschaftlich Vorteile bringt, bedeutet außerdem nicht, dass auch ihre fiskalischen Effekte unzweideutig positiv sind.<sup>7</sup> Entscheidend ist letztlich, ob die zusätzlich entstehenden öffentlichen Einnahmen die entsprechenden Ausgaben über die gesamte Aufenthaltsdauer übersteigen – zuzüglich etwaiger Nachwirkungen aufgrund der Portabilität erworbener Ansprüche sowie unter Beachtung absehbarer Änderungen im System der öffentlichen Finanzen aufgrund des demographischen Wandels und ihres genauen Timings. Stellschrauben, um dies sicher zu stellen und den Überschuss möglichst noch zu erhöhen, bieten einmal mehr alle Ansätze, die Struktur der Zuwanderer im Rahmen des Möglichen zu beeinflussen,<sup>8</sup> die Aufnahmefähigkeit des Arbeitsmarktes zu erhalten und die Zuwanderer zu integrieren. Maßnahmen, die zur Integration beitragen, können im Übrigen bewirken, dass Zuwanderer zwar anfangs per saldo fiskalische Kosten erzeugen. Diese haben u.U. aber den Charakter von Investitionen. Auch dies spricht gegen eine kurzfristige Bewertung der fiskalischen Effekte.

Effektiv dürfte eine ihren Fähigkeiten entsprechende Beschäftigung selbst jedoch das beste Instrument für eine erfolgreiche Integration von Zuwanderern sein. Die Aussicht darauf kann zudem wirksamer als vieles andere dazu beitragen, dass die zweite Generation ihre Chancen im deutschen Bildungssystem aktiv sucht und nutzt. Zusammenarbeit mit Zuwanderern und die Erfahrung, dass dies keine speziellen Risiken für die eigene Beschäftigung erzeugt, können auch Ängste der Einheimischen besser zerstreuen als alles andere. Die Aufnahmefähigkeit des deutschen Arbeitsmarktes stellt somit einen Schlüssel dazu dar, bei anhaltender Zuwanderung das Entstehen von Parallelgesellschaften der einen und anderen Art zu verhindern und den gesellschaftlichen Zusammenhalt zu wahren.

## Literatur

Aydemir, A. (2011), »Immigrant Selection and Short-term Labor Market Outcomes by Visa Category«, *Journal of Population Economics* 24(2), 451–475.

<sup>7</sup> Vgl. dazu die gemischten Resultate einer neueren Studie von Bonin (2014), die überdies eine lebhafte Expertendiskussion auslösten, die sich über mehrere Tageszeitungen und Wochenzeitschriften verteilte.

<sup>8</sup> Neben den zuvor diskutierten Steuerungsmechanismen im Zuwanderungsrecht und in der Arbeitsmarktpolitik gehört dazu im Prinzip auch eine Gestaltung der Sozialpolitik, die verhindert, dass umverteilende Sozialleistungen selbst zum »Magneten« für die Zuwanderung potenzieller Empfänger werden und die Struktur der Zuwanderung verzerren (vgl. Borjas 1999; Sinn 2005, Kap. 8). Empirische Befunde dazu sind allerdings gemischt (vgl. Giulietti und Wahba 2013), und es gibt derzeit zumindest keine Anzeichen, dass der deutsche Sozialstaat im Rahmen des EU-Freizüchtigkeitsrechts in dieser Hinsicht gezielt ausgenutzt wird (vgl. Brücker et al. 2013).

Börsch-Supan, A. (2009), »Gesamtwirtschaftliche Folgen des demographischen Wandels«, *Nova Acta Leopoldina NF* 102(366), 21–41.

Bonin, H. (2014), *Der Beitrag von Ausländern und künftiger Zuwanderung zum deutschen Staatshaushalt*, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.

Borjas, G.J. (1995), »The Economic Benefits from Immigration«, *Journal of Economic Perspectives* 9(2), 3–22.

Borjas, G.J. (1999), »Immigration and Welfare Magnets«, *Journal of Labor Economics* 17(4.1), 607–637.

Brücker, H. (2013), *Auswirkungen der Einwanderung auf Arbeitsmarkt und Sozialstaat: Neue Erkenntnisse und Schlussfolgerungen für die Einwanderungspolitik*, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.

Brücker, H., A. Hauptmann und E. Vallizadeh (2013), »Zuwanderung aus Bulgarien und Rumänien vor der Arbeitnehmerfreizügigkeit«, *IAB-Aktueller Bericht* Nr. 1305, Bonn.

Card, D. (1980), »The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market«, *Industrial and Labor Relations Review* 43(2), 245–257.

Giulietti, C. und J. Wahba (2013), »Welfare Migration«, in: *International Handbook on the Economics of Migration*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton MA, 1015–1048.

Massey, D.S., J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino und J.E. Taylor (1993), »Theories of International Migration: A Review and Appraisal«, *Population and Development Review* 19(3), 431–466.

Munz, S. und M. Werding (2005), »Public Pensions and International Migration: Some Clarifications and Illustrative Results«, *Journal of Pension Economics and Finance* 4(2), 181–207.

OECD (2013), *Recruiting Immigrant Workers: Germany 2013*, Organization for Economic Co-operation and Development: Paris.

Rapoport, H. und J. Fernández-Huertas Moraga (2014), »Tradable Refugee-admission Quotas: a Policy Proposal to Reform the EU Asylum Policy«, European University Institute, EUI Working Paper RSCAS 2014/101.

Sinn, H.-W. (2005), *Ist Deutschland noch zu retten?*, Ullstein, Berlin.

Statistisches Bundesamt (2009), *Bevölkerung Deutschlands bis 2060: 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung*, Statistisches Bundesamt: Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2014), *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit: Vorläufige Wanderungsergebnisse 2013*, Statistisches Bundesamt: Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2015), »Wanderungen: Auf einen Blick«, online verfügbar unter: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/Bevoelkerung/Wanderungen/Wanderungen.html>, aufgerufen am 2. Februar 2015.

Unabhängige Kommission Zuwanderung (2001), *Zuwanderung gestalten – Integration fördern* (Bericht der Kommission), Bundesministerium des Innern, Berlin.

Werdning, M. (2013a), *Modell für flexible Simulationen zu den Effekten des demographischen Wandels für die öffentlichen Finanzen in Deutschland bis 2060: Daten, Annahmen und Methoden*, Bertelsmann-Stiftung, Gütersloh.

Werdning, M. (2013), *Alterssicherung, Arbeitsmarktdynamik und neue Reformen: Wie das Rentensystem stabilisiert werden kann*, Bertelsmann-Stiftung, Gütersloh.

Werdning, M. (2014), »Demographischer Wandel und öffentliche Finanzen: Langfrist-Projektionen 2014–2060 unter besonderer Berücksichtigung des Rentenpakets der Bundesregierung«, SVR-Arbeitspapier Nr. 1/2014.

Zimmermann, K.F., M.C. Burda, K. Konrad, F. Schneider, H. Schneider, J. von Hagen und G.G. Wagner (2009), »Petersberger Erklärung«, *IZA-Standpunkt* Nr. 1, Bonn.



Reiner Klingholz\*

## Zuwanderung – wie sich das Notwendige und das Unvermeidbare verknüpfen lassen

Deutschland ist neben Japan jene Nation, welche die Folgen des demographischen Wandels am frühesten erlebt. In beiden Ländern stehen die Babyboomer vor der Verrichtung, und die Bevölkerung altert stark. Beide Länder haben das Maximum ihrer Einwohnerzahl bereits vor Jahren überschritten. Um Wohlstand und Produktivität zu halten und um die Sozialsysteme zu finanzieren, müssen sich diese Länder (und sehr bald auch viele andere Industrienationen, wie auch die ersten Schwellenländer) auf eine Reihe von Reformen einlassen: Sie müssen die Erwerbsquoten von älteren Beschäftigten und von Frauen erhöhen, bislang marginalisierte Bevölkerungsgruppen in den Arbeitsmarkt integrieren, das Humankapital durch Bildung aufwerten – und Menschen aus anderen Ländern als Arbeitskräfte gewinnen.

Jeweils nur einzelne dieser Stellschrauben zu bedienen wird nicht ausreichen, um den demographischen Wandel zu kompensieren. Dies zeigt eindrücklich das Beispiel Japan: Dort arbeiten die Menschen zwar durchwegs länger als in den meisten anderen Ländern. Aber weil japanische Frauen seltener erwerbstätig sind als anderswo und Zuwanderung bis dato unerwünscht ist, steht das Land vor einem ökonomisch-demographischen Harakiri: Nach Vorausschätzungen des Nationalen Instituts für Bevölkerung und soziale Sicherheitsforschung dürfte Japan bis 2060 rund 40 Mio. Einwohner und damit fast ein Drittel seiner Bevölkerung verlieren. Über ein Drittel aller Japaner wird dann älter als 80 Jahre sein (vgl. Klingholz und Vogt 2013). Es ist nicht vorstellbar, dass Japan, das bis Ende der 1980er Jahre als das Wirtschafts- und Technologiewunderland galt, unter diesen Bedingungen noch eine wesentliche Rolle im Konzert der großen Industrienationen spielen kann.

\* Dr. Reiner Klingholz ist Direktor des Berlin-Instituts für Bevölkerung und Entwicklung

## Ausländer rein!

Deutschland wird diesen Weg nicht gehen, allein schon, weil das Beispiel Japan abschreckend genug ist. Auch wenn hierzulande die politische Kaste lange Zeit den demographischen Wandel komplett ausgeblendet hat, stehen wir im Vergleich zu unseren Wettbewerbern relativ gut da. Nur so lässt sich erklären, dass Deutschland als demographisch ältestes Land der EU wirtschaftlich zu den erfolgreichsten zählt. Und dafür gibt es gute Gründe: Seit 2003 sind die Erwerbsquoten der Älteren und der Frauen deutlich gestiegen und bewegen sich mittlerweile auf EU-Spitzenniveau. Kein Land in Europa zieht mehr Zuwanderer an. Die Mehrheit der Neuankömmlinge ist heute hochqualifiziert. Nicht zuletzt den Migranten ist es zu verdanken, dass Beschäftigungszahlen, Steuereinnahmen und Einzahlungen in die Sozialkassen in Deutschland auf Rekordniveau liegen.

## Deutschlands Wirtschaft ist der größte Nutznießer der Zuwanderung

Deutschland profitiert dabei wie kein zweites Land von der Arbeitnehmerfreizügigkeit im europäischen Wirtschaftsraum. So kamen nach Angaben des Statistischen Bundesamts 2013 im Saldo rund 300 000 Personen aus EU-Staaten, darunter 73 000 Polen, 50 000 Rumänen, 33 000 Italiener, 24 000 Spanier und 22 000 Bulgaren. Auswertungen des Mikrozensus von 2010 zeigen, dass der Anteil der Akademiker unter den 30- bis 64-jährigen Zuwanderern seit etwa 15 Jahren deutlich über jenem der Einheimischen der entsprechenden Altersgruppe liegt. Entgegen der landläufigen Meinung zur »Armutszuwanderung« gilt das auch für Bulgaren und Rumänen (vgl. Wollert und Klingholz 2014). Bulgarien lag 2011 auf Platz 3 und 2012 auf Platz 4 der wichtigsten Herkunftsländer ausländischer Hochschulabsolventen (vgl. Alichniewicz und Geis 2013). Zwar hatte auch rund ein Drittel der Migranten aus Bulgarien und Rumänien eine geringe Qualifikation, aber auch sie finden mehrheitlich Beschäftigung in der Land- und Bauwirtschaft.

So begrüßenswert die hohen Einwanderungszahlen aus anderen EU-Ländern sind, die Politik kann sich nicht auf diese Migranten verlassen. Gerade hochqualifizierte Europäer stellen eine hochmobile Gruppe dar, die nicht unbedingt dauerhaft auf eine Beschäftigung in Deutschland aus ist. Diese Personen entscheiden sich aufgrund der Arbeitsmarktlage häufig kurzfristig zu einem Wohnsitzwechsel; EU-Pass und Arbeitnehmerfreizügigkeit erleichtern die Mobilität. Sobald sich die wirtschaftliche Situation in den Krisenländern der EU wieder verbessert, was erklärtes Ziel der europäischen Politik und auch der Bundesregierung ist, dürften deshalb viele der Zugewanderten in ihre alte Heimat zurückkehren (vgl. Kiziak et al. 2013).



Ein Land, dessen Nachwuchsgenerationen seit 40 Jahren jeweils um ein Drittel kleiner sind als die ihrer Eltern, braucht aber dauerhafte Zuwanderung. Deutschland muss keine vorübergehenden Lücken am Arbeitsmarkt stopfen, sondern ist auf langfristige Neubürger angewiesen, die hier Steuern zahlen, Familien gründen, zu vollwertigen Mitgliedern der Gesellschaft werden und möglichst auch die deutsche Staatsbürgerschaft annehmen.

### Die bisherigen Zuwanderungskanäle können schnell versiegen

Deshalb muss die Politik weitere Anstrengungen unternehmen, um Fachkräfte aus Nicht-EU-, sogenannten Drittstaaten, nach Deutschland zu locken. Hierfür hat sie im vergangenen Jahrzehnt wiederholt das Einwanderungsrecht liberalisiert. Auf EU-Ebene ist die »Blaue Karte« seit 1. August 2012 ein weiterer wichtiger Schritt, um Hochqualifizierten den Weg nach Deutschland zu bahnen. Noch ist die Blaue Karte aber nicht das Erfolgsmodell, das Zuwanderer in ausreichender Zahl ins Land holen könnte: So beantragten im ersten Jahr rund 8 900 Personen mit Hochschulabschluss eine Arbeitserlaubnis über die Blaue Karte, wobei allerdings 70% von ihnen ohnehin schon mit einem anderen Aufenthaltstitel (etwa als Studenten) in Deutschland lebten. Unterm Strich gingen gerade einmal 2 500 neu angeworbene Akademiker auf das Konto der Blauen Karte, das ist nicht einmal 1% aller Nettozuwanderer des Jahres 2013. Auch im zweiten Jahr wurden diese Zahlen nicht übertroffen (vgl. Mediendienst Integration 2013; Make it in Germany 2014).

Ein Grund für die bisher geringe Nachfrage sind die immer noch relativ hohen Hürden. Zum einen bietet die Karte Zuwanderern zunächst nur eine befristete Aufenthaltserlaubnis. Zum anderen können Ausländer eine Blaue Karte nur beantragen, wenn sie einen Arbeitsvertrag mit einem Bruttojahresgehalt in Höhe von mindestens 47 600 Euro vorweisen können. Das ist mehr als das Einstiegsgehalt vieler junger Akademiker. Abgesenkt wurde die Einkommensgrenze auf 37 128 Euro bisher nur für sogenannte Mangelberufe – für Naturwissenschaftler, Mathematiker, Ingenieure, Ärzte und IT-Experten. Hier sind weitere rechtliche Erleichterungen notwendig, etwa die Honorierung von Deutschkenntnissen durch niedrigere Einkommensgrenzen.

Ein weiterer Grund ist die unzureichende Vermarktung der Blauen Karte beziehungsweise der EU als Zuwanderungsziel. Deutschland befindet sich noch zu wenig auf dem »Wanderungsradar« der internationalen Migrationselite. Anders als Kanada, die USA oder Australien ist das Land nicht erste Wahl für jene Hochqualifizierten, die Wissenschaft und Technologie voranbringen.

### Die Zukunft liegt in Drittstaaten

Um dies zu ändern, sollte sich die Politik nicht nur stärker und einhellig über Partei- und Lobbygrenzen hinweg zu mehr Einwanderung bekennen. Es ist auch notwendig, Deutschland professionell als Einwanderungsland zu bewerben. Zwar hat die Bundesregierung mit dem Internet-Portal »Make it in Germany« begonnen, international auf die Angebote und Bedürfnisse des deutschen Arbeitsmarktes hinzuweisen. Doch die Zahl der Anträge auf eine Blaue Karte belegt, dass diese Bemühungen nicht ausreichen. Die Zögerlichkeit der Bundesregierung begründet sich darin, dass der Zufluss von Migranten aus der EU und die hohe Zahl an Asylbewerbern und Flüchtlingen derzeit eine Ausweitung der Drittstaatenzuwanderung überflüssig erscheinen lassen. Diese Strategie aber könnte sich als fataler Fehler erweisen, wenn sich irgendwann zeigt, dass die Zuwanderung von Fachkräften aus Drittstaaten zum wichtigsten Rekrutierungsweg wird. Denn dieser wird sich nicht auf Knopfdruck anschalten lassen. Für eine erfolgreiche Anwerbung sind etablierte Migrantennetzwerke notwendig, deren Aufbau viele Jahre bis Jahrzehnte in Anspruch nimmt und über die klassische Zuwanderungsländer längst verfügen. Zudem wird sich der internationale Wettbewerb um die klügsten Köpfe massiv verschärfen, denn alle Industrienationen und bald auch die ersten Schwellenländer stehen vor einer massiven Alterung ihrer Belegschaften. Und wenn sich China auf dem internationalen Markt für Fachkräfte erst einmal so aggressiv bedient wie heute auf dem Markt für Rohstoffe, dann werden Deutschland und Europa mit Sicherheit das Nachsehen haben.

### Bessere Außendarstellung nötig

Deutschland sollte deshalb schon heute vorsorglich seine Bemühungen um Fachkräfte aus Drittstaaten ausweiten. Und zwar nicht nur auf einer Internet-Plattform, die die Möglichkeiten der regulären Zuwanderung erklärt und die Erwartungen an potenzielle Zuwanderer deutlich macht, sondern auch direkt vor Ort, etwa über ausländische Universitäten, Botschaften oder Außenwirtschaftskammern. Auch Goethe-Institute sollten mit einem breiteren Angebot an Sprachkursen und Informationsveranstaltungen dazu beitragen, das Interesse an Deutschland zu wecken. Um den Kontakt zwischen Arbeitgebern und ausländischen Fachkräften herzustellen, wäre eine zentrale Job-Datenbank notwendig, in der nicht nur Stellen angeboten werden, sondern in der sich Wanderungswillige auch mit ihrem Profil präsentieren können. Dies würde gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen helfen, die bislang nur selten Fachkräfte aus dem Ausland rekrutieren und denen auch der Wille die Möglichkeiten dazu fehlen. Anders als international vernetzte Großkonzerne sind KMUs bisher sehr zögerlich im Anwerben von Beschäftigten aus dem Ausland – obgleich sie am stärksten von dem Fachkräfte- und Auszubildenden-

mangel betroffen sein werden. Vorbild für den Ausbau des Portals »Make it in Germany« könnte die Website des kanadischen Ministeriums Citizenship and Immigration Canada sein, die alle für potenzielle Zuwanderer nötigen Informationen übersichtlich gestaltet anbietet ([www.cic.gc.ca](http://www.cic.gc.ca)).

### Kanada profitiert vom Punktesystem

Die kanadische Zuwanderungspolitik hält darüber hinaus ein anderes Instrument für die Anwerbung von Hochqualifizierten bereit, von dem Deutschland lernen könnte: das Punktesystem. Kanada gewinnt pro Jahr rund 1% seiner Bevölkerung hinzu, einen Großteil davon als Arbeitsmigranten. Das Land passt seine Zuwanderungspolitik immer wieder neu an die sich verändernden wirtschaftlichen Bedürfnisse an und wählt die Migranten so aus, dass sie langfristig den größten ökonomischen Nutzen für Kanada bieten, was nebenbei die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Integration liefert.

Bei dem Punktesystem werden Zuwanderer vorrangig aufgrund ihrer Fähigkeiten und (Sprach-)Kenntnisse sowie ihres Alters ausgewählt. Anders als bei der Blauen Karte, die ein Arbeitsplatzangebot voraussetzt, müssen hochqualifizierte Bewerber in Kanada nicht über ein Jobangebot verfügen. Zu den Stärken dieser humankapitalorientierten Anwerbung (im Gegensatz zur arbeitsmarktgesteuerten der Blauen Karte) gehört es, dass das System für potenzielle Zuwanderer aus aller Welt leicht verständlich ist. Weil die kanadischen Migranten im Mittel höhere Bildungsabschlüsse haben als die einheimische Bevölkerung, finden sie relativ schnell eine Beschäftigung – allerdings entspricht diese oftmals nicht der eigentlichen Qualifikation der Migranten. Die Möglichkeit schnell eine Beschäftigung zu finden, liegt auch daran, dass Zuwanderer bereits in ihrem Heimatland auf das Leben in Kanada vorbereitet werden und dass sogenannte Bridging Programs theoretische und praktische Kenntnislücken der Migranten zu schließen versuchen. Ein Nebeneffekt des Punktesystems ist, dass Kinder von Migranten in Kanada (anders als in Deutschland) deutlich bessere Bildungsergebnisse erreichen als der einheimische Nachwuchs (vgl. Sievert, Slupina und Klingholz 2012).

### Das Potenzial von Flüchtlingen nutzen

Neben der EU-Freizügigkeit und der gezielten Anwerbung von Hochqualifizierten und Fachkräften aus Drittstaaten gewinnt in Deutschland eine dritte Quelle von Zuwanderern an Bedeutung: Die wachsende Zahl der Asylbewerber und Flüchtlinge, die sich aufgrund einer Vielzahl politischer Krisen auf den Weg nach Europa machen. Dieser Wanderungsdruck dürfte künftig weiter zunehmen, auch aufgrund der wirtschaftlichen und Sicherheitslage und des ho-

hen Bevölkerungswachstums südlich und östlich des Mittelmeers.

Klassischerweise trennen die meisten Staaten ihre arbeitsmarktorientierte Zuwanderungspolitik strikt von der Asyl- und Flüchtlingspolitik. Generell können für die Gewährung von Asyl nur humanitäre Gründe den Ausschlag geben, während eine gesteuerte Zuwanderung im Wesentlichen vom Arbeitsmarkt bestimmt wird. Angesichts der hohen Asylbewerberzahlen und der oft guten Qualifikationen der Antragsteller stellt sich allerdings die Frage, warum Deutschland nicht stärker die Synergien zwischen Asyl- und Zuwanderungspolitik nutzt. So wäre es sinnvoll, die Aufnahme einer Tätigkeit während der oft langwierigen Asylverfahren zu erleichtern. Deutschland geht hier bereits über die EU-Vorgaben hinaus und erlaubt eine Beschäftigung deutlich schneller als nach neun Monaten. Wenn es diesen Personen in der Zwischenzeit gelingt, erfolgreich beschäftigt zu werden, wäre ein Bleiberecht auch dann für beide Seiten sinnvoll, wenn der Asylantrag letztlich abgelehnt wird. Asylbewerber sollten deshalb zusätzlich während des Verfahrens über andere existierende Zuwanderungskanäle nach Deutschland wie etwa die Blaue Karte unterrichtet werden (vgl. Klingholz und Sievert 2014).

### Literatur

Alichniewicz, J. und W. Geis (2013), »Zuwanderung über die Hochschule«, *IW-Trends* (4), 1–17.

Kiziak, T., R. Klingholz, V. Kreuter, S. Kröhnert, S. Sievert, M. Slupina und F. Woellert (2013), *Anleitung zum Wenigersein. Vorschlag für eine Demografiestrategie*, Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, Berlin.

Klingholz, R. und S. Sievert (2014), *Krise an Europas Südgrenze. Welche Faktoren steuern heute und morgen die Migration über das Mittelmeer?*, Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, Berlin.

Klingholz, R. und G. Vogt (2013), *Demografisches Neuland. Schneller noch als Deutschland muss Japan Antworten auf eine schrumpfende und alternde Gesellschaft finden*, Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, Berlin.

Make it in Germany (2014), »16 000 Karten erteilt: Die Blaue Karte EU erfreut sich in Deutschland großer Beliebtheit«, online verfügbar unter: <http://www.make-it-in-germany.com/de/fuer-fachkraefte/make-it-in-germany/aktuelles/detail/16000-karten-erteilt-die-blaue-karte-eu-erfreut-sich-in-deutschland-grosser-beliebtheit>.

Mediendienst Integration (2013), »Blaue Karte EU. Im Ausland noch nicht genug bekannt«, online verfügbar unter: <http://mediendienst-integration.de/artikel/die-blue-card-ist-im-ausland-noch-nicht-bekannt-genug.html>.

Sievert, S., M. Slupina und R. Klingholz (2012), *Nach Punkten von. Was Deutschland von der Zuwanderungs- und Integrationspolitik Kanadas lernen kann*, Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, Berlin.

Woellert F. und R. Klingholz (2014), *Neue Potenziale. Zur Lage der Integration in Deutschland*, Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, Berlin.



Christine Langenfeld\*

## Von Punktesystemen und Einwanderungsgesetzen: Deutschland und die Arbeitsmigrationspolitik

Kanada gilt auch in Deutschland als einwanderungspolitisches Musterland, dem es scheinbar seit vielen Jahren mühelos gelingt, qualifizierte Zuwanderer aus aller Welt zu gewinnen. Deutschland ist demnach nicht nur geographisch vom kanadischen Paradies weit entfernt. Auch die deutsche Einwanderungspolitik gilt immer noch als eine Art Gegenmodell zum kanadischen Ansatz, die rechtlichen Angebote Deutschlands gegenüber qualifizierten Ausländern werden in Politik und Öffentlichkeit immer noch als restriktiv und kompliziert beurteilt. Aktuell zeigt sich diese in Politik und Öffentlichkeit wiederkehrend bemühte Gegenüberstellung zwischen einem »liberalen Kanada« und einem »restriktiven Deutschland« in der von verschiedenen politischen Parteien lancierten Forderung nach Verabschiedung eines »Einwanderungsgesetzes nach kanadischem Vorbild« einschließlich eines »Punktesystems«.<sup>1</sup> Die dazu geführte Diskussion geht dabei doppelt an der Realität vorbei, denn erstens hat die in den letzten Jahren über mehrere Schritte erfolgte Fundamentalreform der kanadischen Arbeitsmigrationspolitik dazu geführt, dass es das kanadische Punktesystem, dessen Einführung allenthalben gefordert wird, als klassisches humankapitalorientiertes Steuerungsverfahren nicht mehr gibt, und zweitens liegt der Debatte eine mangelnde Kenntnis oder zumindest ein eingeschränktes Verständnis der (in den letzten Jahren mehrfach reformierten) deutschen Regelungen zugrunde.

### Abschied vom Humankapitalmodell: Kanadas arbeitsmarktgeerdetes Punktesystem

Kanadas Reputation als Einwanderungsland gründet zu wesentlichen Teilen auf dem seit fast einem halben Jahrhundert

als zentrales Rückgrat der Einwanderungssteuerung fungierenden und in Deutschland vereinfachend als Punktesystem bezeichneten Federal Skilled Worker Program (FSWP). Die internationale und in Deutschland zurzeit auch wieder medial aufbereitete Popularität des FSWP hat vor allem damit zu tun, dass die dem FSWP viele Jahre unterliegende Steuerungsphilosophie, bei der Auswahl der Zuwanderer vor allem die (akademischen) Qualifikationen und Altersprofile der Bewerber zu betrachten, auf den ersten Blick intuitiv und überzeugend wirkt (vgl. etwa Sachverständigenrat für Zuwanderung und Integration 2004, S. 171). Mit dieser Form der Zuwanderungssteuerung implizit verbunden ist die Annahme, dass auf der Basis eines »Alters- und Qualifikationschecks« ausgewählte Zuwanderer quasi automatisch und garantiert ihren Weg im Zielland finden und eine schnelle wirtschaftliche Integration auch ohne eine entsprechende (und stets mit organisatorischen Aufwendungen verbundene) Rückkopplung des Bewerberprofils an die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes sichergestellt ist.

Allerdings hat – anscheinend in Deutschland weitgehend unbemerkt – die kanadische Regierung bereits 2008 einen steuerungssystematischen Kurswechsel im Bereich der Arbeitsmigrationspolitik vollzogen. Verschiedene Studien und Evaluationen haben nicht nur die organisatorischen Schwächen einer überaus komplizierten und bürokratischen, mit langen Bearbeitungszeiten einhergehenden Einwanderungssteuerung zutage gefördert, sondern auch deutlich gemacht, dass sich die Arbeitsmarktintegration von über das Punktesystem angeworbenen Zuwanderern tendenziell verschlechtert hatte (vgl. exemplarisch Reitz 2013; O’Shea 2009). Der kanadische Gesetzgeber reagierte auf diese Erkenntnisse durch die Änderung der strukturellen Anlage des Punktesystems in Form einer Vorschaltung von »Qualifikationskriterien«. Um überhaupt am Punktesystem teilnehmen zu können, mussten Bewerber aus dem Ausland entweder einen Arbeitsvertrag (»arranged employment«) oder die Zugehörigkeit zu einem staatlicherseits definierten Engpassberuf vorweisen können. Die Berücksichtigung von Berufszugehörigkeit ist dabei zwar kein vollkommen neues Element im kanadischen Punktesystem, mit der Reform von 2008 wurde sie allerdings von einem unter mehreren Kriterien der Punktevergabe zu einem Ausschlusskriterium mit der Folge, dass über eine starke Rückkopplung der Bewerberprofile an den Arbeitsmarkt humankapitalorientierte Steuerungsprinzipien deutlich in den Hintergrund traten. Im Januar 2015 ist mit dem sog. »Express-Entry-Verfahren« das Punktesystem noch einmal reformiert worden. An der seit 2008 stark ausgeprägten Ausrichtung der Auswahlprinzipien an den konkreten Knappheiten des Arbeitsmarktes wurde allerdings festgehalten.<sup>2</sup> Das neue System sieht nun zwei Selektionsstufen vor: Zunächst wird auf der Basis klassischer Kriterien wie Alter, Qualifikation,

\* Prof. Dr. Christine Langenfeld ist die Vorsitzende des Sachverständigenrats deutscher Stiftungen für Integration und Migration (SVR).

<sup>1</sup> Entsprechende (und fast gleichlautende) Forderungen sind von den Generalsekretären von CDU und SPD kürzlich erneut aufgestellt worden. Von Vertretern von Grünen und FDP wurde sofort Zustimmung signalisiert. In Bundestagsdebatten zur Arbeitsmigrationspolitik ist eine positive und nicht selten im Modus der Bewunderung gehaltene Bezugnahme auf Kanada und das kanadische Punktesystem mittlerweile fast schon ein Topos der Debatte. Siehe etwa BR-Drs. 17/3862 oder 16/8492.

<sup>2</sup> Sowohl in der ersten als auch in der zweiten Filterphase sind Punkte für »arranged employment« vorgesehen, in Phase 2 sogar 600 von 1 200 möglichen Gesamtpunkten.

Berufserfahrung und Sprachkenntnisse ein Kandidatenpool gebildet. Aus diesem Pool können anschließend öffentliche und private Arbeitgeber Kandidaten zur Bewerbung einladen. Bei der finalen Entscheidung hinsichtlich der Zulassung spielt wiederum ein vorliegender Arbeitsvertrag eine zentrale Rolle. Das FSWP hat damit den Pfad klassischer Humankapitalinstrumente längst verlassen und ist zu einem zuwanderungspolitischen Hybridsystem (vgl. Papademetriou und Sumption 2011) geworden, das neben den klassischen beobachtbaren Charakteristika der Zuwandererbewerber in zunehmender Intensität auch die konkreten Knappheiten des kanadischen Arbeitsmarktes in den Blick nimmt und bei der Zulassungsentscheidung berücksichtigt. Die gegenwärtigen Diskussionen, in denen Kanada als Referenzland für ein rein auf das Humankapital abzielendes (und daher scheinbar modernes) System von Screening und Selektion dargestellt wird, zeichnen damit ein Zerrbild der kanadischen Politik.

### Vom restriktiven Außenseiter zum liberalen Musterland: Deutschlands Öffnung für qualifizierte Zuwanderer

Die Geschichte der deutschen Arbeitsmigrationspolitik der letzten 15 Jahre ist eine Geschichte der Liberalisierung und Öffnung des Landes für qualifizierte und vor allem hochqualifizierte Zuwanderer aus Drittstaaten. Wichtige Etappen in diesem Prozess waren die Einführung der Green Card im Jahr 2000, die Verabschiedung des im Zuwanderungsgesetz enthaltenen Aufenthaltsgesetzes 2005, das Arbeitsmigrationssteuerungsgesetz von 2008, die Umsetzung der Hochqualifizierten-Richtlinie 2012 (Blue Card-Richtlinie) und die Änderung der Beschäftigungsverordnung im Sommer 2013 (vgl. dazu ausführlich SVR 2014; Ette, Rühl und Sauer 2012). Mittlerweile gehört Deutschland im Bereich der Arbeitsmigrationspolitik nach der Einschätzung der OECD (2013) zu den liberalsten Ländern weltweit.<sup>3</sup> Eine zunehmend wichtige Rolle spielt in Deutschland arbeitsmigrationspolitisch die Blue Card für akademisch ausgebildete Fachkräfte (vgl. Griesbeck 2014).<sup>4</sup> Hier zahlt es sich aus, dass Deutschland die in der Richtlinie gewährten Spielräume (v.a. Festsetzung einer eher niedrigen Gehaltsgrenze insbesondere für Mangelberufe<sup>5</sup>, Verzicht auf Vorrangprüfung) ge-

nutzt hat, um das Land arbeitsmigrationspolitisch zu öffnen. 2013 ist mit der Änderung der Beschäftigungsverordnung auch der Arbeitsmarkt für nicht akademisch ausgebildete Fachkräfte geöffnet worden. Voraussetzung ist eine anerkannte Ausbildung in einem sogenannten Mangelberuf<sup>6</sup> und wiederum ein Arbeitsplatzangebot. Aus der Perspektive der Steuerungssystematik besonders relevant sind aber auch weitere Änderungen, die mit der unionsrechtlich gebotenen Einführung der Blue Card gar nichts zu tun haben, allerdings die DNA des deutschen Systems der Arbeitsmigrationssteuerung nachhaltig geändert haben. Dies betrifft vor allem den § 18c Aufenthaltsgesetz (AufenthG), der Drittstaatsangehörigen mit akademischem Abschluss ein sechsmonatiges Visum zur Arbeitsplatzsuche ermöglicht, also mit dem arbeitsmigrationspolitischen Credo »Keine Einwanderung ohne Arbeitsvertrag« bricht und in seiner Anlage ein einfaches und binär codiertes Punktesystem darstellt. Deutschland hat damit sein jeher stark am Arbeitsmarkt rückgekoppeltes Steuerungssystem, in dem die Blue Card (§ 19a AufenthG) eine immer wichtigere Rolle spielt, um Instrumente aus dem Portfolio der Humankapitalsteuerung ergänzt. Mit § 18c AufenthG, § 16 Abs. 4 AufenthG, der ausländischen Absolventen deutscher Hochschulen eine auf 18 Monate begrenzte Suche nach einem dem Abschluss angemessenen Arbeitsplatz ermöglicht, sowie dem geplanten § 17a AufenthG, der nicht nur Drittstaatsangehörigen mit entsprechenden Vorkifikationen einen maximal 18 Monate gültigen Aufenthaltstitel zum Absolvieren einer Bildungsmaßnahme und einer anschließenden Prüfung zur (Voll-)Anerkennung im Ausland erworbener beruflicher Abschlüsse gewährt, sondern im Falle einer erfolgreichen Anerkennung auch ein Suchvisum für zwölf Monate vorsieht, besteht nun ein konsistentes und weitgehendes »Triptychon« von humankapitalorientierten Bleibemöglichkeiten. Während Kanada also sein ursprünglich rein nach humankapitalorientierten Steuerungskriterien ausgerichtetes System stärker an den nationalen Arbeitsmarkt rückgekoppelt hat, lässt sich für Deutschlands weiterhin sehr stark am Arbeitsmarkt rückgebundenes System<sup>7</sup> arbeitsmigrationspolitisch eine zunehmend stärkere Ausprägung humankapitalorientierter Steuerungskomponenten erkennen.<sup>8</sup> Beide Länder bewegen sich damit arbeitsmigrationspolitisch aufeinander zu.

### Eine gute Verpackung für ein (schon jetzt) gutes Produkt: Zur Notwendigkeit eines Marketings für das Einwanderungsland Deutschland

Nach alledem wird eine umfassende (und v.a. an die Politik in Kanada angelehnte) Reform der deutschen Regelungen

<sup>3</sup> Zu einer ähnlichen Einschätzung kommen Brenning et al. (2014) sowie der Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration (SVR 2015).

<sup>4</sup> Vgl. dazu auch die »Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament und den Rat über die Anwendung der Richtlinie 2009/50/EG über die Bedingungen für die Einreise und den Aufenthalt von Drittstaatsangehörigen zur Ausübung einer hochqualifizierten Beschäftigung« (COM(2014) 287 final, 22.5.2014).

<sup>5</sup> Darüber hinaus besteht für Hochschulabsolventen mit einem im Ausland erworbenen (anerkannten bzw. gleichwertigen) Hochschulabschluss, deren Einkommen unter dem Blue Card-Mindestgehalt liegt, die Möglichkeit über § 18 Abs. 4 AufenthG, § 3 Abs. 3 BeschVO nach Deutschland zu kommen. Voraussetzung dafür ist die Zustimmung der Bundesagentur für Arbeit (§ 39 AufenthG). Die damit angesprochene Vorrangprüfung wurde in den letzten Jahren mehrfach liberalisiert und stellt in der Regel keine ernsthafte »Anwerbebremse« mehr dar.

<sup>6</sup> Die Liste der Berufe, die als Mangelberufe qualifiziert werden, wird von der Bundesagentur für Arbeit erstellt und regelmäßig aktualisiert.

<sup>7</sup> Die starke Rückkopplung an den Arbeitsmarkt äußert sich auch darin, dass nach den unterschiedlich langen Suchphasen zur Verfestigung und Fortsetzung des Aufenthalts eine qualifikationsadäquate Beschäftigung vorgewiesen werden muss.

<sup>8</sup> In diesem Sinne auch Thym (2012).



im Bereich der Arbeitsmigrationspolitik derzeit nicht benötigt. Der bisher eingeschlagene Weg weist in die richtige Richtung. Im Übrigen könnte jede grundlegende Neuorientierung etwa in Form eines Punktesystems die bisherigen Regelungen zur unionsrechtlich vorgeschriebenen Blue Card, die für die Einwanderung einen bestehenden Arbeitsplatz voraussetzen, nicht ersetzen, sondern würde neben sie treten. Die Einführung neuer Zuwanderungsmöglichkeiten würde daher nur zu mehr Intransparenz führen und das Einwanderungsrecht unnötig weiter verkomplizieren. Nicht gesagt damit ist allerdings, dass Deutschland kein Einwanderungsgesetz braucht: Nicht erforderlich sind – abgesehen insbesondere von Erleichterungen im Bereich der Zuwanderung nicht akademisch ausgebildeter Fachkräfte, die aber teilweise schon ins Auge gefasst sind – in der Tat grundlegend neue Regelungen, wünschenswert wäre allerdings eine neue (semantische) Verpackung als Teil eines verbesserten Zuwanderungsmarketings. Dies müsste auch eine Verstärkung der Bemühungen um ausländische Fachkräfte bereits in den potenziellen Herkunftsländern einschließen. Gerade für nicht akademisch ausgebildete Fachkräfte ist es vielfach schwer, Kontakte mit deutschen Arbeitgebern zu knüpfen und einen Arbeitsplatz zu finden. Die Vermarktung Deutschlands als Einwanderungsland wird in Zukunft an Bedeutung gewinnen, denn alle Industriestaaten mit wachsender Wirtschaft und tendenziell schrumpfender Bevölkerung wollen qualifizierte Zuwanderer an sich binden. Der Wettbewerb um die Qualifizierten wird zunehmen, und es wird auch nicht mehr genügen, sich auf den Wanderungsraum Europa zu verlassen. Statt eine grundlegende Neuorientierung der Einwanderungsregelungen zu fordern und das ohnehin bestehende Regelwirrwarr noch zu steigern, muss das vorrangige Gebot der Stunde also vielmehr lauten, die bestehenden Regelungen weiter zu vereinfachen, auch im Sinne eines klaren Signals der Offenheit an potenzielle Zuwanderer. Im Rahmen eines Marken-Relaunchs der deutschen Arbeitsmigrationspolitik könnte daher der Begriff »Einwanderungsgesetz« durchaus hilfreich sein und auch nach außen deutlich machen, dass Deutschland ein Einwanderungsland ist und die Einwanderung in den Arbeitsmarkt auch nach wirtschaftlichen Erfordernissen steuert.

## Literatur

Brenning, L., Chr. Emminghaus, W. Kluth, R. Laub, M. Neureiter, P.T. Schultz, A. Steinbrück und N. Wielage (2014), *Wirkungsanalyse des rechtlichen Rahmens für ausländische Fachkräfte*, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, Berlin.

Ette, A., S. Rühl und L. Sauer (2012), »Die Entwicklung der Zuwanderung hochqualifizierter Drittstaatsangehöriger nach Deutschland«, *Zeitschrift für Ausländerrecht und Ausländerpolitik* (1–2), 14–20.

Griesbeck M. (2014), »Erleichterung der Fachkräftezuwanderung durch rechtliche Regelungen und flankierende Maßnahmen – eine Zwischenbilanz«, *Zeitschrift für Ausländerrecht und Ausländerpolitik* (5–6), 181–186.

O'Shea, E. (2009), *Missing the Point(s). The declining fortunes of Canada's economic immigration program*, Transatlantic Academy Paper Series, Washington DC.

OECD (2013). *Recruiting Immigrant Workers: Germany*, Paris.

Papademetriou D.G. und M. Sumption (2011), *Rethinking Point Systems and Employer-Selected Immigration*, Migration Policy Institute, Washington DC.

Reitz, J. (2013), »Closing the Gaps Between Skilled Immigration and Canadian Labor Markets: Emerging Policy Issues and Priorities«, in: T. Triadafilopoulos (Hrsg.), *Wanted and Welcome? Policies for Highly Skilled Immigrants in Comparative Perspective*, Springer, New York, 147–163.

Sachverständigenrat für Zuwanderung und Integration (2004), *Erfahrungen nutzen, Neues wagen*, Berlin.

SVR – Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration (2014), *Deutschlands Wandel zum modernen Einwanderungsland*, Jahresgutachten, Berlin.

SVR – Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration (2015), *Unter Einwanderungsländern: Deutschland im internationalen Vergleich*, Jahresgutachten Berlin, (im Erscheinen)

Thym, D. (2012), *Stellungnahme für die Öffentliche Anhörung des Innenausschusses des Deutschen Bundestags am Montag, den 23. April 2012 zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Umsetzung der Hochqualifizierten-Richtlinie der Europäischen Union* (BT-Drs. 17/8682 v.15. Februar 2012), Berlin.



Herwig Birg\*

### Demographische Stabilität und Generationengerechtigkeit statt kompensatorischer Zuwanderungen

Bundeskanzlerin Angela Merkel erledigte das Thema Zuwanderungen in ihrer Neujahrsansprache mit einem Satz: Die Zuwanderung von Menschen ist ein Gewinn für uns alle. Ein offensichtlich falscher Satz. Denn einige gewinnen durch die Zuwanderung, aber andere verlieren. Unternehmer profitieren von billigen Arbeitskräften, für die große Zahl der wenig Qualifizierten, zu denen auch die meisten der hier lebenden Migranten gehören, ist sie wegen des zunehmenden Lohndrucks und des erhöhten Arbeitsplatzrisikos von Nachteil (vgl. Sinn 2014; 2015).

Bilanziert man Nutzen und Kosten, indem man die Auswirkungen der Zuwanderungen beispielsweise auf die öffentlichen Finanzen untersucht, kann das Vorzeichen positiv oder negativ sein – je nachdem, welche Bilanzpositionen man berücksichtigt. Beispielsweise sind die Einzahlungen der Migranten in die Gesetzliche Renten- und Pflegeversicherung wegen ihrer jüngeren Altersstruktur in der Regel positiv, insbesondere wenn man die Bilanz wie üblich nur für ein einzelnes Jahr aufstellt. Berücksichtigt man auch die späteren Jahre, in denen die Renten ausgezahlt werden, kann sich das Ergebnis ändern, je nachdem, wie sich die Altersstruktur der Migranten entwickelt.

Am Anfang des Jahrhunderts war die Altersstruktur der Migranten im Vergleich zu jener der Nicht-Migranten günstiger als heute. So entfielen im Jahr 2000 bei den Ausländern (in der Definition des bis zum 31. Dezember 1999 geltenden Staatsangehörigkeitsrechts) auf 100 Menschen im Alter von 20 bis 60 nur 13 im Alter über 60; bei den Deutschen waren es 47. Wie Simulationsrechnungen zeigen, steigt der Altenquotient der Ausländer selbst bei dauerhaft hohen Zuwanderungen junger Menschen schneller als bei den Deutschen, er nimmt von 2000 bis 2060 von 13 auf 59 zu. Der Altenquotient der Deutschen wächst von 47 auf 113 (vgl. Birg und Flöthmann 2001, S. 144). Die

Angleichung der Altenquotienten verringert die entlastende Wirkung der jüngeren Altersstruktur in der Rentenversicherung, entsprechendes gilt auch für die Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung.

Bei allen mir bekannten Nutzen-Kosten-Rechnungen wird die wichtigste Frage nicht gestellt: Ist es für die alternde Gesellschaft Deutschlands günstiger, das Geburtendefizit durch eine Erhöhung der Geburtenrate auf durchschnittlich zwei Kinder je Frau zu schließen, wie das noch in den 1960er Jahren geschah (= Strategie A), oder ist die Kompensation des Geburtendefizits durch Zuwanderungen vorteilhafter (= Strategie B)?

Für die Antwort ist das Urteil des Bundesverfassungsgerichts von 2001 zur Gesetzlichen Pflegeversicherung außerordentlich wichtig. Aus der Urteilsbegründung geht hervor, dass die Ziele der *demographischen Stabilität* auf der einen Seite und die der *Generationengerechtigkeit* in der Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung auf der anderen aus demographischen Gründen untrennbar verbunden sind. Dies bedeutet: Wird das demographische Stabilitätsziel verfehlt, dann ist auch das Ziel der Generationengerechtigkeit automatisch verletzt und umgekehrt. Nach diesem Urteil werden Menschen ohne Nachkommen in der deutschen Sozialversicherung in einer den Gleichheitsgrundsatz der Verfassung verletzenden Weise *privilegiert*, weil diese Menschen allein schon durch ihre *monetären Beiträge* die gleichen Versorgungsansprüche erwerben wie jene, die nicht nur die monetären Beiträge entrichten, sondern darüber hinaus durch die Erziehung von Kindern als den künftigen Beitragszahlern (und Steuerzahlern) die vom Gericht als »*generativen Beitrag*« bezeichneten Erziehungsleistungen erbringen, ohne die das umlagefinanzierte System der Pflegeversicherung – aber auch das System der gesetzlichen Renten- und Krankenversicherung – zusammenbricht. Groteskerweise ist dieser Sachverhalt ausgerechnet für den Rentenexperten Bert Rürup ohne Relevanz, wie seine aktuelle Polemik gegen Hans-Werner Sinn zeigt (vgl. Rürup 2015).

Die Gesetzliche Rentenversicherung ist nicht nur das stabilste und sicherste, sondern zugleich auch das gerechteste Rentensystem der Welt, wenn **zwei Bedingungen** erfüllt sind: 1. Die Geburtenrate muss rund zwei Kinder pro Frau betragen. Liegt sie wie in Deutschland seit Jahrzehnten bei 1,4, ist das Stabilitätsziel verletzt, und die Rentenversicherung wird funktionsunfähig, weil die Zahl der Beitragszahler schrumpft und die der Rentner wächst.<sup>1</sup> 2. Wenn aber die Kinderzahl pro Frau **nur im Durchschnitt bei zwei** liegt, ist zwar die erste Bedingung erfüllt, und die Schere zwischen Beitragszahlern und Rentnern würde sich nicht öffnen, aber das Gerechtigkeitsziel würde verfehlt, falls der Anteil der kin-

\* Prof. Dr. Herwig Birg, Berlin, war Geschäftsführender Direktor des Instituts für Bevölkerungsforschung und Sozialpolitik (IBS) der Universität Bielefeld.

<sup>1</sup> Den Altenquotienten durch Einwanderungen konstant halten zu wollen, ist eine Illusion, dafür müsste der Wanderungssaldo nach Berechnungen der UN in Deutschland in der ersten Jahrhunderthälfte 188 Millionen betragen (vgl. Birg 2015, S. 180 f.).



derlosen Frauen zu groß wäre. Denn sonst müssten die Menschen ohne Nachkommen im Alter von den Nachkommen anderer mitversorgt<sup>2</sup> werden, und zwar unbeschadet der Belastung der Kinderlosen durch höhere Steuersätze u.Ä., und unabhängig von der Tatsache, dass manche Menschen freiwillig, andere gegen ihren Willen infolge von Schicksalsschlägen kinderlos bleiben. Entsprechendes gilt für die Kranken- und Pflegeversicherung.<sup>3</sup>

Mit einem Modell überlappender Generationen lässt sich mathematisch zeigen, dass das Ziel der Generationengerechtigkeit nur bei einer ohne Ein- und Auswanderungen konstanten Bevölkerung, also nur unter der Bedingung des demographischen Gleichgewichts (rund zwei Kinder pro Frau), verwirklicht werden kann. Der mathematische Beweis beruht auf der einfachen Annahme, dass alle Generationen das Ziel verfolgen, das Verhältnis der von ihnen an die Generation ihrer Eltern sowie an die Generation ihrer Kinder erbrachten Leistungen zu den von der eigenen Eltern- und Kindergeneration empfangenen Leistungen so günstig wie möglich zu gestalten, d.h. zu minimieren.<sup>4</sup>

Bezeichnet man die von einer Generation pro Kopf ihrer Elterngeneration erbrachten Leistungen mit  $\beta$  und die pro Kopf ihrer Kindergeneration erbrachten mit  $\alpha$ , dann kann *Generationengerechtigkeit* als der Fall definiert werden, dass  $\alpha = \beta$ . Es lässt sich zeigen, dass der Quotient aus den erbrachten zu den empfangenen Leistungen dann am günstigsten ist, wenn das Größenverhältnis der aufeinanderfolgenden Generationen, das als Nettoerproduktionsrate bezeichnet wird, gleich der Wurzel aus  $\beta/\alpha$  ist. Es kommt also nicht auf die absolute Höhe von  $\alpha$  und  $\beta$  an, sondern nur auf deren Verhältnis (eine gleiche Erhöhung oder Verminderung von  $\alpha$  und  $\beta$  ändert nichts an ihrem Verhältnis). Wenn  $\alpha = \beta$  ist, herrscht demographisches Gleichgewicht, d.h., die optimale Nettoerproduktionsrate ist 1. Dann sind beide Ziele erfüllt, sowohl das Gerechtigkeitsziel als auch das Ziel des demographischen Gleichgewichts.

Das vorgetragene Argument spricht also eindeutig für die Erneuerung der Bevölkerung durch Geburten (= Strategie A). Parallel dazu gibt es aber ein weiteres Argument gegen die von Deutschland verfolgte Praxis des Generationenersatzes durch Einwanderungen (= Strategie B). Nehmen wir an, Deutschland strebe ein hohes Pro-Kopf-Sozialprodukt an, weil dies ein hohes Konsumniveau garantiert und weil dann auch die für eine gute Infrastruktur erforderlichen öffentlichen Mittel bereitstehen. Dabei ist ein hohes Pro-Kopf-Sozialprodukt in jedem Fall günstiger als ein hohes

absolutes Sozialprodukt. Wäre es anders, würden beispielsweise die Schweizer aus ihrem kleinen Land in große Entwicklungsländer wie Indien auswandern statt umgekehrt.

In einem Gedankenexperiment stellen wir uns vor, dass die Bevölkerung Deutschlands in zwei große Bundesländer X und Y gegliedert sei, wobei in Land X alle Nicht-Migranten zusammengefasst sind, in Land Y alle Migranten. Die Bevölkerung des Landes X bezeichne ich der Einfachheit halber als Deutsche, die andere als Ausländer. In einer Untersuchung im Auftrag der Bertelsmann Stiftung hat Holger Bonin noch einmal den bekannten Sachverhalt bestätigt, dass die ausländische Bevölkerung » ... im Vergleich zur deutschen Bevölkerung deutlich niedrigere Beschäftigungsraten und Einkommen hat und häufiger Transferleistungen in Anspruch nimmt« (Bonin 2014, S. 16).<sup>5</sup> Dies bedeutet, dass das Pro-Kopf-Einkommen des von Ausländern bewohnten Bundeslandes Y niedriger ist als das der Deutschen im Bundesland X und dass auch das Pro-Kopf-Einkommen von Deutschland insgesamt (X plus Y) umso niedriger ist, je höher der Anteil der Migranten an der Gesamtbevölkerung ist.

Was lässt sich über die Wachstumsraten des Pro-Kopf-Einkommens der verglichenen Länder sagen? Die Wachstumsrate eines Quotienten wie des Pro-Kopf-Einkommens ist stets gleich der Differenz aus der Wachstumsrate des Zählers minus der Wachstumsrate des Nenners: Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens = Wachstumsrate des Sozialprodukts minus Wachstumsrate der Bevölkerung. Die deutsche Bevölkerung in Land X schrumpft infolge ihres Geburtendefizits, ihre Wachstumsrate ist negativ. Wenn das Sozialprodukt des Landes X beispielsweise mit 1,5% jährlich zunimmt und die Bevölkerung mit einer Rate von beispielsweise 0,5% pro Jahr zurückgeht, erhöht sich das Pro-Kopf-Einkommen im Land X um 2,0% pro Jahr.

Die ausländische Bevölkerung des Landes Y wächst jedes Jahr durch neue Zuwanderungen sowie durch ihre Geburtenüberschüsse, die auf ihrer jungen Altersstruktur beruhen, durch die ihre inzwischen ebenfalls niedrige Geburtenrate von 1,6 Kindern je Frau ausgeglichen wird. Selbst wenn das Sozialprodukt des Landes Y (trotz des wesentlich niedrigeren Qualifikationsniveaus seiner Bevölkerung<sup>6</sup>) ebenfalls mit einer Wachstumsrate von 1,5% zunähme wie in Land X, dann betrüge die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens von Land Y bei einer Wachstumsrate seiner Bevölkerung von beispielsweise 0,5% nur 1,0%, sie wäre also nur halb so hoch wie die des Landes X. Selbst in dem unwahr-

<sup>2</sup> Dies gilt besonders für Menschen, die ihre Altersrücklagen an den Finanzmärkten verloren.

<sup>3</sup> Der Anteil der kinderlosen Frauen in Deutschland ist im internationalen Vergleich extrem hoch, und er wächst weiter. Beim Jahrgang 1970 liegt der Anteil der Kinderlosen bereits über 30 % (nicht zugewanderte Frauen in den alten Bundesländern) (vgl. Birg 2015, S. 44 ff.).

<sup>4</sup> Vgl. Birg (2015, S. 141 ff.). Der mathematische Beweis findet sich in Birg und Flöthmann (1996, S. 44 ff.).

<sup>5</sup> Im Literaturverzeichnis dieser Bertelsmann Studie fehlt eine wichtige Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, in der diese Fakten ebenfalls festgestellt wurden: Sinn et al. in Zusammenarbeit mit dem Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Sozialrecht (2001).

<sup>6</sup> Die Daten des Mikrozensus zeigen, dass sowohl das schulische als auch das berufliche Qualifikationsniveau der Bevölkerung mit Migrationshintergrund wesentlich niedriger ist als das der Nicht-Migranten (vgl. Birg 2009).

scheinlichen Fall, dass die Wachstumsrate des Sozialprodukts von Land Y wegen seines Bevölkerungswachstums höher ist als die in Land X, also beispielsweise 2,0% statt 1,5% beträgt, ist die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens kleiner als in Land X, in diesem Fall betrüge sie 1,5%.

Dies bedeutet: Je mehr Zuwanderungen Deutschland aufnimmt, desto geringer ist das Niveau und die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens. An diesem Ergebnis ändert sich nichts, wenn man annimmt, dass sich in Zukunft das Bildungsniveau der zugewanderten Bevölkerung dem der deutschen annähert, wie das in der Bertelsmann Studie unterstellt wird.

Bei diesen Überlegungen ist wichtig, dass der Anteil der Zugewanderten und ihrer Nachkommen an der Gesamtbevölkerung wächst. Wegen des steigenden Bevölkerungsanteils sinkt das durchschnittliche Qualifikationsniveau der Gesamtbevölkerung, und allein deshalb nähert sich das Qualifikationsniveau der Zugewanderten dem Durchschnitt des Qualifikationsniveaus beider Bevölkerungsgruppen an. Die Annäherung findet also auch dann statt, wenn das niedrigere Qualifikationsniveau der Zugewanderten konstant bleibt. Dies bedeutet: Wenn sich der Abstand des Qualifikationsniveaus der Zugewanderten zu dem der Gesamtbevölkerung verringert, darf allein daraus nicht geschlossen werden, dass sich das Bildungsniveau der Gesamtbevölkerung Deutschlands erhöht, es kann dadurch auch sinken.

In Abbildung 1 ist dargestellt, wie sich die Ausgangsbevölkerung des Basisjahres 1995 unter mittleren Annahmen zur Fertilität und Mortalität in den beiden Fällen mit bzw. ohne Wanderungen entwickeln würde. In beiden Fällen wird ein Anstieg der Geburtenrate auf 1,5 Kinder je Frau angenommen, wobei sich der Anstieg verschieden schnell – angenommen sind sechs alternative Geschwindigkeiten – vollziehen kann, so dass sich je sechs Varianten ergeben. Der Abstand der sechs Varianten mit Wanderungen (obere sechs Kurven) zu den unteren sechs Kurven ohne Wanderungen entspricht der zugewanderten Bevölkerung, wobei die unteren Kurven auch die in der Ausgangsbevölkerung enthaltenen Ausländer einschließen.

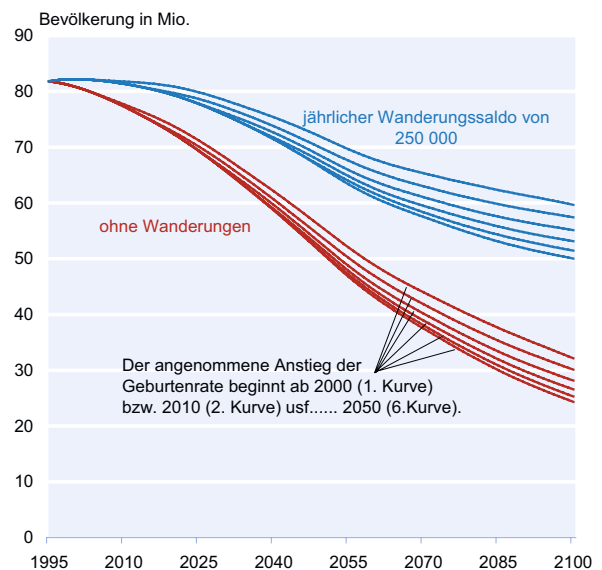
Die Geburtenrate der Zugewanderten ist heute nicht mehr wesentlich höher als die der Nicht-Migranten (1,6 gegenüber 1,2 bis 1,3 Lebendgeborene pro Frau); ohne immer neue Zuwanderungen würde der Bestand der Migranten nicht mehr wachsen (vgl. Birg und Flöthmann 2001, Tab. 5.1, S. 130). Das System ist also nicht nachhaltig: So wie die Landeshauptstädte und Metropolregionen in Deutschland nicht mehr ohne dauernde Zuwanderungen aus den Entleerungsgebieten existieren können, so ist ganz Deutschland vom Zustrom aus anderen Ländern abhängig.

Abb. 1

### Bevölkerungssimulationsrechnungen für Deutschland bei einem Anstieg der Kinderzahl und unter alternativen Annahmen des Einwanderungssaldos

Annahmen:

- 1) Anstieg der Geburtenzahl pro Frau von 1,25 auf 1,5 in 15 Jahren.
- 2) Anstieg der Lebenserwartung bis 2080 der Männer von 73 auf 81 und der Frauen von 79,5 auf 87.



Quelle: Birg (2015, S. 133).

Warum nun wählt die deutsche Politik nicht die Erneuerungsstrategie durch Geburten, zumal sich die Geburtenrate durch eine gerechte Politik gegenüber den Familien mit Kindern erhöhen ließe, wie ich mit meinen Vorschlägen für eine dem Prinzip der Generationengerechtigkeit verpflichtete Demographiepoltik gezeigt habe, so dass gleichzeitig das demographische Stabilitätsziel und das Ziel der Generationengerechtigkeit erfüllt wären (vgl. Birg 2015, Kap. 8.5, S. 203 ff.). Warum verfolgt Deutschland stattdessen eine Kompensationsstrategie durch Einwanderungen, obwohl es sich dabei um eine doppelte Ausbeutungsstrategie handelt? Zum einen verlieren die Herkunftsländer im sogenannten »Wettbewerb um die Besten« durch den demographischen Kolonialismus ihre wertvollsten Ressourcen. Zum anderen findet im Inland durch das grundgesetzwidrige System der Gesetzlichen Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung eine Ausbeutung der Familien mit Kindern statt.<sup>7</sup> Hinzu kommt, dass durch Einwanderungen weitere Ungerechtigkeiten entstehen, beispielsweise werden die Beitragszahlungen der Migranten in die Gesetzliche Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung nicht zur Versorgung ihrer in den Herkunftsländern verbliebenen Eltern verwendet, sondern zur Versorgung der in Deutschland lebenden Eltern der Nicht-Migranten.

Die Studie der Bertelsmann Stiftung bestätigt aufs Neue das auch in anderen Untersuchungen festgestellte Transferge-

<sup>7</sup> Siehe hierzu auch Borchert (2013).

fälle von den Nicht-Migranten zugunsten der Migranten, wie die folgenden vier Untersuchungsergebnisse zeigen:

1. Holger Bonin stellt fest, dass die Bilanz der individuell zurechenbaren, geleisteten und empfangenen Zahlungen an den Staat, der sogenannte »Finanzierungsbeitrag«, bei den Deutschen 2012 im Durchschnitt pro Kopf höher war als bei den Ausländern: 4 000 Euro gegen 3 300 Euro (vgl. Bonin 2014, S. 27).

2. Bonin stellt weiter fest: »Wählt man die vorausschauende Perspektive der Generationenkonto ... *haben in der ausländischen Bevölkerung erheblich weniger Jahrgänge eine positive Generationenbilanz als in der deutschen Bevölkerung. Ausländer, die 2012 geboren wurden, werden unter Status-quo-Bedingungen über den gesamten Lebenszyklus hinweg im Gegenwartswert durchschnittlich rund 44 100 Euro mehr an Transfers erhalten, als sie an Steuern und Beiträgen zahlen. Dagegen erbringen die 2012 geborenen Deutschen einen deutlich positiven Finanzierungsbeitrag zu den öffentlichen Haushalten. Sie zahlen im Lebensverlauf durchschnittlich rund 110 800 Euro mehr an Steuern und Beiträgen, als sie an individuell zurechenbaren Transfers empfangen,*« (Bonin 2014, S. 30) (Hervorhebung d. V.).

3. Gewichtet man die Generationenkonto mit der Bevölkerungsstruktur im Ausgangsjahr, ergibt sich nach Bonin ein Finanzierungsbeitrag pro Kopf der deutschen Bevölkerung von 88 500 Euro, pro Kopf der ausländischen von 22 300 Euro (vgl. Bonin 2014, S. 32).

4. In einer weiteren Rechnung berücksichtigt Bonin nicht nur die individuell zurechenbaren Zahlungsströme, sondern auch die vom Staat im Durchschnitt pro Kopf eines Bürgers aufgewendeten allgemeinen Staatsausgaben für Infrastruktureinrichtungen und für Verwaltungsleistungen. Auch in diesem Fall ergibt sich ein Gefälle zugunsten der Deutschen: »*Jedes Neugeborene schafft über den ganzen Lebensverlauf gerechnet ein ganz erhebliches Defizit: Bei Ausländerkindern steht ein Kohortendefizit von 196 000 Euro, bei den Deutschen von immerhin noch 41 100 Euro zu Buche.* (Hervorhebung d.V.) Dieselben Werte ergeben sich dem Prinzip nach auch für alle künftig geborenen Generationen, soweit sie sich fiskalisch wie ihre Eltern verhalten werden und der Staat in Zukunft nicht bei den allgemeinen öffentlichen Ausgaben spart« (Bonin 2014, S. 36).

Bonin beschließt die Aufzählung seiner Forschungsergebnisse überraschenderweise mit einem unvermittelten Interpretationsverbot: »**Vor allem darf man daraus nicht schlussfolgern**, dass bei einer umfassenden Bilanzierung, welche die fehlende Nachhaltigkeit der gegenwärtigen deutschen Fiskalpolitik mit in Rechnung stellt, **die Ausländer eine fiskalische Last für die Deutschen darstellen**« (Bonin 2014, S. 38) (Hervorhebung d. V.). Dass Bonin seine Ergebnisse veröffentlicht

und gleichzeitig dazu auffordert, sich von dieser Interpretation zu distanzieren, ist ein beispielloser Versuch der Meinungsmanipulation. Jetzt wird überall behauptet: Deutschland profitiert von der Zuwanderung. Aber wer diese Meinung vertritt, wird durch die Bertelsmann Studie widerlegt.

Nach welchen Maßstäben könnte die Zuwanderung sachgerecht beurteilt werden? Neben den quantitativen volkswirtschaftlichen Kriterien sind dafür schwer messbare gesellschaftliche und geschichtlich-kulturelle Maßstäbe wichtig (vgl. Birg 2002). Die Produktivität einer Volkswirtschaft, das Pro-Kopf-Einkommen und der allgemeine Wohlstand sind das Ergebnis einer die Generationen übergreifenden, mit jedem Individuum neu beginnenden lebenslangen Kette kultureller Leistungen, die in den Familien mit der Erziehung lernfähiger Kinder beginnt, sich im Streben nach Bildung und Wissen in Schulen und Hochschulen fortsetzt, um schließlich in der Wirtschaft in Form wettbewerbsfähiger Produkte in Erscheinung zu treten. Die Kette kann nicht stärker werden, wenn der schrumpfende Nachwuchs im Inland durch die Zuwanderung von Menschen mit unterdurchschnittlicher Bildung und Ausbildung ersetzt wird. Wer über die Migration nach Deutschland vorurteilsfrei nachdenkt, wird zu dem gleichen Fazit kommen wie der Soziologe Erich Weede: »Abwanderungen von Leistungsträgern und Zuwanderung in die Sozialsysteme ist nicht das, was ein ergrauendes Land braucht« (Weede 2015).

## Literatur

Birg, H. (2002), *Auswirkungen und Kosten der Zuwanderung nach Deutschland*, Band 49 der Materialien des Instituts für Bevölkerungsforschung und Sozialpolitik der Universität Bielefeld, online verfügbar unter: <http://pub.uni-bielefeld.de/luur/download?func=downloadFile&recordId=1785227&fileId=2314795>.

Birg, H. (2009), »Integration und Migration im Spiegel harter Daten«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 9. April, online verfügbar unter: <http://www.herwig-birg.de/downloads/dokumente/FAZ-Migration-090409-web.pdf> und <http://www.herwig-birg.de/downloads/dokumente/SchaubilderMigration.pdf>.

Birg, H. (2015), *Die alternde Republik und das Versagen der Politik*, LIT-Verlag, Berlin.

Birg, H. und E.-J. Flöthmann (1996), *Entwicklung der Familienstrukturen und ihre Auswirkungen auf die Belastungs- bzw. Transferquotienten zwischen den Generationen*, Forschungsberichte des Instituts für Bevölkerungsforschung und Sozialpolitik der Universität Bielefeld, Band 38, online verfügbar unter: <http://pub.uni-bielefeld.de/luur/download?func=downloadFile&recordId=1785189&fileId=2314770>.

Birg, H. und E.-J. Flöthmann (2001), *Demographische Projektionsrechnungen für die Rentenreform 2000 – Methodischer Ansatz und Hauptergebnisse*, Band 47A der Materialien des Instituts für Bevölkerungsforschung und Sozialpolitik der Universität Bielefeld, online verfügbar unter: <http://pub.uni-bielefeld.de/luur/download?func=downloadFile&recordId=1785220&fileId=2314791>.

Bonin, H. (2014), *Der Beitrag von Ausländern und künftiger Zuwanderung zum deutschen Staatshaushalt*, Bertelsmann-Stiftung, online verfügbar unter [http://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/Projekte/28\\_Einwanderung\\_und\\_Vielfalt/Bonin\\_Beitrag\\_Zuwanderung\\_zum\\_dt\\_Staatshaushalt\\_141204\\_nm.pdf](http://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/Projekte/28_Einwanderung_und_Vielfalt/Bonin_Beitrag_Zuwanderung_zum_dt_Staatshaushalt_141204_nm.pdf).

Borchert, J. (2013), *Sozialstaatsdämmerung*, Riemann Verlag, München.

Rürup, B. (2015), »Kinderrente«, *Handelsblatt*, 16./17./18. Januar, 56.

Sinn, H.-W. (2014), »Ökonomische Effekte der Migration«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 29. Dezember, 18.

Sinn, H.-W. (2015), »Warum die Zuwanderung die Staatskasse belastet«, *FAZ.NET*, 2. Januar.

Sinn, H.-W., G. Flaig, M. Werding, S. Munz, N. Düll und H. Hofmann (2001), *EU-Erweiterung und Arbeitskräftemigration: Wege zu einer schrittweisen Annäherung der Arbeitsmärkte*, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung Bd. 2, ifo Institut, München, online verfügbar unter: [http://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo\\_Beitraege\\_z\\_Wifo\\_2.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_Beitraege_z_Wifo_2.pdf).

Weede, E. (2015), »Segen und Risiko der freien Migration«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 26. Januar, 16.

# Die Dosis macht das Gift – eine Analyse zum Einfluss von Bonuszahlungen auf die Profitabilität und das Risiko von Banken

23

Matthias Efing, Harald Hau, Patrick Kampkötter und Johannes Steinbrecher\*

**Parallel zum Privatsektor versuchen auch die Aufsichtsbehörden, die Vergütungspraktiken in Banken zu reformieren. Bemerkenswert dabei ist die Bandbreite an teils stark voneinander abweichenden Reformansätzen, was vor allem dem Mangel an empirischen Erkenntnissen zur Wirkung von Bonuszahlungen auf Profitabilität und Risikonahme von Banken geschuldet ist. Der Beitrag beschreibt die Ergebnisse einer neuen Studie zu den Bonuszahlungen in 67 Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die kausale Zusammenhänge zwischen Bonuszahlungen und der Geschäftsentwicklung im Kapitalmarktbereich der Banken identifiziert.**

Die zurückliegende Finanzkrise hat die Vergütungspraktiken der Banken schlagartig in den Fokus der öffentlichen Debatte gerückt. Hohe Bonuszahlungen an Bankmitarbeiter wurden dabei als eine wesentliche Ursache für die erheblichen Bankrisiken verantwortlich gemacht, die im Verlauf der Krise zu verheerender Instabilität des internationalen Bankensektors führten (vgl. Kirkpatrick 2009; Walker 2009; FCIC 2011). Die Auffassungen hinsichtlich geeigneter Regulierungsansätze unterscheiden sich jedoch deutlich zwischen den relevanten Akteuren. Erstaunlich scharf war beispielsweise die Kritik von Andrew Bailey, Leiter der Prudential Regulation Authority der Bank of England (BoE), der die Regulierungsansätze der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) zu Vergütungspraktiken in Banken öffentlich als »fehlgeleitet« bezeichnete. Bailey sprach sich gegen die von der EBA verfolgte Deckelung von Bonuszahlungen aus. Anstatt Boni in ihrer Höhe zu begrenzen, sollen diese nach Willen der BoE stärker an der langfristigen Profitabilität von Banken ausgerichtet werden.

Der Konflikt zwischen den Aufsichtsbehörden offenbart einen Mangel an Konsens über die Rolle von erfolgsabhängigen Vergütungspraktiken in Banken. Während die Fürsprecher Bonuszahlungen einen positiven Einfluss auf die Profitabilität zuschreiben, sehen die Gegner in diesen eine zentrale Ursache für exzessi-

ve Risiken. Die Positionen sind jedoch eher ein Spiegelbild individueller Überzeugungen als empirischer Fakten. Für zielgerichtete Reformanstrengungen müssen zunächst belastbare empirische Erkenntnisse zu den folgenden drei Fragen gewonnen werden:

1. Erhöhen Bonuszahlungen die Profitabilität von Banken?
2. Erhöhen Bonuszahlungen die Risikonahme von Bank(angestellt)en?
3. Welche Gesamtwirkung haben Bonuszahlungen auf das Ertrags-Risiko-Verhältnis der Banken?

Dieser Beitrag fasst eine aktuelle Studie zusammen, die auf Grundlage eines einzigartigen Datensatzes erstmalig kausale Zusammenhänge zwischen Bonuszahlungen und der Handelsprofitabilität und Risikonahme für 67 Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz dokumentiert (vgl. Efing et al. 2014).<sup>1</sup>

## **Bisherige Analysen beschränken sich überwiegend auf die Vorstandsebene**

Den hohen Risiken und empfindlichen Verlusten vieler Banken während der Krise stehen massive Vergütungszuwächse im Finanzsektor in der Vorkrisenperiode gegenüber (vgl. Philippon und Reshef 2012). Auch zeigt sich, dass die gestiegenen Disparitäten bei den besonders hohen Vergütungen (sog. *Extreme Wage Inequalities*) zu einem Großteil auf die Ent-

\* Matthias Efing ist wissenschaftlicher Mitarbeiter der Geneva School of Economics and Management an der Universität Genf und dem Swiss Finance Institute. Prof. Dr. Harald Hau ist Professor an der Geneva School of Economics and Management an der Universität Genf und dem Swiss Finance Institute. Patrick Kampkötter ist wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für ABWL und Personalwirtschaftslehre der Universität zu Köln. Johannes Steinbrecher ist wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Dresdner Niederlassung des ifo Instituts.

<sup>1</sup> Besonderer Dank gilt Thorsten Beck, Patrick Bolton, Dion Bongaerts, Stefano Colonnello, Rüdiger Fahlenbrach, Anil Kashyap, Philipp Krüger, Marcella Lucchetta, Steven Ongena, René Stulz, Alexander Wagner und den Teilnehmern des NBER 2014 International Seminar für Makroökonomie in Riga für ihre konstruktiven Kommentare und Verbesserungsvorschläge.



wicklungen im Finanzsektor zurückzuführen sind (vgl. Bell und Van Reenen 2010).

Ein Teil der akademischen Literatur sucht Erklärungen für diesen starken Anstieg. Dabei wird beispielsweise die hohe Vergütung durch den intensiven Wettbewerb um talentierte Manager erklärt (vgl. z.B. Bannier et al. 2013). Allerdings gibt es ebenfalls Argumente, dass gestiegene Einkommen auch die Folge von Governance-Problemen sein können (vgl. Fahlenbrach 2009). Der grundlegende Zusammenhang zwischen hohen Anreizen und exzessiven Risiken wurde bereits durch die wegweisende theoretische Arbeit von Jensen und Meckling (1976) formuliert. Empirische Befunde für Banken sind bislang kaum verfügbar und erlauben bislang nur sehr beschränkte Rückschlüsse auf einen Zusammenhang zwischen Vergütungsstrukturen und Bankrisiko (vgl. Fahlenbrach und Stulz 2011; DeYoung et al. 2013).

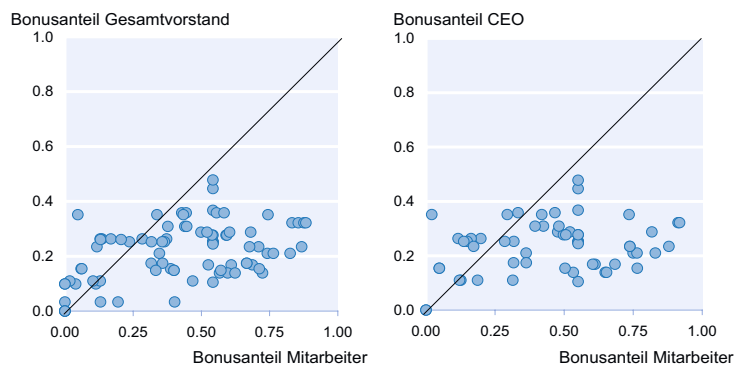
Der Großteil der akademischen Diskussion widmete sich bislang ausschließlich der Vergütung von Vorständen. Die Mehrheit der relevanten (bzw. operativen) Risikoentscheidungen dürfte allerdings durch die Mitarbeiter der Banken unterhalb der Vorstandsebene getroffen werden. Für diese sind wiederum die eigenen Anreizstrukturen ausschlaggebend, nicht die Bonus- und Vergütungsstrukturen der Vorstandsmitglieder. Studien, die sich ausschließlich auf die Anreizstrukturen der Vorstände konzentrieren, können somit die relevanten Anreizstrukturen nur dann adäquat abbilden, wenn diese mit den Anreizstrukturen der Vorstände übereinstimmen. Ein Blick auf den für diese Analyse ausgewerteten Datensatz zeigt jedoch, dass aus den Anreizstrukturen der Vorstände keinesfalls präzise auf die der Mitarbeiter geschlossen werden kann (vgl. Abb. 1).

Die Abbildung vergleicht die Bonusanteile – der Anteil der Bonuszahlungen an der Gesamtvergütung – für 24 Vorstandsvorsitzende bzw. 29 Vorstandsteams mit den durchschnittlichen Bonusanteilen der Mitarbeiter in der jeweiligen Bank. Aus der Lage der Punktwolken wird deutlich, dass aus den Anreizstrukturen der Vorstandsebene nur bedingt auf die Anreizstruktur der Mitarbeiter geschlossen werden kann.<sup>2</sup> Die Bonusanteile der Mitarbeiter streuen in einem stärkeren Maß und weisen Werte im gesamten möglichen Spektrum auf, inklusive der Extremwerte von 0 und fast 1. Außerdem zeigt sich, dass die Bonusanteile der Mitarbeiter überwiegend höher ausfallen als die Bonusanteile der jeweiligen Vorstandsteams (der überwiegende Teil der Punktwolke liegt unterhalb der 45°-Linie). Daraus folgt auch, dass

<sup>2</sup> Die Korrelation zwischen dem Bonusanteil des Vorstandsvorsitzenden und denen der Mitarbeiter beträgt rund 40% (rechte Abbildung). Die Korrelation mit der Vorstandsteamvergütung ist mit rund 50% etwas höher (linke Abbildung).

**Abb. 1**

**Vergleich zwischen Vorstandsvergütung und Vergütung der Mitarbeiter unterhalb der Vorstandsebene**



Quelle: Berechnung und Darstellung der Autoren.

Bonuszahlungen für die Vergütung der Mitarbeiter im Durchschnitt eine größere Bedeutung haben; Unterschiede in den Anreizstrukturen dürften somit das Handeln der Mitarbeiter auch stärker beeinflussen. Will man die Interaktion von Anreizen und Risiken verstehen, müssen somit die relevanten Mitarbeiter in den Fokus der Analyse rücken.

**Einziger Datensatz ermöglicht Analyse auf der Mitarbeiterebene**

Eine der zentralen Ursachen für die fehlenden empirischen Erkenntnisse für die Mitarbeiterebene dürfte in der weitgehend unzureichenden Datengrundlage liegen: Vergütungsdaten aller Mitarbeiter sind im Allgemeinen aus Datenschutzgründen nicht für die Forschung zugänglich, denn die gesetzlichen Berichtspflicht der Unternehmen beschränken sich nur auf die Vorstandsebene.

Für die in diesem Beitrag vorgestellte Untersuchung konnte hingegen ein anonymisierter Datensatz analysiert werden, der detaillierte Einblicke in die Vergütungsstrukturen der Bankangestellten unterhalb der Vorstandsebene ermöglicht. Dieser Datensatz wird von einem international tätigen Beratungsunternehmen erhoben und beinhaltet über 1,2 Mio. Beobachtungen für die Mitarbeiter aller Geschäfts- und Aufgabenbereiche in mehr als 120 Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Vergütungsdaten decken Informationen für mindestens 80% der Angestellten einer Bank ab, liegen für einen Zeitraum von 2004–2011 vor und erlauben Rückschlüsse auf die Höhe von Basisgehalt und Bonuszahlungen. Außerdem ermöglichen die Daten eine aufgabenspezifische Zuordnung der Mitarbeiter in verschiedene Geschäftsbereiche und Hierarchieebenen der Banken.

Die Analyse konzentriert sich dabei auf die Anreize, Erträge und Risiken im Kapitalmarktgeschäft der Banken. Aus Risikomanagementperspektive ist das Kapitalmarktgeschäft der Banken von besonderem Interesse, da in diesem Segment



einerseits komplexe Transaktionen in einem hochfrequenten Markt abgewickelt werden und andererseits mit dem Handlungsergebnis ein Erfolgsmaß vorliegt, das nur durch die Mitarbeiter der Kapitalmarktsparthen beeinflusst wird. Durch diese Vorgehensweise können im vorliegenden Beitrag erstmalig Rückschlüsse darauf gezogen werden, wie sich die Vergütungsstrukturen vor und nach der Krise in den kapitalmarktrelevanten Banksegmenten entwickelt haben und inwiefern diese Vergütungsstrukturen mit dem Risikoverhalten und den Erträgen im Kapitalmarktgeschäft der Banken interagieren.

Um die Wirkung von Anreizstrukturen auf das Risikoverhalten von Bankmitarbeitern möglichst exakt untersuchen zu können, werden die Rohdaten zunächst in drei Schritten bereinigt. Erstens werden alle Beobachtungen ausgeschlossen, die sich auf Mitarbeiter in Servicefunktionen beziehen (681 455 Beobachtungen). Diese Servicefunktionen sind nicht direkt in das Tagesgeschäft involviert und daher für eine Analyse des Risikoverhaltens nicht geeignet. Zweitens werden Beobachtungen der Mitarbeiter ignoriert, die grundsätzlich keine Berechtigung für Bonuszahlungen haben (67 960 Beobachtungen). Dies sind im Wesentlichen (unterjährig eingestellte) neue Mitarbeiter, die im laufenden Jahr noch keinen Anspruch auf Bonuszahlungen erwerben können. Drittens bleiben alle Beobachtungen unberücksichtigt, für die sehr niedrige Werte des Grundgehaltes vorlagen (4 708 Beobachtungen). Als Ausschlusskriterium hierfür wird ein Bruttoeinkommen von weniger als 24 000 Euro veranschlagt. Der verbleibende Datensatz beinhaltet immer noch über 500 000 Einträge zu Bonuszahlungen und Basisgehältern. Rund drei Viertel der Beobachtungen repräsentieren deutsche Banken (372 151). Für Schweizer Banken liegen 112 662 Beobachtungen vor, für österreichische Banken 31 673. Die wesentlichen statistischen Kennzahlen dieser Beobachtungen werden in Tabelle 1 zusammengefasst.

Im Hinblick auf das Alter ist nahezu das gesamte Spektrum an möglichen Beobachtungen vertreten. Sowohl sehr junge Mitarbeiter als auch Mitarbeiter kurz vor dem Ruhestand

finden sich im Datensatz wieder. Gleiches gilt für die Betriebszugehörigkeit: neben neu eingestellten Mitarbeitern sind ebenfalls Beobachtungen enthalten, die Mitarbeitern mit mehr als 45 Jahren Betriebszugehörigkeit zugeordnet werden können. Die durchschnittliche Vergütung der Mitarbeiter liegt bei knapp 78 000 Euro, wobei ca. 62 000 Euro auf das Fixum entfallen und Bonuszahlungen mit rd. 16 000 Euro zu Buche schlagen.

Betrachtet man darüber hinaus die Vergütungsdaten im Hinblick auf die Geschäftsbereiche zeigt sich, dass die Bedeutung von Bonuszahlungen im Retail Banking am geringsten ist. Hier machen Bonuszahlungen im Durchschnitt nur 8% des Gesamteinkommens aus. Im Gegensatz dazu beträgt der Anteil der Bonuszahlungen am Gesamteinkommen in den Kapitalmarktsegmenten der Banken durchschnittlich rd. 23%. Da in diesen Segmenten auch die Basisgehälter höher sind, weisen die Kapitalmarktsegmente somit sowohl höhere Bonuszahlungen als auch höhere Gesamteinkommen auf. Neben der Abhängigkeit vom Arbeitsbereich verdeutlichen die Daten ebenfalls, dass die Bedeutung der Bonuszahlungen für das Gesamteinkommen eines Mitarbeiters von rd. 5% auf der niedrigsten Hierarchiestufe bis auf rd. 46% auf der höchsten Hierarchiestufe steigt.

### Deutliche Rückgänge der Bonuszahlungen im Krisenzeitraum

Auf Grundlage der beschriebenen Vergütungsdaten können Anreizmaße entwickelt werden, welche die Vergütungsstrukturen in den Kapitalmarktsegmenten der Banken abbilden und damit eine Analyse des Zusammenhangs zwischen Bonuszahlungen und Bankrisiko erlauben. Zu diesem Zweck werden zwei Anreizmaße berechnet, die auf dem Verhältnis von Bonuszahlungen zur Gesamtvergütung beruhen (Bonusanteil). Das erste Maß basiert auf der Konstruktion gleichgewichteter (*Equally Weighted*, kurz *EW*) Bonusanteile bzw. Basisgehälter. Hierfür wird das arithmetische Mittel aller Bonusanteile (im Kapitalmarktsegment) einer Bank berechnet. Um den unterschiedlichen Einflussbereich der je-

**Tab. 1**  
Deskriptive Beschreibung des Vergütungsdatensatzes

	(1) N	(2) Mittelwert	(3) SD	(4) Schiefe	(5) Minimum	(6) Maximum
<i>Mitarbeiterinformationen</i>						
Alter	436 826	39,70	9,50	0,07	18	66
Betriebszugehörigkeit	494 675	13,70	10,00	0,72	0	47
Basisgehalt	516 486	61 862	26 372	2,00	24 000	418 000
Bonus	521 194	15 709	47 760	17,91	0	2 662 500
Gesamtvergütung	516 486	77 706	65 669	9,97	24 000	3 065 640

Die Tabelle listet die wesentlichen statistischen Kennziffern für die Vergütungscharakteristika des bereinigten Datensatzes für die beiden Perioden Vorkrise (2004–2007) und Krise (2008–2011) auf. *N* steht für die Anzahl der Beobachtungen, *SD* steht für die Standardabweichung.

Quelle: Berechnungen der Autoren.

**Tab. 2**  
**Deskriptive Beschreibung der Anreizindikatoren**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	N	Mittelwert	SD	N	Mittelwert	SD
	Vorkrisenperiode (2004–2007)			Krisenperiode (2008–2011)		
<i>Vergütung in den Kapitalmarktbereichen</i>						
EW-Bonusanteil	49	0,277	0,146	55	0,199	0,124
EW-Basisgehalt (in 100 000 Euro)	49	0,881	0,196	55	0,954	0,254
HW-Bonusanteil	49	0,324	0,169	55	0,223	0,133
HW-Basisgehalt (in 100 000 Euro)	49	0,996	0,246	55	1,049	0,280
<i>Vergütung in den anderen Geschäftsbereichen</i>						
EW-Bonusanteil	41	0,164	0,083	50	0,135	0,084
EW-Basisgehalt (in 100 000 Euro)	41	0,740	0,214	50	0,798	0,220
HW-Bonusanteil	41	0,191	0,095	50	0,160	0,103
HW-Basisgehalt (in 100 000 Euro)	41	0,819	0,237	50	0,889	0,260

Die Tabelle gibt die durchschnittlichen Werte der untersuchten Banken für die beiden Perioden Vorkrise (2004–2007) und Krise (2008–2011) an. *N* steht für die Anzahl der Beobachtungen, *SD* steht für die Standardabweichung.

Quelle: Berechnungen der Autoren.

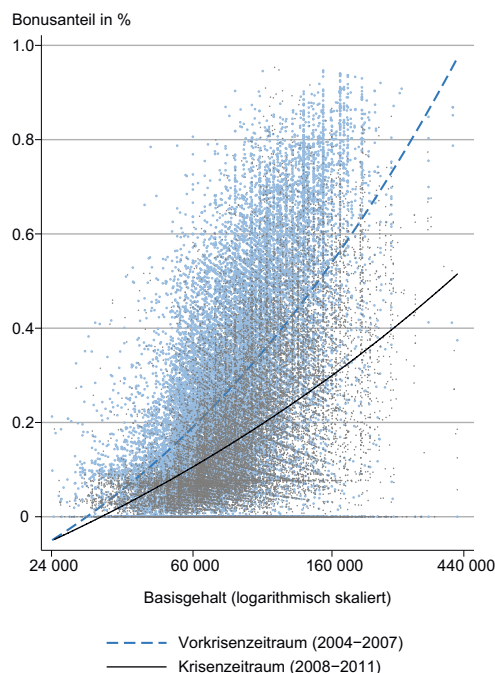
weiligen Hierarchiestufe zu berücksichtigen, werden für ein zweites Maß außerdem hierarchiespezifische Gewichte in die Berechnung der Bonusanteile einbezogen. Dazu fließt die durchschnittliche Gesamtvergütung aller Mitarbeiter einer bestimmten Hierarchiestufe in der beobachteten Periode als hierarchiespezifisches Gewicht in die Berechnung des hierarchiegewichteten Bonusanteils (*Hierarchy Weighted*, kurz *HW*) dieser Bank ein. Tabelle 2 fasst die wichtigsten statistischen Kennziffern für die beiden Anreizmaße zusammen.

Die Bonusanteile in den Kapitalmarktbereichen sind im Durchschnitt höher als in den anderen Geschäftsbereichen der Banken; dies gilt auch für die Basisgehälter. Somit sind auch die absoluten Bonuszahlungen in den Kapitalmarktbereichen höher als in den übrigen Geschäftsbereichen. Neben der Höhe ist allerdings auch die Streuung der Bonusanteile in den Kapitalmarktbereichen deutlich stärker. Darüber hinaus wird aus den Daten sichtbar, dass die Bonusanteile in allen Geschäftsbereichen in der Krisenperiode niedriger ausfallen als im Vorkrisenzeitraum, die Basisgehälter hingegen in der Krisenperiode gestiegen sind. Die Rückgänge der Bonusanteile sind in den Kapitalmarktbereichen wiederum deutlich stärker ausgefallen als in den übrigen Geschäftsbereichen. Ein Blick auf die Individualebene zeigt darüber hinaus, dass der starke Rückgang der Bonusanteile für Mitarbeiter der Kapitalmarktsparte im Krisenzeitraum im gesamten Spektrum der Basisgehälter zu beobachten ist (vgl. Abb. 2).

Die Abbildung stellt für jede individuelle Beobachtung des Bonusanteils das entsprechende Basisgehalt (auf einer

logarithmierten Skala) gegenüber. Aus der Abbildung lassen sich zunächst zwei direkte Schlüsse ziehen: Erstens nimmt der Bonusanteil systematisch mit dem Basisgehalt zu; dieser Zusammenhang gilt für beide dargestellten Perioden. Zweitens ist der Anstieg dieses Zusammenhangs in der Krisenperiode deutlich flacher, was sich anhand der beiden

**Abb. 2**  
**Bonuszahlungen im Kapitalmarktbereich im Vorkrisen- und Krisenzeitraum**



Quelle: Berechnung und Darstellung der Autoren.

Trendlinien nachvollziehen lässt (schwarze Linie für die Krisenperiode; blau gestrichelte Linie für die Vorkrisenperiode). Weiterhin fällt auf, dass der Bonusanteil für alle Größenordnungen des Basisgehalts spürbar zurückging, was für Angestellte mit hohen Basisgehältern zu stärkeren Rückgängen der Gesamtvergütung führte.

Vor allem im Verlauf der Krise wurden die Banken für ihre Vergütungspraktiken kritisiert. Dies galt insbesondere für die hohen Bonuszahlungen, die teilweise in Zeiten gewährt wurden, zu denen die betreffenden Banken noch Staatshilfen in Anspruch nahmen. Ein Blick auf die Entwicklung der Bonuszahlungen zeigt allerdings, dass sich diese im Krisenverlauf deutlich reduziert haben. Während das durchschnittliche Basisgehalt im Krisenzeitraum durchschnittlich 8 109 Euro bzw. rd. 22% über dem Vorkrisenniveau lag, fielen die Bonuszahlungen in der Krisenperiode hingegen um rund 50% oder 33 961 Euro niedriger aus. Beide Differenzen sind statistisch hoch signifikant. Alles in allem scheint die Krise eine erhebliche Anpassung in den Vergütungsniveaus der Angestellten im Kapitalmarktsektor bewirkt zu haben.

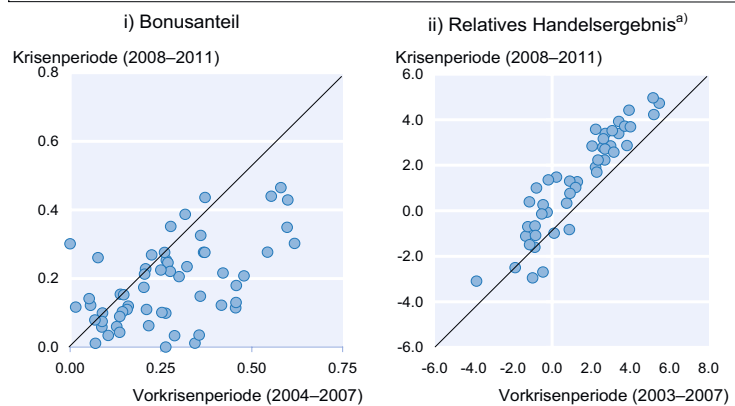
### Entwicklung des operativen Geschäfts kann Rückgang der Bonuszahlungen nicht vollständig erklären

Aus den obigen Beobachtungen kann jedoch noch nicht zwingend auf eine Adjustierung der Vergütungsmechanismen geschlossen werden. Vielmehr wäre es denkbar, dass die gesunkenen operativen Erträge im Krisenzeitraum niedrigere Bonuszahlungen zur Folge hatten, die gesunkenen Bonusanteile somit lediglich ein schwieriges Kapitalmarktumfeld widerspiegeln.

Als Maß für die operative Entwicklung im Kapitalmarktgeschäft wird für diese Analyse das Handelsergebnis der Banken herangezogen. Da das Handelsergebnis mit dem Umfang der Kapitalmarktaktivitäten einer Bank zunehmen dürfte, wird es für die Untersuchung mit dem Zinseinkommen skaliert. Die skalierte Variable wird als Relatives Handelsergebnis bezeichnet. Betrachtet man die Kapitalmarkterträge der Banken wird deutlich, dass deren Entwicklung die Rückgänge der Bonuszahlungen nicht (vollständig) erklären können (vgl. Abb. 3).

Die linke Abbildung stellt die Anreizstrukturen (Bonusanteile) im Kapitalmarktbereich auf der Bankebene für die Perioden Vorkrise und Krise dar. Es wird deutlich, dass der Großteil der Beobachtungen unterhalb der 45°-Linie liegt. Dies ver-

**Abb. 3**  
**Bonuszahlungen und Handelsergebnis**



<sup>a)</sup> In logarithmierten Werten.

Quelle: Berechnung und Darstellung der Autoren.

deutlich erneut, dass in der Krisenperiode überwiegend niedrigere Bonusanteile beobachtet werden können. Es zeigt sich allerdings auch, dass Banken, die vor der Krise hohe Bonusanteile aufwiesen, auch in der Krisenperiode vergleichsweise hohe Boni zahlten.

Obwohl die Bonuszahlungen im Krisenzeitraum im Durchschnitt deutlich zurückgegangen sind, hat sich das Relative Handelsergebnis im Krisenzeitraum nicht wesentlich gegenüber der Vorkrisenperiode verändert. Das (logarithmierte) durchschnittliche Relative Handelsergebnis liegt mit einem Wert von 3,14 im Krisenzeitraum auf dem Niveau des Vorkrisenzeitraums (i. H. v. 3,11). Dabei zeigt sich, dass nicht nur die durchschnittliche Höhe des Relativen Handelsergebnisses weitgehend unverändert ist, sondern auch auf der Bankebene eine hohe Persistenz der Kapitalmarkterträge beobachtet werden kann: Banken, die im Vorkrisenzeitraum ein geringes durchschnittliches Relatives Handelsergebnis erwirtschafteten, weisen auch in der Krisenperiode verhältnismäßig niedrige Kapitalmarkterträge auf (und umgekehrt). Hingegen lässt sich kein systematischer Zusammenhang zwischen der Höhe des Relativen Handelsergebnisses und der betrachteten Periode erkennen. Da zahlreiche Banken auf bzw. über der gestrichelten 45°-Linie liegen, kann aus den Daten auf ein ebenso hohes Relatives Handelsergebnis im Krisenzeitraum geschlossen werden.

### Höhe und Variabilität der Erträge steigen mit den Bonuszahlungen

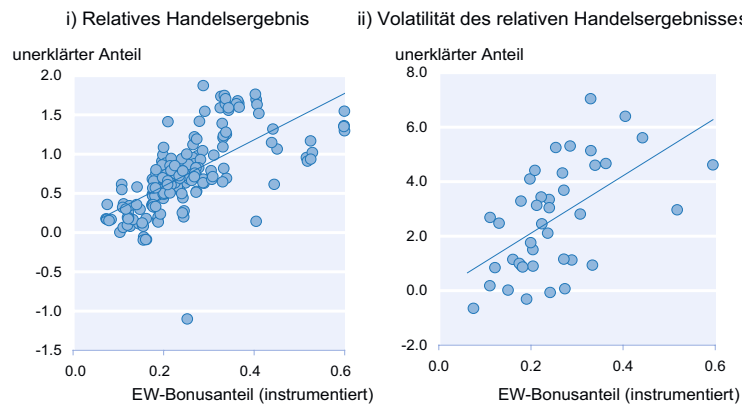
Für die Analyse des Zusammenhangs zwischen Bonuszahlungen und der Geschäftsentwicklung im Kapitalmarktgeschäft findet ein lineares Regressionsmodell Verwendung. In diesem Modell wird die Höhe des Relativen Handelsergebnisses durch die Anreizindikatoren sowie eine Reihe von

Kontrollvariablen erklärt.<sup>3</sup> Die Größe der analysierbaren Stichprobe wird dabei durch die Überschneidung von Vergütungsdaten und Ertragsdaten restringiert. Es verbleiben 67 Banken, für die für mindestens ein Jahr sowohl Vergütungsangaben als auch Angaben zum Handelsergebnis vorliegen. Um eine möglichst große Stichprobe nutzen zu können, werden außerdem Bilanzdaten des Jahres 2003 berücksichtigt.<sup>4</sup> Die Stichprobe enthält letztendlich 365 Beobachtungen für Banken mit einer Bilanzsumme zwischen unter 500 Mio. Euro bis über 1 Bill. Euro. Neben der Höhe wird auch die Volatilität der Kapitalmarkterträge als Maß für das diesen Erträgen zugrunde liegende Risiko analysiert. Die Volatilität des Relativen Handelsergebnisses wird als Standardabweichung des *Relativen Handelsergebnisses* für die beiden Perioden Vorkrise (2003–2007) und Krise (2008–2011) berechnet.

Für eine zielgerichtete Regulierung der Anreizsysteme werden Erkenntnisse zu kausalen Zusammenhängen zwischen Anreizen und Risiken benötigt. Aus den auf Grundlage des oben beschriebenen Modells geschätzten Korrelationen können diese jedoch noch nicht gezogen werden. Zur Identifikation kausaler Effekte wird deshalb ein Instrumentenvariablenansatz mit Hilfe des zweistufigen Verfahrens der *Two-Stage-Least-Squares-Analyse* (im Folgenden kurz 2SLS) verfolgt. Dazu werden zwei Instrumente eingesetzt: zum ersten der Bonusanteil in den anderen Geschäftsbereichen der Bank. Diese Geschäftsbereiche, beispielsweise das *Retail Banking*, haben keinen Einfluss auf die Entwicklung des Handelsergebnisses. Unterscheiden sich die Banken jedoch grundsätzlich in ihren *Anreizkulturen*, können die Bonusanteile in den kapitalmarktfremden Bereichen zur Erklärung der Bonusanteile in den Kapitalmarkt Bereichen verwendet werden.<sup>5</sup> Als zweites Instrument wird der Anteil der Beschäftigten in den kapitalmarktfremden Geschäftsbereichen genutzt. Dadurch soll die Governance-Kultur in den Kapitalmarkt Bereichen approximiert werden.<sup>6</sup> Ist die Kapi-

Abb. 4

#### Einfluss von Bonuszahlungen auf das Handelsergebnis im Vorkrisenzeitraum



Quelle: Berechnung und Darstellung der Autoren.

talmarktanteile einer Bank (gemessen an der Mitarbeiterzahl) relativ klein, so unterliegt diese einer geringeren oder weniger sachkundigen Kontrolle durch die Unternehmensführung, was diesem Geschäftsbereich einen größeren Gestaltungsspielraum bei den bereichsinternen Vergütungsstrukturen bietet.

Beide Instrumente weisen eine hohe Korrelation mit dem Bonusanteil in den Kapitalmarkt Bereichen auf (EW-Bonusanteil). Mit Hilfe der Instrumente können im zweiten Analyseschritt der 2SLS Rückschlüsse auf einen kausalen Einfluss der Bonuszahlungen auf die Höhe und Variabilität des Handelsergebnisses gezogen werden. Die Ergebnisse der Instrumentenvariablenanalyse sind in Abbildung 4 für den Vorkrisenzeitraum dargestellt. Eine Gegenüberstellung der OLS- und 2SLS-Koeffizienten findet sich in Tabelle 3.

Die Abbildung stellt den Anteil des Handelsergebnisses, der nicht durch die Kontrollvariablen erklärt werden kann, dem instrumentierten *Bonusanteil* gegenüber. Es wird deutlich, dass sich ein starker linearer Zusammenhang zwischen den Bonuszahlungen und dem (logarithmierten Relativen) Handelsergebnis beobachten lässt. Dies gilt sowohl für dessen Höhe als auch für dessen Volatilität. Höhere Bonuszahlungen führten somit im Vorkrisenzeitraum zu höheren Kapitalmarkterträgen, sie hatten jedoch auch steigende Schwankungen bei diesen Erträgen zur Folge. Der beobachtete Zusammenhang ist statistisch signifikant und von ökonomischer Relevanz: Eine Erhöhung des Bonusanteils um eine Standardabweichung hat ein um rd. 0,9 Standardabweichungen höheres Handelsergebnis zur Folge. Die Volatilität des Handelsergebnisses steigt ebenfalls um ca. 0,9 Standardabweichungen, wenn der Bonusanteil um 1 Standardabweichung erhöht wird. Eine Gegenüberstellung der Koeffizienten weist darüber hinaus darauf hin, dass die OLS-Koeffizienten etwas verzerrt sind (vgl. Tab. 3), quantitativ und qualitativ dennoch mit denen der 2SLS vergleichbar sind.

<sup>3</sup> Zu den Kontrollvariablen zählen das Basisgehalt, die Bilanzsumme als Kontrollvariable für die Bankgröße sowie das Verhältnis von Krediten zu Bilanzsumme als Indikator für die Geschäftsstrategie der Banken. Außerdem werden Jahres-Dummy-Variablen in die Schätzgleichung integriert. Die Ertragsindikatoren sowie das Basisgehalt und die Bilanzsumme gehen in logarithmierten Werten in die Schätzung ein.

<sup>4</sup> Da die Anreizstrukturen als Periodendurchschnitte berechnet werden, wird davon ausgegangen, dass die Anreizstrukturen der Vorkrisenperiode (2004–2007) auch für das Jahr 2003 repräsentativ sind. Unter dieser Annahme können zusätzlich Ertragswerte des Jahres 2003 in die Untersuchung eingebunden werden, wodurch sich für die Mehrzahl der Banken eine zusätzliche Beobachtung gewinnen lässt.

<sup>5</sup> Empirische Untersuchungen legen beispielsweise nahe, dass historische bzw. »branchenkulturelle« Muster einen erheblichen Einfluss auf die Vergütungsstrukturen in Banken haben (vgl. Fields und Fraser 1999).

<sup>6</sup> Empirische Befunde weisen auf einen Zusammenhang zwischen schwachen Governance-Strukturen und stärkeren Anreizen hin. Fahlenbrach (2009) findet beispielsweise einen Zusammenhang zwischen einer weniger intensiven Aufsicht (bzw. einer größeren Machtfülle für die Manager) und stärkeren Anreizen.

**Tab. 3**  
**Ergebnisse der Analyse der Kapitalmarkterträge im Vorkrisenzeitraum 2003–2007**

	(1) OLS	(2) 2SLS	(3) OLS	(4) 2SLS
	<i>Höhe des Handelsergebnisses</i>		<i>Volatilität des Handelsergebnisses</i>	
EW-Bonusanteil (instrumentiert)	2,374*** (0,529)	2,956** (1,487)	12,582*** (2,429)	10,542 * (6,228)
EW-Basisgehalt	- 1,548*** (0,433)	- 1,572 (1,003)	- 8,541*** (2,061)	- 7,255* (3,991)
(Log)Bilanzsumme	- 0,115*** (0,025)	- 0,120*** (0,030)	- 0,285** (0,122)	- 0,261* (0,139)
Nettokredite/Bilanzsumme	- 0,000 (0,002)	0,004** (0,002)	- 0,005 (0,010)	- 0,003 (0,014)
Jahres-FE	Ja	Ja	Nein	Nein
Beobachtungen	222	185	48	41
R <sup>2</sup>	0,382	0,323	0,366	0,306

Die Tabelle stellt die Ergebnisse der OLS-Schätzung sowie der zweiten Stufe der Instrumentenvariablenanalyse dar. Die Spezifikationen enthalten ein Absolutglied bzw. Jahres-Dummys, die in der Tabelle nicht dargestellt werden. Robuste Standardfehler werden in Klammern dargestellt. Die Sterne indizieren die folgenden statistischen Signifikanzniveaus: \*, p < 0,10; \*\*, p < 0,05; \*\*\*, p < 0,01.

Quelle: Berechnungen der Autoren.

Eine Analyse der HW-Bonusanteile liefert vergleichbare Ergebnisse. Wird anstelle des Vorkrisenzeitraums die Krisenperiode (2008–2011) betrachtet, lässt sich zwar immer noch ein positiver Zusammenhang zwischen Bonuszahlungen und Höhe bzw. Volatilität des Handelsergebnisses beobachten. Dieser Zusammenhang ist allerdings deutlich schwächer und teilweise statistisch nicht signifikant. Somit scheinen vor allem die hohen Bonuszahlungen der Vorkrisenperiode einen starken Einfluss auf die Kapitalmarkterträge gehabt zu haben.

### Exzessive Anreize im Vorkrisenzeitraum

Vergleicht man die soeben dargestellten Ergebnisse mit den Interessen der Bankeigentümer, lassen sich aus den untersuchten Ertragsindikatoren noch keine Rückschlüsse auf

die Optimalität der Vergütungsstrukturen ziehen. Während höhere Handelsergebnisse den Interessen der Eigentümer entgegenkommen, läuft eine Erhöhung der Volatilität des Handelsergebnisses diesen eher zuwider. Um die gegenläufigen Effekte abzuwägen, wird zusätzlich eine Analyse der Sharpe-Ratio des Relativen Handelsergebnisses durchgeführt (im Folgenden kurz Sharpe-Ratio).

Die Sharpe-Ratio wird als Verhältnis vom durchschnittlichen Relativen Handelsergebnis zu der Volatilität des Relativen Handelsergebnisses berechnet. Dieses Maß führt somit die beiden bereits analysierten Ertragsindikatoren zusammen und kann als Indikator für die Barwertmaximierung der Handelserträge dienen.<sup>7</sup> Eine optimale Anreizstruktur sollte die Sharpe-Ratio maximieren, d.h., im Optimum dürfte ein Anstieg des Bonusanteils keinen Einfluss auf die Sharpe-Ratio

haben. Für die Regressionsanalyse bedeutet dies, dass ein signifikant negativer (bzw. positiver) marginaler Effekt eine (aus Sicht der Eigentümer) exzessive (bzw. unzureichende) Anreizstruktur signalisiert.

Zur Analyse der Optimalität der Anreizstrukturen wird der Zusammenhang zwischen Bonuszahlungen und Sharpe-Ratio im Rahmen der beschriebenen 2SLS-Analyse und mithilfe der bereits erläuterten Instrumente und Kontrollvariablen untersucht. Die Ergebnisse der Regressionsanalyse werden in Tabelle 4 zusammengefasst und in Abbildung 5 dargestellt.

**Tab. 4**  
**Ergebnisse der Analyse der Sharpe-Ratio**

	(1) Sharpe-Ratio (Vorkrise)	(2) Sharpe-Ratio (Krise)
EW Bonusanteil (instrumentiert)	- 19,679* (10,564)	8,521* (4,472)
Basisgehalt	11,018* (6,168)	- 3,977 (2,497)
(Log)Bilanzsumme	- 0,065 (0,186)	- 0,217*** (0,070)
Nettokredite/Bilanzsumme	- 0,027 (0,023)	- 0,004 (0,008)
Obs	41	37
R <sup>2</sup>	- 0,314	0,098

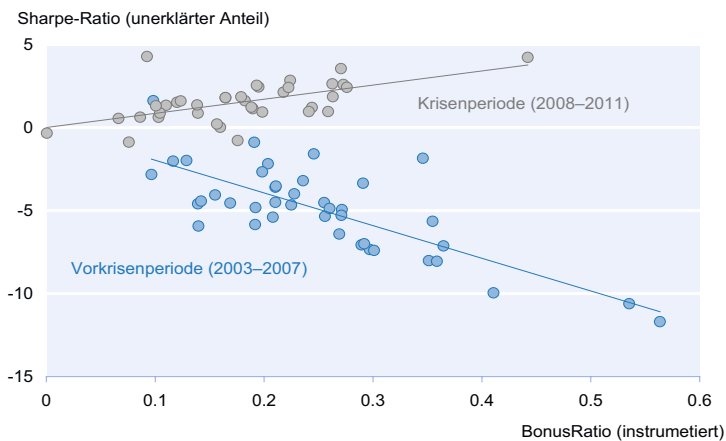
Die Tabelle stellt die Ergebnisse der ersten und zweiten Stufe der Instrumentenvariablenanalyse der *Sharpe-Ratio* dar. Alle Spezifikationen enthalten ein Absolutglied, das in der Tabelle nicht dargestellt wird. Die Sterne indizieren die folgenden statistischen Signifikanzniveaus: \*, p < 0,10; \*\*, p < 0,05; \*\*\*, p < 0,01.

Quelle: Berechnungen der Autoren.

<sup>7</sup> Es lässt sich zeigen, dass die Barwertmaximierung einer Maximierung der Sharpe-Ratio gleichkommt, wenn der Erwartungswert der Erträge und deren Standardabweichung durch einen Leverage-Faktor  $L \gg 1$  skaliert werden (vgl. Efung et al. 2014).



**Abb. 5**  
**Bonuszahlungen und Sharpe-Ratio**



Quelle: Berechnung und Darstellung der Autoren.

Die Abbildung stellt die Sharpe-Ratios jeder Bank für die jeweiligen Beobachtungsperioden (bereinigt um den von den Kontrollvariablen erklärten Anteil) dem (instrumentierten) Bonusanteil gegenüber. Aus der Lage der Punktwolken und der dargestellten Trendgeraden lässt sich für die Vorkrisenperiode ein stark negativer marginaler Effekt der Bonusratio auf die Sharpe-Ratio ablesen (blaue Linie). In der Krisenperiode ist der Zusammenhang hingegen positiv (graue Linie).

Die Abbildung verdeutlicht somit, dass die im Durchschnitt höheren Bonusanteile der Vorkrisenperiode einen negativen marginalen Einfluss auf die Sharpe-Ratio hatten, die Bonuszahlungen somit exzessiv waren. Im Gegensatz dazu findet sich für die Krisenperiode ein leicht positiver marginaler Effekt. Im Hinblick auf die Wertmaximierung der Bank könnten die Anreizstrukturen in der Krisenperiode nun sogar zu niedrig sein. Bei diesen Schlussfolgerungen muss jedoch eingeschränkt werden, dass die statistische Signifikanz der Ergebnisse relativ gering ist (vgl. Tab. 4).

## Fazit

Aus der vorgestellten Analyse lassen sich vier zentrale Erkenntnisse ableiten: Erstens sind die Bonuszahlungen in den Kapitalmarkt Bereichen der untersuchten Banken im Krisenzeitraum deutlich zurückgegangen; die Handelserträge der Banken haben sich im gleichen Zeitraum hingegen nicht wesentlich verändert. Zweitens korrelieren sowohl die Höhe als auch die Variabilität des Handelsergebnisses positiv mit den Anreizstrukturen; im Vorkrisenzeitraum ist dieser Zusammenhang besonders stark ausgeprägt. Drittens erlaubt die IV-Analyse eine kausale Interpretation des beobachteten Zusammenhangs: Sowohl die Höhe als auch die Variabilität des Handelsergebnisses steigen in den (instrumentierten) Bonuszahlungen im Kapitalmarkt Bereich. Viertens liefen die hohen Anreize im Vorkrisenzeitraum dem (Barwert-)Maxi-

mierungskalkül zuwider, da die beobachteten Vergütungsanreize die Sharpe-Ratio des Handelsergebnisses nicht maximiert haben.

Anreizsysteme sollten so gestaltet werden, dass sie den Trade-off zwischen Profitabilität und Risikonahme optimieren. Da dieser Trade-off in der Praxis jedoch schwierig zu quantifizieren ist, sind regulatorische Eingriffe als problematisch zu werten. Die von der EBA verfolgte Deckelung der Boni ab einem arbiträren Schwellenwert von 100% für alle Banken erscheint höchst fraglich und ist vermutlich mit einer Wertmaximierung des Kapitalmarkt Bereichs der Banken unvereinbar. Zumindest legen unsere Ergebnisse zur Sharpe-Ratio des Handelsergebnisses nahe,

dass die Vergütungsanreize in der Krisenperiode nicht mehr exzessiv erscheinen.

Die Vorschläge der Bank of England, die variablen Zahlungen stärker an der langfristigen Profitabilität von Banken auszurichten, sind hingegen grundsätzlich positiv zu bewerten. Allerdings wird hier die Frage nach der Höhe der variablen Leistungsvergütung vollständig den Banken und deren Anteilseignern überlassen, was ein erneutes Auftreten exzessiver Bonuszahlungen nicht unbedingt verhindern wird.

Alternativ zu direkten Eingriffen in die Vergütungssysteme der Banken bieten sich zwei regulatorische Maßnahmen an, die einfacher umzusetzen und erfolgversprechender sind.

Erstens sollten Aufsichtsbehörden strengere Eigenkapitalanforderungen an Banken stellen, denn nur wenn Anteilseigner hinreichend an der Bankenfinanzierung beteiligt sind, kann erwartet werden, dass diese Anreizsysteme implementieren, die auch im Einklang mit gesellschaftlichen Interessen stehen. Die fortbestehende Unterkapitalisierung der Banken bedeutet, dass Kapitaleigner nur unzureichende Anreize haben, exzessiven Vergütungsanreizen entgegenzuwirken.

Zweitens sollte die periodische Offenlegung aller Bilanzaktiva in nicht-aggregierter Form (daher jedes einzelne individuelle Wertpapier) zum Transparenzstandard der Banken werden, wie dies schon heute bei Fondsgesellschaften der Fall ist. Dadurch würde eine umfassende Transparenz garantiert, die vom gegenwärtigen Bilanzierungsrecht nicht annähernd erbracht wird. Solche Offenlegung aller einzelnen Bankpositionen würde zu einer stärkeren öffentlichen bzw. externen Kontrolle und Beurteilung von Bankrisiken führen, was langfristig eine korrektere Bewertung am Markt ermöglicht und dadurch zu einer besseren Governance und auch zu besseren Anreizsystemen führen dürfte.

## Literatur

Bannier, C.E., E. Feess und N. Packham (2013), »Competition, Bonuses, and Risk-Taking in the Banking Industry«, *Review of Finance* 17(2), 653–690.

Bell, B. und J. Van Reenen (2010), »Bankers' Pay and Extreme Wage Inequality in the UK«, Working Paper, April.

DeYoung, R., E.Y. Peng und M. Yan (2013), »Executive Compensation and Business Policy Choices at U.S. Commercial Banks«, *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 48(1), 165–196.

Duffie, D. (2011), *How Big Banks Fail and What to Do about It*, Princeton University Press, Princeton, Oxford.

Efing, M., H. Hau, P. Kampkötter und J. Steinbrecher (2014), »Incentive Pay and Bank Risk-Taking: Evidence from Austrian, German, and Swiss Banks«, *Journal of International Economics*, im Erscheinen.

Fahlenbrach, R. (2009), »Shareholder Rights, Boards, and CEO Compensation«, *Review of Finance* 13(1), 81–113.

Fahlenbrach, R. und R.M. Stulz (2011), »Bank CEO Incentives and the Credit Crisis«, *Journal of Financial Economics* 99(1), 11–26.

FCIC (2011), *Financial Crisis Inquiry Report: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States*, Government Printing Office, Januar.

Fields, P. und D. Fraser (1999), »On the Compensation Implications of Commercial Bank Entry into Investment Banking«, *Journal of Banking & Finance* 23(8), 1261–1276.

Hau, H. und M. Thum (2009), »Subprime Crisis and Board (in-)Competence: Private vs. Public Banks in Germany«, *Economic Policy* 24(60), 701–751.

Jensen, M.C. und W.H. Meckling (1976), »Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure«, *Journal of Financial Economics* 3(4), 305–360.

Kirkpatrick, G. (2009), »Corporate Governance Lessons from the Financial Crisis«, *OECD Journal: Financial Market Trends* (1), 61–87.

Larkin, I. (2014), »The Cost of High-Powered Incentives: Employee Gaming in Enterprise Software Sales«, *Journal of Labor Economics* 32(2), 199–227.

Philippon, T. und A. Reshef (2012), »Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909–2006«, *The Quarterly Journal of Economics* 127(4), 1551–1609.

Walker, D. (2009), *A Review of Corporate Governance in UK Banks and other Financial Industry Entities – Final Recommendations*, November, online verfügbar unter: [http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/d/walker\\_review\\_261109.pdf](http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/d/walker_review_261109.pdf).

# Europäischer Wohnungsbau: Bestandsmaßnahmen 2017 wieder auf Vorkrisenniveau

32

## Ausgewählte Ergebnisse der EUROCONSTRUCT-Winterkonferenz 2014

Ludwig Dorffmeister

Im vergangenen Jahr hat nach Einschätzung der EUROCONSTRUCT-Gruppe<sup>1</sup> die Nachfrage nach Wohnungsbauleistungen in den 19 Partnerländern um nahezu 1% zugenommen. 2012 war der Wohnungsbau noch um gut 4% und 2013 um weitere knapp 2% geschrumpft.

Im laufenden Jahr wird der Umfang der Wohnungsbaumaßnahmen im EUROCONSTRUCT-Gebiet voraussichtlich um fast 2% steigen. 2016 und 2017 dürften die Zuwächse noch etwas höher liegen.

Ab dem kommenden Jahr wird der Neubaubereich spürbar an Schwung gewinnen. Allerdings dürfte das Neubauvolumen im letzten Jahr des Prognosezeitraums noch um fast 40% unter dem Rekordniveau des Jahres 2006 liegen. Im Gegensatz dazu wird dann der Teilbereich Instandhaltung und Modernisierung seinen Spitzenwert aus dem Jahr 2007 in etwa wieder erreichen.

Im abgelaufenen Jahr dürften in Europa rund 590 Mrd. Euro (in Preisen von 2013) in Wohnungsbauprojekte geflossen sein. Knapp 230 Mrd. Euro entfielen dabei auf den Neubau und gut 360 Mrd. Euro auf Maßnahmen am Gebäudebestand.

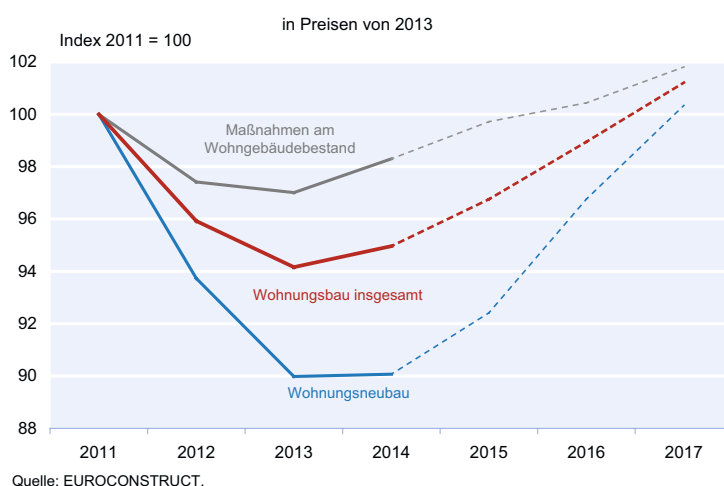
### Wohnungsbauvolumen steigt bis 2017 auf 630 Mrd. Euro

Den Prognosen des EUROCONSTRUCT-Netzwerkes zufolge wird der Neubaubereich in den drei Jahren 2015 bis 2017 um rund 26 Mrd. Euro und der Bestandssektor um etwa 13 Mrd. Euro (jeweils in Preisen von 2013) wachsen. Dies entspricht einem Anstieg um insgesamt 11½ bzw. 3½% (vgl. Abb. 1). Für den Wohnungsbau insgesamt ist demnach von einem Zuwachs von 6½% auszugehen, wodurch das europäische Wohnungsbauvolumen auf etwa 630 Mrd. Euro (in Preisen von 2013) im Jahr 2017 klettern dürfte. Hierbei

gilt es allerdings Folgendes zu beachten: In absehbarer Zeit können die dramatischen Einbußen bei der Neubaunachfrage, die seit der internationalen Finanzkrise erfolgten – trotz der erwarteten positiven Entwicklung, nicht annähernd wieder ausgeglichen werden. Dies hat zur Folge, dass die Wohnungsbauaktivitäten ihr Niveau des Jahres 2007 auch mittelfristig deutlich verfehlen werden. Angesichts der extrem positiven Sondereinflüsse, die zum damaligen Spitzenwert geführt haben, ist jedoch auch mehr als fraglich, ob jemals wieder ein derart umfangreiches Wohnungsbauvolumen erreicht werden kann.

Die Maßnahmen an bestehenden Wohngebäuden haben seit 2007 wieder erheblich an Bedeutung gewonnen. Dies liegt zum einen am kräftigen Einbruch der Neubauleistungen, deren Umfang damals in vielen europäischen Ländern deutlich über der tatsächlich benötigten Wohnflächenausweitung lag. Zum anderen sind die An-

Abb. 1  
Wohnungsbautätigkeit in Europa nach Teilbereichen



<sup>1</sup> 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 osteuropäischen Ländern. Den Kern der EUROCONSTRUCT-Aktivitäten bilden Konferenzen, auf denen die neuesten Prognosen zum Baugeschehen in den Mitgliedsländern vorgestellt werden. Diese Veranstaltungen finden zweimal im Jahr an wechselnden Orten in Europa statt. Außerdem werden Spezialstudien zu den längerfristigen Perspektiven und zu den Strukturveränderungen im europäischen Bausektor erstellt. Das ifo Institut ist Gründungsmitglied und deutsches Partnerinstitut des Netzwerkes. Die in diesem Beitrag präsentierten Analysen und Prognosen basieren auf den 19 Länderberichten zur 78. EUROCONSTRUCT-Konferenz, die am 19. November 2014 in Mailand durchgeführt wurde. Die 79. EUROCONSTRUCT-Konferenz ist für den 12. Juni 2015 in Warschau geplant. Interessenten können sich wegen des Programms und der Anmeldeunterlagen im Internet informieren ([www.ifo.de](http://www.ifo.de) oder [www.euroconstruct.org](http://www.euroconstruct.org)) oder sich schon jetzt direkt an das ifo Institut wenden.

forderungen an die bereits existierenden Wohngebäude gestiegen – dies gilt vor allem hinsichtlich der Energieeffizienz. Daneben hat in zahlreichen Ländern aufgrund der fortschreitenden Alterung des Gebäudebestands der Modernisierungsbedarf zugenommen. Die Kosten dieser Maßnahmen unterschreiten in der Regel die Ausgaben für die Neuerrichtung. Zudem werden verschiedene Vorhaben, z.B. zur Energieeinsparung oder zur Anpassung an die Bedürfnisse älterer Menschen, von der öffentlichen Hand immer intensiver gefördert.

Für die weitere Entwicklung der Neubaunachfrage im Wohnungssektor wird die Verbesserung der privaten Lebensumstände von entscheidender Bedeutung sein. Hohe Arbeitslosigkeit, gesunkene Haushaltseinkommen und unsichere Zukunftsperspektiven schränken jedoch in zahlreichen Ländern den Kreis potenzieller Immobilienkäufer unter den Privathaushalten nach wie vor spürbar ein. Hinzu kommt, dass sich in etlichen europäischen Regionen die Banken weiterhin mit der Vergabe von Krediten für den Erwerb von Immobilien zurückhalten und hohe Leerstandsdaten – die noch auf die Überproduktion während des vorhergegangenen Wohnungsbaubooms zurückgehen – die Nachfrage nach Neubauvorhaben nicht gerade stimulieren.

### Die irischen Wohnungsbauleistungen nehmen weiter zweistellig zu

In den Ländern, die im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise zeitnah eine entschiedene Reform- und Sparpolitik umsetzten, z.B. Irland oder die baltischen Staaten, wurde bereits nach wenigen Jahren die wirtschaftliche Wende geschafft. Dies wirkte sich auch auf die dortige Wohnungsnachfrage positiv aus. In Irland beispielsweise dürften die Wohnungsbauleistungen 2014 um 17½% gestiegen sein. Für 2015 und die darauffolgenden Jahre erwartet das irische Partnerinstitut weitere zweistellige Wachstumsraten (vgl. Abb. 2). Zur realistischen Einordnung dieser enormen prozentualen Zuwächse

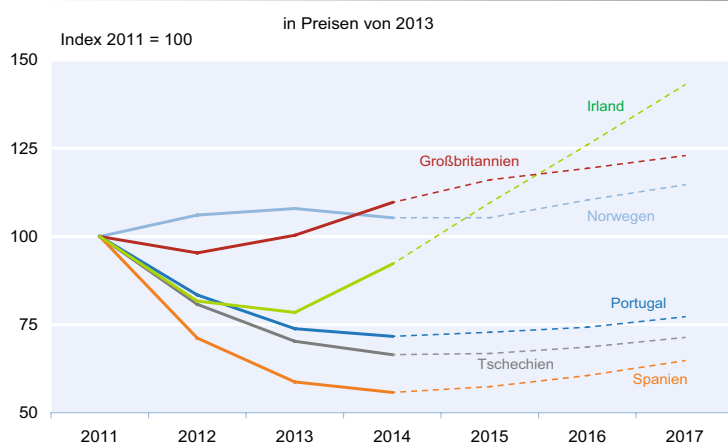
ist jedoch zu berücksichtigen, dass das irische Wohnungsbauvolumen in diesem Jahr – trotz einer zweistelligen Zunahme – nur ein Drittel des Umfangs von 2007 erreichen dürfte; denn kurz danach platzte die dortige Immobilienpreisblase.

Im Gegensatz zu Irland fand in den Ländern Portugal, Tschechien und Spanien die Erholung von den Folgen der internationalen Finanzkrise nicht so rasch statt. In allen drei Ländern, deren wirtschaftliche Entwicklungen nur geringe Gemeinsamkeiten aufweisen, dürften die Wohnungsbauleistungen 2015 erstmals seit mehreren Jahren wieder zunehmen. Trotz spürbarer Zuwächse werden die jeweiligen Wohnungsbauvolumina wohl auch über 2017 hinaus erheblich unterhalb des Niveaus des Jahres 2011 bleiben.

Anders zeigt sich die Situation in Norwegen, wo die allgemeine konjunkturelle Entwicklung sehr stabil verläuft. Das Land übt eine große Anziehungskraft auf ausländisches Kapital sowie auf Zuwanderer aus. Diese und andere Einflüsse, wie z.B. die wachsende Attraktivität der Städte, treiben die Nachfrage auf den Wohnimmobilienmärkten. Der zuletzt kräftig gefallene Ölpreis hat allerdings sichtlich negative Auswirkungen auf die Staatseinnahmen und die Beschäftigtenzahl der für Norwegen sehr wichtigen Ölförderindustrie. Auch die britische Volkswirtschaft wird von den Verwerfungen auf dem Erdölmarkt beeinträchtigt. Der Wirtschaftsaufschwung, der im Verlauf des Jahres 2013 eingesetzt hat, dürfte davon jedoch kaum nennenswert gebremst werden. Dafür ist der seit der Finanzkrise aufgelaufene Nachholbedarf zu groß. Im vergangenen Jahr legte die britische Wohnungsnachfrage bereits um gut 9% zu. Der Hauptgrund hierfür war die staatliche Unterstützung bei der privaten Kreditaufnahme für Wohnungsbauvorhaben, die den Neubausektor in enormem Ausmaß stimuliert hat. Gleichzeitig stiegen aber auch die ohnehin hohen Wohnimmobilienpreise weiter. Die Neubaunachfrage dürfte in den kommenden Jahren aber wieder spürbar schwächer zunehmen; nicht zuletzt wegen strengerer Kreditvergabevorschriften.

Abb. 2

#### Wohnungsbautätigkeit in ausgewählten europäischen Ländern



### Steigende Wohnungsfertigstellungszahlen in Großbritannien

Dennoch wird in Großbritannien die Zahl der Wohnungsfertigstellungen in neu errichteten Wohngebäuden zwischen 2014 und 2017 voraussichtlich von 141 000 auf 176 000 Einheiten ansteigen (vgl. Tab. 1). Die britische Fertigstellungsquote pro 1 000 Einwohner wird sich dadurch von 2,2 Wohnungen 2014 auf 2,7 Wohnungen 2017 erhöhen. In Irland dürfte sich die Fertigstellungszahl von 7 500 Wohnungen im vergangenen Jahr auf 16 000 Einheiten 2017 sogar mehr als verdoppeln. Bleiben die Rahmenbedingungen dort wie bei

**Tab. 1**  
**Wohnungsfertigstellungen<sup>a)</sup> in Europa nach Ländern 2013 bis 2017**

	In 1 000 Wohneinheiten					Veränderung in % 2017/2013
	2013	2014	2015	2016	2017	
Belgien	42,3	43,2	40,6	40,0	40,9	- 3,3
Dänemark	13,5	10,5	12,0	13,5	14,0	3,7
Deutschland	188,4	215,0	235,0	250,0	260,0	38,0
Finnland	30,6	28,5	26,5	25,5	26,5	- 13,4
Frankreich	320,0	315,0	280,0	300,0	310,0	- 3,1
Großbritannien	130,0	141,0	163,0	169,0	176,0	35,4
Irland	5,2	7,5	10,0	13,0	16,0	207,7
Italien	118,6	103,6	84,2	80,5	80,4	- 32,3
Niederlande	51,2	44,5	46,0	50,0	60,0	17,2
Norwegen	28,5	29,0	27,4	27,9	29,6	4,0
Österreich	40,8	42,6	43,9	44,2	43,5	6,6
Portugal	20,7	11,4	7,4	6,3	6,3	- 69,6
Schweden	25,2	34,0	37,7	37,5	37,9	50,5
Schweiz	46,3	46,7	46,4	46,9	47,1	1,8
Spanien	64,8	45,0	36,0	38,0	52,0	- 19,8
Westeuropa (EC-15)	1 126,1	1 117,6	1 096,1	1 142,2	1 200,2	6,6
Polen	145,4	152,0	158,0	160,0	163,0	12,1
Slowakei	15,1	14,8	15,4	16,2	16,8	11,3
Tschechien	25,2	23,9	22,9	22,0	22,5	- 10,7
Ungarn	7,3	8,0	8,5	8,5	8,5	16,4
Osteuropa (EC-4)	193,0	198,7	204,8	206,7	210,8	9,2
<b>Insgesamt</b>	<b>1 319,1</b>	<b>1 316,3</b>	<b>1 300,9</b>	<b>1 348,9</b>	<b>1 411,0</b>	<b>7,0</b>

<sup>a)</sup> Fertiggestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden (Ein-, Zwei- sowie Mehrfamiliengebäude).

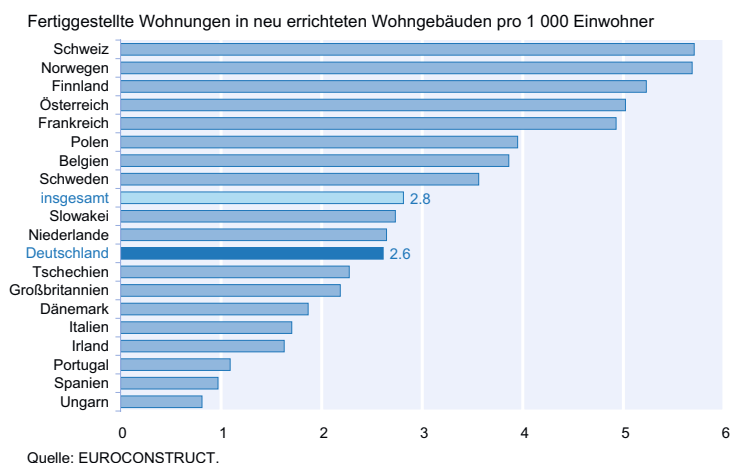
Quelle: EUROCONSTRUCT.

der Prognose angenommen, so wird die Fertigstellungsquote je 1 000 Einwohner in diesen drei Jahren von 1,6 auf 3,4 Wohneinheiten klettern und 2017 wieder deutlich über dem EUROCONSTRUCT-Länderdurchschnitt liegen.

Während in Portugal die Anzahl der Wohnungsfertigstellungen bis zum Ende des Prognosezeitraums weiter sinken wird, erwarten die spanischen Kollegen für 2017 einen deutlichen Anstieg der Fertigstellungszahl. mit einer kleinen Ausweitung rechnen. Doch wird den Vorhersagen zufolge die Fertigstellungsquote pro 1 000 Einwohner 2017 immer noch auf einem extrem niedrigen Niveau von 1,1 Wohnungen liegen.

Im vergangenen Jahr wies die Wohnungsneubauaktivität – bezogen auf die jeweilige Bevölkerungszahl – in den Ländern Schweiz, Norwegen, Finnland, Österreich und Frankreich die größte Dynamik auf. Hier waren 2014 Fertigstellungsquoten von rund fünf Wohneinheiten oder mehr zu verzeichnen (vgl. Abb. 3). Hierbei handelt es sich um Länder, die entweder einen enormen Kapitalzufluss bzw. eine hohe Anziehungskraft auf Arbeitsuchende aufweisen oder traditionell stark in den Sozialwohnungsbau investieren. Daneben spielen auch öffentliche Förderprogramme eine große Rolle. In Deutschland lag die Fertigstellungsquote 2014 bei 2,6 Woh-

nungen und somit klar unter dem Durchschnitt der 19 EUROCONSTRUCT-Länder. Zwar hat sich hierzulande die Neubautätigkeit in den vergangenen Jahren spürbar belebt. Trotz günstiger Faktoren wie die sehr niedrigen Hypothekenzinsen oder der umfangreichen Zuwanderung ist mittelfristig jedoch nicht von Fertigstellungszahlen jenseits der 300 000er-Marke auszugehen. In diesem Zusammenhang machen sich etwa die stark gestiegenen Herstellungs- und Grundstückskosten, aber auch die im Vergleich zu anderen Ländern sehr ungünstige Bevölkerungsstruktur – Ende 2013 waren bereits fast 60% der deutschen Einwohner 40 Jahre

**Abb. 3**  
**Wohnungsfertigstellungen in Europa 2014**



und älter – bemerkbar. Der kontinuierliche Rückgang des Anteils der jüngeren Bevölkerung wird in den nächsten Jahrzehnten nicht nur zu erheblichen Belastungen für die Renten- und Gesundheitssysteme führen, sondern auch die Wohnungsnachfrage stark beeinflussen.

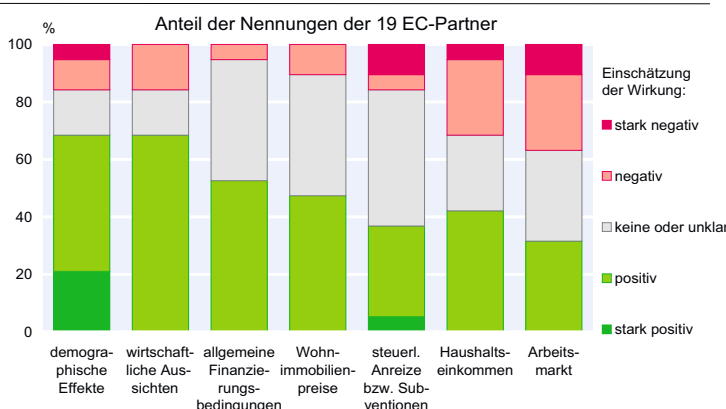
Am unteren Ende der Rangliste stehen die Länder Ungarn, Spanien und Portugal, die in den vergangenen Jahren mit enormen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen hatten. Ihre Fertigstellungsquoten liegen bei ca. einer Wohnung pro 1 000 Einwohner. Nicht viel besser ist die Situation in Italien, wo 2014 nur noch rund 100 000 Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden fertiggestellt worden sein dürften; 2016 und 2017 werden es wohl noch gerade einmal rund 80 000 sein. Dies würde einer Fertigstellungsquote von 1,3 Einheiten pro 1 000 Einwohner entsprechen.

**Weiter hohe Arbeitslosigkeit und ungünstige Einkommensaussichten dämpfen die Wohnungsbaunachfrage**

Insgesamt dürfte die Erholung des europäischen Wohnungsbaus bis 2016 vor allem von positiven demographischen Einflüssen (Zuwanderung, Verstädterung) und den günstigeren wirtschaftlichen Aussichten getragen werden (vgl. Abb. 4). Hinzu kommen verbesserte Finanzierungsbedingungen. Auch die Stabilisierung bzw. leichte Erholung der Wohnimmobilienpreise dürfte sich fortsetzen und die Motivation von Bauträgern und Privathaushalten, in Wohnimmobilien zu investieren, vielerorts steigen lassen.

Bei jeder dieser vier Einflussfaktoren – Demographie, Wirtschaft, Finanzierung, Immobilienpreise – erwartet die Mehrzahl der 19 EUROCONSTRUCT-Partner positive oder sogar stark positive Wirkungen auf die zukünftige Wohnungsbaunachfrage. Negative oder stark negative Auswirkungen erwarten in diesem Zusammenhang nur noch wenige Länderexperten.

**Abb. 4**  
**Einflussfaktoren im Wohnungsbausektor bis 2016**



Demographische Effekte: Entwicklung der Einwohnerzahl, Änderung der durchschnittlichen Haushaltsgröße, der Altersstruktur, der geographischen Bevölkerungsverteilung usw.  
Quelle: EUROCONSTRUCT.

Obwohl sich in etlichen Ländern die wirtschaftliche Situation zuletzt etwas verbessert hat, dürften die Folgen der Eurokrise noch lange Zeit deutlich zu spüren sein. So wird die prognostizierte Erholung nur langsam verlaufen und erst mit Verzögerung bei der breiten Bevölkerung ankommen. Die hohe Arbeitslosigkeit in Spanien und Portugal wird nur ganz allmählich zurückgehen, in Italien und Frankreich sind sogar kaum nennenswerte Rückgänge zu erwarten. Eng damit zusammenhängen die Perspektiven für die zukünftige Einkommensentwicklung. Auch wenn die neu geschaffenen Arbeitsplätze in den kommenden Jahren zunehmen werden und dadurch mehr Privathaushalte wieder auskömmliche bzw. geregelte Einnahmen verzeichnen können, dürften flächendeckende spürbare Lohnerhöhungen – gerade in den südlichen Ländern Europas – noch in weiter Ferne liegen.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass der Wohnungsbau in Europa weiter in sehr hohem Maße von der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung abhängt. »Normalerweise« kann sich die Wohnungsbaunachfrage – anders als etwa der von Unternehmen dominierte Nichtwohnhochbau – weitgehend von kurz- und mittelfristigen Konjunkturverläufen abkoppeln. Die Wohnungsbauzyklen weisen auch deshalb in der Regel eine deutlich geringere Volatilität auf.

In der aktuellen Situation, die auf dramatische ökonomische, politische und gesellschaftliche Krisen folgte, spielen allerdings diverse wirtschaftliche Faktoren eine große Rolle. Für die Prognose der Wohnungsbaunachfrage ist es deshalb von erheblicher Bedeutung, ob die Eurokrise schon fast überwunden ist, oder, wie einige Experten warnen, ohne weitere politische Reformen in einigen Ländern die Wirtschaftsschwäche in Europa noch lange anhalten wird. Gegenwärtig ist zudem der Preisverfall des Rohöls und des Euro zu berücksichtigen, wobei schwer abzuschätzen ist, wie lange diese Tiefs anhalten werden und wie ausgeprägt eine mögliche Erholung ausfallen dürfte. Der niedrige Ölpreis dürfte – solange die Schwäche anhält – die Binnennachfrage deutlich anheizen, der gesunde Eurowechselkurs hingegen die heimischen Exportindustrien stützen. Die negativen Folgen der Sanktionen gegenüber Russland dürften somit zu einem großen Teil aufgewogen werden. Dies könnte dann sogar zu einer höheren – als der im November prognostizierten – Nachfrage im Wohnungsbau führen.

**Literatur**

EUROCONSTRUCT (2014a), 78<sup>th</sup> EUROCONSTRUCT Country Report – European Construction: Market Trends until 2017, 18-19 November 2014, Milan, November 2014. Hrsg. CRESME Ricerche, Rom.

EUROCONSTRUCT (2014b), 78<sup>th</sup> EUROCONSTRUCT Summary Report – European Construction: Market Trends until 2017, 18-19 November 2014, Milan, November 2014. Hrsg. CRESME Ricerche, Rom.

# Realwert des Bruttoinlandsprodukts und Terms of Trade: Ergebnisse für 2014

36

Wolfgang Nierhaus

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht neben dem preisbereinigten Bruttoinlandsprodukt auch den Realwert des Bruttoinlandsprodukts. Der vorliegende Beitrag präsentiert Ergebnisse, die auf der Basis des neuen Europäischen Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) berechnet worden sind.

Das *preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (reales BIP)* ist der zentrale Konjunktur- und Wachstumsindikator einer Volkswirtschaft. Es misst die im Inland erwirtschaftete Leistung nach Ausschaltung von Preiseinflüssen. Wird jedoch nach der realen Kaufkraft der erwirtschafteten Einkommen zu einem konstant gehaltenen Preisniveau gefragt, so steht das *im Inland entstandene Realeinkommen (Realwert des BIP)* im Fokus (vgl. Kohli 2004; Nierhaus 2000; Lützel 1987). Das im Inland entstandene Realeinkommen wird zum einen durch das Produktionsvolumen (reales BIP) bestimmt, zum anderen durch das reale Verhältnis, mit dem Importgüter gegen Exportgüter getauscht werden (*Terms of Trade*). Verbessern sich die Terms of Trade im Zuge einer Aufwertung der heimischen Währung oder durch eine Verbilligung der importierten Güter und Dienste, dann nimmt der Realwert des BIP rascher zu (bzw. langsamer ab) als das reale BIP. Das Realeinkommen im Inland, d.h. die reale Kaufkraft, erhöht sich ceteris paribus über höhere Unternehmensgewinne und/oder niedrigere Preise für Güter und Dienste der inländischen Verwendung. Je größer der Anteil von Exporten und Importen am BIP und je unterschiedlicher die Komposition von aus- und eingeführten Gütern ist, desto größer können Terms-of-Trade-bedingte Unterschiede zwischen dem Realwert des BIP und realem BIP werden (vgl. United Nations 2008, S. 316). Dies muss zwar nicht im langjährigen Durchschnitt gelten, weil sich außenhandelsbedingte Realeinkommensgewinne und -verluste über große Zeiträume saldieren können. Kurzfristig können sich jedoch beträchtliche Unterschiede in der Entwicklung beider Größen ergeben. Dies gilt besonders für Phasen stark sinkender oder steigender Energiepreise. *Terms-of-Trade-Effekte* sind im realen BIP nicht enthalten, weil sie in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) durch die Methode der doppelten Deflationierung ausgeschaltet sind.

Folgt man den Regeln des *System of National Accounts (SNA)*, so ist, um zum Realwert zu gelangen, der sog. Terms-of-Trade-Effekt ( $T$ ) zum realen BIP zu addieren, d.h., es gilt: *Realwert BIP = reales BIP + T*. Bezeichnet man mit  $X_r$  die realen Exporte, mit  $M_r$  die realen Importe, mit  $p_x$  den Exportpreisindex, mit  $p_m$  den Importpreisindex und mit  $p$  einen generellen Deflator, so ist der Terms-of-Trade-Effekt wie folgt definiert:<sup>1</sup>

$$T = X_r (p_x / p - 1) + M_r (1 - p_m / p)$$

Alle realen Größen werden in Vorjahrespreisen bzw. zum Preisniveau des Vorjahres ausgedrückt. Der Terms-of-Trade-Effekt im Inland kann positiv (*trading gain*) oder negativ sein (*trading loss*). Ein trading gain stellt sich ein, wenn der Relativpreis der Exporte steigt ( $p_x/p > 1$ ) und gleichzeitig der Relativpreis der Importe sinkt ( $p_m/p < 1$ ) (vgl. Gutmann 1981). Für trading losses gilt das umgekehrte. Als umfassender Deflator wird in der deutschen Statistik der Preisindex der (letzten) inländischen Verwendung  $p_{LV}$  verwendet. Er repräsentiert die Preisentwicklung aller Konsum- und Investitionsgüter, die von privaten Haushalten, Unternehmen und vom Staat gekauft werden. Seine Verwendung hat zudem den Vorteil, dass sich der Realwert des BIP direkt aus der Deflationierung des nominalen BIP mit  $p_{LV}$  ergibt: Realwert BIP = nominales BIP/ $p_{LV}$ . Eine gesonderte Berechnung des Terms-of-Trade-Effekts ist nicht erforderlich (vgl. Nierhaus 2000).

## Ergebnisse

Tabelle 1 präsentiert Ergebnisse, die auf der Basis der VGR-Generalrevision 2014

<sup>1</sup> Eine äquivalente Schreibweise für  $T$  ist:  $T = (X - M)/p - (X/p_x - M/p_m)$  mit  $X = X_r p_x$  und  $M = M_r p_m$ . Der Terms-of-Trade-Effekt gleicht der Differenz zwischen dem Realwert des Außenbeitrags (Außenbeitrag in jeweiligen Preisen deflationiert mit einem generellen Preisindex  $p$ ) und dem realen Außenbeitrag in Preisen des Vorjahres (vgl. United Nations 2008, S. 316; Europäische Kommission 2014, S. 351).

Tab. 1

**Realwert des Bruttoinlandsprodukts, reales Bruttoinlandsprodukt und Terms-of-Trade-Effekt im Zeitraum 1992 bis 2014**

	Realwert des BIP <sup>a)</sup> (Realeinkommen) zum Preisniveau des Vorjahres	Terms-of Trade-Effekt <sup>a)</sup> zum Preisniveau des Vorjahres			BIP in Vorjahrespreisen (unverkettete Volumenelemente)	Realwert des BIP <sup>a)</sup> (Realeinkommen) Index (2010 = 100)	Terms-of-Trade <sup>a),e)</sup> -Effekt	Preisbereinigtes BIP Kettenindex (2010 = 100)
		Insgesamt <sup>b)</sup>	Export Preiseffekt <sup>c)</sup>	Import Preiseffekt <sup>d)</sup>				
in Mrd. Euro					Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr			
1992	1 623,22	13,04	- 12,18	25,22	1 610,18	2,8	0,8	1,9
1993	1 686,07	7,06	- 11,84	18,90	1 679,01	- 0,5	0,4	- 1,0
1994	1 795,27	3,64	- 4,38	8,02	1 791,64	2,7	0,2	2,5
1995	1 868,03	6,82	- 1,01	7,83	1 861,21	2,1	0,4	1,7
1996	1 911,60	- 1,37	- 4,17	2,80	1 912,97	0,7	- 0,1	0,8
1997	1 951,91	- 8,06	0,88	- 8,94	1 959,97	1,4	- 0,4	1,8
1998	2 012,69	9,58	- 4,71	14,29	2 003,11	2,4	0,5	2,0
1999	2 059,66	4,28	- 4,67	8,95	2 055,38	2,2	0,3	2,0
2000	2 096,10	- 27,16	11,57	- 38,74	2 123,26	1,7	- 1,3	3,0
2001	2 150,08	0,59	- 3,52	4,12	2 149,49	1,7	0,0	1,7
2002	2 188,20	11,23	- 10,48	21,71	2 176,97	0,5	0,5	0,0
2003	2 196,38	5,85	- 16,60	22,45	2 190,53	- 0,5	0,3	- 0,7
2004	2 243,16	- 0,03	- 10,20	10,16	2 243,19	1,2	0,0	1,2
2005	2 270,43	- 13,20	- 0,52	- 12,68	2 283,63	0,1	- 0,6	0,7
2006	2 369,19	- 13,75	2,07	- 15,82	2 382,94	3,1	- 0,6	3,7
2007	2 467,64	- 0,70	- 14,95	14,25	2 468,34	3,2	0,0	3,3
2008	2 519,65	- 16,86	- 5,30	- 11,56	2 536,51	0,4	- 0,7	1,1
2009	2 448,42	34,54	- 27,73	62,27	2 413,88	- 4,3	1,3	- 5,6
2010	2 536,26	- 20,85	7,84	- 28,70	2 557,11	3,2	- 0,9	4,1
2011	2 644,05	- 24,67	7,84	- 32,51	2 668,72	2,6	- 1,0	3,6
2012	2 703,58	- 5,66	- 1,86	- 3,79	2 709,24	0,2	- 0,2	0,4
2013	2 766,29	13,54	- 22,33	35,88	2 752,75	0,6	0,5	0,1
2014	2 864,64	12,84	- 19,98	32,82	2 851,80	2,0	0,4	1,5

<sup>a)</sup> Berechnet mit dem Preisindex der inländischen Verwendung. Abweichungen in den Summen durch Runden der Zahlen. –  
<sup>b)</sup> Terms-of-Trade Effekt:  $T = X_r (p_x / p - 1) + M_r (1 - p_m / p)$  mit  $X_r$ : reale Exporte,  $M_r$ : reale Importe,  $p_x$ : Exportpreisindex,  $p_m$ : Importpreisindex,  $p$ : genereller Deflator (hier: Preisindex der inländischen Verwendung). –  
<sup>c)</sup> Exportpreiseffekt:  $X_r (p_x / p - 1)$ . –  
<sup>d)</sup> Importpreiseffekt:  $M_r (1 - p_m / p)$ . –  
<sup>e)</sup> Differenz der Veränderungsrate von Realwert des BIP und realem BIP in Prozentpunkten.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

berechnet wurden. Die Revision diente in erster Linie der europaweiten Einführung des neuen Europäischen Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen 2010. Das ESVG 2010 stützt sich auf das neue *System of National Accounts 2008*, das die Vorläuferversion *SNA 1993* ablöste.

Die Einführung des ESVG 2010 brachte eine Vielzahl methodischer Änderungen mit sich. Darüber hinaus wurde im Zuge der Revision das gesamte Zahlenwerk überarbeitet und neue Datenquellen eingepflegt. Dabei sind alle VGR-Aggregate bis zum Jahr 1991 zurückgerechnet worden; zugleich wurde die Volumenrechnung vom Referenzjahr 2005 auf das Referenzjahr 2010 umgestellt. Die quantitativ wichtigsten Änderungen sind die Behandlung von Forschung und Entwicklung sowie von militärischen Waffensystemen als Investitionen (vgl. Adler et al. 2014). Eine Neuerung, die speziell die Außenhandelsströme betrifft, bezieht sich auf die Verbuchung von Waren, die ohne Eigentumswechsel zur Weiterverarbeitung ins Ausland gesendet werden. Bisher

wurden derartige Güter beim Versand als Exporte ausgewiesen, bei der Rückkehr wurden sie als Importe mit einem infolge der Weiterverarbeitung erhöhten Wert gebucht. Nach dem ESVG 2010 wird jetzt nur noch die Einfuhr der Veredelungs(dienst-)leistung verbucht. Seither werden Ein- und Ausfuhren geringer ausgewiesen, während der nominale Außenbeitrag grosso modo unverändert blieb.

Für die Jahre 1992 bis 2013 entsprechen die hier vorgestellten Neuberechnungen weitgehend früher vorgelegten Ergebnissen, die noch auf dem bisherigen ESVG 1995 beruhen (vgl. Nierhaus 2014). Maßgeblich hierfür ist zum einen, dass im Zuge der Generalrevision 2014 das Grundmuster vieler nominaler Zeitreihen erhalten blieb (vgl. Rätz und Braakmann 2014, S. 507). Zum anderen wurde bereits im Zuge der Generalrevision 2005 die Volumenrechnung europaweit auf die *Vorjahrespreisbasis* umgestellt. »Reale« Ergebnisse werden seither nicht mehr in Preisen eines festen Preisbasisjahres (Festpreisbasis) ausgedrückt, sondern in

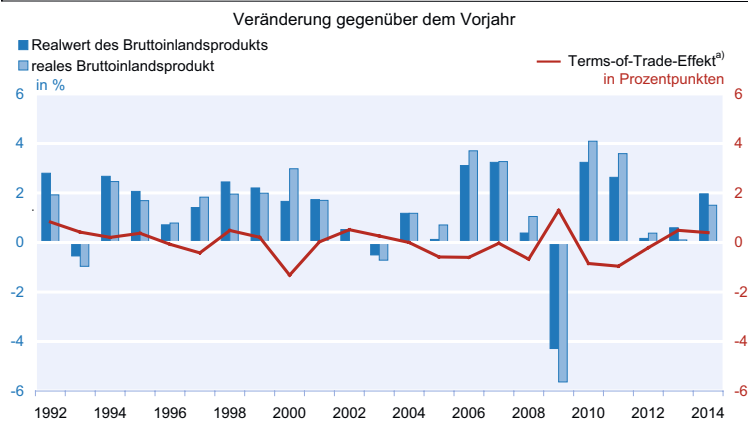
Preisen des jeweiligen Vorjahres (also zum Beispiel Ergebnisse für das Jahr 2014 in Preisen von 2013), was die Stabilität realer Veränderungsdaten im Vergleich zur früheren *Festpreisbasis* sehr begünstigt hat.<sup>2</sup> Rechenstechnisch werden bei der Vorjahrespreisbasis die nominalen Ergebnisse eines Jahres mit Preisindizes deflationiert, die auf den Jahresdurchschnitt des jeweiligen Vorjahres normiert sind. Im Ergebnis erhält man eine Sequenz von Jahresergebnissen in konstanten Preisen des Vorjahres mit dazu passenden Messzahlen. Durch Verkettung (*Chain-Linking*) dieser Messzahlen kann ein Kettenindex ermittelt werden, der die reale Veränderung gegenüber dem Referenzjahr zeigt. Für die Volumenmessung wird entsprechend den Vorschriften des ESVG 2010 ein *Laspeyres-Mengenindex* verwendet, was eine Deflationierung (Preisbereinigung) mit einem *Paasche-Preisindex* impliziert.

Tabelle 1 zeigt, dass die deutsche Wirtschaft im Jahr 2013 erstmals seit dem Krisenjahr 2009 wieder Realeinkommensgewinne einzufahren vermochte. Diese aus heimischem Blickwinkel günstige Entwicklung hat sich im Jahr 2014 fortgesetzt. Die inländischen Realeinkommen legten im Jahresdurchschnitt 2014 mit 2,0% kräftig zu, die gesamtwirtschaftliche Leistung stieg im gleichen Zeitraum deutlich langsamer, nämlich nur um 1,5%. Maßgeblich für das Plus bei den Realeinkommen war die Verbesserung des realen Austauschverhältnisses mit dem Ausland (+ 1,4%). Zwar haben die relativen Exportpreise  $p_X/p_{LV}$  um 1,5% gegenüber 2013 nachgegeben, die relativen Importpreise  $p_M/p_{LV}$  sind aber im Gefolge stark nachgebender Rohölpreise sogar um 2,8% gesunken. Der Rückgang der relativen Einfuhrpreise bewirkte im Jahresergebnis 2014 umgerechnet ein Realeinkommensplus für die deutsche Wirtschaft in Höhe von 32,8 Mrd. Euro. Allerdings sind die niedrigeren Importpreise von den Unternehmen teilweise an das Ausland zurückgegeben worden, zudem gab es angesichts der vergleichsweise schwachen weltwirtschaftlichen Expansion kaum Spielräume für inländische Unternehmen, auf Auslandsmärkten nennenswerte Preiserhöhungen durchsetzen zu können. Insgesamt wurde das Realeinkommen hierdurch um knapp 20 Mrd. Euro geschmälert, so dass per saldo im Inland im Gesamtjahr 2014 ein Realeinkommensgewinn in Höhe von 12,8 Mrd. Euro verblieb (vgl. Tab. 1).

Zum Anstieg des gesamtwirtschaftlichen Realeinkommens trug der Terms-of-Trade-Effekt 0,4 Prozentpunkte bei (vgl. Abb. 1). Dabei ist der Beitrag des Terms-of-Trade-Effekts

<sup>2</sup> Lützel hatte schon 1987 empfohlen, den Terms-of-Trade-Effekt auf Vorjahrespreisbasis auszudrücken, um seine generelle Interpretierbarkeit nicht in Frage zu stellen (vgl. Lützel 1987, S. 122).

Abb. 1  
Realwert des Bruttoinlandsprodukts, reales Bruttoinlandsprodukt und Terms-of-Trade-Effekt, 1992–2014



<sup>a)</sup> Differenz zwischen der Veränderungsrate des Realwerts des BIP und des realen BIP.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

zur Veränderung des Realeinkommens als Differenz der Veränderung des Realwerts des BIP und der Veränderung des realen BIP definiert (äquivalent kann dies auch als Differenz der Veränderungsdaten von BIP-Deflator und Deflator des Realwerts des BIP gemessen werden) (vgl. Nierhaus 2006). Auf der Verteilungsseite des BIP schlug sich die Terms-of-Trade-Verbesserung in einer deutlichen Zunahme der Gewinnmargen der heimischen Unternehmen nieder; der *BIP-Deflator* erhöhte sich mit einer Rate von 1,8% kräftig, wenngleich auch nicht mehr ganz so stark wie im Jahr 2013. Hier hatte sich im Gefolge von ebenfalls kräftigen Terms-of-Trade-Verbesserungen mit 2,1% sogar der höchste Anstieg des BIP-Deflators seit 1994 ergeben. Darüber hinaus profitierten im Jahr 2014 von den Terms-of-Trade-Gewinnen aber auch Investoren und Verbraucher, was sich in einem langsamer steigenden *Preisindex für die inländische Verwendung* zeigt (+ 1,4%, Jahresrate 2013: + 1,6%). Der Deflator des privaten Konsums erhöhte sich im vergangenen Jahr sogar nur um 1,0% (Jahresteuerung 2013: + 1,2%).

In längerfristiger Betrachtung konnte die deutsche Volkswirtschaft bereits in den 1990er Jahren Terms-of-Trade-Gewinne verbuchen. Die Exportpreise sind in den Jahren 1992 bis 1999 zumeist stärker gestiegen bzw. schwächer gesunken als die Importpreise. Infolgedessen hat das Realeinkommen im Inland in diesem Zeitraum stärker zugenommen (14,5%), als es aufgrund der Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Produktion möglich gewesen wäre (+ 12,3%). Von 2000 bis einschließlich 2012 dominierten dann aber Terms-of-Trade-Verluste. Der Kaufkrafttransfer insbesondere zugunsten der ölexportierenden Staaten bewirkte, dass der Realeinkommenszuwachs in diesem Zeitraum mit 11,9% hinter dem Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts (+ 13,7%) zurückblieb. Im gesamten Zeitraum 1992 bis 2012 haben sich Terms-of-Trade-bedingten Gewinne und Verluste für die deutsche Wirtschaft saldiert, das gesamtwirt-

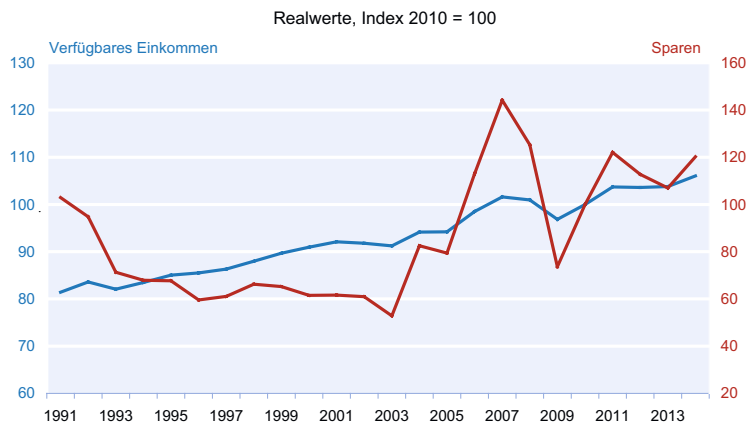
schaftliche Realeinkommen ist mit 1,3% p.a. genauso schnell gestiegen wie das reale BIP.

**Exkurs**

Realwerte lassen sich auch für andere gesamtwirtschaftliche Einkommensgrößen berechnen (*Realwertrechnung*) (vgl. Europäische Kommission 2014, S. 350 f.; Macdonald 2011; Nierhaus 2000, S. 10). So ergibt sich nach den Regeln des ESVG der *Realwert des Bruttonationaleinkommens* aus dem Realwert des Bruttoinlandsprodukts zuzüglich des Realwerts der Primäreinkommen mit der übrigen Welt (Saldo der Arbeitnehmerentgelte, Betriebsüberschüsse, Selbständigen- und Vermögenseinkommen deflationiert mit dem Preisindex der inländischen Verwendung); der *Realwert des gesamtwirtschaftlich verfügbaren Einkommens* folgt aus dem Realwert des Bruttonationaleinkommens zuzüglich des Realwerts der laufenden Übertragungen mit der übrigen Welt (Saldo der Übertragungen deflationiert mit dem Preisindex der inländischen Verwendung) abzüglich der Abschreibungen in Vorjahrespreisen. Leitgedanke hierbei ist, dass alle Wertgrößen gesondert zu bereinigen sind. Aggregate (wie die nominalen Abschreibungen), die in eine Mengen- und in eine Preiskomponente aufgespalten werden können, werden mit ihren jeweiligen Preisindizes preisbereinigt, d.h. in Vorjahrespreisen ausgewiesen. Einkommensgrößen ohne Mengen- und Preisgerüst (wie der Saldo der grenzüberschreitenden Primäreinkommen oder der Transfers) werden dagegen einheitlich mit dem Preisindex der inländischen Verwendung deflationiert. Im Jahr 2014 belief sich die Zunahme des Realwerts des Bruttonationaleinkommens nach Angaben des Statistischen Bundesamts auf 1,8%, die Zunahme des Realwerts der verfügbaren Einkommen aller inländischer Sektoren (hierzu zählen Kapitalgesellschaften sowie private und öffentliche Haushalte) auf 2,2% (vgl. Tab. 2).

Schließlich ist über das derzeit amtliche Veröffentlichungsprogramm hinaus in den VGR auch ein Realwert der ge-

**Abb. 2**  
Verfügbares Einkommen und Sparen der Volkswirtschaft, 1992–2014



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

samtwirtschaftlichen Größe »Sparen« darstellbar. Dieser entspricht dem Realwert des verfügbaren Einkommens der Volkswirtschaft abzüglich des privaten und öffentlichen Konsums in Vorjahrespreisen. Äquivalent lässt sich der Realwert der Stromgröße »Sparen« aus den Nettoinvestitionen in Vorjahrespreisen zuzüglich des Realwerts des Finanzierungssaldos gegenüber dem Ausland abzüglich des Realwerts des Saldos der grenzüberschreitenden Vermögenstransfers darstellen, wobei die entsprechenden nominalen Größen zur Wahrung der Konsistenz ebenfalls mit dem Preisindex der inländischen Verwendung zu deflationieren sind. Nach Berechnungen des ifo Instituts hat der so definierte *Realwert des Sparens* im vergangenen Jahr, nach zwei kräftigen Rückgängen in Folge, mit 12,3% wieder kräftig zugenommen (vgl. Tab. 2). Hierzu hat vor allem die günstige Ertragsentwicklung bei den finanziellen und nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften beigetragen. Der Realwert des Sparens lag damit aber immer noch um 24 Indexpunkte unter dem Höchstwert aus dem Jahr 2007.

**Fazit**

Mit dem Nachweis des im Inland entstandenen Realeinkommens (*Realwert des Bruttoinlandsprodukts*) ist in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen eine wichtige Datenlücke geschlossen worden. In offenen Volkswirtschaften, die zudem in beträchtlichem Maße von importierten Rohstoffen abhängen, können Terms-of-Trade-bedingte Unterschiede zwischen dem Realwert des BIP und realem BIP auf kurze Frist erheblich sein. So ist z.B. in Deutschland im wirtschaftlichen Paradejahr 2000 das reale BIP um 3,0% gestiegen, der Realwert des BIP jedoch nur um 1,7%, weil sich aufgrund kräftig steigender Ölpreise ein außerordent-

**Tab. 2**  
Realwerte gesamtwirtschaftlicher Einkommensgrößen und Sparen

	Realwerte (Index 2010 = 100)		
	Bruttonationaleinkommen	Verfügbares Einkommen	Sparen
	Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr		
2010	2,9	3,2	35,8
2011	3,1	3,7	22,1
2012	0,2	-0,1	-7,6
2013	0,5	0,2	-5,1
2014	1,8	2,2	12,3

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.



lich hoher *trading loss* in Höhe von 1,3 Prozentpunkten ergeben hatte. Umgekehrt hat im Rezessionsjahr 2009 ein ebenso kräftiger außenhandelsbedingter Realeinkommensgewinn mitgeholfen, die wirtschaftliche Talfahrt abzumildern. So sank der Realwert des BIP aufgrund des drastischen Verfalls der Rohstoffpreise im Jahresdurchschnitt 2009 lediglich um 4,3%, während die gesamtwirtschaftliche Produktion um nicht weniger als 5,6% zurückging. Definiert man ökonomische Leistungsfähigkeit als Schaffung nachhaltiger Konsummöglichkeiten, so ist die Entwicklung der realen Einkommen von herausragender Bedeutung. Für länderübergreifende Vergleiche der ökonomischen Leistungsfähigkeit sind folglich Realwerte gesamtwirtschaftlicher Einkommensgrößen aussagefähiger als produktionsbezogene Maße, was auch die internationale *Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission* zur Messung der wirtschaftlichen Leistung und des sozialen Fortschritts thematisiert (vgl. Hüther 2003; Braakmann 2010, S. 610).

Im Jahr 2013 hat der Realwert des BIP in Deutschland erstmals seit dem Rezessionsjahr 2009 wieder stärker zugenommen als die gesamtwirtschaftliche Produktion. Im vergangenen Jahr hat sich diese Tendenz fortgesetzt. So nahm im Jahresdurchschnitt 2014 der Realwert des BIP um 2,0% zu, das reale BIP expandierte dagegen nur um 1,5%. Das Terms-of-Trade-bedingte Kaufkraftplus hat die Realeinkommen aus inländischer Produktion über höhere Unternehmensgewinne und niedrigere Verbraucherpreise befördert. Stärker noch vermochte der Realwert des verfügbaren Einkommens der Volkswirtschaft zuzulegen (+ 2,2%), da im Jahr 2014 der Saldo der grenzüberschreitenden Transfers weniger stark negativ ausgefallen ist als ein Jahr zuvor. Die wirtschaftliche Dynamik, gemessen an den Zuwachsraten des Realwerts des Bruttoinlandsprodukts und anderer gesamtwirtschaftlicher Realeinkommensgrößen, war in den vergangenen beiden Jahren in Deutschland offenbar größer, als es die in der Öffentlichkeit vorrangig diskutierten Veränderungsraten des preisbereinigten BIP nahelegen.

## Literatur

Adler, W., N. Gühler, E. Oltmanns, D. Schmidt, P. Schmidt und I. Schulz (2014), »Forschung und Entwicklung in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen«, *Wirtschaft und Statistik* (12), 703–717.

Braakmann, A. (2010), »Zur Wachstums- und Wohlfahrtsmessung, Die Vorschläge der Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission und der Initiative »BIP und mehr«, *Wirtschaft und Statistik* (7), 609–614.

Europäische Kommission (2014), *Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 2010)*, Brüssel.

Gutmann, P. (1981), »The Measurement of Terms of Trade Effects«, *The Review of Income and Wealth*, 433–453.

Hüther, M. (2003), »Wachstum: Wunsch oder Wirklichkeit? – Methodische Aspekte (Bruttowertschöpfung – Deflationierung – Produktivität)«, Vortrag anlässlich des 12. Wissenschaftlichen Kolloquiums des Statistischen Bundesamtes in Zusammenarbeit mit der Deutschen Statistischen Gesellschaft, Wiesbaden, 20.–21. November 2003.

Kohli, U. (2004), »Real GDP, Real Domestic Income, and Terms-of-Trade Changes«, *Journal of International Economics* 62, 83–106.

Lützel, H. (1987), »Realeinkommen in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen«, *Wirtschaft und Statistik* (2), 115–122.

Macdonald, R. (2011), »Measurement of Real Income in the System of National Accounts: An Application to North American Economies«, Statistics Canada, Economic Analysis Research Paper Series, No. 068, 1–22.

Nierhaus, W. (2000), »Realeinkommen im neuen Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen«, *ifo Schnelldienst* 53(4), 7–13.

Nierhaus, W. (2006), »Zur gesamtwirtschaftlichen Preisentwicklung«, *ifo Schnelldienst* 59(6), 28–31.

Nierhaus, W. (2014), »Realwert des Bruttoinlandsprodukts: Aktuelle Ergebnisse«, *ifo Schnelldienst* 67(3), 52–55.

Räth, N. und A. Braakmann sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2014), »Generalrevision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen 2014 für den Zeitraum 1991 bis 2014«, *Wirtschaft und Statistik* (9), 502–543.

United Nations (2009), *System of National Accounts 2008*, New York.

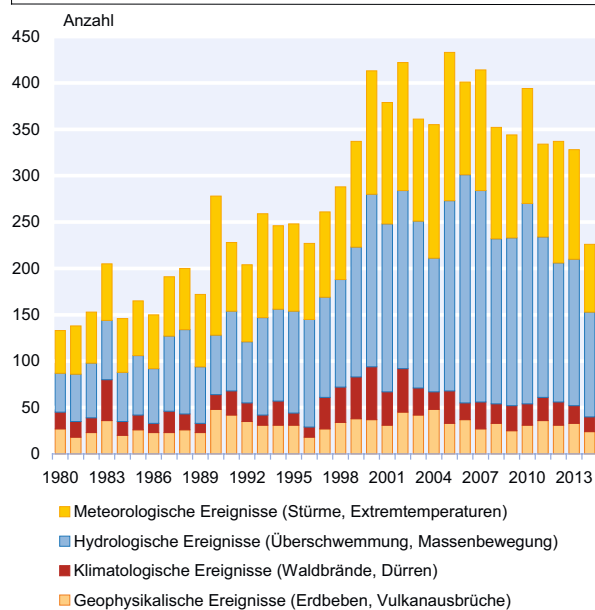
Mit der Tsunami-Katastrophe in Japan im Jahr 2011 und dem Hurrikan Katrina im Jahr 2005 fanden in den vergangenen zehn Jahren die sowohl insgesamt als auch für die Versicherungswirtschaft teuersten Naturkatastrophen aller Zeiten statt (vgl. Munich RE 2012a; 2012b). Das verheerende Erdbeben in Haiti 2010, der Hurrikan Sandy, der im Jahr 2012 die Ostküste der USA traf, und der Supertaifun Haiyan, der 2013 auf den Philippinen schwere Schäden hinterließ, sorgten zusätzlich für den Eindruck einer Häufung von Naturkatastrophen. Der Schein trügt nicht: In den vergangenen Jahrzehnten konnte weltweit ein drastischer Anstieg der Anzahl von Naturkatastrophen und der von diesen verursachten wirtschaftlichen Schäden beobachtet werden. Die Graphiken verdeutlichen diesen Trend. Abbildung 1 zeigt, dass sich in den letzten 30 Jahren die Zahl der jährlich beobachteten Naturkatastrophen ungefähr verdoppelt hat. In Abbildung 2, die die weltweiten Gesamtschäden durch Naturkatastrophen darstellt, stechen besonders die Jahre mit Großkatastrophen in Industrieländern, wie dem Erdbeben 1980 in Italien und dem Ausbruch des Mount St. Helens im selben Jahr, dem Erdbeben in Kobe 1995, Hurrikan Katrina 2005 und dem Erdbeben von Japan 2011, hervor. Zu beachten ist, dass diese Graphik das Ausmaß der Katastrophen lediglich nach ihren finanziellen Kosten gewichtet. Dies kann zu einer Verzerrung der Bedeutung eines Ereignisses führen. So war z.B. der Hurrikan Katrina mit 125 000 Mio. US-Dollar mehr als zwölfmal so teuer wie die Tsunami-Katastrophe in Süd-/Südostasien und Ostafrika im Jahr 2004, forderte mit 1 322 Toten aber nur einen Bruchteil der 220 000 Tsunami-Opfer (vgl. Munich RE 2012b; 2012c).

Kostenträger dieser Naturkatastrophen sind im zunehmenden Maße Versicherungen (vgl. Berz 1998), die heute mit einem Umsatz von ca. 7% des weltweiten BIP die größte Branche der Welt sind (vgl. Mills 2012). Der Versicherungsgrad der Katastrophen schwankt dabei stark, er ist in Industrienationen deutlich höher als in Entwicklungsländern (vgl. Mills 2007). So waren während der Überschwemmungskatastrophe im Sommer 1998 in China etwa lediglich 3% der Schäden versichert, während von den Schäden, die der Wintersturm Kyrill im Januar 2007 verursachte, 58% versichert waren (vgl. Munich RE 2010a; 2010b). Insgesamt betrug der Versicherungsgrad zwischen 1980 und 2013 weltweit im Durchschnitt ca. 24% (vgl. Munich RE 2014a). Im Fall von Katastrophen werden die Versicherungskosten wiederum zu einem großen Teil von den Erstversicherern auf Rückversicherungsunternehmen übertragen. (Im Jahr 2011 beispielsweise waren es mehr als die Hälfte, vgl. Von Dahlen und Von Peter 2012.) Deshalb ist es gerade für die Rückversicherer von besonderer Bedeutung, den starken Anstieg der Kosten durch Naturkatastrophen richtig einzuschätzen, um ihre Modelle und Zukunftserwartungen korrekt anpassen zu können. Besonders wichtig für diese Einschätzung ist die Frage, wodurch die steigenden Kosten ausgelöst werden.

## Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum

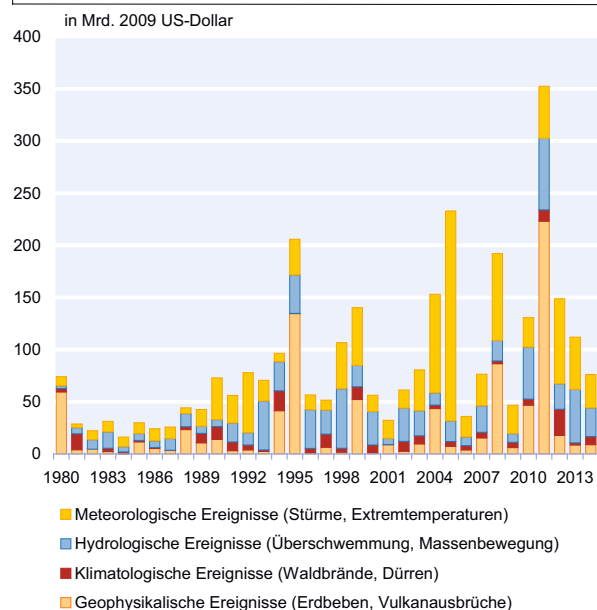
Ein Grund ist die wachsende Population und die Akkumulation von Wohlstand in den von Naturkatastrophen betroffenen Gebieten, besonders in den gefährdeten Ballungs-

**Abb. 1**  
**Naturkatastrophen weltweit 1980–2014**



Quelle: Centre for Research on the Epidemiology of Disasters CRED (2015), EM-DAT – The International Disaster Database.

**Abb. 2**  
**Schäden durch Naturkatastrophen weltweit 1980–2014**



Quelle: Centre for Research on the Epidemiology of Disasters CRED (2015), EM-DAT – The International Disaster Database.

zentren. Bouwer (2011) zeigt in einer Analyse von 22 verschiedenen Studien, dass für viele Arten von Katastrophen nach einer Normalisierung der Schäden kein Aufwärtstrend mehr zu erkennen ist. Das bedeutet, dass Naturkatastrophen in der Vergangenheit dieselben Auswirkungen gezeigt hätten, wenn ihnen die aktuelle Anzahl an Menschen und wirtschaftlichen Werten ausgesetzt gewesen wären. Verstärkt wird dieser Effekt von der Tatsache, dass einige moderne Technologien schadensanfälliger sind. Als Beispiele seien hier Solaranlagen und Häuserfassaden, die mittels Wärmeverbundsystemen isoliert sind, genannt (vgl. Munich RE 2014b). Ein Argument, das gegen diese Erklärung spricht, sind verbesserte Präventionsmaßnahmen und andere Technologien, die Katastrophenschäden verringern, wie z.B. Tsunami-Frühwarnsysteme und der Bau erdbebensicherer Gebäude. Trotzdem sind steigende wirtschaftliche Werte, die Naturgefahren ausgesetzt sind, gemeinhin als der momentan treibende Faktor hinter dem Anstieg der Katastrophenschäden anerkannt (vgl. Reguly 2013).

### Klimawandel

Allerdings kann dies allein nicht die steigende Anzahl der Naturkatastrophen in den vergangenen Jahrzehnten erklären. Obwohl die Zahl der geophysikalischen Ereignisse, wie beispielsweise Erdbeben oder Vulkanausbrüche, relativ konstant bleibt, ist bei den meteorologischen Ereignissen, z.B. tropische Stürme, ein deutlicher Anstieg über die letzten 30 Jahre festzustellen, der sich mit der beobachteten Erwärmung der Erde überschneidet. Während in wissenschaftlichen Kreisen inzwischen weitestgehend ein Konsens darüber herrscht, dass der anthropogene Klimawandel real ist, konnte noch nicht abschließend geklärt werden, in welchem Zusammenhang der Klimawandel mit der Entstehung von Naturkatastrophen steht (vgl. IPCC 2013; Künkel et al. 2013). Es wird argumentiert, dass die betrachtete Zeitspanne zu kurz für aussagekräftige Schlussfolgerungen sei. So kommen Crompton et al. (2011) zu dem Ergebnis, dass bei der Beobachtung tropischer Hurrikane ein Zeitraum von mehreren 100 Jahren benötigt wird, um einen Einfluss auf normalisierte Katastrophenschäden durch den anthropogenen Klimawandel mit ausreichender Sicherheit belegen zu können. Trotz der Komplexität des Klimasystems und der damit verbundenen allgemeinen Unsicherheiten bei der Ableitung genauer Vorhersagen sind sich heute viele Versicherungen einig, dass es sich beim Anstieg der Naturkatastrophen um einen langfristigen Trend handelt und dass dieser durch den Klimawandel beeinflusst wird (vgl. Reguly 2013; Lloyd's 2006). Die Rückversicherer gehörten zu den ersten Unternehmen, die sich ergebnisoffen mit dem Thema Klimawandel auseinandersetzten und dessen Entwicklungen untersuchten. So warnte Munich RE, die weltweit größte Rückversicherungsgesellschaft (vgl. A.M. Best Company 2013), bereits im Jahr 1973 vor dem

durch erhöhte CO<sub>2</sub>-Konzentrationen ausgelösten Klimawandel, nachdem Analysten steigende hochwasserbedingte Schäden aufgefallen waren (vgl. Reguly 2013).

### Implikationen für die Versicherungsindustrie

Für die Versicherungsunternehmen bedeutet der Klimawandel und ein damit verbundener Anstieg wetterbedingter Naturkatastrophen, dass sie ihre Modelle anpassen müssen, um weiterhin profitabel agieren zu können. Wenn sich das Klima verändert, können sich auch die Auswirkungen von Naturkatastrophen ändern. In gefährdeten Gebieten können sich die Frequenz und das Ausmaß von extremen Ereignissen erhöhen. Zusätzlich ist durch veränderte Klimaverhältnisse durchaus mit Katastrophen in Regionen zu rechnen, die bisher von größeren Schäden verschont geblieben sind. So wurde z.B. im Jahr 2004 erstmals die brasilianische Küste von einem Hurrikan getroffen (vgl. Lloyd's 2006). Des Weiteren verschärft eine stärkere Schwankung der Ausprägung von Wetterextremen die Problematik der sogenannten *Fat Tails*. *Fat Tails* beschreiben eine Abweichung von der Normalverteilung, bei der die Wahrscheinlichkeit extremer Ereignisse im Vergleich zur Größenordnung der Ereignisse nur langsam abnimmt. Von vielen Naturkatastrophen wird bisweilen angenommen, dass sie *Fat-Tail*-verteilt sind. So verursachte z.B. der Hurrikan Katrina im Jahr 2005 einen mehr als dreimal höheren Schaden als der gravierendste zuvor beobachtete Hurrikan, Andrew, der die Stärke 5 erreichte und Schäden in Höhe von ca. 35 000 Mio. US-Dollar zur Folge hatte (vgl. Kousky und Cooke 2010). Diese Faktoren beeinflussen die Risikodiversifikation, die Preisfindung und den Grad des Versicherungsschutzes von Versicherungspolice der Unternehmen. Sollten Naturkatastrophen zu immer extremeren Ausmaßen neigen, wird es für Versicherer zunehmend schwieriger werden, die Versicherbarkeit dieser Gefahren zu gewährleisten, da für spezifische Risiken die Preiskalkulation immer unsicherer werden wird. Bereits heute zweifeln manche Versicherungsunternehmen, ob meteorologische Katastrophen in Zukunft noch versicherbar sind (vgl. Lloyd's 2006).

Neben den direkten Auswirkungen auf Versicherungszahlungen im Rahmen von Naturkatastrophen befürchtet die Versicherungs- und Rückversicherungsindustrie aufgrund des Klimawandels auch einen Anstieg der Kosten in anderen Bereichen. So können häufiger auftretende Wetterextreme zu vermehrten Konflikten um Wasser und andere Ressourcen führen. Dies wiederum kann erhöhte Versicherungszahlungen im Rahmen von politischen Unruhen und Terrorismus verursachen (vgl. Lloyd's 2006). Darüber hinaus kann ein Anstieg humanitärer Katastrophen und nötiger Maßnahmen gegen den Klimawandel die Gesamtwirtschaftsleistung dämpfen und somit die Renditen der Anla-

geportfolios der Versicherungsunternehmen verringern. Das würde zusätzlich zu höheren Prämienzahlungen und damit zu einer verringerten Versicherbarkeit von Risiken führen.

Sollten sich Versicherungen und insbesondere Rückversicherungen, die deren Katastrophenrisiken abdecken, entscheiden, dass der Klimawandel nicht eindämmbar ist und damit verbundene extreme Ereignisse weiter verstärken wird, dann könnte dies aufgrund der erschwerten Kalkulierbarkeit bedeuten, dass zukünftig die Versicherungsprämien deutlich steigen und der Grad des Versicherungsschutzes verringert wird. Das würde das Wachstum der Versicherungsindustrie bremsen und dazu führen, dass in Zukunft wieder mehr Risiken von Individuen und staatlichen Einrichtungen getragen werden müssen (vgl. Mills 2005). Eine mögliche Folge dessen ist – aufgrund von Planungsunsicherheit und regionaler Überlastung – eine Verlangsamung des weltweiten Wirtschaftswachstums besonders in gefährdeten Entwicklungsländern und eine zusätzliche Verschärfung der Problematik des Klimawandels aufgrund knapperer Mittel für Gegenmaßnahmen.

Eine zunehmende Bedeutung des Klimawandels für die Versicherungsindustrie kann aber auch dazu führen, dass diese sich verstärkt für Maßnahmen zur Klimawandelprävention und -adaptation einsetzt, um die aus Naturkatastrophen resultierenden Versicherungszahlungen zu verringern (vgl. Mills 2007). Als Ergebnis wären Kooperationen mit öffentlichen Stellen denkbar, um z.B. mit Hilfe des Know-hows der Versicherungsunternehmen Besiedlungspläne zu optimieren, Dämme zu planen oder finanzielle Risiken besser zu verteilen. Eine weitere Möglichkeit für Versicherer besteht darin, Policen zu implementieren, die Menschen dazu anreizt, Vorsichtsmaßnahmen zu treffen, um Schäden aus Naturkatastrophen zu minimieren, beispielsweise die Förderung erdbebensicherer Gebäude (vgl. Mills 2007). Auch eine zunehmende Einflussnahme auf Politik und Öffentlichkeit zur Umsetzung von Umweltzielen ist denkbar.

Die größten Verursacher des rapiden Anstiegs der durch Naturkatastrophen ausgelösten Kosten sind mit hoher Wahrscheinlichkeit die demographische Entwicklung und die gleichzeitige Akkumulation von Wohlstand in den gefährdeten Gebieten. Besonders die steigende Konzentration der Bevölkerung und der wirtschaftlichen Werte in Ballungszentren und Küstenregionen, die immer wieder im Einflussgebiet von Katastrophen liegen, sind mitverantwortlich für diesen Trend. Aber auch der Klimawandel rückt in diesem Zusammenhang zunehmend in den Fokus. Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen erkennen diesen immer häufiger als eine treibende Kraft hinter Naturkatastrophen an und könnten zukünftig eine wichtige Rolle bei dessen Bekämpfung spielen.

## Literatur

A.M. Best Company (2013), *Global Reinsurance – Segment Review – The Capital Challenge*, Best's Special Report, online verfügbar unter: <http://www.bestweek.com/europe/promo/GlobalReinsurance.pdf>.

Berz, G. (1998), »Naturkatastrophen – Auffangnetz Rückversicherung«, *Spektrum der Wissenschaft*, Februar, 101, online verfügbar unter: <http://www.spektrum.de/alias/risiko-management/naturkatastrophen-auffangnetz-rueckversicherung/823999>.

Bouwer, L.M. (2011), »Have Disaster Losses Increased Due to Anthropogenic Climate Change?«, *Bulletin of the American Meteorological Society* 92(1), 39–46, online verfügbar unter: [http://www.researchgate.net/publication/249616432\\_Have\\_disaster\\_losses\\_increased\\_due\\_to\\_anthropogenic\\_climate\\_change/file/60b7d527ca24aaacc8.pdf](http://www.researchgate.net/publication/249616432_Have_disaster_losses_increased_due_to_anthropogenic_climate_change/file/60b7d527ca24aaacc8.pdf).

Crompton, R.P., R.A. Pielke Jr und K.J. McAneney (2011), »Emergence Timescales for Detection of Anthropogenic Climate Change in US Tropical Cyclone Loss Data«, *Environmental Research Letters* 6(1), 014003, online verfügbar unter: [http://sciencepolicy.colorado.edu/admin/publication\\_files/2011.02.pdf](http://sciencepolicy.colorado.edu/admin/publication_files/2011.02.pdf).

IPCC (2013), »Summary for Policymakers«. in: T.F. Stocker, D. Qin, G.-K. Plattner, M. Tignor, S.K. Allen, J. Boschung, A. Nauels, Y. Xia, V. Bex und P.M. Midgley (Hrsg.), *Climate Change 2013: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, Cambridge University Press, Cambridge, New York.

Kousky, C. und R. Cooke (2010), »Adapting to Extreme Events: Managing Fat Tails«, *Issue brief*, 10–12, online verfügbar unter: <http://www.rf.org/rff/documents/rff-ib-10-12.pdf>.

Kunkel, K.E., T.R. Karl, H. Brooks, J. Kossin, J.H. Lawrimore, D. Arndt und D. Wuebbles (2013), »Monitoring and Understanding Trends in Extreme Storms: State of Knowledge«, *Bulletin of the American Meteorological Society* 94(4), 499–514, online verfügbar unter: [http://www.ssec.wisc.edu/~kossin/articles/BAMS\\_2013.pdf](http://www.ssec.wisc.edu/~kossin/articles/BAMS_2013.pdf).

Lloyd's (2006), *Climate Change – Adapt or Bust*, 360 Risk Project, online verfügbar unter: <http://www.lloyds.com/~media/lloyds/reports/360/360%20climate%20reports/final360climatechangereport.pdf>.

Mills, E. (2005), »Insurance in a Climate of Change«, *Science* 309(5737), 1040–1044, online verfügbar unter: [http://www.lbl.gov/Science-Articles/Archive/sabl/2005/September/Insurance\\_and\\_Climate.pdf](http://www.lbl.gov/Science-Articles/Archive/sabl/2005/September/Insurance_and_Climate.pdf).

Mills, E. (2007), »Synergisms between Climate Change Mitigation and Adaptation: An Insurance Perspective«, *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change* 12(5), 809–842, online verfügbar unter: <http://energy.lbl.gov/EA/mills/emills/pubs/pdf/miti-mills-2007.pdf>.

Mills, E. (2012), »The Greening of Insurance«, *Science* 338(6113), 1424–1425, online verfügbar unter: [energy.lbl.gov/ea/emills/pubs/pdf/Science-2012-Mills-1424-5.pdf](http://energy.lbl.gov/ea/emills/pubs/pdf/Science-2012-Mills-1424-5.pdf).

Munich RE (2010a), »Überschwemmungen, China (Sommer 1998) – MR Touch Naturgefahren – Katastrophenporträt«, GeoRisikoForschung, NatCatSERVICE, online verfügbar unter: <https://www.munichre.com/touch/naturalhazards/de/natcatservice/catastrophe-portraits/index.html>.

Munich RE (2010b), »Wintersturm Kyrill, Europa (18.–20.1.2007) – MR Touch Naturgefahren – Katastrophenporträt«, GeoRisikoForschung, NatCatSERVICE, online verfügbar unter: <https://www.munichre.com/touch/naturalhazards/de/natcatservice/catastrophe-portraits/index.html>.

Munich RE (2012a), »Erdbeben und Tsunami, Japan (11.3.2011) – MR Touch Naturgefahren – Katastrophenporträt«, GeoRisikoForschung, NatCatSERVICE, online verfügbar unter: <https://www.munichre.com/touch/naturalhazards/de/natcatservice/catastrophe-portraits/index.html>.

Munich RE (2012b), »Hurrikan Katrina, USA (25.–30.8.2005) – MR Touch Naturgefahren – Katastrophenporträt«, GeoRisikoForschung, NatCatSERVICE, online verfügbar unter: <https://www.munichre.com/touch/naturalhazards/de/natcatservice/catastrophe-portraits/index.html>.

Munich RE (2012c), »Erdbeben und Tsunami, Süd-/Südost-Asien und Ost-Afrika (26.12.2004) – MR Touch Naturgefahren – Katastrophenporträt«, GeoRisikoForschung, NatCatSERVICE, online verfügbar unter: <https://www.munichre.com/touch/naturalhazards/de/natcatservice/catastrophe-portraits/index.html>.

Munich RE (2014a), »Schadenereignisse weltweit 1980–2013«, GeoRisks-Research, NatCatSERVICE, online verfügbar unter: <https://www.munichre.com/touch/naturalhazards/de/natcatservice/focus-analyses/index.html>.

Munich RE (2014b), »Naturkatastrophen 2013 – Analysen, Bewertungen, Positionen – Ausgabe 2014«, Topics Geo, online verfügbar unter: [https://www.munichre.com/site/touch-naturalhazards/get/documents\\_E-890634003/mr/assetpool.shared/Documents/5\\_Touch/\\_NatCatService/Focus\\_analyses/1980-2013-Schadenereignisse-weltweit.pdf](https://www.munichre.com/site/touch-naturalhazards/get/documents_E-890634003/mr/assetpool.shared/Documents/5_Touch/_NatCatService/Focus_analyses/1980-2013-Schadenereignisse-weltweit.pdf).

Reguly, E. (2013), »No Climate-Change Deniers to Be Found in the Reinsurance Business«, The Globe and Mail, online verfügbar unter: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/rob-magazine/an-industry-that-has-woken-up-to-climate-change-no-deniers-at-global-resinsurance-giant/article15635331/?page=all>.

Von Dahlen, S. und G. Von Peter (2012), »Natural Catastrophes and Global Reinsurance—Exploring the Linkages«, *BIS Quarterly Review*, Dezember, online verfügbar unter: [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1212e.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1212e.pdf).



# ifo Konjunkturtest Januar 2015 in Kürze: Die deutsche Wirtschaft startet gut ins neue Jahr<sup>1</sup>

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im Januar von 105,5 im Vormonat auf 106,7 Punkte gestiegen. Dies war der dritte Anstieg in Folge. Die Unternehmen waren merklich zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Zudem blickten sie wieder mehrheitlich optimistisch auf die kommende Entwicklung. Die deutsche Wirtschaft startet gut ins neue Jahr. Der Geschäftsklimaindex erhöhte sich in den Sektoren Industrie, Groß- und Einzelhandel. Im Dienstleistungssektor und dem Bauhauptgewerbe gab er hingegen nach.

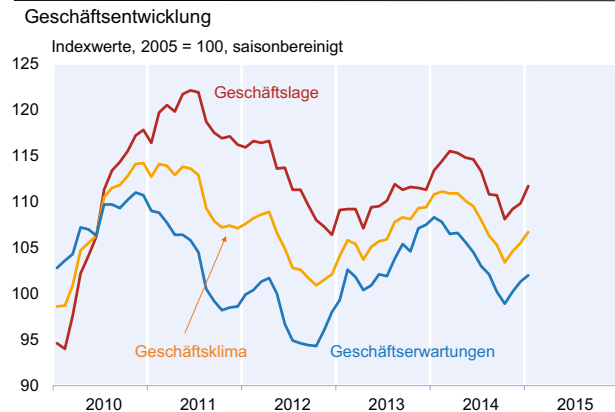
Aufgrund der anziehenden Konjunktur suchen immer mehr Firmen neue Mitarbeiter. Das ifo Beschäftigungsbarometer ist im Januar von 106,6 auf 108,2 Indexpunkte gestiegen. Dies ist der höchste Wert seit März 2012. Im Dienstleistungssektor besteht weiterhin die größte Einstellungsbereitschaft. Im Verarbeitenden Gewerbe ist das Beschäftigungsbarometer erneut merklich gestiegen. Die Industriefirmen stellen vorsichtig wieder mehr Personal ein. Auch der Handel legte seine Einstellungszurückhaltung ab. Sowohl im Einzel- als auch im Großhandel werden wieder Mitarbeiter gesucht. Und im Dienstleistungsgewerbe wollen erneut mehr Unternehmen neues Personal einstellen. Dagegen sank – auch aufgrund des Winters – die Einstellungsbereitschaft im Baugewerbe.

Die **Kredithürde** für die gewerbliche Wirtschaft ist im Januar auf 17,1% gefallen. Dies ist ein neuer historischer Tiefstand. Die Finanzierungsbedingungen für deutsche Unternehmen sind auch zu Beginn des Jahres 2015 hervorragend. Das Sinken der Kredithürde zeigt bereits die von den Banken erwartete inflationäre Geldflut der Europäischen Zentralbank. Die Kredithürde im Verarbeitenden Gewerbe verharrte unverändert bei 15,0%. Für die Großfirmen gab die Kredithürde erneut nach und liegt nun bei 10,3%. Bei den mittleren Firmen stieg der Anteil der Unternehmen mit Problemen bei der Kreditvergabe leicht an, bei den kleinen Firmen blieb diese Anzahl konstant bei knapp einem Fünftel. Im Baugewerbe sank die Kredithürde mit 20,9% auf einen neuen historischen Tiefstand. Auch im Handel berichteten weniger Firmen von einer restriktiven Kreditvergabe der Banken.

Die deutsche Industrie rechnet mit wachsenden Exporten. Die ifo Exporterwartungen sind im Januar zum vierten Mal hintereinander gestiegen, und zwar auf 9,5 Saldenpunkte nach 7,7 im Dezember. Der ohnehin sehr starke Export profitiert zusätzlich von dem erheblich gesunkenen Eurokurs. Die Exportchancen verbesserten sich in nahezu allen wichtigen Branchen der deutschen Industrie. Besonders deutlich gestiegen sind die Exporterwartungen im Maschinenbau, der Elektroindustrie und der Herstellung von Datenverarbei-

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

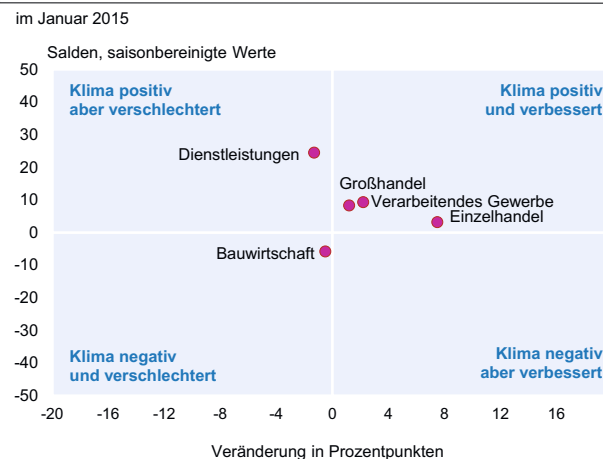
**Abb. 1  
Gewerbliche Wirtschaft<sup>a)</sup>**



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

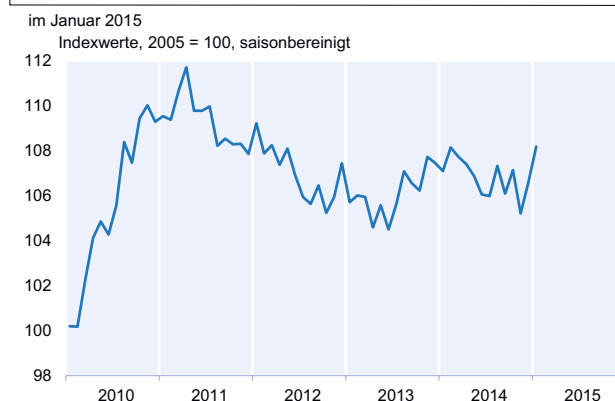
Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 2  
Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen**



Quelle: ifo Konjunkturtest.

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



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

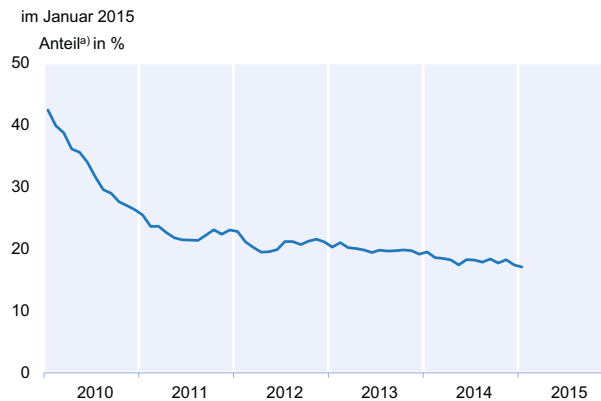
Quelle: ifo Konjunkturtest.

tungsgeräten. Auch die Automobilhersteller zeigen wieder leichten Optimismus bezüglich der Auslandsgeschäfte. Hier spielt neben dem sinkenden Eurokurs auch der fallende Ölpreis eine entscheidende Rolle. Einen Dämpfer bei den Exporterwartungen erhielten die Firmen der Metallerzeugung und -bearbeitung. Das hohe Niveau der vergangenen drei Monate konnte nicht gehalten werden.

Im **Verarbeitenden Gewerbe** ist der Geschäftsklimaindikator zum dritten Mal in Folge gestiegen. Die Lageeinschätzungen der Industriefirmen fielen erneut besser aus. Auch mit Blick auf die Entwicklung in den kommenden Monaten stieg die Zuversicht. Aufgrund des sinkenden Euro-Wechselkurses wurden stärkere Impulse vom Export erwartet. Auch deshalb planten die Firmen, die Produktion in den kommenden Monaten auszuweiten. Die Kapazitätsauslastung stieg um 0,4 Prozentpunkte auf 84,6% gegenüber Oktober und lag damit über dem Vorjahreswert. Im Vorleistungsgütergewerbe hat die Zufriedenheit mit der momentanen Lage zugenommen. Die Nachfragesituation verbesserte sich und erreichte damit wieder das Niveau von August 2014. Das Produktionsniveau blieb nahezu unverändert. Es dürfte jedoch in den kommenden Monaten deutlich angehoben werden. In Bezug auf die Entwicklung in den kommenden sechs Monaten waren die Firmen jedoch etwas weniger zuversichtlich. Im Investitionsgüterbereich setzte sich der Anstieg des Geschäftsklimaindikator weiter fort. Die Nachfrage gewann wieder an Schwung, und die Produktion dürfte weiter ausgebaut werden. Die Kapazitätsauslastung stieg leicht auf 87,1%. Mit Blick auf den weiteren Geschäftsverlauf kehrte der Optimismus zurück. In der Konsumgüterindustrie (ohne Ernährungsgewerbe) ist der Geschäftsklimaindikator gestiegen. Dies lag vor allem an der deutlich verbesserten aktuellen Lage, die auf den höchsten Stand seit Februar 2014 stieg. Bei den Erwartungen nahm der Pessimismus leicht ab. Trotz gesteigerter Produktion sank die Kapazitätsauslastung geringfügig auf 84,4%. Im Ernährungsgewerbe ist der Geschäftsklimaindikator gesunken. Ausschlaggebend hierfür waren die weniger positiven Meldungen zur aktuellen Geschäftslage. Auch der kommenden Entwicklung sahen die Unternehmen mit wachsender Skepsis entgegen. Vom Export hingegen wurden kräftigere Impulse erwartet. Die Kapazitätsauslastung stieg deutlich auf 77,1% und lag damit mehr als 3 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert. Im Fahrzeugbau hat sich das Geschäftsklima deutlich verbessert. Die Nachfrage gewann wieder an Schwung, jedoch war die Produktion noch leicht auf Kürzungen ausgerichtet. In Bezug auf den weiteren Geschäftsverlauf kehrte der Optimismus zurück. Auch das Auslandsgeschäft macht wieder etwas Hoffnung. Die Kapazitätsauslastung stieg deutlich auf 91,6%.

Im **Bauhauptgewerbe** hat sich das Geschäftsklima abermals leicht verschlechtert. Die Baufirmen waren etwas weniger zufrieden mit ihrer aktuellen Lage. Ihre Erwartungen

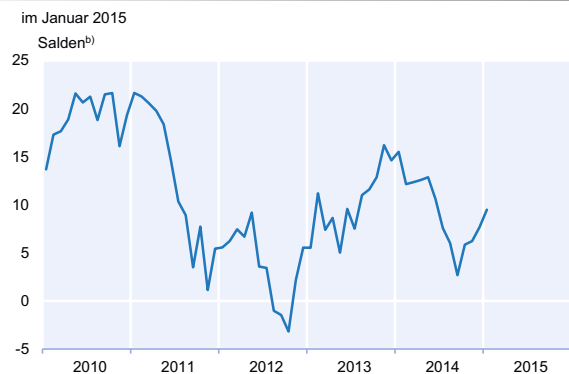
**Abb. 4**  
**Kredithürde – gewerbliche Wirtschaft**



<sup>a)</sup> Anteil der Unternehmen, die angeben, die Kreditvergabe sei restriktiv.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 5**  
**Exportserwartungen – Verarbeitendes Gewerbe<sup>a)</sup>**

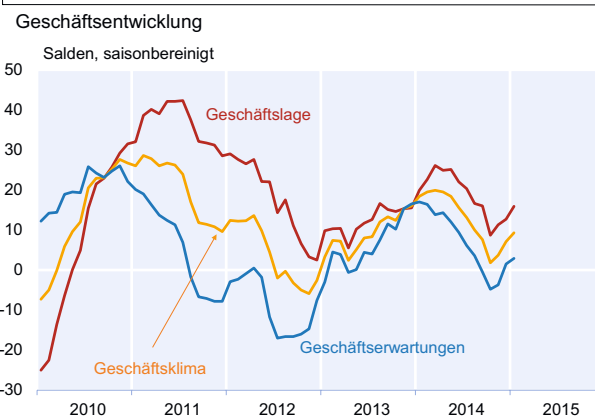


<sup>a)</sup> Ohne Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung.

<sup>b)</sup> Aus den Prozentsätzen der Meldungen über zu- und abnehmende Exportgeschäfte.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 6**  
**Verarbeitendes Gewerbe**

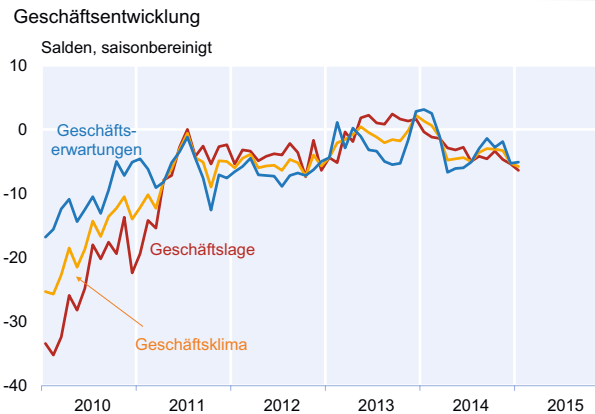


Quelle: ifo Konjunkturtest.

für das kommende halbe Jahr verbesserten sich jedoch etwas. Die Bautätigkeit wurde aufgrund der Witterungsverhältnisse deutlich zurückgefahren. Trotzdem stieg die Geräteauslastung um mehr als einen Prozentpunkt und liegt mit 74,5% über dem Vorjahreswert. Nach den Firmenmeldungen zu schließen, konnten die Preise öfter angehoben werden als zuletzt. Für die kommenden Monate gingen die Testteilnehmer von ähnlichen Preiserhöhungsspielräumen aus. Die Beschäftigtenzahl dürfte – nach Einschätzung der Unternehmen – in der nächsten Zeit schwächer zunehmen, als dies im Dezember erwartet worden war. Die Sonderfrage im Januar befasste sich mit dem Überhang an noch nicht fertiggestellten und noch nicht in Angriff genommenen Bauten, an deren Erstellung die befragten Firmen beteiligt sind. Hinsichtlich Wohnungsbauten hat sich der Bauüberhang zum Jahresende 2014 im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt spürbar verringert. Für gewerbliche Hochbauvorhaben fiel der Rückgang des Überhangs noch größer aus, am stärksten war er aber bei öffentlichen Hochbauprojekten. Im Hochbaubereich insgesamt ergaben sich im Jahresvergleich demnach merkliche Einbußen, die allerdings von den im Tiefbaubereich verzeichneten noch übertroffen wurden. Insbesondere im Straßenbau verringerte sich der Bestand an noch nicht begonnenen bzw. noch nicht abgeschlossenen Vorhaben gegenüber Ende 2013 sichtbar. Im Tiefbau verbesserte sich das Geschäftsklima minimal. Während sich die Beurteilungen zur aktuellen Lage aufhellten, trübten sich die Erwartungen weiter ein. Knapp ein Drittel der befragten Bauunternehmen berichteten von Behinderungen aufgrund von Witterungseinflüssen. Zudem gab ein Viertel an, dass Auftragsmangel ihr Unternehmen beeinträchtigt. Die Geräteauslastung stieg und liegt mit 75,2% über dem Niveau des Vorjahresmonats. Auch im Hochbau verbesserte sich das Geschäftsklima minimal. Die aktuelle Lage wurde nahezu unverändert als leicht gut beurteilt, ebenso verbesserten sich die Erwartungen. Im Hochbau berichteten weniger Firmen von Behinderungen durch die Witterung als im Tiefbau. Aber auch hier war Auftragsmangel ein Problem für viele Firmen. Die Kapazitätsauslastung blieb nahezu unverändert.

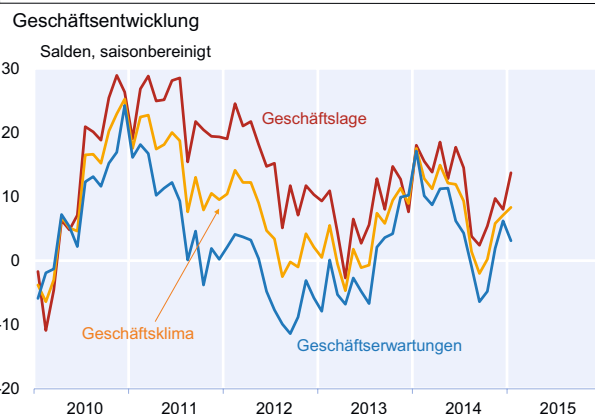
Im **Großhandel** hat sich das Geschäftsklima erneut aufgehellt. Dies ist insbesondere auf deutlich günstigere Lageeinschätzungen zurückzuführen, während die Erwartungen zurückhaltender ausfielen. Bei steigenden Umsätzen konnte der Lagerbestand etwas reduziert werden. Die Bestellaktivität dürfte deutlich ausgeweitet werden. Auch die Mitarbeiterzahl soll in naher Zukunft angehoben werden. Im Produktionsverbindungshandel hat sich das Geschäftsklima abermals verbessert, da sich die Unternehmen erneut zufriedener mit ihrer derzeitigen Situation zeigten. Bei der Einschätzung der Geschäftsperspektiven überwogen die optimistischen Angaben nach wie vor leicht. Trotz sinkender Lagerbestände blieb die Bestellaktivität weiterhin zurückhaltend. Im Großhandel mit Konsumgütern stieg der Ge-

**Abb. 7**  
**Bauhauptgewerbe**



Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 8**  
**Großhandel**



Quelle: ifo Konjunkturtest.

schäftsklimaindikator auf den höchsten Wert seit Juli 2014. Dies war vor allem auf eine verbesserte Lageeinschätzung zurückzuführen. Der zuletzt optimistische Ausblick auf die weitere Geschäftstätigkeit wurde deutlich zurückgenommen. Die Bestellaktivität soll deutlich ausgeweitet werden. Zudem wird weiteres Personal gesucht. Das Geschäftsklima im Nahrungs- und Genussmittelbereich hat sich verbessert, da die gegenwärtige Situation angesichts guter Nachfrage günstiger beurteilt wurde. Bei den Erwartungen für die weitere Entwicklung waren die Unternehmen hingegen etwas weniger zuversichtlich. Die Planungen beinhalteten aber dennoch häufig eine Vergrößerung der Bestellvolumina sowie der Beschäftigtenzahl. Im Investitionsgüterhandel verschlechterte sich das Geschäftsklima minimal und liegt weiter deutlich über dem langfristigen Durchschnitt. Die befragten Großhändler waren etwas zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Sie nahmen jedoch ihre positiven Erwartungen etwas zurück. Bei leicht steigender Bestellaktivität ist es geplant, die Verkaufspreise zu erhöhen.

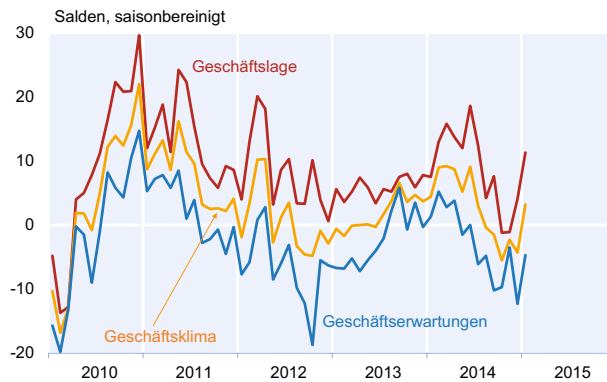
Im **Einzelhandel** drehte das Klima erstmals seit Juli 2014 wieder ins Positive. Die Urteile zur aktuellen Lage verbes-

serten sich merklich. Zudem hellten sich die Erwartungen auf. Die Umsätze konnten wieder gesteigert werden, während die Lagerbestände weitestgehend konstant blieben. Mehr Einzelhändler als noch am Jahresende 2014 wollten die Verkaufspreise anheben. Die restriktive Orderpolitik soll gelockert werden, und der Stellenabbau dürfte sich verlangsamen. Auch im Gebrauchsgüterhandel drehte das Geschäftsklima wieder in den positiven Bereich. Die Einzelhändler waren merklich zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Zudem sahen sie weniger pessimistisch auf die kommende Entwicklung. Bei stagnierenden Umsätzen nahm der Lagerdruck wieder etwas zu. Darüber hinaus blieb die Bestellfähigkeit restriktiv ausgerichtet, jedoch weniger stark als im Dezember. Auch im Verbrauchsgüterbereich stieg der Geschäftsklimaindikator, verblieb jedoch im negativen Bereich. Die befragten Einzelhändler berichteten von einer deutlich verbesserten Geschäftslage. Auch die Erwartungen hellten sich auf, waren aber noch deutlich mehrheitlich pessimistisch ausgerichtet. Die Lager konnten etwas geräumt werden. Im Einzelhandel mit Spielwaren zeigte sich im Januar der deutliche Weihnachtseffekt: Während die Einzelhändler im Dezember äußerst zufrieden waren mit der aktuellen Geschäftslage, trübte sich diese im Januar deutlich ein. Auch der Ausblick verschlechterte sich. Die Lager wurden wieder aufgefüllt, und die Bestellungen sollen zurückgefahren werden. Im Kfz-Einzelhandel ist der Geschäftsklimaindikator aufgrund der wesentlich weniger pessimistisch eingeschätzten Geschäftsperspektiven gestiegen. Die momentane Lage bewerteten die Einzelhändler nicht ganz so gut wie im Dezember. Sie sahen kaum Chancen, die Verkaufspreise anheben zu können. Die Personalpläne waren weiterhin überwiegend auf Einschränkungen ausgerichtet. Im Nahrungs- und Genussmitteleinzelhandel stieg der Geschäftsklimaindikator. Angesichts der sehr guten Umsatzentwicklung berichteten die Unternehmen zahlreicher über eine gute Geschäftslage. Auch die Meldungen zu den Perspektiven für die kommenden Monate fielen positiv aus. Die Händler revidierten ihre Bestellpläne nach oben und waren bereit, die Mitarbeiterzahl zu erhöhen. Zudem rechneten die Unternehmen damit, höhere Verkaufspreise durchsetzen zu können.

Der ifo Geschäftsklimaindikator für das **Dienstleistungs-gewerbe** Deutschlands ist im Januar gesunken. Die Urteile zur aktuellen Lage wurden ein wenig zurückgenommen, verbleiben aber auf einem hohen Niveau. Auch die Erwartungen sind etwas weniger optimistisch als noch im Dezember. Der Anteil der Firmen, die planen, die Preise zu erhöhen, ist wieder gestiegen. In den Kommentaren zu der Behinderung der Geschäftstätigkeit wurden Bürokratie, Mindestlohn und der damit einhergehende Verwaltungsaufwand genannt. Die Teilnehmer aus dem Bereich Wirtschaftsprüfung, Rechts- und Steuerberatung äußerten sich weiterhin überaus zufrieden über ihre Geschäftssituation. Darüber hinaus stiegen die Erwartungen bezüglich der Ent-

**Abb. 9  
Einzelhandel**

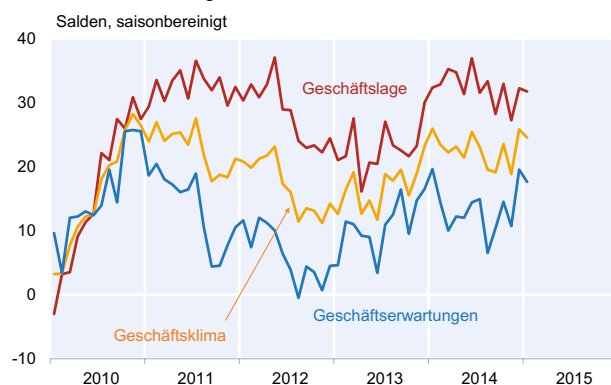
Geschäftsentwicklung



Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 10  
Dienstleistungen**

Geschäftsentwicklung



Quelle: ifo Konjunkturtest.

wicklung in den nächsten Monaten. Im Zusammenhang mit den stark expansiven Personalplanungen stellte Fachkräftemangel die einzige nennenswerte Behinderung der Geschäftstätigkeit dar (32%). Der Klimaindikator im Bereich der Unternehmens- und Public-Relations-Beratung entwickelte sich weiterhin positiv und erreichte den höchsten Wert seit August 2007. Ursächlich für diesen Anstieg war in erster Linie zunehmender Optimismus bezüglich der Geschäftsperspektiven. Neben Fachkräftemangel (23%) gaben die Testteilnehmer unzureichende Nachfrage (13%) als Behinderung der Geschäftstätigkeit an. Die befragten Firmen der Werbebranche meldeten sehr positive Geschäftsaussichten. Bei der weiterhin zufriedenstellenden aktuellen Geschäftslage stieg der Klimaindikator um nahezu 10 Saldepunkte. Mit einem Personalzuwachs ist auch in den nächsten Monaten zu rechnen, wenn auch nicht mehr ganz so stark wie in den vorangegangenen Monaten. Die häufigste Nennung bei der Behinderung der Geschäftstätigkeit war eine unzureichende Nachfrage (19%).

**ifo Institut**

**im Internet:**

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



