



3 2005

58. Jg., 5.-6. KW, 11. Februar 2005

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Hermann Kresse, Robert K. v. Weizsäcker, Horst Penzkofer

- Messestandort Deutschland

International Spring Conference 2005

Peter Wells

- The New European Automotive Industry

Forschungsergebnisse

Stefan Bornemann

- Betriebliches Eingliederungsmanagement

Johannes Becker und Clemens Fuest

- Einführung eines Konsumsteuersystems?

Daten und Prognosen

Wolfgang Nierhaus

- Konjunktur 2004: Prognose und Wirklichkeit

Im Blickpunkt

Klaus Abberger

- Anmerkung zum ifo Geschäftsklima im Einzelhandel

Nick Hoffmann

- Studiengebühren in Europa

Erich Gluch

- ifo Architektenumfrage: Geschäftsklima trübt sich ein

Hans G. Russ

- ifo Konjunkturttest Januar 2005

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

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

Vertrieb: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

Druck: Fritz Kriechbaumer, Taufkirchen.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Zur Diskussion gestellt

Die Bedeutung des Messeplatzes Deutschland

3

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Messewesens ist grundsätzlich unbestritten, weniger klar ist jedoch die Größenordnung des gesamtwirtschaftlichen Effekts. Auch die Eigentümerstrukturen deutscher Messegesellschaften werden zurzeit diskutiert: Die meisten deutschen Messegesellschaften sind im Eigentum von Städten und Ländern, die sich finanziell sehr unterschiedlich engagieren. Dr. *Hermann Kresse*, AUMA, sieht die Voraussetzungen für eine komplette Privatisierung des Messegeschäfts gegenwärtig nicht gegeben. Für Prof. Dr. *Robert K. von Weizsäcker*, Technische Universität München, ist eine Vollprivatisierung der deutschen Messeindustrie der einzig sinnvolle Privatisierungsansatz. *Horst Penzkofer*, ifo Institut, weist darauf hin, dass Veranstaltungsgeschäft und Messeinfrastruktur noch nicht als Wettbewerbseinheit betrachtet werden können: »Während die meisten Messegesellschaften schon wie private Messeveranstalter auf dem Markt agieren und im Veranstaltungsgeschäft Erträge erwirtschaften, somit eine Privatisierung des Durchführungsgeschäfts durchaus vorstellbar ist, sind die Voraussetzungen für eine wettbewerbsadäquate Vermarktung der Immobilien bzw. Messeinfrastruktur zurzeit noch nicht gegeben.«

International Spring Conference 2005

The New European Automotive Industry

15

Peter Wells

Am 17. und 18. März 2005 findet in der britischen Botschaft in Berlin die diesjährige »CESifo International Spring Conference« statt. Am ersten Tag werden die wirtschaftlichen Perspektiven wichtiger Weltregionen behandelt. Im Mittelpunkt des zweiten Tages steht die konjunkturelle Entwicklung in bedeutenden Branchen der europäischen Industrie. *Peter Wells* vom Center for Automotive Industry Research, Cardiff, wird einer der Referenten sein. Hier gibt er eine kurze Einschätzung der Entwicklung der Automobilbranche in Europa.

Forschungsergebnisse

Betriebliches Eingliederungsmanagement – sinnvoller Versicherungsschutz bei Arbeitsunfähigkeit?

19

Stefan Bornemann

Künftig ist der Arbeitgeber zu einem betrieblichen Eingliederungsmanagement für Beschäftigte, die innerhalb eines Jahres länger als sechs Wochen wiederholt oder ununterbrochen arbeitsunfähig sind, verpflichtet. Dadurch sollen erneuter Arbeitsunfähigkeit vorgebeugt, Anreize zu betrieblicher Prävention gesetzt und der Arbeitsplatz erhalten werden. *Stefan Bornemann*, Universität München, analysiert die Neuregelung aus Sicht der Humankapitaltheorie. Er zeigt auf, dass sie zu einem Anstieg der Lohnzusatzkosten führt, so dass gerade bei Tätigkeiten mit einfacher Qualifikation ein unerwünschter Rückgang der Arbeitsnachfrage erwarten werden muss.

Wie viel Aufkommen kostet die Einführung eines Konsumsteuersystems? Weniger als 1% des BIP

23

Johannes Becker und Clemens Fuest

Das bestehende Steuersystem wird häufig als ein Grund für die anhaltende Investitions- und Wachstumsschwäche in Deutschland angesehen. Daher wird insbesondere von Seiten deutscher Wirtschaftswissenschaftler eine konsumorientierte Umgestaltung des Steuersystems gefordert. Hingegen weisen Kritiker dieser Ansicht darauf hin, dass dies auf Unternehmensebene zu einer Verkleinerung der Bemessungsgrundlage führen würde, die entweder höhere Steuersätze erfordern würde oder hohe Steuerausfälle zur Folge hätte. Prof. Dr. *Clemens Fuest* und *Johannes Becker*, Universität zu Köln, untersuchen in diesem Beitrag, wie hoch die Aufkommensverluste wären, wenn Deutschland bei unveränderten Steuertarifen ein

konsumbasiertes Steuersystem einführen würde. Sie zeigen, dass der Verlust an Steueraufkommen im Fall einer konsumorientierten Steuerreform in den Jahren 1983 bis 1998 überraschend klein gewesen wäre. Offenbar stehen den Ausfällen, die durch die notwendige Verkleinerung der Bemessungsgrundlage entstehen, beachtliche Einsparungen gegenüber, die aus der Abschaffung von Steuerschlupflöchern und steuerbegünstigten Abschreibungsmöglichkeiten resultieren.

Daten und Prognosen

Wirtschaftskonjunktur 2004: Prognose und Wirklichkeit

26

Wolfgang Nierhaus

Das ifo Institut beleuchtet seit Jahren kritisch die Güte der eigenen Konjunkturprognosen und diskutiert die Gründe für aufgetretene Differenzen zwischen Prognose und Wirklichkeit. Im Jahr 2004 ist die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland vom ifo Institut von der Grundtendenz her zutreffend prognostiziert worden. Wie erwartet ist es zu einem leichten Aufschwung gekommen, der allerdings nicht stark genug war, die Lage auf dem Arbeitsmarkt auch nur ansatzweise zu verbessern.

Im Blickpunkt

Eine Anmerkung zum ifo Geschäftsklima im Einzelhandel

31

Klaus Abberger

Der Einzelhandel in Deutschland steckt in einer Krise, seit Mitte 2002 gehen beispielsweise die nominalen Umsätze beständig zurück. Zuletzt hat sich jedoch das ifo Geschäftsklima für den Einzelhandel im Dezember 2004 und im Januar 2005 positiv entwickelt. Da das ifo Geschäftsklima aber ein Indikator für den konjunkturellen Verlauf ist, bedeutet dies zunächst nur, dass der Druck auf die Umsätze im Einzelhandel nachzulassen scheint. Ob damit schon die seit längerem negative Tendenz in den Einzelhandelsumsätzen beendet ist, muss sich erst noch erweisen.

Studiengebühren in Europa

33

Nick Hoffmann

Nach dem jüngsten Urteil des Bundesverfassungsgerichts steht die Einführung von Studiengebühren in Deutschland auf der Tagesordnung. Damit wird Deutschland der Mehrheit der europäischen Länder folgen. Die Modelle sind dabei sehr vielschichtig, was die Höhe, aber auch was die Erhebung und die Finanzierung betrifft. Eine aktuelle Übersicht über Studiengebühren in den 25 EU-Ländern sowie in Norwegen und in der Schweiz findet sich in der DICE Database.

ifo Architektenumfrage: Geschäftsklima trübt sich weiter ein

36

Erich Gluch

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen Umfrage des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das Geschäftsklima zu Beginn des vierten Quartals 2004 erneut etwas verschlechtert. Es ist damit wieder nahezu ähnlich frostig wie zu Beginn des Jahres 2003.

ifo Konjunkturtest Januar 2005 in Kürze

38

Hans G. Russ

Das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands hat sich im Januar 2005 nochmals leicht verbessert. Ausschlaggebend hierfür war die zuverlässigere Einschätzung der Geschäftsaussichten für das kommende halbe Jahr, während die aktuelle Situation wieder etwas negativer bewertet wurde. Insgesamt bestätigen die neuesten Ergebnisse des Konjunkturtests die Prognose des ifo Instituts vom Dezember, dass sich der moderate konjunkturelle Aufschwung in diesem Jahr fortsetzen wird.

Gemessen an anderen europäischen Industrieländern und vergleichbaren Industriestaaten zeichnet sich Deutschland durch eine Vielzahl von international führenden Messen aus. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Messewesens ist auch grundsätzlich unbestritten, weniger klar ist jedoch die Größenordnung des gesamtwirtschaftlichen Effekts.

Die Bedeutung des Messeplatzes Deutschland – Fakten und Perspektiven

Strukturen der deutschen Messewirtschaft

Trotz verschärfter internationaler Konkurrenz und dauerhaft schwacher Inlandskonjunktur in den letzten Jahren konnte der Messeplatz Deutschland seine weltweit führende Position in der Durchführung internationaler Messen festigen.

Von den global führenden Messen der einzelnen Branchen finden etwa zwei Drittel in Deutschland statt. Jährlich werden rund 140 bis 150 internationale Messen und Ausstellungen mit über 160 000 Ausstellern und 9 bis 10 Mill. Besuchern durchgeführt.

Auf internationalen Veranstaltungen am Messeplatz Deutschland kommen mehr als 50% der Aussteller und über 25% der Fachbesucher aus dem Ausland. Von den über 87 000 ausländischen Ausstellern kommen ein Drittel, also fast 30 000, aus Ländern außerhalb Europas. Von den internationalen Besuchern reisen ein Fünftel, also ca. 2 Millionen, von außereuropäischen Destinationen messebedingt nach Deutschland.

Ergänzt werden die internationalen Messen durch ein dichtes Netz regionaler Fach- und Verbraucherausstellungen. Allein auf den Veranstaltungen, die von Unternehmen aus dem Mitgliederkreis des AUMA organisiert werden, treffen sich jährlich über 50 000 Aussteller und 7 bis 8 Mill. Besucher. Messen und Ausstellungen in Deutschland bieten damit eine Plattform

für insgesamt deutlich über 200 000 Aussteller sowie 16 bis 18 Mill. Besucher.

Für die deutsche Wirtschaft gehören Messen zu den wichtigsten Instrumenten in der Business-to-Business-Kommunikation. Insgesamt geben Aussteller und Besucher für ihr Messe-Engagement in Deutschland pro Jahr rund 10 Mrd. € aus. Die gesamtwirtschaftlichen Produktionseffekte erreichen 23 Mrd. €. Ein Volumen von über 250 000 Arbeitsplätzen wird durch die Organisation von Messen gesichert.

Die im AUMA zusammengeschlossenen Messeveranstalter organisieren außerdem pro Jahr über 170 eigene Messen in wichtigen ausländischen Wachstumsregionen – insbesondere in Ostasien, den Vereinigten Arabischen Emiraten sowie Osteuropa – auch zum Nutzen der deutschen Wirtschaft, die gerade in schwierigen Auslandsmärkten kompetente Partner für ihr Messe-Engagement braucht.

Die deutschen Messeveranstalter haben einen Jahresumsatz von rund 2,5 Mrd. €. Fünf der zehn umsatzstärksten Messegesellschaften der Welt haben ihren Sitz in Deutschland. Damit gehört die deutsche Messewirtschaft – auch im internationalen Vergleich – zu den führenden Dienstleistungsbranchen.

Akzeptanz der Messe in der Wirtschaft

Rund drei Viertel der ausstellenden Unternehmen schätzen Messen für ihre Business-to-Business-Kommunikation als wichtig oder sehr wichtig ein. Das ist das Ergebnis der repräsentativen Ausstellerbefragung »AUMA-MesseTrend 2005« vom Oktober 2004. Messen führen damit vor dem persönlichen Verkauf/Außen dienst, Werbung in Fachzeitschriften und



Hermann Kresse*

* Dr. Hermann Kresse ist Geschäftsführender Vorstand des AUMA_Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft.

Direktwerbung. Rund 56 000 deutsche Unternehmen sind als Aussteller im Business-to-Business-Segment tätig.

Die hohe Wertschätzung der Messen kommt in den Ausgaben der deutschen und auch der ausländischen Aussteller für ihre Messebeteiligungen zum Ausdruck. Durchschnittlich fließen zwischen 35 bis 40% der Ausgaben für Business-to-Business-Kommunikation in Messebeteiligungen. Im Durchschnitt geben deutsche Aussteller innerhalb von zwei Jahren rund 250 000 € für Messebeteiligungen aus und bestreiten damit durchschnittlich sieben bis acht Beteiligungen. Gemessen an den Aufwendungen für andere Kommunikationsformen, etwa für Anzeigen, sind Messebeteiligungen damit preisgünstig.

Funktionen von Messen

Messen sind multifunktional, d.h. mit Messen können Aussteller und Besucher eine breite Palette unterschiedlicher Ziele erreichen. Sie dienen der Kundenpflege und Kundengewinnung ebenso wie der Präsentation neuer Produkte, Technologien und Dienstleistungen. Sie erhöhen die Medienwirkung des ausstellenden Unternehmens, ermöglichen Benchmarking zwischen Wettbewerbern und dienen der Mitarbeitermotivation und immer stärker auch der Mitarbeitergewinnung. Vor allem aber ermöglichen Messen direkte persönliche Dialog-Kommunikation zwischen Anbietern und Nachfragern und damit auch die emotionale Ansprache von Kunden.

Die Durchführung von Messen nützt aber nicht nur den jeweils beteiligten Ausstellern und Besuchern, sondern aufgrund der Sekundärwirkungen in erheblichem Umfang auch der regionalen Wirtschaft im Einzugsgebiet der Messestadt. Insbesondere profitieren Hotellerie und Gastronomie, Verkehrsunternehmen sowie Firmen, die Messe-Dienstleistungen für Veranstalter und Aussteller erbringen, wie Messebau und -logistik, Dolmetscher- und Hostessendienstleistungen. Die regionalwirtschaftlichen Effekte umfassen bei stark international ausgerichteten Messeplätzen mindestens das Fünf- bis Sechsfache des dort erzielten Veranstalterumsatzes. Die unmittelbaren Ausgaben der Besucher und Aussteller führen außerdem zu erhöhter Produktion und Beschäftigung in vorgelagerten Wirtschaftszweigen.

Perspektiven der deutschen Messewirtschaft

Reichen die gegenwärtigen Konzepte und Strukturen aus, um die führende Position des Messeplatzes Deutschland dauerhaft zu sichern?

Vier Aspekte sind zu beachten:

1. Präsenz deutscher Aussteller stärken – Marktführer halten

Die Präsenz von Key Accounts, also der marktführenden und besonders innovativen Unternehmen entscheidet vielfach über die dauerhafte Akzeptanz einer Messe beim Besucher und anderen Ausstellern. Denn vorrangig lebt eine Messe von der Qualität und erst in zweiter Linie von der Quantität des Angebots. Gerade die letzten drei, für die Messewirtschaft relativ schwierigen Jahre haben gezeigt, dass manche Marktführer ihre Messteilnahme nicht mehr als selbstverständlich betrachten. Diese Entwicklung wieder umzudrehen, ist eine der wichtigsten Aufgaben der nächsten Jahre, gerade auch im Hinblick auf die Präsenz der heimischen Marktführer. Denn deren Beteiligungsverhalten ist oft genug Vorbild für andere inländische und ausländische Interessenten.

Gleichzeitig muss den Marktführern unter den Ausstellern stärker als bisher vermittelt werden, dass Messebeteiligungen immer auch ein Beitrag zum Branchenmarketing sind. Gute Branchenmessen führen etwa in Fach- und Wirtschaftszeitschriften über Wochen zu einer Informationsdichte über Brancheninnovationen, die mit anderen Instrumenten nicht annähernd erreichbar ist. Wenn wichtige Unternehmen im Spektrum einer Messebeteiligung fehlen, führt dies insgesamt zu einer reduzierten Aufmerksamkeit gegenüber dieser Branche – eine Entwicklung, die letztlich auch denen schadet, die glauben, durch Verzicht auf eine Messebeteiligung kurzfristig Geld sparen zu können. Bei dem Produkt Messe ist zu beachten, dass die Kunden, also Aussteller und Einkäufer, Bestandteile des Produktes sind. So ist etwa eine Messe ohne Beteiligung wesentlicher Marktführer ein anderes Produkt als mit deren Teilnahme.

Darüber hinaus wird es mit entscheidend sein, neue Potentiale an inländischen Ausstellern aufzuspüren. Dass diese vorhanden sind, belegt eine Befragung von Nicht-Ausstellern durch TNS Emnid im Auftrag des AUMA von November 2004. Danach beschäftigen sich rund 10 000 deutsche Unternehmen, die bisher nicht ausstellen, konkret mit einem künftigen Messe-Engagement.

2. Wachsende Verantwortung der Verbände und Veranstalter für den Messemarkt

Der Wettbewerb in der Messewirtschaft ist seit einiger Zeit in eine neue Phase getreten: Es geht heute vielfach sehr konkret um Marktanteile in einem tendenziell stagnierenden inländischen Markt. Das bedeutet, dass Beteiligungen an neuen Veranstaltungen bei konstanten Budgets in der ausstellenden Wirtschaft auch zulasten bestehender Messen gehen können. In dieser Wettbewerbssituation stehen alle Beteiligten in einer besonderen Verantwortung; denn Wettbewerb in der Messewirtschaft funktioniert anders als in den

meisten anderen Branchen, gerade wenn es um die Einführung neuer »Messe«-Produkte geht. Wenn sich ein neues Industrieprodukt nicht am Markt durchsetzen kann, hat nur der Hersteller den Schaden. Wenn eine neue Messe nach der ersten Durchführung vom Markt verschwindet, haben auch die Aussteller, also die Kunden, einen erheblichen finanziellen Verlust; denn eine einmalige Messebeteiligung bringt meistens noch keinen messbaren Erfolg, aber erhebliche Kosten.

Gerade angesichts eingeschränkter Marketingbudgets in der ausstellenden Wirtschaft sind die Veranstalter gefordert, ihre Innovationen besonders sorgfältig zu planen. Diese Sorgfalt ist ebenso geboten, wenn Verbände Empfehlungen für Messeteilnahmen abgeben oder auch selbst Messen veranstalten. Auch sollte allen in der Messewirtschaft Engagierten weiterhin bewusst sein, dass letztlich die Besucher entscheiden, welche Messen sich dauerhaft im Wettbewerb behaupten.

3. Die Wirtschaft braucht unterschiedliche Messekonzepte

Aussteller entscheiden sich für diejenige Messe, auf der sie am besten die gewünschten Zielgruppen erreichen; diese Zielgruppen können je nach Aussteller selbst bei ähnlichem Produktspektrum stark differieren. Der eine möchte den Weltmarkt ansprechen, der andere einen Spezialistenkreis in einem Bundesland, in dem er bisher schlecht vertreten ist. Deshalb gibt es keine generelle Priorität für bestimmte Messtypen und Messekonzepte. Was zählt, ist das optimale Kosten-Nutzen-Verhältnis. In der Praxis beteiligen sich viele Aussteller in Deutschland an einer Leitmesse und weiteren Fachmessen mit einem speziellen Regionen- oder Branchenfokus.

Im Prinzip haben die meisten Leitmessen ein relativ weit gefächertes Angebot, was ein breites und vor allem internationales Besucherspektrum zur Folge hat. Das ist bei schmalere Angebot schwerer erreichbar, aber keinesfalls ausgeschlossen.

Leitmessekonzepte, ob als Mehrbranchen- oder Fachmesse, haben den Messeplatz Deutschland stark gemacht und seine Weltgeltung begründet. Solche Konzepte sind von der Wirtschaft ausdrücklich gewünscht und nicht etwa vom Staat initiiert worden. Folge dieser Konzepte sind auch relativ große Messen, die entsprechend große Hallenkapazitäten erfordern. Die deutschen Veranstalter haben beim Aufbau solcher weltweit führenden Messen Weitsicht und langen Atem bewiesen. Das kommt gerade heute der deutschen ausstellenden Wirtschaft zugute. Sie kann erste Schritte in den Weltmarkt vor der Haustür unternehmen. Nach einer repräsentativen Befragung des AUMA sind für 55% der deutschen Aussteller Inlandsmessen sehr relevant oder relevant für ihr

Exportgeschäft, bei Firmen mit einem Exportanteil von über 10% sind es sogar 76%. Eindrucksvoller könnte man die Bedeutung unserer Messen gerade auch für den Export kaum untermauern.

Leitmessekonzepte haben dann ihre Grenzen, wenn einzelne Branchen sich unter einem großen Dach nicht mehr ausreichend profilieren können. Angesichts der wachsenden Zahl von Industrie- und Dienstleistungsbranchen, die selbstständig wahrgenommen werden wollen, wächst deshalb auch die Zahl der Messen. Nicht jede ist sofort eine Weltleitmesse, aber sie kann sich häufig schnell zu einer europaweit führenden Messe entwickeln.

Das ist keine neue Entwicklung: Allein die Zahl der vom AUMA als international eingestuften Messen hat sich in den letzten 25 Jahren fast verdoppelt. Eine solche Entwicklung war nur mit der Wirtschaft, nicht gegen die Wirtschaft möglich.

4. Neue Eigentümerstrukturen lösen nicht alle Probleme

Mit unterschiedlicher Akzentsetzung diskutiert wird gegenwärtig die Frage, ob die Eigentümerstrukturen deutscher Messegesellschaften auch künftigen Anforderungen an Kapitalbedarf, an internationale Kooperationen und an Flexibilität im Wettbewerb genügen. Die meisten deutschen Messegesellschaften mit eigenem Gelände sind im Eigentum von Städten und Ländern, die sich finanziell sehr unterschiedlich engagieren: Einzelne erwarten Gewinnausschüttungen, andere geben Investitionszuschüsse, einige wenige gleichen gar Verluste aus dem operativen Geschäft aus. Damit verbunden ist die Frage, inwieweit finanzielle Unterstützung durch die Gesellschafter zu verzerrten Marktergebnissen und damit zu einem Überangebot an Messen und Messekapazitäten führen kann.

Tatsache ist zunächst: Eine durchgängige Subventionierung gibt es nicht. Eine Reihe größerer Gesellschaften, die in kommunalem und/oder Ländereigentum sind, haben seit Jahrzehnten keine nennenswerte finanzielle Unterstützung erhalten. Sollten unabhängig davon Messen oder Hallenkapazitäten im Einzelfall initiiert worden sein, um primär Betten, Restaurants und Taxis zu füllen, so würden diese künftig wesentlich stärker als bisher unter Druck geraten. Denn die Wirtschaft konzentriert sich auf Veranstaltungen, die sie wirklich braucht. Die Förderung der regionalen Wirtschaft ist natürlich eine wichtige Funktion, aber eine Messe muss ihre Existenzberechtigung zunächst aus der Qualität des Konzeptes und des Veranstaltungsmanagements ableiten und aus der Erreichung der richtigen Besucherzielgruppen. Wenn sie neben der Akzeptanz durch die ausstellende und besuchende Wirtschaft auch die regionalen Dienstleister unterstützt, umso besser. Umgekehrt gilt: Eine Messe, die die Wirtschaft nicht braucht, wird auch durch finanzielle Unterstützung der Eigentümer auf Dauer nicht überleben.

Insofern würde der Ausgleich von Verlusten aus dem operativen Geschäft nicht nur den Markt verzerren, sondern auch der regionalen Wirtschaft allenfalls kurzfristig helfen.

Zur generellen Zweckmäßigkeit von Privatisierungen ist zunächst festzuhalten, dass diese aus Sicht der beteiligten Wirtschaft nicht zwingend sind. Für Aussteller und Besucher ist die Qualität von Veranstaltung und Management entscheidend und nicht die Gesellschafterstruktur der Messegesellschaft. Es gibt unter Ausstellern und Besuchern eine durchaus erhebliche Zufriedenheit mit den Leistungen deutscher Messeveranstalter, gerade auch im Vergleich zu ausländischen Wettbewerbern.

Denn die meisten deutschen Messegesellschaften sind zwar im öffentlichen Eigentum, aber sie sind deshalb keine Beamtenapparate, sondern professionell geführte Unternehmen. Insofern sind teilweise prognostizierte Qualitäts- und Effizienzfortschritte nach Privatisierungen mit einer gewissen Vorsicht zu betrachten. Immerhin ist Deutschland mit den bisherigen Strukturen Weltmarktführer geworden, nicht nur in quantitativer, sondern auch in qualitativer Hinsicht.

Es verbleiben die Fragen, inwieweit eine Privatisierung die Position der deutschen Messegesellschaften gerade für den internationalen Wettbewerb verbessert, ein besseres Marktergebnis hervorbringt oder zum Abbau von Überkapazitäten, soweit vorhanden, führen könnte. Im Übrigen gibt es bis heute keinen fundierten Maßstab für die Berechnung der Kapazitätsauslastung von Messegeländen. Aussagen über den Umfang von Überkapazitäten sind deshalb spekulativ.

Voraussetzung für Privatisierungsschritte ist offensichtlich die Aufspaltung der bisher in Deutschland üblichen Einheit von Messeveranstalter und Hallenbetreiber bzw. Eigentümer. Eine Abspaltung des Veranstaltungsgeschäfts würde zweifellos die Möglichkeiten verbessern, für diesen Geschäftszweig Business-Partner zu finden. Es würde etwa leichter, relativ schnell Geld für Markterschließungen, gerade im Ausland, zu mobilisieren, z.B. für die Übernahme anderer Veranstalter oder einzelner Messen. Die deutsche Messewirtschaft würde sich damit Strukturen annähern, die etwa in Frankreich, Großbritannien oder den USA üblich sind. Denn dort liegt das Veranstaltungsgeschäft in der Regel in der Hand privater Unternehmen, während die Messegelände vielfach im Eigentum kommunaler und regionaler Körperschaften stehen. Für eine solche Form der Teilprivatisierung kämen zwei Typen von Interessenten in Frage: Zum einen reine Finanzinvestoren, die ihr Engagement vorrangig unter Renditeaspekten sehen würden. Andererseits kämen Investoren aus dem Kommunikationssektor in Betracht. Für diese könnten mediale Synergieeffekte im Vordergrund stehen im Sinne etwa eines Cross Marketing für Anzeigen- und Messegeschäft.

In beiden Fällen stellt sich die Frage, inwieweit es solche Investoren in nennenswerter Zahl gibt. Immerhin müsste die Bereitschaft da sein, nicht nur Anteile zu kaufen. Vielmehr müssten Investoren zusätzlich Geld in das Unternehmen investieren, etwa um die Erschließung neuer Geschäftsfelder zu unterstützen. Inwieweit die Messegesellschaften gegenwärtig die Renditeerwartungen von Finanzinvestoren erfüllen, bliebe der Einzelfallprüfung vorbehalten.

Ob mit einer solchen Form der Privatisierung die Qualität der Messen in Deutschland gesteigert werden könnte und gleichzeitig das Messeangebot im Sinne der Wirtschaft reduziert würde, ist zumindest nicht evident. Denn das Messeangebot ist gegenwärtig in Westeuropa oder den USA durchaus nicht besser als in Deutschland, auch deswegen, weil private Veranstalter aufgrund der hohen Vorlaufkosten vielfach nicht die Etablierung von Leitmesssen anstreben, sondern eher kleinere regionale oder sektorale Segmente besetzen. Das Auswahlproblem der Wirtschaft würde dadurch also eher größer als kleiner.

Außerdem würde das »Subventionsproblem« bei diesem Modell nicht gelöst, denn die weiterhin öffentlichen Eigentümer der Gelände würden gegebenenfalls durch Verzicht auf kostendeckende Mieten für die Messehallen dafür sorgen (müssen), dass ihr Messeplatz oder einzelne Messen erhalten bleiben. Deswegen würden auch die Standmieten für die Aussteller durchaus nicht automatisch steigen, wie gelegentlich vermutet wird. Auch eventuell vorhandene Überkapazitäten würden so nicht zwingend abgebaut, denn für die Eigentümer hätte weiterhin die Umwegrentabilität Priorität.

Ein konsequenterer Schritt wäre die komplette Privatisierung des Messegeschäfts, also auch des Betriebs von Messegeländen. Voraussetzung hierfür wäre allerdings, dass regionale öffentliche Institutionen aller Art bundesweit darauf verzichten würden, Messegelände zu bauen und/oder zu betreiben. Ob dies durchsetzbar wäre, darf bezweifelt werden, gerade in einem föderalen System. Die Standmieten würden sicherlich deutlich steigen, weil der private Messeplatz-Eigentümer primär auf seine Rendite achten müsste. Ob das Messeangebot gleichzeitig reduziert würde, weil Aussteller sich dann aus Kostengründen an weniger Messen beteiligen, ist mit einem Fragezeichen zu versehen. Denn selbst wenn die Mieten um 50% steigen würden, würden sich die Gesamtkosten einer Messebeteiligung nur um 10 bis 15% erhöhen. Denn die Standmieten machen in der Regel nur etwa 20 bis 30% der gesamten Messekosten aus. Eine wesentliche Reduzierung des Messeangebotes würde damit ebenfalls nicht zwingend in Gang kommen. Viele Aussteller entscheiden immer noch nicht primär rational über ihre Beteiligung, sondern folgen eher den Marktführern. Kostenerhöhungen würden dieses Verhalten nur ansatzweise bremsen.

Womöglich ist auch das gegenwärtige Messeangebot nicht wirklich zu hoch, denn in der ausstellenden Wirtschaft gibt es selbst innerhalb einer Branche erhebliche Unterschiede in den Zielsetzungen einer Messebeteiligung. Schon deswegen wird es immer mehrere unterschiedliche Messetypen geben, von der Weltleitmesse bis zur kongressbegleitenden Ausstellung.

Mit einer solchen Komplett-Privatisierung würde Deutschland im Übrigen auch international absolutes Neuland betreten; denn bisher gehören allenfalls vereinzelt größere Messekapazitäten privaten Investoren. Selbst in den USA sind nahezu alle großen Messegelände im Eigentum der öffentlichen Hand, die in deren Ausbau erhebliche Summen investiert. So hat eine aktuelle, in den USA veröffentlichte Studie ergeben, dass dort in den letzten zehn Jahren Investitionen der öffentlichen Hand in Messe- und Kongresszentren von jährlich 1,2 Mrd. US\$ auf 2,4 Mrd. US\$ im Jahr 2003 gestiegen sind. Die Fläche ist gleichzeitig um rund 50% gewachsen. Zum Vergleich: In Deutschland sind die Hallenkapazitäten seit 1993 um rund 23% gestiegen. Die gesamte Hallenkapazität der USA ist übrigens 2,5-mal größer als die in Deutschland. Spanien – international nicht eben in der ersten Reihe – verfügt bereits jetzt über zwei Drittel der deutschen Kapazitäten und verzeichnet das höchste Flächenwachstum in Europa.

Für die Refinanzierung dieser staatlichen Aufwendungen gibt es unterschiedlichste Modelle. So wird mit dem Ausbau des New Yorker Messegeländes eine Hotelbettensteuer eingeführt, wie früher bereits in Chicago und Boston. Zweck dieses öffentlichen Engagements ist, wie in fast allen anderen Ländern, eine Stärkung der regionalen Wirtschaft über die Umwegrendite und das Angebot relativ geringer Mieten für Messehallen, um für private Veranstalter attraktiv zu bleiben. Sollte Deutschland aus diesem System ausscheren, könnten sich aufgrund steigender Messekosten in Deutschland durchaus Marktanteile in andere Länder verschieben.

Die Folgen möglicher Privatisierungen durch die gegenwärtigen Eigentümer sind also insgesamt sehr komplex und nicht nur positiv. Jeder Schritt in diese Richtung ist deshalb unter einzel- und gesamtwirtschaftlichen Aspekten sehr gründlich abzuwägen.



Robert K. von Weizsäcker*

Die deutsche Messeindustrie: Eine Subventionsfalle

I. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Messewesens ist grundsätzlich unbestritten. Die Größenordnung des gesamtwirtschaftlichen Effekts ist jedoch weniger klar, als es wissenschaftliche Publikationen und öffentliche Stellungnahmen vermuten lassen. Der volkswirtschaftliche Nutzen ist darüber hinaus im Zeitablauf nicht konstant. Führt man sich etwa die Zerstörung und industrielle Zerschlagung Deutschlands nach dem Zweiten Weltkrieg vor Augen, so wird deutlich, welchen enormen Beitrag das staatlich eingesetzte deutsche Messewesen für die Wiederbelebung der deutschen Wirtschaft geleistet hat. Die Messe bildete einen strukturpolitisch eingesetzten Katalysator mit hoher volkswirtschaftlicher Flächenwirkung. Die staatliche Förderung des Messewesens beschleunigte maßgeblich die Reindustrialisierung und leitete die Rückkehr und Einbindung der deutschen Wirtschaft in die Weltwirtschaft ein.

Im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung hat sich die volkswirtschaftliche Funktion des Messewesens gleichwohl verändert. Nach der Rolle des Vorlaufinvestors trat die der regionalen Wirtschaftsförderung in den Vordergrund. Das inzwischen eingeleitete 21. Jahrhundert ist durch eine hohe Internationalisierung der Wirtschaft sowie durch einen technologischen und wettbewerblichen Wandel der Industrie geprägt, was nicht ohne Rückwirkung auf die Messeindustrie geblieben ist. Ob auch heute noch die regionale Wirtschaftsförderung von so großer Bedeutung ist, scheint fraglich. Internationale Aspekte dominieren zunehmend und was bisher als ein Instrument der Förderung des deutschen Mittel-

* Prof. Dr. Robert K. Freiherr von Weizsäcker ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Finanzwissenschaft und Industrieökonomik an der Technischen Universität München, Mitglied des Centre for Economic Policy Research, London, CESifo, München, und IZA, Bonn.

standes ausgegeben werden konnte, dient heute eher der Unterstützung des europäischen Mittelstandes.

Der hier nur angedeutete Wandel hat zum einen Rückwirkungen auf die Unternehmensstrategie der deutschen Messen. Zum anderen berührt er auf kritische Weise die Frage, welche Rolle heute der Staat im deutschen Messewesen spielen sollte. Diese Rolle wiederum prägt maßgeblich die langfristige Bedeutung des Messeplatzes Deutschland.

Die klassischen Felder staatlicher Eingriffe in eine Volkswirtschaft betreffen die Allokation der Ressourcen, die Verteilung der Einkommen sowie die fiskalische Stabilisierung. Weder normative Umverteilungsziele noch Stabilisierungsmotive sind nahe liegende Funktionen des Messewesens. Die einzige Rolle des Staates ist demnach in dem Bereich der Ressourcenallokation zu suchen. Bekanntlich wird hier dann ein Höchstmaß an Effizienz erreicht, wenn die Koordinierung der wirtschaftlichen Aktivitäten durch einen möglichst reibungslos funktionierenden Preismechanismus erfolgt. Wettbewerb lautet das paradigmatische Zauberwort. Trägt der Staat dazu bei? Fast scheint das Gegenteil der Fall zu sein.

II.

Ein internationaler Vergleich der Bruttohallenflächen der weltweit größten Messeplätze fördert eine extreme Schiefe der Verteilung der Messekapazitäten zu Tage. Deutschland verfügt nach Flächen bemessen über die mit Abstand größten Messekapazitäten der Welt. Die außergewöhnliche Schiefe der weltweiten Kapazitätsverteilung ist nicht durch industrieökonomische Prinzipien erklärbar. Die Ursache dieser Diskrepanz ist vielmehr in der besonderen Rolle des Staates im deutschen Messewesen zu suchen.

Führt man sich die zahlreichen öffentlichen Stellungnahmen zur Vorteilhaftigkeit der deutschen Messeindustrie vor Augen, so fällt auf, dass überall in etwa dieselben Zahlen genannt werden – und das bereits seit längerer Zeit. Typischerweise wird die volkswirtschaftliche Bedeutung der Messebranche an zwei gesamtwirtschaftlichen Effekten festgemacht: Die deutsche Messeindustrie würde einen gesamtwirtschaftlichen Effekt von jährlich etwa 23 Mrd. € auslösen sowie etwa 250 000 Arbeitsplätze schaffen. Auf diese gewaltigen Größenordnungen bezieht man sich immer dann, wenn eine staatliche Beteiligung und Förderung der Messebranche begründet werden soll. Dass dieser Industriezweig Plattformen für das nationale und internationale Marketing der Aussteller und Besucherbranchen bereitstellt und dass Unternehmen am Messestandort gefördert werden, indem zusätzliche Nachfrage im Bereich der Hotellerie, der Gastronomie, des Verkehrsgewerbes sowie der Kulturbetriebe generiert wird, ist unbestritten. Ich möchte freilich den Blick darauf lenken, dass die methodischen Grundlagen, die hinter der empirischen Ermittlung der genannten Effekte ste-

hen, keineswegs die Robustheit aufweisen, die diesen Zahlen in der politischen Auseinandersetzung von den jeweiligen Interessenvertretern zugesprochen wird. Die häufig zitierte so genannte Umwegrentabilität ist sowohl aus statistisch-methodischen als auch aus datentechnischen Gründen eher ungeeignet, eine volkswirtschaftliche Begründung für staatliche Subventionen zu liefern.

Eine Quantifizierung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der deutschen Messeindustrie wird prinzipiell in eine Ermittlung direkter und indirekter Wirkungen zerlegt. Diese Primär- und Sekundäreffekte gründen sich auf eine Vielzahl methodischer Schritte, deren Ergebnisse eine äußerst sensitive Grundlage für den jeweils nächsten Schritt darstellen. Anschaulich gesprochen entsteht eine multiplikative Verknüpfung zum Teil wenig robuster Zahlen, so dass schon geringe Abweichungen in den grundlegenden Faktoren dieser Kette zu sehr großen Bandbreiten des am Ende der Kette errechneten Endergebnisses führen.

Typischerweise werden in einem ersten Schritt die Gesamtausgaben der Aussteller und Besucher sowie der Messgesellschaften in einem bestimmten Kalenderjahr ermittelt. Diese werden um einen Faktor korrigiert, der durch Importe, Einkäufe im Ausland, Steuern, Sozialversicherungsbeiträge, bestimmte Ersparnisse sowie nicht abzugsfähige Umsatzsteuern erstellt wird, um auf diese Weise die inlandsrelevanten Primärausgaben zu ermitteln. Schließlich werden – und das ist ein ganz entscheidender Schritt – die durch die Primärausgaben verursachten Multiplikatorwirkungen auf die Produktion in den nachgelagerten Produkt- und Dienstleistungsmärkten errechnet. Dieser Multiplikatoreffekt weist den zitierten Studien zufolge eine erhebliche Größenordnung auf, die sich zum Teil auf mehr als das Doppelte des Ausgangswertes der Primärausgaben beläuft. Es ist also gerade dieser Zweitrundeneffekt, der der vermeintlichen volkswirtschaftlichen Bedeutung der deutschen Messeindustrie ihren eigentlichen Schub verleiht. Und es ist genau dieser Effekt, der weder methodisch noch was die dazu notwendigen Datengrundlagen angeht als robust bezeichnet werden kann.¹

Das häufig gebrauchte Argument einer hohen Umwegrentabilität ist übrigens auch aus theoretischer Sicht wenig geeignet, die Frage zu klären, ob staatliche Subventionen in die Messewirtschaft fließen sollten oder nicht. Das Argument stützt sich nämlich implizit auf die Annahme, dass die positiven Effekte ausbleiben oder sich deutlich vermindern würden, wenn es keine öffentlichen Subventionen gäbe. Der Fall eines völligen Ausbleibens einer staatlichen Subventionierung der Messeunternehmen bildet freilich nur einen un-

¹ Zu näheren Details siehe: Robert K. von Weizsäcker, Deutsche Messeindustrie: Quo Vadis? Eine ordnungspolitische Bestandsaufnahme, mimeo, 2004.

vollständig durchdachten kontrafaktischen Zustand ab. Es wird außer Acht gelassen, dass ein Subventionsabbau unmittelbar die staatliche Ausgabenlast vermindert und somit, ceteris paribus, mittelfristig zu einer geringeren Steuerbelastung aller Wirtschaftsteilnehmer führt. Auf den vorliegenden Fall der Messeindustrie übertragen müsste daher ein Vergleich angestellt werden zwischen einem Szenario steuerfinanzierter Messen und einem Szenario privatwirtschaftlich finanzierter oder gar nicht betriebener Messen. Nur ein solcher, zweifellos fiktiver Vergleich könnte Aufschluss über die Frage geben, ob der Staat die Messeindustrie subventionieren sollte oder nicht. Studien zur Umwegrentabilität des Messewesens enthalten jedoch keine Informationen zu den Verdrängungseffekten derjenigen Steuermittel, die in die Subventionen der Messeindustrie fließen.

Nicht geprüft wird zudem die Frage, wie die Messeindustrie ohne Subventionen aussähe. In diesem Fall müsste der Staat bei gleichzeitig unveränderter Steuerbelastung dem Opportunitätskostenprinzip folgen, über das die Umwegrentabilität ebenfalls keinen Aufschluss gibt. Geht man realistisch davon aus, dass auch bei einer Nicht-Subventionierung der Messeindustrie das Steuersystem unverändert bliebe, dann müsste der Staat die im deutschen Messewesen zu erwartende Rentabilität öffentlicher Investitionen mit der zu erwartenden Rentabilität alternativer staatlicher Förderungen in anderen Industriezweigen vergleichen. Das erst würde aus gesamtwirtschaftlicher Sicht eine staatliche Subventionsentscheidung begründen können.

III.

Zurück zur These, dass weniger der Markt als vielmehr der Staat eine wesentliche Verantwortung für die außergewöhnliche Schiefe der erwähnten weltweiten Kapazitätsverteilung trägt.

Die Bundesrepublik Deutschland ist nicht als Einheitsstaat, sondern als Föderalstaat verfasst. Sie gliedert sich in eine Hierarchie von Gebietskörperschaften, nämlich Bund, Länder, Regierungsbezirke, Kreise und Gemeinden. Sie alle haben Organe, die allein oder gemeinsam Entscheidungen über Ausgaben, Einnahmen und Schuldenaufnahme treffen. Das Finanzierungsverhalten der öffentlichen Hand im Bereich des Messewesens lässt sich nur aus dem Zusammenwirken aller dieser Gebietskörperschaften verstehen. Selbst wenn dem Staat eine ökonomische Rolle im Messesektor zugeschrieben werden könnte, bliebe die konkrete Organisation dieser Funktion im Rahmen eines föderativen Systems noch zu klären. Tatsächlich stellt die Verteilung der Staatsaufgaben auf die verschiedenen gebietskörperschaftlichen Ebenen ein vielschichtiges Optimierungsproblem dar, das insbesondere bezogen auf die Messeindustrie ein nicht geringes Eigenleben zu führen scheint. Vielfach wird ganz allgemein auf das Subsidiaritätsprinzip verwiesen. Dieses

bleibt im vorliegenden Kontext jedoch zu unverbindlich, um eine Erklärung der marktwirtschaftlich nicht nachvollziehbaren hohen Messekapazitäten in Deutschland liefern zu können. Theoretisch wird das Optimierungsproblem der gebietskörperschaftlichen Abstimmung durch regionale Präferenzunterschiede, Skalenerträge, Verbundvorteile und Kontrahierungsmöglichkeiten geleitet. Die Praxis spricht jedoch offensichtlich eine etwas andere Sprache. Die hohen Kapazitäten deutscher Messeplätze sind in nicht unbeträchtlichem Maße auf einen politökonomischen Konkurrenzprozess zwischen den Bundesländern zurückzuführen, der zu einem volkswirtschaftlich hoch ineffizienten Subventionswettbewerb geführt hat.

Ein fataler Aspekt dieses Wettlaufs besteht darin, dass er zum einen von seinen Betreibern nur teilweise wahrgenommen wird und dass er sich zum anderen auf volkswirtschaftliche Argumente einer Umwegrentabilität stützt, die in meinen Augen als alleinige Begründung staatlicher Aktivitäten nicht genügt. Häufig taucht in den politischen Argumenten zudem ein Faktor auf, der nichts mit volkswirtschaftlicher Effizienz zu tun hat: Der auf ein einzelnes Bundesland bezogene Imagegewinn. Das Konkurrieren der Bundesländer um diesen Faktor gehört zu den Kernursachen einer fehlgeleiteten öffentlichen Subventionspolitik im Bereich des deutschen Messewesens.

IV.

Der Staat hat in seiner simultanen Funktion als Eigentümer und Geldgeber eines Messeunternehmens ein Selbstverpflichtungsproblem, das zu einer so genannten »weichen Budgetbeschränkung« führt. Obwohl es ex-ante wünschenswert ist, einem Unternehmen keine Subventionen zu zahlen, wenn dieses ein wenig ertragreiches Projekt anschiebt, wird es in aller Regel ex-post sehr schwierig werden, diese Subventionen zu verweigern. Das gilt insbesondere dann, wenn die Alternative in einer Schließung des Unternehmens besteht. Solange der Staat als alleiniger Geldgeber auftritt, ist dieses Problem nicht wirklich zu lösen. Weiche Budgetbeschränkungen lösen im deutschen Messewesen einen Hang zur ineffizienten Erweiterung der Infrastruktur aus.

Die deutsche Messeindustrie weist eine sowohl volkswirtschaftlich als auch betriebswirtschaftlich komplizierte Struktur auf. Das Messewesen besteht im Wesentlichen aus zwei vertikal verbundenen Märkten. Im ersten Markt werden Hallenflächen für Messen produziert und veräußert – das ist der Markt für die Messeinfrastruktur. Im zweiten Markt werden diese Flächen als ein Inputfaktor für die Produktion von Messerveranstaltungen genutzt – das ist der Markt für die eigentlichen Messen. Zu den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Merkmalen des Marktes für die Messeinfrastruktur zählen hohe Fixkosten und vergleichsweise niedrige variable Kosten. Dieser Markt ist von hohen Überkapazitäten be-

troffen. Der Markt für Messeveranstaltungen kann betriebswirtschaftlich dagegen durch vergleichsweise niedrige Fixkosten und relativ hohe variable Kosten charakterisiert werden.

Diese Marktstruktur spiegelt sich zum größten Teil auch in der Unternehmensstruktur wider. Die überwiegende Mehrheit der hier operierenden Messeunternehmen ist vertikal integriert, was bei der Verschiedenheit der beiden Unternehmensteile komplexe Anreizmechanismen der operativen Unternehmensführung zur Folge hat. Der unregulierte, indirekte Wettbewerb staatlicher Gesellschafter vertikal integrierter Messeunternehmen befördert dadurch gerade einen gesamtwirtschaftlich ineffizienten Subventionswettbewerb. Das wiederum führt zu mehr Schein als Sein in der deutschen Messeindustrie.

V.

Eine Beendigung des Subventionswettlaufs könnte durch eine Zentralisierung des staatlichen Eigentums oder durch eine entsprechende Privatisierung erfolgen.

Gegen eine Zentralisierung spricht, dass der Infrastrukturmarkt kein natürliches Monopol darstellt. Er ist nicht durch systematische Größenvorteile gekennzeichnet, so dass es aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht effizienter ist, einem einzigen Unternehmen die Gesamtversorgung zu überlassen, statt Konkurrenz zu schaffen.

Bleibt der Gedanke einer Privatisierung des deutschen Messewesens. Eine kühne Vorstellung: Mehrere konkurrierende Unternehmen müssen gleichzeitig privatisiert werden; der Infrastrukturmarkt ist zwar kapitalintensiv, stellt jedoch kein natürliches Monopol dar; der Infrastrukturmarkt leidet unter Überkapazitäten, was eine Privatisierung verkompliziert; der Veranstaltungsmarkt weist als zweiseitiger Markt externe Effekte zwischen den Messeteilnehmern auf; im Veranstaltungsmarkt existieren bereits einige privatwirtschaftlich operierende Unternehmen.

Dennoch muss über den Privatisierungsschritt nachgedacht werden, denn die folgenden fünf Problembereiche blieben ungelöst, wenn die deutsche Messeindustrie nicht in irgendeiner Form privatisiert werden würde: Duplikation der Kapazitäten, Fehlen einer harten Budgetbeschränkung, Subventionswettbewerb, Fehlinvestitionen von Steuergeldern und Fehlallokationen auf den Folgemärkten.

Es sei angemerkt, dass es prinzipiell denkbar ist, einige der genannten Schwierigkeiten auch ohne eine Privatisierung der vertikal integrierten Messeunternehmen zu beheben. Dazu müssten die betroffenen Bundesländer ihre Messen freilich einer gemeinsamen Regulierungsinstanz unterwerfen. Ein politökonomisch kaum durchsetzbarer Gedanke. Eine

solche Regulierungsinstanz müsste dann versuchen, die genannten Vorteile einer Liberalisierung durch Steuerung und Überwachung der Messeunternehmen und ihrer Eigentümer herbeizuführen. Ein zentralisierter Lösungsansatz dieser Art ist jedoch schon aus Gründen der unvollständigen und asymmetrisch verteilten Information wesentlich komplizierter und letztlich auch realitätsfremder als der einer Privatisierung.

In der oben erwähnten Untersuchung komme ich zu dem Schluss, dass alles in allem eine Vollprivatisierung der deutschen Messeindustrie der einzig sinnvolle Privatisierungsansatz ist. Dieses Urteil gründet sich auf die Komplexität sowohl der Marktstruktur dieser Industrie als auch der dort beteiligten ökonomischen und nichtökonomischen Kräfte. Es ist gerade die Kombination aus einer vertikal integrierten Unternehmensstruktur, aus einer höchst unterschiedlichen Kombination aus Fixkosten und variablen Kosten in den beteiligten Infrastruktur- und Veranstaltungsmärkten, aus einer problematischen Simultanfunktion des Staates als Eigentümer und Geldgeber sowie aus politökonomischen Aspekten des föderativen Staatswesens, die in diesem Teilmarkt der deutschen Wirtschaft Anreizstrukturen mit volkswirtschaftlich ineffizienten Resultaten entstehen lässt. Eine Teilprivatisierung würde hingegen nicht nur das Ziel einer Liberalisierung verfehlen, sondern auch keines der identifizierten Probleme lösen.

Eine international wettbewerbsfähige Messeindustrie – und damit meine ich sowohl den Veranstaltungsmarkt als auch den Infrastrukturmarkt – ist Voraussetzung für einen langfristig intakten Messeplatz Deutschland. In einer ökonomischen Scheinwelt staatlicher Subventionen finanziert der Steuerzahler jene Ressourcenverschwendung, die das deutsche Messewesen in ein irreführend rosiges Licht setzt.



Horst Penzkofer*

Wirtschaftliche Bedeutung des Messestandorts Deutschland

Gemessen an anderen europäischen Industrieländern und vergleichbaren Industriestaaten zeichnet sich Deutschland durch eine Vielzahl von international führenden »Leitmessen« aus, die für in- und ausländische Aussteller und Besucher eine außerordentlich hohe Attraktivität besitzen, was in den sehr hohen Aussteller- und Besucherzahlen im Vergleich zu den anderen europäischen Messestädten zum Ausdruck kommt. Ursachen hierfür sind die hohe Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft mit ihren Impulsen auf die Aussteller und (Fach-)Besucher, die hohe Intensität des technologischen und wirtschaftlichen Wettbewerbs in Deutschland, die anerkannt gute Verkehrsinfrastruktur in den Ballungsräumen, die Branchenkompetenz der Messengesellschaften sowie auch die Förderung der Messeinfrastruktur durch die Gebietskörperschaften.

Messen erfüllen zahlreiche Funktionen

Die einzel- und gesamtwirtschaftlichen Funktionen von Messen sind vielschichtig. Je nach betrachteter Zielgruppe treten unterschiedliche Funktionen in den Vordergrund (Kirchgeorg 2003). Während beispielsweise für die Messebesucher und -aussteller die Informations- und Verkaufsfunktion von zentraler Bedeutung sind, greifen gesamtwirtschaftlich betrachtet neben marktbildenden und -pflegenden Funktionen, die Handels-, Transparenz- und Wirtschaftsförderungsfunktion.

Die angeführten messespezifischen Funktionen zeigen, dass die wirtschaftliche Bedeutung von Messen sich nicht nur aus absatzwirtschaftlich motivierten Überlegungen der Unternehmen als Aussteller und Besucher ergibt. Messen und

Veranstaltungen sind auch für die betreffenden Wirtschaftsräume der Messestandorte von erheblicher Bedeutung, treten doch Messeaussteller, -besucher und -veranstalter als Nachfrager von Leistungen auf, die in sehr unterschiedlichen Wirtschaftssektoren zum Teil erhebliche **Produktions- und Beschäftigungseffekte** induzieren. Zu den Profiteuren zählen insbesondere die Hotellerie und Gastronomie, Messebauer, Spediteure, der Einzelhandel sowie auch Verkehrsbetriebe.

Zur Quantifizierung der aus den jährlichen Besucher- und Ausstellerausgaben eines Messestandorts resultierenden sozioökonomischen Effekte von Messen und Ausstellungen hat das ifo Institut in den vergangenen Jahren die datentechnischen und methodischen Grundlagen erarbeitet. Aufbauend auf den Ergebnissen führte das ifo Institut für Deutschland insgesamt und darüber hinaus für einige Messesgesellschaften Studien zu den wirtschaftlichen Wirkungen von Messeveranstaltungen durch (Spannagel et al. 1999; Penzkofer 2004).

Besucher- und Ausstellerbefragungen als empirische Basis

Um einen detaillierten und empirisch fundierten Einblick in die wirtschaftlichen Wirkungen von Messeveranstaltungen für einen Wirtschaftsraum zu erlangen, ist es erforderlich, die Ausgaben von Messebesuchern und -ausstellern nach verschiedenen Kategorien abzubilden (z.B. Übernachtung, Gastronomie, private Einkäufe). Ein zentraler methodischer Baustein der Berechnung der messeinduzierten Ausgaben sind daher **Primärerhebungen** bei Ausstellern und Besuchern anlässlich von Messeveranstaltungen. So wurden beispielsweise für die Berechnungen der wirtschaftlichen Folgewirkungen der Frankfurter Messen rund 22 350 Besucher und rund 2 200 Aussteller befragt (Penzkofer 2002).

Die empirische Fundierung ist das eine, ausschlaggebend für die Ermittlung repräsentativer Ergebnisse ist aber darüber hinaus, bei welchen Typen von Messen Befragungen erfolgen. Hier gilt es, die Messen und Veranstaltungen auszuwählen, die das Veranstaltungsportfolio der jeweiligen Messengesellschaft repräsentativ abbilden. In die Untersuchung sind somit nicht nur Messen von internationalem Rang einzubeziehen, die einen überdurchschnittlich hohen Anteil an ausländischen Besuchern und Ausstellern aufweisen – mit entsprechend hohen Ausgaben –, sondern auch Messen von »nur« regionaler bzw. lokaler Bedeutung.

Für methodisch gesicherte Analysen im Messewesen ist die **zeitliche Abgrenzung** von großer Bedeutung, da eine Reihe von Veranstaltungen nicht jährlich, sondern in einem mehrjährigen Turnus durchgeführt wird. Dementsprechend gibt es, gemessen an den Aussteller- und Besucherzahlen und

* Horst Penzkofer ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Bereichs Branchenforschung am ifo Institut.

damit auch im Hinblick auf die wirtschaftlichen Auswirkungen, »starke« und »schwache« Jahre. Daher ist es erforderlich, neben einem bestimmten Messejahr auch die Analyse für ein **repräsentatives Messejahr** durchzuführen, d.h. alle in einem Messeort stattfindenden Messen müssen entsprechend ihrer Periodizität in die Berechnungen eingehen (vgl. z.B. Penzkofer 2004).

Die messeaffinen Ausgaben ...

Die aus den Befragungen gewonnenen Angaben der Besucher und Aussteller werden zu den durch die Messeveranstaltungen induzierten Gesamtausgaben hochgerechnet. Dies erfolgt unter Verwendung von **messerelevanten Indikatoren**. Multivariate Analyseverfahren haben für die Ausgaben der Messebesucher gezeigt, dass die regionale Herkunft der Besucher und der Anteil an Fachbesuchern, beide Faktoren hoch mit der Verweildauer am Messeplatz korreliert, einen gewichtigen Einfluss auf das Gesamtvolumen der Besucherausgaben ausüben. Insbesondere (ausländische) Fachbesucher, die sich zum Teil im Rahmen eines mehrtägigen Messebesuchs über richtungsweisende technologische Entwicklungen eines Wirtschaftszweigs informieren, prägen in einem erheblichen Ausmaß die Ausgabenstruktur. Auf Basis entsprechender Befunde erfolgt die Hochrechnung für die Ausgaben der Aussteller. Einbezogen werden hierbei – bei den Messebesuchern wie auch bei den Messeausstellern – nur die in Deutschland anfallenden Ausgaben.

... führen zu direkten wirtschaftlichen Effekten ...

Die unmittelbaren Ausgaben der Messebesucher und -aussteller haben vielfältige Effekte auf das wirtschaftliche Geschehen (**Primärwirkungen**). Sie führen unter anderem durch die Nachfrage zur Produktion und damit auch zur Beschäftigung in verschiedenen Wirtschaftszweigen. Die Umsetzung der Aussteller- und Besucherausgaben in Produktions- und Beschäftigungswirkungen setzt voraus, dass die jeweiligen Ausgaben den verschiedenen Wirtschaftsbereichen (Gastgewerbe, Einzelhandel, Transportgewerbe, unternehmensnahe Dienstleistungen usw.) zugeordnet werden, in denen sie Nachfrageimpulse anstoßen. Die Berechnung der Beschäftigungseffekte erfolgt mittels sektorspezifischer Arbeitskoeffizienten, die, sofern sie für den jeweiligen Untersuchungszeitraum noch nicht zur Verfügung stehen, auf Basis der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung fortgeschrieben werden müssen.

... und induzieren multiplikative indirekte Wirkungen

Die direkten Ausgaben der Messeakteure bilden allerdings nur einen Teil der wirtschaftlichen Effekte ab. Infolge der aus-

geprägten Arbeitsteilung werden in erheblichem Umfang Güter und Dienstleistungen von Unternehmen bezogen, die von den Ausgaben der Aussteller und Besucher nicht direkt betroffen sind. Diese indirekt begünstigten Unternehmen fragen ihrerseits wiederum Vorleistungen von Gütern und Dienstleistungen nach. So ergibt sich eine Kette von leistungswirtschaftlichen Folgewirkungen über alle Wirtschaftssektoren (**Sekundärwirkungen**).

Eine weitere indirekte Wirkung resultiert aus den Einkommen der privaten Haushalte, die infolge der Produktion entstehen. Ein Teil des sich ergebenden verfügbaren Einkommens wird wieder verausgabt (Verbrauchsstruktur der privaten Haushalte). Die hieraus entstehenden leistungswirtschaftlichen Folgewirkungen gilt es ebenfalls zu berücksichtigen.

Zur Quantifizierung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung eines Wirtschaftszweigs gilt es zudem, auch die durch Vorlieferungen ausgelösten Produktions- und Beschäftigungseffekte einzubeziehen. Als gängige Methode hierfür wird die **Input-Output-Rechnung** verwendet (vgl. z.B. Filip-Koehn 1998), die die Transaktionen zwischen den Produktionssektoren eines Jahres abbildet. Infolge zeitintensiver Arbeiten liegen die der Input-Output-Rechnung zugrunde liegenden Tabellen erst mit zeitlicher Verzögerung vor. Während sich über einen längeren Zeitraum die Input-Output-Strukturen sehr wohl verändern, treten über einen zwei- bis dreijährigen Zeitraum betrachtet nur geringfügige Strukturveränderungen auf, so dass zwei bis drei Jahre zurückliegende Tabellen als eine sehr gute Näherungslösung der aktuellen Wirtschaftsstruktur angesehen werden können.

Bei der Verwendung der Input-Output-Rechnung muss man sich darüber im Klaren sein, dass einige **Annahmen** unterstellt werden: So wird unter anderem von homogenen Sektoren ausgegangen, und es wird angenommen, dass die durch die Nachfrage generierten Produktionseffekte nicht vom Lager genommen werden. Bezogen auf die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Messen wird letztlich der Effekt des Wegfalls von Messen und Ausstellungen als Nachfragevolumen – ohne Kompensation durch Ausgaben zum Beispiel anderer Unternehmen und Personen – ermittelt und als Wirkung dieser Messen und Ausstellungen interpretiert.

Gesamtwirtschaftlicher Produktionseffekt im Jahr 1997 lag bei rund 21 Mrd. Euro

Die letzten Zahlen zu den gesamtwirtschaftlichen Effekten von Messen und Ausstellungen gehen auf das **Jahr 1997** zurück (Spannagel et al. 1999). Unter Einbeziehung der **direkten und indirekten Produktionseffekte** resultierte ein von

Messen und Ausstellungen induziertes Produktionsvolumen (ohne Investitionen der Messegesellschaften) in Höhe von 18,5 Mrd. €. Der »Löwenanteil« des Produktionseffekts entfiel auf die überregionalen/internationalen Messen in Deutschland. Die Berechnung der Beschäftigungseffekte ergab, dass im Jahr 1997 die Erwerbstätigkeit von rund 203 000 Personen auf die Durchführung von Messen und Ausstellungen in Deutschland zurückzuführen war. Unter Einbeziehung der Investitionen der Messegesellschaften betrug das **gesamtwirtschaftliche Produktionsvolumen rund 21 Mrd. €** und die **Beschäftigungseffekte** erhöhten sich auf knapp 229 000 Personen.²

Zwar hat das ifo Institut in den vergangenen Jahren für einige Messeorte die sozioökonomischen Wirkungen ermittelt, für Deutschland insgesamt liegen aber keine aktuellen Ergebnisse vor. Über die **gegenwärtige Größenordnung** der wirtschaftlichen Effekte von Messen und Ausstellungen können daher nur folgende Entwicklungen einen Anhaltspunkt liefern: Bis zum Jahr 2000 nahmen Messebeteiligung und -besuche einen deutlich positiven Verlauf. Mit Beginn des Jahres 2001 setzte eine Kehrtwende ein. Im Vergleich der Jahre 2003 zu 1997 sank die vermietete Fläche, bei allerdings gleichzeitig steigender Beteiligung ausländischer Aussteller; ebenso war auf Besucherseite ein Rückgang, insbesondere bei regionalen Veranstaltungen, zu verzeichnen.

Alles in allem zeigen sich jedoch **gegenläufige Tendenzen**. Auf der einen Seite rückläufige Besucherzahlen, die auf etwas geringere Produktionseffekte schließen ließen, auf der anderen Seite eine spürbare positive Entwicklung bei ausländischen Messebesuchern, die im Vergleich zu deutschen Besuchern ein signifikant höheres Ausgabenvolumen aufweisen. Ähnliches gilt für die Ausstellerseite: Zwar ein Rückgang bei der vermieteten Fläche, das würde im Vergleich zu 1997 eher geringere Produktionseffekte bedingen, aber zugleich ein deutliches Wachstum bei ausländischen Ausstellern, mit der Folge höherer Ausgaben (Übernachtung, Gastronomie). Da sich darüber hinaus die Aussteller ihrem Fachpublikum und ihren Kunden auf hohem Niveau präsentieren wollen, sind zudem höhere Ausgaben je Aussteller aufgrund der zunehmende Visualisierung des Messeauftritts durch die moderne Multimediatechnologie zu vermuten. Damit liegen zwar Hinweise für die gegenwärtige gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Messeplatzes Deutschland vor, eine gesicherte Quantifizierung der wirtschaftlichen Effekte würde aber eine Aktualisierung der Studie aus dem Jahr 1997 erfordern.

² Ebenfalls ermittelt werden können Steuereinnahmen, die auf den direkten und indirekten Produktions- und Beschäftigungswirkungen der Aussteller- und Besucherausgaben basieren. Der größte Anteil der Steuereinnahmen entfällt dabei auf die Mehrwertsteuer, die sich aus der Summe der bei den Ausgaben der Besucher und Aussteller anfallenden Mehrwertsteuer und der Mehrwertsteuer ergibt, die aus dem einkommensinduzierten privaten Verbrauch resultiert.

Wirtschaftliche Wirkungen eine Begründung für Subventionen?

Von den Messestädten und den jeweiligen Landesregierungen wird die wirtschaftliche Bedeutung größerer und internationaler Messen für den Messeort selbst und die angrenzenden Regionen betont, aber nicht immer liegen hierzu empirisch belastbare und methodisch fundierte Ergebnisse vor. Wird bei der Ermittlung der wirtschaftlichen Wirkungen sowohl messespezifischen als auch methodischen Anforderungen Rechnung getragen, so können entsprechende Studien zweifelsohne einen wichtigen Beitrag zur Objektivierung über die Größenordnung der Effekte leisten, die aus den Messeaktivitäten an einem Messestandort resultieren. Da die Untersuchungen dabei »nur« auf die wirtschaftliche Bedeutung fokussieren, ist eine ausschließlich auf Basis dieser Studien abgeleitete Begründung für Zuschüsse der öffentlichen Hand natürlich nicht direkt zulässig. Hierfür müssten andere Argumente ins Feld geführt werden, die z.B. Messen den Charakter eines öffentlichen Gutes geben würden.

Der Ruf nach einer Privatisierung wird in erster Linie an den derzeit herrschenden **Überkapazitäten** festgemacht, die wiederum – so die Argumentation – auf die Subventionierung der Messen zurückzuführen sind. Wo aber liegt die »richtige« **Kapazität**? Die anscheinend zu hohen Kapazitäten an einigen Messestandorten werden vor allem dadurch »verursacht«, dass z.B. einmal im Jahr eine sehr bedeutende Veranstaltung mit internationaler Ausstrahlung stattfindet, die alle Hallenkapazitäten in Anspruch nimmt und mehr noch, es müssen häufig Aussteller abgewiesen werden. Schon jetzt wird eine wettbewerbsadäquate Dimensionierung der Hallenkapazitäten eines Messestandorts über die Marktkräfte gesteuert: Aufgrund einer zu geringen Ausstellungsfläche, aber beispielsweise auch aufgrund veralteter Hallen, die den Ansprüchen der Aussteller nicht mehr gerecht werden, besteht die Gefahr, dass für einen Messeplatz bedeutende Leitmesse an einen konkurrierenden Standort verloren gehen.

Die gegenwärtig geführte Diskussion zur Subventionierung bzw. Privatisierung der deutschen Messeindustrie steht vor dem zentralen Problem, dass **Veranstaltungsgeschäft** und **Messeinfrastruktur** noch nicht als Wettbewerbseinheit betrachtet werden können: Während die meisten Messegesellschaften – unabhängig von der Eigentümerstruktur – schon wie private Messeveranstalter auf dem Markt agieren und im Veranstaltungsgeschäft Erträge erwirtschaften, somit eine Privatisierung des Durchführungsgeschäfts durchaus vorstellbar ist, sind die Voraussetzungen für eine wettbewerbsadäquate Vermarktung der Immobilien bzw. Messeinfrastruktur zurzeit noch nicht gegeben. Mit dem Gelände werden keine schwarzen Zahlen geschrieben. Investitionen

und Unterhalt der Messeinfrastruktur werden primär aus dem Veranstaltungsgeschäft bedient.

Die **Messeinfrastruktur** betreffend stellt sich zudem die Frage, ob die marktwirtschaftlichen Kräfte zu einem besseren Angebot an Messeinfrastruktur führen. Beispiele aus dem Ausland haben gezeigt, dass dies nicht zwangsläufig der Fall ist.

Eine erfolgreich verlaufende Privatisierung der Messeinfrastruktur vorausgesetzt, würde sicherlich zu höheren Standmieten führen. Nur so könnte ein privater Anbieter eine zufriedenstellende Rendite erwirtschaften. Höhere Standmieten als in Deutschland müssen zwar an anderen ausländischen Messestandorten schon heute bezahlt werden, bringen aber mit sich, dass aufgrund höherer Messeausgaben einem Großteil der mittelständischen Wirtschaft der **Zugang zu Messen** erheblich erschwert werden würde. Damit sich **kleine und mittlere Unternehmen** auch auf zukunftsreichen Auslandsmärkten präsentieren und neue Kunden gewinnen können, hat das BMWA schon vor Jahren ein Auslandsmesseprogramm aufgelegt. Würden bedingt durch höhere Standmieten die Messeausgaben auf inländischen Fachmessen deutlich steigen, ging kleinen und mittleren Unternehmen auf dem Inlandsmarkt ein außerordentlich wichtiges Marketing- und Absatzinstrument, insbesondere bei der Einführung neuer, forschungsintensiver Produkte, verloren. Schnell käme die Forderung nach einer Unterstützung der mittelständischen Wirtschaft. Wäre dadurch etwas gewonnen?

Grundsätzlich ist bei der Privatisierungsdebatte aber zu berücksichtigen, dass das Messeereignis den originären Anlass für den Aufenthalt in einer Messestadt bildet. Aus diesem Grund ist die technologie- und marketingpolitische **Qualität der Messen**, die die deutsche Messgesellschaften allem Anschein nach bieten, das wichtigste Kontrollinstrument des Wettbewerbs zwischen den nationalen und internationalen Messestandorten; ist diese Qualität nicht gewährleistet, erübrigen sich weitere Diskussionen zu den Effizienzgewinnen einer Privatisierung.

Literatur

- Filip-Koehn, R. (1998), »Wirtschaftsfaktor Automobil: Gesamtwirtschaftliche Aspekte von Produktion und Betrieb«, *DIW-Wochenbericht* 65(6), 127–131.
- Kirchgeorg, M. (2003), »Funktionen und Erscheinungsformen von Messen«, in: M. Kirchgeorg et al. (Hrsg.), *Handbuch Messemanagement*, Wiesbaden, 51–71.
- Penzkofer, H. (2004), »Köln Messe-Veranstaltungen induzierten 2003 einen bundesweiten Umsatz von 1,7 Mrd. Euro«, *ifo Schnelldienst* 57(21), 30–37.
- Penzkofer, H. (2002), »Wirtschaftliche Wirkungen der Frankfurter Messen«, *ifo Schnelldienst* 55(1), 15–22.
- Spannagel, R., U. Chr. Täger, G. Weitzel et al. (1999), *Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Messen und Ausstellungen in Deutschland*, ifo Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen, Bd. 57, ifo Institut, München.

Am 17. und 18. März 2005 findet wieder in Berlin in der britischen Botschaft die »International Spring Conference – Prospects for the European Economy« statt. Am ersten Tag werden die wirtschaftlichen Perspektiven wichtiger Weltregionen behandelt. Im Mittelpunkt des zweiten Tages steht die konjunkturelle Entwicklung in bedeutenden Branchen der europäischen Industrie. Peter Wells vom Center for Automotive Industry Research, Cardiff, wird einer der Referenten sein.

Nähere Informationen zur Konferenz finden Sie unter www.cesifo.de/isc. Weitere Auskünfte erteilen Dr. H.-G. Vieweg, managing director, Tel.: +49(0)89/9224-1362 oder Deirdre Hall, Tel.: +49(0)89/9224-1410.

The New European Automotive Industry

The expansion of the European Union 15 to include the new Member States was both a symbolic moment and a practical step in the redefinition of the European automotive industry. Of course, the industry had already spread beyond the borders of the EU15, most overtly and decisively with the integration of the former German Democratic Republic, but still the accession of ten new Member States has reinforced the shift in the centre of gravity of automotive production and markets. In turn, this has raised questions in the old industrial heartlands and particularly in Germany where the automotive industry is of such paramount economic importance. Can the European vehicle manufacturers continue to compete on the world stage? Can the automotive industry, vehicle manufacturers and suppliers alike, resist the pull of low-cost production locations? Will the 'old Europe' countries remain viable as places to build cars? What will happen to the currently positive trade balance that the EU enjoys in the automotive sector? Is the European industry going to become a victim of regulation, social and environmental, or are its troubles of its own making? Do we in Europe actually need our own car industry, or is it time to move on into activities that are less capital intensive, less risky and with higher returns?

Finding answers to some of the above questions is the current task being set with the European Commission, and also by the vehicle manufacturers themselves through ACEA. The industry position will be clear enough, because ultimately it will

reduce down to that which all individual vehicle manufacturers can agree on: that it is government regulation, classic 'red tape', that is strangling the proper operation of the market: manufacturers have insufficient freedom of action because of labour laws, etc. while consumers are being forced to pay vast premiums over and above the true economic cost of motoring by government taxes. The position taken by the European Commission, and indeed by other external analysts, may be somewhat different: highlighting the contribution made at national and EU level towards R&D for example, or the ways in which high social costs result in (among other things) a skilled and productive workforce.

This paper can only touch on those debates in the brief space available. Rather, two simple scenarios are presented to consider the future of 'Europe', however defined, as a production location for the automotive industry. These scenarios are termed the 'cost reduction scenario' and the 'value enhancement scenario'. It can be seen that they lead to very different conclusions.

The cost reduction scenario

The cost reduction scenario is premised on an industry based on a linear value-added chain of production in which raw materials are transformed into customer value through a series of sequential steps, and where the market is expanded and/or profits made through economies of scale, capacity utilisation and cost reductions. Notwithstanding the efforts of brand marketing, the car in this scenario is a com-



Peter Wells

Table 1
Example plant closures and capacity reductions in Western Europe from 2000

Year	Country	Location	Nature of closure
2003	Belgium	Antwerp	GM Opel. Reduction of capacity from 400,000 to 264,000
2002	France	Romorantin	Loss of Espace production by Matra (70,000/yr)
2004	Netherlands	Born	Reduction of NedCar capacity from 280,000 to 250,000 (Smart)
2002	UK	Dagenham	Closure of assembly plant (cap: 300,000/yr)
2001	UK	Luton	Closure of Vauxhall assembly
2001	Italy	Rivalta	Closure of Fiat plant
2000	Portugal	Azambuja	Closure of Ford plant

Table 2
Key investments in Central and Eastern Europe from 2000

Year	Country	Location	Nature of investment
2005	Czech Republic	Kolin	Full scale Toyota / PSA car assembly plant, small car (cap: 300,000/yr)
2001	Poland		Former Daewoo assembly plant
2006/7	Slovakia	Zilina	Full scale car Hyundai / Kia assembly plant (cap: 200,000/yr)
2006	Slovenia	Novo Mesto	Refurbished Renault Plant (cap: 220,000/yr)
2006	Slovakia	Trnava	PSA plant (cap: 300,000/yr)
2004	Slovakia	Bratislava	VW (Skoda) expansion to 300,000/yr
2005	Ukraine	Uschgorod	VW (Skoda) expansion to 40,000/yr kit assembly
2005	Romania	Pitesti	Renault refurbishment of Dacia factory to produce Logan
2008	Hungary or Czech Republic		Daihatsu looking for a production location
2002	Russia	Moscow	Renault take-over of former Moskvich plant, to produce Logan model (cap: 60,000/yr) in 2005

modity with low levels of differentiation between products. In this scenario the older, inefficient plants or those producing product for which there is insufficient demand will close following the pattern illustrated in Table 1. Eventually, all high-volume production will be removed from the EU15.

In the 1990s plant closures included Renault Vilvoorde, Criel, Billancourt, Valladolid, and Setubal; SEAT Barcelona; Volvo Kalmar and Uddevalla; Lancia Desio and Chivasso; Fiat (Innocente) Lambrate; and MG Rover Cowley South. These

were not sufficient to redress poor levels of capacity utilisation in the industry as a whole.

Rather than assuage concerns over future production in Europe, these plant closures appear to have increased the pressure on those remaining manufacturing locations. In 2004 other plants came under threat, including Land Rover Solihull, Jaguar at Browns Lane, the former Suzuki plant in Santander, Spain, MG Rover at Longbridge, and GM operations in Opel Germany and Saab Trollhattan. Other plants have faced pressure for significant reductions in the workforce, for example Nissan Barcelona and SEAT Martorell. In all cases the complaints from senior management appear to be the same: the workforce is not productive enough relative to costs. Indeed, a feature of the last ten years or so in the European automotive industry has been the creation of novel working practices and shift patterns that seek to achieve greater flexibility in the use of labour, and more intensive use of the productive assets of the plant. Alongside this, plants within the large, multiple-plant vehicle manufacturers have to compete for future investment rounds in a practice that can result in one location being 'played off' against another.

Moreover, the 'headline' attention devoted to the vehicle manufacturers has tended to obscure the shift in production, already established but still accelerating, by the supply base. This trend among the suppliers started with the more labour-intensive operations such as wiring harness assembly, and has continued into many 'commodity' components and sub-assembly operations such as simple stamping, casting, and plastic moulding. Indeed, the situation is fast-developing whereby the only components operations left in Europe are those associated with final system assembly or are located alongside the vehicle assembly plant to achieve sequenced production. According

to some estimates, at least 100,000 manufacturing jobs have been lost in the German automotive supply sector as a result of relocation. The other side to this scenario is growth in production in Central and Eastern Europe, as Table 2 illustrates.

If all the planned investments and existing plants work at full capacity, by 2010 car production could be over 4 million units in Central and Eastern Europe. Markets in the region, though growing, are unlikely to expand in line, with the re-

Table 3
Car production, 2002 and 2010
in selected countries (000s)

Country	2002	2010
Czech	441.3	750.0
Hungary	138.6	200.0
Poland	293.7	700.0
Romania	63.7	400.0
Russia Federation	980.7	1,000.0
Serbia	9.8	0.0
Slovak	225.4	600.0
Slovenia	126.6	180.0
Ukraine	50.3	200.0
Turkey	204.1	250.0
Total	2,534.2	4,280.0

sult that a high proportion of output will come back to the EU15, putting further pressure on existing plants. The overall market in the EU15 is broadly stagnant, at least in unit terms although there may be scope for growth in value terms. Emerging controls over car usage, in city centres in particular, along with the likely increase in costs arising from the need to meet carbon dioxide reduction targets do not bode well for further market growth.

In the long run, the industry continues to drift eastward, and that in the EU15 declines to a residual rump – perhaps

salvaged by a relatively buoyant and export-based prestige sector as discussed below. Other activities such as R&D might remain in the traditional locations, but even in the case of these highly skilled workers there is an emerging supply in Central and Eastern Europe.

The value enhancement scenario

This scenario probably has two aspects. The first is the concentration on high value, diverse and customised vehicles built to order. The second is the emergence of alternative production/retail structures that allow ‘usership’ rather than ownership.

It is often forgotten that there has been significant investment over recent years in the EU15. Often, investments relate to the refurbishment or extension of existing plants. In some cases, such as the MINI plant at Oxford or the Maserati plant in Italy, an existing plant is virtually ‘born again’ and these plants can be considered new. In other cases, such as the new paint shop in the Ferrari plant in Modena, a vital bottleneck is removed. Such investments are of course vital to the continuing competitiveness of any plant and in reality form the overwhelming majority of all investments undertaken. Other investments in, for example, engine production or R&D facilities, or novel developments such as the VW Autostadt in Wolfsburg are of importance too, though space does not allow them to be considered here.

Equally, there have been completely new plants built in Europe over recent years, as Table 4 illustrates. Moreover, these plants are hardly tucked away into the low-cost enclaves of places like Portugal.

There has been a clear revival of the ‘super-luxury’ sector, a part of the industry for which Europe has no real rivals. It could be argued that this boutique sector has little economic relevance in the greater automotive industry, and there is some merit in this view. Along with this has come the (largely) continued prosperity and competitive success of the ‘prestige’ producers (Mercedes, BMW, Audi, Porsche, Volvo, Saab, Jaguar, Land Rover) whose strategies owe as much to differentiation and cost recovery as they do to cost reduction. Aided by the environmentally-forced innovation process, overall this sector could lead the transformation of the core technologies of the industry into light-weight structures and alternative power sources. In this regard it is of some concern that the Japanese automotive industry, and in partic-

Table 4
New plants in Europe, 1995 onward: an illustrative list

Year	Country	Location	Nature of investment
1998	France	Hambach	MCC Smart production facility (cap: 200,000/yr)
1997	France	Valenciennes	Toyota assembly facility (cap: 180,000/yr)
2001	UK	Oxford	MINI plant by BMW
1999	UK	Halewood	Jaguar X-Type assembly plant
2003	UK	Goodwood	New Rolls-Royce plant by BMW
2001	Germany	Dresden	VW plant to produce Phaeton model (low volume)
2003	Germany	Leipzig	Porsche Cayenne and Carrera GT plant (low volume)
2005	Germany	Leipzig	BMW plant (cap: 300,000/yr)
2000	Germany	Stuttgart	Maybach plant within Mercedes Sindelfingen.
2002	UK	Gaydon	Aston Martin plant, 5000 per year.

ular Toyota, has been so forthright in the deployment of petrol-electric hybrid technologies so securing valuable learning, as well association in the market with environmental leadership. Where the European industry has done well is in novel vehicle architectures, and in build to order systems embracing high levels of product variety articulated through sophisticated 'customer relationship management' systems. This latter point could be vital to resist 'long range' imports of relatively undifferentiated and low-cost product from places such as China and India. Again this question of product variety proliferation is an aspect of production strategy and product design that requires careful consideration, both from a technical perspective (i.e. how is it to be achieved) but also from a brand perspective. Already the industry is trying to shift from the rather static and illusory concept of platforms, towards the more elastic and three-dimensional concept of architectures in the creation of new models and variants. There is at least short-term evidence that the shift into higher value market segments by some brands has met with resistance (VW), while the search for higher volume has proved problematic for others (Jaguar; Mercedes) and the development of new brands has been expensive (Smart, MINI). Others have so far been successful (Porsche, BMW) in growing volume without diluting brand equity, but it is potentially a high-risk strategy.

Beyond this, there appears to be growing pressure for a new business model in Europe, one that does away with 'fire and forget' production. An example is the Indego concept, recently revealed by ATKearney and the former CEO of Ford Europe. This concept seeks to combine some of the aspects of the globalisation of production, in for example importing engines and other components from China, with localisation of final assembly and marketing through micro factories that are also the point of sale, service and product support. An important element in these emerging concepts is that the ownership of the vehicle is retained by the manufacturer, and that it can then be returned to the local micro factory for periodic 'refresh' treatments before being leased to another customer. In other words, the future of the European automotive industry rests on innovation: not just technical but also organisational, with new ways of delivering customer value. These types of business models cannot easily be displaced by global production, because the local element is integral to the delivery of customer value, while they simultaneously reduce the capital requirements of the business and therefore improve the returns on investment.

Conclusions

Ultimately, the likely outcome is a continued fracturing of the market for automobility, with differing customer needs being met in differing ways. Presently, the greatest pres-

sure appears to be on the volume producers that, with low per-unit margins, are most exposed by both high unit costs and market fragmentation accentuated by reduced product life cycles. Of course there are exceptions, but in a stagnant market one vehicle manufacturer can only gain volume at the expense of another. Recently, the volume 'winners' have been PSA and Renault (with much of their success attributable to aesthetic design issues) while the 'losers' have been Ford, GM Opel, VW, and Fiat. The specialist or premium producers have effectively been cushioned by a strong US market where issues such as fuel consumption count for little. This bubble economy cannot last, and it is not at all clear that the European premium producers are in a position to survive a large-scale drop in US demand.

The real challenge will be to create an industry that in all respects is more sustainable than that which we have now: ironically, being in a highly regulated Europe is going to be an advantage there. Indeed, there is a strong case for suggesting that the divergence of opinion between the European Commission and the industry is misplaced, and that the ultimate competitiveness of the industry will be improved and enhanced by stronger regulatory controls. In other words, both the industry and the European Commission have much to benefit from greater regulation, and that as a result the European automotive industry should actively embrace issues such as the reduction of carbon dioxide emissions and the recycling of end of life vehicles. A strategy of resistance and denial will only become counter-productive.

Betriebliches Eingliederungsmanagement – sinnvoller Versicherungsschutz bei Arbeitsunfähigkeit?

Die Novellierung des §84 (2) SGB IX verpflichtet Arbeitgeber künftig zu einem betrieblichen Eingliederungsmanagement für Beschäftigte, die innerhalb eines Jahres länger als sechs Wochen wiederholt oder ununterbrochen arbeitsunfähig sind. Dadurch sollen erneuter Arbeitsunfähigkeit vorgebeugt, Anreize zu betrieblicher Prävention gesetzt und der Arbeitsplatz erhalten werden. Dieser Beitrag analysiert die Neuregelung aus Sicht der Humankapitaltheorie. Er zeigt auf, dass diese Vorschrift eine gesetzliche Absicherung gegen bestimmte Krankheitsfolgen darstellt. Sie führt zu einem Anstieg der Lohnzusatzkosten, der je nach Arbeitsmarktsituation einen Zielkonflikt zwischen Beschäftigung und Absicherung nach Arbeitsunfähigkeit bewirken kann. Gerade bei Tätigkeiten mit einfacher Qualifikation lässt sich ein unerwünschter Rückgang der Arbeitsnachfrage erwarten.

Mit der Novellierung des 9. Sozialgesetzbuches hat der Gesetzgeber im vergangenen Jahr eine bisher wenig beachtete Regelung zur betrieblichen Prävention verabschiedet. Künftig weist §84 (2) SGB IX den Betrieben die Aufgabe eines betrieblichen Eingliederungsmanagements zu. Sie verpflichtet Arbeitgeber zu systematischen Anstrengungen zur Wiedereingliederung von Arbeitnehmern in das Arbeitsverhältnis nach einer Erkrankung. Galt diese Regelung bisher nur für schwerbehinderte Arbeitnehmer, so umfasst sie nun alle Beschäftigten, die innerhalb eines Jahres länger als sechs Wochen ununterbrochen oder wiederholt arbeitsunfähig sind. Arbeitnehmer sollen so vor einem krankheitsbedingten Ausscheiden aus dem Arbeitsleben nach dem Grundsatz »Rehabilitation statt Entlassung« geschützt werden.

Mit der Neuregelung beabsichtigt der Gesetzgeber, Präventionspotentiale zu heben und auf die demographische Entwicklung zu reagieren. Um die Lücke an Nachwuchskräften zumindest partiell auszugleichen, erfordert eine alternde Erwerbsbevölkerung längere Lebensarbeitszeiten und eine höhere Beschäftigungsquote älterer Arbeitnehmer. Ältere Arbeitnehmer sind jedoch häufiger von Gesundheitsbeschränkungen betroffen und haben zum Erhalt der Arbeitskraft einen höheren Bedarf an Gesundheitsleistungen und Präventionsmaßnahmen.¹ Mit der gesetzlichen Verpflichtung zu einem betrieblichen Eingliederungsmanagement sollen daher verstärkte Bemühungen zur betrieblichen Prävention seitens der Arbeitgeber geweckt werden, die eine Absenkung ge-

sundheitlicher Belastungen im Arbeitsleben bewirken und eine höhere Beschäftigungsquote älterer Arbeitnehmer ermöglichen. Gleichzeitig sollen bestehende Lasten auf die unterschiedlichen Sozialversicherungsträger aufgrund von Krankheit, Arbeitslosigkeit und vorzeitigem Rentenbezug reduziert werden.²

Während die ökonomische Notwendigkeit einer Deregulierung des Arbeitsmarktes breit diskutiert wird und gegenwärtig Bestrebungen zu einer Lockerung oder gar Aufhebung des Kündigungsschutzes bestehen, zielt diese Vorschrift auf die Erschwerung krankheitsbedingter Kündigungen. Vor diesem Hintergrund gilt es, die Neuregelung mit Hilfe der ökonomischen Theorie zu analysieren. Von Interesse sind insbesondere zwei Fragen: Erstens, gehen hierdurch positive Anreize auf betriebliche Prävention aus? Und zweitens, welche Wirkungen sind auf den Arbeitsmarkt zu erwarten?

Institutionelle Ausgangssituation

In Deutschland, wie in anderen Ländern, existiert eine umfangreiche Regulierung

* Stefan Bornemann ist Doktorand an der Munich Graduate School of Economics. Der Autor dankt Prof. Dr. Wolfgang Gitter und Gerrit Roth für Hinweise und Diskussion.

¹ Zwar ist die Häufigkeit von Arbeitsunfähigkeit mit dem Lebensalter rückläufig, die Dauer jedoch ansteigend. Vgl. Badura, Schellschmidt und Vetter (2005, 283), siehe auch Badura (2003) zur Notwendigkeit betrieblicher Gesundheitsförderung im Zuge der demographischen Entwicklung.

² Zur Gesetzesbegründung vgl. ausführlicher in Deutscher Bundestag (2004). Eine Rechtskommentierung findet sich bei Knittel (2004).

des Arbeitsverhältnisses in Bezug auf gesundheitliche Gefährdungen des Arbeitnehmers am Arbeitsplatz.³ Im Rahmen der Sozialversicherung wird der Arbeitgeber zur Finanzierung von Gesundheitsleistungen und krankheitsbedingten Versorgungsleistungen herangezogen.⁴ Außerdem besteht im Krankheitsfall für einen Zeitraum von sechs Wochen eine gesetzliche Pflicht zur Lohnfortzahlung.⁵

Ungeachtet der Ursachen der Erkrankung eines Mitarbeiters entstehen dem Arbeitgeber als Folge der Arbeitsunfähigkeit sowie der gesetzlichen Bestimmungen zusätzliche Kosten.⁶ Für Unternehmen ist es daher optimal, die Belastungen aus krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit durch Aufwendungen für betriebliche Prävention zu vermeiden oder zumindest zu verringern. Es ist somit erklärbar, dass gewinnorientierte Unternehmen in gewissem Ausmaß über die gesetzlichen Regelungen hinaus zusätzliche betriebliche Gesundheitsleistungen bereitstellen.⁷ Zwar weist die Literatur auf eine große Vielfalt betrieblicher Gesundheitsleistungen hin – von der Bereitstellung von Gesundheitsinformationen über die Förderung von Verpflegungs- und Sporteinrichtungen bis zu krankheitsspezifischen Präventionsprogrammen für Betriebsangehörige. Jedoch lassen sich kaum Aussagen über die wertmäßige Bedeutung treffen, da amtliche Personalkosten- und Gesundheitsausgabenstatistiken betriebliche Gesundheitsleistungen nicht gesondert abgrenzen. Befragungen zeigen allerdings den großen Stellenwert von Gesundheitsleistungen innerhalb der freiwilligen Personalausgabenleistungen auf.⁸

Wenn der Arbeitnehmer die geschuldete Arbeitsleistung dauerhaft nicht mehr erbringen kann, also zum Beispiel bei längeren und fortbestehenden Erkrankungen, ist eine krankheitsbedingte Kündigung des Arbeitsverhältnisses grundsätzlich möglich. Aufgrund der Beschränkungen im Kündigungsschutzgesetz unterliegen sie aber einer engen juristischen Prüfung, in der die Interessen von Arbeitgeber und Arbeitnehmer gegeneinander abzuwägen sind. Dabei sind eine erhebliche Störung der betrieblichen Abläufe und die Unzumutbarkeit der Weiterbeschäftigung für den Arbeitgeber nachzuweisen. Bei schwerbehinderten Arbeitnehmern

sind Unternehmen zusätzlich zu einem betrieblichen Eingliederungsmanagement verpflichtet.

Die Neufassung des § 84 (2) SGB IX weitet diese Anforderungen nun auf alle Arbeitnehmer aus, die innerhalb eines Jahres länger als sechs Wochen wiederholt oder ununterbrochen arbeitsunfähig sind. Dabei bezeichnet betriebliches Eingliederungsmanagement Maßnahmen, die darauf abzielen, die Arbeitsunfähigkeit zu überwinden, erneuter Arbeitsunfähigkeit vorzubeugen sowie den Arbeitsplatz zu erhalten. Nach § 83 SGB IX besteht eine Rechtspflicht des Arbeitgebers zum Abschluss einer Integrationsvereinbarung. Bei Fehlen eines betrieblichen Eingliederungsmanagements sind krankheitsbedingte Kündigungen unwirksam, und können Schadenersatzansprüche gegen den Arbeitgeber entstehen. Eine wirksame Kündigung erfordert nach § 85 SGB IX neben dem Bestehen einer Integrationsvereinbarung auch die Zustimmung des Integrationsamtes.

Gesundheitsinvestitionen und Humankapitaltheorie

In diesem Abschnitt sollen betriebliche Gesundheitsleistungen aus der Perspektive der Humankapitaltheorie analysiert werden. Bereits Becker (1962) hebt den Zusammenhang zwischen Gesundheit und Humankapital hervor. Betriebliche Gesundheitsleistungen – ob freiwillig oder gesetzlich – tragen dazu bei, die Gesundheit eines Mitarbeiters zu erhalten, zu fördern oder wiederherzustellen. Ein betriebliches Eingliederungsmanagement zielt im Besonderen auf die Überwindung krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit und die Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses. Sowohl die Maßnahmen im Krankheitsfall als auch die Leistungen zu dessen Vermeidung lassen sich aus Sicht der Humankapitaltheorie als Investition in das Humankapital des Mitarbeiters charakterisieren, da sie das Potential des Mitarbeiters zur Erbringung produktiver Arbeitsleistungen wiederherstellen, erhalten oder erhöhen.

Im Anschluss an Becker (1962) unterscheidet die Humankapitaltheorie in allgemeines und (unternehmens-)spezifisches Humankapital. Allgemeines Humankapital erhöht die Produktivität eines Mitarbeiters in allen Unternehmen gleichermaßen, während spezifisches Humankapital an ein Unternehmen gebunden ist und somit bei Beendigung der Beschäftigung des Mitarbeiters keine Erträge mehr erzielen kann. Beckers Analyse zeigt erstens auf, dass bei vollkommenen Arbeits- und Kapitalmärkten Unternehmen nur Investitionen in spezifisches, nicht aber in allgemeines Humankapital finanzieren werden. Die Analyse folgert zweitens, dass durch betriebliche Investitionen keine positiven Externalitäten auf andere Unternehmen erfolgen und somit auch kein volkswirtschaftliches Problem der

³ Dazu zählen, unter anderem, das Arbeitszeitgesetz, das Arbeitsschutzgesetz sowie weitergehend das Jugendarbeitsschutzgesetz und Mutterschutzgesetz, das Arbeitssicherheitsgesetz mit Regelungen über Betriebsärzte sowie die Verordnungen über Arbeitsstätten, Lastenhandhabung, Baustellen, Gefahrstoffe und Bildschirmarbeit.

⁴ Der Arbeitgeber zahlt die Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung und finanziert paritätisch die gesetzliche Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung. Fraglich ist, ob die Zahllast hier auch eine Traglast darstellt.

⁵ Vgl. § 3 Entgeltfortzahlungsgesetz.

⁶ Dazu zählen beispielsweise durch Arbeitsunfähigkeit veranlasster Produktionsausfall, die gesetzliche Lohnfortzahlung oder die Kosten für eine Vertretung.

⁷ Gleichfalls können betriebliche Gesundheitsleistungen auch durch eine betriebliche Sozialpolitik motiviert sein (Backes-Gellner und Pull 1999).

⁸ So verweist Turk auf den Umstand, dass Unternehmen mehr für die Gesundheit der Mitarbeiter ausgeben als für deren Weiterbildung (Turk 2003, 24).

Unterinvestition in Humankapital resultieren kann (Becker 1962).

Auf vollkommenen Arbeitsmärkten bestimmt sich der Lohn eines Arbeitnehmers nach dem zusätzlichen Produktionswert, den er mit seiner Qualifikation erzielen kann (Wertgrenzprodukt). Im Gleichgewicht weisen alle Unternehmen den gleichen Lohn auf, denn anderenfalls könnte sich ein Arbeitnehmer durch Abwanderung zu einem anderen Betrieb besser stellen. Der Lohn ist für ein Unternehmen somit eine exogene Größe. Unternimmt ein Unternehmen nun eine Investition in Humankapital, so vergrößert es den Produktionsbeitrag des Arbeitnehmers.

Bei einer vollständig allgemeinen Humankapitalinvestition wird die Produktivität des Arbeitnehmers in allen Unternehmen gleichermaßen erhöht. Als Folge des Wettbewerbs auf dem Arbeitsmarkt steigt der Marktlohn entsprechend. Ein Unternehmen kann keinen Ausgleich für seine Investition erzielen, denn eine Entlohnung unterhalb der Produktivität ist unmöglich, da der Mitarbeiter mit allgemeinem Humankapital zu einem anderen Unternehmen abwandern und dort den Marktlohn erhalten kann. Während also das Unternehmen keinen Investitionsanreiz hat, besteht dieser jedoch für den Arbeitnehmer. Er erzielt die vollständigen Erträge aus der allgemeinen Humankapitalinvestition in Form höherer Entlohnung und ist daher auch bereit, die Kosten der Investition zu tragen, sei es explizit oder implizit durch einen entsprechenden Lohnabschlag.

Bei einer vollständig spezifischen Humankapitalinvestition erhöht sich die Produktivität des Mitarbeiters nur im investierenden Unternehmen. Der Marktlohn bleibt hierdurch unverändert. Es besteht folglich eine Differenz zwischen Produktivität und Lohn, so dass Unternehmen die Erträge aus der spezifischen Humankapitalinvestition erhalten. Jedoch werden Unternehmen Mitarbeiter an den Kosten und Erträgen beteiligen, um die Gefahr des Investitionsverlustes durch Fluktuation zu internalisieren.

Ökonomische Beurteilung

Im Folgenden gilt es, die Aussagen der Humankapitaltheorie zur Beurteilung der Gesetzesnovellierung zu nutzen. Durch § 84 (2) SGB IX wird der Arbeitgeber zu einem betrieblichen Eingliederungsmanagement im Anschluss an eine längere Arbeitsunfähigkeit verpflichtet. Mit dieser Regelung greift der Gesetzgeber in die Vertragsfreiheit von Arbeitgeber und Arbeitnehmer bezüglich des Arbeitsverhältnisses ein und legt dem Arbeitgeber auf, zusätzliche Risiken aus dem Arbeitsverhältnis zu tragen. So sind bei Eintritt längerer Arbeitsunfähigkeit bestimmte Leistungen bereitzustellen, beispielsweise Weiterbeschäftigung, Eingliederungsmaßnahmen, Arbeitsplatzanpassung. Die gesetzliche Regelung erhöht die

Kosten für den Arbeitgeber bei krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit. Für den Arbeitgeber ist es daher optimal, zusätzliche Maßnahmen zur betrieblichen Prävention zu ergreifen, um die Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts sowie die Schadenshöhe zu reduzieren.

Der Arbeitnehmer erfährt durch die Pflicht zu betrieblichem Eingliederungsmanagement eine gewisse Vorsorge und Versicherung gegen Arbeitsunfähigkeit, während die Kosten zunächst dem Arbeitgeber angelastet werden. Gleichwohl lassen sich Gesundheitsleistungen als Investition in allgemeines Humankapital charakterisieren. Sie sichern die Beschäftigungsfähigkeit eines Arbeitnehmers und sind grundsätzlich nicht an das investierende Unternehmen gebunden. Die Humankapitaltheorie zeigt auf, dass bei vollkommenen Arbeitsmärkten die Erträge vollständig dem Mitarbeiter zufließen und Unternehmen keine Erträge aus der Finanzierung betrieblicher Gesundheitsleistungen erfahren. Daher ist zu erwarten, dass, obgleich eine Bereitstellung durch das Unternehmen erfolgt, die Investitionskosten in Form von Lohnabschlägen auf die Mitarbeiter überwälzt werden.

Bei vollkommenen Arbeitsmärkten ist zur Finanzierung mit Lohnanpassungen zu rechnen. Unter der Annahme rigider Löhne hingegen ist ein Rückgang der Beschäftigung bzw. zusätzliche Arbeitslosigkeit zu erwarten. Denn die Erhöhung des Preises für Arbeit führt zu einem Rückgang der Arbeitsnachfrage. Diese Situation erscheint auf den unteren Einkommensbereich anwendbar, da die Leistungen des Sozialstaates hier eine implizite Lohnuntergrenze bilden.

Gleichzeitig sind auch Situationen denkbar, in denen Unternehmen diese Leistungen bereitstellen und finanzieren werden. Im Anschluss an eine längere krankheitsbedingte Arbeitsunfähigkeit stellt ein betriebliches Eingliederungsmanagement eine spezifische Investition in das Arbeitsverhältnis dar. Das Leistungspotential des Mitarbeiters wird wiederhergestellt. Aus Sicht der Humankapitaltheorie wird ein Unternehmen diese Leistungen eigennützig erbringen, solange die Eingliederungskosten geringer sind als die Kosten für Einstellung und Einarbeitung eines vergleichbar qualifizierten Mitarbeiters. Dies ist umso eher der Fall, desto schwieriger die Personalbeschaffung am Arbeitsmarkt, höher die zu ersetzende unternehmensspezifische Qualifikation des Mitarbeiters und geringer die erforderlichen Eingliederungsmaßnahmen sind. Die gesetzliche Regelung tritt hier lediglich an die Stelle freiwilliger Anreize.

Die Humankapitaltheorie impliziert mithin, dass private Risiken letzten Endes privat getragen werden. Ein staatlicher Eingriff ist nicht erforderlich. Die Vorschrift eines betrieblichen Eingliederungsmanagements ersetzt die Anreize zu Vorsorge und Versicherung des Arbeitnehmers bzw. bei spezifischer Qualifikation des Arbeitgebers. Aus allokativer Sicht ist daher zu fragen, warum eine Absicherung durch staatli-

che Regulierung wünschenswert ist. Hierbei müsste ein Marktversagen auf dem Versicherungsmarkt vorliegen, so dass der volkswirtschaftliche Nutzen eines betrieblichen Eingliederungsmanagements den privaten Nutzen übersteigt. Einerseits bestehen private Versicherungsmöglichkeiten gegen dauerhafte Erwerbsunfähigkeit.⁹ Andererseits war es der Gesetzgeber, der die gesetzliche Erwerbsunfähigkeitsrente stark eingeschränkt hat. Daher erscheint diese Neuregelung trotz ihrer guten Intention zumindest ökonomisch fragwürdig.

Zusammenfassung und Fazit

Mit der gesetzlichen Regelung eines betrieblichen Eingliederungsmanagements werden Arbeitgeber zur Übernahme von Versicherungsleistungen im Anschluss an dauerhafte Arbeitsunfähigkeit ihrer Mitarbeiter verpflichtet. Hierdurch erfahren Arbeitgeber Anreize für betriebliche Prävention, deren Kosten jedoch dem Beschäftigungsverhältnis angelastet werden. Bei Lohnrigiditäten und Lohnuntergrenzen stellt die Regelung eine zusätzliche Belastung für den Arbeitsmarkt dar und mindert individuelle Anreize für Versicherung und Vorsorge.

Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass die Arbeitslosigkeit in Deutschland vorwiegend bei Arbeit mit geringer Qualifikation besteht, ist diese Neuregelung kritisch zu beleuchten. Betriebliches Eingliederungsmanagement ist eine Beschäftigungsgarantie mit Kosten für den Arbeitsmarkt. Freie Arbeitsmärkte mit einer Vielzahl an Beschäftigungsmöglichkeiten und private Absicherung sind die bessere Versicherung für Weiterbeschäftigung und Rehabilitation.

Literatur

- Backes-Gellner, U. und K. Pull (1999), »Betriebliche Sozialpolitik und Maximierung des Shareholder Value: ein Widerspruch?«, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 69(1), 51–70.
- Badura, B. (2003), »Gesünder älter werden: Betriebliche Personal- und Gesundheitspolitik in Zeiten demographischen Wandels«, in: B. Badura, H. Schellschmidt und Chr. Vetter (Hrsg.), *Fehlzeiten-Report 2002: Zahlen, Daten, Analysen aus allen Branchen der Wirtschaft*, Springer, Berlin, Heidelberg, New York, 33–42.
- Badura, B., H. Schellschmidt und Chr. Vetter (2005), *Fehlzeiten-Report 2004: Zahlen, Daten, Analysen aus allen Branchen der Wirtschaft*, Springer, Berlin, Heidelberg, New York.
- Becker, G.S. (1962), »Investment in Human Capital«, *Journal of Political Economy* 70(5), 9–49.
- Deutscher Bundestag (2004), »Entwurf eines Gesetzes zur Förderung der Ausbildung und Beschäftigung schwerbehinderter Menschen«, *BT-Drucksache* 15/1783, verabschiedet als Gesetz vom 23. April 2004, Bundesgesetzblatt I, 606.
- Knittel, B. (2004), *SGB IX – Rehabilitation und Teilhabe behinderter Menschen: Kommentar*, Schulz, Starnberg.
- Turk, F. (2003), *Betriebliches Gesundheitskapital*, Rainer Hampp Verlag, München, Mering.

⁹ Zum Beispiel eine private Berufsunfähigkeitsversicherung.

Wie viel Aufkommen kostet die Einführung eines Konsumsteuersystems? Weniger als 1% des BIP

Johannes Becker und Clemens Fuest*

Das bestehende Steuersystem wird häufig als ein Grund für die anhaltende Investitions- und Wachstumsschwäche in Deutschland angesehen. Daher wird insbesondere von Seiten deutscher Wirtschaftswissenschaftler (vgl. jüngst Rose 2003 und Mitschke 2004) eine konsumorientierte Umgestaltung des Steuersystems gefordert. Hingegen weisen Kritiker dieser Ansicht darauf hin, dass dies auf Unternehmensebene zu einer Verkleinerung der Bemessungsgrundlage führen würde, die entweder höhere Steuersätze erfordern würde¹ oder hohe Steuerausfälle zur Folge hätte. Doch wie hoch wären die Steuerausfälle tatsächlich? In diesem Papier untersuchen wir die Frage, wie hoch die Aufkommensverluste wären, wenn Deutschland bei unveränderten Steuertarifen ein konsumbasiertes Steuersystem einführen würde. Nach der Darstellung der theoretischen Grundlagen unseres Konzeptes² wird anhand makroökonomischer Daten die Wirkung einer konsumorientierten Steuerreform auf das Steueraufkommen berechnet. Es folgt ein Fazit.

Theoretische Grundlagen unseres Berechnungskonzeptes

Ein Konsumsteuersystem stellt die Normalverzinsung des Kapitals steuerfrei; ökonomische Reingewinne sowie Arbeitseinkommen werden weiterhin besteuert. Dies lässt sich auf unterschiedliche Weise umsetzen. Im Folgenden betrachten wir die Umsetzung durch die Einführung eines so genannten Shareholder-Base-Systems (S-Base), in dem sowohl bei Realinvestitionen als auch bei Finanzinvestitionen nicht die jährlichen Erträge, sondern die Nettoausschüttungen besteuert werden.³ Das hier vereinfacht dargestellte Konzept wird ausführlich in Becker und Fuest (2004) diskutiert.

Um den Unterschied in der Bemessungsgrundlage zwischen der S-Base und der herkömmlichen Einkommen- oder Körperschaftsteuer zu modellieren, sei zunächst die Budgetgleichung einer repräsentativen Firma dargestellt. Diese Firma habe Einkommen aus normaler Geschäftstätigkeit E_t und Einnahmen aus der Ausgabe neuer Firmenanteile $A_t - A_{t-1}$ und neuer Schulden $S_t - S_{t-1}$. Auf der Ausgabe-seite stehen Investitionen in den Kapitalstock I_t , Zinszahlungen iS_{t-1} , Dividendenzahlungen D_t und Steuern T_t :

$$(1) E_t + A_t - A_{t-1} + S_t - S_{t-1} = I_t + iS_{t-1} + D_t + T_t$$

Die Bemessungsgrundlage im aktuell gültigen Steuersystem (BMG_{akt}) sieht vor, dass die Einkünfte E_t versteuert werden

müssen, verringert um Zinszahlungen und steuerliche Abschreibungen X_t :

$$(2) BMG_{akt} = E_t - iS_{t-1} - X_t$$

Dagegen sieht ein Steuersystem auf Grundlage der Shareholder-Base vor, Dividenden abzüglich der Ausgabe neuer Anteile zu besteuern: $D_t - (A_t - A_{t-1})$. Aus Gleichung (1) folgt daraus:

$$(3) BMG_{s-base} = E_t + S_t - S_{t-1} - iS_{t-1} - I_t$$

Der Unterschied zwischen den Bemessungsgrundlagen im aktuellen und im S-Base-Steuersystem lässt sich also wie folgt formulieren:

$$(4) \Delta_{U,t} = BMG_{akt} - BMG_{s-base} = I_t - X_t - (S_t - S_{t-1})$$

Die Neutralität der *Shareholder-Base* für die Investitionsentscheidung lässt sich demonstrieren, wenn man einen gleich blei-

* Prof. Dr. Clemens Fuest leitet das Seminar für Finanzwissenschaft an der Universität zu Köln, Johannes Becker ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl Prof. Fuest.

¹ Die erhöhten Steuersätze würden zwar die Grenzinvestition nicht verzerren, da sie lediglich die Reingewinne belasten, sie böten jedoch verstärkte Anreize, Gewinne über verbundene Unternehmensteile ins Ausland zu verlagern oder andere Formen der Steuervermeidung bzw. -hinterziehung zu nutzen (vgl. dazu u.a. Haufler und Schjelderup 2000).

² Unsere Vorgehensweise orientiert sich an Gordon und Slemrod (1988), die allerdings eine Cashflow-Steuer vom R-Base-Typ betrachten, während wir eine Umstellung auf ein Shareholder-Base-System betrachten.

³ Vgl. Meade (1978, 228 ff.). Für Deutschland ist dieses System von Mitschke (2004) vorgeschlagen worden, allerdings in Verbindung mit einer allgemeinen Reform des Steuersystems, die über die Einführung der S-Base weit hinausgeht.

benden Schuldenstand annimmt und kontrafaktisch davon ausgeht, dass das aktuelle System Sofortabschreibung zulässt. In diesem Fall ist $\Delta_{U,t} = 0$.

Auswirkungen auf das Steueraufkommen

Wie hoch wäre das Steueraufkommen in den Jahren 1983–98 gewesen, wenn statt des damals gültigen Steuersystems ein Konsumsteuersystem in Kraft gewesen wäre? Bei der Beantwortung dieser Frage abstrahieren wir davon, dass die Marktteilnehmer ihr Verhalten in Reaktion auf die Reform ändern würden. Da viel dafür spricht, dass Investitionen und Wachstum unter einem Konsumsteuersystem gesteigert würden, bedeutet diese Annahme, dass wir die Aufkommensverluste aus der Konsumsteuerreform eher überschätzen.

Für die Berechnung der Aufkommenseffekte ist es notwendig, zwischen der Unternehmensebene und der Haushaltsebene zu unterscheiden. Für die Unternehmensebene ($\Delta_{H,t}$) werden Daten aus dem Bilanzdatenpool der Deutschen Bundesbank⁴ herangezogen. Diese enthalten auf die deutsche Volkswirtschaft hochgerechnete Aggregate aus der Bilanz und Gewinn- und Erfolgsrechnung. Diese Daten erlauben es, die Veränderung der Bemessungsgrundlage gemäß Gleichung (4) zu berechnen. Damit werden die Änderungen der Bemessungsgrundlagen der Körperschaftsteuer sowie der Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft und der Einkünfte aus Gewerbebetrieben im Rahmen der Einkommensteuer erfasst.

Auf Haushaltsebene ändert sich außerdem die Besteuerung der Einkünfte aus Kapitalvermögen und der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Da hier die für die genaue Bestimmung der S-Base erforderlichen Daten nicht verfügbar sind, nehmen wir an, dass diese Einkunftsarten nicht mehr der Besteuerung unterliegen.⁵ Diese Vorgehensweise erscheint angesichts der Datenlage insofern akzeptabel, als die S-Base äquivalent zu einer Steuer ist, welche die »Normalverzinsung« des Kapitals von der Besteuerung ausnimmt.⁶

Die Daten zur Berechnung der Aufkommenswirkung auf Haushaltsebene ($\Delta_{H,t}$) stammen aus der Fachserie 14 Reihe 7.1 des Statistischen Bundesamtes. Hier finden sich auch die zurückerstatteten Körperschaftsteuerbeträge, die im Rahmen des bis 2000 gültigen Anrechnungsverfahrens berücksichtigt werden müssen. Leider werden diese Daten nur jedes dritte Jahr veröffentlicht. Außerdem liegen für den Zeitraum vor 1998 nur Werte für Westdeutschland (W) vor.

Tabelle 1 ist wie folgt zu lesen: Wenn im Jahr 1998 statt des damals gültigen Steuersystems ein konsumorientiertes Steuersystem rechtskräftig gewesen wäre und die Marktteilnehmer ihr Verhalten nicht geändert hätten, wäre die Bemessungsgrundlage um fast 63 Mrd. DM (oder 32 Mrd. €) kleiner gewesen.

Um die Steueraufkommenswirkungen berechnen zu können, müssen Annahmen darüber getroffen werden, mit welchem Steuersatz diese Differenz in den Bemessungsgrundlagen besteuert worden wäre. Wir wählen die Spitzensteuersätze auf Haushalts- und Unternehmensebene, um eine Obergrenze für die Einnahmeausfälle zu berechnen. Tabelle 2 zeigt die Spitzensteuersätze (siehe Fuest und Weichenrieder 2000; Devereux und Klemm 2003) und die ange-rechnete Körperschaftsteuer, die dem Aufkommen aus dem Konsumsteuersystem zugerechnet werden muss.

Wäre im Jahr 1998 ein konsumorientiertes Steuersystem gültig gewesen, so hätte der Staat auf ca. 26 Mrd. DM (ca. 13 Mrd. €) verzichten müssen. Dies entspricht etwa 0,7% des Bruttoinlandsprodukts. In keinem Jahr, für das Berechnungen vorliegen, übersteigt der Verlust an Steueraufkommen die Grenze von 1% BIP.

Dieses Ergebnis mag überraschen, vorliegende Untersuchungen für die USA kommen jedoch zu ähnlichen Ergebnissen. So berechnen Gordon und Slemrod (1988), dass die Einführung eines konsumbasierten Steuersystems in den USA im Jahr 1983 sogar zu einer Erhöhung der Steuereinnahmen geführt hätte. 2004 wurden diese Berechnungen für das Jahr 1995 repliziert⁷, in dem eine solche Steuerreform zu einem Aufkommensverlust in Höhe von ca. 1,5% des BIP geführt hätte.

Tab. 1
Auswirkungen einer Konsumsteuerreform auf die Bemessungsgrundlage in Mrd. DM

	1983 (W)	1986 (W)	1989 (W)	1992 (W)	1995 (W)	1998
$\Delta_{H,t}$	8,37	2,91	-23,69	-42,40	-13,35	-15,10
$\Delta_{U,t}$	-9,99	-22,68	-18,85	-28,35	-20,62	-47,43
Summe	-1,62	-19,77	-42,54	-70,75	-33,97	-62,53

Quelle: Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen.

⁴ Siehe Statistische Sonderveröffentlichung Nr. 5.

⁵ Wir folgen damit der Vorgehensweise von Gordon und Slemrod (1988).

⁶ Das zu versteuernde Einkommen aus Vermietung und Verpachtung in Deutschland ist in der Regel negativ, vor allem wegen beschleunigter steuerlicher Abschreibungen. Die Annahme, dass diese Einkünfte in der S-Base nicht besteuert werden, bedeutet also einen Abbau der Subventionierung des Immobiliensektors durch das Steuersystem.

⁷ »Do we now collect any revenue from taxing capital income?« (mit L. Kalambokidis).

Tab. 2
Auswirkungen einer Konsumsteuerreform auf die Steuereinnahmen
in Mrd. DM

	1983 (W)	1986 (W)	1989 (W)	1992 (W)	1995 (W)	1998
t_H (in %)	56,00	56,00	56,00	54,99	56,98	56,98
t_U (in %)	62,56	62,69	62,73	59,40	56,55	56,01
KST (in Mrd. DM)	3,37	5,38	5,72	8,11	6,08	9,60
$t_H \Delta H; t$ + $t_U \Delta U; t$ + KST	1,81	-7,22	-19,37	-32,05	-13,18	-25,57
in % des BIP	0,1	-0,4	-0,8	-1,0	-0,4	-0,7

Quelle: Devereux und Klemm (2003); Fuest und Weichenrieder (2000); Becker und Fuest (2004).

Abschließende Bemerkungen

Der Verlust an Steueraufkommen im Fall einer konsumorientierten Steuerreform wäre in den Jahren 1983 bis 1998 überraschend klein gewesen. Offenbar stehen den Ausfällen, die durch die notwendige Verkleinerung der Bemessungsgrundlage entstehen, beachtliche Einsparungen gegenüber, die aus der Abschaffung von Steuerschlupflöchern und steuerbegünstigten Abschreibungsmöglichkeiten resultieren. Als Beispiel mag hier das Einkommen aus Vermietung und Verpachtung dienen, das auf Haushaltsebene in den meisten Jahren negativ ist und somit die Bemessungsgrundlage der Haushalte verkleinert.

Unsere Ergebnisse erlauben keine Aussagen über die Anreizwirkungen der Kapitalbesteuerung. Das geringe Aufkommen bedeutet nicht, dass nicht bei vielen Projekten die Kapitalbesteuerung zu einer Verringerung oder Verlagerung der Investitionen oder der Ersparnis führt. Im Gegenteil, das geringe Aufkommen kann gerade ein Hinweis darauf sein, dass Investitionen in steuerbegünstigte oder nicht besteuerte Projekte getätigt werden bzw. dass es zu Steuervermeidungsaktivitäten in großem Umfang kommt.

Ebenfalls offen bleibt, ob ein konsumbasiertes Steuersystem, das die Grenzinvestition unbesteuert lässt, wünschenswert ist oder ob ein System mit breiterer Bemessungsgrundlage und geringeren Steuersätzen in Zeiten sich verschärfenden Steuerwettbewerbs angemessener ist. Unsere Resultate zeigen lediglich, dass ein Ablehnen von Konsumsteuerreformen und ein Festhalten an dem im Untersuchungszeitraum bestehenden Steuersystem nicht mit dem erzielten Steueraufkommen zu rechtfertigen ist.

Wie hoch wäre der Aufkommensverlust im Jahre 2005? Durch die Steuerreformen der letzten sieben Jahre ist die Bemessungsgrundlage der Unternehmensbesteuerung verschiedentlich verbreitert worden, vor allem durch eine Ein-

schränkung von Abschreibungsmöglichkeiten. Das bedeutet, dass der Verlust an Bemessungsgrundlage bei einem Übergang zu einem Konsumsteuersystem heute c.p. größer wäre als im Untersuchungszeitraum. Andererseits sind heute die tariflichen Steuersätze geringer, so dass unklar ist, ob die Aufkommenseffekte heute größer oder kleiner wären.

Literatur

Becker, J. und C. Fuest (2004), »Does Germany collect revenue from taxing capital income?«, Working Paper, University of Cologne.

Devereux, M., R. Griffith und A. Klemm (2002), »Corporate income tax reforms and international tax competition«, *Economic policy* 17(2), 450–493.

Fuest, C. und A.J. Weichenrieder (2002), »Tax competition and profit shifting: On the relationship between personal and corporate tax rates«, *ifo Studien* 48(4), 611–632.

Gordon, R.H. und J. Slemrod (1988), »Do we collect any revenue from taxing capital income?«, in: L.H. Summers (ed.), *Tax Policy and the Economy*, Vol. 2, Cambridge, Mass., 89–130.

Gordon, R.H., L. Kalambokidis und J. Slemrod (2004), »Do we now collect any revenue from taxing capital income?«, *Journal of Public Economics* 88(5), 981–1009.

Meade, J.E. (1978), *The Structure and Reform of Direct Taxation, the Meade Report*, Allen and Unwin, Boston.

Mitschke, J. (2004), *Erneuerung des deutschen Einkommensteuerrechts*, Verlag Otto Schmidt, Köln.

Rose, M. (2003), *Vom Steuerchaos zur Einfachsteuer*, Schäffer-Pöschel-Verlag, Stuttgart.

Das ifo Institut beleuchtet seit Jahren kritisch die Güte der eigenen Konjunkturprognosen.¹ Auch im folgenden Beitrag werden die Gründe für aufgetretene Differenzen zwischen Prognose und Wirklichkeit diskutiert.

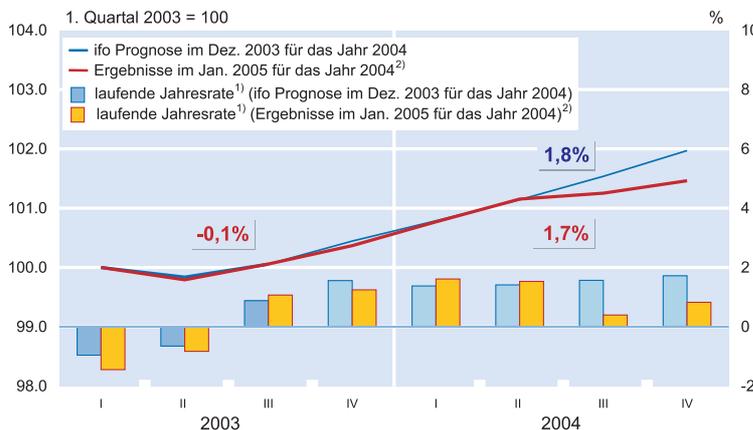
Die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland im Jahr 2004 ist vom ifo Institut von der Grundtendenz her zutreffend prognostiziert worden. Wie erwartet ist es zu einem leichten Aufschwung gekommen, der allerdings nicht stark genug war, die Lage auf dem Arbeitsmarkt auch nur ansatzweise zu verbessern. In der ifo Vorausschätzung von Dezember 2003 mit dem Titel »Erholung hat begonnen« hatte es geheißen (vgl. Flaig et al. 2003):

»Nach der Konjunkturprognose des ifo Instituts wird das reale Bruttoinlandsprodukt im Jahresdurchschnitt 2004 um 1,8% steigen ... Etwa 0,5 Prozentpunkte des BIP-Wachstums sind darauf zurückzuführen, dass es im Jahr 2004 im Durchschnitt der Bundesländer 3,3 Arbeitstage mehr als im Jahr 2003 gibt. Für den Arbeitsmarkt aber ist noch nicht einmal im sich bessernden Konjunkturverlauf eine rasche Belegung zu erwarten. Die Lage bleibt prekär. Angesichts der bis zuletzt sinkenden Anzahl offener Stellen wird die Erwerbstätigkeit im Jahr 2004 zunächst weiter sinken. Zwar stützt die Arbeitsmarktpolitik durch die Förderung von Existenzgründungen (Ich-AG) und den Aufbau der Personal-Service-

Agenturen die Beschäftigung. Ferner werden durch die Regelungen zu Mini- und Midijobs auch Personen, die nicht berechtigt sind, Lohnersatzesinkommen zu beziehen, unterstützt. Dennoch ist erst etwa ab Mitte 2004, wenn sich die Konjunkturerholung gefestigt hat, mit einem leichten Anstieg der saisonbereinigten Erwerbstätigenzahlen zu rechnen. Das wird nicht verhindern können, dass im Jahresdurchschnitt ein nochmaliger Beschäftigungsabbau in der Größenordnung von 170 000 Personen zu verzeichnen sein wird. Im Jahresdurchschnitt 2004 ist mit einer Arbeitslosenquote von 4,3 Millionen zu rechnen. Dies entspricht einer Arbeitslosenquote von 10,2%. Bei der Finanzlage der öffentlichen Hand ist keine nachhaltige Besserung in Sicht.«

Tatsächlich ist das reale Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Deutschland nach ersten Angaben des Statistischen Bundesamts im Jahresdurchschnitt 2004 um 1,7% gestiegen, dies ist die stärkste Zunahme seit dem Jahr 2000 (+ 2,9%).² In den beiden ersten Quartalen des Jahres 2004 hatte die gesamtwirtschaftliche Produktion erwartungsgemäß recht zügig expandiert; im Durchschnitt des ersten Halbjahres 2004 belief sich das Wirtschaftswachstum denn auch exakt auf die vom ifo Institut für diesen Zeitraum veranschlagte Rate (+ 1,7%). Nach der Jahresmitte stieg dann aber das reale BIP langsamer als ursprünglich prognostiziert; so dass die für das Gesamtjahr 2004 publizierte Rate in Höhe von (reichlich) 1,8% nicht mehr ganz erreicht wer-

Reales Bruttoinlandsprodukt in Deutschland
Saison- und arbeitstäglich bereinigter Verlauf



1) Veränderung in % gegenüber dem Vorquartal, auf Jahresrate hochgerechnet; rechte Skala.
2) Ergebnisse für 2003 und Jahresergebnis 2004: Statistisches Bundesamt. Vierteljahresergebnisse für 2004: Schätzungen des ifo Instituts.

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

¹ Vgl. Nierhaus (1998; 2001; 2002; 2003; 2004).
² Die tatsächliche Entwicklung für ein Jahr t wird hier an den ersten Ergebnissen des Statistischen Bundesamts (Januar des Folgejahrs t + 1) festgemacht. Dies geschieht deshalb, weil diese Zahlen dem Informationsstand zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung am besten entsprechen. Insbesondere sind zu diesem Zeitpunkt die Zahlen für die zurückliegenden Jahre noch nicht gravierend revidiert worden, die die Grundlage für die jeweilige Prognose gebildet haben.

den konnte (vgl. Abbildung). Vom gesamten Prognosefehler für die jahresdurchschnittliche Veränderungsrate des realen BIP, der spitz gerechnet knapp 0,2 Prozentpunkte beträgt und damit innerhalb der Fehlermarge des Statistischen Bundesamts für dieses Aggregat liegt ($\pm 1/4$ Prozentpunkt), entfällt die Hälfte auf die nicht vorhergesehene Verlangsamung der Konjunktur in der zweiten Jahreshälfte. Die andere Hälfte geht zu Lasten der Wirtschaftsentwicklung im Jahr 2003, die sich heute zahlenmäßig etwas anders darstellt als zum Zeitpunkt der Erstellung der Prognose. Hier schlug zu Buche, dass das unterjährige Wachstumstempo vom Statistischen Bundesamt im Vergleich zur Datenlage, die der ifo-Dezemberprognose zugrunde lag, leicht nach unten korrigiert worden ist. Der statistische Überhang³ am Jahresende 2003 beträgt nicht mehr + 0,4% (Schätzung des ifo Instituts, Dezember 2003), sondern nur noch + 0,3% (Statistisches Bundesamt, Rechenstand November 2004).

Maßgeblich für die nachlassende konjunkturelle Dynamik in der zweiten Jahreshälfte 2004 war das außenwirtschaftliche Umfeld, das sich weniger günstig entwickelte, als ursprünglich angenommen worden war (vgl. Flaig et al. 2004). Die Exportkonjunktur in Deutschland (und im Euroraum) wurde durch eine in diesem Ausmaß nicht vorhergesehene neuerliche Abwertung des US-Dollar gedämpft. Binnenwirtschaftlich bewirkte der neuerliche Höhenflug des Ölpreises eine zusätzliche Kaufkrafteinbuße. Die Rohölnotierungen erreichten am 22. Oktober auf der Basis des Composite Index (errechnet aus den Preisen für die Sorten Arabian Light, Brent, West Texas Intermediate) mit 48,6 US-Dollar pro Barrel ihren Höchststand, anschließend gaben sie jedoch wieder nach. In die gleiche Richtung wirkten die haussierenden Preise für Industrierohstoffe. Alles in allem waren die heimischen Auftriebskräfte nicht stark genug, um im zweiten Halbjahr 2004 das Nachlassen der Impulse aus der Exporttätigkeit auszugleichen.

Der Prognosefehler bei der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate für das reale Bruttoinlandsprodukt kann auch über die Schätzfehler bei den einzelnen BIP-Verwendungskomponenten erklärt werden. Die Binnennachfrage entwickelte sich erneut außerordentlich schwach; im Jahresdurchschnitt 2004 stieg sie gegenüber 2003 nur um 0,5%. Im Dezember 2003 war dagegen mit einer mehr als dop-

pelt so kräftigen Zunahme gerechnet worden (vgl. Tabelle). Besonders unbefriedigend blieb im vergangenen Jahr die Verbrauchskonjunktur. Der private Konsum ging sogar um 0,3% zurück; ursprünglich war hier mit einem Anstieg gerechnet worden. Maßgeblich für das negative Ergebnis war nicht etwa eine unzutreffende Einschätzung der Sparfähigkeit; mit einem weiteren Anstieg der Sparquote war im Dezember 2003 durchaus gerechnet worden. Ausschlaggebend war vielmehr der Rückgang der real verfügbaren Einkommen (- 0,2%). So fielen die Tarifierhebungen geringer als erwartet aus, zusätzlich dämpfte eine stark negative Lohndrift. Kaufkraftmindernd wirkte zudem die Gesundheitsreform, in deren Gefolge die Preise für Gesundheitsdienstleistungen kräftig stiegen. Da die Beitragssätze von den Krankenkassen – anders als im Dezember 2003 von der Bundesregierung projiziert und auch in die Prognose eingestellt – kaum gesenkt wurden, kam es per saldo zu einer unerwartet hohen Einbuße an Kaufkraft. Schließlich expandierten die entnommenen Gewinne und Vermögenseinkommen mit 1,7% schwächer als ursprünglich prognostiziert (+ 4,7%). Dagegen wurde im Dezember 2003 die Entwicklung des öffentlichen Konsums im Lichte der Sparbemühungen der Öffentlichen Hand ungünstiger (- 0,5%) eingeschätzt, als er sich nach heutigem Datenstand darstellt (+ 0,4%).

Zutreffend war hingegen die schwache Entwicklung bei den Ausrüstungsinvestitionen prognostiziert worden. Der Investitionsmotor zündete zwar, er lief aber mit einer Rate von 1,4% (Dezemberprognose 2003: + 0,7%) erwartungsgemäß stark untertourig. Die Kapazitäten blieben unterausgelastet; angesichts der schwachen Absatzperspektiven im Inland und des niedrigeren Kostenniveaus im benachbarten EU-Ausland war es zudem nicht rentabel, sich in Deutschland stärker zu engagieren. Die Bauinvestitionen gingen im Jahr 2004 um 2,5% zurück; im Dezember 2003 war dagegen mit einem leichten Zuwachs (+ 1,0%) gerechnet worden. Maßgeblich hierfür war die ungünstigere Entwicklung im quantitativ dominierenden Wohnungsbau: Statt eines leichten Plus in Höhe von 3,0% ergab sich ein Rückgang um 1,4%. Die Entwicklung der Lagerinvestitionen schließlich ist vom ifo Institut in der Tendenz her durchaus zutreffend prognostiziert worden, das Ausmaß wurde aber unterschätzt: Ihr Wachstumsbeitrag – bezogen auf das reale Bruttoinlandsprodukt – liegt nach den ersten amtlichen Zahlen für das Jahr 2004 bei 0,7 Prozentpunkten; im Dezember 2003 war das Plus lediglich auf 0,3 Prozentpunkte beziffert worden.

Die Exporttätigkeit war im abgelaufenen Jahr noch kräftiger als ursprünglich eingeschätzt: Im ersten Halbjahr 2004 konnte die deutsche Exportwirtschaft im Vergleich zu anderen europäischen Handelspartnern überdurchschnittlich von der weltwirtschaftlichen Dynamik profitieren. Zum einen stieg weltweit die Nachfrage nach Vorleistungs- und Investitions-

³ Als *statistischer Überhang* wird diejenige Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) bezeichnet, die sich ergäbe, wenn das BIP (saisonbereinigt) im Verlauf eines Jahres t auf dem Wert des vierten Quartals des Vorjahres $t - 1$ stagnieren würde. Die Zunahme (oder Abnahme) des BIP resultiert in diesem Fall nicht aus dem konjunkturellen Verlauf im Jahr t , sondern allein aus der konjunkturellen Entwicklung im Vorjahr. Formal ergibt sich der Überhang als prozentuale Differenz zwischen dem Jahresendwert des BIP (im Jahr $t - 1$) und dem dazugehörigen Jahresdurchschnittswert. Nimmt der Überhang einen negativen Wert an, weil der Jahresendwert des BIP kleiner als der Jahresdurchschnittswert ist, so spricht man von *Unterhang* (vgl. Nierhaus 1999, 16 f.; Europäische Zentralbank 2000).

Prognosen und Prognosefehler für das Jahr 2004
 Verwendung des Bruttoinlandsprodukts in Preisen von 1995

	ifo Dezemberprognose 2003		Statistisches Bundesamt		Beiträge zum Prognosefehler
	Prognosewerte für 2004		Ergebnisse für 2004 ^{a)}		
	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in % (1)	Wachstumsbeiträge der Komponenten in %-Punkten ^{b)} (2)	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in % (3)	Wachstumsbeiträge der Komponenten in %-Punkten ^{b)} (4)	Differenz der Wachstumsbeiträge in %-Punkten (2)-(4)
Inlandsnachfrage	1,2	1,1	0,5	0,5	0,6
Privater Konsum	1,3	0,8	-0,3	-0,2	0,9
Staatlicher Konsum	-0,5	-0,1	0,4	0,1	-0,2
Ausrüstungen und sonstige Anlagen	0,7	0,1	1,4	0,1	-0,1
Bauten	1,0	0,1	-2,5	-0,3	0,4
Vorratsveränderungen (Mrd. Euro)	-6,3	0,3	-4,6	0,7	-0,4
Außenbeitrag (Mrd. Euro)	116,9	0,7	115,2	1,2	-0,5
Ausfuhr	5,7	2,1	8,2	3,1	-0,9
Einfuhr	4,4	-1,4	5,7	-1,9	0,5
Bruttoinlandsprodukt	1,8	1,8	1,7	1,7	0,2

^{a)} Erste Ergebnisse der Inlandsproduktsberechnung (Januar 2005). – ^{b)} Beiträge der Nachfragekomponenten zur Veränderung des Bruttoinlandsprodukts (Lundberg-Komponenten). Der Wachstumsbeitrag einer Nachfragekomponente ergibt sich aus der Wachstumsrate gewichtet mit dem Anteil des Aggregats am Bruttoinlandsprodukts aus dem Vorjahr. Abweichungen in den Summen durch Runden der Zahlen. Angaben für das Bruttoinlandsprodukt: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %.

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

gütern, so dass die Stärke der deutschen Exportstruktur voll zum Tragen kam, zum anderen konnten nun die bereits gut ausgebauten Handelsbeziehungen zu den neuen Mitgliedsländern der Europäischen Union und den asiatischen Schwellenländern genutzt werden. Auch hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft im Euroraum seit Ende 2002 spürbar verbessert. Insgesamt belief sich der Exportzuwachs im Jahresergebnis 2004 auf 8,2% (Dezemberschätzung 2003: + 5,7%). Da die Zuwachsrate der Einfuhr in etwas geringerem Ausmaß als die der Ausfuhr in der ifo Prognose unterschätzt worden war, steuerte der Außenbeitrag ein noch höheres Plus als erwartet zum Wirtschaftswachstum bei, was sich im BIP-Prognosefehler per saldo mit - 0,5 Prozentpunkten niederschlug (vgl. Tabelle).

Am deutschen Arbeitsmarkt ist trotz der leichten konjunkturellen Erholung eine durchgreifende Wende zum Besseren ausgeblieben. Zwar hat die Zahl der Erwerbstätigen im Jahresdurchschnitt 2004 – anders als im Dezember 2003 prognostiziert – sogar zugenommen. Die Fehlein-schätzung ergab sich aber vor allem aufgrund der Datelage zum Zeitpunkt der Prognose. War damals von der amtlichen Statistik noch ein scharfer Rückgang der Erwerbstätigenzahl am aktuellen Rand (3. Vierteljahr 2003) gemeldet worden, so zeigt der gegenwärtige Rechenstand bereits nahezu Stagnation. Die Erwerbstätigenzahl für den

September 2003 wird heute z.B. um 175 000 oder 0,5% höher ausgewiesen als im Dezember 2003. Damit wurde der Startpunkt der Prognose vollkommen falsch eingeschätzt. Die graduelle Verbesserung im Lauf des Jahres 2004 wurde dagegen vom ifo Institut richtig prognostiziert. Gestützt wurde die Entwicklung – wie vorausgesagt – durch die neuen Instrumente der Arbeitsmarktpolitik wie Minijobs und Ich-AGs, die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist hingegen im Jahresverlauf 2004 weiter gesunken. Die Arbeitslosigkeit stieg über das ganze Jahr hinweg, während das ifo Institut ab dem Herbst eine zaghafte Besserung prognostiziert hatte, somit war die Arbeitslosenquote mit 10,3% etwas höher als ursprünglich geschätzt (10,2%).

Der Preisanstieg auf der Verbraucherstufe hat sich im abgelaufenen Jahr erwartungsgemäß erhöht; die Beschleunigung fiel aber noch größer als vorhergesehen aus. Seit Mai 2004 pendelte die Inflationsrate um die 2-Prozentmarke, im Dezember 2003 hatte sie noch bei 1% gelegen. Maßgeblich für den Preissprung im Jahr 2004 waren kräftige Preisanhebungen für Gesundheitsdienstleistungen im Zuge der Gesundheitsreform, die zweimalige Erhöhung der Tabaksteuer und die starke Verteuerung von Energieträgern. Dämpfend wirkten dagegen die importierten Stabilitätsgewinne im Gefolge der Aufwertung des Euro und die schlechte Verbrauchskonjunktur.

Zur Interpretation von Prognosen

Nach den Fehlprognosen für die Jahre 2001 bis 2003 – hier mussten die Einschätzungen für Deutschland und die Weltwirtschaft wiederholt »nach unten« revidiert werden – hat das ifo Institut mit der Prognose für die jahresdurchschnittliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2004 nahezu wieder »ins Schwarze« getroffen. Bei derartigen Treffsicherheitsanalysen sollte allerdings stets im Auge behalten werden, dass die Veröffentlichung von Prognosewerten mit einer »spitzen« Nachkommastelle allein aus Gründen der mathematischen, nicht aber der ökonomischen Exaktheit erfolgt. Eine Vorausschätzung des realen Bruttoinlandsprodukts kann schon aus statistischen Gründen nicht genauer sein als die für dieses Aggregat von der amtlichen Statistik veranschlagte Fehlermarge. Die Wirtschaftsforschungsinstitute runden übrigens erst seit dem Herbstgutachten 1997 die prognostizierten Veränderungs-

raten auf eine exakte Nachkommastelle, zuvor war stets auf halbe bzw. in Ausnahmefällen auf viertel Prozentpunkte gerundet worden. Bei der Umstellung – die nicht zuletzt auf Wunsch vieler Prognosekonsumenten vorgenommen wurde – warnten die Institute, dass der Wechsel in der Veröffentlichungspraxis nicht bedeute, dass die Unsicherheit bei den Schätzungen abgenommen habe (vgl. Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V. 1997, A11). Genau dies wird offenbar aber von vielen Prognosekonsumenten unterstellt, die »Fehler« im $\frac{1}{10}$ Prozentbereich kritisieren. Schließlich darf nicht übersehen werden, dass sich die Datenlage zum Prognosezeitpunkt normalerweise anders darbietet, als sie bei späteren Treffsicherheitsanalysen erscheint.

Immer besteht die Gefahr, dass Konjunkturprognosen Eigendynamik dahingehend entfalten, dass sie sich selbst verstärken oder aber abschwächen können (Feedback-Effekte) bis hin zur Selbsterfüllung bzw. Selbstzerstörung. So kann im Fall einer Rezessionsprognose eine Tendenz zur Selbstverstärkung der konjunkturellen Prozesse dadurch ausgelöst werden, dass sich Investoren und Konsumenten nach dem Bekanntwerden der Prognose mehr als zunächst geplant in ihren Ausgaben zurückhalten. Würde umgekehrt ein prognostizierter Konjunkturabschwung durch das rechtzeitige Gegensteuern der Wirtschaftspolitik abgewendet, so hätte sich die ursprüngliche Vorausschätzung in ihr Gegenteil verkehrt (Selbstzerstörung der Prognose) (vgl. Oppenländer 2000, 429 ff.; Weichhardt 1982, 19 ff.). Notwendig für das Auftreten derartiger Feedback-Effekte ist, dass eine hinreichend große Zahl von Marktakteuren die jeweiligen Prognosen kennt und ihnen Glauben schenkt (vgl. Tietzel 1989, 554). Angesichts der Länge von Entscheidungs- und Wirkungslags sind sie aber umso weniger wahrscheinlich, je kürzer der Prognosezeitraum ist. Das Beharrungsvermögen in der Wirtschaft dürfte zudem immer noch beträchtlich groß sein. Die stets vorhandene Gefahr der sich selbst bestätigenden Prognose darf jedenfalls aber nicht dazu führen, dass vor negativen Konjunkturentwicklungen nicht rechtzeitig und mit der gebotenen Intensität gewarnt wird.

Oftmals scheint der Öffentlichkeit das vielfältige Spektrum der angebotenen Prognosen verwirrend (vgl. dazu ausführlich Schmahl 1987, 214 f.). Warum gibt es überhaupt so unterschiedliche Prognosen? Wieso werden aus den gleichen und allgemein zugänglichen statistischen Daten so ver-

Prognosemethoden

Für die Konjunkturprognose stehen heute mehrere Verfahren zur Verfügung, die auf unterschiedlichen statistischen und theoretischen Voraussetzungen beruhen: Der Indikatoransatz, die iterativ-analytische Methode und die ökonomische Prognose (vgl. Nierhaus und Sturm 2003). Es handelt sich hierbei nicht um einander ausschließende Ansätze, sondern um Methoden, die in der Rechenpraxis miteinander kombiniert werden können, so dass ihre jeweiligen Vorteile gemeinsam nutzbar sind.

Der Indikatoransatz wird primär für Kurzfristprognosen mit einem Zeithorizont von bis zu maximal neun Monaten herangezogen. Das Konzept nützt den systematischen Gleich- bzw. Vorlauf von monatlichen Indikatoren aus Konjunkturumfragen (wie dem ifo Konjunkturtest) bzw. aus der amtlichen Statistik gegenüber zu prognostizierenden Referenzreihen aus Indikatoransätze werden auch für die Schätzung von Werten aus zurückliegenden Perioden verwendet, sofern es für diese noch keine amtlichen Angaben gibt.

Das iterativ-analytische Verfahren (VGR-Methode) wird für den klassischen Prognosezeitraum von ein bis zwei Jahren benutzt. Die Methode stützt sich in besonderem Maße auf die Prognosen einzelner Experten. Die Konsistenz der Schätzungen wird iterativ, d.h. in einem mehrstufigen, sich wiederholenden Rechenprozess im System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) sichergestellt. Dabei stehen gleichberechtigt formale wirtschaftsstatistische Verfahren neben nichtformalisierten Ansätzen, die auf der persönlichen Kenntnis über das Wirtschaftsgeschehen beruhen (intuitive Prognoseverfahren). Des Weiteren werden Analogien aus vergleichbaren früheren Konjunkturphasen herangezogen. Schließlich gibt es institutionell prädestinierte Schätzansätze. Diese werden etwa bei der Prognose der staatlichen Transfers an die privaten Haushalte eingesetzt oder bei der Schätzung der tarifvertraglich geregelten Arbeitseinkommen. Der besondere Vorteil der Methode besteht darin, dass alle verfügbaren qualitativen wie quantitativen Informationen in die Prognose eingebaut werden können. Nachteilig ist, dass iterativ-analytische Schätzungen aufgrund des angewandten Methodenpluralismus intersubjektiv immer nur begrenzt nachvollziehbar sind.

Die ökonomische Prognose baut auf der Regressionsanalyse von Zeitreihen aus der Wirtschaftsstatistik auf. Mit Strukturmodellen wird bevorzugt die mittelfristige Wirtschaftsentwicklung abgeschätzt. Außerdem lässt sich der Einfluss unterschiedlicher – im Modell exogen gesetzter – Parameter (z.B. Steuer- und Zinssätze) auf die endogenen Modellvariablen (Bruttoinlandsprodukt, Verbraucherpreise usw.) abschätzen. Neben Strukturmodellen werden heute auch zeitreihenanalytische Verfahren eingesetzt, die Prognosewerte ohne Rückgriff auf explizite ökonomische Zusammenhänge allein aus der Entwicklung der eigenen Vergangenheit erklären. Autoregressive Schätzmethoden lassen sich in Konkurrenz zu Indikatoransätzen gut für Kurzfristprognosen nutzen.

schiedene Schlüsse gezogen? Wer so fragt, übersieht dabei, dass die Angaben der amtlichen Statistik immer nur einen kleinen Ausschnitt aus der Gesamtheit der Informationen bilden, die einer Konjunkturprognose zugrunde liegen. Das Spektrum reicht hier von den Annahmen der Prognose⁴, die ihrerseits auf vorgelagerten prognostischen Überlegungen beruhen können, bis hin zu den mannigfaltigen Theoremen der Wirtschaftstheorie, auf denen die Vorstellungen über den Ablauf der wirtschaftlichen Prozesse basieren. Auch gibt es unterschiedliche Verfahren der Datenaufbereitung (wie der Kalender-, Saison- oder Trendbereinigung) und der Prognose (vgl. Kasten). Von daher ist es nicht weiter überraschend, dass es verschiedene Prognosen geben kann; eher ist es erstaunlich, dass sie sich oft so ähnlich sind. Ob unterschiedliche Zahlen auf dem Prognosemarkt der interessierten Öffentlichkeit eher nutzen, weil sie die Bandbreite der Meinungen und Risiken aufzeigen, oder ob sie sich inhaltlich eher entwerten, weil die Nutzer mit der Entscheidung für die eine oder andere quantitative Einschätzung allein gelassen sind, wird wohl immer strittig bleiben. Der eine mag eine Punktprognose höher schätzen, der andere eher ein Prognoseintervall; oftmals wechselt hier ja auch die Präferenz je nach Sicht der Dinge.

Trotz aller Schwächen sind und bleiben Konjunkturprognosen für die Orientierung der Entscheidungsträger von Wirtschaft und Politik unentbehrlich. Freilich lässt sich das zukünftige Wirtschaftsgeschehen trotz der ständigen Weiterentwicklung und Verfeinerung des prognostischen Instrumentariums aufgrund der vielfältigen sich ändernden Rahmenbedingungen sowie des ständigen und teilweise sehr schnellen Wandels, dem wirtschaftliches Verhalten unterliegt, niemals exakt prognostizieren. Niemand hat originäres Zukunftswissen. Wissenschaftlich fundierte Konjunkturprognosen sind denn auch keine Prophezeiungen, sondern bedingte Wahrscheinlichkeitsaussagen. Sie beseitigen nicht die Unsicherheit über die Zukunft, sie tragen aber dazu bei, die Unsicherheit zu verringern.

Literatur

Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V. (1997), »Zur Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft« *ifo Wirtschaftskonjunktur* (10).
 Europäische Zentralbank (2000), »Kasten 6, Einfluss des statistischen Überhangs auf die durchschnittlichen Jahreswachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts«, *Monatsbericht* (12), 51–52.
 Flaig, G., W. Nierhaus, W. Meister, O.-E. Kuntze, A. Gebauer, E. Langmantel, M. Meurers, M. Ruschinski, T. Wollmershäuser (2003), »ifo Konjunkturprognose 2004: Erholung hat begonnen«, *ifo Schnelldienst* 56(24), 16–38.
 Flaig, G., W. Nierhaus, O.-E. Kuntze, H. Bandholz, A. Gebauer, S. Henzel, O. Hülsewig, A. Kaltschütz, E. Langmantel, M. Ruschinski, H.-W. Sinn und T. Wollmershäuser (2004), »ifo Konjunkturprognose: Abgekoppelt von der Weltkonjunktur«, *ifo Schnelldienst* 57(24), 14–53.
 Nierhaus, W. (1998), »ifo Konjunkturprognosen und Wirklichkeit – Eine Ergebnisanalyse für die Bundesrepublik im Zeitraum 1991 bis 1997«, *ifo Wirtschaftskonjunktur* 50(7), R1–R11.
 Nierhaus, W. (1999), »Aus dem Instrumentenkasten der Konjunkturprognose: Veränderungsrate im Vergleich«, *ifo Schnelldienst* 52(27), 11–19.

Nierhaus, W. (2001), »Konjunkturprognosen und Prognoserisiko«, *ifo Schnelldienst* 54(16), 17–21.
 Nierhaus, W. (2002), »Deutsche Konjunktur 2001: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 55(2), 32–34.
 Nierhaus, W. (2003), »Wirtschaftskonjunktur 2002: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 56(2), 20–23.
 Nierhaus, W. (2004), »Wirtschaftskonjunktur 2003: Prognose und Wirklichkeit«, *ifo Schnelldienst* 57(3), 26–29.
 Nierhaus, W. und J.-E. Sturm (2003), »Methoden der Konjunkturprognose«, *ifo Schnelldienst* 56(4), 7–23.
 Oppenländer, K.-H. (2000), *Empirische Wirtschaftsforschung als Grundlage für unternehmerisches und wirtschaftspolitisches Handeln*, Duncker & Humblot, Berlin.
 Schmahl, J. (1987), »Weshalb unterschiedliche Prognosen?«, *Wirtschaftsdienst* 67(5), 214–215.
 Tietzel, M. (1989), »Prognoselogik oder: Warum Prognostiker irren dürfen«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 206(6).
 Weichhardt, R. (1982), *Zur Beurteilung von Konjunkturprognosen*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.

⁴ Zu den üblichen Annahmen für die Deutschlandprognose gehören die voraussichtliche Entwicklung von Weltwirtschaft und Welthandel, die Veränderung der Rohstoffpreise, die Bewegung des realen effektiven Außenwerts des Euro gegenüber den Währungen wichtiger Handelspartner sowie der Kurs der Geld-, Lohn-, Finanz- und Arbeitsmarktpolitik im Prognosezeitraum.

Der Einzelhandel in Deutschland steckt unbestreitbar in einer Krise, seit Mitte 2002 gehen beispielsweise die nominalen Umsätze beständig zurück (vgl. Abb. 1). Zuletzt hat sich jedoch das ifo Geschäftsklima für den Einzelhandel im Dezember und im Januar positiv entwickelt. Deutet es damit auf ein Ende der Krise hin? Wie aus Abbildung 2 hervorgeht, stieg das Geschäftsklima auch im Laufe des Jahres 2003 spürbar an, ohne dass damit schon ein Ende der Umsatzrückgänge verbunden war. Allerdings gehen in das Geschäftsklima auch nicht explizit Befragungsergebnisse über die Umsatzentwicklung ein, sondern es wird als Mittelwert aus den Angaben zur Geschäftslage und zu den Geschäftserwartungen der Einzelhändler gebildet. Neben den eigenen Umsätzen sind bei der Beantwortung dieser beiden Fragen auch weitere Determinanten, wie etwa die Ertragslage, wichtig. Das Geschäftsklima ist außerdem nicht in erster Linie dafür konzipiert, längerfristige Tendenzen anzuzeigen. Vielmehr sollten sich die konjunkturellen Verläufe im ifo Geschäftsklima widerspiegeln.

Bei Konjunktur handelt es sich per Definition um die zyklischen Schwankungen um einen langfristigen Trend herum. Betrachtet man beispielsweise das Bruttoinlandsprodukt als Referenzgröße für die Gesamtwirtschaft, ist der Trend positiv, und die Wirtschaft befindet sich in einer Schwächephase, wenn das tatsächliche BIP unterhalb des Trendwertes liegt. Das Wachstum muss aber nicht kleiner als null sein, um eine Schwächeperiode zu markieren. Geht man nun von einem fallenden längerfristigen Verlauf aus, impliziert umgekehrt eine Erholungsphase, dass man sich oberhalb dieses Verlaufs befindet. Dies schließt jedoch nicht aus, dass das Wachstum weiterhin negativ ist.

Eine Referenzgröße für die Beurteilung der konjunkturellen Entwicklung im Einzelhandel sind die bereits angesprochenen nominalen Umsätze, die nun schon seit einiger Zeit eine negative Tendenz aufweisen. Um den zyklischen Verlauf der Einzelhandelsumsätze zu untersuchen, sind in Abbildung 3 die Differenzen der Umsätze zu den jeweiligen Vorjahreswerten abgebil-

Abb. 1
Einzelhandel insgesamt

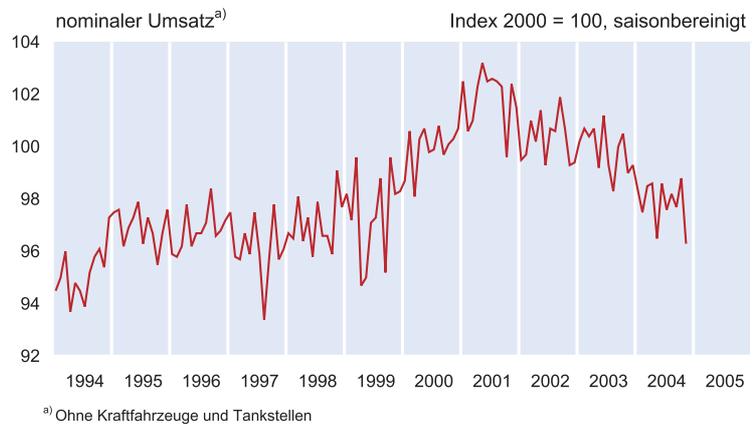


Abb. 2
Geschäftsklima im Einzelhandel

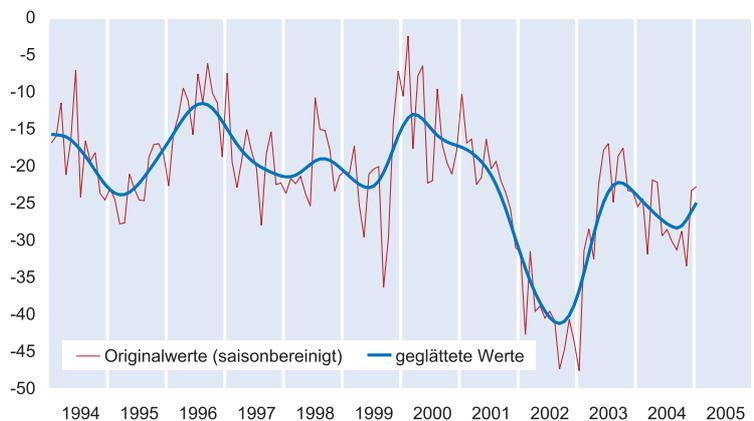
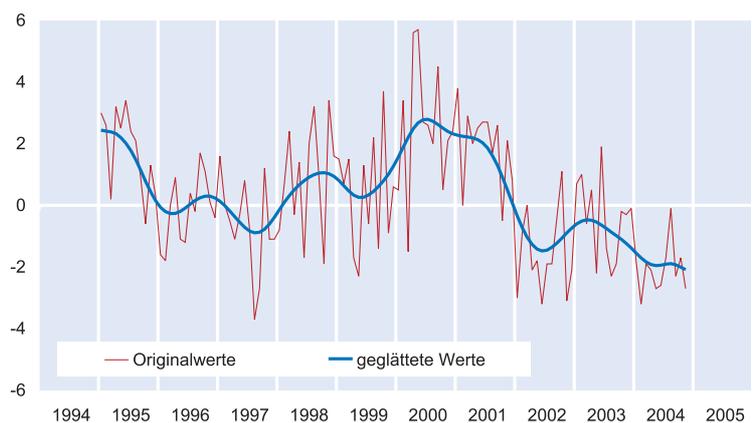


Abb. 3
Vorjahresdifferenz der Einzelhandelsumsätze



det.¹ Sowohl die Zeitreihe der Vorjahresdifferenzen als auch das ifo Geschäftsklima verlaufen unruhig, wobei das Geschäftsklima noch vergleichsweise gut zu interpretieren ist. Ein Vergleich der geglätteten Versionen der beiden Zeitreihen zeigt, dass das Geschäftsklima ein hervorragender Indikator für den zyklischen Verlauf im Einzelhandel ist. Die Übereinstimmungen in den beiden Zeitreihen sind sehr deutlich erkennbar. Über das Jahr 2003 hinweg zeigen die Daten eine Erholung an, die sich 2004 aber nicht fortsetzte. Im Gegenteil, es kam erneut zu einer leichten Abkühlung. Die neuesten Zahlen deuten nun an, dass diese Abschwächung vorerst überwunden zu sein scheint. Da das ifo Geschäftsklima aber ein Indikator für den konjunkturellen Verlauf ist, bedeutet dies zunächst nur, dass der Druck auf die Umsätze im Einzelhandel nachzulassen scheint. Ob damit schon die seit längerem negative Tendenz in den Einzelhandelsumsätzen beendet ist, muss sich erst noch erweisen.

¹ Eine andere in der Zeitreihenanalyse häufig verwendete Methode zur Extraktion zyklischer Komponenten ist der Einsatz so genannter Bandpass-Filter (z.B. Baxter-King Filter). Diese Filter besitzen insbesondere den Vorteil, dass sie keine Phasenverschiebung der Zeitreihe bewirken. In dieser Anmerkung werden nur die auf Vorjahresdifferenzen basierenden Resultate vorgestellt, da diese Werte einfacher zu interpretieren sind. Die Ergebnisse gelten aber im Wesentlichen auch, wenn ein durch Bandpass-Filter ermittelter zyklischer Verlauf als Referenz verwendet wird.

Seitdem das Bundesverfassungsgericht den Weg für Studiengebühren in Deutschland frei machte, dreht sich die Diskussion an den Hochschulen und in der Politik um die Fragen, wie und in welcher Höhe sie erhoben und wann sie eingeführt werden. In vielen europäischen Ländern müssen bereits Gebühren gezahlt werden. Die Modelle sind dabei sehr vielschichtig, was die Höhe, aber auch was die Erhebung und die Finanzierung betrifft.

Nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 26. Januar 2005 steht die Einführung von Studiengebühren in Deutschland auf der Tagesordnung. Damit wird Deutschland der Mehrheit der europäischen Länder folgen. Von 27 Ländern (die EU-Staaten sowie Norwegen und die Schweiz) erheben 15 Studiengebühren. Keine Studiengebühren werden in den skandinavischen Ländern, Frankreich, Irland, Polen, Tschechien, der Slowakei, Luxemburg, Malta und bisher Deutschland erhoben. Dabei werden allerdings in Malta, Schweden und in der Slowakei Studiengebühren von ausländischen Studenten verlangt. Frankreich erhebt für die Grandes Ecoles Gebühren. In der Tschechischen Republik müssen Teilnehmer an englischsprachigen Studiengängen Gebühren zahlen.

Die Regelungen zu den Studiengebühren sind in Europa sehr verschieden. Während in den Niederlanden, Österreich und Portugal eine Einheitsgebühr von allen Studierenden erhoben wird, legen in der Schweiz, Griechenland und Italien die Universitäten selbst die Höhe der Gebühren fest. In Belgien hängt es von der jeweiligen Region ab, wie viel die Studenten zu entrichten haben. Auch in Spanien sind die Gebühren regional und zum Teil nach Fächern gestaffelt. In Großbritannien gilt ab 2006, dass die Studenten in England und Wales zwischen 1 000 und 3 000 GBP pro Jahr an Studiengebühren zu entrichten haben. Die schottischen Studenten können hingegen weiterhin unentgeltlich studieren. Allerdings ausschließlich in Schottland. In Ungarn legt die Regierung für jedes Studienjahr fest, wie viele Studenten ein bestimmtes Fach an welcher Universität gebührenfrei studieren dürfen. Für alle Studenten, die darüber hinaus das Fach studieren möchten, fallen Studiengebühren an. Die Höhe der Gebühren wird von den Universitäten festgelegt. Auch in den baltischen Staaten sind Studiengebühren üblich. Ihre Höhe orientiert sich in Lettland an der Nachfrage nach einem bestimmten Fach und den späteren Berufsaussichten. So ist ein Studium der evangelischen Theologie mit unter 1 900 € pro Jahr günstig, das der Betriebswirtschaftslehre oder ein Jura-Studium mit über 6 000 € vergleichsweise teuer.

Die Studiengebühren sind in Europa weitaus niedriger als in den USA. Während z.B. in den Niederlanden 1 476 € und an den Grandes Ecoles in Frankreich rund 5 500 € pro Jahr verlangt werden, belaufen sich die Studiengebühren in den USA auf durchschnittlich 12 000 bis 16 000 US-Dol-

lar p.a. In Harvard und Yale werden für die »graduate studies« 33 000 US-Dollar p.a. verlangt. Die Bandbreite ist allerdings auch in Europa sehr groß. Sie reicht von 363 € pro Studienjahr in Österreich bis zu über 16 000 GBP (23 000 €) für Graduierten-Programme an britischen Spitzenuniversitäten wie Oxford oder Cambridge. Auch ist ein Studium in den neuen Mitgliedsländern der EU nicht zwangsläufig günstiger als in den alten. So müssen in Ungarn bis zu 2 400 € p.a. an Gebühren entrichtet werden. In Estland sind mindestens 420 € p.a. fällig, in Litauen bis zu 3 350 € p.a. Die Gebührenhöhe für nicht aus der EU stammende Studenten liegt zum Teil weit über der, die für einheimische und EU-Bürger gilt. So müssen in Polen, das ansonsten auf Gebühren verzichtet, Ausländer an der staatlichen Universität Warschau zwischen 2 000 € und 5 000 € jährlich zahlen. In Österreich wird die doppelte Gebühr von derzeit 363 € p.a. (also 726 € p.a.) fällig. Irland, das seit 1996 keine Studiengebühren mehr erhebt, verlangt von Ausländern bis zu 34 250 € p.a. und ist damit Spitzenreiter in Europa.

Die Gebühr wird in den einzelnen Ländern auf sehr unterschiedliche Weise erhoben.

Sie wird entweder von den Studenten direkt entrichtet oder zunächst vom Staat übernommen. Nicht alle Studenten müssen Studiengebühren zahlen. In Österreich wird zum Beispiel Beziehern der Studienbeihilfe (staatliches Stipendium) ein Zuschuss gewährt, der die Gebühr in voller Höhe deckt. Die in Portugal gezahlte Beihilfe (Stipendium) ist so bemessen, dass die Studiengebühr durch sie abgedeckt wird. In einigen Ländern, wie zum Beispiel Italien, werden die Gebühren von Studenten, die ein Leistungsstipendium erhalten und von sozial Schwachen nicht erhoben. An Spaniens Universitäten ist die Gebühr für Studenten aus kinderreichen Familien geringer. In Großbritannien wird derzeit die Gebühr bis zu einem Einkommen (des Studenten und seiner Angehörigen) von 21 475 GBP p.a. vom Staat übernommen. Danach richtet sich die Höhe der zu zahlenden Gebühr nach dem Einkommen. Niederländischen Studierenden wird bei sozialer Bedürftigkeit die Studiengebühr zum Teil vom Staat erstattet.

In der Regel gewähren die Länder Darlehen zur Finanzierung der Studiengebühren. Diese müssen generell erst nach dem Ende des Studiums zurückgezahlt werden. In Großbritannien zum Beispiel, soll der Absolvent das zinslose Darlehen erst ab dem Zeitpunkt zurückzahlen, ab dem er ein Einkommen erzielt, das über einer bestimmten Höhe liegt.

Studiengebühren in Europa

	Studiengebühr	Ausnahmen/Bemerkungen
Belgien^{a)}	Rund 726 € p.a. (je nach Region)	Flandern: Es werden Stipendien (einkommensabhängig) der flämischen Regierung und der Hochschulen, die darüber hinaus auch Darlehen gewähren, angeboten. Wallonien: Es werden Stipendien und verzinsliche Darlehen der wallonischen Regierung gewährt.
Dänemark^{a)}	Nein.	Die Universitäten bieten kostenpflichtige Kurse für den MBA-Abschluss an. Die Kosten belaufen sich auf rund 21 000 € für den gesamten Kurs.
Deutschland^{a)}	Nein.	Für das Erststudium derzeit noch durch das Hochschulrahmengesetz untersagt. Einige Länder haben nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichtes, das Studiengebühren ermöglicht, bereits deren Einführung angekündigt. Verschiedene Länder erheben bereits heute für Langzeitstudenten und ein Zweitstudium Gebühren.
Estland^{c)}	420 bis 1200 € je Semester. (Nicht-EU-Ausländer: 960 bis 1500 € je Semester)	Die Studierenden können einen staatlich garantierten Studentenkredit von 960 € in Anspruch nehmen.
Finnland^{a)}	Nein.	
Frankreich^{a)}	Universitäten: Nein. Grandes Ecoles: rund 5500 € p.a.	Es werden Einschreibengebühren zwischen 150 € und 290 € je Studienjahr erhoben.
Griechenland^{a)}	Die Universitäten bestimmen die Höhe der Gebühren.	Ausbildungsförderung erhältlich.
Großbritannien^{a)}	England/Wales: Öff. Universitäten: 1150 GBP p.a. Priv. Universitäten und Graduierten-Programme: bis zu 16 000 GBP p.a. Schottland: Nein.	England/Wales: Die Gebühr wird bis zu einem Einkommen (Student und Eltern/Angehörige) von 21 475 GBP in voller Höhe vom Staat übernommen. Danach richtet sich die Höhe der Gebühr nach dem Einkommen. Das Unterhaus hat eine Erhöhung der Gebühr für öffentliche Universitäten auf bis zu 3000 GBP p.a. für das Jahr 2006 (in Wales 2007/08) beschlossen. Die Universitäten bestimmen deren Höhe eigenständig (mind. 1000 GBP). Der Staat zahlt den Universitäten zunächst die Gebühr für jeden Studenten. Nach der Beendigung des Studiums und der Aufnahme einer Arbeit zahlt der Absolvent die Gebühr an den Staat (Steuerbehörde) zurück. Dies jedoch erst, wenn das Einkommen mindestens 15 000 GBP erreicht. Die Höhe der monatlichen Rückzahlung richtet sich nach dem Einkommen des Absolventen. Schottland: Die Studiengebühr wird von der Student Awards Agency for Scotland übernommen. Für schottische Studenten und EU-Ausländer wird die Gebühr in Schottland in voller Höhe bezahlt (einkommensunabhängig), in den anderen Teilen Großbritanniens nur zum Teil (einkommensabhängig).
Irland^{c)}	Nein. (Nicht-EU-Ausländer: bis zu 34 250 € p.a.)	Für ein Zweitstudium oder ein verlängertes Studium werden Gebühren erhoben.
Italien^{a)}	Mind. 750 € p.a., die Universitäten bestimmen die Höhe der Gebühren	Studenten, die aus sozialen Gründen ein öffentliches Darlehen (äbnl. BAFöG) erhalten oder ein leistungsabhängiges Stipendium sind von der Gebühr befreit.
Lettland^{a)}	1870 bis 6174 € p.a. (Ausländer: in der Regel 2162 bis 2822 € p.a.)	Es werden Darlehen angeboten.
Litauen^{c)}	0 – 3350 € p.a. (Ausländer: 1300 – 6000 US-Dollar p.a.) ^{c)}	Ausbildungsförderung durch den Staat.
Luxemburg^{a)}	Nein.	
Malta^{c)}	Nein. (Ausländer: 1250 – 1500 € je Semester) ^{c)}	
Niederlande^{a)}	1476 € p.a. (Vollzeitstudenten)	Die Zahlung kann wahlweise vor Studienbeginn oder in fünf Raten, verteilt über das Studienjahr, erfolgen. In Abhängigkeit vom Einkommen (eigenes und Elterneinkommen) ist eine Teilrückerstattung der Studiengebühr (max. 890 € p.a.) möglich. Alle Studenten haben Anspruch auf staatliche Unterstützung (mtl. 228 €), die zurückgezahlt werden muss. Daneben gewährt die Regierung einkommensabhängige Beihilfen und verzinsliche Darlehen.
Norwegen^{a)}	Nein.	
Österreich^{a)}	363 € je Semester für Inländer sowie für Bürger der EU, des EWR ^{d)} und der Schweiz (für Ausländer: 726 € je Semester)	Zur Finanzierung der Gebühren wird ein Studienzuschuss gewährt (einkommensabhängig, Elterneinkommen und Student). Er ist für Bezieher der staatlichen Studienbeihilfe obligatorisch. Eine Rückzahlung des Zuschusses ist nur bei ausbleibendem Studiumserfolg notwendig.

	Studiengebühr	Ausnahmen/Bemerkungen
Polen ^{a)}	Öff. Universitäten: Nein. Priv. Universitäten und Hochschulen: 110 – 1100 € p.a. (Ausländer zahlen an der öff. Universität Warschau 2000 – 5000 € p.a.).	
Portugal ^{a)}	357€ p.a.	Sozial Schwachen wird eine Studienbeihilfe gezahlt, die auch die Gebühr abdeckt.
Schweden ^{a)}	Nein. (Ausländer müssen an einigen Universitäten Gebühren zahlen.)	
Schweiz ^{a)}	386 – 1303 € p.a.	Die Universitäten legen die Höhe der Gebühr fest. Für Ausländer kann es an einzelnen Hochschulen teurer sein. Die Kantone legen fest, wie sie die Ausbildungsförderung regeln und wer wie viel bekommt. Der Bund subventioniert die kantonalen Stipendiaufwendungen.
Slowakei ^{a)}	Nein. (Ausländer ohne Stipendium der slowak. Regierung: 2000 – 8000 US-Dollar).	
Slowenien ^{b)}	Grundstudium: Nein Graduierten-Programme: bis zu 1550 € p.a.	Stipendien und Ausbildungsförderung werden angeboten.
Spanien ^{a)}	Öff. Universitäten: je nach Region und Fach zwischen 420 und 850 € p.a. Priv. Universitäten: bis zu 6000 € p.a.	Die Gebühren reduzieren sich für Studenten aus kinderreichen Familien. Stipendiaten können ganz von der Gebührenzahlung ausgenommen werden.
Tschechien ^{a)}	Nein. (Ausländer die an englischsprach. Studiengängen teiln.: zwischen 3000 – 6000 US-Dollar p.a.)	
Ungarn ^{a)}	Das Erststudium ist für das Hauptkontingent der Studierenden kostenfrei. Studierende, die aufgrund ihrer Leistungen für das kostenfreie Kontingent nicht in Frage kommen, Langzeitstudierende oder Teilnehmer an einem Zweitstudium müssen Studiengebühren bezahlen. Die Höhe der Gebühren wird von den Universitäten festgelegt. (derzeit bis zu 2400 €). (Ausländer zahlen mehr.)	Etwa 80% der Studierenden erhalten Stipendien von ihrer Hochschule, die mit staatlichen Mitteln finanziert werden. Die Höhe der Stipendien variiert zwischen etwa 130 € und 650 € p.a., in Abhängigkeit von Leistungsstand der Studierenden. Zusätzlich existiert ein Darlehensprogramm bei dem Studierende an zehn Monaten im Jahr maximal 21 000 HUF (ca. 90 €) pro Monat an Darlehen in Anspruch nehmen können.
Zypern ^{c)}	Mind. 3430 € p.a. (Ausländer zahlen bis max. 6860 €)	
USA ^{a)}	Die Universitäten legen die Höhe der Gebühren selbst fest. Diese reichen von 2000 US-Dollar p.a. (community college) bis zu mehr als 33 000 US-Dollar p.a. (Graduierten-Programme in Harvard oder Yale). Die meisten Universitäten bewegen sich zwischen 12 000 – 16 000 US-Dollar p.a.	Es existiert ein breit gefächertes Angebot an Stipendien und Studentenkrediten.

^{a)} Stand 27. Januar 2005. – ^{b)} Akademisches Jahr 2002/03. – ^{c)} Akademisches Jahr 2001/02. – ^{d)} EWR: Europäischer Wirtschaftsraum bestehend aus den Mitgliedstaaten der EU, Norwegen, Island und Liechtenstein.

Quelle: AFP, 27. Januar 2005; tagesschau.de, 27. Januar 2005; <http://www.euroeducation.net/>, 27. Januar 2005; <http://www.e-fellows.net/de/public/show/detail.php/1111>, 27. Januar 2005; www.daad.de 28. Januar 2005; http://www.educationireland.ie/htm/why_ireland/main.htm, 28. Januar 2005; <http://www.univie.ac.at>, 28. Januar 2005; www.bmbwk.gv.at/, 2. Februar 2005; www.eures.euregio.nl, 2. Februar 2005; Socrates (<http://www.socrates.ee/et/enicnarc/korgharidus/foreign/tuition.html>) 2. Februar 2005; Latvijas Universitate (<http://ww1.lu.lv/gribustudet/budzeta-vietas-pam-2004.html>), 2. Februar 2005; Eurydice (www.eurydice.org), 2. Februar 2005; British Council; Department for Education and Skills; Student Awards Agency of Scotland; Hochschulfinanzierung in Spanien, Ungarn, der Tschechischen Republik, den Niederlanden, Irland, Belgien siehe: http://evanet.his.de/infoboerse/pdf/20050107151354MV_SpanienHIS2004.pdf, 2. Februar 2005;

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen Umfrage des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das **Geschäftsklima** – das sich aus dem Mittelwert der Ergebnisse für die Beurteilung der aktuellen sowie der voraussichtlichen Auftragsituation errechnet – zu Beginn des vierten Quartals 2004 erneut etwas verschlechtert (vgl. Abb. 1). Es ist damit wieder nahezu ähnlich frostig wie zu Beginn des Jahres 2003.

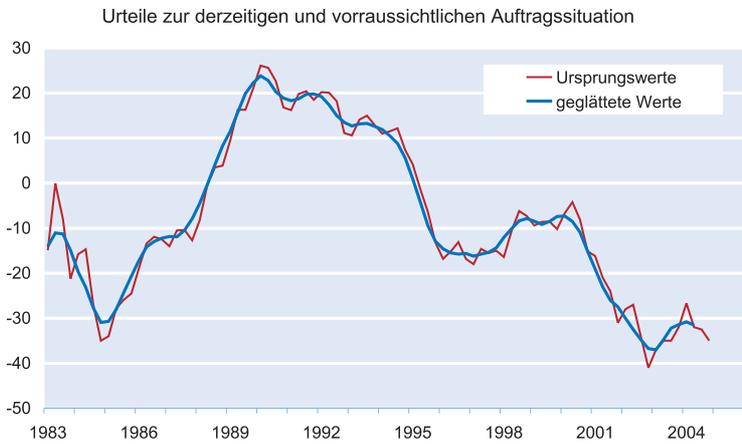
Die derzeitige Auftragsituation wurde dabei sogar nicht mehr ganz so ungünstig wie im Vorquartal beurteilt. Im Berichtszeitraum sank der Anteil der Testteilnehmer, die ihre **aktuelle Geschäftslage** als »gut« bezeichneten, zwar von 12 auf 10%; gleichzeitig ging aber auch der Anteil der »schlecht«-Meldungen noch kräftiger – von 57 auf »nur« noch 51% – zurück.

Die Perspektiven der freischaffenden Architekten trübten sich zu Beginn des vierten Quartals 2004 allerdings sichtlich ein. Dies ist die dritte Verschlechterung der **Geschäftsaussichten** in Folge, nachdem sich die Aussagen der befragten Architekten zu ihrer voraussichtlichen Auftragsituation im Verlauf des Jahres 2003 noch spürbar verbessert hatten. Bei der aktuellen Umfrage gingen lediglich 7% der Testteilnehmer (Vorquartal: 9%) von einer »eher günstigeren« Auftragsituation in etwa einem halben Jahr aus. Der Anteil der Architekten, die eine »eher ungünstigere« Entwicklung erwarteten, stieg gleichzeitig merklich von 29 auf 36%.

Der Anteil der freischaffenden Architekten, die im Verlauf des dritten Quartals 2004 **neue Verträge** abschließen konnten, erhöhte sich von 40 auf 46%. Dieser Anstieg ist bemerkenswert, da im Allgemeinen die Akquisitionserfolge der Architekten im dritten Quartal – wegen der beiden Ferienmonate Juli und August – immer relativ »bescheiden« ausfallen.

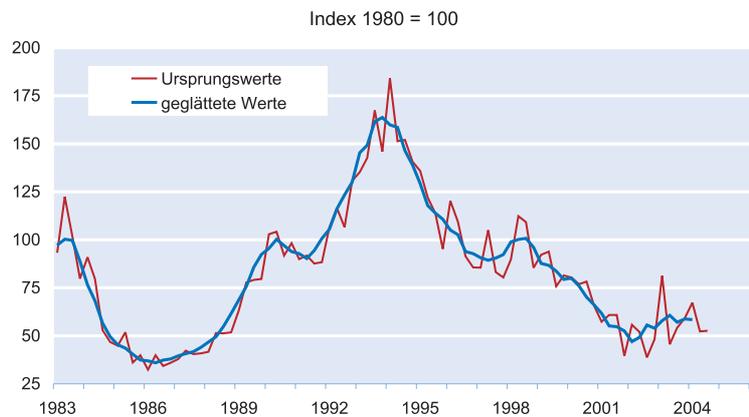
Das **geschätzte Bauvolumen** aus den neu abgeschlossenen Verträgen (Neubauten ohne Planungsleistungen im Bestand) war im dritten Quartal 2004 um rund ein Achtel geringer als im Vorquartal. Dabei lagen die neu akquirierten Planungsaufträge im Wohnungsbau unwesentlich über dem Volumen des zweiten Quartals, während der Umfang der Planungsaufträge im Nichtwohnbau um gut ein Sechstel schrumpfte (vgl. Abb. 2 und 3).

Abb. 1
Geschäftsklima bei den freischaffenden Architekten



Quelle: ifo Architektenumfrage.

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

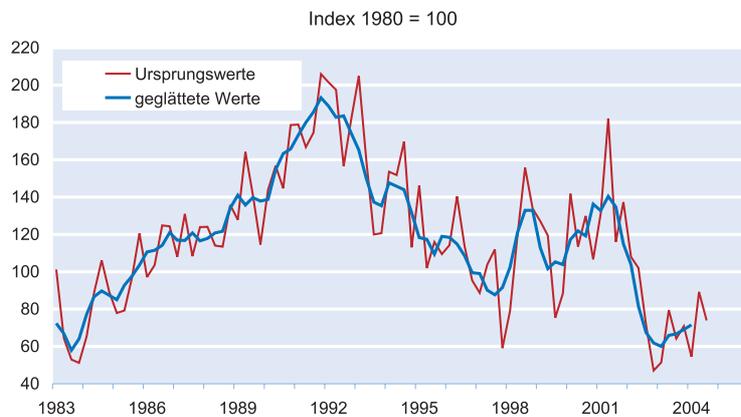


Quelle: ifo Architektenumfrage.

Besonders stark fiel der Rückgang bei der **Ordertätigkeit öffentlicher Auftraggeber** aus. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass es im letzten Sommer zu einem spürbaren Anstieg gekommen war. Die Abschlüsse waren daher naturgemäß vor allem in den Bundesländern besonders groß, in denen im Vorquartal auch die heftigsten Zuwächse zu verzeichnen waren. Das von den öffentlichen Händen an freischaffende Architekten vergebene Planungsvolumen befindet sich weiterhin – seit nunmehr über zehn Jahren – auf Talfahrt. Im **gewerblichen Hochbausektor** wurde das Volumen vom Vorquartal lediglich um rund ein Zehntel verfehlt. Die Planungsaufträge gewerblicher Auftraggeber verharrten damit weiterhin in bescheidenem Umfang über dem sehr niedrigen Niveau des Jahres 2002.

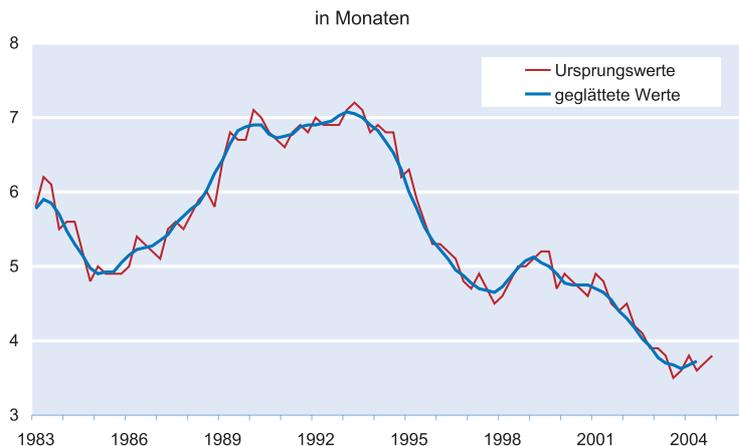
Im Wohnungsbau hat sich im Berichtszeitraum nur die Nachfrage nach Planungsleistungen für **Ein- und Zweifamilien-**

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



Quelle: ifo Architektenumfrage.

Abb. 4
Auftragsbestände der freischaffenden Architekten



Quelle: ifo Architektenumfrage.

häuser belebt. Gegenüber dem Vorquartal stiegen die Planungsvolumina in diesem Teilsegment jedoch lediglich um rund 6% an, während die Planungsaufträge für **Mehrfamiliengebäude** um rund 5% schrumpften. Die gesamten Auftragsgänge im Wohnungsbau haben sich damit in den letzten Quartalen gegenüber dem Tief im Herbst 2001 deutlich stabilisiert.

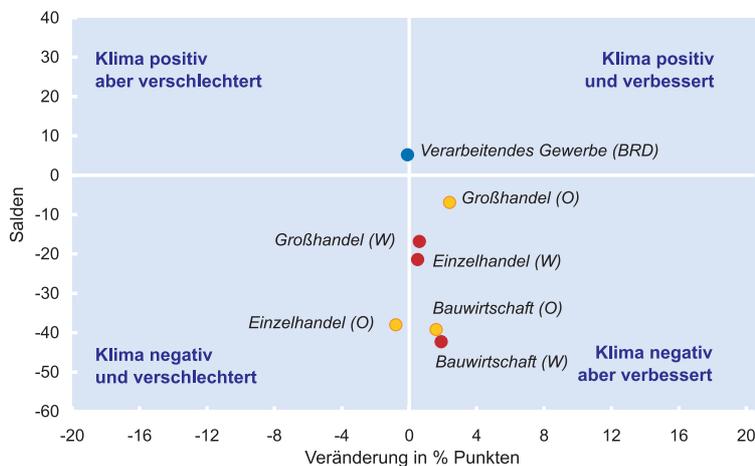
Die Reichweite der **Auftragsbestände** verlängerte sich ein wenig: Die Auftragsreserven der freischaffenden Architekten reichten zum Stichtag 30. September 2004 im Durchschnitt für 3,8 Monate (vgl. Abb. 4). Mit Ausnahme von Rheinland-Pfalz konnten in allen übrigen Bundesländern die Tiefpunkte der Auftragsbestände, die fast ausnahmslos im Frühjahr bzw. Sommer 2003 erreicht worden waren, übertroffen werden.

Nach dem deutlichen Anstieg am Jahresende 2004 hat sich das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands im Januar 2005 sogar nochmals leicht verbessert (Saldowert: – 8,0 Prozentpunkte). Ausschlaggebend hierfür war die zuversichtlichere Einschätzung der Geschäftsaussichten für das kommende halbe Jahr (Saldowert: – 1,5 Prozentpunkte), während die aktuelle Situation wieder etwas negativer bewertet wurde (Saldowert: – 14,4 Prozentpunkte). In den neuen Bundesländern stieg der Klimaindikator wegen der stärkeren Besserung der Geschäftserwartungen etwas deutlicher an als im Bundesdurchschnitt. Insgesamt bestätigen die neuesten Ergebnisse des Konjunkturtests die Prognose des ifo Instituts vom Dezember, dass sich der moderate konjunkturelle Aufschwung in diesem Jahr fortsetzen wird.

Im verarbeitenden Gewerbe blieb das Geschäftsklima stabil, in Ostdeutschland waren sogar Aufwärtstendenzen zu beobachten. Der Indikator für das Bauhauptgewerbe stieg sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern an, blieb aber nach wie vor deutlich in der Unterkühlungszone. Auch im Großhandel hellte sich das Geschäftsklima etwas auf, vor allem in Ostdeutschland. Im Einzelhandel tendierte das Geschäftsklima nach dem kräftigen Anstieg vom Vormonat im Westen weiter leicht nach oben, im Osten kühlte es sich allerdings geringfügig ab (vgl. Abbildung).

Die Geschäftslage im **verarbeitenden Gewerbe** Deutschlands wurde wie im Vormonat leicht positiv beurteilt. Die Nachfrage zog erneut an, die Produktionstätigkeit wurde forciert. An der Reichweite der Auftragsbestände hat sich im Laufe des vierten Vierteljahres 2004 nichts verändert, sie war mit 2,7 Produktionsmonaten auch ebenso groß wie vor Jahresfrist. Etwas erhöht hat sich dagegen der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten (83,6%); der vergleichbare Vorjahreswert wurde um gut einen halben Prozentpunkt übertroffen. Hinsichtlich der Perspektiven für das kommende halbe Jahr äußerten sich die Unternehmen unverändert zuversichtlich, wobei nun auch bei den Konsumgüterproduzenten die positiven Stimmen etwas an Gewicht gewonnen haben. Die Erwartungen, die in das künftige Exportgeschäft gesetzt wurden, haben sich allerdings etwas abgeschwächt. Für die nächsten Monate zeigten die Produktionspläne weiter nach oben. Mit einem Anstieg der Verkaufspreise rechneten erneut vor allem die Vorleistungsgüterproduzenten, wenngleich nicht mehr so verbreitet wie in den letzten Monaten. Trotz der allgemeinen Aufwärtstendenzen dürfte der Personalabbau im verarbeitenden Gewerbe noch nicht abgeschlossen sein, die Zahl derartiger Meldungen hat jedoch leicht abgenommen.

Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen im Januar 2005¹⁾



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

Im verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer wurde zwar die aktuelle Geschäftslage etwas weniger positiv eingestuft als im Vormonat, in den Erwartungen gewannen dagegen erstmals seit fünf Monaten die optimistischen Stimmen wieder ein leichtes Übergewicht. Auch in Bezug auf die Chancen im Exportgeschäft hat die Zuversicht wieder zugenommen. Die Produktionspläne wurden nach oben revidiert, vor allem im Vorproduktbereich. Im Laufe des vierten Quartals 2004 ging die Kapazitätsauslastung geringfügig auf 82,1% zurück, und die Reichweite der Auftragsbestände verringerte sich auf 2,3 Monate. Beide Werte entsprachen somit dem Stand vom Vorjahr. Auch die Unternehmen in Ostdeutschland rechneten mit einem weiteren Rückgang der Beschäftigtenzahl.

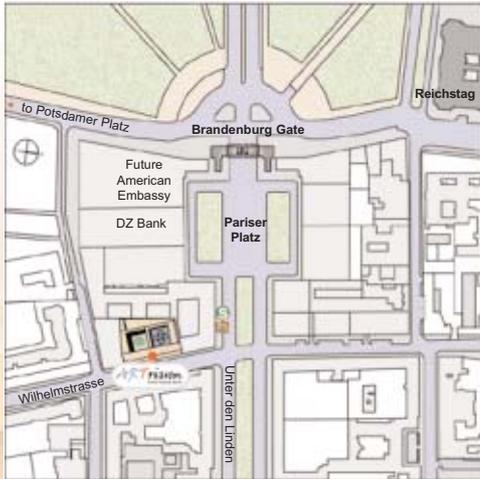
Die aktuelle Geschäftssituation im **Bauhauptgewerbe** Westdeutschlands verharrte nach wie vor auf einem sehr unbefriedigenden Niveau. Der Maschinenpark war im Durchschnitt mit 58% etwas weniger genutzt als im Vormonat, der vergleichbare Vorjahreswert wurde sogar um einen Prozentpunkt unterschritten. Etwas verlängert hat sich die Reichweite der Auftragsbestände, sie war mit 2,2 Monaten aber weiterhin geringer als im Vorjahr. Während im Hochbau die Unzufriedenheit mit der Auftragslage etwas geringer geworden ist, hat sie im Tiefbau sogar wieder zugenommen. Die Perspektiven insgesamt haben sich sowohl im Hoch- als auch im Tiefbau weiter aufgehellt. Auch in Ostdeutschland hat sich an der ungünstigen Beurteilung der Geschäftslage nichts Wesentliches verändert. Die Aufwärtsentwicklung im Tiefbau wurde durch die Verschlechterung im Hochbau, insbesondere im öffentlichen Hochbau, wie-

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

der ausgeglichen. Der Auslastungsgrad der Geräte (60%) und die Reichweite der Auftragsbestände (1,8 Produktionsmonate) gingen zurück. Der künftigen Geschäftsentwicklung sahen aber auch die ostdeutschen Baufirmen erneut weniger skeptisch entgegen. Den Meldungen nach zu schließen, dürfte sich der Personalabbau sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern etwas verlangsamen.

Die westdeutschen **Großhandelsunternehmen** stufen ihre aktuelle Geschäftslage wieder etwas ungünstiger ein. Zwar besserte sie sich im Konsumgüterbereich erneut, im Produktionsverbundhandel überwogen jedoch die negativen Stimmen wieder deutlicher. In den Geschäftserwartungen für das kommende halbe Jahr drückte sich weiter nachlassende Skepsis aus, die Orderpläne zeigten trotz vergrößerter Lagerüberhänge nur noch vereinzelt nach unten. Im Großhandel der neuen Bundesländer waren die Testfirmen mit der aktuellen Situation erneut nicht ganz zufrieden, die Skepsis in Bezug auf die künftige Entwicklung ist jedoch nahezu abgeklungen. Da außerdem der Lagerdruck merklich nachgelassen hat, schien eine Reduzierung der Bestellungen kaum noch erforderlich. Den Meldungen nach zu schließen, dürften die Verkaufspreise in den neuen Bundesländern in den nächsten Monaten stärker angehoben werden als in den alten. Der Anteil der Unternehmen, die einen Rückgang der Beschäftigtenzahl erwarteten, hat in beiden Berichtskreisen wieder zugenommen und war mit per saldo 16% in Westdeutschland und 13% in Ostdeutschland wieder ähnlich hoch wie vor Jahresfrist.

Im **Einzelhandel** Westdeutschlands hat die Unzufriedenheit mit der Geschäftslage nach der deutlichen Besserung im Vormonat im Januar wieder zugenommen. Besonders ausgeprägt war die Abwärtsentwicklung im Bereich der kurzlebigen Konsumgüter. Der Pessimismus in den Geschäftserwartungen hat erneut nachgelassen, die Bestellpläne der Firmen zielten jedoch trotz des verringerten Lagerdrucks vermehrt auf Einschränkungen ab. Auch in den neuen Bundesländern gewannen die ungünstigen Geschäftslageurteile deutlich an Gewicht. Bei schwacher Nachfrage nahm hier der Lagerdruck sogar spürbar zu. Die Unternehmen wollen sich daher, obwohl sie ihre Perspektiven ebenfalls weniger skeptisch einschätzten, bei ihrer Ordertätigkeit sogar noch mehr zurückhalten als bislang. Den Meldungen zufolge werden die Verkaufspreise in den nächsten Monaten weiter unter Druck stehen, im Westen sogar etwas stärker als im Osten. Von einer Abnahme der Mitarbeiterzahl gingen dagegen in den neuen Bundesländern mit per saldo 27% deutlich mehr Unternehmen aus als in den alten (9%).



ARTrium - British Embassy Berlin
Wilhelmstr. 70, 10117 Berlin (Mitte), Tel.: +49(30)2248-7796
S-Bahn (S-Train): S1, S2, S25 (Unter den Linden)
U-Bahn (Subway): U2 (Mohrenstrasse)
Bus: 100, 200, 257, 148, 348, TXL (Tegel Express)
Taxi: Pariser Platz

Please register before 26 Feb. 2005. You may download a registration request form from <http://www.cesifo.de/isc>. Keep in mind that embassy security requirements must be complied with: please refrain from carrying articles with you that might delay security clearance for entering the building.

Early registration fees (up to 14 January 2005):
First day only: € 250; second day only: € 220; both days: € 400.
Thereafter:
First day only: € 300; second day only: € 270; both days: € 500.

Please make payment to CESifo GmbH
Account No. : 43 75 20 73
Bank Code (BLZ) : 700 202 70
BIC : HYVEDEMMXXX
IBAN : DE 17 7002 0270 0043 7520 73

Contact: Deirdre Hall
ifo Institute for Economic Research
Poschingerstr. 5
81679 Munich, Germany
Tel. +49 89 9224 1410 – Fax +49 89 9224 1409
hall@cesifo.de

Programme

Thursday 17th and Friday 18th March 2005
British Embassy, Berlin



The International Platform of the ifo Institute for Economic Research
and University of Munich's Center for Economic Studies

International Spring Conference 2005



17 March 2005

11:00	Press conference	9:00	Welcome and Introduction Hans-Günther Vieweg, Ifo Institute, Munich
11:00	Cold buffet lunch	9:10	European Institutional Framework- Unleashing Economic Growth Horst Reichenbach, Director General, DG Enterprise, Brussels
12:00	Welcome and Introduction Hans-Werner Sinn, President, Ifo Institute, Munich, Hans-Günther Vieweg, Ifo Institute, Munich	9:40	Discussion
12:15	Challenges for European Economic Policy Bernd Pfaffenbach, Undersecretary of State, Federal Ministry for Economics and Labour, Berlin	10:10	Coffee break
12:45	Discussion	Major European Industries	
13:15	Global Economic Outlook John Llewellyn, Lehman Brothers, New York	10:25	Overview Sebastian de-Ramon, Cambridge Econometrics, Cambridge
13:45	The European Economy Hans-Werner Sinn, Ifo Institute, Munich	10:50	Steel Industry Jeroen Vermeij, Corus, IJmuiden
14:15	Threats to Eurozone Economic Stability David Walton, Goldman Sachs, London	11:10	Chemical Industry Peter Claes, FEDICHEM, Brussels
14:45	Discussion	11:30	Mechanical Engineering Stephen Radley, EEF, London
15:45	Coffee break	11:50	Automotive Industry Peter Wells, Center for Automotive Industry Research, Cardiff
16:15	Turkey Faith Özatay, Central Bank of Turkey, Istanbul	12:10	Computers & Telecommunications Axel Pöls, Bitkom, Berlin
16:40	Central and Eastern Europe Michael Landesmann, WIIW, Vienna	12:30	General discussion
17:05	PR China Stefan Schilbe, HSBC Trinkaus & Burkhardt, Düsseldorf	13:00	End of Session
17:30	General discussion		Hot buffet lunch
19:30	Dinner at the British Embassy	14:30	End of conference

Registration Form

Please register before **26 Feb. 2005**. For more information, visit www.cesifo.de/isc, the conference's main page.

Last name, first name		
Position	Department	
Institution		
Street Address		
City	Country	
E-Mail	Members of the Ifo Institute and partici- pants in Ifo surveys:	
	Standard fees:	
first day only	€ 300	€ 250
second day only	€ 270	€ 220
both days	€ 500	€ 400
Method of Payment		
<input type="checkbox"/> Invoice*	<input type="checkbox"/> Visa	<input type="checkbox"/> Master Card/ Eurocard
Card No.		
Valid until	Signature	
Mail to Deirdre Hall, Ifo Institute, P.O. Box 860460, 81631 Munich or fax to: +49 (0) 89 9224 1409		
*Please make payment to CESifo GmbH		
Account No.	: 43 75 20 73	
Bank Code (BLZ)	: 700 202 70	
BIC	: HYVEDEMMXXX	
IBAN	: DE 17 7002 0270 0043 7520 73	

Neue Online-Informationsdienste der CESifo Group Munich



Der ifo Newsletter ist ein kostenloser Service des ifo Instituts und wird einmal im Monat per E-Mail verschickt. Er informiert Sie in deutscher Sprache über neue Forschungsergebnisse, wichtige Publikationen, ausgewählte Veranstaltungen, Personalien, Termine und vieles mehr aus dem ifo Institut. Wenn Sie den ifo Newsletter abonnieren möchten, schicken Sie uns bitte eine E-Mail an: newsletter@ifo.de.



CESifo veröffentlicht monatlich über 20 Working Papers mit den Forschungsergebnissen des weltweiten akademischen Netzwerks. Der CESifo Newsletters präsentiert monatlich in englischer Sprache ausgewählte Papers in einem leicht verständlichen Stil mit dem Ziel, den wissenschaftlichen Output für ein breiteres Publikum zugänglich zu machen.

Wenn Sie den CESifo Newsletter abonnieren möchten, schicken Sie uns bitte eine E-Mail an: saa-vedra@cesifo.de.

Möchten Sie zusätzlich unsere aktuellen Pressemitteilungen beziehen, schicken Sie uns bitte eine E-Mail an: presseabteilung@ifo.de.

Sie können uns auch gerne ein Fax schicken an:

ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Fax: (089) 9224-1267

Bitte nehmen Sie mich in den Verteiler auf für:

ifo Newsletter

CESifo Newsletter

Pressemitteilungen

Name:
Institution:
Straße:
Ort:
Telefon:
Telefax:
E-Mail:

ifo Dresden Studien

- 21 *Wirtschaftsförderung im Transformationsprozeß. Die Gemeinschaftsaufgabe »Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur« in Thüringen.*
Von J. Riedel, F. Scharr u.a. 573 S. 1999. € 50,11 (vergriffen)
- 22 *Unternehmensnahe Dienstleistungen im Freistaat Sachsen. Standortanforderungen, Wettbewerbsfähigkeit, Produktivitäts- und Beschäftigungspotentiale.*
Von M. Eli (Projektleitung), J. Angerer, K. Kiemer. 305 S. 1999. € 28,63
- 23 *Innovationsverhalten des Handwerks im Freistaat Thüringen.*
Von H. Schmalholz, C. Vögtle. 64 S. 1999. € 20,45
- 24 *Institutionelle Aspekte der Regionalisierung von Wirtschafts- und Strukturpolitik. Das Beispiel Sachsen-Anhalt.*
Von T. Wegener. 250 S. 2000. € 29,65
- 25 *Entwicklungsrichtungen und Kapazitäten der beruflichen Erstausbildung im Freistaat Sachsen.*
Von U. Blum, R. Witt (Projektleitung). 400 S. 2000. € 15,34
- 26 *Infrastruktureller Nachholbedarf der neuen Bundesländer. Quantifizierungen in ausgewählten Bereichen bis zum Jahr 2005.*
Von K. Behring, O. Kaliski, J. Wackerbauer, M. Weinzierl unter Mitarb. von U. Boesser, E. Gluch, A. Schultz. 163. S. 2000. € 20,-
- 27 *Analyse der außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Ungarn und Sachsen/Ostdeutschland.*
Teil I (Bestandsaufnahme).
Von M. Eli (Projektleitung), J. Angerer, C. Schreiber, C. Vögtle. 190 S. 2000. € 16,36
- 28/I *EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen – Teil I.*
Von J. Riedel (Hrsg.), G. Untiedt (Hrsg.). 170 S. 2001. € 25,- (vergriffen)
- 28/II *EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen – Teil II.*
Von J. Riedel (Hrsg.), G. Untiedt (Hrsg.). 520 S. 2001. € 25,- (vergriffen)
- 29 *Grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten in der sächsisch-polnischen Grenzregion.*
Von F. Scharr. 110 S. 2001. € 15,-
- 30 *Analysis of the Macroeconomic Impact of the CSF on the Economy of East Germany.*
Von J. Bradley, E. Morgenroth, G. Untiedt. 160 S. 2001. € 25,-
- 31 *Makroökonomische Wirkungen der Europäischen Strukturfonds auf die Wirtschaft der neuen Bundesländer.*
Von J. Bradley, E. Morgenroth, G. Untiedt. 160 S. 2001. (unveröffentlicht)
- 32 *Die sächsischen Agglomerationsräume – Innovations- und Wachstumspole für die regionale Wirtschaftsentwicklung?*
Von K.-H. Röhl. 290 S. 2001. € 27,-
- 33 *Standortbedingungen in Polen, Tschechien und Ungarn und die Position Sachsens im Standortwettbewerb.*
Von W. Gerstenberger, J. Jungfer, H. Schmalholz. 180 S. 2002. € 25,-
- 34 *Analyse der außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Ungarn und Sachsen/Deutschland – Kooperationspotenziale im Bereich der Informations- und Kommunikationswirtschaft.*
Von W. Gerstenberger, K.-H. Röhl, H. Schmalholz unter Mitarbeit von A. Szalavetz, M. Votteler. 180 S. 2003. € 25,-
- 35 *Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Sachsen.*
Von W. Gerstenberger, B. Grundig, H. Hofmann unter Mitarbeit von C. Pohl, H. Schmalholz, C. Vögtle, M. Votteler, M. Werdinger. 320 S. 2004. € 25,-
- 36 *Demographische Entwicklung im Freistaat Sachsen – Analyse und Strategien zum Bevölkerungsrückgang auf dem Arbeitsmarkt.*
Von M. Dittrich, W. Gerstenberger, B. Grundig unter Mitarbeit von G. Markwardt, C. Pohl, H. Schmalholz, M. Thum. 120 S. 2004. € 12,50
- 37 *Öffentliche Infrastruktur und kommunale Finanzen.*
Von Th. Fester, A. Kappeler, H. Seitz, M. Thum. 234 S. 2005. € 25,-
- 38 *Die Region Oberlausitz-Niederschlesien. Innovationspotenziale und Perspektiven im Dreiländereck.*
Von J. Besold, P. Brandl, F. Pleschak, P. Rösler, H. Schmalholz, J. Vogt, B. Wolf. 214 S. 2005. € 25,-

Zu beziehen beim

ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, Poschingerstr. 5, 81679 München

ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung

- 8 *Auswirkungen des demographischen Wandels auf die staatlichen Alterssicherungssysteme. Modellrechnungen bis 2050.*
Von M. Werding, H. Blau. 177 S. 2002. € 20,-
- 9 *Der Maschinenbau im Zeitalter der Globalisierung und »New Economy«.*
Von H.-G. Vieweg, H. Hofmann, C. Dreher, S. Kinkel, G. Lay, U. Schmoch. 261 S. 2002. € 45,-
- 10 *Alterssicherung im internationalen Vergleich. Finanzierung, Leistungen, Besteuerung.*
Von R. Fenge, A. Gebauer, Chr. Holzner, V. Meier, M. Werding. 288 S. 2003. € 30,-
- 11 *Finanzmärkte, Corporate Governance, IuK-Technologien. Treibende Faktoren für den Wandel in der Industrie.*
Von H.-G. Vieweg, M. Reinhard, A. Weichenrieder, R. Meisenzahl, B. Novack. 221 S. 2003, € 45,-
- 12 *Die Bedeutung von Patentschutz für den Technologietransfer in Entwicklungsländer. Erfahrungen der chemischen Industrie in Südkorea, Malaysia und Chile im Vergleich.*
Von Th. Röhm. 349 S. 2003. € 30,-
- 13 *Angebot und Nachfrage im Außenhandel. Theoretische Überlegungen und eine Kointegrationsanalyse für Deutschland.*
Von M. Meurers. 257 S. 2003. € 25,-
- 14 *Modelle zur Übertragung individueller Altersrückstellungen beim Wechsel privater Krankenversicherer.*
Von V. Meier, M. Werding, F. Baumann unter Mitarbeit von W. Dietl. 333 S. 2004. € 35,-
- 15 *ifo Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung.*
Von G. Goldrian (Hrsg.). 368 S. 2004. € 35,-
- 16 *Optimale Regulierung von Netzbetreibern unter Berücksichtigung der Netzqualität.*
Von C. Kriehn, 148 S. 2004. € 20,-
- 17 *Modellrechnungen zur langfristigen Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen.*
Von M. Werding, A. Kaltschütz, 183 S. 2005. € 25,-

ifo Forschungsberichte

- 16 *Emissionshandel mit Treibhausgasen in der Europäischen Union.*
Von J. Wackerbauer. 80 S. 2003. € 10,-
- 17 *Vom OFFENSIV-Gesetz zur »Aktivierenden Sozialhilfe«.* Ein Konzept zur Reform der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik als Beitrag zu mehr Beschäftigung und Wachstum.
Von Chr. Holzner, W. Ochel, M. Werding. 82 S. 2003. € 20,-
- 18 *Konjunkturzyklen und Konjunkturforschung in China. Business Cycles and Cycle Analysis in China.* Deutsch-chinesische Kooperation in der empirischen Wirtschaftsforschung. German Chinese Co-operation in Empirical Economic Research.
Von S. Schönherr (Vorwort), B. Reichl, S. Schönherr, M. Taube (Hrsg.), u.a. 333 S. 2003. € 25,-
- 19 *Steuerlich induzierte Kinderlasten: Empirische Entwicklung in Deutschland.*
Von R. Parsche, A. Gebauer, C. Grimm, O. Michler, Ch.W. Nam. 171 S. 2003. € 20,-
- 20 *Produktionsmittelbesteuerung der Landwirtschaft in ausgewählten EU-Partnerländern.*
Von R. Parsche, Ch.W. Nam, D.M. Radulescu, unter Mitarbeit von M. Schöpe. 282 S. 2004. € 25,-
- 21 *Überörtliche Sozialhilfe im Freistaat Sachsen und Alternativen zur gegenwärtigen Verteilung von Aufgaben und Kostenträgerschaft für überörtliche Sozialhilfeempfänger.*
Von P. Friedrich, J. Hammerschick, H. Hartmann, R. Parsche. 212 S. 2004. € 15,-
- 22 *Gutachten zur Sachgerechtigkeit der Hauptansatzstaffeln und des Schülernebenansatzes im Schlüsselzuweisungssystem des kommunalen Finanzausgleichs im Freistaat Sachsen.* Forschungsvorhaben des Sächsischen Staatsministeriums der Finanzen.
Von R. Parsche, Ch.W. Nam, Th. Hanfstingl, K. Leitner. 114 S. 2004. € 20,-
- 23 *Fluktuationen des Wohnimmobilienmarktes. Mikroökonomische Grundlagen und makoökonomische Auswirkungen.*
Von S. Rady, V. Rußig. 200 S. 2004. € 28,-

Zu beziehen beim

ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, Poschingerstr. 5, 81679 München

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

Englisch:

<http://www.cesifo.de/lfoInstitute>

