



4 2006

59. Jg., 8.–9. KW, 28. Februar 2006

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Eberhard Jochem und Harald Bradke

- Nachtrag: Versorgungssicherheit – wie sollte die zukünftige Energiepolitik gestaltet werden?

Forschungsergebnisse

Wolfgang Ochel

- Familiengründung trotz Studiums

Thiess Büttner

- Steuerwettbewerb und Finanzausgleich

Daten und Prognosen

Klaus Wohlrabe

- ifo Umfrage: Arbeits- und Betriebszeiten in Deutschland

Gernot Nerb und Anna Stangl

- Weltwirtschaft: Aufwärtstrend verstärkt sich

Im Blickpunkt

Hans-Werner Sinn und Klaus Abberger

- Zur Prognosekraft des ifo Indikators

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, 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

Nachtrag: Versorgungssicherheit – wie sollte die zukünftige Energiepolitik gestaltet werden?

3

Ergänzend zu den im ifo Schnelldienst 3/2006 veröffentlichten Beiträgen gehen *Eberhard Jochem*, ETH Zürich, und *Harald Bradke*, Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung, davon aus, dass Versorgungssicherheit durch Ausnutzung von Effizienzpotentialen zu erreichen sei. Ihrer Meinung nach ergibt sich dadurch die Chance, den Anstieg des weltweiten Energiebedarfs binnen 50 Jahren zu halbieren.

Forschungsergebnisse

Familiengründung trotz Studium

Wolfgang Ochel

7

Etwa Mitte der sechziger Jahre setzte ein Rückgang der Geburtenraten im westlichen Europa ein. In einigen Ländern wurde der Tiefpunkt schon in der ersten Hälfte der achtziger Jahre, in anderen aber auch erst später erreicht. Eine von mehreren Erklärungen für den Rückgang der Geburtenraten wird darin gesehen, dass Frauen ihr erstes Kind immer später bekommen. Die späte Familiengründung ist auch damit begründet, dass immer mehr Frauen eine weiterführende berufliche Ausbildung und insbesondere eine Hochschulausbildung absolvieren. Dieser Beitrag untersucht anhand internationaler Vergleiche, inwieweit eine Studien- und Familienförderung, die die Eigenverantwortlichkeit der Studentinnen und die finanzielle Unabhängigkeit von den Eltern stärkt, Veränderungen des Familiengründungsverhaltens bewirken.

Steuerwettbewerb und Finanzausgleich

Thiess Büttner

12

Angesichts der unvermindert anhaltenden Steuerkonkurrenz in der EU wird im politischen Raum vermehrt gefordert, die Zuteilung der Strukturfonds an eine Mindestbesteuerung zu knüpfen. Ungeachtet ihrer strategischen Natur lassen sich diese Forderungen im Prinzip durchaus im Rahmen der Theorie des Fiskalföderalismus rechtfertigen. Sie entsprechen der Logik eines Finanzausgleichs. Ein entsprechender europäischer Finanzausgleich würde allerdings so gravierende Probleme aufwerfen, dass an einer Reduktion der tariflichen Steuersätze in Deutschland kein Weg vorbeiführt. Ohnehin eignen sich die Strukturfonds nicht als Druckmittel, da sie aufgrund der Kofinanzierung die Mitgliedsländer der EU eher dazu veranlassen, ihre Steuersätze zu erhöhen.

Daten und Prognosen

Arbeits- und Betriebszeiten in Deutschland – Einige Fakten und Trends für die Industrie, den Dienstleistungssektor und den Einzelhandel

Klaus Wohlrabe

19

Das ifo Institut führte im Jahr 2004 im Auftrag der Europäischen Kommission eine umfangreiche empirische Studie zu arbeitsmarktrelevanten Fragestellungen durch. Dabei wurden die Branchen Industrie, Einzelhandel und Dienstleistungen

im Rahmen einer Stichprobe nach verschiedenen Aspekten der Arbeits- und Betriebszeit befragt. Eine ähnliche Umfrage gab es 1999 für die gleichen Wirtschaftszweige. Der Artikel führt einige aktuelle Fakten und Trends im Bereich der Beschäftigung auf.

Aufwärtstrend der Weltwirtschaft verstärkt sich

Gernot Nerb und Anna Stangl

26

Nach den neuen Ergebnissen des Ifo World Economic Survey verbesserte sich das Weltwirtschaftsklima im Januar 2006 gegenüber der Oktober-Umfrage erheblich. Die Besserung betraf sowohl die Erwartungen als auch die Urteile zur aktuellen Lage. Die Erholungstendenz des Ifo Indikators setzte bereits in der zweiten Hälfte 2005 ein. Die drei positiven aufeinander folgenden Umfrageergebnisse, bei denen die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage den positiven Erwartungen folgten, können nun als ein deutliches Zeichen für den konjunkturellen Aufschwung der globalen Wirtschaft interpretiert werden. Im weltweiten Durchschnitt wird 2006 mit einer Inflationsrate – gemessen an den Verbraucherpreisen – von 3,2% gerechnet. Dies ist zwar geringfügig niedriger als die für das vergangene Jahr gemeldete Preissteigerungsrate von 3,3%, aber doch deutlich höher als die Rate, die vor Jahresfrist erwartet worden war (2,9%). Der US-Dollar gilt im Durchschnitt aller erfassten Länder als leicht überbewertet, nachdem er mehr als zwei Jahre lang als unterbewertet eingestuft worden war. Dagegen werden der Euro und noch mehr das britische Pfund weiterhin als überbewertet angesehen. Der japanische Yen wurde – wie schon bei der vorangegangenen Erhebung – als leicht unterbewertet eingestuft.

Im Blickpunkt

Zur Prognosekraft des Ifo Indikators

Hans-Werner Sinn und Klaus Abberger

35

Der Ifo Geschäftsklimaindex erreichte im Januar 2006 den höchstem Stand seit Mai 2000. Vielfach wurde nun die Frage gestellt, ob dieser hohe Stand auch ein ähnlich hohes Wachstum wie im Jahr 2000 erwarten lässt, oder ob ein höherer Geschäftsklimaindex »nur« anzeigt, dass der Aufschwung an Breite gewinnt, aber nicht wie stark das Wachstum zulegt. Das ist zwar grundsätzlich richtig, aber die Prognosekraft des Ifo Indexes ist für das wirtschaftliche Wachstum doch erheblich. Von einem guten Frühindikator erwartet man, dass er konjunkturelle Wendepunkte rechtzeitig anzeigt und dass er möglichst glatt verläuft, damit die wirtschaftliche Situation rasch und zuverlässig eingeschätzt werden kann. Beide Anforderungen werden vom Ifo Geschäftsklima erfüllt. Es sendet frühzeitig deutliche Signale über die Verfassung der konjunkturellen Entwicklung aus. Vergleicht man den Wert des Ifo Klimaindexes und das Wachstum des realen Bruttoinlandsproduktes, ist deutlich erkennbar, dass das Geschäftsklima die konjunkturelle Situation in Deutschland äußerst zuverlässig anzeigt.

Energieeffizienz – der vergessene Teil der Versorgungssicherheit

Der Energiebedarf der Länder der Welt ist eine abgeleitete Nachfrage, abgeleitet von unmittelbaren Lebensbedürfnissen wie Nahrung, vor Witterung geschütztes Wohnen, angenehm temperierte Räume, Gesundheits-, Mobilitäts- und Kommunikationsbedürfnisse, die mittels heutiger Technik daraus einen *Bedarf nach Nutzenergien* (z.B. Wärme, Kraft, Beleuchtung) entstehen lassen. Allerdings muss derzeit weit mehr als die Hälfte der Menschheit mit weniger Energiedienstleistungen vorlieb nehmen, als für ein menschenwürdiges Leben notwendig ist (vgl. UNDP et al. 2000, Kap. 6); zudem haben etwa 2 Mrd. Menschen noch keinen Zugang zu elektrischer Energie, nicht einmal um Wasser zu pumpen oder ein Krankenhausgerät zu betreiben. Ein menschenwürdiges Dasein ist bei heutiger Technologie bei etwa 35 GJ Primärenergie pro Jahr und Kopf zu erreichen, und diejenigen in Südamerika, Indien oder China, die dieses Niveau erreicht haben, verfolgen als Ziel eines westlichen Lebensstils mit einem heutigen Pro-Kopf-Primärenergiebedarf von 165 GJ pro Jahr in Europa.

Hohes Energieverbrauchsniveau – die Demontage der Versorgungssicherheit

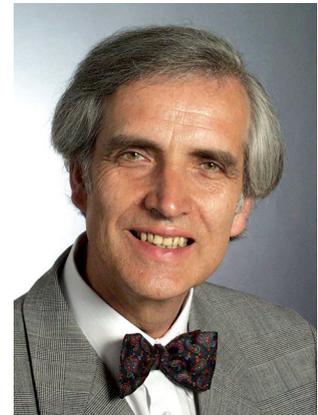
Es ist angesichts des Produktionsmaximums von Erdöl in den kommenden 10 bis 30 Jahren und der geopolitischen Neuaufstellung der alten und neu entstehenden Supermächte – USA, China und Indien – zu fragen, inwieweit das schiefe Niveau der weltweiten Energienachfrage in wenigen Jahrzehnten die Versorgungssicherheit erheblich verschärfen wird, weil die Substitutionsprozesse zu alternativen Energieträgern zu langsam verlaufen: die Wasserkraft mit rund 5% Anteil am Weltprimärenergieverbrauch wird es kaum schaffen, ihren Anteil zu halten, die Kernenergie mit einem vergleichbaren Anteil tritt in vielen Weltregionen entweder wegen Akzeptanzproble-

men (Europa) oder politischer Vorbehalte (Proliferation, z.B. in Nordkorea, Iran; Terrorismus) seit zwei Jahrzehnten auf der Stelle; erneuerbare Energien sind mehr oder weniger etwas teurer, und ihre Beiträge zur Verminderung der Luftbelastungen und zur Vermeidung von Adaptionskosten durch den Klimawandel werden von den Energiemärkten nicht berücksichtigt, schon gar nicht in den Schwellenländern.

Die allenthalben zu beobachtende Energiepolitik, bei hohem Niveau des Primärenergieverbrauchs – und des Erdöls im Besonderen – auf die Energiesubstitution zu setzen, hat gravierende dynamische Nachteile, die eigenartigerweise in den Diskussionen um die Versorgungssicherheit kaum angesprochen werden: Die Energieträgersubstitution

- führt zunächst zum Erdgas und zurück zur Kohle, d.h. zum schnellen Abbau der scheinbar kostengünstigen nicht-erneuerbaren fossilen Energiequellen,
- dann wegen des Rückgangs der Erdölförderung zu absehbar schnellen Energiepreiserhöhungen, weil dieser Rückgang durch die CO₂-arm nur in Großanlagen zu nutzende Kohle und die niedrigen Marktanteile der Kernenergie und der erneuerbaren Energien nicht voll kompensiert werden kann;
- schließlich verschließt diese Strategie der Energiesubstitution die Möglichkeit des Zeitgewinns durch intensivere Innovationen bei der Material- und Energieeffizienz. Würde über Jahrzehnte Energie effizienter genutzt, würden alle Substitutionsprozesse langsamer verlaufen, und Zeit für technologisches Lernen und Skaleneffekte stünde zur Verfügung.

Klar ausgesprochen: Die Politik muss entscheiden (und sie entscheidet), ob sie die Gelder für Kriege zur Sicherung der Erd-



Eberhard Jochem*



Harald Bradke*

* Prof. Dr.-Ing. Eberhard Jochem ist Professor am Centre for Energy Policy and Economics (CEPE) an der ETH Zürich.

Dr.-Ing. Harald Bradke ist Abteilungsleiter der Abteilung Energiepolitik und Energiesysteme des Fraunhofer Instituts für System- und Innovationsforschung (ISI), Karlsruhe.

öl- und Erdgasquellen ausgibt oder zur Förderung der Technologieentwicklung für Material und Energieeffizienz. Über welche Größenordnungen diskutieren wir?

Die Größe der Effizienzpotentiale als Sicherheitsgewinn

Unterstellt man für die kommenden fünf Jahrzehnte eine Zunahme der Weltbevölkerung von derzeit 6,3 Mrd. auf 9 Mrd. Menschen, ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 2% pro Kopf und Jahr sowie eine Verbesserung der Energieeffizienz um 0,8% pro Jahr (ein Durchschnittswert, der in vielen Ländern über mehrere Jahrzehnte ohne spezielle energiepolitische Anstrengungen beobachtet und daher auch als „autonomer technischer Fortschritt“ bezeichnet wird), so wäre der weltweite Primärenergiebedarf im Jahre 2055 zweieinhalb Mal so hoch wie der heutige.

Es gibt viele Analysen, die zeigen, dass die Energieeffizienz gegenüber der hier unterstellten Fortschrittsrate über Jahrzehnte durchaus verdoppelt werden könnte (vgl. Jochem 2004), für einige Jahrzehnte mit hoher Wahrscheinlichkeit sehr profitabel, selbst bei nicht mehr weiter steigenden Energiepreisen. Denn energietechnisch betrachtet nutzen die Industriestaaten Energie mit sehr hohen Energieverlusten bei den verschiedenen Umwandlungsstufen: sie belaufen sich

auf etwa 25 bis 30% im Umwandlungssektor (alle Wandlungsprozesse von der Primär- zur Endenergie) mit sehr hohen Verlusten selbst bei neuen thermischen Kraftwerken, auf etwa ein Drittel bei der Wandlung von Endenergie zu Nutzenergie mit extrem hohen Verlusten bei den Antriebssystemen von Straßenfahrzeugen (rund 80%) und auf der Nutzenergie-Ebene mit 30 bis 35% und sehr hohen Verlusten bei Gebäuden und Industrieprozessen (vgl. Tabelle).

Exergetisch (d.h. auf ihre Arbeitsfähigkeit oder ihre Temperaturhöhe) hin betrachtet sind die Verluste in den beiden Wandlungsstufen noch höher (durchschnittlich insgesamt ca. 85 bis 90% für ein Industrieland in der OECD). Nach diesem Bemessungsmaßstab des zweiten Hauptsatzes der Thermodynamik befindet sich die auch so moderne Industriegesellschaft eher im Bereich der Eisenzeit der Energiegeschichte.

Unterstellt man deshalb eine Verdopplung des Energieeffizienzfortschritts auf 1,6% pro Jahr, so würde der weltweite Primärenergiebedarf statt um das Eineinhalbfache nur um zwei Drittel steigen bis 2055. Der Zeitgewinn zwischen beiden denkbaren Entwicklungen läge bei 23 Jahren, das Maximum der Erdölproduktion wäre deutlich verschoben, die Energieoptionen wesentlich weiter entwickelt und auch kostengünstiger bereitzustellen. Damit wäre auch die Versorgungssicherheit viel größer.

Energiedienstleistungen mit der anschließenden Energiekette über Nutz-, End- und Primärenergiebedarf, Deutschland 2001 (als Beispiel eines Industrielandes)

Bedarf nach Energiedienstleistungen					
Temperierte Räume	Industrieprodukte	Mobilität (Personen u. Güter)	Automation, Kühlung etc.	Beleuchtete Flächen	Information, Kommunikation
3,28 Mrd. m ²	z.B. 45 Mill. Tonnen Stahl	z.B. 1 070 Mrd. Personen-km		etwa 6 Mrd. m ²	ca. 20 Mill. Internetschlüsse
Durch die benötigten Energiedienstleistungen gebrauchte Nutzenergien: insgesamt 4 715 PetaJoule (PJ), davon:					
Raumwärme	Industrie	Verkehr	Elektroantriebe	Beleuchtung	PC, Internet
2 158 PJ	1 367 PJ	516 PJ	556 PJ	16 PJ	102 PJ
Durch den jeweiligen Nutzenergiebedarf erforderliche Endenergie (z.B. Strom, Erdgas, Benzin): 9 184 PetaJoule bei heutiger Technologie und Wirkungsgraden (in %) der Energiewandlung					
76,5 %	57,4 %	19,5 %	59,7 %	8,4 %	79 %
2 828 PJ	2 394 PJ	2 713 PJ	935 PJ	185 PJ	129 PJ
Für die Erzeugung der Endenergien erforderliche Primärenergien: insgesamt 14 590 PetaJoule					
Erdöl u. importierte Produkte	Erdgas	Stein- und Braunkohlen	Kernenergie	Wasser- und Windkraft	sonstige
5 577 PJ	3 124 PJ	3 558 PJ	1 873 PJ	111 PJ	346 PJ

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Energiedaten 2003, Berlin; Statistisches Bundesamt, BM für Verkehr, BMW, Berechnungen der Autoren.

Die möglichen Effizienzgewinne erstrecken sich auf eine Reihe von Feldern, die in der Energiepolitik zum Teil nicht einmal angesprochen werden, obwohl es sich um eine breite Innovationsfront von neuen Technologien und Dienstleistungen handelt:

- Erheblich verbesserte Wirkungsgrade bei den beiden Umwandlungsstufen Primärenergie/Endenergie und Endenergie/Nutzenergie, häufig mit neuen Technologien (z.B. Kombi-Anlagen zur Stromerzeugung, Brennstoffzellentechnik, Substitution von Brennern durch Gasturbinen, Wärmepumpen oder Wärmetransformatoren, Sterlingmotoren).
- Ein erheblich verminderter Nutzenergiebedarf pro Energiedienstleistung (z.B. Passivsolar- oder Niedrigenergie-Gebäude, Substitution thermischer Produktionsprozesse durch physikalisch-chemische oder biotechnologisch basierte Prozesse, leichtere Bauweisen bewegter Teile und Fahrzeuge, Rückspeisung von Bewegungsenergie).
- Verstärktes Recycling und Re-use von energieintensiven Werkstoffen sowie erhöhte Materialeffizienz durch verbesserte Konstruktionen oder Werkstoffeigenschaften mit der Wirkung deutlich verminderter Primärmaterialnachfrage je Werkstoffdienstleistung.
- Nutzungsintensivierung von langlebigen Investitions- und Gebrauchsgütern durch Maschinen- und Geräte-Leasing, Car-Sharing und andere produktbegleitende Dienstleistungen.
- Die räumliche Figuration von neuen Industrie- und anderen Siedlungsgebieten nach Energiegesichtspunkten sowie eine bessere Durchmischung der Siedlungsfunktionen von Wohnen, Produzieren, Handel und Freizeitaktivitäten zur Vermeidung von motorisierter Mobilität.

Die Kosten der zusätzlichen Effizienzpotentiale würden in den kommenden zwei Jahrzehnten eher negativ, d.h. Gewinne sein, weil im Wesentlichen rentable schlummernde Potentiale realisiert würden. Dies wird von vielen in Abrede gestellt; eigenartigerweise aber sehr selten von beratenden Ingenieuren, die in die Betriebe und Gebäude gehen. Die Autoren beispielsweise beobachteten in den letzten vier Jahren 20 Betriebe unterschiedlicher Größe und Branchenzugehörigkeit, die als lernendes, regionales Netzwerk sich systematisch über positive Erfahrungen zur Energieeffizienz austauschten. Im Durchschnitt verbesserten sie ihre Energieeffizienz um 7% binnen vier Jahren und ihre spezifischen CO₂-Emissionen um mehr als 8%.

Gründe des Vergessens und Verdrängens der Effizienzpotentiale

Die Existenz derartiger schlummernder rentabler Energieeffizienzpotentiale wird von Vertretern der Wirtschaftsverbände immer wieder bestritten, aber von beratenden Inge-

nieuren nachgewiesen. Selbst große energieintensive Unternehmen wie BP entdeckten anlässlich eines firmeninternen CO₂-Zertifikatehandels Effizienzpotentiale von mehr als 3% pro Jahr über vier Jahre. Die Gründe dieser verpassten Chancen sind zahlreich (vgl. Jochem 2003):

- Es handelt sich um tausende von Techniken und Millionen von Entscheidungsträgern in Haushalten, Unternehmen, Büros und Dienststellen bei Investitionsentscheidungen, schneller Beseitigung von Störungen durch ausgefallene Aggregate und die Bedienung von Maschinen, Fahrzeugungen, Heizungen und energiebetriebener Anlagen aller Art im Alltag. Die Vielfalt umfasst also technologische Aspekte im gesamten Kapitalstock einer Volkswirtschaft, die Entscheidungen für Neu- und Ersatzinvestitionen auf den verschiedenen technischen Ebenen der Energieumwandlung und -nutzung, der Materialeffizienz und der Materialsubstitution einschließlich der Verhaltensentscheidungen beim Betrieb im Alltag von fast allen Menschen einer Gesellschaft.
- Diese Vielfalt ist vielleicht der Hauptgrund, dass rationale Energie- und Materialanwendung weder medienattraktiv ist, noch eine klare Interessenformierung »natürlicherweise« entstehen lässt. Im Gegenteil, es gibt hinreichend Interessenkonflikte bei Technologieproduzenten, Planern, Architekten, Gebäudeeignern, Leasing-Unternehmen, Generalunternehmern und Energielieferanten.
- Der Technologieproduzent könnte hocheffiziente Motoren in die Anlage einbauen, aber der Kunde schaut meist nur nach den Investitionskosten, nicht nach den Lebenszykluskosten. Nicht anders ergeht es den Handwerkern bei ihren Angeboten für hocheffiziente Kesselanlagen, Fenstersysteme oder Wärmedämmung.
- Der Investor entscheidet – trotz langer Laufzeiten der meisten Energiewandler – nach dem Risikokriterium der Amortisationszeit (z.B. bis zu drei Jahren) und schneidet damit hochrentable Investitionen ab, die eine interne Verzinsung bis zu 25% haben. Viele Haushalte und Kleinbetriebe entscheiden rein nach geringen Investitionskosten, ohne je eine Lebenszykluskostenanalyse zu machen.
- Planer und Architekten werden nach Maßstäben vergütet, die nicht die Kenntnisse und den Planungsaufwand energiesparenden Bauens erfassen. Das muss der Bauherr oder Gebäudeeigner schon ausdrücklich wollen, meist ohne die Leistungen beurteilen zu können.
- Auch der Energielieferant will Umsatz machen, da verschweigt man schon einmal die effizientere Lösung und preist die zweitbeste Lösung; der Kunde ist zufrieden, kennt er doch die für ihn beste Lösung nicht.
- Mit dem Wettbewerbsargument, das im übrigen nur für einen Bruchteil der energieintensiven Industriezweige (wenigen Prozent der Wertschöpfung eines Landes) zutrifft, wird dann das Thema der Internalisierung externer Kosten bei der Nutzung fossiler Energieträger und nationaler ressourcenschonender Rahmenbedingungen über die

Forderung zu OECD-weiten Regelungen auch international ad acta gelegt.

Fazit: Nicht nur die Vielfalt der Möglichkeiten der Energieeffizienz führt ins Banale, sondern auch schlichte betriebswirtschaftliche Fehlentscheidungen aufgrund von Branchentraditionen oder Nutzungskonflikten, Präferenzen, Statusentscheidungen und mangelnder Marktüberblick im Alltag führen in einer Gesellschaft mit geringem Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung dazu, dass man Möglichkeiten effizienter Energieanwendung nicht wahrnimmt, nicht mental und nicht durch Handeln. Dies gilt auch für die Schwellen- und Entwicklungsländer, die in ihrem (verständlichen) Streben nach wirtschaftlicher Entwicklung die Entscheidungsmuster der Industriestaaten und im Zweifel auch ihre abgelegten Technologien im Second-Hand-Kauf übernehmen und aus Gründen des Kapitalmangels meist einen miserablen Baustandard praktizieren, der im Winter zu hohem Heizenergie- und im Sommer zu hohem Klimatisierungsbedarf führt (vgl. Janischweski et al. 2003).

Fazit und Ausblick zur Versorgungssicherheit durch Energieeffizienz

Je nach Energieanwendung und Energieträger liegen die objektbezogenen Effizienzpotentiale zwischen wenigen Prozentpunkten (z.B. bei den sehr energieintensiven Prozessen der Grundstoffindustrie) und 80 bis 90% (z.B. bei Passivhausstandard, moderner Beleuchtung, Umstellung auf Membrantechnik bei thermischen Trennprozessen). Insgesamt ergibt sich die Chance, den Anstieg des weltweiten Energiebedarfs binnen 50 Jahren zu halbieren. Diese Möglichkeit könnte das Produktionsmaximum des Erdöls um ein bis zwei Jahrzehnte hinausschieben, es würde die Energiesystemkosten beim Einsatz von erneuerbaren Energien wegen des geringeren Energiebedarfs je Dienstleistung vermindern und eine wesentlich breitere Innovationswelle in allen Bereichen von Wirtschaft und Gesellschaft initiieren als die Konzentration der Energiepolitik allein auf das Energieangebot durch Substitutionsprozesse.

Die Vielfalt der Effizienzpotentiale und der Hemmnisse führt zu einer vergleichbaren Zahl an Instrumenten und Maßnahmenbündeln. Dies erscheint auf den ersten Blick eine unüberschaubare Aufgabe, so dass die Politik dazu neigt, sich wieder dem Energieangebot und seinen Substitutionsmöglichkeiten zu widmen. So verschenkte sie bisher einige Grade der Versorgungssicherheit und zudem die Möglichkeit, die Entwicklung früh in Richtung einer nachhaltigen Energieanwendung zu lenken. Denn Energie- und Materialeffizienz transformieren den gesamten Kapitalstock einer Volkswirtschaft und nicht nur den Sektor der Energieanlieferungen mit all seinen zunehmenden Risiken der Versorgungssicherheit.

Literatur

- UNDP, World Energy Council und DESA (2000), *World Energy Assessment*, UNDP, New York.
- Jochem, E. (2004), »R&D and Innovation Policy – Preconditions for making Steps towards a 2000 Watt/cap society«, *Energy and Environment* 15(2), 283–296.
- Jochem, E. (2003), »Energie rationeller nutzen – Zwischen Wissen und Handeln«, *GAIA* 11 (4), 9–14.
- Janischweski, J., M. Henzler und W. Kahlenborn (2003), *»Gebrauchsgüterexporte und Technologietransfer – Ein Hindernis für nachhaltige Entwicklung in Entwicklungs- und Schwellenländern?«*, Rat für Nachhaltige Entwicklung, Berlin.

Eine von mehreren Erklärungen für den Rückgang der Geburtenraten im westlichen Europa wird darin gesehen, dass Frauen ihr erstes Kind immer später bekommen. Die späte Familiengründung ist unter anderem damit begründet, dass immer mehr Frauen eine weiterführende berufliche Ausbildung und insbesondere eine Hochschulausbildung absolvieren. Dieser Beitrag untersucht anhand internationaler Vergleiche, inwieweit eine Studien- und Familienförderung, die die Eigenverantwortlichkeit der Studentinnen und die finanzielle Unabhängigkeit von den Eltern stärkt, Veränderungen des Familiengründungsverhaltens von Studentinnen bewirkt.

Kinder kommen immer später

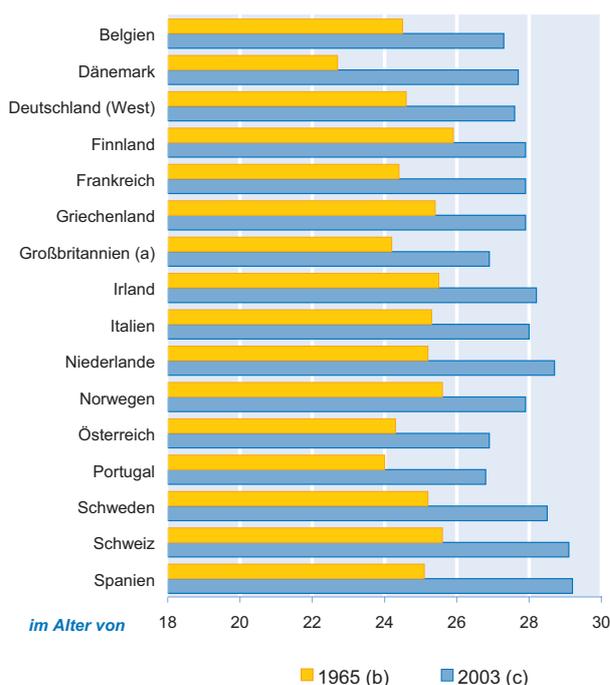
Etwa Mitte der sechziger Jahre setzte ein Rückgang der Geburtenraten im westlichen Europa ein. In einigen Ländern wurde der Tiefpunkt schon in der ersten Hälfte der achtziger Jahre, in anderen aber auch erst später erreicht. Seitdem verzeichnen alle Länder (mit Ausnahme von Griechenland und der Schweiz) wieder einen leichten Anstieg der Geburtenraten, ohne sich aber im Entferntesten den Raten der sechziger Jahre anzunähern. Die niedrigsten Geburtenraten wiesen im Jahr 2003 Griechenland, Italien, Spanien und Deutschland auf (Council of Europe 2004, 76).

Eine von mehreren Erklärungen für den Rückgang der Geburtenraten wird darin gesehen, dass Frauen ihr erstes Kind immer später bekommen. Zwischen 1965 und 2003 erhöhte sich das durchschnittliche Erstgebärendenalter je nach Land um 2,0 bis 5,0 Jahre und lag 2003 im Durchschnitt der betrachteten Länder bei knapp 28 Jahren (vgl. Abbildung). Damit nahm der Zeitraum, während dessen Mütter weitere Kinder gebären können, ab. Wie Björklund (2006) für drei skandinavische Länder und Frankreich gezeigt hat, geht die Zahl der geborenen Kinder mit dem Anstieg des Alters der Mütter bei der ersten Geburt zurück. Als grobe Regel kann gelten, dass bei einer Steigerung des Erstgebärendenalters um 1,5 bis 2,0 Jahre die Familiengröße sich um ein Kind vermindert.

Der Aufschub der Familiengründung ist zum einen auf die Schwierigkeiten von jungen Leuten zurückzuführen, eine stabile Erwerbstätigkeit aufzunehmen. Die dauerhafte Erzielung eines Einkommens

bildet nach wie vor eine wichtige Voraussetzung für die Gründung einer Familie (Breen und Buchmann 2002). Die Schwierigkeiten, ins Erwerbsleben einzutreten, verdeutlicht die hohe Jugendarbeitslosigkeit in den Ländern Westeuropas. Mit Quoten von über 20% für die 15- bis 24-Jährigen war die Arbeitslosigkeit im Jahre 2004 besonders hoch in Griechenland, Italien, Spanien, Frankreich und Finnland. Eine Höhe von weniger als 10% erreichte die Quote nur in der Schweiz, Dänemark, den Niederlanden und Irland. In der Mehrzahl der Länder

Durchschnittsalter der Mütter bei der Geburt des ersten Kindes



(a) England und Wales.
 (b) Großbritannien, Irland und Spanien: 1975; Portugal: 1980; Finnland und Österreich: 1985; Norwegen: 1990.
 (c) Belgien, Deutschland und Italien: 1995; Dänemark und Frankreich: 2000; Griechenland, Niederlande, Portugal und Spanien: 2002.

Quelle: Council of Europe (2004).

ist die Jugendarbeitslosigkeit in den letzten 25 Jahren angestiegen (OECD, Employment Outlook, versch. Jg.). Berücksichtigt man weiterhin die zunehmende zeitliche Befristung von Arbeitsverhältnissen, so wird verständlich, dass junge Menschen familiäre Bindungen nicht mehr so leicht eingehen wollen.

Die späte Familiengründung ist zum anderen darin begründet, dass immer mehr junge Menschen und insbesondere mehr Frauen eine weiterführende berufliche Ausbildung und insbesondere eine Hochschulausbildung absolvieren. Innerhalb von 30 Jahren hat der Anteil der Bevölkerung, der eine Hochschulausbildung abgeschlossen hat, um zwischen 0 Prozentpunkten in Deutschland und 27 Prozentpunkten in Spanien zugenommen. Im Jahre 2003 hatten zwischen 12% (Italien) und 40% (Finnland, Norwegen und Schweden) der 25- bis 34-Jährigen eine Hochschulausbildung beendet (vgl. Tab. 1). Mit Ausnahme der Schweiz, Deutschland, Belgien und Großbritannien ist dabei der Anteil der Hochschulabsolventinnen an den 25- bis 34-jährigen Frauen größer als der entsprechende Anteil bei den Männern (vgl. Tab. 2). Immer mehr Frauen absolvieren ein Hochschulstudium. Sie widmen sich nach dem Erwerb der Hochschulreife einige Jahre dem Studium und verlassen die Hochschulen erst im Alter von etwa 24 bis 27 Jahren (OECD 2005, 410).

Zur Abhängigkeit der Studenten von den Eltern

Es leuchtet ein, dass es für Studenten schwierig ist, eine Familie zu gründen. Sie stehen unter einem besonderen gesellschaftlichen und familiären Rechtfertigungsdruck. Außerdem sind sie in der Regel auf eine Finanzierung ihrer mit der Geburt eines Kindes steigenden Lebenshaltungskosten durch andere angewiesen. Diese Schwierigkeiten scheinen aber in den einzelnen Ländern des westlichen Europas unterschiedlich groß zu sein. Die Unterschiede hängen davon ab, welche Rolle die Gesellschaften der einzelnen Länder den Studenten zuweisen und wem die Staaten die Verantwortung für die Finanzierung der Studenten übertragen haben (Bertram, Rösler und Ehler 2005, Kap. IV).

Tab. 1
Anteil der Bevölkerung mit Hochschulausbildung^{a)}, 2003

	Altersgruppe		
	25–34	55–64	Differenz
Belgien	39	19	20
Dänemark	35	26	9
Deutschland	22	22	0
Finnland	40	24	16
Frankreich	37	14	23
Griechenland	24	11	13
Großbritannien	33	21	12
Irland	37	15	22
Italien	12	7	5
Niederlande	28	19	9
Norwegen	40	22	18
Österreich	15	11	4
Portugal	16	6	10
Schweden	40	26	14
Schweiz	29	22	7
Spanien	38	11	27

^{a)} Tertiärbereich A, Tertiärbereich B und erste Forschungstätigkeit gemäß der OECD-Klassifikation.

Quelle: OECD (2005, 37).

Tab. 2
Anteil der 25- bis 34-jährigen Bevölkerung mit Hochschulausbildung^{a)} nach Geschlecht, 2002

	weiblich	männlich	Differenz
Belgien	18	18	0
Dänemark
Deutschland	13	14	-1
Finnland	23	18	5
Frankreich	20	17	3
Griechenland	20	14	6
Großbritannien	23	23	0
Irland	25	21	4
Italien	14	11	3
Niederlande	26	24	2
Norwegen	43	32	11
Österreich	8	7	1
Portugal	16	8	8
Schweden	25	19	6
Schweiz	14	20	-6
Spanien	29	21	8

^{a)} Tertiärbereich A und erste Forschungstätigkeit gemäß der OECD-Klassifikation.

Quelle: OECD (2004, 76 f.).

In Südeuropa, Westeuropa und Irland bilden Studenten keine eigenverantwortliche gesellschaftliche Gruppe. Sie werden vielmehr als Teil einer Familie betrachtet. Die Eltern sind für die Existenzsicherung ihrer Kinder bis zum Eintritt ins Erwerbsleben verantwortlich. Dem liegt ein Subsidiaritätsprinzip zugrunde, bei dem verwandtschaftliche Beziehun-

gen bei der Unterstützung von Studenten Vorrang vor der staatlichen Unterstützung haben. Die kinderbezogenen Leistungen des Staates werden in der Regel auch für studierende Kinder gewährt (vgl. Tab. 3) und fließen den Eltern zu. Diese verwenden die Mittel für die finanzielle Unterstützung ihrer Kinder. Nur ein kleiner Teil der Studenten erhält staatliche Stipendien. Deren Höhe ist relativ gering. Die Berechtigung für ein Stipendium und dessen Höhe ist vom Einkommen der Eltern abhängig. Ob die Studenten nicht mehr bei ihren Eltern wohnen, spielt für die Höhe der Stipendien häufig keine Rolle. Die Finanzierung des Studiums durch Aufnahme von Darlehen ist unüblich (vgl. Tab. 3).

Eine gewisse Ausnahmestellung innerhalb dieser Ländergruppe nimmt Frankreich ein. Zwar sind auch hier die Eltern für die Unterstützung ihrer studierenden Kinder zuständig. Wenn sich allerdings Studenten für Kinder entscheiden, gewährt der Staat direkte Unterstützungsleistungen an die Studenten. Die Stipendien werden dann aufgestockt. Die Studenten erhalten außerdem zinslose Darlehen für die Gründung eines eigenen Haushalts und müssen diese im Fall der Geburt eines Kindes nur zum Teil zurückerzahlen. Dem französischen System liegt eine andere Vorstellung vom Erwachsenwerden zugrunde als in den anderen Ländern Süd- und Westeuropas. Während in letzteren die berufliche Selbständigkeit als Kriterium für den unabhängigen Erwachsenen gilt, wird in Frankreich auch die Entscheidung für ein Kind als Kriterium für Selbständigkeit und Lösung vom Elternhaus interpretiert (Bertram, Rösler und Ehler 2005, 24). Neben Frankreich fallen auch die Niederlande aus dem Rahmen. Indem für die Unterstützung der Studenten dort teils die Eltern, teils der Staat verantwortlich sind, nimmt das Land eine Zwitterstellung zwischen dem süd- und westeuropäischen und dem skandinavischen Modell ein.

In den skandinavischen Ländern bilden Studenten eine eigenverantwortliche gesellschaftliche Gruppe. Sie sind aber nicht selbst für die Finanzierung ihres Studiums verantwortlich. Dies ist viel mehr die Aufgabe des Staates. Die Eltern der Studenten erhalten für diese keine kinderbezogenen Leistungen des Staates. Ein großer Teil der Studenten erhält staatliche Stipendien. Diese sind hoch. Gewährung und Höhe der Stipendien sind unabhängig vom Einkommen der Eltern. Studenten, die nicht mehr bei ihren Eltern wohnen, werden in der Regel besonders gefördert. In Norwegen und Schweden können Studenten Darlehen in Anspruch nehmen (vgl. Tab. 3).

Die angelsächsischen Länder (hier: Großbritannien) betrachten Studenten ebenfalls als eigenständige gesellschaftliche Gruppe. Im Gegensatz zu den skandinavischen Ländern sind diese aber selbst für die Finanzierung ihres Studiums verantwortlich. Die Eltern der Studenten erhalten für diese keine kinderbezogenen Leistungen des Staates. Stipendien

stehen nur in begrenztem Umfang zur Verfügung. Dafür erhalten aber 40% der Studenten Darlehen. Diese erreichen eine Höhe von bis zu 595 €/Mon. (vgl. Tab. 3).

Auswirkungen auf die Familiengründung durch Studentinnen

Es stellt sich die Frage, inwieweit die unterschiedlichen gesellschaftlichen Rollen der Studenten und die damit verbundenen Verantwortlichkeiten für deren Finanzierung die Familiengründung der Studenten beeinflussen. Es wird vermutet, dass die in den süd- und westeuropäischen Ländern bestehenden Abhängigkeiten der Studenten von ihren Eltern dazu führen, dass der Wunsch, eine Familie zu gründen, konkurriert mit den Bindungen und notwendigen Rücksichtnahmen gegenüber der Herkunftsfamilie. Umgekehrt wird erwartet, dass die Eigenverantwortlichkeit der Studenten in den skandinavischen Ländern und in Großbritannien und die finanzielle Unabhängigkeit von den Eltern die Familiengründung begünstigen (Bertram, Rösler und Ehler 2005, Kap. IV).

Um diese Frage zu beantworten, muss zum einen geklärt werden, inwieweit die Familiengründungen von Studentinnen überhaupt die erwarteten länderspezifischen Unterschiede aufweisen. Sofern dies der Fall sein sollte, müsste in einem zweiten Schritt geklärt werden, ob dieses Verhalten auf die oben genannten Einflussfaktoren oder auf andere Determinanten wie das Angebot an Kinderbetreuungseinrichtungen, die Erwerbsmöglichkeiten für Studenten usw. zurückzuführen sind. Im Rahmen dieses Beitrags soll nur die erste Frage beantwortet werden.

Informationen über die Familiengründungen von Studentinnen im internationalen Vergleich liefert der *Fertility and Family Survey* der Vereinten Nationen. Er gibt u.a. an, wie viel Prozent der Akademikerinnen (International Standard Classification of Education (ISCED) 5–6) der Altersgruppe 30 bis 34 (bezogen auf den Zeitpunkt des Interviews) im Alter von 20 bis 27 Jahren, d.h. während der Studienzeit, ihr erstes Kind bekommen haben (vgl. Tab. 4, Sp. 2). Um einen Eindruck davon zu erlangen, ob die Fertilität der Studentinnen von der der »Durchschnittsfrauen« des jeweiligen Landes im Alter von 20 bis 27 Jahren abweicht, wurde ermittelt, welcher Prozentsatz der Frauen mit Sekundarschulabschluss (ISCED 3–4) der Altersgruppe 30 bis 34 (als Repräsentantinnen der »Durchschnittsfrauen«) im Alter von 20 bis 27 Jahren ihr erstes Kind bekommen haben (vgl. Tab. 4, Sp. 1). Die Abweichungen im Geburtsverhalten der »Durchschnittsfrauen« von dem der Studentinnen (vgl. Tab. 4, Sp. 3) lassen erkennen, in welchem Maße Studentinnen Bedingungen im Hinblick auf ihre Fertilität ausgesetzt sind, die von denen der »Durchschnittsfrauen« abweichen.

Tab. 3
Unterstützung von Studenten^{a)}

	Studienfinanzierung	Anspruch der Eltern auf kinderbezogene Leistungen des Staates
Süd- und Westeuropa		
Griechenland	Aufgabe der Eltern; Stipendien für 1% der Studenten; geringe Höhe; Berechtigung abhängig vom Einkommen der Eltern	Für Studenten bis zum Alter von 22 Jahren
Italien	Aufgabe der Eltern; Stipendien für leistungsstarke Studenten (= 7% der Studenten); bis zu 342 €/Mon.; Berechtigung abhängig vom Einkommen der Eltern	Bis zum Alter von 18 Jahren
Portugal	Aufgabe der Eltern; Stipendien bis zu 617 €/Mon.; Höhe abhängig vom Einkommen der Eltern und davon, ob Studenten nicht mehr bei ihren Eltern wohnen	Für Studenten bis zum Alter von 24 Jahren
Spanien	Aufgabe der Eltern; Stipendien für 23% der Studenten; bis zu 348 €/Mon.; Berechtigung abhängig vom Studienerfolg und vom Einkommen der Eltern	Bis zum Alter von 18 Jahren
Österreich	Aufgabe der Eltern; Stipendien für 17% der Studenten; bis zu 606 €/Mon.; abhängig vom Einkommen der Eltern	Für Studenten bis zum Alter von 26 Jahren
Schweiz	Aufgabe der Eltern; Stipendien für 15% der Studenten; in Basel-Stadt z.B. bis zu 602 €/Mon.; abhängig vom Einkommen der Eltern	Für Studenten bis zum Alter von 25 Jahren
Deutschland	Aufgabe der Eltern; Stipendien für 22% der Studenten; bis zu 292 €/Mon. (zus. Darlehen); abhängig vom Einkommen der Eltern	Für Studenten bis zum Alter von 27 Jahren
Belgien (Flandern)	Aufgabe der Eltern; Stipendien bis zu 234 €/Mon. in Abhängigkeit von der Lebenssituation der Studenten, der Anzahl der Geschwister und dem Einkommen der Eltern	Für Studenten bis zum Alter von 25 Jahren
Frankreich	Grundsätzlich Aufgabe der Eltern; Stipendien für 25% der Studenten; bis zu 292 €/Mon.; abhängig von der Zahl der in Ausbildung befindlichen Geschwister, der Entfernung zum Studienort und vom Einkommen der Eltern. Höhe des Stipendiums auch abhängig von der Zahl der eigenen Kinder	Bei mindestens 2 Kindern im Alter bis zu 20 Jahren und Einkommen der Kinder unter 55% des Mindestlohns
Niederlande	Aufgabe des Staates und der Eltern; Basisstipendium von 233 €/Mon. unabhängig vom Einkommen der Eltern für Studenten, die nicht bei ihren Eltern wohnen; Aufstockungsstipendium von 233 €/Mon. in Abhängigkeit vom Einkommen der Eltern (zus. Darlehen)	Bis zum Alter von 17 Jahren
Skandinavien		
Dänemark	Aufgabe des Staates; Stipendien für 93% der Studenten; bis zu 478 €/Mon.; unabhängig vom Einkommen der Eltern	Bis zum Alter von 18 Jahren
Finnland	Aufgabe des Staates; Stipendien bis zu 259 €/Mon. in Abhängigkeit von Familienstand, Alter und Wohnsituation des Studenten; zusätzlich Wohnzuschlag bis zu 172 €/Mon.; unabhängig vom Einkommen der Eltern	Bis zum Alter von 17 Jahren
Norwegen	Aufgabe des Staates; Stipendien für 69% der Studenten; bis zu 372 €/Mon.; unabhängig vom Einkommen der Eltern; (zus. Darlehen in Höhe von 557 €/Mon.). Studenten, die bei ihren Eltern wohnen, erhalten 929 €/Mon. als Darlehen	Bis zum Alter von 18 Jahren
Schweden	Aufgabe des Staates; Stipendien für 67% der Studenten; 233 €/Mon. (ab 25 Jahre 533 €/Mon.) (zus. Darlehen in Höhe von 133 €/Mon.); unabhängig vom Einkommen der Eltern	Für Studenten bis zum Alter von 20 Jahren
Angelsächsische Länder		
Großbritannien	Studenten eigenverantwortlich; Stipendien nur begrenzt verfügbar; 40% der Studenten erhalten Darlehen bis zu 595 €/Mon. (75% Basisanspruch, 25% einkommensabhängig)	Für Studenten bis zum Alter von 19 Jahren
Irland	Aufgabe der Eltern; Stipendien für 36% der Studenten; bis zu 245 €/Mon.; abhängig vom Einkommen der Eltern	Für Studenten bis zum Alter von 19 Jahren

^{a)} 2003/2004.

Quellen: Hoffmann und Ochel (2005); Schwarz und Rehburg (2004); EU MISSOC 2004; Social Security Administration USA (2004); Auswertung des ifo Instituts.

Tab. 4
Geburt des ersten Kindes im Alter von 20 bis 27 Jahren nach dem Bildungsgrad in % der befragten Frauen^{a)}

	Altersgruppe 30–34		(1) – (2)
	mit Sekundar- schulabschluss (1)	mit Hochschul- abschluss (2)	
Griechenland	47,4	27,1	20,3
Italien	42,7	15,0	27,7
Portugal	42,1	32,2	9,9
Spanien	37,4	20,5	16,9
Schweiz	40,0	10,1	29,9
Deutschland (West)	48,3	24,0	24,3
Belgien	60,0	38,4	21,6
Frankreich	57,2	31,8	25,4
Niederlande	39,8	16,4	23,4
Finnland	47,7	42,2	5,5
Norwegen	51,2	35,3	15,9
Schweden	52,1	34,5	17,6

^{a)} Durchführung der Erhebungen in der ersten Hälfte der neunziger Jahre.

Quelle: United Nations, Fertility and Family Survey.

Es zeigt sich, dass in den süd- und westeuropäischen Ländern (mit Ausnahme von Portugal und Spanien) der Anteil der Frauen mit Sekundarschulabschluss, die das erste Kind im Alter von 20 bis 27 Jahren bekommen, den entsprechenden Anteil der Studentinnen um 20,3 bis 29,9 Prozentpunkte übertrifft. Überraschenderweise weicht auch in Frankreich das Verhalten der »Durchschnittsfrauen« von dem der Studentinnen stark ab. In den skandinavischen Ländern (sowie in Portugal und Spanien) übertrifft dagegen der Anteil der »Durchschnittsfrauen« den der Studentinnen nur um 5,5 bis 17,6 Prozentpunkte. Insbesondere in Finnland unterscheidet sich das Familiengründungsverhalten der Studentinnen und der Frauen der Referenzgruppe kaum. Die Unterschiede im Familiengründungsverhalten weisen darauf hin, dass in den skandinavischen Ländern für Studentinnen günstigere Bedingungen herrschen, eine Familie zu gründen, als in den süd- und westeuropäischen Ländern. Hierfür dürften Unterschiede in der Eigenverantwortlichkeit der Studentinnen und der finanziellen Unabhängigkeit von den Eltern mit verantwortlich sein.

Bei dem Aufschub der Familiengründung durch Studentinnen handelt es sich um eine Entwicklung, deren Ausmaß zunimmt. Der *Fertility and Family Survey* der Vereinten Nationen zeigt, dass die Kluft zwischen dem Geburtsverhalten der Studentinnen und dem der »Durchschnittsfrauen« im Alter von 20 bis 27 Jahren im Zeitablauf immer größer geworden ist. Das »Problem« einer immer späteren Mutterschaft von Akademikerinnen löst sich also nicht von allein.

Ansatzpunkte zur Veränderung des Familiengründungsverhaltens von Studentinnen bilden eine Studien- und Familienförderung, welche die Eigenverantwortlichkeit der Studentinnen und die finanzielle Unabhängigkeit von den Eltern stärkt. Zusätzlich müssen Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Studium und (eigener) Familie wie die Bereitstellung von Kinderbetreuungseinrichtungen für Studentinnen ergriffen werden. Dadurch ließen sich die für zukünftige Akademikerinnen besonders hohen Opportunitätskosten eines Kindes reduzieren, welche durch die Verzögerung des Studienabschlusses als Folge der hohen zeitlichen Beanspruchung durch die Kinderbetreuung und den damit verbundenen späten Eintritt ins Erwerbsleben entstehen. Die Entscheidung für ein Kind schon während des Studiums würde erleichtert.

Literatur

Bertram, H., W. Rösler und N. Ehlert (2005), *Nachhaltige Familienpolitik, Zukunftssicherung durch einen Dreiklang von Zeitpolitik, finanzieller Transferpolitik und Infrastrukturpolitik*, Berlin.
 Björklund, A. (2006), »Does Family Policy Affect Fertility? Lessons from Sweden«, *Journal of Population Economics*, erscheint demnächst.
 Breen, R. und M. Buchmann (2002), »Institutional Variation and the Position of Young People: A Comparative Perspective«, *Annals, AAPSS* 580, März, 288–305.
 Council of Europe (2004), *Recent Demographic Developments in Europe*, Strasbourg.
 Hoffmann, N. und W. Ochel (2005), »Finanzierung von Studenten in ausgewählten Ländern«, *ifo Schnelldienst* 58(11), 16–29.
 OECD (2004), *Education at a Glance*, Paris.
 OECD (2005), *Education at a Glance*, Paris.
 OECD, *Employment Outlook*, verschiedene Jahrgänge.
 Schwarz, S. und M. Rehburg (2004), »Wie wird das Thema Chancengleichheit junger Bürger in 16 Ländern des europäischen Hochschulraums verwirklicht? Eine empirische Vergleichsstudie«, in: S. Schwarz und U. Teichler (Hrsg.), *Wer zahlt die Zeche für wen? Studienfinanzierung aus nationaler und internationaler Perspektive*, Bielefeld, 21–34.
 Social Security Administration USA (2004), *Social Security Programs Throughout the World*, Washington.
 United Nations, *Fertility and Family Survey*.

Angesichts der unvermindert anhaltenden Steuerkonkurrenz in der EU wird im politischen Raum vermehrt gefordert, die Zuteilung der Strukturfonds an eine Mindestbesteuerung zu knüpfen. Ungeachtet ihrer strategischen Natur lassen sich diese Forderungen im Prinzip durchaus im Rahmen der Theorie des Fiskalföderalismus rechtfertigen. Sie entsprechen der Logik eines Finanzausgleichs. Ein entsprechender europäischer Finanzausgleich würde allerdings so gravierende Probleme aufwerfen, dass an einer Reduktion der tariflichen Steuersätze in Deutschland kein Weg vorbeiführt. Ohnehin eignen sich die Strukturfonds nicht als Druckmittel, da sie aufgrund der Kofinanzierung die Mitgliedsländer der EU eher dazu veranlassen, ihre Steuersätze zu erhöhen.

Unter den Anpassungsproblemen im Zusammenhang mit der wachsenden wirtschaftlichen Integration hat die Problematik des internationalen Steuerwettbewerbs in der Öffentlichkeit vergleichsweise viel Aufmerksamkeit erzielt. Insbesondere die steuerlichen Unterschiede innerhalb Europas werden seit langem intensiv diskutiert. Mit der Steuerreform des Jahres 2000 mit Wirkung für 2001 hat die deutsche Finanzpolitik endlich aktiv auf den internationalen Steuerwettbewerb bei den Unternehmensteuern reagiert. Die Reform hat zwar nicht dazu geführt, dass Deutschland im internationalen Vergleich seine Stellung als Hochsteuerland verloren hat, hat aber immerhin dafür gesorgt, dass in der Steuerbelastung mit den anderen Hochsteuerländern, wie den USA und Frankreich, gleichgezogen wurde. Die Entwicklung hat indessen in den letzten fünf Jahren nicht Halt gemacht. Neue Wettbewerbsstandorte sind hinzugekommen, und manche Wettbewerbsstandorte, insbesondere in Osteuropa, haben zwischenzeitlich drastische Senkungen in der tariflichen Steuerbelastung für Investitionen vorgenommen.

Gegenwärtig liegt das tarifliche Steuersatzdifferential bei der Gewinnbesteuerung von Kapitalgesellschaften im Schnitt bei ungefähr 10 Prozentpunkten zwischen den EU-15 und den zehn neuen Mitgliedsländern, aus deutscher Perspektive ist das Gefälle noch größer. Hierdurch kommt es einmal zu einer Verlagerung von Investitionsentscheidungen. Zugleich gibt es aber auch einen adversen Effekt auf das Steueraufkommen der Hochsteuerländer. Die deutlichen Steuersatzunterschiede werden inzwischen von verschiedenen Mitgliedsländern, beispielsweise

von Seiten Deutschlands und Frankreichs, aber auch von den Niederlanden, thematisiert, wobei regelmäßig eine stärkere Koordination der Steuerpolitik eingefordert wird. Da gerade auch die osteuropäischen Länder Transfers aus dem Brüsseler Haushalt erhalten, zeichnet sich in der letzten Zeit die Tendenz ab, einen Bezug zwischen der Kooperation der Mitgliedsländer in der Steuerpolitik und den Strukturhilfen des EU-Haushalts herzustellen. Insbesondere von deutscher Seite wird die Fortsetzung der Transfers bei einer Beibehaltung der als aggressiv wahrgenommenen Steuerpolitik in Frage gestellt. Die Verbindung von Transfers und Steuerpolitik hat so auch Eingang in die Koalitionsvereinbarung von CDU/CSU und SPD gefunden:

»Den Mitgliedsstaaten, die – gemessen an ihrer Wirtschaftskraft – bei den Unternehmensteuern eine Mindeststeuerquote unterschreiten, sollten die EU-Regionalfördermittel gekürzt werden. Dies lässt – im Gegensatz zu Mindeststeuersätzen – den Beitrittsstaaten die Freiheit, ihr Steuerrecht nach nationalen Bedürfnissen zu gestalten, wenn sie bereit sind, auf die volle Höhe der EU-Strukturfondsmittel zu verzichten.«

Wie die Erfolgchancen solcher Forderungen sind, lässt sich beim gegenwärtigen Zustand der Europäischen Union schlecht prognostizieren. Immerhin lässt sich folgern, dass die steuerpolitische Thematik weiter Bestandteil der Verhandlungen auf EU-Ebene sein wird. Wie auch immer Fortschritte aussehen werden, eine Ko-

¹ Gekürzte Fassung der Antrittsvorlesung an der Ludwig-Maximilians-Universität vom 1. Februar 2006.

operation in der Steuerpolitik wird Kompensationen für die Niedrigsteuerländer beinhalten. Es liegt nahe, dass entsprechende Kompensationen über den EU-Haushalt erfolgen. Insofern erscheint die Verbindung von Steuerpolitik und Transfers zumindest im Rahmen von Verhandlungen relevant zu sein.

Für den Finanzwissenschaftler ist die Verbindung zwischen dem Steuerwettbewerb und den Transfers wenig überraschend: Zuweisungen werden im Rahmen des Fiskalföderalismus seit jeher als Mittel zur Lösung von Koordinationsproblemen bei dezentraler Politik angesehen. So diskutieren Bradford und Oates (1972) dezidiert Vorschläge, Zuweisungssysteme dafür zu nutzen, Probleme des Steuerwettbewerbs zu lösen. Sie sehen allerdings eine entsprechende Wirkung des Finanzausgleichs nur unter bestimmten Bedingungen, nämlich wenn der Finanzausgleich Anreize setzt, die Steueranspannung zu erhöhen:

»... the inclusion of the fiscal effort term in the revenue sharing formula means a reduced price per unit of a public service ... and in general higher levels of public output« (Bradford und Oates 1972, 433).

Nach dieser Argumentation können also vom Finanzausgleich Anreize ausgehen, trotz einer Wettbewerbssituation ein höheres Angebot öffentlicher Leistungen aufrecht zu erhalten. In der Tat hat die neuere theoretische Literatur im Rahmen formaler Analysen bestätigt (vgl. Smart 1998; Köthenbürger 2002 und Bucovetsky und Smart 2002), dass der typische, steuerkraftbasierte Finanzausgleich in der Tat als Instrument zur Beseitigung schädlicher Effekte des Steuerwettbewerbs dienen kann.

Dies könnte unter Umständen erklären, warum der Steuerwettbewerb auf der lokalen Ebene zu weitgehend stabilen Ergebnissen führt. Zahlreiche Studien zeigen nämlich für die USA, für Kanada, für die Schweiz, für Deutschland und andere Länder, dass der Steuerwettbewerb auf lokaler Ebene die Stabilität der Finanzen nicht untergräbt und auch dort nicht zu Null-Steuersätzen geführt hat, wo eine hohe Mobilität der Bemessungsgrundlagen vorherrscht, wie beispielsweise bei der Gewerbesteuer. Es erscheint sogar denkbar, dass die Begrenzung schädlicher Effekte des Steuerwettbewerbs eines der Erfolgsgeheimnisse des Finanzausgleichs ist, dem ja oft ein effizienzfeindlicher Ruf anhängt. Vor diesem Hintergrund soll hier der Anzeigeeffekt des Finanzausgleichs auf die Steuerpolitik nachvollzogen und demonstriert werden, dass dieser Effekt durchaus empirische Relevanz hat. Gerüstet mit dem Verständnis des Mechanismus und seiner empirischen Relevanz können wir dann zu der Frage zurückkehren, welche Rolle dieser Effekt des Finanzausgleichs für die Lösung der Problematik des europäischen Steuerwettbewerbs spielen kann.

Problematik des Steuerwettbewerbs

Die Problematik des Steuerwettbewerbs ist einer breiteren Öffentlichkeit durch die griffige, wenn auch etwas unglückliche Formel vom Wettlauf nach unten bekannt. Demnach führt die Steuerkonkurrenz zu einem gegenseitigen Unterbieten der Wettbewerber mit dem Ergebnis, dass die Steuersätze ins Bodenlose fallen. Eine umfangreiche theoretische und empirische Literatur zum Steuerwettbewerb hat indessen die Problematik präzisiert. Kernproblem ist demnach die fiskalische Externalität. Damit wird ausgedrückt, dass steuerpolitische Entscheidungen der im Wettbewerb befindlichen Gebietskörperschaften nicht nur die eigenen wirtschaftlichen und fiskalischen Verhältnisse, sondern auch die Verhältnisse in anderen Gebietskörperschaften beeinflussen. Um die Konsequenzen zu verstehen, ist es sinnvoll, sich in die Entscheidungssituation einer Gebietskörperschaft zu versetzen, die eine Ausweitung ihres Angebots an öffentlichen Leistungen erwägt. Nehmen wir an, eine solche Ausweitung verbessert die Versorgung der Bürger, so entstehen aber doch auch Kosten für den Bürger, was ebenso für die Wohlfahrt relevant ist; je nach Art der Besteuerung direkt – durch den Entzug von Ressourcen im Rahmen der Besteuerung – oder indirekt – durch die Verlagerung von wirtschaftlichen Aktivitäten seitens der Steuerzahler. Eine Ausweitung des Angebots wird dann im Rahmen eines solchen Entscheidungsmodells durchgeführt, solange der zusätzliche Vorteil, der Grenznutzen aus der Bereitstellung öffentlicher Güter, den zusätzlichen Kosten, den Grenzkosten, entspricht. In der Situation des Steuerwettbewerbs stehen dabei Grenzkosten im Vordergrund, die einer Gebietskörperschaft aus der Verlagerung von wirtschaftlichen Aktivitäten entstehen. Führt nämlich der zur Finanzierung notwendige Anstieg des Steuersatzes zu einer bloßen Verlagerung von Aktivitäten seitens der Steuerpflichtigen, profitieren ja die Bürger anderer Gebietskörperschaften, sei es durch die budgetbedingte Ausweitung der Aktivitäten oder durch einen Anstieg der Steuereinnahmen. Aus übergeordneter Perspektive sind demnach die Folgen der Steuerpolitik weniger gravierend, als sich das für die einzelne Gebietskörperschaft darstellt.

Abbildung 1 verdeutlicht die Überlegung. Betrachten wir eine Gebietskörperschaft, die ein zusammengesetztes öffentliches Gut anbietet. Aus Sicht der Bürger oder der Regierung – das sei hier erst einmal dahingestellt – stiftet jede zusätzliche Einheit des bereitgestellten Gutes einen zusätzlichen Nutzen oder Grenznutzen. Aus der Theorie des Haushalts übernehmen wir die Annahme, dass dieser Grenznutzen fallend verläuft – es stellt sich insofern mit wachsendem Angebot eine gewisse Sättigung ein. Nun muss für jede Einheit dieses Gutes die Finanzierung über Steuern sichergestellt werden. Der Literatur zum Steuerwettbewerb folgend, nehmen wir der Einfachheit halber an, dass mobiles Kapital besteuert wird – andere mobile Steuerbasen füh-

ren letztlich zu ähnlichen Ergebnissen. Die Besteuerung des Kapitals reduziert dann den Kapitaleinsatz und führt zu einem Sinken der Arbeitsproduktivität und damit des Arbeitseinkommens. Hieraus ergibt sich ein Rückgang des Konsums für jede zusätzliche steuerfinanzierte öffentliche Ausgabe. In der Regel wird man annehmen, dass dieser Rückgang mit dem Steuersatz steigt. Dies wird durch die steigenden (lokalen) Grenzkosten der Bereitstellung öffentlicher Güter dargestellt. Bei geringer Besteuerung dürfte die Ausweichreaktion sehr gering sein, man kann dann durch Verzicht auf 1 € Konsum öffentliche Güter von nahezu 1 € bereitstellen. Wird aber ein höheres Niveau an öffentlichen Gütern bereitgestellt, dann muss der Steuersatz steigen, und man kann davon ausgehen, dass die Ausweichreaktion stärker wird. Um ein Mehr an öffentlichen Gütern im Wert von 1 € bereitzustellen, werden dann die Bürger deutlich mehr als 1 € Konsumverzicht leisten müssen. Die aus Sicht der Entscheidungsträger optimale Politik wird durch die Gleichheit von Grenznutzen und Grenzkosten bestimmt – die optimale Bereitstellung öffentlicher Güter entspricht dem Achsenabschnitt unter dem Schnittpunkt der beiden Kurven (X_0).

Folgt man der Literatur zum Steuerwettbewerb, entsteht diese Ausweichreaktion aber zu einem guten Teil durch Mobilität des Faktors Kapital, der nun an anderer Stelle produktiv eingesetzt wird. Die Ausweichreaktion des mobilen Kapitals führt dann zu einem Kapitalanstieg in vergleichbarer Höhe in anderen Gebietskörperschaften. Insofern sind die wahrgenommenen lokalen Grenzkosten überhöht – es entsteht ja ein Zugewinn an Konsummöglichkeiten in anderen

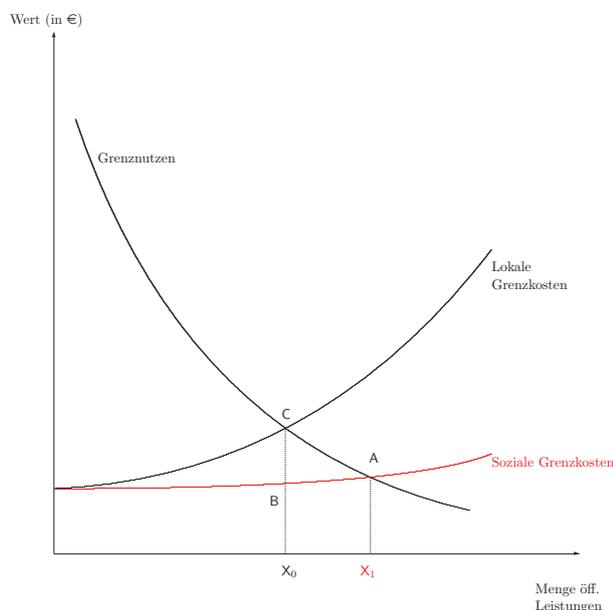
Gebietskörperschaften. Aus übergeordneter sozialer Perspektive verlaufen die Grenzkosten demnach flacher, beispielsweise entsprechend der roten Linie. Könnte man die lokale Regierung dazu veranlassen, sich nach dieser Kurve zu richten, würde sie das Angebot öffentlicher Güter ausweiten und öffentliche Güter in Höhe von X_1 anbieten. Demnach würde man einen Netto-Wohlfahrtsgewinn entsprechend dem Dreieck A-B-C erzielen.

Zur Illustration sei auf die Diskussion um die europäische Steuerpolitik eingegangen. Die zitierten Stimmen für eine Umgestaltung des Transfersystems könnte man im Rahmen unserer Betrachtung in dem Sinne interpretieren, dass die Steuerpolitik der genannten osteuropäischen Wettbewerbsländer von zu hohen Grenzkosten der Bereitstellung öffentlicher Güter ausgeht. Ein Anstieg der Steuersätze würde nämlich Vorteile in den anderen Mitgliedsländern wie Deutschland mit sich bringen, die bei der Steuerpolitik bislang unberücksichtigt bleiben. Ganz ähnlich im lokalen Kontext: Wenn die Stadt München erwägt, ihre Ausgaben zu erhöhen und dazu den Hebesatz der Gewerbesteuer zu erhöhen, ergibt sich nicht nur eine Schwächung des eigenen Standorts. Vielmehr würde gleichzeitig das Umland profitieren. Diese fiskalische Externalität würde in der Regel bei der Stadt München unberücksichtigt bleiben. Aus der Perspektive Bayerns dürfte dieser Effekt aber eine Rolle spielen.

Einfluss des Finanzausgleichs

Im Rahmen eines Finanzausgleichs nun wird jede einzelne Gebietskörperschaft an den Gesamteinnahmen der Föderation beteiligt. Es liegt nahe zu vermuten, dass dies auch die Wahrnehmung der Grenzkosten der Bereitstellung öffentlicher Güter ändert. Lassen Sie uns kurz diesen Zusammenhang beleuchten. Hierzu betrachten wir die Einnahmen einer Gebietskörperschaft unter Bedingungen eines stilisierten Finanzausgleichs. Unter Bedingungen des Finanzausgleichs setzen sich die öffentlichen Einnahmen zusammen aus Steuereinnahmen und Transfers. Letztere beinhalten typischerweise zwei Komponenten. Die erste beinhaltet eine pauschale Zahlung in bestimmter Höhe, z.B. 300 € pro Einwohner. Die zweite ist abhängig von der so genannten Steuerkraft der Gebietskörperschaft. Diese Komponente bewirkt eine Umverteilung: Eine steuerstarke Gebietskörperschaft erhält wenig Zuweisungen, eine steuerschwache viel. Im Bereich des kommunalen Finanzausgleichs wird dies unmittelbar deutlich an den »Schlüsselzuweisungen nach der mangelnden Steuerkraft«. Bei der Definition der Steuerkraft gibt es eine systematische Übereinstimmung in den verschiedenen Ländern, die uns hier aber nicht weiter zu interessieren braucht. Entscheidend für uns ist, dass die Steuerkraft mit der steuerpflichtigen Aktivität steigt und fällt. Bei der Verlagerung steuerpflichtiger Aktivitäten in andere

Abb.1
Steuerwettbewerb und die Grenzkosten der Bereitstellung öffentlicher Leistungen



Gebietskörperschaften sinkt so die Steuerkraft, während in den anderen Gebietskörperschaften die Steuerkraft steigt. Im Rahmen des Finanzausgleichs führen die Änderungen in der Steuerkraft dann je nach der Ausgestaltung zu einer Änderung der Transfers.

Gebietskörperschaften mit einem Rückgang wirtschaftlicher Aktivität erfahren demnach einen Anstieg der Netto-Transfers, während die anderen einen Rückgang verzeichnen. Im Rahmen unseres Entscheidungsproblems führt der Ausgleich der Steuerkraft dann zu einer veränderten Wahrnehmung der Grenzkosten der Bereitstellung öffentlicher Güter, ganz im Sinne von Bradford und Oates (1972) und Wildasin (1989). Führt nämlich der zur Finanzierung notwendige Anstieg des Steuersatzes zur Verlagerung von Aktivitäten seitens der Steuerpflichtigen, sinkt die Steuerkraft, und die Gebietskörperschaft muss zwar gewisse Ausfälle bei den Steuereinnahmen hinnehmen, kann aber zugleich einen Anstieg der Netto-Transfers im Rahmen des Finanzausgleichs verbuchen. Der Mechanismus funktioniert aber ebenso in die andere Richtung: Senkt eine Gebietskörperschaft ihren Steuersatz, kommt es zwar unter Umständen zu einer Ausweitung der steuerpflichtigen Aktivitäten, zugleich aber resultiert ein Anstieg in der Steuerkraft, der mit höheren Abführungen an den Fiskus verbunden ist. Bei der Reduktion des Steuersatzes entsteht so ein zusätzlicher Nachteil, der die Gebietskörperschaft von einem Abweichen nach unten abhält.

Für unsere Abbildung bedeutet dies, dass der Finanzausgleich die wahrgenommenen Grenzkosten der Bereitstellung öffentlicher Güter verringert, und wir sehen unmittel-

bar die Folgerung von Bradford und Oates (1972) bestätigt. Die Stärke des Effektes hängt vom Ausmaß der fiskalischen Umverteilung ab. Je mehr die Einnahmen umverteilt werden, desto weniger wirkt sich der adverse Effekt einer Steuersatzerhöhung durch die Verlagerung von Aktivitäten auf das lokale Budget aus (vgl. Abb. 2).

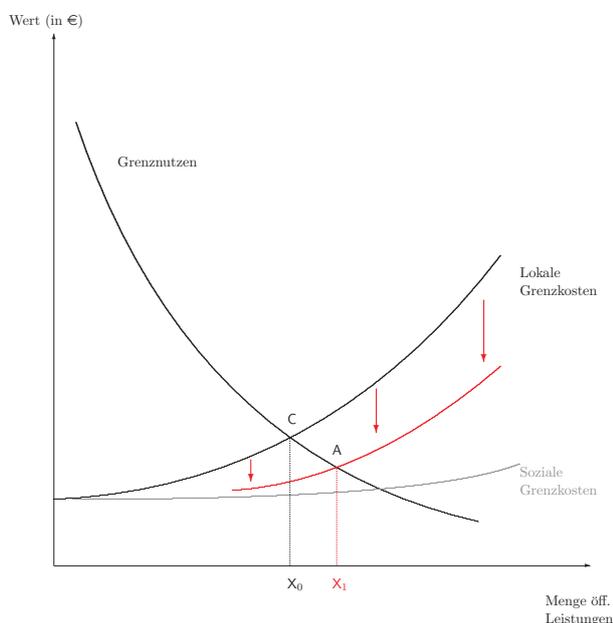
Empirische Evidenz

Man mag die obige Argumentation für schlüssig halten; ob aber die Einbindung in den Finanzausgleich tatsächlich entsprechende Effekte auf den Steuersatz hat, erscheint zweifelhaft. Zu viele andere gewichtige Einflussfaktoren lassen sich anführen. Insbesondere wird das Ausmaß der wirtschaftlichen Aktivität allein schon über den Effekt auf die Steuereinnahmen einen Einfluss auf die Steuerpolitik ausüben, ganz zu schweigen von den indirekten Einflüssen über Sozialhilfe und Arbeitslosigkeit. Die einschlägigen empirischen Arbeiten, z.B. für den Fall der Gewerbesteuer (z.B. vgl. Büttner und Franz 2003), zeigen auch, dass solche alternativen Einflussrichtungen durchaus für die steuerpolitische Praxis bedeutsam sind. Überhaupt hat sich das Argument von den Anreizwirkungen des Finanzausgleichs in der finanzpolitischen Diskussion etwas abgenutzt. So erscheint es wichtig, das theoretische Argument auch empirisch zu belegen.

Dem Kenner der bundesdeutschen Verhältnisse kommt die theoretische Argumentation bekannt vor – wird doch hier ein Anzeizeffekt des Finanzausgleichs betont. Seit Jahrzehnten bringen Finanzwissenschaftler in der Diskussion um die föderale Finanzverfassung immer wieder solche Anzeizeffekte des Finanzausgleichs ins Gespräch. In der Diskussion außerhalb der volkswirtschaftlichen Disziplin werden solche Argumente nach meiner Einschätzung kaum ernst genommen. Dies liegt sicher auch an der Verteilungauseinandersetzung um den Finanzausgleich zwischen den Ländern. Aber auch in der Politikwissenschaft werden sie mit Befremden aufgenommen, entstammen sie doch einer »neoliberalen Version einer ökonomischen Theorie des Föderalismus« (vgl. Scharpf 2005), in der – fälschlich – eine Gegenposition zur traditionellen finanzwissenschaftlichen Literatur des *Fiscal Federalism* gesehen wird. Von daher stellt sich die Frage, ob die Argumentation nicht auch empirisch belegt werden könnte. Erst in jüngerer Zeit ist man in der empirischen Analyse des Finanzausgleichs vorangekommen. So finden Baretta, Huber und Lichtblau (2002) Anzeizeffekte des Länderfinanzausgleichs. Büttner (2005) befasst sich indessen mit dem kommunalen Finanzausgleich, der aufgrund der großen Zahl der Kommunen und der spezifischen Ausgestaltung des Finanzausgleichs besonders gute Bedingungen für die empirische Analyse bietet.

Für unsere Analyse der Steuerpolitik gilt es, zunächst die steuerpolitische Entscheidung zu messen. Das geht im Kon-

Abb. 2
Der Einfluss des Finanzausgleichs



text der Gemeinden recht einfach, man betrachtet z.B. die Gewerbesteuerhebesätze. So dann ist der Finanzausgleich zu charakterisieren. Entsprechend der obigen Betrachtung wäre hier das Niveau der pauschalen Zuweisungen zu bestimmen. Darüber hinaus ist festzustellen, wie stark sich Änderungen in der Steuerkraft auf die Einnahmen nach dem Finanzausgleich niederschlagen. In der Diskussion um den Länderfinanzausgleich wurde hier das Konzept der Verbleibsquote eingeführt (Huber und Lichtblau 1998). Sie gibt an, wie stark die Einnahmen steigen, wenn die Steuerkraft um 1 € steigt. Bei einer Verbleibsquote von 100% kommt es zu gar keiner Umverteilung: ein zusätzlicher Euro an Steuereinnahmen wird voll einbehalten. Bei einer im Kontext der Gemeinden realistischen Verbleibsquote von 20% verbleiben dagegen nur 20 Cents von einem zusätzlichen Euro an Steuereinnahmen in der Gemeinde. Dies wird nur zu einem kleineren Teil von den Umlagen verursacht. Im Wesentlichen sind für die niedrigen Verbleibsquoten die Schlüsselzuweisungen nach der mangelnden Steuerkraft verantwortlich, die bei einem Anstieg der Steuereinnahmen mittelfristig deutlich zurückgehen.

Im Rahmen einer empirischen Analyse kann der Effekt des Finanzausgleichs auf die Entscheidungen von Gebietskörperschaften nun durch den Vergleich verschiedener Konstellationen von Verbleibsquote, pauschalen Zuweisungen und Hebesätzen ermittelt werden. Eine Möglichkeit besteht darin, die Entwicklung der Konstellationen für eine Gemeinde über die Zeit zu betrachten, eine zweite Möglichkeit darin, die Konstellationen für verschiedene Gemeinden zu vergleichen. Um die Qualität des Vergleichs zu verbessern, könnte es sinnvoll sein, beides zu verknüpfen. Diesen Weg wählt Büttner (2005) in einer Analyse der gemeindlichen Steuerpolitik über den Zeitraum von 1980–2000 für 185 Gemeinden mit mehr als 10 000 Einwohnern in Baden-Württemberg.

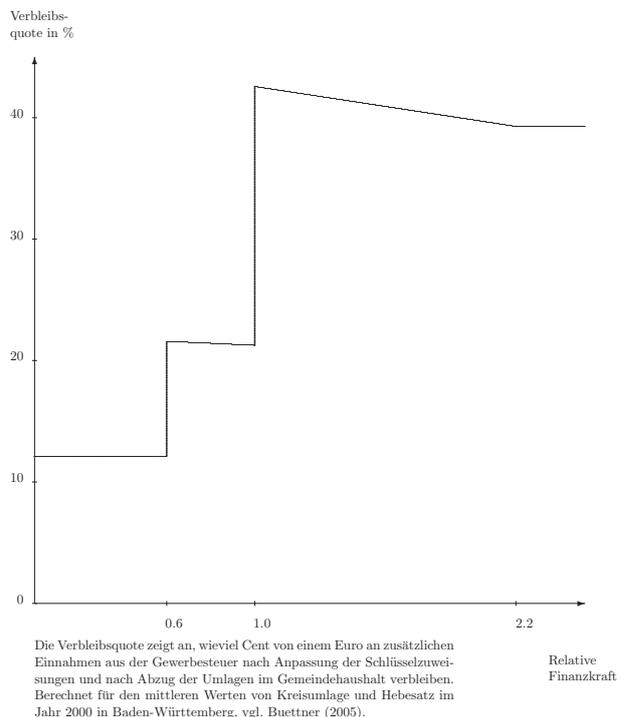
Das klingt recht einfach. Warum ist es aber so schwierig, den Anzeffekt des Finanzausgleichs zu messen? Ein wesentliches Problem liegt darin, dass der gemessene Zusammenhang zwischen der Verbleibsquote und dem Steuersatz möglicherweise irreführend ist. Ein Grund dafür ist, dass die vom Finanzausgleich erzeugten Unterschiede im Niveau der Zuweisungen und der Verbleibsquote ja nicht zufällig entstanden sind. Anders als vielleicht bei einem naturwissenschaftlichen Experiment im Labor, haben wir die Unterschiede auch nicht willkürlich vorgegeben. Vielmehr reflektieren die Unterschiede im Niveau der Zuweisungen und in der Verbleibsquote Unterschiede in der Steuerkraft der Gebietskörperschaften, die ja ihrerseits einen Einfluss auf die Steuerpolitik haben dürfte. Dies gilt es, in der empirischen Analyse zu berücksichtigen.

Zwei unterschiedliche Ansätze erscheinen zur Identifikation der Wirkungsweise geeignet:

1. Gesetzesänderungen im Finanzausgleich des Landes oder regionale Unterschiede in den Umlagen können eine quasi-experimentelle Situation schaffen, vorausgesetzt, die einzelnen Gemeinden sind unterschiedlich betroffen.
2. Obschon komplex, ist der Finanzausgleich der Gemeinden formelbasiert und definiert für jede einzelne Gemeinde exakt die Behandlung durch den Finanzausgleich. Dabei ist der Finanzausgleich unstetig: Kleine Änderungen führen möglicherweise zu starken Unterschieden in dem Niveau der Zuweisungen und in der Verbleibsquote.

In der genannten Analyse liefern beide Ansätze ähnliche Ergebnisse. Ich will mich im Folgenden auf den zweiten Ansatz beschränken. Die Logik dieses Ansatzes wird deutlich an dem Zusammenhang zwischen Verbleibsquote und Steuersatz (vgl. Abb. 3). Jeder Gemeinde ist zunächst eine Steuerkraft auf der Abszisse zugeordnet. Die dargestellte Funktion liefert die zugehörige Verbleibsquote. Betrachten wir zwei Beobachtungen: einmal links und einmal rechts von einer Sprungstelle. Die betrachteten Gemeinden unterscheiden sich in der Verbleibsquote, aber auch in der Steuerkraft. Es ist von daher unklar, ob wir in der empirischen Korrelation zwischen Steuersatz und Verbleibsquote den Effekt der Verbleibsquote oder der Steuerkraft sehen. Wenn wir aber zwei Punkte wählen, die näher an der Sprungstelle liegen, bleiben Unterschiede in der Verbleibsquote bestehen, obschon der Unterschied in der Steuerkraft geringer wird. Dies schafft eine quasi-experimentelle Situation, die wir für die

Abb. 3
Relative Finanzkraft und Verbleibsquote



empirische Analyse nutzen können. Im Rahmen einer Regressionsanalyse unterstellen wir dazu einen beliebigen nicht-linearen Einfluss der Steuerkraft auf die Steuerpolitik. Zusätzlich fügen wir dann Verbleibsquote und Transferniveau hinzu. Ihr Einfluss beschränkt sich dann auf die Sprungstellen und kann kausal im Sinne eines Quasi-Experiments interpretiert werden.

Konkret zeigen die Ergebnisse, dass ein Anstieg der Verbleibsquote um 10 Prozentpunkte allein aufgrund des Substitutionseffektes zu einem Rückgang des Steuersatzes um 0,121 bis 0,142 Prozentpunkten führt – das sind knapp 2,5 bis 3 Punkte im Hebesatz. Danach würde der mittlere Gewerbesteuersatz im Datensatz von 334 um 20 bis 24 Prozentpunkte ohne den Anreizeffekt durch den kommunalen Finanzausgleich niedriger ausfallen; das entspricht einem Rückgang des mittleren Steuersatzes im Datensatz von 16,7% um 1,0 bis 1,2 Prozentpunkte. Da der gleiche Mechanismus auch für die anderen Flächenländer gilt, könnte man spekulieren, dass auf den Finanzausgleich insgesamt vielleicht ein doppelt so starker Effekt von 40 bis 50 Hebesatzpunkten, also ein Steuersatzanstieg von 2 bis 2,5 Prozentpunkten, zurückzuführen ist. Dieser Anreizeffekt wird dabei mit einer erheblichen Umverteilung der Einnahmen im Finanzausgleich erkaufte. So verbleiben, wie wir gesehen haben, einer Baden-Württembergischen Gemeinde nach Finanzausgleich und Gewerbesteuerumlage im Schnitt lediglich 20 Cent von 1 € zusätzlicher Steuereinnahmen.

Fazit: ein Finanzausgleich als Lösung für Probleme des europäischen Steuerwettbewerbs

Was können wir im Lichte der empirischen Bestätigung und Quantifizierung des Effektes des steuerkraftbasierten Finanzausgleichs auf die Steuerpolitik für den europäischen Steuerwettbewerb folgern?

Nach den empirischen Ergebnissen zu urteilen, ist für eine Änderung der Steuerpolitik durch einen Finanzausgleich schon eine erhebliche Absenkung der Verbleibsquote erforderlich. Während die Theorie auf den Ausgleich von steuerpolitisch induzierten Änderungen in der Steuerkraft abstellt, hat ein realer Finanzausgleich aber je nach dem Ausmaß der Heterogenität der Gebietskörperschaften Umverteilungseffekte. Wenn sich die Gebietskörperschaften nämlich bei gleicher Steuerpolitik in der Bemessungsgrundlage unterscheiden, würde ein steuerkraftbasierter Finanzausgleich der steuerstarken zugunsten der steuerschwachen Gebietskörperschaft Mittel entziehen. Dies löst Einkommenseffekte aus, wodurch sich die einzelne Gebietskörperschaft unter Umständen weiter von dem effizienten Punkt weg bewegt, als sie ursprünglich entfernt war. Um dies zu vermeiden, sind komplizierte Sonderregelungen nötig, wenn nicht

gar ein umfangreiches Programm an Transfers zwischen den einzelnen Gebietskörperschaften. Hier bietet der Länderfinanzausgleich wertvolles Anschauungsmaterial: Man denke nur an die bekannte Einwohnerveredelung, bei der sich die Hilfskonstruktion der »Ballungskosten« inzwischen trotz aller Kritik weitgehend verselbstständigt hat.

Probleme mit der Heterogenität entstehen indessen nicht nur durch Unterschiede in der Steuerkraft, sondern auch in der Bewertung öffentlicher Güter. Ein wesentliches Element der dezentralen Finanzpolitik liegt in der Freiheit der Gebietskörperschaften, den Umfang der bereitgestellten öffentlichen Leistungen selbst zu bestimmen. Unterscheiden sich die Gebietskörperschaften aber in der Wertschätzung öffentlicher Leistungen, wird ein einfacher steuerkraftbasierter Finanzausgleich Gebietskörperschaften begünstigen, die ein umfangreiches Angebot öffentlicher Leistungen anbieten. Auch hier ist die Abhilfe wiederum mit massiven Problemen verbunden.

Schließlich entstehen durch den Finanzausgleich zusätzliche Fehlanreize. Wer stellt sicher, dass die Administration einer Gebietskörperschaft das Steuerrecht angemessen durchsetzt, wenn ein Großteil der Mehreinnahmen, die beispielsweise durch Betriebsprüfungen erzielt werden können, an andere Gebietskörperschaften abgeführt werden muss? Eine praktikable Lösung, die in zahlreichen Ländern gewählt wird, ist das Anknüpfen an eine einheitliche steuerliche Bemessungsgrundlage wie eine übergeordnete Körperschaftsteuer. Das fiskalische Eigeninteresse der übergeordneten Ebene würde auf diese Weise eine einheitliche Bemessungsgrundlage durchsetzen. In unserem Fall würde das indessen die Installation einer europäischen Körperschaftsteuer bedeuten. In der Tat würde sich dies mit den gegenwärtigen Vorstellungen seitens der europäischen Kommission decken. Angesichts der Defizite in der Legitimation und Kontrolle der Europäischen Kommission ist dies in der gegenwärtigen Situation jedoch wenig attraktiv. Auch erscheint es schwer vorstellbar, dass die Mitgliedsländer einen so zentralen Bereich wie die Steuerverwaltung aus ihrer Verantwortung geben. Bei dezentraler Steuerverwaltung und fiskalischer Umverteilung im Rahmen eines auch nur partiellen Finanzausgleichs ergeben sich aber, wie wir wiederum aus der Erfahrung in Deutschland wissen, erneut gravierende Ineffizienzen (Baretti, Huber und Lichtblau 2002).

Aus dieser Perspektive lässt sich für eine Fortentwicklung der Transfers hin zu einem Finanzausgleich in Europa wenig vorbringen. An der Reform des deutschen Steuersystems unter den Bedingungen des Steuerwettbewerbs führt kein Weg vorbei. Die Formel von der Verbindung der Transfers mit der Steuerpolitik ist, was die europäische Diskussion anbelangt, von daher wenig mehr als ein föderalistischer Reflex.

Zudem eignen sich aber gerade angesichts der betonten Anreizeffekte die Strukturfonds nicht als Druckmittel: Da sie durchweg kofinanziert werden müssen, entfalten sie, nach einer ähnlichen Argumentation wie im Fall des Finanzausgleichs, Anreize zur stärkeren Anspannung der Steuerquellen. Die Abschaffung könnte von daher aus Sicht der Hochsteuerländer kontraproduktiv sein. Eine sinnvolle Forderung an die europäische Politik wäre, an Stelle der Abschaffung eher auf eine Beibehaltung der Kofinanzierung zu dringen.

Literatur

- Baretti, C., B. Huber und K. Lichtblau (2002), »A tax on tax revenue: the incentive effects of equalizing transfers: evidence from Germany«, *International Tax and Public Finance* 9, 631–649.
- Bucovetsky, S. und M. Smart (2002), »The efficiency consequences of local revenue equalization: Tax competition and tax distortions«, *CESifo Working Paper 767*, Munich.
- Buettner, T. (2005), »The incentive effect of fiscal equalization on tax policy«, *Journal of Public Economics*, erscheint demnächst.
- Bradford, D.F. und W.E. Oates (1972), »The analysis of Revenue sharing in a new approach to collective fiscal decisions«, *Quarterly Journal of Economics* 85, 416–439.
- Büttner, T. und W. Franz (2003), »Kommunaler Steuerwettbewerb und Arbeitslosigkeit: Eine ökonometrische Analyse«, in: K.G. Adam und W. Franz (Hrsg.), *Instrumente der Finanzpolitik, Grundlagen, Staatsaufgaben, Reformvorschläge*, Frankfurt am Main, 14–20.
- Huber, B. und K. Lichtblau (1998), »Konfiskatorischer Finanzausgleich verlangt eine Reform«, *Wirtschaftsdienst* 78, 142–147.
- Köthenbürger, M. (2002), »Tax competition and fiscal equalization«, *International Tax and Public Finance* 9, 391–408.
- Scharpf, F.W. (2005), »No Exit from the Joint Decision Trap? Can German Federalism Reform Itself?«, *MPIfG Working Paper* Köln.
- Smart, M. (1998), »Taxation and deadweight loss in a system of intergovernmental transfers«, *Canadian Journal of Economics* 31, 189–206.
- Wildasin, D.E. (1989), »Interjurisdictional capital mobility: fiscal externality and a corrective subsidy«, *Journal of Urban Economics* 25, 193–212.

Arbeits- und Betriebszeiten in Deutschland – Einige Fakten und Trends für die Industrie, den Dienstleistungssektor und den Einzelhandel

19

Klaus Wohlrabe

Das ifo Institut führte im Jahr 2004 im Auftrag der Europäischen Kommission eine umfangreiche empirische Studie (Ad-hoc-Umfrage) zu arbeitsmarktrelevanten Fragestellungen durch. Dabei wurden die Branchen Industrie, Einzelhandel und Dienstleistungen im Rahmen einer Stichprobe nach verschiedenen Aspekten der Arbeits- und Betriebszeit befragt. Eine ähnliche Umfrage gab es 1999 für die gleichen Wirtschaftszweige. Dieser Artikel führt einige aktuelle Fakten und Trends im Bereich der Beschäftigung auf. Es zeigt sich, dass es eine Tendenz und den Wunsch zu längeren und flexibleren Arbeits- und Betriebszeiten gibt. Darüber hinaus wird gezeigt, inwieweit diese kurz- und mittelfristig geändert werden können.

Vorbemerkungen zur Umfrage

Die Europäische Kommission führt im Fünf-Jahres-Turnus in den Mitgliedstaaten der EU eine harmonisierte Arbeitsmarktumfrage durch. Für Deutschland ist seit 1984 das ifo Institut dafür verantwortlich. Für die Umfrage 2004 wurden erneut Unternehmen in den Bereichen Industrie, Dienstleistungen und Einzelhandel befragt. Für die Industrieunternehmen war der Fragebogen mit demjenigen der letzten Umfrage 1999 nahezu identisch, eine weitere Differenzierung ist nur im Bereich der Qualifikationsstruktur der Mitarbeiter hinzugekommen.

Insgesamt wurden 7 000 Fragebögen an Industriebetriebe verschickt, 1 652 Unternehmen sandten ihn ausgefüllt zurück, was einer Rücklaufquote von 24% entspricht. Im Bereich der Dienstleistungen wurden 1 280 Unternehmen befragt, von denen 44% antworteten (569 Unternehmen). Der Fragebogen ist im Vergleich zur Industrie erheblich kürzer¹, so dass für bestimmte Aspekte kein Vergleich mit den anderen Wirtschaftsbereichen möglich ist. Darüber hinaus ist auch ein Vergleich zur Befragung 1999 schwierig, da damals nur Ingenieure und Architekten angeschrieben wurden. Eine Interpretation der Ergebnisse ist deshalb nur mit äußerster Vorsicht vorzunehmen. Wir präsentieren sie zur Information. Im Handel wurden 700 Fragebögen verschickt. Von 334 Unternehmen erhielten wir eine Antwort, was einer Quote von 48% entspricht. Auch im Handel ist der Fragebogen im Vergleich zur Industrie verkürzt.

Die Auswertung beruht zunächst auf einer Gewichtung nach der Beschäftigtenanzahl. Zusätzlich fand eine Anpassung an die Grundgesamtheit statt, d.h. die ermittelte Verteilung der Antworten nach den verschiedenen Branchen der WZ-Klassifikation und Größenklassen wurde per Gewichtung an die tatsächliche Verteilung angepasst. Die Strukturdaten beruhen auf Angaben des Statistischen Bundesamtes.

Allgemein ist anzumerken, dass die dargestellten Ergebnisse nicht unbedingt repräsentativ sein müssen. Trotz Gewichtung und Anpassung an die Grundgesamtheit ist eine Verzerrung möglich. Dies lässt sich leider nicht feststellen, da vergleichbare Daten nicht verfügbar sind. Eine mögliche Verzerrung kann einerseits dadurch entstehen, dass nur bestimmte Unternehmen aus einer Gruppe geantwortet haben, während andere Gruppen womöglich überhaupt nicht repräsentiert sind. Ein weiterer Aspekt ist, dass Fragen unterschiedlich interpretiert werden können, was zum Teil zu verschiedenen Ergebnissen führen kann.

Die Auswertung wurde auch separat nach folgenden Größenklassen durchgeführt:

Industrie:

20–49 Mitarbeiter,
50–199 Mitarbeiter,
200–499 Mitarbeiter,
500–999 Mitarbeiter
mehr als 999 Mitarbeiter.

Dienstleistungen und Einzelhandel:

1–19 Mitarbeiter,
20–49 Mitarbeiter,
mehr als 49 Mitarbeiter.

¹ Dies erfolgte in Absprache mit der EU.

Des Weiteren wurde im Industriebereich zwischen Vorleistungs-, Investitions- und Konsumgütern unterschieden. Die dargestellten Ergebnisse beziehen sich immer auf das Gesamttaggregat, signifikante Unterschiede in den verschiedenen Größenklassen werden nicht in den Tabellen dokumentiert, jedoch im Text erwähnt.

Die Struktur der Belegschaft

Zu Beginn des Fragebogens wurde der aktuelle Status quo bzgl. der Mitarbeiterzahl und deren Struktur abgefragt. Die Ergebnisse in Tabelle 1 zeigen, dass sich die Beschäftigtenstruktur in der Industrie und im Einzelhandel nur geringfügig geändert hat. In allen drei Wirtschaftsbereichen hat der Anteil der Teilzeitarbeit zugenommen. Wie bereits erwähnt, lässt sich die Differenz im Dienstleistungsbereich nur bedingt interpretieren, da 1999 nur Architekten und Ingenieure befragt wurden. Der Unterschied von mehr als 10 Prozentpunkten ist jedoch ein Hinweis auf eine zunehmende Flexibilisierung und Projektorientierung in diesem Bereich.

Differenziert man weiterhin nach dem Geschlecht, so zeigt sich, dass nach wie vor Frauen den größten Anteil der Teilzeitbeschäftigten stellen (mehr als 70%). Der größte Anteil an Männern im Teilzeitbereich ist im Dienstleistungsbereich zu finden, da hier eine Teilzeitregelung durchaus einfacher zu etablieren ist als in anderen Branchen. Dieses Ergebnis ist über alle Größenklassen in etwa konstant. Des Weiteren ist anzumerken, dass der Anteil der qualifizierten Mitarbeiter im Dienstleistungsgewerbe abgenommen hat, was nicht überrascht, da unter anderem die erhobene Basis 2004 viel breiter ist im Vergleich zu 1999.

In der heutigen allgemeinen wirtschaftspolitischen Diskussion spielt der Aspekt der Bildung eine immer größere Rolle. So beklagen sich die Unternehmen immer häufiger, dass sie keinen qualifizierten Nachwuchs für ihre offenen Stellen

finden. Eine genaue Analyse bestätigt den Trend, dass die Firmen zunehmend qualifiziertes Personal mit Hochschulabschluss einstellen. In Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern ist der Anteil dieser Personen mit 20% nahezu gleich groß wie der der Mitarbeiter für einfache Tätigkeiten.

Entwicklung der Beschäftigtenzahl

Tabelle 2 zeigt die Beurteilung der Struktur der Belegschaft in den Firmen und der zukünftigen Entwicklung. Betrachtet man die Differenzen zwischen »größer als erforderlich« und »kleiner als erforderlich«, so zeigt sich, dass nur für die Dienstleistungsbranche im Jahr 1999 dieser Saldo negativ war, was einen Anstieg der Beschäftigtenzahl impliziert, während für die anderen Branchen und Jahre ein Beschäftigungsrückgang zu erwarten ist. Dies deckt sich mit den Ergebnissen der Frage nach der zukünftigen Entwicklung des Personalbestandes in den Firmen. Die angegebenen Zahlen zeigen, dass in der Industrie und im Einzelhandel in Zukunft mit einem Personalabbau gerechnet wird, und bestätigen auch die allgemeine Wahrnehmung der Öffentlichkeit, dass immer mehr Arbeitsplätze in der Industrie abgebaut und/oder ins Ausland verlagert werden.

Auch die Zahlen der offiziellen Statistik belegen den ständigen Arbeitsplatzabbau im verarbeitenden Gewerbe. Betrachtet man Unternehmen mit mehr als 1 000 Mitarbeitern, so zeigt sich, dass hier im Durchschnitt ein konstantes oder leicht steigendes Beschäftigungsniveau zu erwarten ist. Im Mittelstand findet gerade eine Umstrukturierung statt, so dass sich hier Beschäftigungstendenzen schwer ermitteln lassen.

Ob diese Zahlen den Fakten der boomenden Exportwirtschaft widersprechen, kann mit dem vorliegenden Datensatz nicht geklärt werden, da eine Differenzierung nach Firmen, die einen hohen Exportanteil aufweisen, nicht erfolgen kann (für weiterführende Aspekte vgl. Sinn 2005).

Tab. 1
Beschäftigtenstruktur
Angaben in %

	Industrie		Dienstleistungen		Einzelhandel	
	1999	2004	1999 ^{c)}	2004	1999	2004
Vollzeit	94,3	92,6	82,6	69,2	63,2	60,1
Teilzeit	5,7	7,5	17,4	30,8	36,8	39,9
Qualifizierte Tätigkeiten ^{a)}	68,9	73,2	90,6	62,2	80,3	77,1
Einfache Tätigkeiten ^{b)}	31,1	26,8	9,4	37,8	19,7	22,9
Unbefristet	92,1	92,2	94,7	88,1	88,7	88,0
Befristet	7,9	7,8	5,3	11,9	11,3	12,0

^{a)} 2004 weitere Unterscheidung zwischen hochqualifiziert (mit Hochschulabschluss) und qualifiziert (abgeschlossene Berufsausbildung, langjährige Berufserfahrung), hier zusammengefasst. – ^{b)} Angelernte und ungelernete Arbeiter, Hilfsarbeiter, Angestellte für einfache Tätigkeiten. – ^{c)} Nur Ingenieure und Architekten.

Quelle: ifo Institut.

Tab. 2
Beschäftigtenpläne und Beurteilung des Personalbestands
Angaben in %

	Industrie		Dienstleistungen		Einzelhandel	
	1999	2004	1999	2004	1999	2004
Die Zahl der Beschäftigten ist ...						
... größer als erforderlich	17	19	16	14	28	37
... dem Bedarf entsprechend	75	75	59	81	66	57
... kleiner als erforderlich	8	6	25	5	6	6
Entwicklung der Mitarbeiterzahl in Zukunft ...						
... Zunahme	17	18	37	39	10	9
... keine Änderung	48	42	42	43	59	53
... Abnahme	35	40	21	18	31	38

Quelle: ifo Institut.

Auch der Einzelhandel schätzt seinen Personalbestand als zu groß ein und erwartet in der Zukunft einen weiteren Rückgang der Beschäftigtenzahl. Während in der Industrie der Beschäftigtenabbau auf einer allgemeinen Restrukturierung der Industrie beruht, leidet der Einzelhandel vor allem an einer konjunkturellen Schwächephase. Denn viele Gutachten (vgl. z.B. das Herbstgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute oder Flaig et al. 2005) konstatieren eine lahrende oder stagnierende Binnennachfrage.

Einzig im Dienstleistungsgewerbe ist ein Wachstum an Beschäftigung zu erwarten, obwohl hier eine Inkonsistenz im Datensatz vorhanden ist. Im Jahr 2004 meldeten 14% der Unternehmen, dass ihre Beschäftigtenzahl für den laufenden Betrieb größer als erforderlich ist, im Gegensatz zu 5%, welche sie als zu klein empfanden. Dem gegenüber steht, dass 39% der Betriebe einen Anstieg der Mitarbeiterzahl erwarten, während 18% eine Abnahme vorhersehen. Dies kann unter anderem dadurch erklärt werden, dass sich die erste Frage auf den aktuellen Auftragsbestand bezieht, während die zweite Frage auch Erwartungen über die zukünftige Entwicklung des Geschäftsfeldes einschließt und diese insgesamt positiv sein können. Des Weiteren spielt der Aspekt der zunehmenden Teilzeitbeschäftigung hier eine Rolle.

Seit den neunziger Jahren konnte das Dienstleistungsgewerbe einen stetigen Aufschwung verzeichnen, mehr als 2,5 Mill. Jobs sind neu entstanden. Dies hängt vor allem mit dem Outsourcing firmeninterner Dienstleistungen vieler Unternehmen in nahezu allen Wirtschaftsbereichen zusammen, das somit zu dem starken Wachstum der unternehmensnahen Dienstleistungen geführt hat. So kann der Arbeitsplatzrückgang in der Industrie und der Anstieg im Dienstleistungsgewerbe teilweise als eine nur statistische Größe angesehen werden, da nur eine Abwanderung von Arbeitsplätzen von der Industrie in den Dienstleistungssektor stattgefunden hat.²

² Der zunehmenden Bedeutung dieser Branche trägt das ifo Institut Rechnung, und veröffentlicht seit Oktober 2005 einen eigenen Konjunkturtest Dienstleister mit mehr als 2000 teilnehmenden Firmen. Mittelfristig soll dieser Indikator in das bestehende ifo Geschäftsklima integriert werden.

Determinanten der Beschäftigtenentwicklung

Während Tabelle 2 die Tendenzen in der Beschäftigungsentwicklung darstellt, gibt Tabelle 3 die Determinanten einer Beschäftigungszunahme oder -abnahme an. Im Fragebogen wurde für die einzelnen Punkte nach: »sehr bedeutend«, »bedeutend« und »weniger bedeutend/nicht relevant« differenziert. Die Tabelle listet die addierten Prozentzahlen der ersten beiden Kategorien auf. Der verbleibende Rest auf 100 ist der letzten Kategorie zuzuordnen.

Wichtigster Aspekt für die Einstellung neuer Beschäftigter ist die derzeitige und/oder zukünftige Nachfrage. Im Bereich Dienstleistungen im Jahr 2004 sahen dies 100% der Firmen als bedeutendsten und wichtigsten Faktor an. An zweiter Stelle wurden die Produktpaletten und die genutzte Technologie als relativer Vorteil gegenüber Konkurrenten genannt. Eine geringere Rolle spielen staatliche Maßnahmen – nur im Bereich der Dienstleistungen stellen diese mit 84% einen bedeutenden Punkt für eine positive Beschäftigungsentwicklung dar. Hier spielt die EU-Dienstleistungsrichtlinie eine wichtige Rolle, von der nach Meinung der Unternehmen positive Auswirkungen ausgehen werden (vgl. Kiessl et al. 2006).

Für eine Beschäftigungszunahme und -abnahme sind die Arbeitskosten interessant. Rund 70% der Firmen sehen die zu hohe Arbeitskosten (Löhne und Lohnnebenkosten) als Grund für einen Personalabbau an, während für durchschnittlich 50% der Firmen, die mehr Beschäftigte einstellen wollen, die Arbeitskosten kein hemmender Faktor sind. Weitere wichtige Aspekte in diesem Zusammenhang sind Rationalisierung und der harte Preiskampf der Konkurrenz. Inwieweit sich die angegebenen Kriterien ergänzen oder austauschbar sind, lässt sich mit dieser Studie nicht feststellen.

Flexibilität im Personalbereich

Oftmals ist es notwendig, entsprechend der aktuellen Geschäftslage auch kurzfristig auf Bedarfe in die eine oder an-

Tab. 3**Einflussfaktoren der in den nächsten 12 bis 24 Monaten erwarteten Beschäftigtenentwicklung und ihre Bewertung**

Angaben in %, Mehrfachnennungen möglich

	Industrie		Dienstleistungen		Einzelhandel	
	1999	2004	1999	2004	1999	2004
Gründe für Beschäftigtenzunahme: ^{a)}						
– derzeitige und künftige Nachfrage	82	96	92	100	80	81
– Einführung neuer Produkte und/oder Technologien	82	87	89	47	30	60
– derzeitige und erwartete Arbeitskosten	35	39	32	88	50	21
– staatliche Maßnahmen	18	18	11	84	40	19
Gründe für Beschäftigtenabbau: ^{a)}						
– derzeitige und künftige Nachfrage	74	80	90	96	84	86
– zu niedrige Gewinnspanne wegen:						
– der Konkurrenz, die keine angemessenen Preise zulässt	70	77	71	50	74	59
– der Höhe des Lohn- und Gehaltsniveaus	71	83	57	54	71	78
– der Höhe der Lohnnebenkosten	74	86	76	63	96	89
– sonstiger Kosten: (z.B. Kapitalkosten usw.)	37	50	19	19	52	51
– Rationalisierung	71	76	38	40	52	56
– Zunehmende Fremdvergabe	37	38	29	14	26	19
– Staatliche Regelungen	37	47	43	24	58	57

^{a)} Summe der Angaben der Kategorien »sehr bedeutend« und »bedeutend«.

Quelle: ifo Institut.

dere Richtung zu reagieren. Der Fragebogen befasste sich auch damit, inwieweit bei einer Nachfragebelebung Hindernisse bestehen, den Personalbestand flexibel anzupassen. Tabelle 4 fasst die Ergebnisse zusammen. Wie in Tabelle 3 sind die Meldungen der beiden Kategorien »sehr bedeutend« und »bedeutend« zusammengefasst worden.

Die Daten liegen vollständig nur für die Industrie und für 2004 für die Dienstleister vor.

Die wichtigste Komponente ist die aufgrund gesetzlicher Bestimmungen und/oder vertraglicher (tariflicher) Vereinbarungen beschränkte Möglichkeit, die Arbeitszeit flexibler zu ge-

Tab. 4**Gründe, die die Betriebe bei einer Nachfragebelebung von einer Produktionsausweitung/Personalanpassung abhalten^{a)}**

Angaben in %, Mehrfachnennungen möglich

	Industrie		Dienstleistungen	
	1999	2004	1999	2004
Beschränkte Möglichkeiten, die Tätigkeitsbereiche des bestehenden Personals zu verändern wegen fehlender Qualifikation	95	33	–	28
Beschränkte Möglichkeiten, flexiblere Arbeitszeiten vorzusehen				
– aufgrund von Gesetzesvorschriften	76	60	–	57
– wegen der vertraglich vereinbarten Arbeitszeit	61	55	–	36
– wegen fehlender Bereitschaft des Personals	39	22	–	23
– beschränkte Möglichkeiten, Arbeitskräfte mit befristeten Arbeitsverträgen einzustellen	36	46	–	27
Zurückhaltung bei der Einstellung von Arbeitskräften mit unbefristeten Arbeitsverträgen ...				
– wegen ausgehandelter oder vertraglich zugesicherter Kündigungsabfindungen	43	74	–	41
– wegen der erheblichen verfahrensrechtlichen Probleme im Falle einer Kündigung sowie wegen des unsicheren Ausgangs etwaiger Klagen und der mit ihnen verbundenen Kosten	98	39	–	79
– wegen Mangel an geeigneten Bewerbern auf dem Arbeitsmarkt	–	49	–	61

^{a)} Summe der Angaben der Kategorien »sehr bedeutend« und »bedeutend«.

Quelle: ifo Institut.

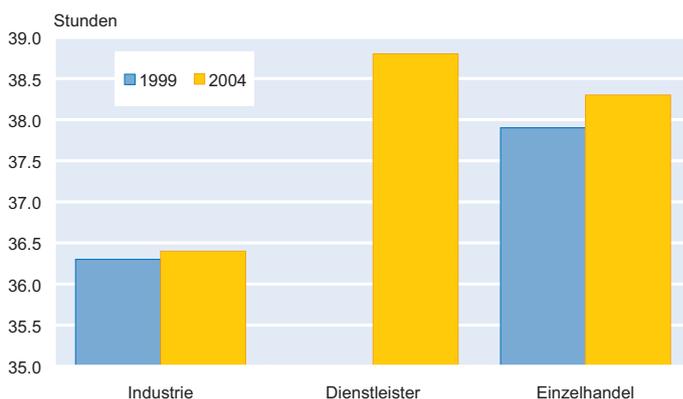
stalten. Das Personal scheint flexibleren Arbeitszeiten weniger negativ gegenüberzustehen. Nicht zu unterschätzen ist auch der Aspekt, Arbeitskräfte nur befristet einzustellen. Rund 50% der Firmen in der Industrie sehen dies als einen wichtigen Punkt an. Der Kündigungsschutz spielt implizit auch eine Rolle, da eine Nachfragebelebung nur kurzfristig bestehen kann und die Firmen erhebliche verfahrensrechtliche Gefahren bei der Entlassung von unbefristeten Arbeitskräften sehen.

Darüber hinaus stellt die fehlende Qualifikation von Bewerbern für mögliche freie Stellen ein nicht unbedeutendes Problem in der Industrie als auch im Dienstleistungsgewerbe dar.

Entwicklung der wöchentlichen Arbeitszeit

Bei der Entwicklung der wöchentlichen Arbeitszeit eines Vollzeitbeschäftigten, vertraglich oder tariflich vereinbart, zeichnet sich eine leichte Tendenz ab, die sich auch in der aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussion widerspiegelt. Die Abbildung zeigt, dass sowohl in der Industrie als auch im Einzelhandel ein minimaler Anstieg der durchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeit zu beobachten ist. Ein Vergleich für das Dienstleistungsgewerbe ist aufgrund fehlender Daten für 1999 leider nicht möglich. Diese Zahlen sind jedoch mit Vorsicht zu interpretieren, da sie auch aus einem statistischen Zufall resultieren können. So ist die durchschnittliche Arbeitszeit bei Firmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern konstant bei 35,7 Wochenstunden geblieben. Eng mit diesem Anstieg ist auch der Anstieg der Betriebszeit in der Industrie verbunden, welche im nächsten Kapitel betrachtet wird.

Durchschnittliche wöchentliche vertragliche/tarifliche Arbeitszeit



Quelle: ifo Institut.

Tab. 5
Schichtarbeit
Angaben in Prozent

	Industrie	
	1999	2004
Anteil der Betriebe Schichtarbeit	76	79
Anteil der Beschäftigten, die Schichtarbeit leisten		
regelmäßige Schichtarbeit		
insgesamt	30	42
Samstagsschichten	8	11
Sonntagsschichten	5	7
Nachtschichten	13	17
.... an Tagen pro Woche		
– 4 Tagen	1	1
– 5 Tagen	79	69
– 6 Tagen	7	10
– 7 Tagen	13	20
Im regelmäßigen Schichtbetrieb wird überwiegend gearbeitet ...		
– rund um die Uhr (auch an den meisten Sonntagen und Feiertagen)	12	20
– rund um die Uhr (in der Regel jedoch nicht an Wochenenden und Feiertagen)	22	37
– mit einer täglichen Unterbrechung der Produktion	66	43

Quelle: ifo Institut.

Entwicklung der Schichtarbeit in der Industrie

Die Schichtarbeit hat in der Industrie in den vergangenen Jahren kontinuierlich an Bedeutung gewonnen, wie Tabelle 5 zeigt. So arbeiteten 2004 nur noch 21% der Betriebe komplett im Einschichtbetrieb. Noch deutlicher wird dies jedoch, wenn man sich die Veränderungen in der Struktur der Schichtarbeit anschaut. Zunächst hat die Anzahl der Beschäftigten im Schichtdienst zugenommen. Knapp 42% der Beschäftigten arbeiteten 2004 regelmäßig im Schichtbetrieb, dies sind 12 Prozentpunkte mehr als in der Umfrage von 1999. Der Anteil der Schichtbetriebe, die eine kontinuierliche Schicht über die komplette Woche fahren, hat sich von 12 auf 20% erhöht.

Dies stimmt auch mit der veränderten Anzahl der Tage, an welchen Schichtarbeit geleistet wird, überein. 21% der Firmen arbeiten an sieben Tagen der Woche im Schichtbetrieb. Auch arbeiten immer mehr Beschäftigte an Samstagen und Sonntagen. Die Anzahl der Betriebe mit einer Schicht rund um die Uhr, aber nicht an Wochenenden, hat sich ebenfalls erheblich erhöht. Diese Zahlen sprechen für eine zunehmende Flexibilisierung der Arbeitszeit innerhalb der Unternehmen in Deutschland.

Entwicklung der Betriebszeit

Arbeits- und Betriebszeiten spielen eine Schlüsselrolle im internationalen Wettbewerb. Sie bestimmen über Kosten, Produktivität und Verfügbarkeit von knappen Ressourcen. Tabelle 6 stellt die Entwicklung der durchschnittlichen Betriebszeit dar. Über die konkrete Messung der Betriebszeit gab es in den neunziger Jahren starke Kontroversen. Wir benutzen hier das Arbeitsplatzkonzept. Zur genaueren Berechnung und Bestimmung vgl. Ruppert (1996).

Die Ergebnisse in Tabelle 6 zeigen, dass die durchschnittliche Betriebszeit im Mehrschichtbetrieb um mehr als zehn Stunden zugenommen hat. Dies ist auch konsistent mit den Angaben zum Schichtbetrieb im Abschnitt zuvor. Der Anstieg der Betriebszeit gilt nicht nur für große Betriebe, auch immer mehr kleine Unternehmen weiten diese aus. Für Betriebe mit 20 bis 49 Mitarbeitern stieg diese sogar um mehr als 15 Stunden an. Die durchschnittliche Betriebszeit im Einschichtbetrieb ist nahezu konstant geblieben, was vor allem tariflichen und gesetzlichen Bestimmungen geschuldet ist.

Für die Dauer der Betriebszeiten und ihre Entwicklung ist von ausschlaggebender Bedeutung, ob in einem Betrieb ausschließlich einschichtig oder mehrschichtig gearbeitet wird. So ist es in mehrschichtig arbeitenden Firmen möglich, das gesamte tarifliche (vertragliche) Flexibilisierungspotential auszuschöpfen und mit Schichtmodellen ihre Maschinen und Anlagen länger in Betrieb zu halten. Insofern zeigt sich, dass ein Trend zum Mehrschichtbetrieb besteht, da hier die Flexibilität erhöht werden kann. Die Trendangaben für die letzten fünf Jahre belegen, dass die Mehrheit der Betriebe die Betriebszeit verlängert haben. Diese Entwicklung wird sich in den nächsten zwei Jahren noch weiter verstärken, da per saldo 36% der Firmen eine Zunahme der Betriebszeit erwarten.

Es zeigt sich, dass sich Arbeits- und Betriebszeit mehr und mehr entkoppeln. Während die Arbeitszeit im Durchschnitt minimal angestiegen ist, kann der Anstieg der Betriebszeit schon als erheblich angesehen werden.

Die Betriebszeit stellt einen wichtigen Faktor in der Kostenkalkulation der Betriebe dar. Eine Erhöhung der Betriebszeit über das durchschnittliche Niveau hinaus würde 2004 bei 70% der Firmen die Stückkosten senken. Im Rahmen der Standortkostendebatte wird sich dieser Anteil in Zukunft sicherlich noch weiter erhöhen.

Tab. 6

Durchschnittliche wöchentliche Betriebszeit und ihre Entwicklung

	Industrie	
	1999	2004
Durchschnittliche wöchentliche Betriebszeit der Produktionsanlagen (Stunden) ^{a)}		
darunter:		
im Einschichtbetrieb	37,6	37,39
im Mehrschichtbetrieb	102,3	114,52
Entwicklung der durchschnittlichen wöchentlichen Betriebszeit (Nennungen in %) in den letzten fünf Jahren		
– deutliche Zunahme	24	11
– leichte Zunahme	21	28
– keine Änderung	34	44
– leichte Abnahme	17	11
– deutliche Abnahme	4	6
Saldo	+ 24	+ 22
in den nächsten ein bis zwei Jahren		
– deutliche Zunahme	2	7
– leichte Zunahme	27	36
– keine Änderung	65	50
– leichte Abnahme	6	5
– deutliche Abnahme	1	2
Saldo	+ 22	+ 36
^{a)} Mittelwerte der durchschnittlichen Betriebszeiten in Einschicht- und Mehrschichtbetrieb, gewichtet mit der Zahl der Arbeitsplätze.		

Quelle: ifo Institut.

Eine beliebige Verlängerung der Betriebszeit ist jedoch nicht immer möglich. So zeigt Tabelle 7 eventuelle Ursachen auf, warum dieses Potential nicht ausgeschöpft werden kann oder wird. Als Hauptgrund werden gesetzliche Vorschriften und Regelungen sowie Betriebs- und Tarifvereinbarungen genannt. Rund 75% der befragten Firmen sehen diese Aspekte jeweils als besonders wichtig an. In 2004 sahen 58% der Firmen aufgrund der fehlenden Nachfrage keinen Bedarf die Betriebszeit anzupassen.

Zusammenfassende Bemerkungen

Der Vergleich der Ad-hoc-Arbeitsumfrage im Auftrag der Europäischen Kommission in den Jahren 1999 und 2004 zeigt folgenden Fakten und Trends:

- Teilzeitarbeit wird häufiger in Anspruch genommen, insbesondere im Dienstleistungsgewerbe.
- Es besteht die Erwartung, dass die Beschäftigtenzahl in der Industrie und im Einzelhandel abnehmen, bei den Dienstleistungen zunehmen wird.
- Die Firmen wünschen sich die Möglichkeit, flexibler auf aktuelle Bedarfe reagieren zu können. Dies gilt insbesondere für tarifliche und gesetzliche Vorschriften.
- Die wöchentliche Arbeitszeit ist konstant oder nimmt leicht zu.

Tab. 7
Hemmnisse für die Ausdehnung der wöchentlichen Betriebszeit
 Angaben in %

	Industrie	
	1999	2004
Könnten die Stückkosten durch eine Verlängerung der Betriebszeit gesenkt werden?		
– ja	62	70
– nein	38	30
falls ja:		
welche Maßnahmen hindern Sie daran		
– von der Nachfrageseite her derzeit kein Bedarf	63	58
– Mangel an qualifizierten Arbeitskräften	32	19
– Mangel an geeigneten Bewerbern auf dem Arbeitsmarkt	44	25
– Gesetzliche Vorschriften und Regelungen	66	72
– Betriebs- und Tarifvereinbarungen	77	76
– Kosten der Umorganisation	26	30

Quelle: ifo Institut.

- Der absolute Anteil von Firmen, die im Schichtdienst arbeiten, ist nahezu konstant. Jedoch arbeiten immer mehr Mitarbeiter im Schichtdienst. Auch wird vermehrt am Wochenende und in drei Schichten gearbeitet.
- Die Betriebszeit, insbesondere im Mehrschichtbetrieb, steigt weiter an.
- Die Entwicklung von Arbeits- und Betriebszeit scheint sich zu entkoppeln.

Abschließend gilt es festzuhalten, dass zwar die Ergebnisse nicht repräsentativ sein müssen, da keine theoretisch korrekte Zufallsstichprobe gezogen wurde, jedoch lassen sich daraus Hinweise auf bestimmte Tendenzen ableiten.

Literatur

Flaig, G., W. Nierhaus, A. Dehne, A. Gebauer, S. Henzel, O. Hülsewig, E. Langmantel, W. Meister, M. Ruschinski und T. Wollmershäuser (2005), »ifo Konjunkturprognose 2006: Deutsche Wirtschaft im Aufschwung«, *ifo Schnelldienst* 58(24), 18–54.

Kiessl, T., C. Pohl und H. Schmalholz (2006), »Ostdeutsche Unternehmen betrachten EU-Dienstleistungsrichtlinie mit Skepsis«, *ifo Dresden berichtet* 13(1), 15–26.

Ruppert, W. (1996), »Betriebszeit der Produktionsanlagen – Messkonzepte und Entwicklung seit 1989«, *ifo Schnelldienst* 49(11), 13–20.

Sinn, H-W. (2005), *Die Basar-Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?*, Econ-Verlag, Berlin.

Aufwärtstrend der Weltwirtschaft verstärkt sich

Ergebnisse des 91. World Economic Survey (WES), Januar 2006¹

26

Gernot Nerb und Anna Stangl

Im Januar 2006 verbesserte sich der ifo Index für das Weltwirtschaftsklima gegenüber der vorangegangenen Oktober-Umfrage erheblich. Die Besserung betraf sowohl die allgemeine wirtschaftliche Lage als auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate. Mit 109,2 Punkten (nach 99,3 im Oktober; 1995 = 100) entfernte sich der Klimaindikator von seinem langfristigen Durchschnitt (1990–2005: 94,3) noch weiter in positiver Richtung. Die Erholungstendenz des ifo Indikators setzte bereits in der zweiten Hälfte 2005 ein, nachdem er sich seit Anfang 2004 abgeschwächt hatte (vgl. Abb. 1). Während das globale Wirtschaftswachstum im Jahr 2004 und in der ersten Jahreshälfte 2005 in erster Linie von der US-Nachfrage gezogen wurde, verspricht das aktuelle Jahr zwischen den jeweiligen Weltregionen wirtschaftlich ausbalancierter zu werden: Das Wirtschaftsklima verbesserte sich im gleichen Maße in den drei größten Wirtschaftsregionen – Nordamerika, Westeuropa und Asien (vgl. Abb. 2). Positiv anzumerken ist, dass die wirtschaftliche Erholung nun auch in der Eurozone und in Japan Fuß gefasst hat. Die drei positiven aufeinander folgenden Umfrageergebnisse, bei denen die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage den positiven Erwartungen folgten, können nun als ein deutliches Zeichen für den konjunkturellen Aufschwung der globalen Wirtschaft interpretiert werden.

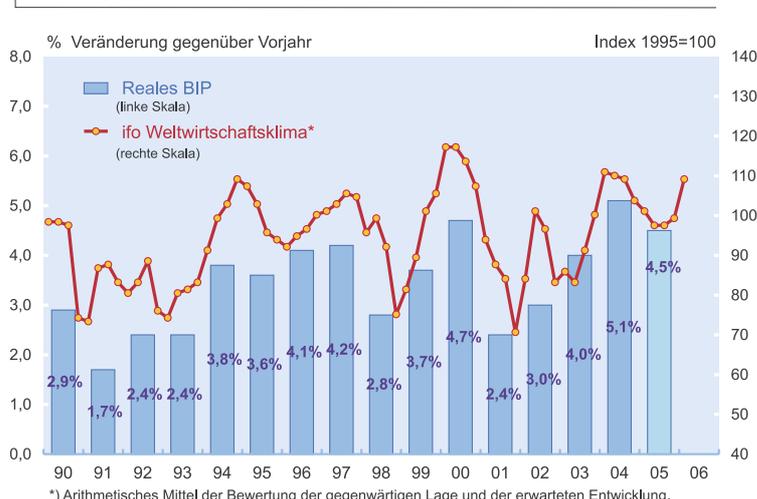
Die wichtigsten Ergebnisse in Stichworten

- Die Einschätzungen zur aktuellen wirtschaftlichen Situation sind in allen Regionen auf hohem Niveau.
- Die wirtschaftlichen Erwartungen für die nächsten sechs Monate bleiben optimistisch.
- Die Inflationserwartungen sind nahezu unverändert hoch.
- Häufiger als bisher werden steigende Zinssätze erwartet.
- Der japanische Yen gilt häufiger als unterbewertet.

Konjunkturentwicklung in den Weltregionen

Besserungstendenzen sind diesmal insbesondere in Westeuropa auszumachen. In fast allen westeuropäischen Staaten haben sich sowohl die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage als auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate deutlich gebessert. Die aktuelle Wirtschaftslage wird nun in Westeuropa im Durchschnitt als »zufriedenstellend« beurteilt. Die Erwartungen für die kommenden sechs Monate sind sehr optimistisch, was auf die Fortsetzung des

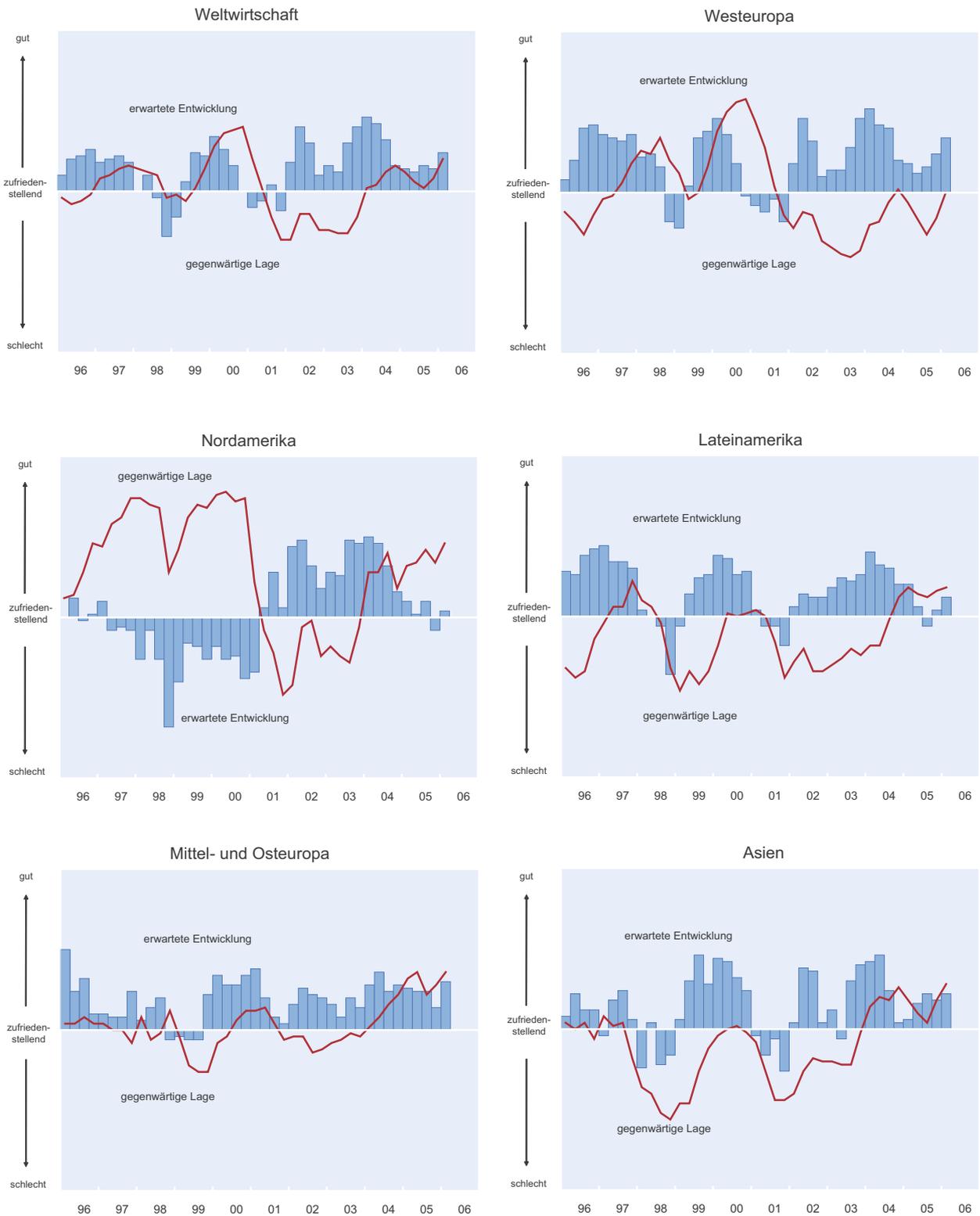
Abb. 1
Weltkonjunktur und ifo Weltwirtschaftsklima



Quelle: IWF, World Economic Outlook September 2005; 2005: ifo Schätzung; Ifo World Economic Survey (WES) IQ/2006.

¹ Im Januar 2006 hat das ifo Institut zum 91. Mal seine weltweite Umfrage »Ifo World Economic Survey«, kurz WES, bei 1080 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 90 Ländern durchgeführt. Die Aufgabe des WES ist, vierteljährlich ein möglichst aktuelles Bild über die Wirtschaftslage sowie Prognosen für wichtige Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer zu liefern. Im Gegensatz zur amtlichen Statistik, die in erster Linie auf quantitativen (in Wertseinheiten messbaren) Informationen aufbaut, werden beim WES qualitative Informationen – Urteile und Erwartungen von Wirtschaftsexperten – abgefragt. Während amtliche Statistiken auf internationaler Ebene oft nur mit großen Zeitverzögerungen erhältlich sind, zeichnen sich die WES-Umfrageergebnisse durch ihre hohe Aktualität und internationale Vergleichbarkeit aus. Gerade in Ländern, in denen die amtliche Statistik auf einer unsicheren Datenbasis steht, sind die von Wirtschaftsexperten vor Ort abgegebenen Urteile und Erwartungen von besonderer Bedeutung. Die Umfrage wird in Zusammenarbeit mit der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris und mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Kommission durchgeführt.

Abb. 2
Wirtschaftliche Lage



Quelle: Ifo World Economic Survey Q1/2006.

positiven Trends in 2006 schließen lässt. In den nordeuropäischen Staaten außerhalb der Eurozone, *Dänemark*, *Norwegen* und *Schweden*, beurteilten die befragten WES-Experten die aktuelle Wirtschaftslage mit den Bestnoten auf der WES-Skala. Der Ausblick für das erste Halbjahr 2006 verspricht Stabilisierung auf dem derzeit hohen Niveau. In *Großbritannien* dagegen war das Jahr 2005 von einer wirtschaftlichen Abkühlung gekennzeichnet. Doch auch hier scheint die Jahreswende eine konjunkturelle Wende mit sich gebracht zu haben. Die Urteile zu gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage haben sich auf dem »befriedigend«-Niveau stabilisiert. Die wirtschaftlichen Erwartungen blieben jedoch noch vorsichtig, vor allem im Hinblick auf die Unternehmensinvestitionen und die private Konsumnachfrage.

Der ifo Indikator für das Wirtschaftsklima im **Euroraum** stieg im Januar 2006 deutlich an. Damit setzte sich die Erholung fort, die sich bereits Mitte letzten Jahres abgezeichnet hatte. Sowohl die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Situation als auch die Perspektiven für die nächsten sechs Monate hellten sich spürbar auf. Auch wenn die Einschätzung der augenblicklichen Wirtschaftslage immer noch leicht negativ ausfiel, ist es doch der beste Wert seit über vier Jahren. *Irland*, *Finnland* und *Luxemburg* bilden weiterhin die Spitzengruppe im Urteil der WES-Experten. Ebenfalls auf vorderen Plätzen befinden sich *Spanien* und *Österreich* sowie neuerdings auch *Belgien*. Die wirtschaftlichen Aussichten für die nächsten sechs Monate haben sich in allen Ländern des Euroraums, ausgenommen *Spanien*, gebessert. Auch in jenen Mitgliedsländern, in denen derzeit die wirtschaftliche Situation noch nicht als voll befriedigend gilt, war eine Verbesserung des Wirtschaftsklimas festzustellen, besonders stark in *Deutschland*, *Frankreich* und in den *Niederlanden*. Nur leicht verbesserten sich wiederum *Italien* und *Portugal*, die derzeit von den WES-Experten am ungünstigsten beurteilt werden.

Auch in **Nordamerika** ist die Tendenz des Klimaindikatoren wieder steigend; der Rückschlag im Oktober letzten Jahres war offenbar nur temporärer Natur. Beide Komponenten der Klimareihe – die Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage und die Erwartungen für die kommenden sechs Monate – haben sich gegenüber der letzten Oktober-Umfrage wieder gebessert. Dennoch sehen die befragten WES-Teilnehmer die gute Wirtschaftsstimmung angesichts des enormen Haushaltsdefizits in Gefahr, sollte bei den Investoren das Vertrauen in die *US*-Wirtschaft schwinden und einen Wertverfall des *US*-Dollar nach sich ziehen.

In **Mittel- und Osteuropa** setzte auch im Januar der Wirtschaftsklimaindex seinen Stabilisierungskurs fort. In allen neuen EU-Staaten wurde die aktuelle Wirtschaftslage als

»zufriedenstellend« beurteilt. Besonders positiv wurde sie erneut in den baltischen Staaten (*Estland*, *Litauen* und *Lettland*) sowie in Tschechien und der Slowakei bewertet. Die kurzfristigen Prognosen versprechen ein wirtschaftlich stabiles Jahr 2006. Auch in mehreren osteuropäischen Ländern außerhalb der EU – *Albanien*, *Bulgarien*, *Kroatien* und *Rumänien* – wurde das Wirtschaftsklima als günstig beschrieben. Nur *Serbien* und *Montenegro* bildeten in diesem Kontext eine Ausnahme. Die gegenwärtige Wirtschaftslage wird hier als »ungünstig« beschrieben. Die befragten Experten rechnen jedoch mit einer Aufhellung in den kommenden sechs Monaten.

In den in die Umfrage aufgenommenen **GUS-Staaten** – *Russland*, *Kasachstan* und *Ukraine* – blieb das günstige Wirtschaftsklima über die Wintermonate stabil. Vor allem die Volkswirtschaften *Russlands* und *Kasachstans* profitieren enorm von den derzeit hohen Ölpreisen sowie der gestiegenen globalen Nachfrage nach Rohstoffen, wobei die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Unternehmen außerhalb des Energie- und Rohstoffsektors auf dem Weltmarkt in allen Ländern noch zu wünschen übrig lässt. Nichtsdestotrotz beurteilen die befragten WES-Experten die aktuelle Wirtschaftslage in *Russland* seit über drei Jahren als positiv, und auch für 2006 ist ein Stabilisierungskurs angesagt. Das gleiche gilt für *Kasachstan*. Nicht ganz so positiv zeigten sich die Ökonomen in der *Ukraine*, wo sich die wirtschaftliche Erholung nach den WES-Ergebnissen nur zögerlich vollzieht und das Klimabild auf eine Eintrübung in der ersten Jahreshälfte hindeutet.

In **Asien** blühen die Märkte weiter auf, und das günstige Wirtschaftsklima verspricht anzuhalten. Die WES-Experten schätzten die gegenwärtige wirtschaftliche Lage deutlich positiver ein als in der vorangegangenen Oktober-Erhebung, die Erwartungen fielen ebenfalls günstiger aus. Die ersten Befragungsergebnisse des neuen Jahres bestätigten, dass selbst krisengeprägte Volkswirtschaften der Region wieder auf Erfolgskurs gehen. Gemeint ist hier in erster Linie *Japan*, welches zwar den dritten Platz in der Rangliste der größten Volkswirtschaften – gemessen an ihrem Anteil am Welthandel – an das Wirtschaftswunderland *China* abtreten musste (vgl. Tab. 1), das aber dennoch in der aktuellen WES-Runde eindeutig zu den Gewinnern gezählt werden kann. Sowohl die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage als auch die Erwartungen für die kommenden sechs Monate zeigen in Japan deutlich nach oben. Als »gut« und »optimistisch« beschrieben die befragten Volkswirte die Wirtschaftsstimmung in *Indien*, *Singapur* und *Vietnam*. In *China* wird weiterhin mit einer Abkühlung gerechnet, die jedoch, nur um einer möglichen Überhitzung der Konjunktur vorzubeugen, seitens der Staatsführung kontrolliert vonstatten gehen soll. Ähnliches gilt für *Hongkong*. In der gesamten Region fielen lediglich in *Bangladesch* und den *Philippinen* die Urteile

Tab. 1
Importe und Exporte in 2004 und der Landesanteil am Weltaußenhandel in Mill. US-Dollar

Land	Exporte (FOB)	Importe (CIF)	Gesamter Außenhandel	Landesanteil in %
90 WES-Länder	8 719 134	8 938 831	17 657 965	100,00
USA	818 520	1 525 680	2 344 200	13,28
Deutschland	911 859	718 269	1 630 128	9,23
China	593 439	560 683	1 154 122	6,54
Japan	565 743	454 592	1 020 335	5,78
Frankreich	424 036	442 120	866 156	4,91
Großbritannien	341 621	451 715	793 336	4,49
Italien	353 785	354 765	708 550	4,01
Holland	317 936	283 734	601 670	3,41
Belgien	306 536	285 516	592 052	3,35
Kanada	304 456	273 084	577 540	3,27
Hongkong	259 314	271 158	530 472	3,00
Südkorea	253 845	224 463	478 308	2,71
Spanien	182 156	257 672	439 828	2,49
Mexiko	189 083	197 347	386 430	2,19
Singapur	179 611	163 851	343 462	1,95
Russland	181 648	75 554	257 202	1,46
Taiwan	135 065	112 602	247 667	1,40
Malaysia	125 745	105 299	231 044	1,31
Schweden	123 223	100 437	223 660	1,27
Schweiz	114 138	106 645	220 783	1,25
Österreich	109 004	108 866	217 870	1,23
Australien	86 426	109 378	195 804	1,11
Thailand	97 413	95 353	192 766	1,09
Saudi-Arabien	125 728	44 517	170 245	0,96
Indien	71 798	94 070	165 868	0,94
Irland	104 202	61 404	165 606	0,94
Polen	74 831	89 094	163 925	0,93
Brasilien	96 475	65 950	162 425	0,92
Türkei	61 683	96 368	158 051	0,90
Dänemark	75 617	66 883	142 500	0,81
Tschechien	67 198	68 435	135 633	0,77
Norwegen	81 716	48 062	129 778	0,73
Indonesien	71 261	52 076	123 337	0,70
Vereinte Arabische Emirate	65 826	51 955	117 781	0,67
Ungarn	54 893	59 636	114 529	0,65
Finnland	60 916	50 677	111 593	0,63
Südafrika	43 707	46 266	89 973	0,51
Portugal	33 023	49 225	82 248	0,47
Philippinen	39 689	42 345	82 034	0,46
Israel	38 618	42 864	81 482	0,46
Griechenland	14 996	51 559	66 555	0,38
Ukraine	32 672	28 996	61 668	0,35
Iran	33 788	27 676	61 464	0,35
Slowakei	27 605	30 469	58 074	0,33
Chile	32 025	24 871	56 896	0,32
Argentinien	34 453	22 320	56 773	0,32
Vietnam	25 625	31 091	56 716	0,32
Rumänien	23 485	32 664	56 149	0,32
Venezuela	33 929	16 679	50 608	0,29
Nigeria	31 148	14 164	45 312	0,26
Neuseeland	20 373	23 201	43 574	0,25
Kuwait	28 729	12 005	40 734	0,23
Slowenien	15 879	17 571	33 450	0,19
Kolumbien	16 224	16 746	32 970	0,19
Kasachstan	20 093	12 781	32 874	0,19
Pakistan	13 379	17 949	31 328	0,18
Algerien	18 530	11 809	30 339	0,17
Luxemburg	12 180	16 828	29 008	0,16
Kroatien	8 024	16 589	24 613	0,14
Bulgarien	9 931	14 467	24 398	0,14
Peru	12 617	9 812	22 429	0,13
Tunesien	9 685	12 738	22 423	0,13
Litauen	9 307	12 386	21 693	0,12
Ägypten	7 530	12 859	20 389	0,12
Marokko	7 848	11 868	19 716	0,11
Bangladesh	6 597	11 266	17 863	0,10
Ecuador	7 655	7 861	15 516	0,09
Costa Rica	6 297	8 268	14 565	0,08
Estland	5 870	8 487	14 357	0,08

Quelle: UNO, Monthly Bulletin of Statistics, No. 1012, 2005, S. 111–141.

zur aktuellen wirtschaftlichen Lage weiter unter die »befriedigend«-Marke. In allen anderen asiatischen Ländern blieb die wirtschaftliche Lage stabil oder besserte sich gegenüber der vorangegangenen Oktober-Umfrage.

Das Wirtschaftsklima in *Australien* und *Neuseeland* weicht im Januar deutlich vom globalen Trend ab. In beiden Ländern fiel der Klimaindex. Während in *Australien* die Verschlechterung eher geringfügig ausfiel und zumindest die Lageurteile weiterhin im positiven Bereich blieben, gleicht der Rückgang des Klimaindixators in *Neuseeland* eher einem Sturz, nach einer sechsjährigen Erfolgsphase. Die befragten Experten rechnen mit einem weiteren Rückgang in den kommenden sechs Monaten. Einschnitte werden vor allem für den agrarorientierten Exportsektor prognostiziert, aber auch für Unternehmensinvestitionen und die private Nachfrage.

Positive Signale kamen dagegen aus **Mittel- und Lateinamerika**. In *Argentinien* hat die wirtschaftliche Erholung nicht nur Fuß gefasst, sondern sich seit Beginn 2003 als ausgesprochen robust erwiesen. Im Januar erreichten die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage einen achtjährigen Höchststand. Mit wirtschaftlichen Wachstumsraten um die 9%-Marke in 2004 und 2005 zählt *Argentinien* zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften weltweit. Die positiven Erwartungen der befragten Experten deuten auf die Fortsetzung des wirtschaftlichen Erfolgskurses auch in 2006 hin. Die Wirtschaftsstimmung in *Chile*, das bereits seit mehreren Jahren zum Vorbild in Sachen Wirtschaftspolitik auf dem Kontinent zählt, blieb auch nach dem Amtsantritt der neuen Staatschefin, Michele Bachelet, ungebrochen positiv, was sich im Optimismus für die erste Jahreshälfte 2006 widerspiegelt. Die Wirtschaft *Mexikos* kam zwar durch die Herbsthurrikans des letzten Jahres, welche vor allem dem Tourismus-, Agrar- und dem Ölsektor zusetzten, ins Stolpern, im Januar richtete sich der Index jedoch wieder etwas auf, gezogen in erster Linie von den optimistischeren Erwartungen für die kommenden Monate. Einem sinkenden Trend folgte der Klimaindex im Verlaufe des letzten Jahres in *Brasilien*, und auch im Januar haben sich beide Komponenten des zusammengesetzten Indikators – Lage und Erwartungen – erneut leicht verschlechtert. Dennoch blieben beide noch deutlich im positiven Bereich. Insgesamt spricht das Bild eher für eine sich abzeichnende wirtschaftliche Konsolidierung in 2006. Sehr positiv fielen die Umfrageergebnisse betreffend die gegenwärtige Wirtschaftslage in *Peru* und *Venezuela* aus. Die Erwartungen deuten auch hier auf eine Stabilisierung hin. Von allen in die Umfrage einbezogenen Ländern des Kontinents rechnen die befragten Experten nur in *Paraguay* sowie *Ecuador* und *Panama* mit einer weiteren Einrührung des Wirtschaftsklimas in den kommenden sechs Monaten.

Das Wirtschaftsklima im **Nahen Osten** gilt weiterhin als stabil. Die besten Einschätzungen der gegenwärtigen Wirtschaftslage kommen auch im Januar aus den *Vereinigten Arabischen Emiraten*, *Saudi-Arabien*, *Kuwait* sowie aus *Jordanien* und *Bahrain*. In allen diesen Ländern soll nach Ansicht der befragten Experten die günstige wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2006 anhalten. Die aktuelle Wirtschaftslage in der *Türkei* wurde erneut als voll »zufriedenstellend« beurteilt. Die Erwartungen für die kommenden sechs Monate wurden zwar leicht nach unten korrigiert, deuten jedoch insgesamt auf eine wirtschaftliche Stabilisierung im kommenden Halbjahr hin. Ein ähnliches Bild zeichneten die befragten Wirtschaftsfachleute in *Israel*. Während die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage etwas positiver ausfielen als in der vorangegangenen Oktober-Umfrage, haben sich die wirtschaftlichen Erwartungen leicht verschlechtert. Es überrascht nicht, dass der politische Sieg der radikalen Hamas nun auch die Wirtschaftsstimmung im Lande drückt.

Afrika ist ein Kontinent, auf dem die wirtschaftlichen Tendenzen der einzelnen Länder auseinanderklaffen wie auf keinem anderen. Während das Wirtschaftswachstum in *Südafrika* seit nun mehr einer Dekade robust und stabil verläuft und dieser Trend, den WES-Ergebnissen zur Folge, auch im Jahr 2006 anhält, profitieren die angrenzenden Länder kaum von ihrer geographischen Nähe. Die gegenwärtige Wirtschaftslage in *Simbabwe* z.B. wird seit derselben Dekade von den im Lande ansässigen WES-Experten mit den schlechtesten Noten der WES-Skala beurteilt. Und auch am nördlichen Ende des Kontinents findet man Kontraste. Während in *Tunesien*, *Algerien* und *Marokko* die aktuelle Wirtschaftslage als »gut« beurteilt wurde, zeigten sich die Experten in dem angrenzenden *Ägypten* erneut wenig zuversichtlich. Allen gemein blieb hier jedoch der optimistische Ausblick in die erste Jahreshälfte 2006.

Kaum Abschwächung der Inflation erwartet

Im weltweiten Durchschnitt wird 2006 mit einer Inflationsrate – gemessen an den Verbraucherpreisen – von 3,2% gerechnet (vgl. Tab. 2). Dies ist zwar geringfügig niedriger als die von den WES-Experten für das vergangene Jahr gemeldete Preissteigerungsrate von 3,3%, aber doch deutlich höher als die Rate, die vor Jahresfrist erwartet worden war (2,9%). Allerdings wurden im Laufe des letzten Jahres die Preiserwartungen ständig weiter nach oben korrigiert.

Im *Euroraum* verharrten die Inflationserwartungen der WES-Experten für 2006 in Höhe der für 2005 gemeldeten Preissteigerungsrate (2,2%). Die erwartete Preissteigerungsrate liegt damit weiterhin über der Zielmarke der Europäischen

Tab. 2
Inflationserwartungen der WES-Teilnehmer für 2006 und 2005 (im Januar 2006 und Oktober 2005)*

Region	Q1/2006	QIV/2005	Region	Q1/2006	QIV/2005
Durchschnitt der 90 Staaten	3,2	3,3	Mittel- und Lateinamerika	5,5	5,8
EU (alte Mitglieder)	2,2	2,2	Argentinien	13,0	12,8
EU (neue Mitglieder) ^{a)}	3,0	3,1	Bolivien	4,3	3,9
Euroraum ^{b)}	2,2	2,2	Brasilien	4,9	5,3
Westeuropa	2,1	2,1	Chile	3,4	3,8
Belgien	2,3	2,6	Costa Rica	12,0	14,2
Dänemark	2,3	1,9	Ecuador	4,6	2,5
Deutschland	2,0	2,0	El Salvador	4,4	5,2
Finnland	1,7	1,4	Kolumbien	4,8	5,2
Frankreich	1,9	1,9	Mexiko	3,5	4,0
Griechenland	3,3	3,6	Panama	1,7	1,6
Großbritannien	2,4	2,3	Paraguay	10,0	8,9
Irland	2,5	2,5	Peru	2,6	2,1
Island	-	4,0	Trinidad und Tobago	-	5,0
Italien	2,2	2,2	Uruguay	5,5	6,0
Luxemburg	2,3	3,2	Venezuela	16,2	17,0
Malta	3,0	2,7	Asien	2,8	2,7
Niederlande	1,7	1,7	Bangladesch	7,2	6,6
Norwegen	2,0	1,9	China	2,8	2,6
Österreich	2,1	2,2	Hongkong	2,3	2,2
Portugal	2,5	2,4	Indien	5,2	5,0
Schweden	1,6	1,1	Indonesien	9,6	9,4
Schweiz	1,1	1,2	Japan	0,4	0,0
Spanien	3,4	3,4	Korea	3,5	3,4
Zypern	2,9	2,5	Malaysia	3,2	3,0
Mittel- und Osteuropa	3,5	3,8	Pakistan	8,1	9,0
Albanien	3,2	3,4	Philippinen	6,6	7,7
Bosnien-Herzegowina	3,0	-	Singapur	2,2	1,6
Bulgarien	5,3	5,1	Sri Lanka	12,3	12,2
Estland	3,4	3,6	Taiwan	1,8	2,4
Kroatien	2,9	3,2	Thailand	5,0	5,1
Lettland	5,9	6,8	Vietnam	7,0	8,1
Litauen	2,7	2,7	Naher Osten	5,6	5,9
Polen	2,8	2,4	Bahrain	6,0	-
Rumänien	6,9	7,8	Iran	14,8	17,0
Serbien und Montenegro	11,9	15,5	Israel	2,9	2,5
Slowakei	3,7	3,6	Jordanien	3,5	3,5
Slowenien	2,3	2,6	Kuwait	3,3	-
Tschechien	2,7	2,6	Libanon	2,5	1,5
Ungarn	3,2	3,8	Saudi-Arabien	1,2	1,2
GUS	10,0	11,5	Türkei	6,3	7,8
Kasachstan	7,7	7,2	Vereinigte Arabische Emirate	6,4	6,5
Russland	10,0	11,8	Afrika	k.A.	k.A.
Ukraine	11,3	11,9	Ägypten	10,0	8,0
Nordamerika	2,8	3,2	Algerien	2,8	-
Kanada	2,4	2,8	Kenia	10,8	-
Vereinigte Staaten von Amerika	2,9	3,4	Marokko	2,3	-
Ozeanien	3,0	3,1	Mauritius	6,0	5,2
Australien	3,0	3,1	Nigeria	15,0	23,0
Neuseeland	3,3	3,2	Simbabwe	500,0	400,0
			Südafrika	4,6	4,4
			Tansania	4,0	-
			Tunesien	2,7	2,8

* Innerhalb jeder Ländergruppe sind die Ergebnisse nach den Export/Import Anteilen am Weltdurchschnitt gewichtet. –

^{a)} Tschechische Rep., Zypern, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei (ab 1. Mai 2004). –

^{b)} EU Länder ohne Dänemark, Schweden und Großbritannien.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES), Q1/2006.

Zentralbank (»geringfügig unter 2%«). Die höchsten Inflationsraten dürften nach Ansicht der WES-Teilnehmer in diesem Jahr wiederum in *Spanien* (3,4%) und in *Griechenland* vorliegen (3,3% nach 3,6% in 2005). Am unteren Ende der Inflationskala rangieren auch in diesem Jahr *Finnland* und die *Niederlande* (jeweils 1,7%). In *Deutschland* wird laut WES ein Anstieg der Verbraucherpreise um 2,0% in 2006 erwartet.

In den *USA* haben die WES-Experten ihre Inflationsprognose mit 2,9% für dieses Jahr spürbar unter der für 2005 gemeldeten Preissteigerungsrate von 3,4% angesetzt. Auch in *Kanada* wird mit einer Abschwächung der Inflation gerechnet (von 2,8% in 2005 auf 2,4% in 2006).

In *Asien* liegen die Zeiten einer befürchteten Deflation schon länger zurück. Für dieses Jahr wird mit einer Inflationsrate von durchschnittlich 2,8% gerechnet, was gegenüber 2005 (2,7%) eine leichte Zunahme bedeuten würde. Entgegen diesem Trend haben sich die Inflationserwartungen in *Taiwan* zurückgebildet und liegen für dieses Jahr bei 1,8% nach einer Inflationsrate von 2,4% in 2005. Auf den *Philippinen* (6,6% nach 7,7% in 2005), in *Pakistan* (8,1% nach 9,0% in 2005) und in *Vietnam* (7,0% nach 8,1% in 2005) dürfte sich die Inflation im laufenden Jahr zwar ebenfalls abschwächen, wird allerdings weiterhin hoch bleiben. Auf der anderen Seite wird die Inflationsrate nach den Erwartungen der WES-Experten in diesem Jahr in *China* (2,8% nach 2,6% in 2005) und in *Indien* (5,2% nach 5,0% in 2005) höher ausfallen als in 2005. In *Südkorea* (3,5%) und *Thailand* (5,0%) dürfte die Inflationsrate etwa auf demselben Niveau bleiben wie im letzten Jahr. In *Japan* wird in 2006 nunmehr erstmals seit langem mit einem leichten Preisanstieg in Höhe von 0,4% gerechnet; im Vorjahr blieben die Preise stabil, nachdem sie im Zeitraum 2001 bis 2004 zurückgegangen waren.

Zinsanstieg häufiger als bisher erwartet

Wohl bedingt durch die kaum gesunkenen Inflationserwartungen wird in den nächsten sechs Monaten häufiger als in den vier vorangegangenen Erhebungen mit steigenden Zinsen gerechnet, und zwar sowohl am kurzen wie auch am langen Ende. Diese Tendenz gilt im Besonderen für den *Euroraum*, aber auch für die westeuropäischen Länder außerhalb des *Euroraums*, mit Ausnahme von *Großbritannien*, wo ein weiterer Rückgang der kurzfristigen Zinsen und stabile bis allenfalls leicht steigende Kapitalmarktzinsen erwartet werden (vgl. Abb. 3).

In *Nordamerika* – sowohl in den *USA* wie in *Kanada* – und noch ausgeprägter in *Ozeanien* – sowohl in *Australien* als auch *Neuseeland* – wird im Laufe der nächsten sechs Mo-

nate mit einem verlangsamten Zinsanstieg, allerdings noch nicht mit einem Zinsrückgang gerechnet.

In *Mittel- und Osteuropa* dürfte der seit einiger Zeit sinkende Zinstrend im Laufe der kommenden sechs Monate von leicht steigenden Zinsen abgelöst werden. Eine Ausnahme bildet lediglich *Ungarn*, wo sich der Trend sinkender Zinsen in den nächsten Monaten – wenn auch abgeschwächt – fortsetzen wird. Sinkende Zinsen werden weiterhin die *GUS-Staaten*, vor allem *Russland* kennzeichnen.

Auch in *Lateinamerika* werden sich die Zinsen in den nächsten sechs Monaten voraussichtlich weiter zurückbilden. Es gibt jedoch erhebliche Unterschiede zwischen den Ländern: Während in *Chile* der Zinstrend weiter nach oben zeigt, dürften insbesondere in *Brasilien*, aber auch in *Mexiko* die Zinsen weiter nachgeben.

In *Afrika* wird insgesamt mit stabilen Zinsen im nächsten Halbjahr gerechnet. Ausnahmen hiervon sind jedoch *Südafrika* und *Simbabwe*, wo sich nach Ansicht der WES-Experten der Zinsanstieg, wenn auch verlangsamt, fortsetzen wird.

In *Asien* zeichnet sich noch kein Ende des Zinsanstiegs ab. Vor allem in *Hongkong*, *Thailand*, *Südkorea*, *Singapur* und *Taiwan* dürften die Zinsen in den nächsten Monaten weiter nach oben klettern. In *China* und in *Japan* werden nach Ansicht der WES-Experten die Zinsen ebenfalls in den nächsten sechs Monaten anziehen, wenn auch nur leicht. Lediglich in *Indonesien* und auf den *Philippinen* werden sinkende Zinsen in den nächsten Monaten erwartet.

Im *Nahen Osten* gehen die WES-Experten von annähernd stabilen Zinsen aus; eine Ausnahme hiervon ist die *Türkei*, wo sich voraussichtlich der Zinsrückgang weiter fortsetzen wird.

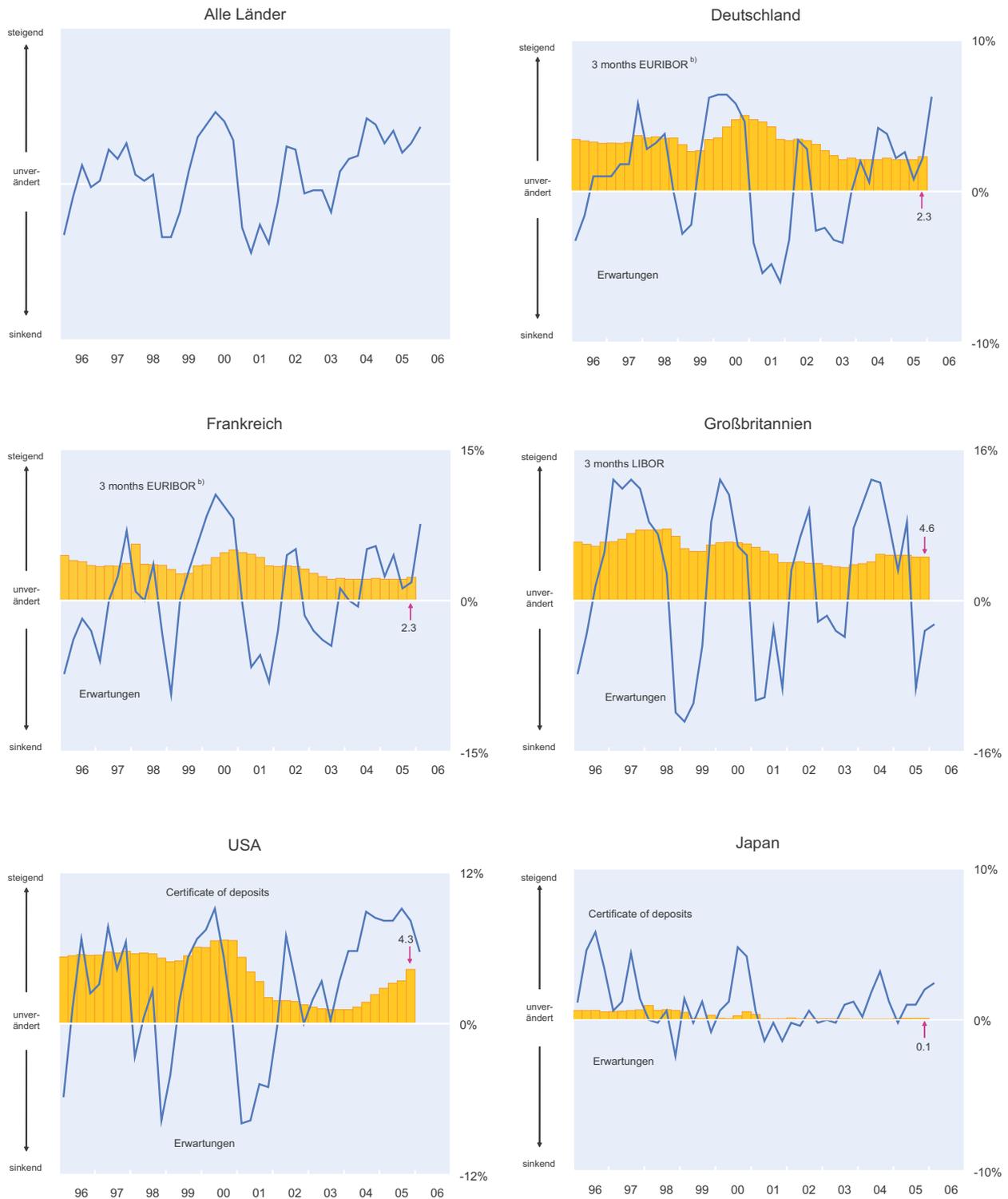
Der japanische Yen gilt als unterbewertet

Der *US-Dollar* gilt nunmehr im Durchschnitt aller erfassten Länder als leicht überbewertet, nachdem er von den WES-Experten mehr als zwei Jahre lang als unterbewertet eingestuft worden war. Dagegen werden der *Euro* und noch mehr das *britische Pfund* weiterhin als überbewertet angesehen. Der japanische *Yen* wurde wie schon bei der vorangegangenen Erhebung als leicht unterbewertet eingestuft (vgl. Abb. 4).

Nachdem sich erfahrungsgemäß die Wechselkurse zumindest vorübergehend deutlich von den als fundamental richtig angesehenen Relationen entfernen können, wurde wiederum die Frage gestellt, wie sich voraussichtlich der Kurs des *US-Dollar* im nächsten Halbjahr entwickeln wird. Im Welt-

Abb. 3
Kurzfristige Zinsen

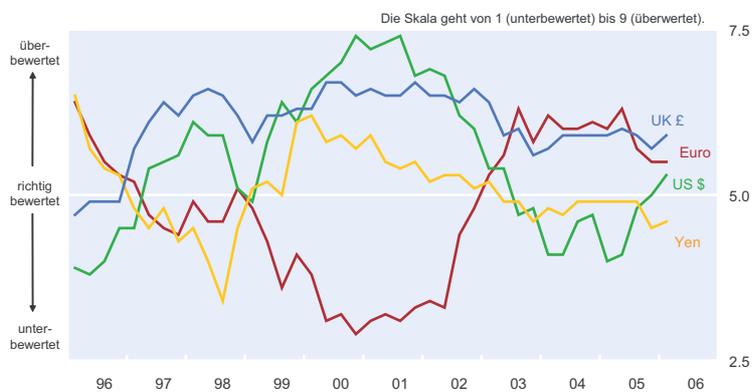
– Aktuelle Zinssätze^{a)} und Erwartungen für die nächsten sechs Monate –



^{a)} Quartalswerte OECD, Main Economic Indicators. ^{b)} Seit Q1/2001 EURIBOR. Vorher FIBOR in Deutschland und PIBOR in Frankreich.

Quelle: Ifo World Economic Survey Q1/2006.

Abb. 4
Währungsbeurteilung



Quelle: Ifo World Economic Survey Q1/2006.

durchschnitt gehen die WES-Experten von einem leicht sinkenden Wert des *US-Dollar* aus. Im Gegensatz zu diesem Gesamtdurchschnitt wird weiterhin mit einer Verteuerung des *US-Dollar* in den meisten mittel- und osteuropäischen, südamerikanischen und afrikanischen Ländern gerechnet. Auf der anderen Seite wird wie schon in der vorangegangenen Erhebung von einer relativen Verbilligung des *US-Dollar* in den meisten asiatischen Ländern ausgegangen; besonders stark ausgeprägt ist diese Erwartung in China und Malaysia.

Eine ausführlichere Analyse zu den einzelnen Weltregionen, der Zinsentwicklung, Inflation und Währungen findet sich in der englischsprachigen Veröffentlichung »CESifo World Economic Survey«.

Hans-Werner Sinn und Klaus Abberger

»ifo Geschäftsklimaindex auf Fünfjahreshoch« und »ifo Index auf höchstem Stand seit Mai 2000« sind nur zwei Überschriften aus einer Reihe von ähnlich lautenden Meldungen, mit denen in der Presse die ifo Geschäftsklimawerte vom Januar betitelt wurden. Vielfach wird nun die Frage gestellt, ob dieser hohe Stand des Indexes auch ein ähnlich hohes Wachstum wie im Jahr 2000 erwarten lässt? Und wenn nicht, warum nicht? So titelt auch Sebastian Dullien in der Financial Times Deutschland »ifo-Rekorde ohne Rekordwachstum« und argumentiert dann, dass die Firmen von ifo ja nur befragt werden, ob sie eine Verbesserung, eine Konstanz oder eine Verschlechterung ihrer Lage sehen. Der Autor schließt, dass ein höherer Geschäftsklimaindex anzeigt, dass der Aufschwung an Breite gewinnt, aber nicht unbedingt wie stark das Wachstum zulegt.

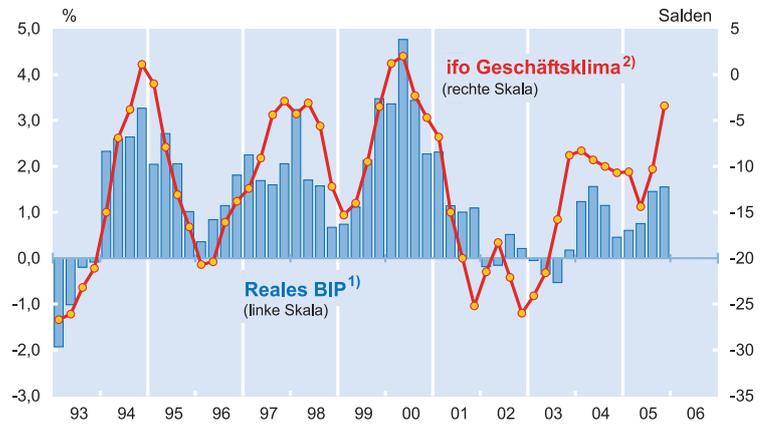
Der Schluss von Sebastian Dullien ist grundsätzlich richtig. Etwas technischer formuliert, ist das ifo Geschäftsklima eine Art Diffusionsindex, der in erster Linie die Breite des Aufschwungs misst. Man kann den Wert des Geschäftsklimas deshalb nicht unmittelbar in eine Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes übertragen.

Neben der Konstruktion des Klimaindexes liegt dies daran, dass die von den Unternehmen abgefragte Lageeinschätzung eine relative Aussage beinhaltet. Für die Unternehmer ist eine gute Geschäftslage heute nicht notwendigerweise dasselbe wie vor einigen Jahren, denn die allgemeine wirtschaftliche Situation hat sich ja auch verändert: So wuchs die Wirtschaft in den Jahren von 2001 bis 2005 mit durchschnittlichen realen Wachstumsraten von 0,7%, während sie in den Jahren von 1995 bis 2000 um real durchschnittlich 2% wuchs. Möglicherweise ist heute für die Unternehmen gut, was früher als unbefriedigend galt. Man wird ja bescheiden.

Obwohl all dies grundsätzlich zu konzedieren ist, ist die Prognosekraft des ifo Indexes für das wirtschaftliche Wachstum doch erheblich. Die Meldungen der Firmen werden nämlich nicht nur saldiert, sondern auch gewichtet. Wie stark eine Meldung in das Gesamtergebnis eingeht, hängt zum einen von der Größe der Firma und zum anderen von dem »Einfluss« ihrer Branche auf die wirtschaftliche Entwicklung ab, der in der Regel durch die Bruttowertschöpfung gemessen wird. Durch die Messung der Diffusionsbreite des Aufschwungs in Kombination mit der Gewichtung lassen sich mit dem ifo Geschäftsklima durchaus Rückschlüsse auf die Stärke des konjunkturellen Wachstums in Deutschland ziehen. Ja, der Index eignet

Abb. 1

Wirtschaftswachstum in Deutschland und ifo Geschäftsklima
(Saisonbereinigte Werte)



1) Veränderung gegenüber dem jeweiligen Vorjahresquartal in %, saison- und arbeitstäglich bereinigt.
2) Quartalsdurchschnitte.

Quelle: Statistisches Bundesamt, ifo Konjunkturtest.

sich mit allen Vorbehalten sogar für numerische Voraussetzungen der Wachstumsrate.

Abbildung 1 zeigt, wie stark der Zusammenhang zwischen dem Wert des ifo Klimaindexes und dem Wachstum des realen Bruttoinlandsproduktes tatsächlich ist. Es ist deutlich erkennbar, dass das Geschäftsklima die konjunkturelle Situation in Deutschland recht zuverlässig anzeigt. Befürchtungen, dass der Zusammenhang zwischen ifo Geschäftsklima und dem tatsächlichen Wirtschaftswachstum verloren gegangen sein könnte, haben eine geringere praktische Bedeutung, als es theoretische Überlegungen erwarten lassen. Natürlich gibt es immer wieder mal ein, zwei Quartale, für die der Index etwas anderes zeigt, als die Zahlen des Statistischen Bundesamtes. Dennoch kann der Zusammenhang schwerlich enger sein, als es in der Abbildung zum Ausdruck kommt.

Dabei muss man bedenken, dass der ifo Indikator wesentlich früher vorliegt als die vergleichbaren Daten des Statistischen Bundesamtes. Der ifo Index wird zwölfmal im Jahr jeweils innerhalb des Berichtsmonats veröffentlicht, und er wird, abgesehen von gelegentlichen Anpassungen des Gewichtungsschemas an die aktuelle Wirtschaftsstruktur und minimalen Korrekturen der Saisonschwankungen, nicht revidiert. Das Statistische Bundesamt hingegen veröffentlicht nur Quartalszahlen. Die erste Vorabmeldung kommt etwa 45 Tage nach Ablauf des Berichtsquartals. Detailliertere Ergebnisse gibt es nach etwa 55 Tagen. Man gewinnt also mit dem ifo Index einen Informationsvorsprung gegenüber der amtlichen Statistik von im Mittel ca. sieben Wochen, wenn man vom Quartalsende rechnet, und elf Wochen, wenn man vom zweiten ifo-Ergebnis in der Quartalsmitte rechnet. Darüber hinaus werden die Zahlen des Statistischen Bundes-

amtes im Laufe der folgenden vier Jahre regelmäßig revidiert, weil zunächst nur über vorläufige Schätzungen berichtet wird. Wie Jan Jacobs und Jan-Egbert Sturm (2005)¹ empirisch nachgewiesen haben, eignet sich der ifo Indikator sogar dazu, die Richtung der Revisionen des Statistischen Bundesamtes beim Produktionsindex zu prognostizieren.

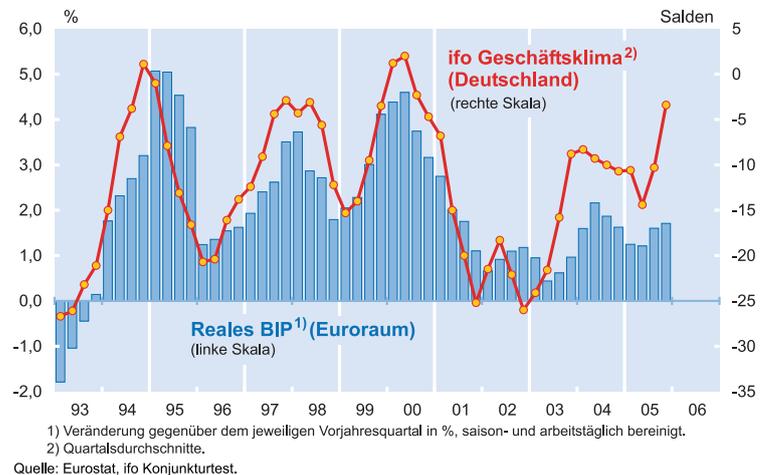
Das heißt nicht, dass der ifo Index die Daten des Statistischen Bundesamtes ersetzen kann. Es ist schließlich die Aufgabe des Amtes, das Bruttoinlandsprodukt möglichst genau zu ermitteln. Für die Konjunkturanalyse ergänzen die ifo-Umfragen die amtlichen Daten jedoch in optimaler Weise.

Von einem guten Frühindikator erwartet man, dass er konjunkturelle Wendepunkte rechtzeitig anzeigt und dass er möglichst glatt verläuft, damit die wirtschaftliche Situation rasch und zuverlässig eingeschätzt werden kann. Beide Anforderungen werden vom ifo Geschäftsklima erfüllt. Es sendet frühzeitig deutliche Signale über die Verfassung der konjunkturellen Entwicklung aus.

Das ifo Geschäftsklima eignet sich nicht nur für die zuverlässige Einschätzung der deutschen Konjunktur, sondern auch für die Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung in der Eurozone. Abbildung 2 zeigt eine erstaunlich enge Korrelation mit der Wachstumsrate des Euroraumes. Kein Wunder, dass der Index in einer Umfrage, die Reuters im Jahr 2005 unter 30 Ökonomen in der Eurozone durchführte, zum wichtigsten Konjunkturindikator Europas gekürt wurde. »German Ifo is Europe's most important business indicator«, schreibt die Agentur.² Wie die Abbildung zeigt, weist ein Wendepunkt im ifo Geschäftsklima auch für die Eurozone auf eine Richtungsänderung hin. So wurde das Anziehen der Konjunktur im Verlauf des Jahres 2003 vom ifo Geschäftsklima bereits Ende 2002 angezeigt. Als sich dann die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2004 wieder verlangsamte, hatte sich das Geschäftsklima bereits wieder abgekühlt. Seit Sommer 2005 steigt das ifo Geschäftsklima nun von neuem an. Dies ist ein hoffnungsvolles Signal für die Konjunktur im Euroraum.

Der Grund für die über die deutschen Grenzen hinausreichende Prognosekraft des »Ifo«, wie der Index in der in-

Abb. 2
Wirtschaftswachstum im Euroraum und ifo Geschäftsklima
(Saisonbereinigte Werte)



ternationalen Presse genannt wird, liegt ohne Zweifel in der hohen innereuropäischen Exportquote des deutschen verarbeitenden Gewerbes, dessen Meldungen den Schwerpunkt des Indikators bilden. Wenn die deutsche Industrie einen Aufschwung vermeldet, dann muss es ihren Kunden gut gehen, und zu den Kunden gehören nicht nur deutsche, sondern auch andere europäische Firmen. Der Index ist also geradezu ein Spiegelbild der europäischen Konjunkturlage.

Der ifo Index ist nun über 30 Jahre alt. Über Jahrzehnte hinweg wird er nach einer festen Methode erhoben. Mit großem Aufwand pflegt das ifo Institut den Berichtskreis von etwa 7 000 monatlichen Nennungen. Wir gewährleisten ein sehr hohes Maß an Kontinuität der beteiligten Unternehmen, weil wir sie mit Sonderauswertungen für die jeweiligen Branchen bedenken. Immerhin wird der Index ja intern auf monatlich über 150 Branchen heruntergebrochen. Die große zeitliche Persistenz der Erhebung und der Umstand, dass in drei Jahrzehnten nicht ein einziger Monat zu finden ist, in dem ifo seine Indexwerte nicht pünktlich veröffentlicht hätte, haben weltweit ein Vertrauen in die Qualität des Indexes geschaffen, für das es unter den Konjunkturindikatoren nur wenige vergleichbare Beispiele gibt.

¹ J. Jacobs und J.-E. Sturm, »Do Ifo Indicators Help Explain Revisions in German Industrial Production?«, in: J.-E. Sturm, und T. Wollmershäuser, (Hrsg.), Ifo Survey Data in Business Cycle and Monetary Policy Analysis, Physica-Verlag, Heidelberg 2005.

² Laut einer Reuters-Umfrage unter 30 europäischen Volkswirten zum Jahresbeginn 2005, veröffentlicht als Agenturmeldung am 31. Januar 2005.

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

