



11 | 2003

56. Jg., 23.–24. KW, 13. Juni 2003

ifo Schnelldienst

Kommentar

Georg Erber

- Deflationsgefahr in Deutschland und die Geldpolitik der EZB

Forschungsergebnisse

Uwe Chr. Täger

- Handel: Strukturwandel beschleunigt sich wieder

Norbert Berthold und Stefan Drews

- Bundesländer vor dem finanziellen Kollaps

Georg Goldrian

- Zur Aussagekraft des ifo Konjunkturtests auf regionaler Ebene

Daten und Prognosen

Oscar-Erich Kuntze

- Niederlande: Mit erneuertem »Polder-Modell« aus der Flaute?

Im Blickpunkt

Hans G. Russ

- ifo Konjunkturtest im Mai 2003

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Prof. Dr. Gebhard Flaig,
Thomas J. Darcy, 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 und Druck: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

Nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Kommentar

Deflationsgefahr in Deutschland und die Geldpolitik der EZB

3

Spätestens seit dem Frühjahr 2003 ist unter Fachökonomern eine Diskussion über weltweite Deflationsgefahren in Gang gekommen. Die jüngst veröffentlichte Studie einer Task-Force des IWF hat diese Sorgen insbesondere für Deutschland erneut auf die Agenda der wirtschaftspolitischen Diskussion gehoben. Dr. *Georg Erber*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, schlägt in seinem Beitrag vor, was seiner Meinung nach vor allem seitens der Europäischen Zentralbank, aber auch der Bundesregierung zu tun wäre, um diesen Gefahren in Deutschland besser begegnen zu können.

Forschungsergebnisse

Strukturwandel im Handel beschleunigt sich wieder

Uwe Chr. Täger

10

Das Jahr 2002 war für den gesamten Handel in Deutschland mit einem spürbaren Umsatz- und Beschäftigtenrückgang verbunden. Infolge der ungünstigen Wirtschaftsentwicklung kam es im Verlauf des Jahres 2002 sowohl zu einer merklichen Kaufzurückhaltung der privaten Haushalte als auch zu einer deutlichen Nachfrageabschwächung im Großhandel. Während der nominale Umsatzrückgang im Einzelhandel 2,1% (real: - 2,5%) betrug, lag die nominale Minusrate im Großhandel sogar bei 3,4% (real: - 2,7%). Diese rückläufigen Umsatzvolumina können im Einzelhandel auf die schwache Binnennachfrage und im Großhandel auf die rückläufige Nachfrage nach industriellen Rohstoffen und insbesondere auf den Importrückgang zurückgeführt werden, in den vor allem die größeren Unternehmen des Groß- und Außenhandels in einem erheblichen Maß involviert sind. Die konjunkturellen Entwicklungen in der deutschen Distribution werden aber zunehmend von strukturellen Veränderungen überlagert, die sich aus einem gewandelten Einkaufsverhalten bestimmter Konsumentengruppen und aus der steigenden Globalisierung der Großhandelsdistribution resultieren.

Die Bundesländer vor dem finanziellen Kollaps: Wo Gefahr ist, wächst das Rettende auch

Norbert Berthold und Stefan Drews

22

Seit der Steuerschätzung vom Mai 2003 ist die Finanzkrise in Deutschland nun auch amtlich. Bis zum Jahr 2007 werden mindestens 126 Mrd. € Steuereinnahmen in den ohnehin schon knappen öffentlichen Haushalten von Bund, Ländern und Gemeinden fehlen. Dass allerdings auch die Bundesländer schon seit Jahren auf einen existenzgefährdenden, finanz- und strukturpolitischen Abgrund zusteuern, ist bislang noch weitestgehend aus dem öffentlichen Bewusstsein ausgeblendet, obwohl bereits seit zehn Jahren ein bedenklicher Trend zur Verschlechterung nahezu aller finanzwirtschaftlicher Kennziffern (z.B. Rückgang der Investitionsquoten der Länderhaushalte, Steigerung der Pro-Kopf-Verschuldung, der Zinslast- und Zinssteuerquote) in nahezu allen Bundesländern erkennbar ist. Im Jahr 2002 und auch in diesem Jahr wird ausschließlich der Freistaat Bayern die Stabilitätskriterien von Maastricht erfüllen. Alle anderen 15 Bundesländer müssten mit mehr oder weniger scharfen Bußgeldern aus Brüssel rechnen. Aufgrund der Einengung des finanzpolitischen Spielraumes sollten die Länder, nach Ansicht von Prof. Dr. *Norbert Berthold* und *Stefan Drews*, Universität Würzburg, andere ihnen zur Verfügung stehende Optionen – wie bei-

spielsweise bildungspolitische Maßnahmen oder Verwaltungsreformen – nutzen, um Auswegsstrategien zu entwickeln, damit sie im Standortwettbewerb der Regionen mithalten können.

Zur Aussagekraft der Ergebnisse des ifo Konjunkturtests auf regionaler Ebene

Georg Goldrian

30

Die Ergebnisse der Befragung von Unternehmern der Gewerblichen Wirtschaft in Baden-Württemberg im Rahmen des Konjunkturtests des ifo Instituts geben nicht nur einen frühen Hinweis auf die aktuelle wirtschaftliche Lage in diesem Land, sondern können auch als Frühindikatoren für die weitere konjunkturelle Entwicklung betrachtet werden. Das Letztere gilt in erster Linie für die zu verschiedenen Sachverhalten geäußerten Erwartungen. Aber auch Urteile zur aktuellen Lage zeigen insofern frühindikatorische Fähigkeiten, als sie gegenüber der amtlichen Statistik einen Veröffentlichungsvorsprung von bis zu sechs Wochen aufweisen.

Daten und Prognosen

Niederlande: Mit erneuertem »Polder-Modell« aus der Flaute?

Oscar-Erich Kuntze

34

In den Niederlanden ist das reale Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2002 um 0,3% gestiegen, womit es im westeuropäischen Vergleich auf einen der hinteren Ränge zurückfiel. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich im Jahresdurchschnitt auf 2,7%, und der Preisanstieg war mit 3,9% einer der stärksten in Westeuropa. Auch dieses Jahr wird die Konjunktur erheblich gedämpft. Das reale BIP dürfte lediglich um 1/4% expandieren. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt wird sich über das Jahr weiter verschlechtern und zu einer Arbeitslosenquote von 4% führen. Der Preisauftrieb wird sich dagegen verlangsamen und knapp 2³/₄% betragen. 2004 wird die Konjunktur an Dynamik gewinnen, und das reale BIP dürfte um gut 1¹/₂% wachsen. Die Arbeitslosenquote wird annähernd auf dem Stand von 2003 verharren, und die Konsumentenpreise werden sich um 1¹/₂% erhöhen.

Im Blickpunkt

ifo Konjunkturtest Mai 2003 in Kürze

Hans G. Russ

43

Die Chancen für einen konjunkturellen Aufschwung in der zweiten Jahreshälfte 2003 sind wieder gestiegen. Im Mai verbesserte sich das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft Westdeutschlands wieder. Ausschlaggebend hierfür war die deutlich weniger skeptische Einschätzung der Geschäftsaussichten im kommenden halben Jahr. Die Urteile über die aktuelle Geschäftslage haben sich dagegen nochmals leicht verschlechtert. In den neuen Bundesländern verharrte das Geschäftsklima auf dem Stand vom Vormonat. Im Gegensatz zu Westdeutschland besserten sich hier die Urteile zur Lage, und die Erwartungen tendierten nach unten.

Spätestens seit dem Frühjahr 2003 ist unter Fachökonomern eine Diskussion über weltweite Deflationsgefahren in Gang gekommen. Die jüngst veröffentlichte Studie einer Task-Force des IWF hat diese Sorgen insbesondere für Deutschland erneut auf die Agenda der wirtschaftspolitischen Diskussion gehoben. Was wäre zu tun, um diesen Gefahren in Deutschland besser begegnen zu können?

Deflationsgefahr in Deutschland?

Deutschland steht am Rande einer Deflation nach Einschätzung einer Studie des IWF (2003), die mit ausdrücklicher Zustimmung des Chefökonomens des IWF, Kenneth Rogoff, kürzlich veröffentlicht wurde. Dem ist seitens der Bundesregierung vom Bundeskanzler Schröder sowie vom Bundesfinanzminister Eichel, dem Bundesbankpräsidenten Welteke und dem Vorsitzenden des Sachverständigenrates Wiegard sofort öffentlich widersprochen worden. Mithin sehen maßgebliche Vertreter in Deutschland auch keinen geldpolitischen Handlungsbedarf seitens der EZB, gegen eine deflationäre Entwicklung in Deutschland einzugreifen.

Unter Deflation ist ein Sinken des allgemeinen Preisniveaus des privaten Verbrauchs definiert, wie er innerhalb der EU durch den harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVP) gemessen wird. Dabei gelten analog zur Definition einer Rezession ein Preisniveaurückgang von mindestens zwei Quartalen als offizieller Benchmark für das Eintreten einer Deflation.

Es gibt unterschiedliche Quellen von Deflation. Einerseits kann sie als das Ergebnis einer angebotsseitigen Effizienzsteigerung der gesamten Wirtschaft entstehen, die durch Produktivitätssteigerungen auch zu hierdurch induzierten Preissenkungen führt, andererseits kann sie das Ergebnis einer allgemeinen Nachfrageschwäche sein. Dies kann aufgrund hoher Überkapazitäten auf der Angebotsseite zu weitverbreiteten Preiskämpfen führen¹, die den Charakter eines ruinösen

Preiswettbewerbs einschließen. Man spricht dann von einem *nachfrageseitigen Deflationsprozess* (IWF 2003, S. 9 ff.).

Während *angebotsseitige Deflation* im 19. Jahrhundert ein langandauerndes Phänomen im Zeitalter der Industrialisierung darstellte, war in der Weltwirtschaftskrise von 1929 bis 1933 die Deflation Ausdruck einer umfassenden rasch sich ausbreitenden weltweiten Nachfrageschwäche. Die derzeitigen Sorgen der IWF-Ökonomen richten sich dabei auf die weltweite *nachfrageseitige Deflationsgefahr*. Deutschland ist dabei nur eines von zahlreichen anderen gefährdeten Ländern. Einer Deflation in Deutschland ähnlich der in Japan käme aufgrund seiner Bedeutung als drittgrößte Wirtschaftsmacht nach den USA und Japan sowie als größte Volkswirtschaft innerhalb der EWU eine ungleich größere Bedeutung weltweit zu, als dies bei einem kleineren Land der Fall wäre.

Die EZB verfügt über die zur Deflationsbekämpfung erforderlichen geldpolitischen Instrumente. Sie hat jüngst ihre geldpolitischen Leitlinien aufgrund anhaltender Kritik neu definiert, um nicht zuletzt auch der Deflationsgefahr in der EWU besser Rechnung zu tragen (EZB 2003a). Statt wie bisher eine Inflationsrate des gesamten Euroraums von *unter 2%* sollen jetzt Inflationsraten *um 2%* angestrebt werden. Des Weiteren wurde eine Untergrenze von 1% Inflation im Euroraum als weitere geldpolitische Zielmarke für die Geldpolitik der EZB zur Vermeidung einer Deflation in der EWU gesetzt. Diese Korrekturen der geldpolitischen Ziele der EZB reichen jedoch nicht aus, um die der-



Georg Erber*

¹ Vgl. hierzu beispielsweise den Beitrag von Hawranek (2003) über den derzeit einsetzenden Preiskampf beim Automobilhandel in Deutschland. Ursache sind die hohen weltweiten Überkapazitäten bei stagnierender oder sogar sinkender Nachfrage insbesondere auch in Deutschland.

* Dr. Georg Erber ist als Wissenschaftler am DIW Berlin in der Abteilung Informationsgesellschaft und Wettbewerb tätig. Die in diesem Beitrag vertretenen Auffassungen liegen ausschließlich in der Verantwortung des Verfassers und nicht in der des Instituts.

zeitige Deflationsgefahr in Deutschland rechtzeitig zu vermeiden. Wegen Messungenauigkeiten bei der Inflationsmessung wird in der Regel eine Inflationsrate von 0,5% bereits als kritischer Wert angesehen, bei dem Deflationsgefahren auftreten können.

Die vom Direktorium vertretene Interpretation einer neuen geldpolitischen Orientierung der EZB wurde von führenden Ökonomen als missverständlich angesehen (De Grauwe 2003). Insbesondere fehlt seitens der EZB ein klares *commitment* einer möglichen Deflationsgefahr in einzelnen Mitgliedsländern der EWU, wie beispielsweise Deutschland, rasch zu begegnen (Crooks und Harnischfeder 2003). Als Grund hierfür wird angeführt, dass sich die EZB nur am Durchschnitt aller Mitgliedsländer der EWU ausrichten könne. Eine länderspezifische Ausrichtung würde dem Geist der EWU widersprechen. Nach der derzeitigen Haltung der EZB würde mithin nur für den Fall einer Deflationsgefahr für die gesamte EWU die EZB geldpolitisch gegensteuern.

Adam S. Posen (2003) vom IIE (*Institute for International Economics*) in Washington kam zu ähnlichen Einschätzungen wie die des IWF, dass Deutschland die japanische Krankheit einer langanhaltenden Stagnation der Wirtschaft und infolge dessen eine hieraus entstehenden *nachfrageseitigen* Deflation drohe. Ursache ist zum einen wie in Japan eine Finanzmarktkrise in Deutschland sowie eine seit etwa drei Jahren andauernde deutliche Wachstumsschwäche (siehe hierzu Abb. 1), die bereits erneut im ersten Quartal 2003 unerwartet zu einer deutlichen Schrumpfung der Einzelhandelsumsätze um 4% und einem unerwarteten Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 0,2% in Deutschland geführt hat. Ob darin nur kurzfristige Auswirkungen des Irak-Kriegs sich widerspiegeln, ist strittig. Deutschland ist bereits seit längerem Schlusslicht beim Wirtschaftswachstum innerhalb der

EU und die Wachstumsperspektiven der gesamten EU haben sich nach neuesten Ergebnissen weiter eingetrübt (Swann und Simonian 2003).

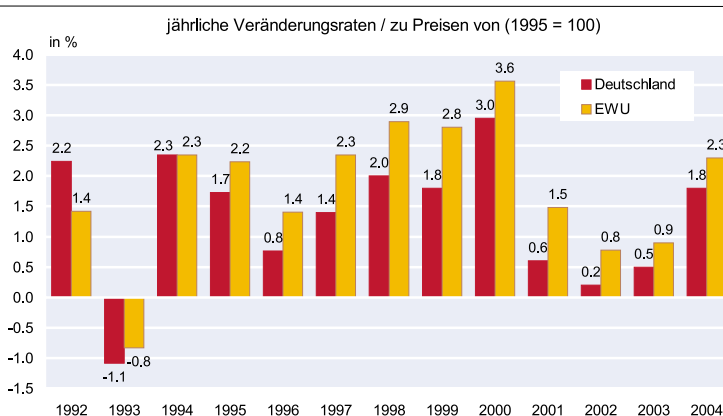
Simulationsergebnisse des *National Institute of Economic and Social Research*, ein britisches Wirtschaftsforschungsinstitut, das auch für die EZB und Ecofin-Rat Vergleichsrechnungen zur Wirtschaftsentwicklung in der EU durchführt, kommen ebenfalls zu Ergebnissen einer aktuellen Deflationsgefahr für Deutschland insbesondere dann, wenn sich die rasche Aufwertung des Euro weiter fortsetzt (Crooks 2003).

Dabei ist nicht nur die rasche Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar² zu beachten, sondern auch die gegenüber weiteren Weltwährungen wie beispielsweise dem japanischen Yen. Gegenüber dem chinesischen Renmin Bin sowie den Währungen der asiatischen Schwellenländer wertet der Euro aufgrund der bisherigen Exportorientierung dieser Länder auf die USA und Japan aufgrund einer entsprechenden Wechselkurspolitik auf. Damit schwindet jedoch die internationale preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Eurozone insbesondere auch Deutschlands. Dies ist umso bedrohlicher, weil auch in den zurückliegenden Jahren das Wirtschaftswachstum der Eurozone durch den Export in Drittländer wesentlich bestimmt wurde. Drei Viertel des Wirtschaftswachstums der Eurozone von 0,8% im Jahr 2002 ist allein durch den Exportüberschuss gegenüber Drittländern erklärbar. Das sich in diesem Jahr abzeichnende Rekorddefizit in der amerikanischen Handelsbilanz von etwa 500 Mrd. US-Dollar, setzt der Bereitschaft der USA weiterhin die Rolle einer alleinigen Konjunkturlokomotive für die übrige Welt zu spielen, enge Grenzen. Mithin dient ein deutlich fallender Wechselkurs des US-Dollar einerseits einem Abbau dieses Defizits, führt aber auch zu einem Deflationsexport gegenüber den Aufwertungsländern. Auch in

den USA sind im Zuge der Wirtschaftskrise nach dem Platzen der *New Economy Bubble* Deflationsängste entstanden, auch wenn diese weniger akut sind, als dies für Deutschland befürchtet werden muss.³ Aufgrund der bereits auf historischen Tiefständen operierenden amerikanischen Geldpolitik von derzeit 1,5% für die Federal Funds Rate und einer quasi Nullzinspolitik der japanischen Zentralbank, ist deren geldpolitischer Handlungsspielraum weitgehend ausgeschöpft. Abwertungen der eigenen Währungen zur Stimulierung der eigenen Wirt-

Abb. 1

Bruttoinlandsprodukt in Deutschland und der EWU



2003 und 2004 sind Prognosen der Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute vom Frühjahr 2003

Quelle: Deutsche Bundesbank und Berechnungen des Autors.

² Dabei spielt die Abkehr der amerikanischen Regierung von der Politik des starken Dollar eine nicht zu unterschätzende Rolle (vgl. z.B. Swann 2003).

³ Vgl. hierzu beispielsweise Wiggins, Despeignes und Pilling (2003), Despeignes (2003) oder Despeignes und Crooks (2003).

schaft werden unter diesen Umständen zu einer *beggar-my-neighbor*-Politik.

Diese weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen zusammen mit der inländischen Struktur- und Finanzkrise derzeit zu einer zunehmenden nachfragebedingten Deflationsgefahr in Deutschland. Trotz steigender Nominallöhne führt derzeit der Anstieg der aktuellen Sparquote der Haushalte zu einem deutlichen Einbruch des privaten Verbrauchs. Das vorhandene Angebot trifft bereits jetzt auf eine unzureichende inländische Nachfrage, da auch Investitionen und Staatsausgaben rückläufig sind bzw. nahezu stagnieren. Des Weiteren sind die Finanzmärkte in Deutschland in einem labilen Zustand, wie er seit Bestehen der Bundesrepublik bisher unbekannt war. Für eine energische expansive Fiskalpolitik, wie derzeit in den USA, fehlt es an einer ausreichenden nachhaltig ausgerichteten Finanzpolitik in Deutschland, die langfristig eine Rückführung aktuell hoher staatlicher Defizite als ansonsten angemessene Antwort zuließe.

Imperfekter EWU-Währungsraum

Bei Abschluss des Maastricht-Vertrages zur Bildung der EWU wurde über die Frage heftig gestritten, welches die notwendigen Voraussetzungen für die Mitgliedschaft eines Landes in der EWU sein sollten. Gemäß der Theorie optimaler Währungsräume⁴ kann ein Währungsraum nur dann effizient funktionieren, wenn es zu einem hinreichenden Maß an realwirtschaftlicher Konvergenz zwischen den über eine gemeinsame Währung miteinander verbundenen Wirtschaftsräumen gekommen ist. Ähnlich wie bei der deutschen Währungsunion zu Beginn der 1990er Jahre erhofften sich die Väter der EWU, dass es zu einer zumindest ausreichenden raschen Konvergenz der Mitgliedsländer kommen würde. Dies ist jedoch im Vorfeld bis zum Beginn im Jahr 1998 und auch danach nur unzureichend erreicht worden. Eine wichtige Ursache hierfür liegt nicht zuletzt in den weiterhin großen Unterschieden im Pro-Kopf-Einkommen der Länder, so dass im Zuge der Einführung der Währungsunion eine raschere Angleichung nicht nur der Pro-Kopf-Einkommen aufgrund eines gemeinsamen EWU-Finanzmarktes, sondern auch der nationalen Preisniveaus einsetzte. Dies führt erfahrungsgemäß zu einem deutlichen Inflationsgefälle zwischen den Ländern mit hohem Pro-Kopf-Einkommen wie beispielsweise Deutschland und denen mit niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen wie beispielsweise Irland, Griechenland oder Portugal (vgl. auch Rogoff 1996, S. 660).⁵ Mit-

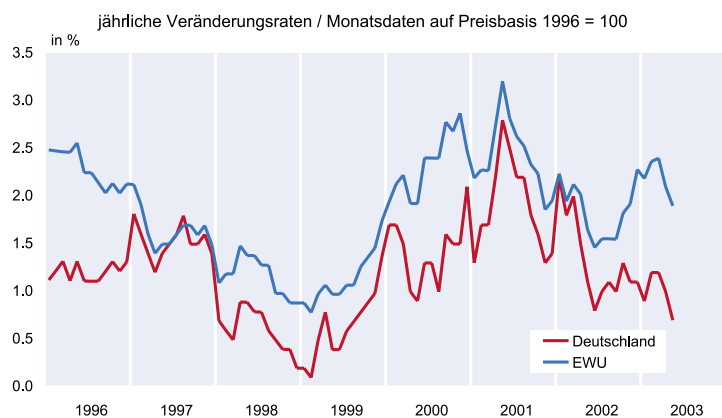
hin wird eine Konvergenz der Preisniveaus innerhalb der EWU allein aufgrund der nur langsamen Konvergenz der nationalen Preisniveaus bei einer Angleichung der Lebensverhältnisse zu einem Inflationsgefälle zwischen den einzelnen Ländern der EWU führen.

Ein weiterer Faktor, der einer raschen Konvergenz der Inflationsraten der einzelnen Mitgliedsländer entgegensteht, ist der Balassa-Samuelson-Effekt (Erber 2002; Rogoff 1996). Die EWU wird daher aufgrund der politischen Entscheidung über die Auswahl der Mitgliedsländer noch lange eine imperfekte Währungsunion bleiben.

Wegen der fortdauernden unzureichenden Konvergenz der Inflationsraten zwischen den einzelnen Mitgliedsländern der EWU wird jedoch Deutschland aufgrund des Balassa-Samuelson-Effekts⁶ tendenziell auf absehbare Zeit immer deutlich am unteren Ende der Inflationsentwicklung der EWU liegen. Hans-Werner Sinn (2003; Sinn und Reutter 2000a; 2000b) hat bereits vor etwa zwei Jahren in diesem Zusammenhang gezeigt, dass, um eine Inflationsrate des Euroraumes von 2% zu erreichen, Deutschland langfristig eine Inflationsrate von etwa 1% einhalten müsste. Diese Restriktion für Deutschland innerhalb der EWU führt jedoch in einer Zeit einer deutlichen Disinflation auch in allen übrigen Mitgliedsländern der EWU aufgrund einer allgemeinen konjunkturellen Schwäche zu einem unzurei-

⁶ Vgl. Balassa (1964) und Samuelson (1964). Der Balassa-Samuelson-Effekt impliziert, dass Länder mit einem hohen Pro-Kopf-Einkommen eine niedrigere gesamtwirtschaftliche Inflationsrate als solche mit einem niedrigeren Pro-Kopf-Einkommen haben werden. Vgl. hierzu auch beispielsweise Rogoff (1996, S. 660). Ursache sind die unterschiedliche Preisentwicklung bei international handelbaren und nicht-handelbaren Gütern und Dienstleistungen. Während handelbare Güter und Dienstleistungen im internationalen Wettbewerb miteinander stehen und eine raschere Preiskonvergenz im Sinne der Kaufkraftparitätentheorie erreichen, gilt dies für nicht-handelbare Güter und Dienstleistungen nicht. Solange das Pro-Kopf-Einkommen in Deutschland noch deutlich über dem zahlreicher anderer EMU-Mitgliedsländer liegt, wird mithin mit einer niedrigeren Inflationsrate in Deutschland im Vergleich zu diesen Ländern zu rechnen sein.

Abb. 2
Harmonisierter Verbraucherpreisindex



Quelle: Destatis und Eurostat.

⁴ Vgl. Mundell (1961) oder Fleming (1962). Einen guten Überblick über aktuelle Entwicklungen zu diesem Thema findet sich bei Obstfeld (2001).

⁵ Siehe hierzu auch Rogoff (1996, S. 660).

chenden Spielraum, die Inflationsrate in Deutschland oberhalb der Nulllinie zu halten. Die zögerliche geldpolitische Lockerung der EZB kam seit dem Jahr 2000 für die Stabilisierung der Konjunktur in Deutschland regelmäßig zu spät, um die einsetzende Abwärtsbewegung noch frühzeitig zu stoppen.

Derzeit liegt die Inflationsrate des HVPI für Deutschland im Mai 2003 gemessen gegenüber dem Vorjahreswert bei 0,7%. Innerhalb der EWU liegt der Wert zugleich bei 1,9%. Die Differenz zwischen der allgemeinen Inflationsrate der EWU und Deutschland ist daher aktuell sogar größer als dies im langfristigen Mittel mit etwa 1% zu erwarten wäre. Bereits im Jahr 1999 stand Deutschland kurz vor einer deflationären Entwicklung im Zuge der weltweiten Folgen der Asien und Russland-Krise. Allerdings lag damals das Wirtschaftswachstum noch bei 1,8%. Des Weiteren waren die Finanzmärkte in Deutschland in einer besseren Verfassung. Gleichzeitig setzte eine deutliche Abwertung des Euro gegenüber dem US Dollar ein, der den Export, insbesondere auch Deutschlands, stimulierte.

Finanzmarktkrise in Deutschland

Nach dem Platzen der Spekulationsblase der New Economy im Frühjahr 2000 hat sich die Krise auch im Geschäftsbankensektor deutlich verschärft und aufgrund der hohen Kreditausfälle und Vermögensverluste auf den Aktien- und Kapitalmärkten, eine Rekapitalisierung des Geschäftsbankensektors in Deutschland nachhaltig erschwert.

An den Vermögensmärkten ist es seither infolge einer weltweiten Deflation der Vermögenswerte an den Geld- und Kapitalmärkten durch eine dramatische Preisdeflation bei Aktien sowie sinkende Ertrags Erwartungen und fallende Kapitalmarktzinsen auch bei festverzinslichen Vermögensanlagen bei Neuemissionen zu einer langanhaltenden Kapitalvernichtung gekommen. In Deutschland haben darüber hinaus im Vergleich zu anderen OECD-Ländern, insbesondere den USA und Großbritannien, die Immobilienmärkte auch keine Alternative ähnlich wie in Japan für ertragsreiche Vermögensanlage geboten (IWF 2003, S. 53, Abb. 12b).

Da Banken und Versicherungen ihr Eigenkapital auch durch Aktien- und Immobilienvermögen halten, sind sie von dieser Entwicklung, wie andere private und institutionelle Anleger, gleichfalls betroffen. Hohe Wertberichtigungen auf das eigene Anlagevermögen schaffen jedoch Probleme bei der Kreditvergabe, da die hierfür erforderliche Eigenkapitaldeckung unzureichend ist bzw. kaum eine Kreditvergabe im bisherigen Umfang zulässt.

Mangelnde Liquidität der Geschäftsbanken sowie steigende Risikoprämien bei der Kreditvergabe haben eine Kreditrationierung in Deutschland herbeigeführt, die weite Bereiche der Wirtschaft in Deutschland lähmen.⁷ Die seit der zweiten Hälfte des Jahres 2001 einsetzende Kreditkontraktion hat sich im Laufe des Jahres 2002 beschleunigt. Besonders ausgeprägt ist diese Kontraktion bei den Großbanken. Stützungsaktionen, wie der Vorschlag einer *Bad Bank*⁸, der rasch eine Besserung hinsichtlich eines *credit crunch* bei den Großbanken in Deutschland bringen soll, bzw. mit der jetzt daraus abgeleiteten Verbriefungsinitiative (*true-sale-initiative*)⁹ unter Beteiligung der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), sollen die Liquidität des Geschäftsbankensektors in Deutschland nachhaltig stärken. Ob diese Maßnahme jedoch rasch greifen wird, um die Kreditklemme zu beseitigen, bleibt hinsichtlich der zukünftigen Vergabe von Krediten an Unternehmen und Privatpersonen, dem eigentlichen wirtschaftspolitischen Ziel einer solchen Maßnahme, abzuwarten. Die bereits derzeit erwarteten gestiegenen Kreditrisiken bei den Geschäftsbanken führen weiterhin zu deutlich höheren Kreditzinsen gegenüber Geschäftskunden aufgrund der darin enthaltenen Risikoprämien nicht zuletzt wegen bereits eingetretener hoher Verluste im Kreditgeschäft.¹⁰ Des Weiteren werden derzeit noch von zahlreichen Geschäftsbanken Kreditlinien für Unternehmen und Privatperso-

⁷ Vgl. hierzu die Daten der Deutschen Bundesbank zur Kreditvergabe an inländische Unternehmen und Privatpersonen aus der On-line-Datenbank oder auch EZB (2003b).

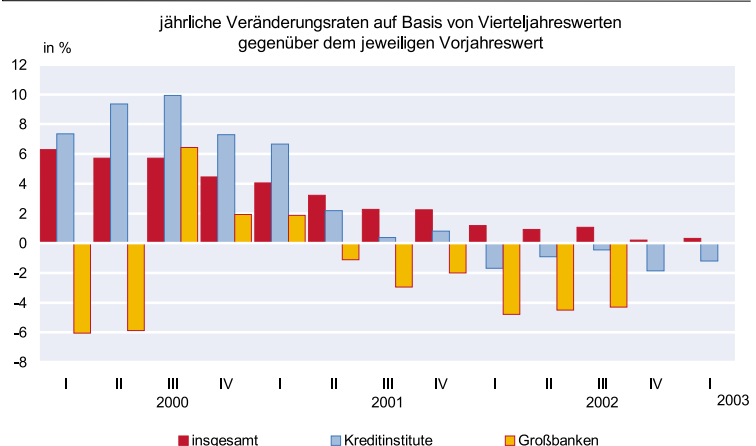
⁸ Vgl. Knipper, Langraf und Maisch (2003).

⁹ Durch die Verbriefung können Geschäftsbanken einen Teil ihres Kreditvolumens an eine hierfür gegründete Zweckgesellschaft veräußern, um sich zusätzlich liquide Mittel zu beschaffen. Durch die Bündelung von Kredit verschiedener Bonitätsstufen soll dabei das Kreditausfallrisiko breiter gestreut werden und durch entsprechend niedrigere Verzinsungen nicht zuletzt wegen staatlicher Garantien hinsichtlich des Kreditausfallrisikos besser beherrschbar gemacht werden. Vgl. hierzu auch Handelsblatt (9. Mai 2003).

¹⁰ Nicht zuletzt wegen dieser hohen Kreditrisiken wurden von zahlreichen Geschäftsbanken in Deutschland die vorangegangenen Zinssenkungen der EZB vom 6. Dezember 2002 und 7. März 2003 nicht in vollen Umfang an die Geschäftskunden weitergegeben.

Abb. 3

Deutschland: Kredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen



Quelle: Deutsche Bundesbank und Berechnungen des Autors.

nen nach unten revidiert, so dass das Liquiditätsrisiko für diesen Kundenkreis insgesamt steigt. Ein Teil der Insolvenzen des letzten Jahres, die einen Nachkriegsrekord erreichten, werden nicht zuletzt auch als Folge einer solchen restriktiven Kreditvergabe angesehen.

Große institutionelle Anleger auf den Geld- und Kapitalmärkten wie Lebensversicherungen oder Pensionsfonds leiden zudem aufgrund einer anhaltenden Schwäche bei der Wertentwicklung von Vermögensanlagen, insbesondere bei Aktien- und Immobilienvermögen, aufgrund bereits sehr niedriger Nominalzinsen innerhalb der OECD-Länder unter finanzieller Auszehrung, wenn es zu keiner baldigen nachhaltigen Wende auf den Geld- und Kapitalmärkten kommt.¹¹

Ein Hinzutreten einer zunächst nur milden Deflation könnte so leicht zu einem kumulativen Prozess einer Schulden-Deflationsspirale führen.

Von der Deflation zur Depression

Irving Fisher (1933) hat bereits 1933 im Zuge seiner Analyse der Weltwirtschaftskrise von 1929 bis 1933 diesen Prozess analysiert und eine fehlerhafte restriktive prozyklische Geld- und Fiskalpolitik der USA und zahlreicher europäischer Staaten hierfür als wesentliche Ursache verantwortlich gemacht. Milton Friedman und Anna Schwatz (1963) haben diese Analyse später in einer umfassenden Studie für die USA erneut bestätigt.

Akerlof (1996), einer der Nobelpreisträger der letzten Jahre, hat anhand eines Modells die dramatischen Wirkungen einer Deflation auf Wachstum und Beschäftigung anhand einer modifizierten Phillips-Kurve dokumentiert, wenn eine Lohnrigidität der Nominallöhne existiert¹² und zugleich rasche Lohnsenkungen gesamtwirtschaftlich geboten wären. Diese sind aufgrund sozialpsychologischer Verhaltensweisen wirtschaftspolitisch jedoch kaum durchführbar. Akerlofs Erklärungsansatz konnte im Vergleich zur traditionellen Phillips-Kurve auch hervorragend die Entwicklung der Weltwirtschaftskrise in den USA während dieser Jahre modellmäßig nachbilden.

Eine zunächst milde Deflation kann unter derartigen Umständen aufgrund einer hierdurch induzierten Rezession der Wirtschaft und damit einhergehender zunehmender Arbeitslosigkeit, den zunächst leichten Deflationsprozess dra-

matisch beschleunigen, wenn dem nicht durch eine entsprechende expansive koordinierte Geld- und Fiskalpolitik entgegengewirkt würde. Dieser Prozess setzt insbesondere dann verstärkt ein, wenn zur Deflation noch eine Lohndeflation hinzutritt. Wenn es Unternehmen aufgrund hoher Verluste gelingt, die Löhne seiner Mitarbeiter deutlich zu senken, dann führt dies, wenn es auf breiter Front in der gesamten Wirtschaft geschieht, zu einer Preis-Lohn-Deflationsspirale.

In der Weltwirtschaftskrise fielen infolgedessen das Preisniveau in den USA innerhalb von nur drei Jahren um insgesamt rund 30%. Verfestigen sich zunächst unerwartete deflationäre Tendenzen der Wirtschaft in den daraus abgeleiteten Zukunftserwartungen der Wirtschaftssubjekte (aufgrund der Hypothese adaptiver Erwartungsbildung, vgl. hierzu Evans und Honkapohja 2001), endet ein solcher Prozess unter Umständen in einer umfassenden Depression der gesamten Wirtschaft. In einer Depression erwarten aufgrund eines dynamischen Ungleichgewichts die überwiegende Zahl der Wirtschaftssubjekte keinerlei Besserung mehr. Statt einer zyklischen Wirtschaftskrise ist eine nachhaltige Vertrauenskrise entstanden, dass durch Anpassung an den Abwärtstrend der Wirtschaft dieser auf absehbare Zeit gebrochen werden kann.

Das Brechen einer solchen Depression aufgrund anhaltender pessimistischer Erwartungen, ist dann nur unter großen Anstrengungen und Kosten aufgrund der bereits von Keynes beschriebenen Liquiditätsfalle für die Zinspolitik zu überwinden. Japan liefert für diese verzweifelte Lage bereits seit Anfang der 1990er Jahre ein warnendes Beispiel (vgl. z.B. Krugman 1998; 2000).

Geldpolitische Konsequenzen für die EZB

Mithin sollte die EZB unter allen Umständen vermeiden, dass es zu einer solchen Entwicklung auch nur in einzelnen Mitgliedsländern kommt. Insbesondere wegen des großen Gewichts der deutschen Wirtschaft innerhalb des Euroraums würden sich die Folgen einer Deflation in Deutschland rasch auch in die anderen Mitgliedsländer der EWU ausbreiten. Je enger die wirtschaftliche Integration mit Deutschland ist, desto rascher wären auch die von dort ausgehenden Ansteckungsgefahren. Es mag derzeit schwierig sein, eine Wahrscheinlichkeit für das Entstehen eines solchen Prozesses in Deutschland zuverlässig abzuschätzen, aber aufgrund der damit verbundenen hohen gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverluste, wenn er denn einträte, sollte die EZB und die deutsche Regierung alles denkbar mögliche tun, um diese Gefahr prinzipiell auszuschließen.

Da unter allen Mitgliedsländern des Euroraumes derzeit keinerlei Risiko einer raschen Akzeleration der Inflation in ein-

¹¹ Vgl. Der Spiegel (2003). Ein aktueller Stresstest des Bundesamtes für Finanzdienstleistungen (Bafin) hat bei deutschen Lebensversicherern deutliche Schwächen aufgezeigt.

¹² Es gehört zu den Mythen in Deutschland, den USA eine hohe Nominallohnflexibilität zu unterstellen. Alle empirischen Befunde verweisen jedoch auf eine nahezu absolute Lohnrigidität bei den Nominallöhnen der USA. Vgl. hierzu Akerlof et al. (1996) sowie Kahn (1997).

zelen Mitgliedstaaten sowie der EWU insgesamt besteht, sollte eine vorsorgliche expansive Geldpolitik seitens der EZB die aktuelle Deflationsgefahr in Deutschland ausschließen. Es besteht bei vielen Beobachtern derzeit jedoch der Eindruck, dass die entscheidenden wirtschaftspolitischen Akteure insbesondere auch innerhalb der EZB sowie der Bundesregierung oder der Bundesbank dieses Risiko leugnen oder als vernachlässigbar gering ansehen, bis es unter Umständen zu spät ist. Statt einer pre-emptiven Anti-Deflationspolitik – wie vom IWF derzeit nachdrücklich empfohlen – wartet man, bis es möglicherweise sehr spät oder vielleicht sogar zu spät ist.¹³

Mit dem Verzicht der EZB die Geldmenge als *leading indicator* zur frühzeitigen Identifikation zukünftiger Inflations-/Deflationspotentiale der EWU-Länder zu nutzen, ist das Problem hierfür geeigneter Indikatoren zur Gestaltung einer vorausschauenden Geldpolitik nicht gelöst. Die Geldmenge hat sich derzeit nur innerhalb der EWU als ein ungeeigneter Indikator erwiesen.

Die Warnungen aus Amerika vom IWF und von Alan Greenspan¹⁴ sollten daher nicht auf taube Ohren bei den verantwortlichen Vertretern der EZB in Europa stoßen.

Ein offizieller geldpolitischer Zielkorridor um 2,5% Inflation im Euroraum¹⁵ mit jeweils einer Schwankungsbreite von je 1% nach oben und unten, d.h. 3,5% bis 1,5%, könnte das Deflationsrisiko auch für Deutschland als Mitgliedsland zusammen mit einer jetzt erforderlichen entschlossenen anti-deflationären Geldpolitik der EZB¹⁶ nachhaltig reduzieren, ohne die Glaubwürdigkeit der EZB¹⁷, Preisstabilität in der EWU insgesamt zu sichern, zu gefährden.

Des Weiteren sollte eine hohe Volatilität der wichtigsten Wechselkurse der Weltwirtschaft durch eine internationale

Koordination der Wechselkurspolitik unter Führung des IWF verhindert werden, da ansonsten zusätzliche Belastungen auf die Weltwirtschaft hieraus entstehen. Hierzu kann auch die Bundesregierung über den Ecofin-Rat innerhalb der EU einen wichtigen Beitrag leisten. Es bleibt abzuwarten, ob auf dem letzten G8-Gipfeltreffen der Regierungschefs in Evian oder auch der Institute for International Finance-Konferenz¹⁸ in Berlin (Wolff 2003) derartige Vereinbarungen im Sinne des Plaza-Agreement bzw. Louvre-Accord vorbereitet worden sind.

Bereits seit einiger Zeit findet eine breite Diskussion innerhalb der USA über die Konsequenzen für die Geldpolitik statt, wenn es zu einem wirtschaftlichen Umfeld mit niedrigen Inflationsraten kommt.¹⁹ Innerhalb der EU-Länder und insbesondere bei der EZB sollte diesen Fragestellungen gleichfalls eine größere Aufmerksamkeit geschenkt werden.

Wirtschaftspolitische Handlungsoptionen der Bundesregierung

Eine expansivere Geldpolitik der EZB würde zugleich der Bundesregierung eine Atempause in Deutschland verschaffen, die langfristig unvermeidlichen Strukturreformen am Arbeitsmarkt und den sozialen Sicherungssystemen jetzt zügig umzusetzen, die allein langfristig einen selbsttragenden Aufschwung in Deutschland sichern könnten.

Die Bundesregierung sollte zugleich eine Task-Force mit dem Ziel des Deflations-Monitoring in Deutschland möglichst noch vor der Sommerpause bilden, um die Risiken für Deutschland anhand der vorhandenen Informationen untersuchen und sich mögliche Handlungsoptionen für die Bundespolitik in enger Kooperation mit der EZB aufzeigen zu lassen. Erste Ergebnisse sollten bereits im Herbst von dieser Task-Force vorgelegt werden.

Durch eine glaubwürdige Öffentlichkeitsarbeit, ob eine akute Deflationsgefahr für Deutschland und die Eurozone besteht und was, wann dann seitens der Bundesregierung zu tun wäre, würde ein Teil der entstehenden Verunsicherung in der Öffentlichkeit abgebaut werden können.

¹³ Bis eine geldpolitische Maßnahme in der Regel wirksam wird, vergehen erfahrungsgemäß etwa neun bis zwölf Monate. In der Zwischenzeit kann jedoch viel geschehen, was den beabsichtigten Effekt neutralisiert oder überkompensiert. Eine passive Geldpolitik, die erst auf ein aktuelles Deflationssignal reagiert, kann bei entsprechender Dynamik einer Deflation entsprechend zu spät gegensteuern.

¹⁴ »[The threat] even though minor, is sufficiently large that it requires close scrutiny and maybe, maybe, action.« Alan Greenspan zur Deflationsgefahr in den USA in Financial Times vom 22. Mai 2003.

¹⁵ Wie ihn beispielsweise auch die Bank of England verfolgt.

¹⁶ Derzeit steht eine solche Politik bei der EZB nicht auf der Agenda. Vgl. hierzu EZB (2003a):

Issing: »The concept of deflation is not question of sectors and countries, it is a question of the monetary area. In all large monetary areas in the world, you have regions with low and even sometimes negative developments. This is not specific to the euro area, but it has nothing to do with deflation. Deflation is a concept related to monetary policy for the average for the whole monetary area.«

Duisenberg: »In the 16 years that I was the Governor of the central bank of the Netherlands, there were two years in which we had deflation of 1/2%. I publicly declared then that I lived in a central banker's paradise; as long as the others have more inflation, it is not a problem.«

¹⁷ Vgl. Erber und Hagemann (1998). Die Glaubwürdigkeit der EZB würde durch eine erfolgreiche Anti-Deflationspolitik gestärkt und nicht geschwächt.

¹⁸ Institute for International Finance.

¹⁹ Siehe beispielsweise die Beiträge zur Konferenz »Monetary Policy in a Low-Inflation Environment« A Conference Sponsored by the Federal Reserve Banks of Boston, New York, Cleveland, Richmond, Atlanta, St. Louis, and Minneapolis, and the Board of Governors of the Federal Reserve System, 18. bis 20. Oktober 1999, erschienen beim Journal of Money, Credit and Banking, November 2000 32 (2).

Literatur

- Akerlof, G. A., W.T. Dickens und G.L. Perry (1996), »The Macroeconomics of Low Inflation«, *Brookings Papers of Economic Activity, Issue 1*, 1–59.
- Balassa, B. (1964), »The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal«, *Journal of Political Economy* 72, 584–596.
- Crooks, E. (2003), »Think-tank in grim warning on deflation«, *Financial Times*, 22. Mai.
- Crooks, E., und U. Harnischfeger (2003), »With falling output and a rising currency, how can policymakers steer the eurozone away from recession?«, *Financial Times*, 16. Mai.
- De Grauwe, P. (2003), »The central bank that has missed the point«, *Financial Times*, 14. Mai.
- Der Spiegel (2003), *Schlechte Noten bei Stresstests – Versicherungen*, 1. Juni, 77.
- Despeignes, P. (2003), »Fall in prices fans deflation debate«, *Financial Times*, 16. Mai.
- Despeignes, P. und E. Crooks (2003), »Greenspan plays down threat of US deflation«, *Financial Times*, 22. Mai.
- Erber, G. (2002), *We need PPPs instead of the HICP to better understand the inflationary process in the EMU area*, paper presented at the Annual IAES-Conference, Washington D. C., Oktober 2002.
- Erber, G. und H. Hagemann (1998), »Credibility: measurement and impacts. Central bank experience and Euro-perspectives«, in: P. Arestis und M. Sawyer (eds.), *The Political Economy of Central Banking*, Edward Elgar, 101–121.
- Europäische Zentralbank (2003a), *Press conference, press seminar on the evaluation of the ECB's monetary policy strategy by W. Duisenberg, I. Papademos and O. Issing*, Frankfurt am Main, 8. Mai.
- Europäische Zentralbank (2003b), »Erste Ergebnisse einer Umfrage zur Kreditgeschäft im Euro-Währungsgebiet«, *EZB-Monatsbericht*, Mai, 16–18.
- Evans, G.W. und S. Honkapohja (2001), *Learning and Expectation in Macroeconomics*, Princeton: Princeton University Press.
- Fisher, I. (1933), »The Debt-Deflation Theory of Great Depressions«, *Econometrica* 1, October, 337–357.
- Fleming, J. M. (1962), »Domestic Financial Policies under Fixed and under Floating Exchange Rates«, *IMF Staff Papers* 9, International Monetary Fund, 369–379.
- Friedman, M. und A.J. Schwartz (1963), *A Monetary History of the United States, 1867–1960*, Princeton: Princeton: University Press.
- Handelsblatt (2003), *Sparkassen-Gruppe stärkt Vertriebsinitiative*, 9. Mai.
- Internationaler Währungsfonds (2003), *Deflation: Determinants, Risks, and Policy Options – Findings of an Interdepartmental Task Force*, approved by Kenneth Rogoff, Washington D.C., 30. April.
- Hawranek, D. (2003), »Rabatte sind wie eine Droge«, *Der Spiegel* (23), 1. Juni 2003, 78–80.
- Kahn, S. (1997), »Evidence of Nominal Wage Stickiness from Microdata«, *American Economic Review* 87, 993–1008.
- Knipper, H.-J., R. Langraf und M. Maisch (2003), »Bad Bank« sorgt für Aufregung, *Handelsblatt*, 24. Februar.
- Krugman, P. (1998), »It's Baaack: Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap«, *Brookings Paper on Economic Activity* (2), 137–187.
- Krugman, P. (2000), »Japan heads for the edge, The world's second-biggest economy is facing a needless slump because of the passivity of its monetary authorities«, *Financial Times*, 20. Januar.
- Mundell, R.A. (1961), »A Theory of Optimum Currency Areas«, *American Economic Review* 51, 509–517.
- Obstfeld, M. (2001), *International Macroeconomics: Beyond the Mundell-Fleming Model*, Institute of Business and Economic Research, University of California, Berkeley.
- Posen, A. S. (2003), »Is Germany Turning Japanese?«, *IIE-Working Paper* 2-2003, Washington D.C, März.
- Rogoff, K. (1996), »The Purchasing Power Parity Puzzle«, *Journal of Economic Literature* 34, Juni, 647–668.
- Samuelson, P.A. (1964), »Theoretical Notes on Trade Problems«, *Review of Economics and Statistics* 23, 1–60.
- Sinn, H.-W. (2003), »A shot of inflation would be good for Europe«, *Financial Times*, 21. Mai.
- Sinn, H.-W. und M. Reutter (2000a), »Die Mindestinflationsrate für die Euro-Länder«, *ifo Schnelldienst* 53 (35-36), 23–26.
- Sinn, H.-W. und M. Reutter (2000b), »The Minimum Inflation Rate for Euro-land«, *Cesifo Working Paper Series*, WP-No. 377, Dezember 2000, München.
- Swann, Ch. (2003), »Snow exposes strong dollar policy's frailty«, *Financial Times*, 20. Mai.
- Swann, Ch. und H. Simonian (2003), »Eurozone data damp growth hopes«, *Financial Times*, 16. Mai.
- Wiggins, J., P. Despeignes und D. Pilling (2003), »Fear of US deflation intensifies«, *Financial Times*, 17./18. Mai.

Wolff, S. (2003), »Spitzentreffen der Top-Banker in Berlin, Erörterung der künftigen Geld- und Finanzpolitik«, *Berliner Zeitung*, 3. Juni.

Der Beitrag ist in englischer Sprache im Cesifo Internet Forum auf unserer Website www.cesifo.de zu finden.

Das Jahr 2002 war für den gesamten Handel in Deutschland mit einem spürbaren Umsatz- und Beschäftigtenrückgang verbunden. Infolge der ungünstigen Wirtschaftsentwicklung kam es im Verlauf des Jahres 2002 sowohl zu einer merklichen Kaufzurückhaltung der privaten Haushalte als auch zu einer deutlichen Nachfrageabschwächung im Großhandel. Während der nominale Umsatzrückgang im Einzelhandel (ohne Kfz und Tankstellen) 2,1% (real: - 2,5%) betrug, lag die nominale Minusrate im Großhandel sogar bei 3,4% (real: - 2,7%). Diese rückläufigen Umsatzvolumina können im Einzelhandel auf die schwache Binnennachfrage und im Großhandel auf die rückläufige Nachfrage nach industriellen Rohstoffen zurückgeführt werden, in den vor allem die größeren Unternehmen des Groß- und Außenhandels in einem erheblichen Maß involviert sind.

Die konjunkturellen Entwicklungen in der deutschen Distribution werden aber zunehmend von strukturellen Veränderungen überlagert, die aus einem in den letzten Jahren wieder etwas stärker gewandelten Einkaufsverhalten bestimmter Konsumentengruppen im Hinblick auf die von ihnen präferierten Einkaufsstätten und Produktgruppen und aus der steigenden Globalisierung der Großhandelsdistribution resultieren. Davon nicht unberührt bleiben auch die größeren und kleineren Lieferanten aus dem Konsumgütergroßhandel und aus der in- und ausländischen Konsumgüterindustrie. Die hohe Intensität des vertikalen und horizontalen Wettbewerbs im deutschen Distributionssystem bildet nach wie vor eine wichtige Plattform für die Wettbewerbsfähigkeit der größeren und kleineren Handelsunternehmen in Deutschland, die sich im internationalen Vergleich durch eine allgemein anerkannt hohe Leistungsfähigkeit auszeichnen. Infolge des außerordentlich hohen Wettbewerbsniveaus der deutschen Distribution wird der deutsche Markt für Konsumgüter von den ausländischen Produzenten nach wie vor als ein wichtiger Testmarkt für Konsumgüter angesehen.

Zunehmende Entkoppelung des Einzelhandels von den Konsumausgaben der Haushalte

Hauptsächlich zwei gesamtwirtschaftliche Leistungsgrößen beeinflussen in einem erheblichen Maß den Umsatzverlauf des Einzelhandels: Die Entwicklung des verfügbaren Einkommens und die Konsumausgaben der privaten Haushalte. Im Vergleich zu den Vorjahren hat sich die nominale Wachstumsrate des verfügbaren Einkommens 2002 gegenüber dem Jahr 2001 um 1% gemindert, in den Vorjahren lag die Erhöhung bei durchschnittlich rund 3% (vgl. Tab.1). Insbesondere das Wachstum der Masseneinkommen ist gegenüber den Vorjahren deutlich zurückgegangen; auf diesen Teil des verfügbaren Einkommens entfällt ein Anteil von rund 70%. Die Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen waren 2002 von einer nominalen Erhöhung von über 5% gekennzeichnet.

Von der Entwicklung der Konsumausgaben der privaten Haushalte im Jahr 2002 gingen keine stimulierenden Impulse für den Einzelhandel aus. Nachdem die Konsumausgaben im Jahr 2000 noch nominal um knapp 3% (real: 1,4%) und 2001 sogar um 3,5% (real: 1,5%) gestiegen waren, verminderte sich die Wachstumsrate 2002 auf nur 0,8% (real: - 0,6%). Infolge der unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die privaten Haushalte erhöhte sich deren Sparquote von 10,1 auf 10,4% im Jahr 2002. Diese ungünstigen Entwicklungen hinsichtlich des verfügbaren Einkommens und der Konsumausgaben der privaten Haushalte wirkten sich hemmend auf die Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes (ohne Kfz und Tankstellen) aus, der nach einer Erhöhung von nominal 1,8% im Jahr 2001 im Jahr 2002 ein Minus von nominal 2,1% (real: - 2,5%) verkraften musste.

Die schon seit zwei Jahrzehnten stattfindende Entkoppelung des Einzelhandels

Tab. 1
Relationen des Einzelhandelsumsatzes zu gesamtwirtschaftlichen Leistungsgrößen
in jeweiligen Preisen

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (BIP)		Verfügbares Einkommen		Konsumausgaben		Sparen		Umsatz des Einzelhandels		Anteil des EH-Umsatzes am/an ...		
	absolut in Mrd. €	in % ^{a)}	absolut in Mrd. €	in % ^{a)}	absolut in Mrd. €	in % ^{a)}	absolut in Mrd. €	% ^{b)}	absolut in Mrd. €	in % ^{a)}	BIP	verf. Eink.	Konsumausgaben
1991	1 502,2	.	970,8	.	852,1	.	127,9	13,2	369,0	.	24,6	38,0	43,3
1992	1 613,2	7,4	1 039,2	7,0	914,3	7,2	136,1	13,0	381,2	3,3	23,6	36,7	41,7
1993	1 654,2	2,5	1 077,2	3,7	950,7	4,0	133,6	12,4	380,6	-0,2	23,0	35,3	40,0
1994	1 735,5	4,9	1 107,1	2,8	985,8	3,7	129,9	11,7	381,6	0,3	21,0	34,5	38,7
1995	1 801,3	3,8	1 142,7	3,2	1 024,8	4,0	128,9	11,2	383,6	0,5	21,3	34,4	37,4
1996	1 833,7	1,8	1 171,9	2,6	1 052,3	2,7	127,6	10,9	382,6	-0,3	20,9	32,6	36,4
1997	1 871,6	2,1	1 196,4	2,1	1 079,8	2,6	125,1	10,5	380,0	-0,7	20,3	31,8	35,2
1998	1 929,4	3,1	1 227,2	2,6	1 111,2	2,9	127,6	10,4	383,5	0,9	19,9	31,2	34,5
1999	1 978,6	2,6	1 270,1	3,5	1 156,5	4,1	125,1	9,8	387,3	1,0	19,6	30,0	33,5
2000	2 030,0	2,6	1 306,6	2,9	1 190,9	3,0	129,5	9,9	393,7	1,6	19,4	30,1	33,0
2001	2 071,2	2,0	1 355,9	3,8	1 232,6	3,5	138,1	10,2	390,9	-0,7	18,9	28,8	31,7
2002	2 108,2	1,8	1 369,3	1,0	1 241,9	0,8	144,2	10,4	383,2	-2,0	18,2	28,0	30,9
2003 ^{c)}	2 140,3	1,5	1 392,1	1,7	1 265,6	1,0	144,7	10,3	385,1	0,5	18,0	27,7	30,6
2004 ^{c)}	2 201,0	2,8	1 429,8	2,7	1 300,0	0,6	149,3	10,3	387,8	0,7	17,6	27,1	29,8

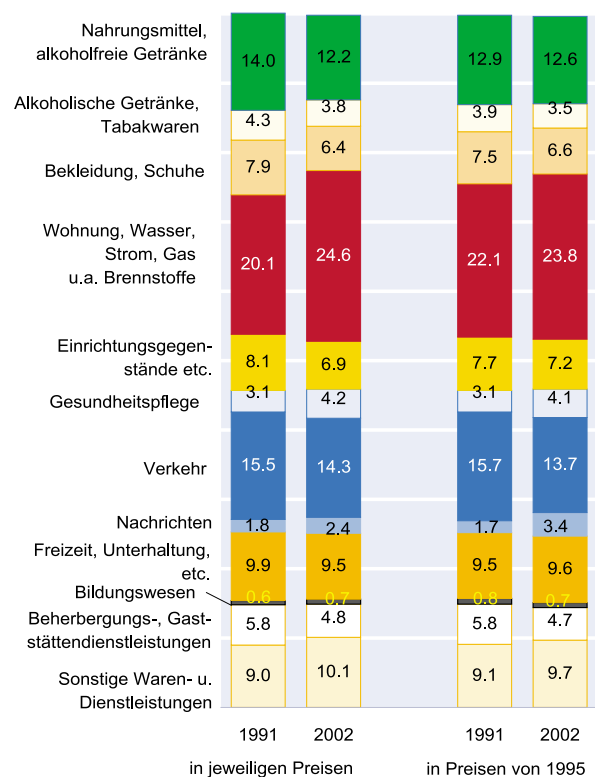
^{a)} Veränderung in % gegenüber Vorjahr. – ^{b)} In % des verfügbaren Einkommens. – ^{c)} Prognose des ifo Instituts.

Quelle: Statistisches Bundesamt und Berechnungen des ifo Instituts.

von der Entwicklung gesamtwirtschaftlicher Leistungsgrößen kann daran beobachtet werden, dass sich die Anteile des Einzelhandelsumsatzes an den relevanten Bezugs- bzw. Einflussgrößen in den letzten Jahren z.T. drastisch vermindert haben. Während der Anteil des Einzelhandelsumsatzes am Bruttoinlandsprodukt – bei nominaler Betrachtung – von 24,6% im Jahr 1991 auf 18,2% im Jahr 2002 gesunken ist, fällt die rückläufige Entwicklung des Anteils des Einzelhandelsumsatzes am verfügbaren Einkommen und an den Konsumausgaben der privaten Haushalte noch erheblich deutlicher aus: Im Zeitraum von 1991 bis 2002 ging der Anteil des Einzelhandels am verfügbaren Einkommen von 38,0 auf 28,0%, an den Konsumausgaben von 43,3 auf 30,9% zurück. Diese strukturellen Entwicklungen können auf grundlegende Änderungen im Ausgabenverhalten der privaten Haushalte zurückgeführt werden:

- Die einzelhandelsaffinen Ausgaben der Haushalte haben sich von 1991 bis 2002 überdurchschnittlich stark vermindert, so die Ausgaben für Nahrungsmittel und Getränke von nominal 18,3 auf 16%, für Bekleidung und Schuhe von 7,9 auf 6,4% (vgl. Abb.1). Bei realer Betrachtung, d.h. unter Ausschaltung der Preiserhöhungen, fiel der Rückgang des mengenmäßigen Verbrauchs der Haushalte in einigen Produkt- bzw. Bedarfsbereichen nicht so stark aus. Die verschärfte Intensität des Wettbewerbs in diesen Einzelhandelszweigen hat spürbare Preiserhöhungen durch die Unternehmen nicht zugelassen.
- Ausgaben für Wohnungsmieten sowie für Gas, Strom und Wasser, für Gesundheitspflege haben dagegen merklich

Abb. 1
Anteile der Konsumausgaben der privaten Haushalte nach Verwendungszwecken



Quelle: Statistisches Bundesamt; Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung; Berechnungen des ifo Instituts.

zugenommen, nominal von 20,1 auf 24,6%. Diese Ausgaben waren in den letzten Jahren von überdurchschnittlich starken Preiserhöhungen gekennzeichnet und haben erhebliche Kaufkraft der Haushalte gebunden.

- Allerdings deuten die z.T. recht erheblichen Anteilsminderungen der Ausgaben für Dienstleistungen des Beherbergungs- und Gaststättenwesens (nominal von 5,8 auf 4,8%), für die Inanspruchnahme von Verkehrsleistungen, für Freizeit und Unterhaltung sowie für das Bildungswesen auf strukturelle Änderungen im Ausgabenverhalten bestimmter Typen von privaten Haushalten hin. In einigen dieser Ausgabenbereiche haben sich die Haushalte größere Zurückhaltung auferlegt als bei anderen Ausgaben.
- Eine überdurchschnittlich hohe Zunahme kann für die Ausgaben für Dienstleistungen sozialer Einrichtungen (nominal 2002/1991: +87%), für Versicherungsleistungen (+75%) und für Finanzdienstleistungen (+166%) registriert werden. Aufgrund der steigenden Notwendigkeit einer besseren privaten Sicherung der Daseinsvorsorge hat sich der gesamte nominale Anteil für Sonstige Dienstleistungen von 1991 bis 2002 von 9,0 auf 10,1% erhöht.

Diese strukturellen Änderungen im Ausgabenverhalten der privaten Haushalte haben zu einem massiven Entzug von Kaufkraft gegenüber dem Einzelhandel in den letzten 20 Jahren geführt. Zwar haben insbesondere die national agierenden Großunternehmen des Einzelhandels mehr und mehr versucht, verstärkt personenbezogene Dienstleistungen mit entsprechender Fachkompetenz ihrer Beschäftigten oder in Kooperation mit namhaften Dienstleistungsanbietern in ihre Leistungsangebote zu integrieren, die Konsumenten haben allerdings ihre bisherigen direkten Bindungen an die klassischen Dienstleistungsunternehmen wie Banken, Versicherungen und soziale Einrichtungen nicht bzw. nur teilweise aufgegeben.

Konsumausgaben nach Lieferbereichen

Werden die Konsumausgaben der privaten Haushalte nach sog. Lieferbereichen differenziert, so zeigt sich bei nominaler Betrachtung, dass im Zeitraum von 1993 bis 2002 die »Liefer«- bzw. Wirtschaftssektoren Groß- und Einzelhandel sowie auch das Gastgewerbe erhebliche Anteilsverluste bei den Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland hinnehmen mussten, die Sektoren des Dienstleistungsgewerbes dagegen konnten Anteilsgewinne verbuchen (vgl. Tab. 2). Während sich die gesamten Konsumausgaben der privaten Haushalte von 1993 bis 2002 um rund 30% erhöht haben, expandierten die Ausgaben zu den Dienstleistungssektoren hin um rund 43%, die Ausgaben für den Lieferbereich Einzelhandel nur um 5%. Diese stark unterdurchschnittliche Nachfrageentwicklung für einzelhandelsaffine Güter und Dienstleistungen hat zu einer Strukturdynamik in der gesam-

Tab. 2

Konsumausgaben der privaten Haushalte nach Lieferbereichen
Anteile in jeweiligen Preisen in %

Lieferbereiche	1993	2002
Konsumausgaben der inländischen privaten Haushalte	100% (= 926 Mrd. €)	100% (= 1 200 Mrd. €)
Konsumausgaben		
der Inländer im Ausland	3,9	4,3
der Ausländer im Inland	1,9	1,9
Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland	98,0	97,8
- Land- und Forstwirtschaft	0,5	0,5
- Produzierendes Gewerbe	5,8	4,7
- Energie/Wasser	3,1	2,8
- Kfz-Handel und Handwerk	10,7	10,4
- Großhandel	1,8	1,5
- Einzelhandel	35,5	32,7
- Gastgewerbe	5,2	4,3
- Verkehr/Nachrichten	4,5	4,8
- Kredit/Versicherung	3,3	4,1
- Grundstück/Vermietung	18,3	21,8
- Öffentl. und private Dienstleister	9,0	10,0

Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung – Vorbericht 2002 (Fachserie 18/Reihe 1.2), und Berechnungen des ifo Instituts.

ten Warendistribution geführt, die teilweise eine neue Funktions- bzw. Arbeitsteilung zwischen den Unternehmen des Groß- und Einzelhandels, den Verbrauchern und den Lieferanten aus den Vorleistungssektoren stimuliert hat.

Viele Unternehmen der Konsumgüterindustrie haben ihre distributive Wertschöpfung gegenüber den Handelsunternehmen und den Konsumenten als Endnachfrage in den letzten Jahren erheblich ausgeweitet. Dies zeigt sich vor allem in der Erhöhung des Anteils von Handelswaren im Verarbeitenden Gewerbe bzw. in den Industriesektoren von 12,6% im Jahr 1995 auf 14,2% im Jahr 2000. Durch die verstärkte Aufnahme von preisgünstigen Importartikeln in ihr Warensortiment versuchen die Produktionsunternehmen, ihre Position in den unteren Preissegmenten bzw. in den »Preiseinstiegszonen« für bestimmte Produkte abzusichern. Mit einer derartigen Erweiterung ihres Warenangebots übernehmen diese Unternehmen verstärkt Funktionen der grenzüberschreitenden Distribution, die bisher vorwiegend Unternehmen des Groß- und Außenhandels ausgeübt haben.

Großflächige Betriebsformen weiter auf dem Vormarsch

Ein Großteil der Konsumausgaben der privaten Haushalte entfällt auf den Kauf von Kfz und Kfz-Teilen sowie Zubehör und auf Kraftstoffe und sonstige Artikel in Tankstellen. Vom gesamten Einzelhandel (im weiteren Sinn) entspricht dies

einem Umsatzanteil von rund 12%. Im Zeitraum von 1995 bis 2002 verzeichnete dieser Wirtschaftszweig des Einzelhandels ein Umsatzwachstum von 11,8% (real: + 7,0%) (vgl. Tab. 3). Gemessen an anderen Einzelhandelssektoren ist dieser überdurchschnittlich hohe Umsatzanstieg weniger durch den nur geringfügig gestiegenen Verbrauch an Kraftstoffen, sondern vor allem durch die beträchtliche Erweiterung des Waren- und Dienstleistungsangebots derjenigen Kfz-Reparatur- und -Handelsunternehmen zustande gekommen, die als Kunden überwiegend private Haushalte haben. Der Anteil der Waren im sog. Nebensortiment ist z.B. in den Tankstellen im Jahr 2002 auf knapp 10% des Gesamtumsatzes gestiegen. Der Umsatzanstieg an Nahrungs- und Genussmitteln in den Tankstellen wurde wesentlich gefördert durch die hohe Mobilität insbesondere der jungen Konsumenten und durch die nicht beschränkten Öffnungszeiten am Abend sowie an den Sonn- und Feiertagen. Infolge des intensiven Preiswettbewerbs im Benzingeschäft zwischen den Tankstellen und ihrer geringen Handelsspannen bzw. -provisionen gewinnt der Ertragsbeitrag des Sortimentes an Nahrungs- und Genussmitteln am Einkommen der Tankstellenpächter eine immer größer werdende Bedeutung.

Wie schon erwähnt, musste der Einzelhandel (ohne Kfz und Tankstellen) im Jahr 2002 ein Umsatzminus von nominal 2,1% (real: – 2,5%) verkraften. Auch im 1. Quartal des Jahres 2003 wies der Einzelhandel (gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum) ein leichtes Umsatzminus von nominal 0,5% auf. Die rückläufige Umsatzentwicklung im (stationären) Einzelhandel wurde 2002 vor allem durch die Umsatzminderungen im meist inhabergeführten Facheinzelhandel mit Non-Food-Gütern verursacht, das Umsatzminus in diesen Fachzweigen betrug 7%. Knapp 32% des Einzelhandelsumsatzes entfielen auf diese meist kleinen und mittleren Einzelhandelsunternehmen. In den nächsten Jahren werden sich die Marktanteile dieses Angebotstyps, in denen vorwiegend diese Gruppe von stark personengeprägten Unternehmen engagiert sind, weiter vermindern (vgl. Abb. 2). Eine deutlich positive Absatzentwicklung konnten dagegen die großflächigen SB-Warenhäuser, Verbraucher- und SB-Supermärkte verzeichnen, die mit einem äußerst preisaktiven Angebot an Nahrungs- und Genussmitteln sowie Drogerieartikeln und sog. Klempreisartikeln ein größeres Nachfragevolumen auf sich ziehen konnten. Vor allem die wohnortnahen und mittelgroßen Lebensmittel-Verbrauchermärkte mit ihren breiten und tiefen Angeboten an Frisch-

Tab. 3
Umsatzentwicklung im Einzelhandel nach ausgewählten Wirtschaftszweigen und Betriebstypen
 nominal und real

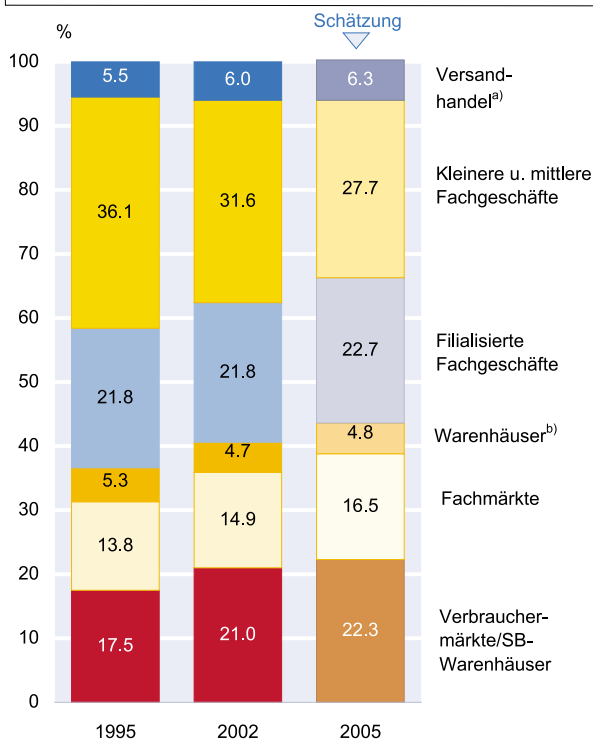
Ausgewählte Wirtschaftszweige des Einzelhandels	Anteil am EH-Umsatz ^{a)}	Umsatzveränderungen in %					
		nominal			real		
		2002/1995	2002/2001	Jan.-März 2003/2002	2002/1995	2002/2001	Jan.-März 2003/2002
Einzelhandel (EH) insgesamt		5,4	- 1,4	0,2	0,8	- 2,6	± 0
EH mit Kfz/Tankstellen		11,8	0,3	2,0	7,0	- 2,7	- 1,3
EH ohne Kfz und ohne Tankstellen		3,1	- 2,1	- 0,5	- 1,0	- 2,5	- 0,5
darunter:							
EH mit Waren verschiedener Art		6,6	0,2	0,6	- 1,2	- 1,6	1,3
darunter							
EH mit Waren verschiedener Art (Hauptrichtung: Nahrungsmittel)	27,8	14,8	- 0,5	- 0,6	8,7	- 2,1	0,3
darunter							
EH mit Nahrungsmitteln verschied. Art (überwiegend SB-Supermärkte)	9,3	7,3	10,2	8,8	1,3	7,1	9,2
Sonstiger EH mit Waren verschied. Art (überwiegend SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte)	4,8	- 45,2	- 11,2	- 6,1	- 18,0	- 11,7	- 5,7
EH mit Waren verschiedener Art; Hauptrichtung: Nicht-Nahrungsmittel (überwiegend Warenhäuser)	3,2	- 15,7	- 2,1	- 2,9	- 22,1	- 4,0	- 4,0
Sonstiger Facheinzelhandel mit Non-Food	31,7	- 8,5	- 7,0	- 3,2	- 9,9	- 7,2	- 2,6
Versandhandel	5,7	1,8	4,1	2,9	- 1,0	4,1	3,5

^{a)} Einzelhandelsumsatz ohne Kfz und Tankstellen (= 100%).

Quelle: Statistisches Bundesamt, Umsatzmesszahlen im Einzelhandel, und Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 2

Marktanteile der Angebotstypen des Einzelhandels in Deutschland



a) Gesamtumsatz (einschließlich stationärer Einzelhandel)
b) Nur die national agierenden Warenhäuser

Quelle: Berechn. u. Schätzungen d. ifo Instituts nach Daten d. Statistischen Bundesamts u. von Handelsunternehmen u. -kooperationen (2003).

produkten und die preisaggressiven Discountsysteme mit ihrem zunehmenden Anteil an Non-Food-Produkten und günstigen Standorten konnten 2002 einen überdurchschnittlich hohen realen Umsatzanstieg von 9,8% realisieren. Viele dieser Märkte haben durch werbegestützte Aktionen von Preisermäßigungen eine größere Anzahl von Konsumenten an sich ziehen können. Negativ tangiert wurde von dieser Tendenz eines verschärften Preiskampfes im Produktbereich Nahrungs- und Genussmittel vor allem der inhabergeführte Facheinzelhandel, z.B. mit Obst und Gemüse, mit Getränken und sonstigen Nahrungsmitteln; dieser klassische Fachzweig von meist kleineren Geschäften musste ein Umsatzminus von nominal 2,1% und real 4% hinnehmen. Ein positives Ergebnis dagegen konnten die Apotheken (nominal: + 3,1%), der Facheinzelhandel mit Drogerieartikeln (+ 4,9%), der überwiegend in Form von nationalen Filialsystemen agiert, und der Versandhandel (+ 4,1%) verbuchen.

Der meist stark personengeprägte Facheinzelhandel mit Nicht-Nahrungsmitteln und mit seinen überwiegend klassischen und bedarfsspezifischen Waren- und (Dienst-)Leistungsangeboten hat gegenüber den großflächigen Betriebs-

bzw. Angebotstypen wiederum an Marktterrain verloren. Insgesamt hat sein Anteil von rund 38% (1995) auf knapp 32% (2002) abgenommen. Dieser strukturbedingte Anteilsverlust kann u.a. auf folgende Umsatzentwicklungen in den einzelnen Fachzweigen des Einzelhandels im Zeitraum von 1995 bis 2002 zurückgeführt werden:

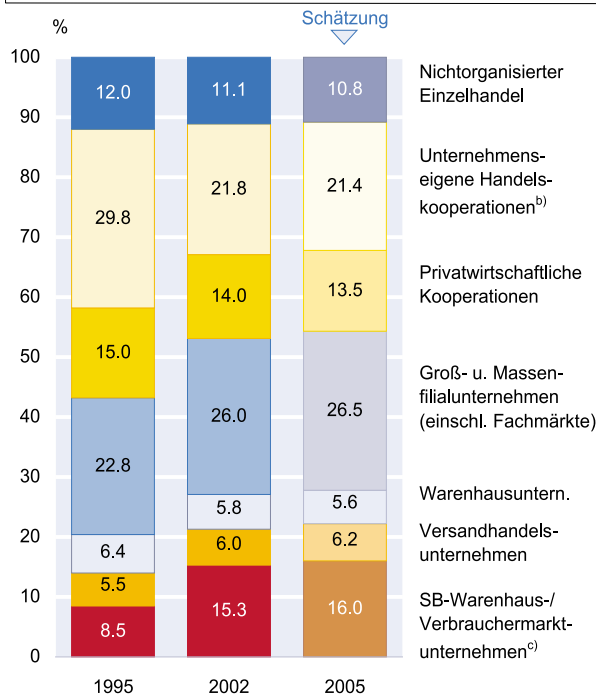
	Veränderung des Umsatzes 2002/1995 in % in jeweiligen Preisen
Sonstiger Facheinzelhandel	- 8,5
- Facheinzelhandel mit Textilien, Bekleidung und Schuhe	- 12,1
- Facheinzelhandel mit Einrichtungs- gegenständen, Haushaltsgeräten, Baubedarf	- 10,0
- Facheinzelhandel mit Büchern, Schreibwaren, Bürobedarf und anderen Gebrauchsgütern	- 6,0
- Einzelhandel mit Lebensmitteln und anderen Ge- und Verbrauchsgütern	3,4
Einzelhandel mit Nichtlebensmitteln	- 4,0
Stationärer Einzelhandel insgesamt	- 0,2
Versandhandel	- 1,1

Die positive Umsatzveränderung im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln von 1995 bis 2002 um nominal insgesamt 3,4% ist hauptsächlich zurückzuführen auf das Vordringen der preisaggressiven Discountsysteme, die verstärkte Aufnahme von preisgünstigen Handelsmarken in das Warenangebot der sonstigen großflächigen Betriebstypen und die vehemente Ausweitung des Non-Food-Sortiments dieser Geschäftstypen mit niedrigpreisigen Ge- und Verbrauchsgütern. Unterstützt wurde die vehemente »Preis«-Offensive dieser Betriebstypen durch erhöhte Werbe- und Verkaufsaaktionen in den Print- und elektronischen Medien, die zweifelsohne bei vielen Verbrauchern eine erhöhte Aufmerksamkeit und Wahrnehmung für die Waren- und Preisangebote dieser Märkte erzeugt haben. Trotz eines relativ hohen Grades an horizontaler Kooperation in Form von Einkaufs- und Marketinggruppen im Facheinzelhandel haben die Facheinzelhandelsunternehmen nur geringe Möglichkeiten, ihre bisher weitgehend defensive Absatz- und Werbestrategie in eine offensive Marketingstrategie in ihren regionalen und lokalen Märkten umzusetzen. Vielfach fehlen ihnen hierfür die finanziellen und personellen Ressourcen. Aufgrund dieser Gegebenheiten werden auch die kooperierenden Unternehmen des Facheinzelhandels in den nächsten Jahren noch weiter an Marktterrain verlieren (vgl. Abb. 3).

Rückläufige Preisindices im Einzelhandel

Werden die Verläufe der Indices der Verbraucherpreise insgesamt und der Einzelhandelspreise im Speziellen verglichen,

Abb. 3
Marktanteile wichtiger Betriebsformen^{a)} des Einzelhandels in Deutschland



- a) Gliederung nach dem Schwerpunktprinzip
- b) Einschließlich gruppeneigener Regiebetriebe
- c) Unternehmen, die überwiegend SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte betreiben.

Quelle: Berechn. u. Schätzungen d. ifo Instituts nach Daten d. Statistischen Bundesamts u. von Handelsunternehmen u. -kooperationen (2003).

so zeigt sich, dass seit 1991 die Preiserhöhungen im Einzelhandel deutlich niedriger lagen als diejenigen für den gesamten Verbrauch der privaten Haushalte mit Gütern und Dienstleistungen. Auch im Jahr 2002 lag der Index der Verbraucherpreise mit durchschnittlich 1,4% weitaus höher als der durchschnittliche Preisindex der Einzelhandelspreise, der im Jahr 2002 nur bei durchschnittlich 0,7% lag (vgl. Tab. 4). Diese relativ niedrige Preiserhöhung im Einzelhandel ist hauptsächlich auf den vehementen Preiswettbewerb im Lebensmitteleinzelhandel und das Vordringen der preisaggregierten Discountsysteme auch in den übrigen Fachhandelszweigen zurückzuführen, die eine Preiserhöhung bei Massenwaren in den letzten Monaten erheblich erschwerten.

Zur Beschäftigungsentwicklung im Einzelhandel seit 1995

Die Entwicklung der Zahl der Gesamtbeschäftigten sowie der Zahl der Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigten und der sog. geringfügig Beschäftigten im Einzelhandel ist vor dem Hintergrund der konjunkturellen Entwicklungen in den letzten Jahren, aber auch der strukturellen Veränderungen in der Warendistribution zu analysieren und zu beurteilen. Nach der amtlichen Handelsstatistik hat sich im Einzelhandel (ohne Kfz und Tankstellen) im Zeitraum von 1995 bis 2002 die Zahl der Beschäftigten um rund 5% auf 2,3 Mill. vermindert (vgl. Tab.5). Rund 54% der Beschäftigten im Einzelhandel üben ihre Tätigkeit in Teilzeit aus, schätzungsweise rund 28% entfallen auf die Form der sog. geringfügig Beschäftigten. Während ein Teil der rückläufigen Beschäftigung auf systemati-

Tab. 4
Entwicklung der Indices der Verbraucherpreise und der Einzelhandelspreise von 1991 bis 2003 (2000 = 100)

Jahr	Verbraucherpreisindex		Preisindices des Einzelhandels, Kraftfahrzeughandels und der Tankstellen	
	Messindex (2000=100)	Veränderung in % gegenüber entsprechendem Vorjahresergebnis	Messindex (2000=100)	Veränderung in % gegenüber entsprechendem Vorjahresergebnis
1991	81,9	.	92,0	.
1992	86,1	5,1	94,4	2,6
1993	89,9	4,4	96,4	2,1
1994	92,3	2,7	97,4	1,0
1995	93,9	1,7	98,0	0,6
1996	95,3	1,5	98,8	0,8
1997	97,1	1,9	99,3	0,5
1998	98,0	0,9	99,7	0,4
1999	98,6	0,6	99,9	0,2
2000 ^{a)}	100,0	1,4	100,0	0,1
2001	102,0	2,0	101,1	1,1
2002	103,4	1,4	101,8	0,7
Januar 2003	104,0	1,1	101,9	- 0,4
Februar 2003	104,5	1,3	102,2	0,0
März 2003	104,6	1,2	102,3	0,0
April 2003	104,3	1,0	102,1	- 0,2

^{a)} Grundsätzliche Änderung der Berechnungsmethode, die den Vergleich zu den Vorjahreswerten beeinträchtigen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Preise, Verbraucherpreisindices für Deutschland – Eilbericht, April 2003.

Tab. 5
Entwicklung der Beschäftigung im Einzelhandel nach ausgewählten Wirtschaftszweigen und Betriebstypen

Wirtschaftszweige	Veränderungen in %								
	Gesamtbeschäftigte			Vollzeitbeschäftigte			Teilzeitbeschäftigte		
	2002/ 1995	2002/ 2001	Jan.-März 2003/ 2002	2002/ 1995	2002/ 2001	Jan.-März 2003/ 2002	2002/ 1995	2002/ 2001	Jan.-März 2003/ 2002
Einzelhandel (EH) insges.	- 6,0	- 0,8	- 2,5	- 13,8	- 2,9	- 3,4	4,9	1,8	- 1,5
darunter									
EH mit Kfz/Tankstellen	- 9,0	- 3,0	0,5	- 5,9	- 3,1	- 0,4	- 23,2	- 2,6	5,3
EH ohne Kfz/Tankstellen	- 5,0	- 0,2	- 3,2	- 15,8	- 2,8	- 4,7	7,1	2,1	- 1,9
darunter									
EH mit Waren verschiedener Art (Hauptrichtung: Nahrungsmittel)	5,2	2,9	- 2,0	- 10,9	2,0	- 3,2	17,0	3,4	- 1,3
darunter									
EH mit Nahrungsmitteln versch. Art (überwiegend SB-Supermärkte)	2,2	0,6	- 4,4	- 12,7	- 0,8	- 6,1	12,8	1,3	- 3,4
Sonstiger EH mit Waren versch. Art (überwiegend SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte)	15,2	10,6	6,0	- 5,0	11,1	6,1	32,2	10,3	5,9
EH mit Waren verschiedener Art; Hauptrichtung: Nicht-Nahrungs- mittel (überwiegend Warenhäuser)	- 16,7	- 0,2	- 7,7	- 23,3	1,6	- 9,0	- 8,9	- 1,9	- 6,3
Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln	- 20,0	- 1,6	- 2,2	18,5	- 0,5	- 1,5	- 21,4	- 3,4	- 2,8
Sonstiger Facheinzelhandel mit Nicht- Nahrungsmitteln	- 10,1	- 3,0	- 4,6	- 17,7	- 5,9	- 5,5	1,1	0,6	- 3,6
Versandhandel	- 12,0	- 6,6	- 1,2	- 21,7	- 9,5	- 2,9	10,8	- 1,4	1,7

Quelle: Statistisches Bundesamt, Beschäftigungsmesszahlen im Einzelhandel, und Berechnungen des ifo Instituts.

sche Rationalisierungsaktivitäten zurückzuführen ist, um die Betriebs- und insbesondere die Personalkosten aus Gründen des verschärften Wettbewerbs zu reduzieren, ist ein Teil der im Einzelhandel verloren gegangenen »distributiven« Beschäftigung auf andere Wirtschaftssektoren verlagert oder aus Kostengründen verdrängt worden. So haben einige regionale Distributionszentralen des Lebensmittelgroßhandels und einige Kooperationsgruppen einen zunehmenden Teil ihrer Logistikaktivitäten für ihre Mitgliedsunternehmen oder Filialgeschäfte auf firmenfremde Speditionen übertragen.

Im Zuge der rückläufigen Zahl der Beschäftigten im Einzelhandel (ohne Kfz/Tankstellen) von 1995 bis 2002 um rund 5% hat sich der Trend in vielen Einzelhandelsunternehmen fortgesetzt, das Arbeitsvolumen in immer kleinere »Portionen« an Arbeitszeiten zu zerlegen. Während die Zahl der Vollzeitbeschäftigten in diesem Zeitraum um 15,8% zurückgegangen ist, erhöhte sich die Zahl der Teilzeitbeschäftigten um 7,1%. Dieser Trend setzte sich im Jahr 2002 fort, die Zahl der Vollzeitbeschäftigten verminderte sich um 2,8%, die Zahl der Teilzeitbeschäftigten erhöhte sich um 2,1%. Allerdings sank im 1. Quartal 2003 auch die Zahl der Teilzeitbeschäftigten im Einzelhandel um 1,9%.

Die Entwicklung der Beschäftigung in den einzelnen Branchen und Betriebstypen lässt sich folgendermaßen darstellen und analysieren:

- Der Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, der vom Angebot recht deutlich durch Nahrungs- und Genussmittel und die dazugehörigen Nebensortimente (wie z.B. Artikel der Körperpflege) geprägt wird, hat in den letzten Jahren die Zahl der Beschäftigten um 15% erhöht. Die in diesem Sektor überwiegend agierenden SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte haben zwar die Zahl der Vollzeitbeschäftigten von 1995 bis 2002 um 5% zurückgefahren, die Zahl ihrer Teilzeitbeschäftigten aber um ein Drittel in diesem Zeitraum erhöht. Infolge von Standortneugründungen im großflächigen Discountbereich hat sich die Zahl der gesamten Beschäftigten insbesondere im Bereich der Verbrauchermärkte 2002 um rund 10% erhöht.
- Eine ähnliche Entwicklung kann bei den größeren Lebensmittel-SB-Supermärkten beobachtet werden, die von 1995 bis 2002 die Zahl der gesamten Beschäftigten um gut 2% erhöht haben. Aber auch dieser Angebotstyp ist durch eine sinkende Zahl von Vollzeitbeschäftigten (2002/1995: - 12,7%) und eine steigende Zahl von Teilzeitbeschäftigten (+ 12,8) gekennzeichnet.

- Von einer deutlichen Beschäftigungsminderung war der Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung: Nicht-Lebensmittel, betroffen, der vor allem durch die Warenhäuser in City- und Zentrenlagen mit einem tiefen und breiten Warenangebot gekennzeichnet ist. Der Beschäftigtenrückgang in diesem Einzelhandelsbereich betrug im Zeitraum von 1995 bis 2002 16,7%, insbesondere die Zahl der Vollzeitbeschäftigten ist um 23,3% gesunken. Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund der grundlegenden Restrukturierungsmaßnahmen bei den Warenhäusern zu sehen, die mit neuen Waren- und Verkaufskonzepten sich eine »neue Akzeptanz« bei den Konsumenten erarbeiten mussten, um sich gegenüber den übrigen, preisaktiven Großbetriebsformen des Einzelhandels behaupten und positionieren zu können.
- Gleichfalls war der stark inhaber- und personengeprägte Facheinzelhandel (mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern) im Zeitraum von 1995 bis 2002 von einem überdurchschnittlich hohen Beschäftigtenrückgang von 10,1% tangiert, vor allem die Zahl der Vollzeitbeschäftigten sank auch hier um 17%. Dieser Trend setzte sich im Jahr 2002 und im 1. Quartal 2003 fort.

Bei ihrer Verkaufsflächen und oft ungünstigen Standortlagen mit erheblichen Wettbewerbsnachteilen gegenüber den großflächigen und im Filialsystem agierenden Betriebs- und Geschäftstypen zu kämpfen. Aufgrund dieser strukturell bedingten ungünstigen Wettbewerbssituation hat dieser klassische Angebotstyp des Einzelhandels in den letzten Jahren stetig an Marktterrain verloren, was sich auch in einer deutlich rückläufigen Beschäftigung in den letzten Jahren niederschlugen hat. Infolge des Vordringens der kostenminimierenden Massendistribution in weiten Bereichen des Konsumgüter-Einzelhandels und im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln und mit kleinspreisigen Ge- und Verbrauchsgütern kann der Facheinzelhandel nur dann seine Wettbewerbsposition behaupten, wenn er seine (Qualitäts-)Ware mit einer stark personalisierten Beratung und einem mehr und mehr technischen Dienstleistungsangebot verbindet, um z.B. zu den Senior-Kunden und zu unmittelbar im Marktfeld wohnenden Konsumenten eine hohe Kundenbindung und -zufriedenheit aufzubauen und zu pflegen.

Diese Gruppe von meist kleinen und mittleren Einzelhandelsunternehmen, auf die noch rund ein Drittel des Einzelhandelsumsatzes entfällt, hat infolge der unzureichenden Grö-

Erhebliche Umsatzrückgänge im Produktionsverbindungshandel

Im Zeitraum von 1995 bis 2002 hat sich der Umsatz im Großhandel nominal um 3,8% erhöht und real um 1,6% vermin-

Tab. 6
Umsatzentwicklung im Großhandel nach Hauptgruppen
nominal und real

Hauptgruppen des Großhandels	Anteile		Umsatzveränderungen in %					
	1994 ^{a)}	2002	nominal			real		
			2002/1995	2002/2001	Jan.-März 2003/2002	2002/1995	2002/2001	Jan.-März 2003/2002
Großhandel (einschl. Kfz, Teile und Zubehör)	•	0,5	3,9	- 3,8	1,8	- 1,5	- 3,2	0,5
Großhandel (ohne Kfz etc.)			3,8	- 3,8	1,8	- 1,6	- 3,2	0,5
- Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren	5,7	5,4	- 1,0	- 4,8	- 2,6	3,6	- 2,7	1,8
- Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren	22,2	20,3	- 4,4	- 0,1	- 1,3	- 10,3	- 0,5	- 0,2
- Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern	20,9	21,8	9,3	- 0,6	1,7	7,6	0,4	2,2
- Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterialien etc.	34,1	33,6	1,6	- 8,3	5,9	- 14,5	- 8,2	- 0,9
- Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör	11,0	10,9	5,5	- 3,9	- 2,9	25,2	- 2,7	- 0,2
- Sonstiger Großhandel	6,1	7,5	28,4	- 1,9	1,5	17,4	- 2,3	0,5

^{a)} Anteile vom Umsatz des Großhandels ohne Kfz etc.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Umsatzmesszahlen im Großhandel nach Wirtschaftszweigen, und Berechnungen des ifo Instituts.

dert (vgl. Tab. 6). Der Anstieg der Weltmarktpreise für einzelne Rohstoffe hat insbesondere im Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren etc. die nominale Umsatzentwicklung beeinflusst bzw. »überzeichnet«. Im Jahr 2002 war infolge der stark rückläufigen industriellen Nachfrage nach Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen der Umsatzrückgang im Großhandel mit Rohstoffen etc. mit 8,3% überdurchschnittlich hoch. Darüber hinaus haben die industriellen Abnehmer ihre Lagervorräte »heruntergefahren«. Mit einem Umsatzanteil von rund 33% am gesamten Großhandelsumsatz steht dieser Sektor an der Spitze des Großhandels. Innerhalb dieses Sektors spielt der Großhandel mit sog. festen Brennstoffen und Mineralölzeugnissen sowie mit Holz und Baustoffen sowohl im grenzüberschreitenden Handel als auch in der regionalen und lokalen »Fein«-Distribution eine wichtige Rolle in der Belieferung der verschiedenen gewerblichen Abnehmergruppen.

Der Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern zeichnete sich von 1995 bis 2002 durch ein überdurchschnittlich hohes Wachstum von nominal 9,3% und real von 7,6% aus. Die Umsatzexpansion in diesem Großhandelszweig, auf den 2002 knapp 22% des gesamten Großhandelsumsatzes entfielen, resultiert hauptsächlich aus dem überaus expansiven Import von Konsumgütern aus den sog.

Fern-Ost-Ländern mit ihren kostengünstigen Produktionsstandorten, z.B. für Textil- und Bekleidungszeugnisse, für Güter der Konsum- und Unterhaltungselektronik und sonstige Warengruppen, die als sog. Aktionsware vor allem von den wettbewerbsaktiven Filialsystemen des Einzelhandels verstärkt nachgefragt werden. Einen überdurchschnittlich hohen Umsatzanstieg konnte insbesondere der z.T. grenzüberschreitende (Fach-)Großhandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen (2002/1995: + 63%) und mit medizinischen und orthopädischen Artikeln sowie Laborbedarf (+ 39,3%) verzeichnen. Diese überaus hohen Umsatzzuwächse in diesen Großhandelssektoren signalisieren recht deutlich die in den letzten Jahren gestiegene Endnachfrage bestimmter Konsumentengruppen nach pharmazeutischen und medizinischen Produkten.

Den größten realen Umsatzanstieg von 25,2% im Zeitraum von 1995 bis 2002 konnte der Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör verzeichnen, auf den rund 11% des Großhandelsumsatzes entfielen. Viele dieser Unternehmen übernehmen für in- und ausländische Hersteller von (industriellen) Investitionsgütern den Vertrieb ihrer Maschinen sowie von (Ersatz-)Teilen und Zubehör für bestimmte Absatzregionen. Darüber hinaus werden diese Großhandelsfirmen bei entsprechender Fachkompetenz mit bestimm-

Tab. 7
Entwicklung der Beschäftigung im Großhandel nach Voll- und Teilzeitbeschäftigten

Hauptgruppen des Großhandels	Veränderung der Anzahl der Beschäftigten in %								
	Gesamtbeschäftigte			Vollzeitbeschäftigte			Teilzeitbeschäftigte		
	2002/1995	2002/2001	Jan.-März 2003/2002	2002/1995	2002/2001	Jan.-März 2003/2002	2002/1995	2002/2001	Jan.-März 2003/2002
Großhandel (einschl. Kfz, Teile und Zubehör)	- 14,1	- 3,0	- 2,8	- 14,3	- 3,8	- 3,5	- 12,5	1,0	0,3
Großhandel (ohne Kfz etc.)	- 14,4	- 3,0	- 2,8	- 14,7	- 3,8	- 3,5	12,8	1,0	0,3
- Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren	- 12,3	- 1,7	- 1,7	- 11,5	- 2,3	- 2,7	- 14,7	0,1	1,9
- Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren	- 17,9	- 0,9	- 0,8	- 16,4	- 1,0	0,0	- 24,2	- 0,4	0,9
- Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern	- 13,2	- 0,9	- 2,9	- 12,0	- 0,9	- 1,2	- 17,0	- 1,0	- 1,9
- Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterialien etc.	- 17,8	- 6,0	- 4,8	- 16,8	- 6,2	- 3,1	- 25,0	- 4,7	- 4,1
- Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör	- 15,6	- 3,5	- 2,7	- 14,5	- 4,2	- 4,8	- 22,0	1,8	1,0
- Sonstiger Großhandel	24,1	- 2,7	- 2,0	- 5,9	- 4,2	- 2,6	105,7	0,8	- 0,3

Quelle: Statistisches Bundesamt, Beschäftigungsmesszahlen im Großhandel, und Berechnungen des ifo Instituts.

ten Service- und Wartungsaufgaben bzw. -vertretungen beauftragt, um möglichst schnell »vor Ort« notwendige technische Dienstleistungen im Auftrag des Herstellers auszuführen und damit einen kostenintensiven Maschinenstillstand zu vermeiden. Ein Großteil des überdurchschnittlich hohen Umsatzanstiegs dieses technischen Großhandelszweigs ergibt sich aus dem Auf- und Ausbau des Angebots an derartigen technischen Dienstleistungen für die gewerblichen Nachfrager aus Industrie und Handwerk.

Der überaus hohe reale und nominale Umsatzanstieg im sog. Sonstigen Großhandel (28,4 bzw. 17,4%) resultiert vor allem aus den verstärkten Importaktivitäten des Großhandels mit verschiedenen Fertigwaren. Dieser Typ des überregional agierenden Großhandelsunternehmens übernimmt vielfach im Auftrag von Unternehmen aus dem Konsumgütereinzelhandel und/oder aus der Konsumgüterindustrie die Beschaffung spezieller Fertigwaren aus einem kostengünstigen Produktionsland, um mit diesen oft preisgünstigen Produkten das eigene Warenangebot im unteren Preissegment zu ergänzen. Vielfach haben diese Großhandelsunternehmen ihren betrieblichen Ursprung in der Produktion und haben im Verlauf der letzten Jahre ihren Tätigkeitsschwerpunkt auf den Großhandel und insbesondere auf den Import preisgünstiger Waren verlegt. Diese Entwicklung kann vor allem im Textil- und Bekleidungsbereich und im Bereich der Haushalts- bzw. Hartwaren beobachtet werden.

Überdurchschnittlich hoher Beschäftigungsrückgang im Großhandel

Insgesamt ist der gesamte Großhandelsbereich von einer rückläufigen Beschäftigung in den letzten sieben Jahren geprägt gewesen. Ist die Zahl der gesamten Beschäftigten von 1995 bis 2002 um 14% auf rund 1,2 Mill. Personen gesunken, so hat sich die Zahl der Vollzeitbeschäftigten um knapp 15% und die Zahl der Teilzeitbeschäftigten um knapp 13% gemindert (vgl. Tab. 7). Infolge der spezifischen Arbeitsstrukturen in weiteren Bereichen des Großhandels im Hinblick auf die »Proportionierung« von Arbeitszeiten dürfte der Anteil der sog. geringfügig Beschäftigten in einer Größenordnung von schätzungsweise rund 10% liegen.

In den einzelnen Hauptgruppen des Großhandels können folgende Entwicklungen beobachtet werden:

- Aufgrund der Trends der zunehmenden Filialisierung im Lebensmittelhandel und der Konzentration des kooperativen Großhandels auf größere Distributionszentralen ist die Zahl der Beschäftigten insbesondere im Konsumgütergroßhandel in den letzten Jahren stark rückläufig gewesen. Auffallend ist, dass die Zahl der Teilzeitbeschäftigten im Nahrungsmittelgroßhandel (– 24,2%) und im Ge- und Ver-

brauchsgütergroßhandel (– 17,0%) stärker gesunken ist als die Zahl der Vollzeitbeschäftigten in diesen beiden Zweigen des Konsumgütergroßhandels. Diese spezifische Entwicklung kann u. a. darauf zurückgeführt werden, dass die Prozess- und Zeitstrukturen im Geschäfts- und Lieferablauf des modernen Großhandels eine zu starke Aufteilung von Arbeitszeiten nicht mehr zulassen.

- Infolge der ungünstigen Umsatzentwicklung im Jahr 2002 und im ersten Quartal 2003 hat sich der Beschäftigtenabbau im Konsumgütergroßhandel in den letzten 15 Monaten weiter fortgesetzt.
- Im Produktionsverbindungshandel war im Zeitraum von 1995 bis 2002 eine ähnlich rückläufige Beschäftigungsentwicklung zu beobachten. Insbesondere die baunahen Großhandelssektoren haben infolge ihrer sich z.T. drastisch verschlechterten Absatzlage die Zahl ihrer Beschäftigten kontinuierlich verringert, wie z.B. im Großhandel mit Baustoffen (2002/1995: – 21%) und im Großhandel im Installationsmaterial für Gas, Wasser und Heizung (– 22%) sowie im Großhandel mit Sanitärprodukten (– 51%). Auch im Verlauf der letzten Monate hat sich die ungünstige Beschäftigungsentwicklung fortgesetzt.

Neben den konjunkturellen Gründen bzw. Einflussgrößen für den Beschäftigtenrückgang sind es auch strukturelle Entwicklungen, die in den letzten Jahren zu einer merklichen Veränderung in der Beschäftigtenstruktur des Konsumgüter- und Produktionsverbindungshandels geführt haben.

- Die zunehmende Implementierung von modernen Informations- und Kommunikationstechnologien hat eine wesentliche Beschleunigung der Geschäfts- und Lieferprozesse in vielen Zweigen der Großhandelsdistribution ermöglicht, was insbesondere bei den größeren Unternehmen auch schon zu einer allmählichen Personalreduzierung in den administrativen Funktionsbereichen geführt haben dürfte.
- Vor allem der Konsumgütergroßhandel hat einen großen Teil der Logistikfunktionen auf den Speditionssektor übertragen, da diese Unternehmen diese Funktion nicht nur im Allgemeinen kostengünstiger ausführen, sondern auch infolge ihrer oftmals dezentralen Organisations- und Kapazitätsstruktur mit einer größeren Handlungs- und Wettbewerbsflexibilität agieren können. Um den gewerblichen Abnehmern im Einzelhandel und im Handwerk dennoch eine hohe Lieferbereitschaft und -zuverlässigkeit zu garantieren, halten viele Großhandelsunternehmen allerdings einen kleinen, aber leistungsfähigen Fuhrpark vor.
- Andererseits resultiert bei der Gruppe der kleineren Großhandelsunternehmen deren hohe Wettbewerbsfähigkeit und Flexibilität aus den z.T. sehr »kurzen« Entscheidungswegen für den Einsatz von wichtigen Wettbewerbsinstrumenten. Dabei spielt die schnelle Belieferung durch den eigenen Fuhrpark nach wie vor eine ausschlaggebende Rolle für Großhandelsunternehmen mit einem vornehmlich lokalen und regionalen Absatzfeld.

Tab. 8

Relation des Großhandelsumsatzes zu gesamtwirtschaftlichen Leistungsgrößen
in jeweiligen Preisen

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (BIP)		Umsatz des Verarbeitenden Gewerbes		Umsatz des Großhandels		Anteil des Großhandelsumsatzes am ...	
	absolut in Mrd. €	in % ^{a)}	absolut in Mrd. €	in % ^{a)}	absolut in Mrd. €	in % ^{a)}	BIP in %	Verarb. Gewerbe in %
1995	1 801,3	.	1 067,7	.	569,5	.	31,6	59,3
1996	1 833,7	1,8	1 076,4	0,8	558,8	-1,9	30,5	51,9
1997	1 871,6	2,1	1 134,6	5,4	568,5	1,7	30,4	50,1
1998	1 929,4	3,1	1 172,5	3,3	578,3	1,7	30,0	49,3
1999	1 978,6	2,6	1 208,9	3,1	586,9	1,5	29,7	48,5
2000	2 030,0	2,6	1 320,8	9,3	586,9	0,0	28,9	44,4
2001	2 071,2	2,0	1 360,1	3,0	633,5	7,9	30,6	46,6
2002	2 108,2	1,8	1 340,5	-1,4	612,6	-3,3	29,1	45,7
2003 ^{b)}	2 140,3	1,5	1 360,6	1,5	618,7	1,0	28,9	45,0
2004	2 201,0	2,8	1 387,8	2,0	631,1	2,0	28,7	45,0

^{a)} Veränderung in % gegenüber Vorjahr. – ^{b)} Prognose des ifo Instituts.

Quelle: Statistisches Bundesamt und Berechnungen des ifo Instituts.

Die hohen Rationalisierungs- und Ökonomisierungseffekte im Großhandel, die zu dieser rückläufigen Beschäftigung geführt haben, haben wesentlich dazu beigetragen, dass sich auch der Großhandel in den letzten Jahren etwas stärker von der gesamtwirtschaftlichen und industriellen Entwicklung abgekoppelt hat. Lag der Anteil des Großhandels am Bruttoinlandsprodukt im Jahr 1995 noch bei 31,6%, so sank er bis 2002 auf 29,1% (vgl. Tab. 8). Eine weitaus stärkere Entkopplung des Großhandels kann zur Entwicklung des Verarbeitenden Gewerbes festgestellt werden, gemessen am Umsatz dieses industriellen Sektors fiel der Anteil von 1995 bis 2002 von 59,3 auf 45,7%. Ein wesentlicher Faktor für diese strukturelle Entwicklung ist der Aufbau von sog. marketing-technischer und distributiver Wertschöpfung durch die Unternehmen der Markenartikelindustrie, um z.B. durch intensive Kommunikations- und Werbeaktivitäten eine enge Kundenbindung zu Verbrauchern mit hoher Kaufkraft aufzubauen.

In der Distribution von bestimmten Massenkonsumgütern ist der Großhandel in den letzten Jahren mehr und mehr ausgeschaltet worden. Bei technischen Industriegütern dagegen sind Tendenzen der vernetzten Einschaltung des Großhandels zu beobachten, soweit die betreffenden Unternehmen die Investitionen für den Aufbau von technischen Dienstleistungen mit der entsprechenden Infrastruktur und den notwendigen Fach- und Personalkapazitäten »riskieren«.

2003 etwas günstigere Umsatzentwicklung

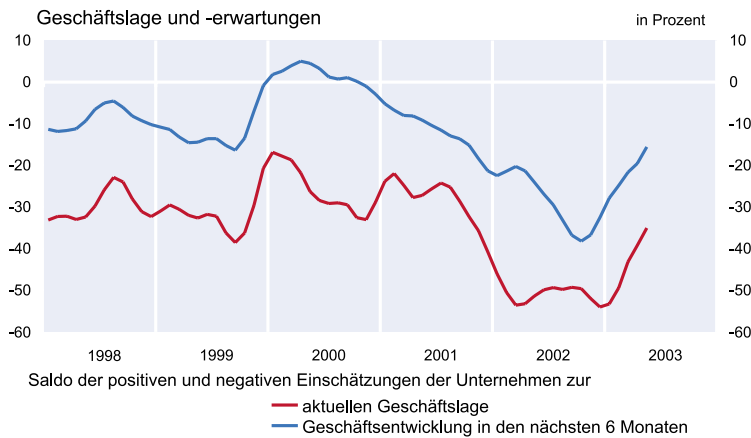
Nach den Ergebnissen des ifo Konjunkturtests haben sich sowohl im Einzelhandel als auch im Großhandel die Urteile

der Handelsunternehmen hinsichtlich der Lage und der künftigen Entwicklungen bei den Meldungen der letzten Monate (saisonbereinigt) gebessert. Zwar liegen die Testergebnisse der Unternehmen über die Absatzentwicklung in den nächsten sechs Monaten in den beiden Handelssektoren noch stark im negativen (Saldo-)Bereich, der Anteil der Unternehmen mit schlechten bzw. pessimistischen Konjunkturschätzungen hat abgenommen. Desgleichen zeigen Umsatzmessindizes der amtlichen Handelsstatistik für die ersten Monate des Jahres 2003 gegenüber den vergleichbaren Vorjahreszeiträumen in der Tendenz etwas günstigere Ergebnisse als zum Ende des Jahres 2002.

Erst 2004 Umsatzplus im Einzelhandel

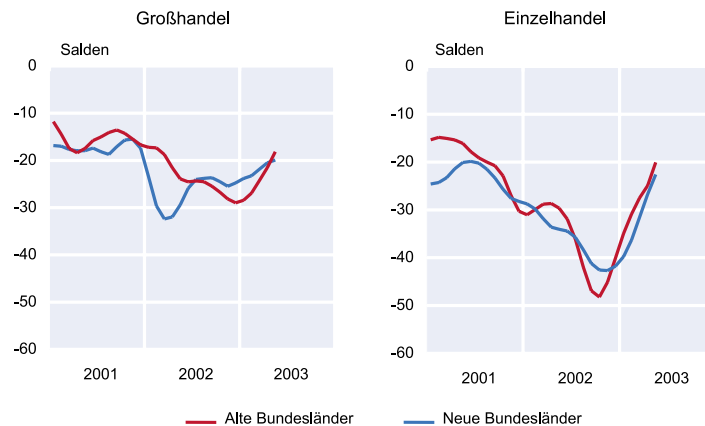
Nach vorläufigen Daten der amtlichen Statistik hat der Einzelhandel in den ersten vier Monaten des Jahres 2003 nominal 0,3% und real 0,2% weniger als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum umgesetzt. Im 1. Quartal haben die Konsumausgaben der privaten Haushalte um nominal 2,1% (real: 1,1%) und das verfügbare Einkommen um 2,2% zugenommen. Überdurchschnittlich stiegen (im 1. Vierteljahr 2003) die Konsumausgaben der privaten Haushalte für Wohnungsmieten und Energie (+ 4,3%) sowie für sonstige Dienstleistungen (+ 2,6%), die insbesondere Ausgaben für Gesundheits- und Körperpflege, für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen sowie Dienstleistungen der sozialen Einrichtungen beinhalten. Dieser hohe Anstieg der Ausgaben für unternehmensnahe und personelle Dienstleistungen hat wesentlich dazu beigetragen, dass der Einzelhandel weiterhin an Terrain verloren hat. Viele Haushalte sind auf-

Abb. 4
Einzelhandel insgesamt - Alte Bundesländer



Quelle : ifo Konjunkturtest.

Abb. 5
Bestell tätigkeit



Quelle: ifo Konjunkturtest (Salden in Prozent, saisonbereinigt und geglättet).

grund ihrer sozialen Situation gezwungen, ihre Ausgaben für diese Verwendungszwecke zu erhöhen.

Nach der Prognose der Gemeinschaftsdiagnose für die Konsumausgaben der privaten Haushalte für 2003 von nominal 1,9% (real: 0,6%) und einem Anstieg des verfügbaren Einkommens von nominal 1,7% sowie einer geringfügig niedrigen Sparquote von 10,3% (2002: 10,4%) dürfte das nominale Umsatzniveau von 2002 wieder erreicht werden. Einer in den nächsten Monaten rückläufigen Umsatzentwicklung stehen die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests des Einzelhandels entgegen, die sowohl für die derzeitige Absatzbeurteilung und für die Erwartungen als auch für die künftigen Bestellaktivitäten nicht mehr ganz so ungünstige Ergebnisse signalisieren (vgl. Abb. 4 und 5).

Auch aufgrund einer konjunkturellen Belebung und einer daraus resultierenden besseren Konsumentenstimmung kann

daher für 2003 mit einer nominalen Umsatzstagnation im Einzelhandel gerechnet werden, unter Berücksichtigung einer durchschnittlichen Preiserhöhung im Einzelhandel von rund 1% mit einem realen Umsatzminus in der Größenordnung von rund 1%. Im Rahmen eines deutlich verbesserten Wachstums der Konsumausgaben der privaten Haushalte von 2,9% und des verfügbaren Einkommens von 2,7% im Jahr 2004 nach der Prognose der Gemeinschaftsdiagnose dürfte dann im nächsten Jahr mit einem nominalen Wachstum in der Größenordnung von 1 bis 1,5% gerechnet werden.

Die Bundesländer vor dem finanziellen Kollaps: Wo Gefahr ist, wächst das Rettende auch

22

Norbert Berthold und Stefan Drews*

Seit der Steuerschätzung vom 13. Mai 2003 ist die Finanzkrise in Deutschland nun auch amtlich. Bis zum Jahr 2007 werden mindestens 126 Mrd. € Steuereinnahmen in den ohnehin schon knappen öffentlichen Haushalten von Bund, Ländern und Gemeinden fehlen. Dass allerdings auch die Bundesländer schon seit Jahren auf einen existenzgefährdenden, finanz- und strukturpolitischen Abgrund zusteuern, ist bislang noch weitestgehend aus dem öffentlichen Bewusstsein ausgeblendet. Die Einengung des finanzpolitischen Spielraumes sollten die Länder nutzen, Auswegsstrategien zu entwickeln.

Seit der Steuerschätzung vom 13. Mai 2003 ist die Finanzkrise in Deutschland nun auch amtlich. Bis zum Jahr 2007 werden mindestens 126 Mrd. € Steuereinnahmen in den ohnehin schon klammen öffentlichen Haushalten von Bund, Ländern und Gemeinden fehlen (Bundesministerium der Finanzen 2003a, S. 55 ff.). Die bisher spektakulärste Konsequenz dieses verheerenden Zahlenwerks war das Eingeständnis des Bundesfinanzministers, sein ehernes Ziel, einen ausgeglichenen Bundeshaushalt bis zum Jahre 2006 vorzulegen, auf unbestimmte Zeit zu verschieben. Mit der Totalrevision der mittelfristigen Finanzplanung dürfte allerdings auch noch eine neue Diskussionsrunde um die Wirksamkeit des Europäischen Stabilitätspakts auf den deutschen Kassenwart zukommen. Dass sich auch die Kommunen in einer ausgewachsenen Finanzkrise befinden, erfahren die Bürger dagegen schon seit Jahren direkt vor Ort. Finanziell handlungsunfähige Gemeinden, die unter kommunale Aufsicht der Bezirksregierungen gestellt werden, gibt es mittlerweile auch in den »reichen« Bundesländern zuhauf.

Desolate finanzielle Lage der Bundesländer

Dass allerdings auch die Bundesländer schon seit Jahren auf einen existenzgefährdenden, finanz- und strukturpolitischen Abgrund zusteuern, ist bislang noch weitestgehend aus dem öffentlichen Bewusstsein ausgeblendet. Insbesondere nach der am 20. Dezember 2001 von Bund und Ländern getroffenen Vereinbarung zur Fortführung des Solidarpakts und zur Neuordnung des bundesstaatlichen Finanzausgleichs (Sächsisches Staatsministerium der Finanzen 2002, S. 23 f.),

steht die finanzpolitische Situation der Bundesländer nicht mehr ganz oben auf der Agenda.

Dieses Ergebnis der öffentlichen Debatte überrascht. Durch die so genannten Neuregelungen werden sich einerseits keine wesentlichen Strukturverbesserungen für die Länder, also beispielsweise neue steuerrechtliche Kompetenzen oder eine klarere Verantwortungsverteilung zwischen Bund und Ländern ergeben (Fehr 2001). Auf der anderen Seite ist dagegen bereits seit zehn Jahren ein bedenklicher Trend zur Verschlechterung nahezu aller finanzwissenschaftlicher Kennziffern (z. B. Rückgang der Investitionsquoten der Länderhaushalte, Steigerung der Pro-Kopf-Veranschuldung, der Zinslast- und Zinssteuerquote) in nahezu allen Bundesländern erkennbar (Berthold und Drews 2001). Für sich genommen wird im Jahr 2002 und auch im Jahr 2003 ausschließlich der Freistaat Bayern die Stabilitätskriterien von Maastricht erfüllen.¹ Alle anderen 15 Bundesländer müssten mit mehr oder weniger scharfen Bußgeldern aus Brüssel rechnen.

Allein im Laufe des Jahres 2002 haben die Bundesländer eine außerplanmäßige Kreditlinie in Höhe von 6,5 Mrd. € in Anspruch nehmen müssen (Bundesministerium der Finanzen 2003c, S. 26 f.). Das Gesamtdefizit der Länderhaushalte betrug 30,8 Mrd. €. Davon entfielen etwa 18 Mrd. € auf die westdeutschen Flä-

* Prof. Dr. Norbert Berthold ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik an der Universität Würzburg, Diplom-Volkswirt Stefan Drews ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am selben Lehrstuhl.

¹ Es wird von der im nationalen Stabilitätspakt vereinbarten Verteilung des deutschen Defizits von 55 zu 45 (Bund und Sozialversicherungen gegenüber Ländern und Gemeinden) ausgegangen.

chenländer, 6,5 Mrd. € neue Schulden mussten die ostdeutschen Flächenländer aufnehmen. Dabei verteilte sich die überplanmäßige Verschuldung mit jeweils 3 Mrd. € hälftig zwischen West und Ost. Legt man gar den aktuellen Monatsbericht des BMF für den Monat April 2003 zugrunde², dann hat sich bereits in den beiden ersten Monaten des Jahres eine Verschuldungsposition der Länderhaushalte von insgesamt ca. 11 Mrd. € aufgebaut.³

Besorgniserregend ist vor allem die Situation der neuen Bundesländer. Im Jahr 2002 hatten die ostdeutschen Flächenländer ca. 35% der entsprechenden Nettoneuverschuldung der westdeutschen Flächenländer erreicht. In den ersten beiden Monaten des Jahres 2003 hat sich diese Relation auf mehr als 40% verschlechtert. Die ostdeutschen Flächenländer haben aber, gemessen an den westdeutschen Flächenländern nur einen Bevölkerungsanteil von etwa 22%. Dieser Wert fällt auch dann nicht wesentlich günstiger aus, wenn man die »tatsächliche Finanzkraft« der Bundesländer zugrunde legt. Noch können die neuen Bundesländer aufgrund der Transferzahlungen in den Systemen des Finanzausgleichs mit überproportional hohen Einnahmen kalkulieren.⁴ Selbst wenn man diesen, aus den Solidarpaktmitteln finanzierten, Finanzkraftunterschied berücksichtigt, könnte bestenfalls eine relative Verschuldung in Höhe von 25% des westdeutschen Wertes gerechtfertigt werden, um nachhaltige Schäden am föderalstaatlichen System zu vermeiden.

Die ostdeutschen Bundesländer haben sich bereits heute, nur zehn Jahre nach der Einheit, eine Pro-Kopf-Verschuldung aufgebürdet, welche das in 50 Jahren erreichte westdeutsche Niveau überschreitet (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 2002, S. 280 ff.). Selbst das am sparsamsten wirtschaftende neue Bundesland Sachsen bürdet seinen Bürgern mittlerweile eine weitaus höhere Zinsausgabenlast auf als der Freistaat Bayern (Sächsisches Staatsministerium der Finanzen 2002, S. 58 f.). Allein in den beiden ersten Monaten dieses Jahres sind die ostdeutschen Länder aber schon wieder mit etwa 1 Mrd. € überproportional in die Staatsverschuldung eingestiegen.⁵ Vor dem Hintergrund der hohen Transferabhängigkeit der Bevölkerung sowie dem überproportionalen Anteil konsumtiver Aus-

gaben am Aufbauprozess der neuen Länder, ein kaum zu tolerierendes Verhalten, das sich aber bereits heute in den Statistiken auswirkt.

Haushaltspolitischer Offenbarungseid der neuen Länder

Wirft man einen Blick auf die gängigsten Indikatoren der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und der gesellschaftlichen Stabilität, erkennt man, der Konvergenzprozess der neuen Länder ist seit Mitte der neunziger Jahre zum Erliegen gekommen.⁶ Das Faktum belegen nicht nur zahlreiche Studien, mittlerweile wird es selbst in Ostdeutschland offen thematisiert (Finanzministerium des Landes Sachsen-Anhalt 2002, S. 72 f.; Lammers 2001). Berücksichtigt man drei weitere Faktoren, wird deutlich, dass praktisch alle neuen Bundesländer vor einem haushaltspolitischen Offenbarungseid stehen: Im Gegensatz zu den alten Ländern müssen die neuen Bundesländer mit einem verschärften Bevölkerungsschwund rechnen. Dieser wird ihnen in den Systemen des Finanzausgleichs überproportional rückläufige Einnahmen bescheren und die Defizite weiter nach oben treiben. Daneben sind alle Finanzplanungen der ostdeutschen Länder auf viel zu optimistischen Wachstums- und Konjunkturzahlen aufgebaut. Da die ostdeutschen Länder extrem von Ausgabenprogrammen des Bundes und der EU abhängen und oft nur noch diese Programme kofinanzieren können, fehlt hier bereits aus haushaltstechnischen Gründen der Spielraum, um zusätzliche Einsparvolumina zu erschließen. Schließlich müssen in den kommenden Jahren steigenden Lasten aus den Sonder- und Zusatzversorgungssystemen der ehemaligen DDR bewältigt werden. Allein für den Freistaat Sachsen ist hier mit einer zusätzlichen Verschuldung von umgerechnet etwa 10 Mrd. € (heutiger Barwert der zusätzlichen Versorgungsverpflichtungen) zu rechnen (Sächsisches Staatsministerium der Finanzen 2002, S. 33 f.).

Nur wenn in den neuen Ländern eine äußerst restriktive Haushaltspolitik gefahren wird, kann der Gefahr eines durch Schulden und Zinszahlungen erdrosselten, in seinen Gestaltungsspielräumen beschränkten öffentlichen Gemeinwesens begegnet werden. Selbst der Freistaat Sachsen, der seit Jahren die solideste Haushaltsführung aller Ostländer praktiziert, verfügt gegenüber strukturschwachen alten Ländern

² Hier ist keine direkte Fortschreibung der Verschuldungspositionen der Länder sinnvoll, da sich über den weiteren Verlauf des Jahres 2003 gravierende Veränderungen ergeben, welche eine einfache lineare Prognose des Jahresdurchschnittswertes für unangebracht erscheinen lassen.

³ Von den 11 Mrd. € entfallen 6,4 Mrd. auf die westdeutschen und 2,6 Mrd. auf die ostdeutschen Flächenländer (Bundesministerium der Finanzen 2003b, S. 24).

⁴ Die Pro-Kopf-Finanzausstattung der ostdeutschen Flächenländer wird in den Jahren 2002 und 2003 etwa 12,2 und 10,4 Prozentpunkte über der Einnahmeausstattung der westdeutschen Länder liegen (Sächsisches Staatsministerium der Finanzen 2002, S. 29).

⁵ Um eine weitere Verschlechterung ihrer relativen Verschuldungsposition zu vermeiden, hätten sich die neuen Bundesländer, orientiert am Verhalten der westdeutschen Flächenländer, um höchstens 1,6 Mrd. € (= 6,4*0,25) verschulden dürfen. Tatsächlich gab es aber eine Nettoneuverschuldung in Höhe von 2,6 Mrd. €. Vgl. Fußnote 3.

⁶ Es gibt mittlerweile verschiedene Studien zum Thema Bundesländerranking. Das im Jahr 2001 vorgestellte Bundesländerranking der Bertelsmann Stiftung weist etwa einen umfassenden Index der Beschäftigungslage, der wirtschaftlichen Situation und der sozialen und inneren Sicherheit in den Bundesländern (Erfolgsindex) aus. Bereits ab 1996 sehen sich die neuen Länder, im Vergleich zu den westdeutschen Bundesländern, mit einer verschlechterten Performance konfrontiert (Berthold und Drews 2001). Erste Auswertungen des aktualisierten Bundesländervergleichs für den Zeitraum von 1999 bis 2001 belegen, dass sich dieser Abwärtstrend mit Ausnahme des Freistaates Sachsen weiter verstärkt.

nur über eine dünne Wirtschafts- und Steuerkraftbasis. Für jeden unvoreingenommenen Betrachter wird die Reformnotwendigkeit in der Finanzverfassung und im gesamten deutschen Föderalismusystem deutlich: Wegen der kooperativen, auf Ausgleichs- und Solidarzahlungen basierenden Finanzverfassung würde eine kollektive Haushaltsnotlage Ostdeutschlands mittelbar zu einem Kollaps des gesamten föderalen Systems führen.

Verschuldung engt finanzpolitische Handlungsspielräume ein

Die einfache finanzpolitische Gesetzmäßigkeit, wonach ein Euro in einem laufenden Landeshaushalt nur einmal, zugespitzt formuliert, entweder für Zinszahlungen oder für Investitionen ausgegeben werden kann, gilt aber auch für die westdeutschen Länder. Folgerichtig kann eine langfristig aktive, auf Investitionen basierende Haushaltspolitik nur von den Bundesländern gefahren werden, die sich in der Vergangenheit nicht an dem Marsch in den Schuldenstaat beteiligt haben. Ein Blick auf die Ausgabenpositionen in den westdeutschen Flächenländern zeigt: Der potentielle Handlungsspielraum ist in allen Länderhaushalten in etwa gleich hoch. Addiert man beispielsweise die für das Jahr 2003 prognostizierten Zinslast- und Investitionsquoten der laufenden Länderhaushalte (ohne Privatisierungserlöse), erreicht man Werte von 15,7 bis 20,8%.⁷ Die Zusammensetzung der aggregierten Größe variiert dagegen beträchtlich. Der Freistaat Bayern kommt auf eine Zinslastquote von nur 3% und eine Investitionsquote von 14,6%. Die Länderhaushalte von Ba-

⁷ Vgl. Bayerisches Staatsministerium der Finanzen (2002, S. 16 f.). Das Saarland ist als Haushaltsnotlagenland nicht in die Berechnungen einbezogen.

den-Württemberg und Hessen weisen dagegen Zinslastquoten auf, die den bayerischen Wert um das 1,5-fache übersteigen. Die Investitionsquoten sind dementsprechend deutlich geringer und erreichen gerade noch 75 (Baden-Württemberg) und 60% (Hessen) des bayerischen Wertes.

Die bayerische Landespolitik hat sich den Spielraum für Hochschulinvestitionen, Straßenbau oder für eine aktive Außenwirtschaftsförderung durch eine langjährige Zurückhaltung bei der Aufnahme neuer Schulden erkämpft. Die Pro-Kopf-Verschuldungsposition des bayerischen Staatshaushalts liegt mit etwa 1 572 € (Stand 2002) mehr als 65% unter dem deutschen Durchschnitt. Eine geringe Kreditaufnahme in der Vergangenheit erspart dem Freistaat heute und in der Zukunft überbordende Zins- und Tilgungszahlungen. Die eingesparten Zinsaufwendungen erhalten der Politik die Chancen für bewusste Gestaltungsmöglichkeiten im Landeshaushalt. Hätten Länder wie Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen oder Hessen in der Vergangenheit so sparsam gewirtschaftet wie der Freistaat Bayern, müssten sie heute rechnerisch etwa 1,5 Mrd. € pro Jahr weniger an Zinsen zahlen. Bayern kann deshalb in seinem Landeshaushalt deutlich mehr Geld für investive Zwecke verwenden als alle anderen westdeutschen Flächenländer.

Neue Strategien im Standortwettbewerb

Nicht alle Verantwortlichen in den Ländern ergeben sich aber ihrem Schicksal und warten, bis ihr Bundesland zu einem Haushaltsnotlagenland mutiert, das vom Bund und der Solidargemeinschaft der anderen Länder entschuldet werden muss. Gerade in den letzten Jahren sind auch ermutigende Signale zu beobachten. Einige Länder haben offenbar

den gefährlichen Trend steigender Zinsbelastungen und abnehmender eigenstaatlicher Handlungsfähigkeiten erkannt und suchen nach Auswegstrategien.

Das bisher rein finanzpolitisch gezeichnete Bild hellt sich zumindest für einige Länder perspektivisch deutlich auf, wenn die Bundesländer die ihnen zur Verfügung stehenden Optionen intelligent nutzen, um im Standortwettbewerb der Regionen standzuhalten. Geht man davon aus, dass weitestgehend alle freiwilligen oder konsumtiven Ausgabepositionen in einem Landeshaushalt abgebaut sind, bestünde die erste Möglichkeit eine Finanzkrise zu beheben darin, die Steuern zu erhöhen, um eine stärkere Einnahmesituation zu erzielen. Wegen der aktuell bereits recht hohen Steuer- und Abgabenbelastung und der auf Länderseite fehlenden Steuerautonomie kann

Tab. 1
Finanzpolitische Kennziffern der Flächenländer

	Finanzwirtschaftliche Kennzahlen der Flächenländer im Jahr 2002			
	in % des Landeshaushalts		Verschuldung in Euro pro Einwohner	Einschätzung der Haushaltslage
	Investitions- quote	Zinslast- quote		
Bayern	13,5	2,8	1 572	gut
Baden-Württemberg	10	5,4	3 140	akzeptabel
Hessen	8,1	6,9	4 080	schlecht
Niedersachsen	9,9	10,1	5 020	schlecht
Nordrhein-Westfalen	8,9	9,6	4 899	schlecht
Rheinland-Pfalz	9,6	9,3	5 150	schlecht
Saarland	10,7	11,3	6 138	Notlage
Schleswig-Holstein	8,8	11,3	6 133	schlecht
Brandenburg	21,3	7,4	5 666	Notlage absehbar
Mecklenburg-Vorp.	21,8	6,4	4 955	Notlage absehbar
Sachsen	26,3	3,7	2 446	schlecht
Sachsen-Anhalt	19,5	7,8	6 111	Notlage absehbar
Thüringen	19,8	6,9	5 068	Notlage absehbar

Quelle: Bayerisches Staatsministerium der Finanzen, Bundesministerium der Finanzen.

diese Lösungsstrategie glücklicherweise keine substanziellen Beiträge zum Abbau der massiven Finanzprobleme der Bundesländer leisten.

Können die laufenden Ausgaben bzw. die nötigen Zukunftsinvestitionen nicht mehr aus den laufenden Einnahmen des Staates gedeckt werden, bleibt als zweite Strategie der Weg über die Privatisierung von Staatsvermögen. Die kann aktiv oder passiv erfolgen. Eine Privatisierung, welche die Erlöse nicht zum Stopfen aktueller Haushaltslöcher, sondern für die Aktivierung neuer Zukunftsfelder, also für Investitionen in Human- und Sachkapital nutzt (neuer Vermögensaufbau), wird als aktiv bezeichnet. Eine Veräußerung, die zur Schuldentilgung oder mittelbar zu einer Reduzierung der Nettoneuverschuldung eingesetzt wird, kann dagegen als passive Strategie gekennzeichnet werden.

Obwohl eine Privatisierung in vielen Fällen bereits unter rein betriebswirtschaftlichen Effizienzgesichtspunkten sinnvoll ist, besteht jedoch die latente Gefahr, bei Politik und Lobbygruppen konsumtive Begehrlichkeiten zu wecken. Darüber hinaus gibt es in der jüngeren Vergangenheit viele Beispiele, wie eine überhastete, ohne sorgfältige Planungen durchgeführte passive Privatisierungsstrategie, die zu volkswirtschaftlich unerwünschten Ergebnissen geführt haben. Die eigentliche Schwachstelle beider Privatisierungsoptionen besteht allerdings darin, dass viele Bundesländer keine geeigneten Vermögensbestände (mehr) besitzen. Kleinere Länder, allen voran die neuen Bundesländer haben keine großen Unternehmens- oder Beteiligungsvermögen aufbauen können oder haben diese bereits in der Vergangenheit zur passiven Haushaltssanierung eingesetzt.

Sind die finanziellen Mittel ausgeschöpft, bleibt den Bundesländern noch die Möglichkeit, im Rahmen ihrer verfassungsrechtlichen Kompetenzen nicht-pekuniäre Reformoptionen einzusetzen, um sich im Wettbewerb der Regionen zu behaupten. Die Länder haben hier allerdings nur einen begrenzten Handlungsspielraum, um sich voneinander abzugrenzen und das eigene Standortprofil zu schärfen. Es zeigt sich aber, dass sich nicht nur auf dem Gebiet der Fiskal- und Haushaltspolitik Unterschiede zwischen den Ländern herausgebildet haben. Auch auf dem nicht-pekuniären Feld der Standortqualitäten gibt es erstaunliche Differenzen in der Länderperformance.

Mit dem markantesten Beispiel einer solchen Länderdifferenzierung ist das Feld der Schulpolitik. Mit der Bekanntgabe der PISA-Regionalergebnisse für die deutschen Bundesländer haben sich deutliche Leistungsunterschiede gezeigt (Baumert et al. 2002). Die gemeinsame Kultusbürokratie konnte demnach nicht vollständig verhindern, dass sich in den einzelnen Schulsystemen der Länder unterschiedliche Qualitätsstufen herausgebildet haben. Nur die Schüler des

Freistaates Bayern konnten Anschluss an das obere Drittel der getesteten Nationen halten. Die Bildungspolitik in den anderen Bundesländern musste sich zum Teil mit erschreckend niedrigen Leistungsniveaus ihrer Schüler auseinandersetzen.

Wenn aus laufenden Haushaltsmitteln oder Privatisierungserlösen keine Mittel für die Finanzierung zusätzlicher Lehrkräfte oder die verbesserte Ausstattung der Schulen mit Lehrmaterialien zur Verfügung stehen, bleibt diesen Ländern nur noch der Ausweg über eine verstärkte Qualitätssicherung und Leistungsoptimierung mit den vorhandenen Ressourcen. Die Einführung von zentralen, besser vergleichbaren Leistungstests (z.B. Zentralabitur), die verstärkte Förderung von hochbegabten Schülern oder der Weg über eine Verkürzung der Schulzeiten (z.B. Abitur nach zwölf Jahren) sind hier denkbare, nicht-pekuniäre Lösungsstrategien.

Verwaltungsreformen als Standortparameter

Viel deutlicher, von der breiten Öffentlichkeit allerdings fast unbemerkt, unterscheiden sich die Bundesländer aber auch auf dem Feld der öffentlichen Verwaltung voneinander. Im Gegensatz zu den monetären Kennziffern der Finanz- und Haushaltspolitik fällt dieser Bereich unter den Begriff der »weichen« Standortfaktoren. Die Leistungsfähigkeit der öffentlichen Verwaltungen, ihre Bürgerfreundlichkeit, der Service, den sie potentiellen Investoren bieten, sind allesamt Faktoren, die sich (noch) nicht richtig in Zahlenreihen und Indikatoren fassen lassen. In Zukunft werden sich hier sicher bundesweite Standards und Kenngrößen herausbilden, die einen institutionalisierten Standortvergleich endlich erleichtern können.⁸

Für ein investitionsfreundliches Klima in einer Region sind die »weichen« Standortqualitäten mindestens so wichtig wie die »harten« Faktoren, wie etwa die Lohnstückkosten oder die Steuerbelastungen der Unternehmen. Da es einem investitionswilligen Unternehmen auch darauf ankommt, eine getroffene Ansiedlungs-, Erweiterungs- oder sonstige Investitionsentscheidung möglichst rasch durchzusetzen, beeinflusst eine relativ lange Dauer der Verwaltungsgerichtsbarkeit in einem Bundesland die Standortqualität negativ. Aber auch für staatliche Infrastrukturprojekte gilt, dass Wider-

⁸ Mit der Koordinationsstelle Verwaltungsmodernisierung von Bund und Ländern, beim Bundesministerium des Innern, ist ein erster wichtiger Schritt unternommen worden, um die unterschiedlichen Verwaltungsreformschritte bundesweit vergleichbar zu machen. Derzeit stehen noch keine qualitativ- oder quantitativ wertenden bzw. vergleichenden Indikatoren zur Verfügung. Die Publikationsreihe »Moderner Staat – Moderne Verwaltung: Aktivitäten zur Staats- und Verwaltungsmodernisierung in den Ländern 2000«, die nach dem Beschluss des Bundes und der Länder ab dem Jahr 2000 periodisch durchgeführt wird, kann hier einen ersten Ansatz bieten, Vergleichsmaßstäbe und Leistungsindikatoren zu entwickeln (Bundesministerium des Innern 2000).

Tab. 2
Verwaltungsverfahrensdauern in den Flächenländern

Durchschnittliche Verfahrensdauer der Verwaltungsgerichte (in Monaten)		
	Zeitraum	
	1991–2001	2001
Bayern	12,2	10,0
Baden-Württemberg	11,7	12,9
Hessen	21,5	24,9
Niedersachsen	12,5	14,1
Nordrhein-Westfalen	18,3	24,0
Rheinland-Pfalz	10,6	6,3
Saarland	17,8	13,8
Schleswig-Holstein	14,0	19,9
Brandenburg	16,8	23,3
Mecklenburg-Vorpommern	16,0	22,8
Sachsen	15,2	20,1
Sachsen-Anhalt	11,8	13,2
Thüringen	12,9	18,0

Quelle: Statistisches Bundesamt.

sprüche und Klagen die Planungen in die Länge ziehen, die internationale Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen, das wirtschaftliche Wachstum hemmen und den Abbau der Arbeitslosigkeit verhindern.⁹

Die Unterschiede in den landestypischen¹⁰ Verwaltungsverfahrensdauern sind dabei nicht weniger deutlich ausgeprägt als im finanzpolitischen Bereich. Die Performance der ostdeutschen Länder fällt dabei (vgl. Tab. 2) im Durchschnitt etwas schlechter aus als die der alten Bundesländer. Interessanter sind aber die Unterschiede und Entwicklungstendenzen in den westdeutschen Flächenländern: Während sich der Freistaat Bayern, ebenso wie im haushaltspolitischen Politikfeld, eine stabile Performance erhält, fallen alle anderen Bundesländer deutlich zurück. Einzig das Land Rheinland-Pfalz kann seine Ergebnisse verbessern und halbiert die Verfahrensdauern von ca. zwölf auf nur sechs Monate. Diese Entwicklung geht mit den enormen Anstrengungen des Landes im Bereich der Verwaltungsstrukturreformen einher und kann als direkter Versuch gewertet werden, den im finanzpolitischen Bereich diagnostizierten Rückstand zum Freistaat Bayern auf diesem »nicht-pekuniären« Weg auszugleichen beziehungsweise teilweise zu kompensieren.

⁹ Erste Analysen bei der Neufassung des Bundesländerrankings der Bertelsmann Stiftung (erscheint im Herbst 2003) belegen den Zusammenhang zwischen niedrigeren Verwaltungsverfahrensdauern und einer günstigeren Entwicklung des Wirtschaftswachstums und der Arbeitslosigkeit in den einzelnen Bundesländern. Im Rahmen einer, für den Zeitraum von 1991 bis 2001 durchgeführten, multivariaten Panelschätzung von Einflussgrößen lässt sich unter anderem ein signifikanter Einfluss der Dauer von Verwaltungsgerichtsverfahren auf die Höhe der (offen und verdeckt ausgewiesenen) Arbeitslosigkeit feststellen.

¹⁰ Es werden nur die Flächenländer aufgeführt, da die Verwaltungsrealitäten in den Stadtstaaten nicht mit denen der Flächenländer vergleichbar sind.

Neue Varianten des Standortwettbewerbs

Noch interessanter ist aber die Tatsache, dass sich angesichts der beschriebenen finanzpolitischen Engpässe – keine Spielräume in den laufenden Haushalten und keine nennenswerte Privatisierungssubstanz – nun auch die Bundesländer auf die Umsetzung von Verwaltungsreformen konzentrieren, die im Vergleich zum »Benchmarking Land Bayern«, schlechteste Performance aufweisen (vgl. Tab. 3).

Hessen, NRW und Schleswig-Holstein haben mittlerweile Verwaltungsverfahrensdauern erreicht, welche die Werte von Bayern oder Rheinland-Pfalz um bis zu 300% übersteigen (vgl. Tab. 2). Offensichtlich mussten erst alle anderen Kanäle zur Schaffung von Gestaltungsmöglichkeiten für die Landespolitik versiegen, bis man sich in diesen Ländern auf die nicht-pekuniären Handlungsparameter besonnen hat. Eine Ausnahme stellt Baden-Württemberg dar. Die Verwaltungsreformbemühungen (vgl. Tab. 3) stellen keinen letzten Ausweg dar, sie sind eine Komponente in einer kombinierten Strategie. Zum einen gelingt es dem Land in durchaus erheblichem Umfang, aktive Privatisierungsschritte umzusetzen. Zum anderen hat der Südweststaat aber auch erkannt, dass eine bloße Nachahmung der bayerischen Privatisierungsstrategie nicht dazu führen kann, die im Ländervergleich zwar moderaten, aber dennoch langfristig vorherrschenden Defizite bei der Finanzausstattung des Landeshaushalts zu kompensieren. Daher müssen alle, auch die nicht-pekuniären standortschädigenden Einflussfaktoren, reformiert werden.

Fazit

Die engeren länderstaatlichen Handlungs- und Gestaltungsspielräume sollten die Länder eigentlich ermuntern, nicht darauf zu warten, bis finanzwirtschaftliche Zwänge eine Entschuldung durch den Bund und die Solidargemeinschaft der anderen Länder erforderlich macht. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland würde als Ganzes unter einer solchen Strategie leiden. Angesichts der länderübergreifenden Finanzkrisen und wegen der haushaltspolitischen Notlage des Bundes und der Gemeinden sollten die Bundesländer vielmehr strikt an den im nationalen und europäischen Stabilitätspakt geforderten Kriterien zur langfristigen Haushaltssanierung festhalten. Es gibt für die Länder selbst unter den gegebenen restriktiven gesetzlichen Rahmenbedingungen die Möglichkeit, eigenständige Standortpolitiken zu entwickeln und das Landesprofil im nationalen und internationalen Wettbewerb zu schärfen.

Tab. 3
Handlungsoptionen der Flächenländer – eine kleine Übersicht

Land (und Einschätzung der Haushaltslage)	Strategien der Länder, um den finanzpolitisch eingeeengten Spielraum gegenüber dem Benchmark (Bayern) auszugleichen			Stand und Perspektiven bei der Reform der öffentlichen Verwaltung (nicht-pekuniär)
	Privatisierungsstrategie (pekuniär)		Ziel der Erlösverwendung	
	Privatisierungsprogramme	Volumen in Mill. € (Zeitraum)		
Bayern (gut)	Diverse Privatisierungsoffensiven seit Mitte der neunziger Jahre. Bisher rund 4 Mrd. € reinvestiert. Derzeit laufen die Maßnahmen der „Offensive Zukunft Bayern IV“ an.	479 (im Finanzplanungszeitraum)	Maßnahmen zur Förderung des Technologie- und Investitionsstandorts Bayern. Schwerpunkte: Hochschule, Wissenschaft, Bildung, Existenzgründung, neue Technologien und Wachstumsbranchen. (aktiv)	Seit 1996 Maßnahmen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit der öffentlichen Verwaltung. Verwaltung als Dienstleister für Investoren und Bürger, Deregulierung (z.B. Vereinfachung der Bauordnung), eGovernment, Förderung der Leistungsorientierung..
Baden-Württemberg (akzeptabel)	Aus Beteiligungsverkäufen 1,4 Mrd.€ Kapitalstock an gemeinnützige Landesstiftung und Zukunftsoffensive Junge Generation III. Aus Offensive I und II bisher rund 1 Mrd. € Privatisierungserlöse reinvestiert.	562 + 6 (2001-2006)	Aufwendungen für Bildung und Forschung, Lebenswissenschaften, anwendungsorientierte Technologie, berufliche Bildung, Existenzgründungsförderung, Medien und sonst. Forschungs- und Zukunftsprojekte. (aktiv)	Seit 1996 Reformbemühungen in Richtung Leistungsorientierung innerhalb der bestehenden Strukturen. Bis etwa 2004 ist zusätzlich eine tief greifende, umfassende Reform der Organisationsstrukturen geplant. Es ist vorgesehen eine konsequent dreistufige Landesverwaltung zu erreichen.
Hessen (schlecht)	Aus dem Finanzplan 2002 bis 2006 ist keine weitere eigenst. Privatisierungsoffensive ersichtlich. Zukünftig geringere Spielräume für zusätzliche Vermögensaktivierungen.	129,1+ 50 (2003) 39,9 (2004) 39,9 (2005) 29,9 (2006)	Über die „Zukunftsoffensive Hessen“ sind bis 2003 einige hundert Mill. € aus Beteiligungsverkäufen freigesetzt worden. (aktive und passive Privatisierungsstrategie)	Etwa seit 2000 verstärkte Bemühungen, flächendeckendes Controlling, Leistungsorientierung und eGovernment in die gesamte öffentliche Verwaltung einzuführen. Umsetzung auch auf kommunaler Ebene (privatwirtschaftliche REWE) durch das Land forciert. Kleinere organisatorische Veränderungen
Niedersachsen (schlecht)	Bisher wurden bereits über 1 Mrd. € aus Privatisierungserlösen für die Haushaltskonsolidierung bereitgestellt. Aus dem Finanzplan 2002–2006 ist keine gesonderte Privatisierungsoffensive ersichtlich.	2,5 + 316 (2003) 2,5 + 120 (2004) 2,6 + 120 (2005) 2,6 + 120 (2006)	Privatisierungserlöse dienen zur Sicherung des Haushaltes und zur Absicherung von Sonderlasten wie z.B. dem EXPO-Verlust in Höhe von 120 Mill. €. VW-Beteiligung nicht betroffen. (passive Privatisierungsstrategie)	Die Reform der öffentlichen Verwaltung vollzieht sich kontinuierlich, in kleineren Schritten. Insbesondere seit 1999 wird auf den anhaltenden Sparzwang im Haushalt mit einem verstärkten Einsatz neuer Steuerungsinstrumente reagiert.
Nordrhein-Westfalen (schlecht)	Aus Finanzplan 2002 bis 2006 keine gesonderte Privatisierungsoffensive ersichtlich. Einnahmen aus Veräußerung von Sachvermögen + Beteiligungen siehe Spalte 3 dieser Tabelle.	14 + 100 (2003) 13 + 255 (2004) 12 (2005) 11 (2006)	Privatisierungsstrategie nimmt innerhalb der Landespolitik keine prioritäre Stellung ein. Strukturpolitik wird nicht über den Einsatz von Privatisierungserlösen angestrebt. (aktive u. passive Strategie)	Im kommunalen Bereich bereits vielerorts leistungsorientierte Strukturen. Auch auf Landesebene Organisationsreform in Richtung dezentraler Aufgabewahrnehmung. Ansatz zur Reform der Liegenschaftsverwaltung nach Vorbild Rheinland-Pfalz.
Rheinland-Pfalz (schlecht)	Aus Finanzplan 2001 bis 2005 keine gesonderte Privatisierungsoffensive ersichtlich. Einnahmen aus Veräußerung von Sachvermögen siehe Spalte 3 dieser Tabelle.	18,8 (2003) 19 (2004) 20 (2005)	Die Veräußerung aller Liegenschaften des Landes an eine privatwirtschaftlich kalkulierende Gesellschaft diente nicht der Erzielung von Erlösen, sondern der effizienteren Bewirtschaftung. (aktive u. passive Strategie)	Vorreiter in vielen Bereichen der Verwaltungsreform. Weitestgehende organisatorische Neuausrichtung und Straffung der öffentlichen Verwaltung. Leistungsorientierung wo immer möglich. Vollständig reformierte Liegenschaftsverwaltung.

Fortsetzung Tab. 3

Saarland (Notlage)	Aus Verkaufserlösen entbehrlicher Anteile des Landes an privatrechtlichen Gesellschaften wird Sondervermögen „Zukunftsinitiative“ gespeist. Stand 31.12.2002 51,8 Mill. €. Vermögen.	10,6 + 33,9 (2003) 1,1 + 1,3 (2004) 1,1 + 1,1 (2005) 1,1 + 8,4 (2005)	Aus der Zukunftsinitiative werden Maßnahmen zur Förderung der Wirtschaftsstruktur und zur Verbesserung der technologischen Stellung des Landes finanziert. (aktive Strategie)	Durch „überschaubare“ Größe prinzipiell weniger Reformbedarf bei Verwaltungsstrukturen im Land. Die Haushaltsnotlage zwingt die Politik aber zu Reformen, um über beschleunigte Verfahrensdauern und Leistungsorientierung Standortvorteile zu schaffen.
Schleswig-Holstein (schlecht)	Aus Finanzplan 2002 bis 2006 keine gesonderte Privatisierungsoffensive ersichtlich. Erlöse aus Veräußerung von Sachvermögen + Beteiligungen.	12,5 + 5,1 (2003) 4,1 (2004) 3,6 (2005) 3,1 (2005)	Aufgrund aktueller Haushaltsprobleme ist mit weiteren Privatisierungsschritten zu rechnen, um Landeshaushalt stabilisieren zu können. (passive Strategie)	Schon vor Eintritt der akuten Haushaltsschiefelage verstärkte Reform der öffentlichen Verwaltung. Mittlerweile organisatorisch und funktional gut vorangekommen. Liegenschaftsverwaltung nach Vorbild RLP.
Brandenburg (Notlage absehbar)	Nach aktueller Planung keine Privatisierungsschritte. Nur in 2002 nennenswerte Erlöse.	(160 2002) 4,1 + 6 (2003) 3,6 + 5 (2004) 3,1 + 5 (2005)	Privatisierungen nur als Mittel zur Effizienzsteigerung in der öffentlichen Aufgabenerfüllung.	Für ganz Ostdeutschland stellt sich die Ausgangssituation im Bereich der Verwaltungsreform differenziert dar. Nach 1991 wurde bedenkenlos eine Verwaltungsorganisation nach westdeutschem Vorbild installiert. Dabei wurde leider nicht vordringlich auf die geringe Finanzkraft oder die schlechte Wirtschaftsbasis rekurriert. Dies hatte zur Folge, dass nun in weiten Teilen Ostdeutschlands eine personalintensivere Verwaltung vorherrscht als im Westen. Eine stärkere Leistungsorientierung und modernes Controlling werden erst dann realisiert, wenn grundsätzliche Funktional- und Gemeindegebietsreformen vollzogen sind.
Mecklenburg-Vorpom. (Notlage absehbar)	Aus Finanzplan 2002 bis 2006 keine gesonderte Privatisierungsoffensive ersichtlich. Erlöse nur aus Sachvermögen.	13,6 (2003) 9,1 (2004) 8,7 (2005) 7,7 (2006)	Privatisierung nur als Mittel zur Effizienzsteigerung in der öffentlichen Verwaltung. Kein großes Beteiligungsvermögen vorhanden.	Der Freistaat Sachsen hat als einziges ostdeutsches Bundesland den Vorteil, durch seine Bevölkerungsdichte und -größe Verwaltungsstrukturen aufbauen zu können, welche in punkto Kosteneffizienz konkurrenzfähig sind. Die neuen Länder müssen in Zukunft noch einige Anstrengungen unternehmen, um den Reformprozess im Westen nachzuvollziehen. Positiv ist bspw. die in MVP angestrebte, große Vw-Reform zu beurteilen: Dezentralisierende Funktionalreform, konsequente Gde-Gebietsreform, Deregulierung und eGovernment. (alle Vw-Dienstleistungen online über Gde) sind hier geplant.
Sachsen (schlecht)	Laut Finanzplan 2002 bis 2006 keine gesonderte Privatisierungsoffensive. Nur geringe Veräußerung von Sachvermögen.	0,7 (2003) 0,7 (2004) 0,7 (2005) 0,7 (2006)	Privatisierung nur als Mittel zur Effizienzsteigerung in der öffentlichen Verwaltung. Kein großes Beteiligungsvermögen vorhanden.	
Sachsen-Anhalt (Notlage absehbar)	Laut Finanzplan 2002 bis 2006 keine gesonderte Privatisierungsoffensive vorhanden.	0,7 + 97,7 (2003) 2,1 + 3,6 (2004) 2,1 + 1,1 (2005) 2,1 + 2,4 (2005)	Beteiligungsveräußerungen zur Behebung akuter Finanzprobleme im Landeshaushalt. Privatisierung ansonsten nur als Mittel zur Effizienzsteigerung in der öffentlichen Verwaltung.	
Thüringen (Notlage absehbar)	Laut Finanzplan 2002 bis 2006 keine gesonderte Privatisierungsoffensive vorhanden. Erlöse aus Verkauf von Sachvermögen + Beteiligungen.	48 + 37 (2003) 28 + 19 (2004) 25 + 12 (2005) 0+22 (2006)	Privatisierung vorrangig als Mittel zur Effizienzsteigerung in der öffentlichen Verwaltung. Als Beispiel ist hier etwa die Veräußerung von öffentlichen Krankenhäusern zu nennen. Nur noch geringes Beteiligungsvolumen im Landesbesitz. Aus ordnungspolitischen Gründen wird kein weiterer Beteiligungsbesitz angestrebt.	
Die Aussagen in Tabelle 3 erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.				

Quelle: Bayerisches Staatsministerium der Finanzen, Finanzministerium des Landes Rheinland-Pfalz, Finanzpläne der Länder, Innenministerium des Landes Mecklenburg-Vorpommern, Bundesministerium des Innern (Moderner Staat – Moderne Verwaltung; Aktivitäten zur Staats- und Verwaltungsmodernisierung in Bund und Ländern 2000 und 2001). Zur letztgenannten Quelle ist anzumerken, dass sie jeweils nur die, von den Regierungen selbst gemeldeten Umsetzungsschritte und geplanten Reformperspektiven enthält.

Literatur

- Baumert, J., et al. (Hrsg., 2002), *Pisa 2000 – die Länder der Bundesrepublik Deutschland im Vergleich*, Opladen: Leske und Burdich.
- Bayerisches Staatsministerium der Finanzen (Hrsg., 2002), *Mittelfristige Finanzplanung Bayern 2002 bis 2006*, München.
- Berthold, N. und S. Drews (2001), *Die Bundesländer im Standortwettbewerb*, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Bundesministerium der Finanzen (Hrsg., 2003a), *Monatsbericht des BMF Mai*.
- Bundesministerium der Finanzen (Hrsg., 2003b), *Monatsbericht des BMF April*.
- Bundesministerium der Finanzen (Hrsg., 2003c), *Monatsbericht des BMF März*.
- Bundesministerium des Innern (Hrsg., 2000), *Moderner Staat – Moderne Verwaltung: Aktivitäten zur Staats- und Verwaltungsmodernisierung in den Ländern 2000*, Berlin.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg., 2002), *Fortschrittsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Institute über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland 2002*, Halle.
- Fehr, H. (2001), »Fiskalische und allokativen Konsequenzen des neuen Länderfinanzausgleichs«, *Wirtschaftsdienst* 81 (10), 573–579.
- Finanzministerium des Landes Rheinland-Pfalz (Hrsg., 2001), *Finanzplan des Landes Rheinland-Pfalz für die Jahre 2001 bis 2005*, Mainz.
- Finanzministerium des Landes Sachsen-Anhalt (Hrsg., 2002), *Benchmarking Sachsen-Anhalt 2002*, Magdeburg.
- Lammers, K. (2001), »Eine neue Förderpolitik für Ostdeutschland«, *Wirtschaftsdienst* 81 (3), 130–131.
- Sächsisches Staatsministerium der Finanzen (Hrsg., 2002), *Mittelfristige Finanzplanung des Freistaats Sachsen 2002 bis 2006*, Dresden.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg., 2001): *Arbeitsunterlage Verwaltungsgerichte*, diverse Ausgaben, Wiesbaden.

Die Ergebnisse der Befragung von Unternehmern der Gewerblichen Wirtschaft in Baden-Württemberg im Rahmen des Konjunkturtests des ifo Instituts geben nicht nur einen frühen Hinweis auf die aktuelle wirtschaftliche Lage in diesem Land, sondern können auch als Frühindikatoren für die weitere konjunkturelle Entwicklung betrachtet werden. Das Letztere gilt in erster Linie für die zu verschiedenen Sachverhalten geäußerten Erwartungen. Aber auch Urteile zur aktuellen Lage zeigen insofern frühindikatorische Fähigkeiten, als sie gegenüber der amtlichen Statistik einen Veröffentlichungsvorsprung von bis zu sechs Wochen aufweisen. In diesem Aufsatz soll die Aussagekraft der Ergebnisse des ifo Konjunkturtests auf regionaler Ebene – allein oder im Verbund mit anderen Frühindikatoren – demonstriert werden.

Vorbemerkungen

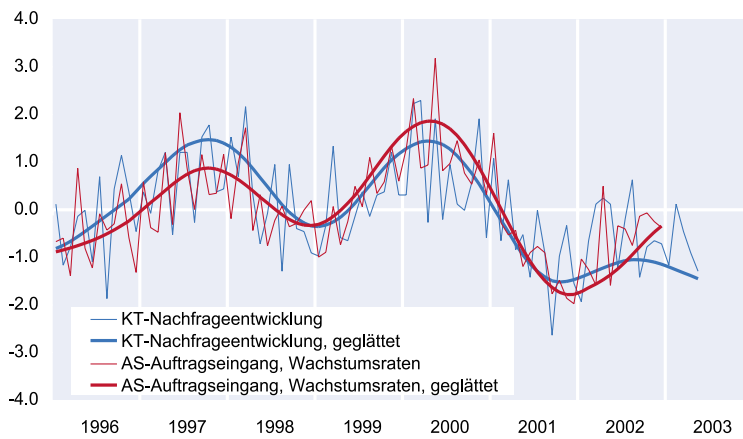
Als Frühindikatoren werden im Allgemeinen neben den Ergebnissen des ifo Konjunkturtests (KT) auch quantitative Daten der amtlichen Statistik (AS) wie z.B. Auftragseingang, Geldmenge, Zinsen und Wechselkurse bezeichnet. Entscheidend für diese Eigenschaft ist in erster Linie ein zeitlicher Vorlauf gegenüber einer Referenzgröße der wirtschaftlichen Entwicklung, in zweiter Linie eine gute Übereinstimmung in der konjunkturellen Dynamik mit der betreffenden Größe. Die zweite Voraussetzung hat für die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests noch eine weitere Bedeutung. Der ifo Konjunkturtest stellt auch Informationen zu Sachverhalten bereit, für die die amtliche Statistik gleichfalls Daten veröffentlicht. Bei einem solchen Sachverhalt signalisiert eine übereinstimmende zyklische Bewegung der beiden zugehörigen Zeitreihen, dass die Ergebnisse des Konjunkturtests zumindest gemessen an der amtlichen Statistik repräsentativ sind, und untermauert damit die Aussagekraft der Ergebnisse dieser auf freiwilliger Beteiligung beruhenden Umfrage. Anhand von statistischen Kriterien lässt sich die Repräsentativität nicht messen. Der Befragungskreis ist nicht das Ergebnis einer Zufallsstichprobe. Sowohl beim Aufbau der Befragungskreise als auch bei der laufenden Suche nach Ersatz für ausscheidende Unternehmer werden gezielt potentielle Teilnehmer angeworben, wobei eine möglichst realitätsnahe Größenstruktur und ein hoher Anteil der einbezogenen Unternehmen an der betreffenden Branche – bezogen auf den Umsatz oder die Beschäftigten – angestrebt wird. Eine Überprüfung der Aussagekraft der Befragungsergebnisse ist

insbesondere für eine regionale Erhebung wie in Baden-Württemberg notwendig, weil die Besetzung der einzelnen Branchen entsprechend klein ist.

Zur analytischen Aussagekraft der Lagebeurteilungen

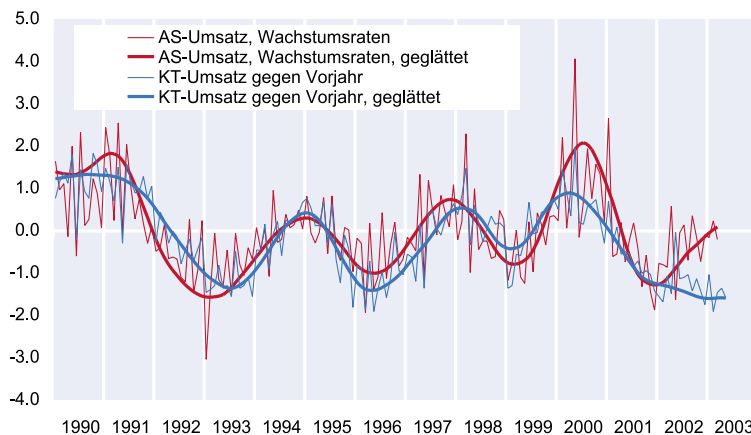
Betrachten wir zunächst drei Beispiele der Beurteilung der wirtschaftlichen Lage. Die Unternehmer des Verarbeitenden Gewerbes in Baden-Württemberg werden gefragt, ob sich die Nachfragesituation gebessert, nicht verändert oder verschlechtert hat. Die Zeitreihe aus den Salden der zu dieser Frage ermittelten Prozentanteile von Besser- und Schlechterantworten wird in Abbildung 1 als dünne blaue Linie dargestellt. Die dünne rote Linie gibt die Jahreswachstumsraten des Auftragseingangs in diesem Bereich wieder. Eine Transformation zu Wachstumsraten ist angebracht, weil sich die Frage des Konjunkturtests auf eine Veränderung der Nachfrage bezieht. Beide Reihen sind normalisiert und zur Verdeutlichung der konjunkturellen Aussage zusätzlich geglättet dargestellt (jeweils als gleichfarbige dicke Linie). Die Reihen stimmen in ihrer konjunkturellen Aussage weitgehend überein. Lediglich am aktuellen Rand weisen die Befragungsergebnisse bereits auf ein frühes Ende der konjunkturellen Erholung hin, während der Auftragseingang sich nur etwas abgebremst weiter nach oben entwickelt. Leider liegen Daten des Auftragseingangs für 2003 noch nicht vor, um beurteilen zu können, ob sich diese zyklische Diskrepanz fortsetzt. Die Diskrepanz darf aber auch deswegen nicht überbewertet werden, weil die mit neu hinzukommenden Werten zu wiederholende Glättung am Reihenrand

Abb. 1
Auftragseingang im Verarbeitenden Gewerbe in Baden-Württemberg



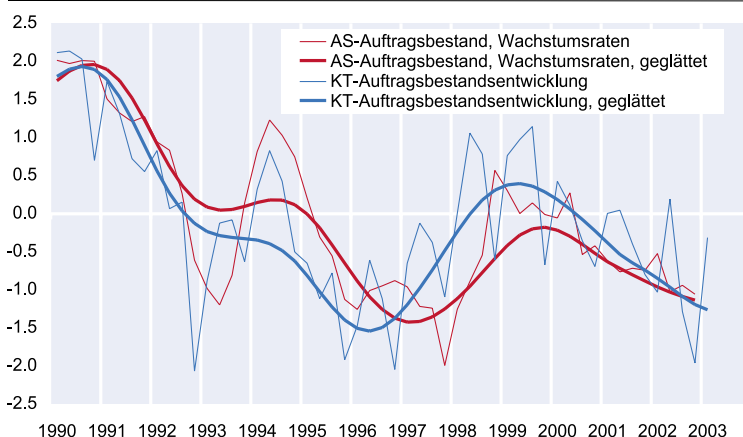
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 2
Umsatz im Großhandel in Baden-Württemberg



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 3
Auftragsbestand im Hochbau in Baden-Württemberg



Quelle: ifo Konjunkturtest.

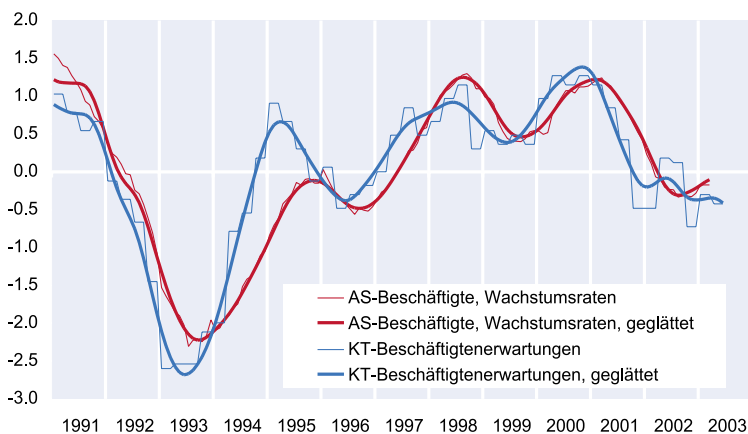
stets eine Korrektur des approximierten konjunkturellen Verlaufs zur Folge hat. Das gilt für alle Tiefpassfilter, die zur Glättung herangezogen werden. Der hier verwendete Filter ist eine Neuentwicklung aus dem ifo Institut, der sich im Vergleich zu anderen Filtern insbesondere durch eine zuverlässigere Schätzung am aktuellen Reihenrand auszeichnet.¹ Die Gegenüberstellung signalisiert auf jeden Fall, dass die Ergebnisse der Befragung der Unternehmer im Verarbeitenden Gewerbe in Baden-Württemberg gemessen an der amtlichen Statistik repräsentativ sind.

Das zweite Beispiel betrifft den Sachverhalt Umsatz im Großhandel. Hier werden die Großhändler gefragt, ob der Umsatz gegenüber dem Vorjahr höher, etwa gleich oder geringer ist. Weil sich die Frage wieder auf eine Veränderung bezieht, steht in Abbildung 2 die Reihe der saldierten Befragungsergebnisse den Jahreswachstumsraten des entsprechenden Umsatzes der amtlichen Statistik gegenüber. Es zeigt sich ein ähnlich gutes Bild. Die geglätteten Reihen weisen eine weitgehende Übereinstimmung der konjunkturellen Dynamik auf, erneut geht aber am aktuellen Rand die Übereinstimmung sichtlich verloren, was der aktuellen Information durch die Befragungsergebnisse die Aussagekraft raubt. Die zyklische Übereinstimmung der beiden Umsatzreihen im betrachteten Zeitraum weist zwar darauf hin, dass auch der Großhandel repräsentativ im Konjunkturtest vertreten ist, jedoch zwingt uns die aktuelle Entwicklung zur Überprüfung der Zusammensetzung des Befragungskreises.

Das nächste Beispiel einer Lagebeurteilung stammt aus dem Baugewerbe, um einen weiteren eigenständigen Bereich der Gewerblichen Wirtschaft in die Untersuchung einzu beziehen. Es handelt sich dabei um die Frage nach der Veränderung des Auftragsbestands im Hochbau. Die zugehörigen Salden aus den Anteilen der Zunahme- und Abnahmemeldungen sind zu Vierteljahreswerten aggregiert, um sie den Jahreswachstumsraten des vierteljährlich gemessenen Auftragsbestands der amtlichen Statistik gegenüberstellen zu können. Abbildung 3 zeigt die beiden Zeitreihen und ihre jeweilige geglättete

¹ Eine Darstellung von Konstruktion und Leistungsfähigkeit des neuen Filters im Vergleich zu anderen Filtern findet sich in Goldrian und Lehne (1999).

Abb. 4

Beschäftigte im Verarbeitenden Gewerbe in Baden-Württemberg

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Variante. Wieder ist zumindest im Grundmuster ein konjunktureller Gleichklang zu erkennen. Der Zeitpunkt der Wendepunkte unterscheidet sich jedoch mehr oder weniger deutlich. Trotzdem weisen auch diese Ergebnisse auf einen repräsentativen Befragungskreis hin.

Zur prognostischen Aussagekraft der Erwartungen

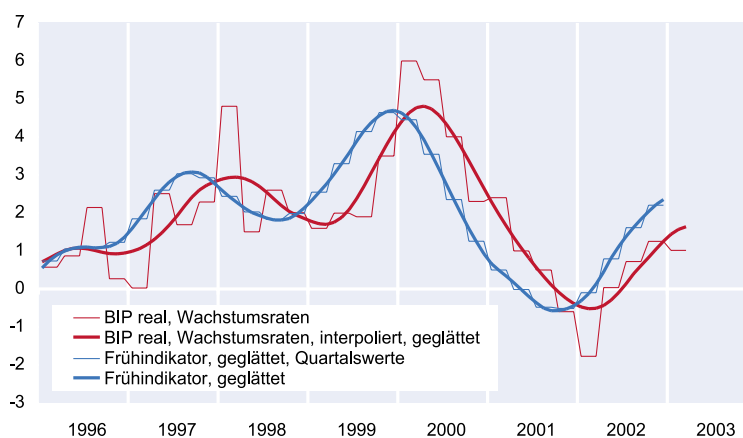
Aus Sicht der Konjunkturprognose sind die Erwartungen der Unternehmer über ihre wirtschaftliche Lage in den kommenden Monaten von größerem Interesse. Unser Beispiel betrifft die Frage zu den Erwartungen bezüglich der Entwicklung der Zahl der Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe in den nächsten drei Monaten (sie wird zunehmen, etwa gleich bleiben oder abnehmen). Wie Abbildung 4 erkennen lässt, läuft die geglättete Reihe der Erwartungen den geglätteten Jahreswachstumsraten der von der amtlichen Statistik gemessenen Zahl der Beschäftigten im Durchschnitt um vier bis fünf Monate voraus. Dieser Frühindikator zeigt dabei recht zuverlässig das grundsätzliche Bewegungsmuster der konjunkturellen Entwicklung der Beschäftigtenzahl in den kommenden Monaten an. So signalisierte er bereits Anfang 2002 eine Wende in der Entwicklung der Wachstumsraten der Beschäftigung, die sich nun seit dem Herbst des Jahres in der amtlichen Statistik abzeichnet. Aktuell lässt er aber wieder eine Verschlechterung der Lage auf dem Arbeitsmarkt erkennen. Auch diese Untersuchung bestätigt eine repräsentative Auswahl der Unternehmer im Verarbeitenden Gewerbe in Baden-Württemberg.

Zur prognostischen Aussagekraft der Befragungsergebnisse im Verbund

Der prognostische Gehalt der Ergebnisse des Konjunkturtests lässt sich noch wirkungsvoller ausbeuten, wenn mehrere Ergebnisse und Frühindikatoren aus der amtlichen Statistik zusammengefasst werden, um den konjunkturellen Verlauf von zentralen wirtschaftlichen Größen zu prognostizieren. Als Beispiel soll ein synthetischer Frühindikator für das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) von Baden-Württemberg dienen. In diesen gewogenen Durchschnitt gehen die Konjunkturtestreihen Preiserwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, Auftragsbestand in Produktionsmonaten im Bauhauptgewerbe und Beurteilung der Lagerbestände im Groß-

handel sowie der Auftragseingang im Verarbeitenden Gewerbe ein. Da für alle Einflussgrößen monatliche Werte vorliegen, werden die Vierteljahreswerte der Referenzreihe zu Monatswerten interpoliert. Es erfolgt eine Transformation zu Jahreswachstumsraten, weil die Referenzreihe üblicherweise in dieser Form interpretiert wird. Damit ist aber ein Problem insofern verbunden, als die Transformation eine Phasenverschiebung zur Folge hat, die den Vorlauf der Einflussgrößen und damit den Prognosehorizont verkürzt. Eine entsprechende Transformation der Einflussgrößen vermeidet zwar diesen ungünstigen Nebeneffekt, jedoch erzeugt sie mit einer Verstärkung der irregulären Komponente der Einflussgrößen einen unruhigeren und damit aussageschwächeren Verlauf des synthetischen Frühindikators. Um wiederum dieses Problem zu beheben, bietet sich eine Glättung der transformierten Einflussgrößen unter Inkaufnahme der schon geschilderten Instabilität der Ergebnisse am aktuellen Rand an. Nach einer solchen Glättung ist die

Abb. 5

Synthetischer Frühindikator für das reale BIP von Baden-Württemberg

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Aussage des Frühindikators auf die Wachstumszyklen des Bruttoinlandsprodukts begrenzt.² Wie die Abbildung 5 zeigt, vollzieht der Frühindikator die konjunkturelle Dynamik der Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukt gut nach und läuft dabei um durchschnittlich fünf Monate voraus. Leider lässt sich der Indikator nicht aktualisieren, weil noch keine Daten des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe für 2003 vorliegen.

Fazit

Am Beispiel des Konjunkturtests in Baden-Württemberg kann demonstriert werden, dass die Ergebnisse dieser Unternehmerbefragung des ifo Instituts auch auf regionaler Ebene als repräsentative und aussagefähige Frühindikatoren zu betrachten sind. Das gilt neben den Lageurteilen, die einen Veröffentlichungsvorsprung zur amtlichen Statistik aufweisen, insbesondere für die Erwartungen bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung in den kommenden drei bis sechs Monaten. Schließlich lassen sich mehrere Befragungsergebnisse zu synthetischen Frühindikatoren der konjunkturellen Entwicklung wirtschaftlicher Größen zusammenfassen.

Literatur

Goldrian, G. und B. Lehne (1999), »Zur Approximation der Trend-Zyklus-Komponente am aktuellen Rand einer Zeitreihe«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 219 (3+4), 344–356.
Goldrian, G. (2003), »Kurzfristige Branchenprognosen auf Basis von Ergebnissen des ifo Konjunkturtests«, *ifo Schnelldienst* 56 (8), 31–33.

² Das hier zur Anwendung kommende Verfahren wird in Goldrian (2003) beschrieben.

Niederlande: Mit erneuertem »Polder-Modell« aus der Flaute?

34

Oscar-Erich Kuntze

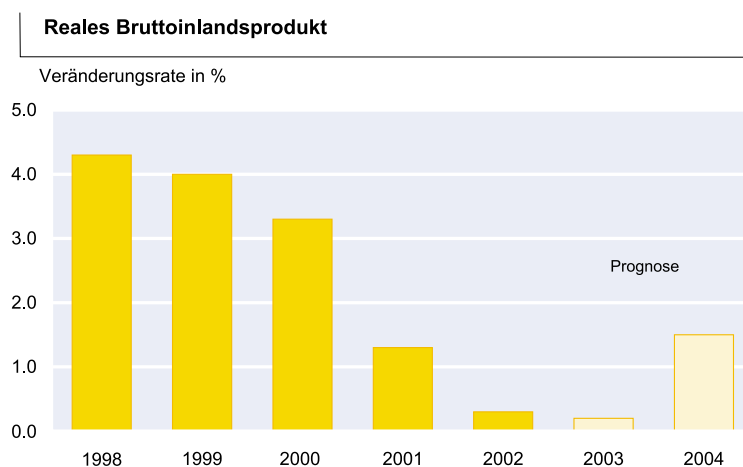
Annähernd stagnierendes Wirtschaftswachstum im Verlauf von 2002. Konjunkturelle Besserung erst ab zweitem Halbjahr 2003 zu erwarten. Allmähliche Beschleunigung von Nachfrage und Produktion 2004. Geldpolitik stimuliert bis ins Jahr 2004 hinein. Finanzpolitik auf restriktivem Kurs. Einkommenspolitik stellt auf moderaten Lohnanstieg ab. Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar wirkt retardierend. Die Situation auf dem Arbeitsmarkt verschlechtert sich erheblich. Der zuvor ausgeprägte Preisauftrieb lässt deutlich nach. Die Leistungsbilanz bleibt im Plus.

Das politische und soziale Umfeld wurde 2002 und in den ersten Monaten 2003 dominiert von zwei Parlamentswahlen, der Demission eines Kabinetts sowie den Wahlen zu den Provinzvertretungen. Die Konzentrierte Aktion – Basis des »Polder-Modells« – zur Mäßigung der aus dem Ruder gelaufenen Lohn- und Preisentwicklung gewinnt wieder größere Bedeutung.

Das Land wurde in der zweiten Hälfte des Jahres 2002 mit politischen Kapriolen konfrontiert, die teilweise Formen einer Posse annahmen. Bereits im Vorfeld, aber auch im Ergebnis waren die im Mai durchgeführten Parlamentswahlen ungewöhnlich verlaufen. Zuvor war die fast acht Jahre lang regierende »violette Koalition« aus Sozialdemokraten, Rechtsliberalen und Linksliberalen auseinandergebrochen und zurückgetreten. Bereits 2001 hatten sich in der Koalition Risse gezeigt, die immer breiter wurden. Aus den Reichstagswahlen vom Mai 2002 ging die erst wenige Wochen vorher gleichsam aus dem Nichts entstandene, mehr Bewegung als Partei verkörpernde, Liste Pim Fortyn (LPF), de-

ren Vorsitzender einige Tage vor dem Urnengang ermordet worden war, mit 17% der Stimmen und 26 der 150 Parlamentsmandate hervor. Zu den Gewinnern zählte auch der über Jahrzehnte bis in die neunziger Jahre hinein als tragende Kraft der niederländischen Politik agierende, aber auch nach acht Jahren Opposition noch nicht wieder gefestigte Christen Demokratisch Appel (CDA). Er legte kräftig auf 43 Abgeordnete zu und stellte mit Abstand die meisten Abgeordneten. Die bisherigen Regierungsparteien mussten hingegen herbe Verluste einstecken. Aus dieser Konstellation ging im Juli eine von Premierminister Balkenende geführte Mitte-Rechts-Regierung aus CVA, LPF sowie der widerwillig mitmachenden rechtsliberalen Volkspartij voor Vrijheid en Democratie (VVD) hervor. Sie hatte in der Zweiten Kammer mit 92 Sitzen zwar eine komfortable Mehrheit, stand aber gleichwohl auf schwachen Beinen. Ihr neuralgischer Punkt war die gleich nach dem Tode ihres Gründers und Vorsitzenden bis zur Groteske zerstrittene, führungslose, sich inkompetent zeigende und rasch an Popularität verlierende LPF. Die Regierung Balkenende war denn auch schon nach drei Monaten am Ende. Vorausgegangen war ein die Regierungsarbeit lahmlegender Machtkampf zweier vom LPF gestellter Minister, welcher den Rücktritt des Kabinetts auslöste.

Die vorgezogenen Parlamentswahlen vom Januar 2003 – der Wahlkampf wurde nicht von wirtschaftspolitischen Fragen, sondern von Problemen der inneren Sicherheit, der Immigration sowie des Bildungs- und Gesundheitswesens dominiert – brachten eine Verschiebung der politischen Gewichte von Mitte-Rechts zur Mitte hin und sahen zwei Sieger: Die CDA vermochte ihre starke Stellung zu halten,



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

und die Partij van de Arbeid (PvdA), welche ein Jahr zuvor die schwerste Niederlage ihrer Geschichte einstecken musste, konnte ihre Mandatszahl fast verdoppeln und liegt damit nur mehr knapp hinter dem CDA. Auch die VVD legte zu, während die anderen Parteien – vor allem die LPF – verloren. Koalitionsverhandlungen zwischen CDA und PVDA unter ihrem neuen Vorsitzenden Bos zerschlugen sich nach zweieinhalb Monaten. Im Mai wurde eine Koalitionsregierung aus CDA, VVD und den linksliberalen Demokraten 66' gebildet, wieder unter Balkenende. Dessen Reputation ist allerdings durch den Abbruch der Koalitionsgespräche mit der PvdA und der mangelnden Durchsetzungsfähigkeit auch innerhalb seiner Regierungen angeschlagen. Auch hat die Koalition mit 78 von 150 Abgeordneten nur eine knappe Mehrheit im Parlament.

Gestärkt worden war der Ministerpräsident jedoch im März durch die Ergebnisse der **Wahlen zu den Provinzparlamenten**, in denen sein CDA zulegen konnte. Noch deutlicher gewann freilich die PdA hinzu, welche die VVD als zweitstärkste Partei ablösten. Diese, wie auch fast alle kleineren Parteien, verloren spürbar an Stimmen – auch hier also ein Spiegelbild der Reichstagswahlen vom Januar.

Die zwei Jahrzehnte lang praktizierte und eine Grundlage der langjährigen wirtschaftlichen Prosperität bildende konsensuale Einkommenspolitik, die zur Jahrtausendwende bei aus dem Ruder laufenden Lohn- und Preisentwicklungen in eine Schiefelage geraten war, wird seit Herbst 2002 wieder ernster genommen. Regierung und Tarifpartner einigten sich für 2003 auf relativ moderate Tariflohnhebungen, seitens der Regierung flankiert durch Abgabenerlastungen.

Die **Wirtschaftspolitik** steht vorrangig im Zeichen einer Konsolidierung der öffentlichen Finanzen, die in den letzten Wahlkämpfen von allen Parteien befürwortet worden war, allerdings – den momentan wichtigsten Anliegen der Bevölkerung entsprechend – der im gleichen Atemzug mit Forderungen nach höheren Mitteln für die Verbesserung von innerer Sicherheit, Gesundheits- und Bildungswesen sowie für die Integration von Immigranten. Die neue Regierung will drastische Ausgabenkürzungen durchdrücken, die wesentlich auch bei den Sozialleistungen ansetzen. Dies führte bereits zu Protesten der Gewerkschaften. Auch lässt sich noch nicht erkennen, wie gegen die schwindende Attraktivität für ausländische Investoren angegangen werden könnte. Insgesamt ist durchaus offen, ob auf mittlere Sicht eine berechenbare, den vielfältigen Herausforderungen angemessene wirtschaftspolitische Linie gefunden werden kann.

Wirtschaftsentwicklung 2002

Die **weltwirtschaftlichen Rahmendaten** stellten sich etwa folgendermaßen dar: In den Vereinigten Staaten stieg das

reale Bruttoinlandsprodukt um 2¹/₂%. In Japan übertrafen Nachfrage und Produktion das Volumen von 2001 um 1¹/₄%. In Mitteleuropa expandierte die gesamtwirtschaftliche Erzeugung um reichlich 2¹/₂%. In Westeuropa, wie auch in der EU, nahm das reale Bruttoinlandsprodukt um rund 1% zu; im Euroraum erhöhte es sich um 3³/₄% und in Deutschland um 1¹/₄%. Der Einfuhrpreis für Rohöl betrug in den westlichen Industrieländern im Jahresdurchschnitt 25 US-Dollar pro Barrel; gegenüber dem Vorjahr ist das eine Verteuerung um rund 4%. **Industrierohstoffe** (ohne Öl) verbilligten sich gegenüber dem Jahr 2001 auf Dollar-Basis um etwa 3%. Der Wechselkurs des Euro betrug im Schnitt des Jahres 0,95 US-Dollar; im Jahre 2001 waren es 0,90 US-Dollar gewesen. Das Volumen des **Welthandels** hat gegenüber 2001 um 2³/₄% expandiert.

In den **Niederlanden** haben Nachfrage und Produktion nach schwacher Belebung im weiteren Verlauf des Jahres stagniert. Während die Finanzpolitik annähernd konjunktural neutral wirkte, stimulierten sowohl die Geldpolitik als auch die Lohnpolitik. Gebremst haben die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar, aber auch der Kurssturz an den Aktienbörsen und das Ende der Hausse bei den Haus- und Wohnungspreisen.

Das reale **Bruttoinlandsprodukt** ist um 0,3% gestiegen, womit es im westeuropäischen Vergleich auf einen der hintersten Ränge zurückfiel. Im vierten Quartal ist die gesamtwirtschaftliche Produktion sogar etwas gesunken. Damit ist, was sich bereits 2001 abzeichnete, die Mitte der neunziger Jahre einsetzende Phase deutlich überdurchschnittlichen Wirtschaftswachstums vorbei. Dies zu einem erheblichen Teil aus eigenem Verschulden. Das gilt in erster Linie für den durch die Spekulation auf steigende Aktien- und Immobilienpreise überhitzten Konsumboom und die Probleme mit der Invalidenversicherung, aber auch für die rasch abnehmende internationale Wettbewerbsfähigkeit infolge überzogener Lohnerhöhungen. Der Export wurde u.a. von der ab Jahresmitte spürbaren weltwirtschaftlichen Flaute erfasst; im Jahresergebnis resultierte ein Minus. Die Bruttoanlageinvestitionen gingen das ganze Jahr über deutlich zurück, nachdem sie bereits 2001 gesunken waren. Retardierend wirkten erneut schrumpfende Gewinne, weiter abnehmende Kapazitätsauslastung sowie verdüsterte Absatz- und Ertragsaussichten. Demgegenüber setzte der öffentliche Verbrauch seine kräftige Expansion fort. Der private Konsum litt unter den sinkenden realen verfügbaren Einkommen, der Entwicklung auf den Kapital- und Immobilienmärkten und der abnehmenden Beschäftigung. Stärker als in den anderen westeuropäischen Ländern – mit Ausnahme Finnlands – wurden die Vorräte abgebaut. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich auf 2,7% im Jahresdurchschnitt. Der Preisanstieg war, mitbedingt durch die Euro-Bargeldeinführung, einer der stärksten in Westeuropa: die Konsumentenpreise lagen um

3,9% über dem Niveau von 2001. Die Leistungsbilanz wies einen auf 2,7% des BIP geschrumpften Überschuss aus.

Bei den **Bruttoanlageinvestitionen** setzte sich die Mitte 2001 begonnene Rezession mit einem Minus von 3,7% fort, wobei im Verlauf ein stetiger, deutlicher Rückgang zu verzeichnen war. Die Investitionen sind auf breiter Front gesunken, obwohl die Zinsen für alle Laufzeiten weiter gefallen sind. Das gilt in erster Linie für die Ausrüstungsinvestitionen (- 5,7%). Zwar hat sich die Auslastung der Kapazitäten in der verarbeitenden Industrie nur noch wenig verringert und lag im Schnitt des Jahres lediglich um rund einen Prozentpunkt unter dem langfristigen Durchschnitt. Auch ist das Geschäftsklima im Jahresverlauf tendenziell stabil geblieben, wenn auch auf gedrücktem Niveau (allerdings immer noch deutlich über dem Stand des Rezessionsjahres 1993). Ferner sind Produktionserwartungen, Lagerbestände sowie Exportaussichten während des Jahres nicht schlechter geworden; allerdings ist auch hier die Situation ungünstiger als im langfristigen Mittel beurteilt worden. Aber die unerwartet kräftige Abschwächung der Weltkonjunktur, die damit einhergehende Exportrezession, der Rückgang der Industrieproduktion und die durch die Euro-Aufwertung mitbedingte deutlich gesunkene preisliche Wettbewerbsfähigkeit veranlasste die Unternehmen zu verstärkter Investitionszurückhaltung. Dies umso mehr, als auch hier während der vergangenen Jahre seitens der Manager erhebliche Fehlentscheidungen getroffen, eine zu expansive Politik gefahren, die Verbindlichkeiten übermäßig aufgebläht worden waren und sich die Ertragslage wesentlich bedingt durch den erheblichen Anstieg der Lohnkosten im Allgemeinen weiter erheblich verschlechtert hatte. Die Konkurse nahmen stark zu. Hinzu kamen die sehr schlechten Bedingungen für die Aufnahme von Eigenkapital im Zuge der Einbrüche auf den Aktienmärkten. Und schließlich war auch hier in den Jahren bis 2000 übermäßig in IT-Ausrüstungen sowie in die IT-Branche investiert worden, und der Abbau der Überinvestitionen hielt an. Als Folge dieser retardierenden Faktoren wurde eine Phase durchgreifender Konsolidierungen und Sparmaßnahmen eingeleitet, denen viele Investitionsprojekte zum Opfer fielen. Die Bauinvestitionen wurden ebenfalls auf breiter Front verringert. Das gilt sogar für den während der letzten Jahre stark ausgeweiteten öffentlichen Bau (sein Anteil an den Bauinvestitionen stieg auf etwa ein Viertel) mit Schwerpunkt Infrastruktur als Konsequenz der zentralen Lage im europäischen Verkehrsnetz. Hier wurde im Zuge restriktiver Finanzpolitik kräftig der Rotstift angesetzt. Der industriell-gewerbliche Bau ging infolge der Rezession bei den Ausrüstungsinvestitionen sowie wachsender Leerstände und beschleunigt sinkender Mieten für Gewerbeimmobilien ebenfalls zurück, zumal die Landwirtschaft, wie seit 1999 schon, nochmals weniger investierte. Am stärksten – um ca. 5% – nahm der Wohnungsneubau ab (die voluminmäßig etwa gleich gewichtigen Renovierungen wurden hingegen neuerlich ausgeweitet), obwohl die Zinsen wei-

ter gesunken sind und der Bedarf hoch blieb. Aber die Preise vor allem für Baugrund sind in den letzten Jahren derart gestiegen (vor allem weil die Behörden mit der Ausweisung von neuem Bauland nochmals zurückhaltender geworden sind), dass mittlerweile ganze Bevölkerungsgruppen (in erster Linie junge Familien und solche mit nur einem Verdienner) als Nachfrager ausfallen. Das wurde zuletzt umso mehr evident, als sich die realen verfügbaren Einkommen nur noch wenig erhöhten.

Die **Ausfuhr** von Gütern und Dienstleistungen ist um 1,3% zurückgegangen. Im Sommerhalbjahr wurde zwar die vorangegangene, über vier Quartale reichende Exportrezession überwunden. Doch anschließend geriet der Absatz in den Sog der weltwirtschaftlichen Flaute, zumal das Wirtschaftswachstum in Westeuropa, wohin etwa vier Fünftel des Exports gehen, im Verlauf immer schwächer wurde. Als weitere retardierende Komponente addierte sich die, in derartigen Phasen der Weltkonjunktur brisante, weitere deutliche Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit hinzu, als Folge der hohen Lohnsteigerungen. Und schließlich belastete die weltweite IT-Krise den Export. Hier von wurde der Reexport, der fast 45% der Warenlieferungen (ohne Energieprodukte) ausmacht, schwer getroffen. Die Niederlande sind nämlich eine der internationalen Drehscheiben für Computer und andere elektronische Erzeugnisse, die eingeführt und mit geringen Applikationen wieder ausgeführt werden. Allein auf dieses Segment, das in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre im Zuge des Handy- und Internet-Booms fast explosionsartig gewachsen war, entfallen rund 40% aller Reexporte. Die **Einfuhr** ist, mitbedingt durch den Rückgang der Reexporte, um 2,3% gesunken. Bei etwas verschlechterten Terms of Trade wies die **Leistungsbilanz** einen von 3,3 (2002) auf 2,8% des BIP gesunkenen Überschuss aus.

Der **private Konsum**, der die Konjunktur in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre wesentlich getragen hatte, ist bei Lohnerhöhungen um 5,5% nur um 1% gewachsen. Mehrere Faktoren wirkten erodierend. Erstens war die Teuerung auf der Verbraucherebene mit 3,9% sehr kräftig. Zweitens dämpfte die nach Jahren lebhafter Zunahme sinkende Beschäftigung das Konsumklima erheblich. Drittens wird die durch den Kurseinbruch bei Wertpapieren verursachte Vermögenseinbuße der privaten Haushalte auf ungefähr 50 Mrd. € veranschlagt. Die Neigung zur konsumorientierten Aufnahme zusätzlicher Hypotheken und sonstiger Schulden ging aber auch deshalb stark zurück, weil die Hausse bei Wohnimmobilien weitgehend auslief. Und viertens schließlich verlangten die hochgradig in Aktien engagierten Pensionsfonds höhere Prämien von den Versicherten. Der Absatz von Personenautos stagnierte etwa auf dem Niveau von 2001, und für Café- und Restaurantbesuche wurde deutlich weniger ausgegeben – während die Einzelhandelsumsätze bei Nahrungsmitteln und Getränken überdurch-

schnittlich stiegen. Der Staatsverbrauch ist lebhaft ausgeweitet worden und expandierte mit 3,7% sogar noch stärker als 2001 (3,1%).

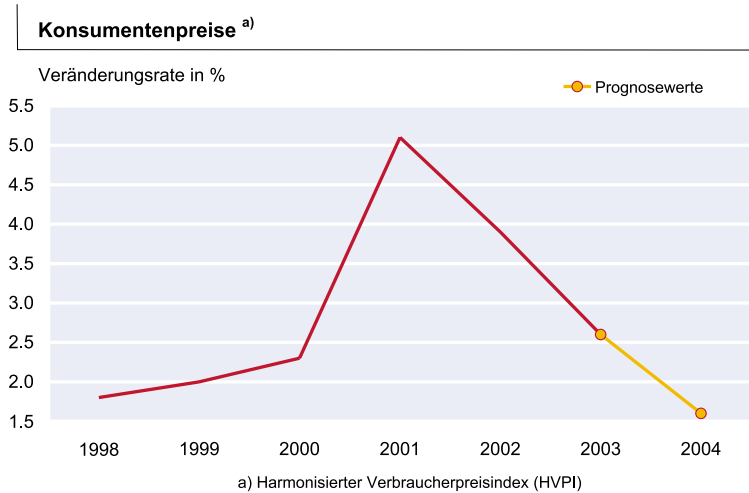
Auf dem Arbeitsmarkt ist die Lage – was sich bereits 2001 ankündigte – endgültig gekippt. Nachdem die Beschäftigung im Schnitt der Jahre 1995 bis 2000 um 2,6% ausgeweitet worden war, errechnete sich nun ein Rückgang um 0,8%. Die Arbeitslosigkeit nahm stetig zu, besonders ausgeprägt bei Männern und Jugendlichen, wie das u.a. auch in Österreich zu beobachten war. Vor allem in den Dienstleistungsbereichen, die in den neunziger Jahren geboomt hatten, wurden Kräfte freigesetzt. Andererseits hat der öffentliche Dienst per saldo eingestellt, was wesentlich die hohe Zunahme des Staatsverbrauchs erklärt. Im Jahresdurchschnitt ist die Arbeitslosenquote auf 2,7% gestiegen.

Die Konsumentenpreise lagen um 3,9% über dem Niveau von 2002. Sie stiegen nach Irland und zusammen mit Griechenland am stärksten in Westeuropa. Im späteren Jahresverlauf verlangsamte sich die Inflation, nach einem kräftigen Schub bis weit in das erste Halbjahr hinein. Ursächlich waren witterungsbedingt erheblich verteuertes Frischgemüse, kräftig steigende Energiepreise, sowie – mitbedingt durch die noch lebhaft Konjunktur – die Bargeldeinführung des Euro. Allein letztere hat die Inflationsrate nach Berechnungen der Zentralbank nicht wie zunächst angenommen um 0,5 bis 0,9 Prozentpunkte, sondern doppelt so stark erhöht. Besonders der Dienstleistungsbereich schlug mit einem Gulden/€-Verhältnis von 2:1 vielfach ungeniert auf (offiziell betrug der Wechselkurs 2,2:1), vereinzelt sogar im Verhältnis ein Gulden gleich einen Euro.

Wirtschaftspolitik

Die Geldpolitik gibt der Konjunktur noch bis ins Jahr 2004 hinein Impulse. Die Finanzpolitik wirkt hingegen restriktiv. Auch die Lohnpolitik bremst etwas, und der stark gefallene Wechselkurs des US-Dollar macht der Exportwirtschaft zu schaffen.

Von der Geldpolitik bekommt die Konjunktur im laufenden Jahr und bis weit nach 2004 hinein deutliche Anregungen. Dabei hält die Europäische Zentralbank (EZB) seit Mai 2003 nicht mehr an ihrem Ziel, einem Anstieg der Konsumentenpreise im Euroraum auf mittlere Sicht von unter 2% p.a. im Jahresdurchschnitt, fest (nunmehr soll die Inflationsrate mittelfristig »nahe 2%« liegen). Dieses war in den letzten Jahren – mit Ausnahme von 1999 – regelmäßig überschritten worden, weshalb die monetäre Lockerung im Gefolge der



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

Ereignisse vom 11. September 2001 weniger ausgeprägt war als in den USA, wo die Notenbank neben dem Ziel der Geldwertstabilisierung auch zur Förderung des Wirtschaftswachstum verpflichtet ist. Allerdings hatte die EZB bereits im Mai 2001 ihren zuvor deutlich restriktiven Kurs gelockert, obwohl der durch massive Rohölvertuerung, Dollaraufwertung sowie durch die Tierseuchen MKS und BSE verursachte Preisschub noch nicht ausgestanden war und die Expansion der neben dem Inflationsziel als Referenzgröße für die Geldpolitik dienenden Geldmenge M3 das Ziel von 4,5% p.a. deutlich übertraf. Hieran hat sich bis heute nichts geändert. Auch 2002 lag die Ausweitung mit 7,2% (im April 2003 um 8,7% über dem Niveau vom April 2002) deutlich über dem Richtwert – Liquidität zur Finanzierung eines Aufschwungs ist also reichlich vorhanden. Der Leitzins war im Mai 2001 um 1/4 Prozentpunkt auf 4,5% und danach in mehreren Schritten im Schulterschluss mit Zentralbanken in Europa und in den USA auf 3,25% gesenkt worden. Im Dezember 2002 wurde er auf 2,75% und im März 2003 auf 2,5% und im Juni auf 2% herabgesetzt. Hiervon wird die Konjunktur heuer spürbar gestützt. Und selbst wenn es zu keiner weiteren monetären Lockerung kommt, wird der monetäre Impuls infolge der üblichen zeitlichen Verzögerung bis weit nach 2004 hineinreichen. Für die Niederlande wären die Zinsen mit Blick auf die flau Konjunktur-entwicklung auch dann noch etwas zu hoch. Unter stabilitätspolitischen Aspekten sind sie jedoch angesichts der immer noch spürbar über der 2-Prozent-Marke liegenden Teuerung zu niedrig. Auch heuer wird die Teuerung stärker sein als im westeuropäischen Durchschnitt; nach dem ölpreisbedingten Preisschub im zurückliegenden Winterhalbjahr trat ab dem zweiten Quartal 2003 konjunkturbedingt eine Beruhigung des Preisauftriebs ein. Dies, obwohl der Euro 2002 in Relation zum Vorjahr gegenüber dem US-Dollar um 5,6%, gegenüber dem Yen um 8,6% und gegenüber dem Pfund Sterling um 1,1% an Wert gewonnen hat. Im April 2003 betrug die Aufwertung gegenüber dem US-Dol-

lar im Vorjahresvergleich 22,6%, wobei der Euro-Kurs aber immer noch unter den Niveau der Jahre 1997 und 1998 lag, diesen zuletzt jedoch überschritt. Zur Aufwertung haben neben der Zinsdifferenz gegenüber den USA und deren hohen Leistungsbilanz- und Haushaltsdefiziten, wachsende Zweifel an der amerikanischen Wirtschaft sowie die im Zuge der Irak-Krise Europa zugefallene Funktion eines »save haven« für internationales Kapital beigetragen. Sollte die EZB die geldpolitischen Zügel ab Mitte kommenden Jahres allmählich wieder straffen, dann hat das erst 2005 konjunkturdämpfende Auswirkungen.

Die Finanzpolitik war 2002 trotz neuerlicher Steuerentlastungen leicht restriktiv ausgerichtet, da den konjunkturell bedingten Einnahmeausfällen mit erheblichen Ausgabenabstrichen begegnet wird. Gleichwohl geriet der Finanzierungssaldo der öffentlichen Hand mit 1,1% des BIP ins Defizit, womit die Konsolidierungsphase 1999/2001, während derer Überschüsse erzielt worden waren, ein harsches Ende fand. 2003 wird sich der Fehlbetrag erhöhen. Denn die für die Jahre 2002/2006 vorgesehenen Einsparungen von 7,8 Mrd. € gegenüber der mittelfristigen Haushaltsplanung werden nicht reichen, um 2003 einen Anstieg der Finanzierungslücke auf 1³/₄% des BIP zu verhindern, womit das parteiübergreifende Ziel von 1/2% des BIP klar verfehlt würde und die Staatsverschuldung auf rund 53% des BIP steigt. Das Wirtschaftswachstum dürfte nämlich noch schwächer ausfallen als erwartet, die Steuererleichterungen der letzten Jahre zeigen ihre Langzeitwirkung, die Steuer- und Abgabenerleichterungen belaufen sich heuer auf 500 Mill. € als Gegenleistung für die gewerkschaftliche Zusage moderater Lohnanhebungen, der Grundfreibetrag wurde angehoben (um den Übergang von der Arbeitslosigkeit zur Berufstätigkeit attraktiver zu machen), und die Ausgabensteigerungen für das Gesundheitswesen und die innere Sicherheit dürften höher ausfallen als budgetiert. Auch wird der starke Anstieg steuerlich absetzbarer Prämienzahlungen für die Pensionsfonds noch ausgeprägter sein als befürchtet, was die Steuereinnahmen entsprechen drückt. Die neue Regierung hat für die Legislaturperiode 2003/2007 Einsparungen von fast 15 Mrd. € beschlossen. Die Sparbemühungen umfassen u.a. eine Verringerung der Stellen sowie besondere Lohnmäßigung im öffentlichen Dienst, verringerte Leistungen für Arbeitslose sowie die Einschränkung der steuerlichen Abzugsfähigkeit für Aufwendungen von Unternehmen und Privaten (vor allem der schnell steigenden Beiträge zur Krankenversicherung). Bei der beliebten Berufsunfähigkeitsversicherung mit knapp einer Million »Invaliden« werden strengere Maßstäbe angelegt. Die Steuerfreiheit der Weihnachtzuwendung ist ebenso gestrichen worden wie Steuerermäßigungen beim Kauf umweltfreundlicher Autos. Derzeit werden weitere Möglichkeiten zur Einnahmensteigerung sowie von Ausgabenabstrichen geprüft. Diese greifen jedoch erst 2004 voll. Sie werden trotz günstigerer Konjunktorentwicklung kaum ausreichen, um eine Zunahme des

öffentlichen Finanzierungsdefizits auf 2¹/₄% des BIP und der staatlichen Schuldenquote auf 53³/₄% zu verhindern.

Die Lohnpolitik spielt im Rahmen des sich wiederbelebenden korporativistischen »Polder-Modells« eine wichtige Rolle bei der Verlangsamung des Arbeitskostenanstiegs und der Inflationsbekämpfung. Auf diese Weise soll die langjährige Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gestoppt werden. Dabei wird allerdings vielfach übersehen, dass verschiedentlich abnehmende Qualität in den letzten Jahren zur ungünstigeren Export-Performance beigetragen hat. Ende 2002 haben sich Gewerkschaften, Arbeitgeberverbände und Regierung im Rahmen eines »Central Akkoord« für 2003 auf Lohnerhöhungen von 2,5% geeinigt (hinzu addiert sich der Überhang von 2002, so dass sich die Löhne gegenüber 2002 insgesamt um etwa 4% erhöhen). Die Regierung sagte Abgabenerleichterungen im Umfang von 500 Mill. € zu; u.a. sinkt der Arbeitgeberbeitrag zur Sozialversicherung, und die Abzugsfähigkeit der »save-as-your-earn«-Zahlungen steigt. In den Jahren davor waren die Löhne aus dem einkommenspolitischen Ruder gelaufen – sie waren im Schnitt der Jahre 1999/2002 mit 4,7% p.a. jeweils deutlich stärker gestiegen als vereinbart und zuletzt fast doppelt so stark wie im westeuropäischen Durchschnitt. Auch die Reallöhne, welche gemäß geltender Faustregel schwächer zunehmen sollten als in Deutschland, steigen seit Jahren spürbar stärker als beim östlichen Nachbarn. Das Nachlassen der Lohndisziplin, auf welcher der langjährige Erfolg des »Polder-Modells« beruhte, war in den letzten Jahren auf die überhitzte Lage am Arbeitsmarkt, aber auch auf das von Öffentlichkeit, Politikern, Aktionären und Gewerkschaften heftig kritisierte ungenierte Vorgehensweise von Managern bei der Zubilligung von Gehältern, Prämien und Aktienoptionen zurückzuführen. Die neue Regierung will dem ab 2004 einen Riegel vorschieben. Erst kürzlich hat der Allfinanzkonzern ING, öffentlichem Druck nachgebend, die geplante Erhöhung der Managergehälter um 60% über drei Jahre hinweg kassiert. Dies, und die unerfreuliche Wirtschaftslage könnte dem »Polder-Modell« – so genannt nach dem konsensualen Zusammenwirken aller gesellschaftlichen Gruppen bei Bau, Entwässerung und dem Urbarmachen von Eindeichungen – wieder Auftrieb geben. Es hatte, basierend auf dem 1982 zwischen Regierung und Sozialpartnern geschlossenen »Akkord van Wassenaar«, das Land aus der »Dutch disease« der siebziger und frühen achtziger Jahre herausgeführt und die Basis gelegt für den vielbestaunten Produktionsaufschwung während der neunziger Jahre bei moderater Teuerung, günstiger Arbeitsmarktlage, aktiver Leistungsbilanz sowie fortschreitender Konsolidierung der öffentlichen Haushalte.

Ordnungspolitisch bedeutsam ist, dass Privatisierungen nun weitestgehend auf Eis liegen. Die Entstaatlichung der Eisenbahn würde man sogar am liebsten wieder rückgängig machen, mit Blick auf deren – wie in Großbritannien – desolate

Leistungen im laufenden Betrieb und ihre verkommene Infrastruktur. Auch mit der Öffnung des Strommarktes geht es nicht voran, weil die bei der bisherigen Privatisierung und Liberalisierung des Elektrizitätssektors begangenen Fehler bei den weiteren Schritten vermieden werden sollen. Ferner will die EU-Kommission das seit vielen Jahren bestehende, wettbewerbsverzerrende spezielle Steuerregime für internationale Finanzierungsaktivitäten beseitigen.

Wirtschaftsentwicklung 2003

Als weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen werden angenommen: In den USA erhöht sich das reale Bruttoinlandsprodukt um 2¹/₄%. Die gesamtwirtschaftliche Erzeugung expandiert in Japan um ca. 1%. In Mitteleuropa nehmen Nachfrage und Produktion um 2³/₄% zu. In Westeuropa wird das reale Bruttoinlandsprodukt um 1¹/₂% ausgeweitet; für die EU ist eine etwa gleich hohe, für den Euro-Raum eine etwas niedrigere Rate zu erwarten, und in Deutschland steigt es um knapp 1¹/₄%. Der Einfuhrpreis für Rohöl liegt in den westlichen Industrieländern im Schnitt des Jahres bei 26 US-Dollar pro Barrel. Die Preise für Industrierohstoffe (ohne Öl) steigen im Jahresmittel um 8%. Der Wechselkurs des Euro bewegt sich im Schnitt des Jahres innerhalb einer Bandbreite von 1,10 bis 1,20 US-Dollar. Das Volumen des Welthandels expandiert in einer Größenordnung von 4%.

Die niederländische Wirtschaft steckt seit einigen Jahren und wohl auch noch auf absehbare Zeit in einem Formtief, auch als Reaktion auf den Boom in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre. Wesentliche Kennzeichen sind sehr geringes Wirtschaftswachstum, rasch steigende Arbeitslosigkeit, schwindende internationale Wettbewerbsfähigkeit infolge kräftiger Lohnerhöhungen und verschiedentlich ungenügender Qualitätsorientierung, geringe Produktivitätsfortschritte, überdurchschnittlich hohe Inflationsraten, in Schiefelage geratene Staatsfinanzen, problematische Entwicklung der Sozialversicherungssysteme sowie die infolge des im westeuropäischen Vergleich sehr hohen Aktienengagements der privaten Haushalte besonders retardierenden Folgen der Baisse an den Aktienbörsen. Ferner haben sich die privaten Haushalte, und hier vor allem junge Familien mit Doppelverdienern, in den Jahren bis 2001 animiert von Aktienhausse und schnell steigenden Immobilienpreisen derart kräftig verschuldet, dass sie unter Einschluss der Hypotheken die höchste Verschuldung aller Industrienationen aufweisen; die Hypothekenverschuldung gerade auch zu konsumtiven Zwecken war von den Finanzinstituten durch großzügige Vergabe und seitens des Staates durch die zu 50% mögliche steuerliche Absetzbarkeit der hierauf fälligen Zinsen kräftig gefördert worden. Für das Dauerproblem der knapp eine Million Invalidenrentner der WAO zeichnet sich keine Lösung ab. Diese Versicherung wird häufig missbraucht

und verursacht Kosten von rund 10 Mrd. € pro Jahr (gemessen am BIP ist das, wie auch in der Schweiz und in den skandinavischen Ländern, spürbar mehr als im Schnitt der OECD-Länder), welche gerade auch kleinere Unternehmen schwer belasten. Ferner sind rund ein Drittel der etwa 1 000 Pensionsfonds – sie haben ca. die Hälfte ihrer Aktiva in Aktien investiert! – in Schwierigkeiten. Problematisch sind außerdem Bilanzmanipulationen, zu denen es auch in größerem Stil gekommen ist. Ferner waren im Bausektor über Jahrzehnte hinweg an sich verbotene Kartell- und Preisabsprachen üblich, die vom größten Teil der Branche mitgetragen wurden und private sowie öffentliche Bauherrn erheblich schädigten. Und schließlich ließ das Management gerade großer Firmen auch noch den in den Niederlanden verbreiteten Sinn für soziale Kohärenz vermissen, was zur Lohninflation, verbreitetem öffentlichen Unmut und der Agonie des »Polder-Modells« führte. Doch der erste Schritt zur Belebung desselben wurde mit dem »Centraal Akkoord« für 2003 bereits getan, und es gibt zunehmend Stimmen auch seitens der Administration, welche eine energische Vitalisierung dieses bei der Sanierung der Volkswirtschaft bewährten Mediums fordern. Auf dieser Basis wäre unter dem Druck der Schwierigkeiten und vielfältigen Ernüchterungen schon auf mittlere Sicht eine allgemeine Neubesinnung möglich, um die vielfältigen Probleme mittels breit basierter Sozialkontrakte in den Griff zu bekommen. Auch bleiben die Niederlande eine der wichtigsten wirtschaftlichen Drehscheiben Europas, der Bankensektor ist weitgehend stabil, die Investitionen in Forschung und Entwicklung liegen etwas über dem Eu-Durchschnitt von 1,9% des BIP, und die Staatsverschuldung liegt mit etwa 53% des BIP erheblich unter dem Schnitt der westlichen Industrieländer.

In den Niederlanden wird die Konjunktur auch heuer erheblich von den im vorangegangenen Boom entstandenen wirtschaftlichen Fehlentwicklungen bestimmt, d.h. gedämpft. Retardierend wirken auch Finanzpolitik und der gestiegene Wechselkurs des Euro gegenüber dem US-Dollar. Die Geldpolitik hingegen stimuliert. Aus alledem resultiert der weitere langsame Rückgang des Bruttoinlandsprodukts im ersten Quartal (womit die Niederlande in einer leichten Rezession stecken) sowie eine bis in den Sommer hinein etwa stagnierende Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Produktion. Anschließend belebt sich die Konjunktur im Zuge der weltwirtschaftlichen Erholung allmählich. Das reale Bruttoinlandsprodukt dürfte lediglich um 1¹/₄% expandieren. Dabei nimmt der private Konsum gegenüber dem Vorjahr kaum zu, während Staatsverbrauch und Bruttoanlageinvestitionen zurückgehen. Der Export steigt schwach. Da aber auch der Import wenig zunimmt und sich die Terms of Trade spürbar verbessern, erhöht sich das Aktivum der Leistungsbilanz auf eine Größenordnung von 4% des BIP. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt verschlechtert sich das ganze Jahr über weiter, was bei rückläufiger Beschäftigung im Schnitt in einer Arbeitslosenquote von 4¹/₂% resultiert. Der Preisauftrieb

verlangsamt sich bis in das zweite Semester hinein; im Jahresdurchschnitt dürften die **Konsumentenpreise** um knapp $2\frac{3}{4}\%$ steigen.

Der **private Konsum**, auf den rund 50% des realen BIP entfallen, dürfte lediglich um $\frac{1}{4}\%$ zunehmen. Im Verlauf bedeutet das eine tendenzielle Stagnation, zunächst aber einen Rückgang. Hierauf lässt auch das weiterhin, zuletzt sogar beschleunigt verschlechterte, auf der Basis von Verbraucherumfragen ermittelte, Konsumklima schließen. Im Mai wurde sogar der während der rezessiven Phase im Jahr 1993 verzeichnete Stand unterschritten. Retardierend wirkt vor allem die ausgeprägte Verschlechterung der Arbeitsmarktlage. Ferner belasten die massive Anhebungen der Prämienzahlungen für die Pensionsfonds. Sie wurden beispielsweise von dem für die im Gesundheitswesen Beschäftigten zuständigen Fond PGGM von 7,6% (2002) auf heuer 10,3% des Bruttoverdienstes angehoben. Auch erhöht sich die Steuerbelastung. Dämpfend machen sich zudem die gesunkenen Aktienkurse und Häuserpreise bemerkbar. Die realen verfügbaren Einkommen verharren etwa auf dem Stande von 2002, und die Sparquote steigt etwas. Der **öffentliche Verbrauch** (knapp ein Viertel des realen BIP) dürfte leicht zurückgehen im Zuge der verstärkten Bemühungen um die Konsolidierung der öffentlichen Finanzen.

Die **Bruttoanlageinvestitionen** (der Anteil am realen BIP liegt bei einem Fünftel) werden nochmals – um $1\frac{1}{2}\%$ – eingeschränkt, obwohl die Finanzierungskosten weiter gesunken sind. Überdurchschnittlich nehmen die Ausrüstungsinvestitionen ab. Denn die Kapazitätsreserven sind erheblich. Das auf der Grundlage von Unternehmensbefragungen ermittelte Geschäftsklima bleibt zunächst noch gedrückt, weil die Absatz- und Ertragsersparungen eher pessimistisch sind, vor allem mit Blick auf die europäische Konjunktur und den Kursanstieg des Euro. Investiert wird ganz überwiegend in die Rationalisierung und in den Ersatz veralteter Anlagen (was beides kapazitätserhöhende Effekte hat) vorwiegend, um den Anstieg der Lohnstückkosten möglichst weitgehend zu kompensieren. Auch das Bauvolumen schrumpft vermutlich. Zwar lassen die Baugenehmigungen auf eine Überwindung der Rezession im Wohnungsneubau schließen. Im späteren Jahresverlauf bremst jedoch das immer noch sehr hohe Preisniveau den Aufschwung, das einen Haus- oder Wohnungskauf für sehr viele Wohnungssuchende zumal bei stagnierenden realen verfügbaren Einkommen unerschwinglich macht. Ferner verfahren die Behörden bei der Ausweisung von neuem Bauland noch restriktiver als bisher schon. Und schließlich hat die Verschuldung der privaten Haushalte einen sehr hohen Stand erreicht, und die Finanzinstitute sind infolge ihrer Renditeprobleme mit der Vergabe von Hypotheken weniger großzügig als zuvor. Allerdings wird neuerlich mehr in Renovierungen und Instandsetzungen investiert. Das gilt besonders für die Verwalter von Sozialwohnungen,

die ihren vielfach sehr unmodernen Bestand modernisieren wollen. Das Geld hierzu beschaffen sie sich durch den Verkauf von Wohnungen an die Mieter. Im industriell-gewerblichen Bau bestimmen rückläufige Ausrüstungsinvestitionen, wachsende Leerstände und sinkende Mieten sowie die 2002 rückläufige Zahl der Baugenehmigungen die Entwicklung, so dass hier mit einem deutlichen Einbruch zu rechnen ist. Der öffentliche Bau könnte etwas zulegen im Zuge der Bemühungen, die auch in baulicher Hinsicht vielfach nicht mehr ganz zeitgemäßen Gesundheits- und Erziehungssektoren zu verbessern. Andererseits wird in Gebäude des Justizwesens und der allgemeinen Verwaltung weniger investiert, da hier der Bestand dank erheblicher Erhaltungs- und Erneuerungsinvestitionen während der letzten Jahre erheblich modernisiert wurde.

Die **Ausfuhr** von Gütern und Dienstleistungen, auf die etwa zwei Drittel des realen BIP entfallen, dürfte lediglich um rund 2% zulegen. Im Verlauf bedeutet das nach annähernder Stagnation im ersten Halbjahr eine allmähliche Belebung im Zuge der weltwirtschaftlichen Erholung und des internationalen Lageraufbaus, von dem die stark ausgebaute Grundstoffchemie erfahrungsgemäß erheblich profitiert. Zwar erweist es sich jetzt als Vorteil, dass reichlich vier Fünftel der Warenexporte in West-, Mittel- und Osteuropa abgesetzt werden und weniger als 10% direkt vom Kursverfall des US-Dollars betroffen sind. Der gleiche Umstand ist jedoch derzeit insofern ein Nachteil, als die europäische Wirtschaft heuer nur sehr verhalten expandiert. Hinzu kommen die immer noch rascher als im westeuropäischen Durchschnitt steigenden Lohnstückkosten mit der Folge einer weiteren Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Die **Einfuhr** nimmt etwa im Rhythmus der Ausfuhr zu. Bei günstigeren Terms of Trade dürfte sich das Aktivum der **Leistungsbilanz** auf eine Größenordnung von 4% des BIP erhöhen.

Auf dem **Arbeitsmarkt** – einem Nachläufer der Konjunktur – setzt sich die deutliche Verschlechterung der Lage das ganze Jahr über fort, auch wenn die Konjunktur im zweiten Semester allmählich wieder aufwärts tendiert. Die Beschäftigung dürfte um $\frac{3}{4}\%$ abnehmen, und die Arbeitslosenquote steigt vermutlich im Schnitt des Jahres auf reichlich $4\frac{1}{2}\%$. Bei Arbeitskräften unter 25 Jahren dürfte die Quote etwa doppelt so sein. Vielfach sind die Entlassungen gerade dort besonders ausgeprägt, wo während der zweiten Hälfte der neunziger Jahre, stimuliert durch New Economy und Arbeitsmarktflexibilisierung, neue Stellen entstanden waren. Der Drang in die Invalidenrente wird bei diesen verschlechterten Bedingungen eher noch stärker, obwohl die Behörden bemüht sind, diesen zurückzubinden. Dadurch dürfte es auf absehbare Zeit unmöglich sein, die Erwerbsbeteiligungsquote, die mit rund 68% immer noch eine der niedrigsten in Westeuropa ist, wie geplant stärker dem bei 71% liegenden EU-Durchschnitt anzunähern.

Veränderungsraten des realen BIP und seiner Komponenten
– in % –

	2001	2002 ^{a)}		2003 ^{a)}			2004 ^{a)}		
		EU ^{c)}	CPB ^{b)}	EU ^{c)}	OECD ^{d)}	CPB ^{b)}	EU ^{c)}	OECD ^{d)}	
Bruttoinlandsprodukt	1,3	0,3	0,8	0,5	0,7	1,8	1,7	1,9	
Inlandsnachfrage	1,4	- 0,2	0,4	0,4	0,6	1,8	1,6	2,7	
Privater Verbrauch	1,2	1,0	0,8	0,8	1,2	1,8	1,5	2,3	
Staatsverbrauch	3,1	3,7	0,0	0,0	0,2	1,5	1,4	0,8	
Bruttoanlageinvestitionen	- 0,8	- 3,7	- 1,1	- 0,9	- 0,7	1,3	2,0	1,2	
Exporte ^{e)}	1,7	- 1,3	2,5	2,4	1,4	5,3	5,1	7,0	
Importe ^{e)}	1,9	- 2,3	3,0	2,4	1,4	5,5	5,4	8,7	
Industrieproduktion (ohne Bau)	1,4	- 2,1	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
Konsumentenpreise (HVPi)	5,1	3,9	2,3	2,7	2,4	1,0	1,5	1,5	
Arbeitslosenquote	2,4	2,7	5,3	4,2	4,1	6,3	5,1	5,0	
Leistungsbilanz (Saldo) ^{f)}	3,3	2,8	3,8	3,8	3,1	4,5	4,3	2,5	
Finanzierungssaldo des Staates ^{g)}	0,1	- 1,1	- 1,6	- 1,6	- 1,6	- 2,4	- 2,4	- 2,0	

^{a)} Vorläufige Daten. – ^{b)} Schätzungen. – ^{c)} Centraal Planbureau, s' Gravenhage, vom Mai 2003. – ^{d)} Kommission der EU, Brüssel, vom März 2003. – ^{e)} Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, vom April 2003. – ^{f)} Güter- und Dienstleistungen. – ^{g)} In Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP).

Die Konsumentenpreise liegen um 2 1/2% über dem Niveau von 2002. Im Verlauf bedeutet das nach dem ölpreisbedingten Preisschub zu Jahresbeginn eine spürbare Verlangsamung – mit Blick auf die Entwicklung der Großhandelspreise – etwa ab der Jahresmitte. Stabilisierend wirken neben der konjunkturellen Flaute die Importpreise im Allgemeinen, besonders aber der Rückgang der Ölpreise. Zudem fallen die im Vorjahr inflationären Effekte (u.a. die Einführung des Euro-Bargeldes) weg. Preistreibend wirkt indes weiterhin der Lohnauftrieb. Denn einschließlich Überhang werden die Löhne im Jahresdurchschnitt um rund 4% und die Lohnstückkosten um 3 1/4% steigen.

Wirtschaftsentwicklung 2004

Als weltwirtschaftliche Rahmendaten werden angenommen: In den Vereinigten Staaten expandiert das reale Bruttoinlandsprodukt um 3 1/4%. Nachfrage und Produktion nehmen in Japan um 1 1/4% zu. In Mitteleuropa steigt die gesamtwirtschaftliche Erzeugung um 3 1/4%. In Westeuropa, der EU und im Euroraum erhöht sich das reale Bruttoinlandsprodukt um rund 2%; in Deutschland expandiert es um 1 3/4%. Der Importpreis für Rohöl liegt in den westlichen Industrieländern im Jahresdurchschnitt bei 23 US-Dollar pro Barrel. Industrierohstoffe (ohne Öl) kosten etwa 10% mehr als 2003. Der Wechselkurs des Euro liegt im Schnitt des Jahres innerhalb einer Bandbreite von 1,10 bis 1,20 US-Dollar. Das Volumen des Welthandels dürfte in einer Größenordnung von 6 1/2% ausgeweitet werden.

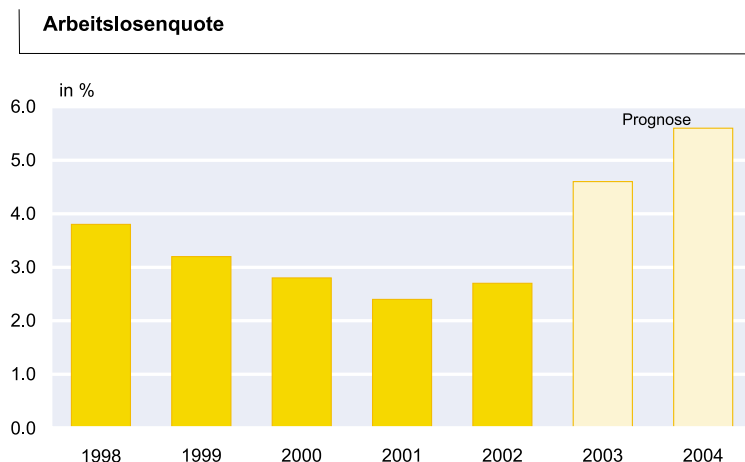
In den Niederlanden gewinnt die Konjunktur im Laufe des Jahres weiter an Dynamik. Stimulierend wirkt vor allem der Export im Zuge des weltwirtschaftlichen Aufschwungs, während von der Wirtschaftspolitik wenig Hilfestellung zu erwarten ist. Zwar lässt die retardierende Wirkung der Euro-

Aufwertung allmählich nach. Aber die von der Geldpolitik ausgehenden Anregungen werden schwächer, die Lohnpolitik bleibt stabilisierungsorientiert, und die Finanzpolitik hält am restriktiven Kurs fest. Das reale Bruttoinlandsprodukt dürfte um gut 1 1/2% expandieren. Dabei wird die langjährige Rezession der Bruttoanlageinvestitionen überwunden. Der Staatsverbrauch nimmt kaum, der private Konsum verhalten zu. Auf dem Arbeitsmarkt bessert sich die Situation erst im späteren Verlauf des Jahres, so dass die Arbeitslosenquote annähernd auf dem Stand von 2003 verharrt. Die Stabilisierung des Preisniveaus setzt sich fort; im Jahresdurchschnitt dürften die Konsumentenpreise um 1 1/2% steigen. Die Leistungsbilanz schließt wieder mit einem Überschuss in der Größenordnung von 4% des BIP.

Die Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen nimmt vermutlich um etwa 5% zu. Im Verlauf beleben sich die Lieferungen beschleunigt, angeregt von der günstigeren Konjunktorentwicklung in Europa und in Übersee. Außerdem dürfte die IT-Branche dann wieder kräftiger im Aufwind liegen. Hinzu kommt die starke Stellung bei der Produktion von Zwischenprodukten – das gilt besonders für die Großchemie –, welche vom fortschreitenden weltweiten Lageraufbau profitiert. Da die Rohstoffe und Vorprodukte meist in Dollar fakturiert gekauft werden, bildet die im Laufe des Jahres deutlich abklingende Wirkung der Euro-Aufwertung zumindest auf diesem Gebiet kein nennenswertes Handicap. Auch in anderen Sektoren wird die aufwertungsbedingte preisliche Benachteiligung beim Export teilweise durch ebenfalls aufwertungsbedingte Verbilligungen beim Einkauf ausgeglichen. Allerdings bleibt nach wie vor die lohnkostenbedingt fallende preisliche Wettbewerbsfähigkeit bestehen, die in erste Linie dazu beiträgt, dass nochmals Weltmarktanteile verloren gehen. Der Import dürfte kaum rascher zunehmen als der Export. Bei nochmals verbesserten Terms of Trade ist neuerlich mit einem Überschuss der Leis-

tungsbilanz in einer Größenordnung von 4% des BIP zu rechnen.

Die **Bruttoanlageinvestitionen** dürften um ca. 1% expandieren, also aus der jahrlangen Rezession herausfinden. Mit anziehender Nachfrage, günstigeren Absatz- und Ertragsaussichten sowie steigender Kapazitätsauslastung dürften in erster Linie die Ausrüstungsinvestitionen anziehen. Auch bleiben die Finanzierungskosten niedrig, und im Laufe der langen Investitionsflaute ist einiges an Ersatzbedarf angelaufen. Und schließlich wird verstärkt in die Rationalisierung investiert, um die Erosion der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Ausland zu bremsen. Zu Erweiterungsinvestitionen kommt es hingegen erst ansatzweise. Auch die Bauinvestitionen dürften aus der rezessiven Phase herausfinden. Das wird indes nur allmählich geschehen, da die öffentliche Hand auf welche knapp ein Viertel des Bauvolumens entfällt, infolge der konsolidierungsorientierten Finanzpolitik kaum Spielraum für eine Erhöhung der Investitionen hat. Diese werden wiederum auf das Erziehungs- und Gesundheitswesen konzentriert. In die Substanzerhaltung dürfte nach zweijährigem Rückgang mehr als 2003 investiert werden. Der industriell-gewerbliche Bau belebt sich erst im weiteren Verlauf des Jahres im Zuge der expandierenden Ausrüstungsinvestitionen. Bei Büro- und Geschäftsräumen verhindern die Leerstände zunächst noch eine Ausweitung des Bauvolumens. Die leicht aufwärts gerichtete Entwicklung im Wohnungsbau wird überwiegend von Renovierungen sowie Um- und Ausbau (hierauf entfällt rund die Hälfte des Wohnungsbaus) getragen, während der Wohnungsneubau sehr verhalten zunimmt. Zwar sind die Finanzierungskosten weiter günstig. Aber die Hypothekarinstitute bleiben bei der Vergabe von Mitteln zurückhaltend, die realen verfügbaren Einkommen steigen nur langsam, und die hohe Verschuldung der privaten Haushalte wirkt retardierend.



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

Der **private Konsum** erhöht sich um 1 $\frac{1}{4}$ %. Im Verlauf beschleunigt sich die Expansion langsam, zumal etwa ab Herbst eine Besserung der Arbeitsmarktlage einsetzt und die Zinsen niedrig bleiben. Die Zuwachsraten entsprechen zwar etwa den Reallohnerhöhungen, aber nicht ganz dem Anstieg der realen verfügbaren Einkommen. Denn die Einsparungen bei den öffentlichen Haushalten betreffen nicht nur die konsumtiven Ausgaben des Staates, sondern auch die Transferzahlungen einschließlich der Sozialleistungen. Sogar die unteren Einkommenskategorien, deren marginale Konsumquote besonders hoch ist, bleiben nicht verschont. Zudem ist mit weiteren Anhebungen der Prämienzahlungen zu den Pensionsfonds zu rechnen. Da der Sparkurs in den nächsten Jahren fortgesetzt werden soll, dürfte zudem die Sparquote nochmals steigen. Der Absatz langlebiger Konsumgüter wird moderat expandieren, einschließlich der beliebten so genannten ABC-Produkte (Auto, Boot, Caravan), auch weil der Wohnungsneubau nur langsam voran kommt. Der **Staatsverbrauch** expandiert um etwa 1 $\frac{1}{2}$ %.

Auf dem **Arbeitsmarkt** zeigen sich die Folgen der konjunkturellen Belebung mit großer Verzögerung. Erst ab dem zweiten Halbjahr ist mit einer allmählichen Verbesserung der Lage zu rechnen. Die Beschäftigung steigt erst ansatzweise, aber die Arbeitslosigkeit geht etwas zurück. Es ist trotz der sehr liberalen Arbeitsmarktgesetzgebung nicht mit einer Welle von Neueinstellungen zu rechnen, wie sie in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre und noch zu Beginn des laufenden Jahrzehnts auftrat. Denn der damalige Boom der New Economy und des IT-Sektors wiederholt sich auf absehbare Zeit ebenso wenig wie die weit verbreitete Knappheit an qualifizierten Kräften. Die Arbeitslosenquote dürfte im Schnitt des Jahres bei reichlich 5 $\frac{1}{4}$ % liegen.

Der **Preisauftrieb** setzt sich in moderatem Tempo fort. Stabilisierend wirken spürbar langsamer zunehmende Lohnstückkosten (auch infolge des verlangsamten Lohnanstiegs), schwächer steigende Importpreise im Verein mit scharfer Importkonkurrenz sowie der noch verhaltene konjunkturelle Aufschwung, so dass auf der Angebotsseite noch keine Spannungen entstehen. Inflationär wirken weiterhin die Prämienanhebungen der Pensionsfonds. Die **Konsumentenpreise** liegen um 1 $\frac{1}{2}$ % über dem Niveau von 2003.

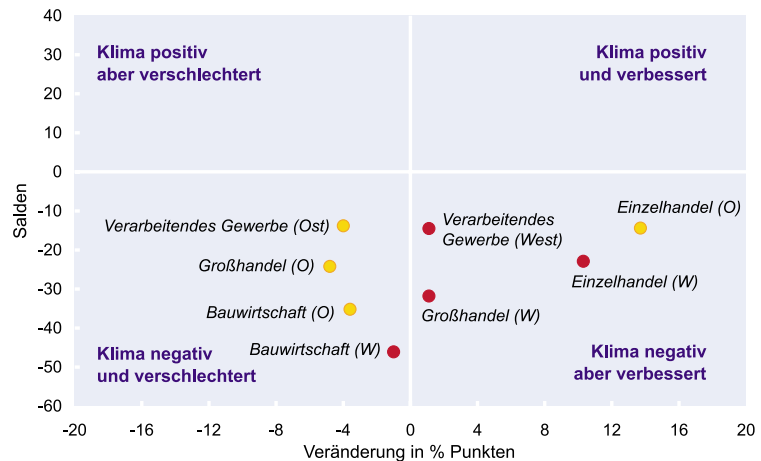
Abgeschlossen am 5. Juni 2003

Die Chancen für einen konjunkturellen Aufschwung in der zweiten Jahreshälfte sind wieder gestiegen. Das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft Westdeutschlands hat sich nach dem Rückgang in den beiden vorangegangenen Monaten im Mai wieder verbessert (Saldowert: – 20,8 Prozentpunkte). Ausschlaggebend hierfür war die deutlich weniger skeptische Einschätzung der Geschäftsaussichten im kommenden halben Jahr durch die befragten Unternehmen (Saldowert: – 10,6 Prozentpunkte), während die aktuelle Situation sich nochmals leicht verschlechterte (Saldowert: – 30,6 Prozentpunkte). In den neuen Bundesländern verharrte das Geschäftsklima auf dem Stand vom Vormonat (Saldowert: – 20,2 Prozentpunkte). Im Gegensatz zu Westdeutschland besserten sich hier die Urteile zur Geschäftslage (Saldowert: – 18,3 Prozentpunkte), und die Erwartungen tendierten nach unten (Saldowert: – 22,1 Prozentpunkte).

In den alten Bundesländern hellte sich das Geschäftsklima vor allem im Einzelhandel auf, aber auch im verarbeitenden Gewerbe und im Großhandel waren Besserungstendenzen zu beobachten. Dagegen kühlte sich das Klima in der Bauwirtschaft erneut etwas ab. In Ostdeutschland stieg der Indikator für den Einzelhandel ebenfalls kräftig an, dies wurde jedoch durch die Verschlechterung im verarbeitenden Gewerbe, im Baugewerbe und im Großhandel ausgeglichen. In allen Wirtschaftssektoren blieb das Geschäftsklima weiterhin – z.T. sehr deutlich – im negativen Bereich (vgl. Abbildung).

Die Geschäftslage des verarbeitenden Gewerbes in Westdeutschland hat sich zum dritten Mal in Folge verschlechtert. Die Abwärtstendenz bei Vorprodukten und Verbrauchsgütern konnte durch die etwas weniger negative Beurteilung bei Investitionsgütern und Gebrauchsgütern nicht kompensiert werden. Im Durchschnitt bezeichneten die Unternehmen einerseits ihre Auftragsbestände nicht mehr ganz so häufig als unzureichend, andererseits nahm der Lagerdruck etwas zu. In den Erwartungen für die nächsten sechs Monate kam nachlassende Skepsis zum Ausdruck, wobei die Chancen im Exportgeschäft – trotz der Aufwertung des Euro – nun wieder leicht zuversichtlich eingeschätzt wurden. Die Produktionspläne zeigten allerdings etwas vermehrt nach unten. In den neuen Bundesländern ist die Verschlechterung der Geschäftslage auf die ungünstige Entwicklung im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe sowie im Investitionsgütergewerbe zurückzuführen. In diesen beiden Bereichen wurden auch die Geschäftsaussichten wieder pessimistischer eingeschätzt als im Vormonat (drohender Streik in der Metallindustrie!). Im Durchschnitt hat sich die Auftragslage verschlechtert, und der Lagerdruck

Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen im Mai 2003¹⁾



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

machte sich etwas stärker bemerkbar. Die Produktionspläne wurden weiter nach unten revidiert. In West- und in Ostdeutschland gingen die Unternehmen davon aus, dass die Erzeugerpreise in den kommenden Monaten zurückgehen werden. Der Anteil der Testfirmen, die mit einem weiteren Personalabbau rechneten, hat in beiden Berichtskreisen zugenommen.

Im Baugewerbe der alten Bundesländer hat sich die Geschäftslage aufgrund der deutlich negativeren Bewertung im Hochbau – insbesondere im Wohnungsbau – verschlechtert. Bei rückläufiger Bautätigkeit hat auch der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten abgenommen; mit 59% entsprach er dem Stand vom vergleichbaren Vorjahresmonat. Die Reichweite der Auftragsbestände hat sich auf 2,3 Monate verkürzt und unterschritt auch das Vorjahresniveau (2,5 Monate). Dementsprechend wurde auch vermehrt über unzureichende Auftragsreserven geklagt (62% der Unternehmen). Der künftigen Entwicklung sahen die Testteilnehmer allerdings weniger skeptisch entgegen als im Vormonat. An der unbefriedigenden Geschäftslage des ostdeutschen Baugewerbes hat sich nichts Wesentliches verändert, sie wurde jedoch nach wie vor erheblich weniger negativ beurteilt als im Westen. Die Geschäftserwartungen ließen aber verstärkten Pessimismus erkennen, besonders bei den im Hochbau tätigen Firmen. Die Bauproduktion wurde etwas hochgefahren, die Kapazitätsauslastung erhöhte sich auf 72% (Vorjahreswert: 66%). Mit 2,2 Monaten war die Reichweite der Auftragsreserven größer als vor Jahresfrist. Für die nächsten Monate erwarteten die ostdeutschen Unternehmen stabile Baupreise, im Westen dürften sie dagegen

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

noch etwas nachgeben. Auch der Personalabbau wird den Meldungen zufolge in den neuen Bundesländern allmählich zum Stillstand kommen, während er in den alten unvermindert anhalten wird.

Der westdeutsche **Großhandel** beurteilte die aktuelle Geschäftslage im Mai wieder etwas negativer. Der Lagerdruck, der seit Herbst letzten Jahres laufend vermindert werden konnte, machte sich wieder stärker bemerkbar. In den Geschäftserwartungen kam etwas verringerter Pessimismus zum Ausdruck, jedoch betraf dies nur den Produktionsverbindungshandel, während sich die Perspektiven für den Konsumgüterbereich etwas eingetrübt haben. Die Abkühlung des Geschäftsklimas im Großhandel der neuen Bundesländer resultiert aus der abermaligen Verschlechterung der aktuellen Situation. Die Lager galten weiterhin als überhöht. Obwohl sich der Pessimismus hinsichtlich der Geschäftsentwicklung im kommenden halben Jahr etwas abgeschwächt hat, sahen die Unternehmen daher vorerst keinen Anlass zur Lockerung ihrer restriktiven Orderpolitik – im Gegensatz zu ihren Kollegen im Westen. Die Verkaufspreise dürften sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern in den nächsten Monaten etwas sinken.

Als deutlich verbessert, wenngleich keineswegs befriedigend präsentierte sich die Geschäftslage des Einzelhandels in Westdeutschland. Obwohl ein Absatzplus im Vergleich zum Vorjahr registriert werden konnte, ließ der hohe Lagerdruck nur wenig nach. Aufgehellt haben sich mit Ausnahme des Gebrauchsgüterbereichs die Perspektiven für das kommende halbe Jahr; dies spiegelte sich auch in den nicht mehr so häufig auf Einschränkungen ausgerichteten Orderplänen wieder. Die Ende letzten Jahres einsetzende kräftige Erholung des Geschäftsklimas im Einzelhandel der neuen Bundesländer hat sich – nach der Pause im Vormonat – im Mai wieder fortgesetzt. Ausschlaggebend hierfür war, dass sich die aktuelle Geschäftslage auf ein knapp zufriedenstellendes Niveau verbesserte. Aber auch die Skepsis in den Erwartungen hat deutlich nachgelassen. Da die ohnehin überhöhten Lager jedoch trotz reger Nachfrage weiter aufgebaut wurden, beabsichtigten die Unternehmen nach wie vor Kürzungen ihrer Bestellvolumina. Den Meldungen nach zu schließen dürften die Verkaufspreise in den kommenden Monaten in beiden Teilen Deutschlands nachgeben. Mit einem weiteren Personalabbau rechnete man vor allem in den alten Bundesländern (per saldo 21% der Unternehmen), in Ostdeutschland ist der Anteil derartiger Meldungen dagegen geringer geworden (per saldo 11%).

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

Englisch:

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

