



12 | 2002

55. Jg., 25.–26. KW, 27. Juni 2002

## ifo Schnelldienst

### Zur Diskussion gestellt

*Egon Hölder*

- Nachtrag: Reform der Arbeitslosenversicherung

### Forschungsergebnisse

*Herbert Hofmann und Christian Holzner*

- Mitarbeiterkapitalbeteiligungen – Ein internationaler Vergleich

### Daten und Prognosen

*Horst Penzkofer*

- Deutsche Industrie: Innovationsverhalten 2000 und 2001

*Joachim Gürtler*

- DV-Dienstleister: Investitionsschwäche und sinkende Beschäftigung

*Oscar-Erich Kuntze*

- Portugal: Geht der Anschluss verloren?

**ifo Schnelldienst** ISSN 0018-974 X

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

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

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.

### Zur Diskussion gestellt

#### Nachtrag: Reform der Arbeitslosenversicherung

3

Ergänzend zu dem im ifo Schnelldienst 7/2002 diskutierten Thema »Reform der Bundesanstalt für Arbeit« stellt *Egon Hölder*, Präsident des Statistischen Bundesamtes a.D., seinen Reformvorschlag vor: Damit die Arbeitslosigkeit als wirtschaftliches und soziales Phänomen wirksam abgebaut und zugleich ein wirtschaftlicher Auftrieb erzeugt werden kann, sollte das durch die Arbeitslosigkeit brachliegende Potential zur Wertschöpfung genutzt werden. Dafür ist – nach Meinung von Egon Hölder – die grundsätzliche Änderung der Arbeitslosenversicherung nötig. »Sie soll nicht mehr einfach Geld als Lohnersatz bieten, sondern eine garantierte Möglichkeit, diesen Lohnersatz im Rahmen einer besonderen Leiharbeitsorganisation zu verdienen.«

### Forschungsergebnisse

#### Mitarbeiterkapitalbeteiligung – Ein internationaler Vergleich

7

*Herbert Hofmann und Christian Holzner*

Seit Anfang der neunziger Jahre setzt sich die Europäische Kommission für die Förderung von finanziellen Mitarbeiterbeteiligungen in den Mitgliedsländern der Europäischen Union ein. Die Resonanz auf die ausgesprochenen Empfehlungen und die Intensität, mit der sie umgesetzt wurden, waren in den einzelnen Mitgliedsländern unterschiedlich. Diese verschiedenen Entwicklungen lassen sich durch institutionelle Unterschiede in den Mitgliedsländern sowie durch unterschiedliche politische Ansätze, die bei der Umsetzung der Empfehlungen der Kommission gewählt wurden, erklären. Die Unterstützung für finanzielle Mitarbeiterbeteiligungen wird durch die Annahme getragen, dass sie positiv auf Produktivität und Beschäftigung wirken. Bisher ist es jedoch noch nicht gelungen, dafür eindeutige empirische Belege zu finden. Trotzdem sollte die staatliche Förderung verstärkt werden. Denn finanzielle Beteiligungen der Arbeitnehmer können als ein Instrument zur Erhaltung von Arbeitsplätzen angesehen werden: Unter den Bedingungen der zunehmenden Globalisierung, mit einer erweiterten internationalen Mobilität von Gütern und Produktionsfaktoren geraten die Arbeitnehmerentgelte in Hochlohnländern – insbesondere von Beschäftigten mit eher geringer Qualifikation – unter Druck, wenn die Arbeitsplätze nicht gefährdet werden sollen. Insbesondere Kapitalbeteiligungen können die ausgelösten Verteilungseffekte abmildern. Die finanziellen Beteiligungsformen bergen jedoch Risiken für den Arbeitnehmer, wenn nennenswerte Einkommensbestandteile von dem durch den Einzelnen nur schwer zu beeinflussenden Gewinn abhängen oder die Mitarbeiter bei Insolvenz nicht nur ihren Arbeitsplatz, sondern auch ihr eingebrachtes Kapital verlieren. Aus der Sicht einer optimalen Risikostreuung ist vielleicht ein System der Vermögensbildung vorzuziehen, das die Kapitalbildung in Arbeitnehmerhand nicht auf den eigenen Betrieb beschränkt.

### Daten und Prognosen

#### Innovationsverhalten der deutschen Industrie in den Jahren 2000 und 2001

14

*Horst Penzkofer*

Nach den Ergebnissen des neuesten ifo Innovationstest verfügt die deutsche Industrie über ein ausreichendes Innovationspotential, um den Herausforderungen in einem breiten Spektrum von Technologiefeldern gewachsen zu sein. Jährlich realisieren zwischen 55 und 60% der Unternehmen Produkt- und/oder Prozessinnovationen, bezogen auf die Beschäftigten sogar rund drei Viertel der Unternehmen. Mit gut 10% blieb in den vergangenen Jahren der Umsatzanteil von Produktinnovationen in der Markteinführungsphase relativ stabil, d.h. die Innovationsanstrengungen haben sich nicht verringert. Aus den Ergebnissen der Sonderfrage »Innovation« im ifo Konjunkturtest geht darüber hinaus hervor, dass zu Beginn die-

ses Jahres 52% der Unternehmen ihre Märkte als wachstumsdynamisch einschätzten und weitere 35% der deutschen Industrieunternehmen nach eigener Beurteilung auf Märkten agieren, die die Möglichkeit schaffen, wirtschaftliche Erträge zu erwirtschaften, die für die Zukunftssicherung des Unternehmens auf der Grundlage von Innovationen erforderlich sind. Der hohe Anteil an Innovatoren in der deutschen Industrie sollte aber nicht die Tatsache verdecken, dass die Ausschöpfung des vorhandenen Innovationspotentials zunehmend durch höhere Innovationskosten in Verbindung mit einer Intensivierung des Wettbewerbs bedroht wird. Daneben zählen finanzielle Engpässe, Schwierigkeiten geeignete Mitarbeiter für den FuE-Bereich zu finden und regelungsbedingte Barrieren zu den wichtigsten Hemmnisfaktoren bei der Durchführung von Innovationsprojekten.

### DV-Dienstleister: Erste Lebenszeichen, aber ausgeprägte Investitionsschwäche und sinkende Beschäftigung

21

*Joachim Gürtler*

Laut der 29. Konjunkturumfrage für DV-Dienstleistungen, die schwerpunktmäßig im April und Mai 2002 stattfand, hat sich das Geschäftsklima zum zweiten Mal in Folge leicht gebessert, der Vorjahreswert wurde aber bei weitem nicht erreicht. Die Stimmungsverbesserung beruht allerdings nur auch den günstigen Erwartungen für das kommende Halbjahr. Die aktuelle Geschäftslage hat sich dagegen im ersten Quartal 2002 verschlechtert. Erstmals überwogen sogar leicht die negativen Geschäftslageurteile: Nur noch 20% der Unternehmen beurteilten ihren Geschäftsverlauf als günstig, 57% als befriedigend und 23% empfanden ihre derzeitige Situation als schlecht. Bereits seit den Sommermonaten 2000 hat das Beschäftigungswachstum ganz erheblich an Schwung verloren, mittlerweile sinkt die Zahl der Beschäftigten. Auffallend ist die deutliche Zurückhaltung der mittleren und größeren Dienstleistungsunternehmen. Auch die Perspektiven für die nächste Zeit waren von Vorsicht geprägt. Die Beschäftigung dürfte bestenfalls stagnieren, und die Sorgen über schwach gefüllte Auftragsbücher nehmen rasant zu. Fast verklungen ist dagegen die Klage über den Fachkräftemangel.

### Portugal: Geht der Anschluss verloren?

26

*Oscar-Erich Kuntze*

In Portugal hat der Aufholprozess gegenüber dem Durchschnitt der EU-Länder 2001 keine weiteren Fortschritte gemacht, das reale Bruttoinlandsprodukt nahm mit 1,8% nur geringfügig stärker zu als der EU-Mittelwert. Die Arbeitslosenquote verharrte im Jahresdurchschnitt bei 4,1%. Die Teuerungsrate erreichte 4,4%. 2002 wird das reale Bruttoinlandsprodukt voraussichtlich nur um 1% expandieren. Auf dem Arbeitsmarkt verschlechtert sich die Situation. Die Arbeitslosenquote dürfte im Jahresdurchschnitt auf knapp 5% steigen, die Konsumentenpreise um gut 3<sup>1</sup>/<sub>4</sub>% über dem Niveau des Vorjahres liegen. 2003 wird sich das BIP um knapp 2% erhöhen. Die Arbeitslosenquote wird sich auf rund 5<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% ausweiten und die Preise das Niveau von 2002 um knapp 3% übersteigen.

## In eigener Sache

Wir freuen uns, mitteilen zu können, dass der Senat der Ludwig-Maximilians-Universität München am 20. Juni 2002 in ordentlicher zweiter Lesung dem Vorschlag des Rektors zugestimmt hat, das ifo Institut für Wirtschaftsforschung zu einem Institut »an der Ludwig-Maximilians-Universität« zu machen. Die Abstimmung fiel einstimmig und ohne Enthaltungen aus. Damit gibt die Universität ihrer Hochschätzung für das ifo Institut Ausdruck und betont die enge Zusammenarbeit auf den Gebieten der Forschung und Lehre. Mitarbeiter des ifo Instituts sind mit Lehraufträgen an der Universität beauftragt und Professoren der LMU sind Forschungsdirektoren am ifo Institut oder in dessen Gremien vertreten. Mehrere Doktoranden sind zu jeder Zeit in die Forschung des Instituts eingebunden; Forschungsk Kooperationen bestehen zudem auf einer Reihe von Gebieten.

## Arbeitslosigkeit zur Wertschöpfung nutzen

Der Verfasser schlägt vor, das durch die Arbeitslosigkeit brachliegende Potential zur Wertschöpfung zu nutzen und dadurch die volkswirtschaftliche Gesamtleistung Deutschlands zu steigern. Damit soll die Arbeitslosigkeit als wirtschaftliches und soziales Phänomen wirksam abgebaut und zugleich ein wirtschaftlicher Auftrieb erzeugt werden.

Notwendig ist dazu die grundsätzliche Änderung der Arbeitslosenversicherung. Sie soll nicht mehr einfach Geld als Lohnersatz bieten, sondern eine garantierte Möglichkeit, diesen Lohnersatz im Rahmen einer besonderen Leiharbeitsorganisation zu verdienen.

### Das Problem

Die Massenarbeitslosigkeit in mehrfacher Millionenhöhe ist seit rund einem Jahrzehnt ein viel beklagter Sachverhalt der deutschen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik geworden, an den man sich gewöhnt hat, über den viel geredet wird. Zu dessen Ursachen gibt es mannigfache Diskussionen und Spekulationen. Die Verantwortung wird – je nach politischer Einstellung – der jetzigen oder der früheren Regierung, den Arbeitgebern oder den Gewerkschaften, der Wirtschaftsordnung, insbesondere der »Globalisierung« und stets der eigenen und der Weltkonjunktur (die sich freilich immer wieder ändern ohne durchschlagende Wirkung auf die Beschäftigung in Deutschland) zugewiesen. Einige Wochen lang schien im Chor der veröffentlichten Meinung unzureichende Vermittlungstätigkeit der Bundesanstalt für Arbeit und ihrer Arbeitsämter als gravierende Ursache festzustehen. Mittlerweile hat sich jedoch die simple, aber richtige Erkenntnis wieder durchgesetzt, dass die Arbeitsämter nur solche Arbeitsmöglichkeiten vermitteln können, die angeboten werden und für die jemand zu zahlen bereit und in der Lage ist. Auch ist deutlich geworden, dass die Annahme der angebotenen Arbeit für viele Arbeitslose finanziell uninteressant ist, weil ihnen die

Leistungen der Arbeitslosenversicherung, ohne die Notwendigkeit zu arbeiten, reizvoller erscheinen als eine entsprechende sozialversicherte Tätigkeit mit vollem Bruttolohn. Die Arbeitslosigkeit wird damit wieder als Wirtschaftsproblem erkennbar, das eben nur mit wirtschaftlichen Mitteln gelöst werden kann.

Zu diesem Sachverhalt sind in den letzten Jahren weitere Übel für die deutsche Volkswirtschaft hinzu gekommen, die mit der Arbeitslosigkeit als Ursache oder Folge in Zusammenhang stehen: Rückgang des Wirtschaftswachstums, Haushaltsprobleme des Bundes und der Länder, Steigerung der Staatsverschuldung bis nahe an die in der EU geltende Obergrenze mit der Folge, dass öffentliche Mittel für wirtschafts- und beschäftigungsfördernde Maßnahmen und zur Finanzierung einer grundlegenden Umstellung des Steuersystems kaum aufzutreiben sind, Geldnot der Gemeinden, besonders der großen Städte, Verschlechterung der Zahlungsmoral, wirtschaftliche Bedrängnis des Mittelstandes, erhebliche Zunahme der Insolvenzen, Unsicherheit der Altersrentenversicherung und des Gesundheitswesens.

All dies wird von weiteren Schüben neuer Arbeitslosigkeit begleitet, wenn große Arbeitgeber – mehr oder weniger gezwungen – Zehntausende von Arbeitsplätzen streichen, ohne dass aus der Wirtschaft selbst ausgleichender neuer Bedarf an diesen Arbeitskräften bekannt wird. Viele mögliche Arbeitgeber scheuen das Risiko der Bindung ordentlicher Arbeitsverträge, oft sogar grundsätzlich die Beschäftigung weiterer Arbeitnehmer, selbst um den Preis, nicht weiter expandieren zu können. Den Gemeinden und anderen öffentlich-rechtlichen Körperschaften, die entweder direkt als Arbeitgeber in Betracht zu ziehen sind oder aber als Auftraggeber mittelbar den Arbeitsmarkt erweitern können, fehlt immer mehr das dazu nötige Geld. Die Arbeitslosigkeit ist aber so aufwendig, dass sie nicht nur von der Solidargemeinschaft der Arbeit-



Egon Hölder\*

\* Egon Hölder war von 1983 bis 1992 Präsident des Statistischen Bundesamtes.

geber und der Arbeitnehmer, sondern zunehmend auch aus Steuermitteln finanziert werden muss. Kosten wurden auch in andere Sozialsysteme verlagert, z.B. durch den vorgezogenen Ruhestand.

### Zusammenhänge

Es besteht also der merkwürdige Umstand, dass Geld für notwendige Arbeiten fehlt und die Arbeitslosigkeit dadurch vergrößert wird, andererseits gleichzeitig Geld in die Arbeitslosigkeit und ihre Bewältigung fließt, ohne dass ein Ausgleich stattfindet. Am deutlichsten wird dies in den neuen Ländern, wo vielerorts der öffentliche Investitionsbedarf mit Händen zu greifen, gleichzeitig aber auch die Arbeitslosigkeit relativ am größten ist.

Eine besonders schwerwiegende Folge der großen Arbeitslosigkeit ist aber ihre Rückwirkung auf das Volkseinkommen, auf das Bruttoinlandsprodukt. Der Ausfall der Leistung von (mindestens) 4 Mill. möglicher Erwerbstätiger liegt in der Größenordnung der Gesamtleistung eines kleineren Staates, wie etwa Portugal oder der Schweiz. Der Ausfall eines so hohen sonst möglichen Beitrages zu der volkswirtschaftlichen Gesamtleistung Deutschlands hat Folgen. Diese Gesamtleistung ist nämlich auch die finanzielle Grundlage für das Wirken des Staates von der Schule über den Straßenbau bis zur Gewährleistung der öffentlichen Sicherheit. Die Arbeitslosigkeit bewirkt also auch, dass die Vorteile der staatlichen Ordnung, die allen Bürgern und Einwohnern zugute kommen, für die Erwerbslosen von den Erwerbstätigen mitverdient werden müssen, bzw. dass die Letzteren nur ein kleineres Stück vom Sozialkuchen abbekommen können, als es ihrer Leistung entspräche.

Arbeitslosigkeit geht also uns alle etwas an. Das darf aber in einem Sozialstaat dennoch nicht zu unsozialer Härte der Mehrheit gegen die Minderheit der gegen ihren Wunsch und Willen – vielleicht nur wegen ihres Lebensalters – arbeitslos gewordenen Mitbürger verleiten. Eine nachhaltige Abschwächung des sozialen Schutzes gegen die Folgen der Arbeitslosigkeit wäre sozial recht problematisch und ist schon daher gegenwärtig sicher nicht gewollt, sie hätte auch volkswirtschaftlich erhebliche Nachteile. Dieser Satz scheint in Widerspruch zu stehen zur Notwendigkeit, die Arbeitsaufnahme im Vergleich zum Leben aus den Sozialsystemen reizvoller erscheinen zu lassen. Diese Notwendigkeit besteht insbesondere in Bezug auf diejenigen, die nicht die innere moralische Verpflichtung verspüren, aus eigenen Kräften zu leben, statt sich den Lebensunterhalt von der Allgemeinheit ohne weiteres eigenes Tun finanzieren zu lassen. Zur Beseitigung dieser Spannung wurde immer wieder die Absenkung des Arbeitslosengeldes und anderer Transferleistungen gefordert. Das sollte aber aus den genannten Gründen nicht geschehen.

Dennoch kommt der Lösung der Problematik größte Bedeutung zu. Die Schätzungen der Zahl der »unechten« Arbeitslosen ohne Motivation zur Arbeitsaufnahme bewegen sich zwischen 20 und 30%. Die Motivation fehlt meist deshalb, weil beim Vergleich der Einkommen aus der möglichen Arbeit mit den tatsächlichen Einkünften aus den Sozialsystemen die Arbeitsaufnahme »unwirtschaftlich« erscheint. Die Argumentation ist oft folgende: 65% des letzten Nettoeinkommens für 0% Arbeit ist reizvoller als 100% Brutto-lohn für 100% Arbeit. Dem Arbeitslosen gilt dann oft nur die Differenz der Beträge als aus Arbeit erzielbarer Verdienst (»soll man dafür einen Monat arbeiten?«). Und der ist ihm dann zu gering, gleichgültig ob dabei Freizeitinteressen maßgebend sind oder die Möglichkeit, gewonnene Zeit mehr oder weniger legal wirtschaftlich zu nutzen. Dieser Spannung kann mit Kombilohnmodellen nicht ausreichend entgegengewirkt werden, die zudem öffentliche Hände weiter belasten würden.

### Lösungswege

Die Arbeitsaufnahme muss reizvoller werden, als die Arbeitslosigkeit mit sozialer Abfederung.

Die Lösung dieses großen Problems bei der Bekämpfung unserer Arbeitslosigkeit muss zudem auf einem Wege gefunden werden, der nicht an anderer Stelle unabsehbare neue Probleme schafft. Die Arbeitslosigkeit ist wie die Arbeit selbst Teil des Wirtschaftsgeschehens, ist Folge, aber auch Ursache anderer wirtschaftlicher Vorgänge oder wirtschaftsbedeutsamer Entwicklungen, wenn sie auch eine besonders große soziale und menschliche Bedeutung hat. Der Arbeitslosigkeit sollte deshalb auch nicht isoliert lediglich mit sozialen, sondern integral mit wirtschaftlichen Mitteln entgegengewirkt werden, und das heißt bei uns mit Mitteln der sozialen Marktwirtschaft. Dabei muss »Wirtschaftsverträglichkeit« geachtet werden, also darauf, dass durch die Maßnahmen gegen die Arbeitslosigkeit nicht andere, vermeidbare Schäden im Wirtschaftssystem entstehen. So dürfen z.B. funktionierende Teilarbeitsmärkte nicht gestört werden. Die soziale Komponente in unserem Wirtschaftssystem verpflichtet und begünstigt dabei alle Wirtschaftsteilnehmer. Alle haben daher zu einem fairen Teil an der Überwindung von Problemsituationen der Gesamtwirtschaft mitzuwirken.

Für die Arbeitslosen bedeutet das, dass auch sie ihren Teil zur Überwindung der – übrigens gegenwärtig weitgehend strukturellen – Arbeitslosigkeit ebenso beizutragen haben, wie auch zum Abbau des gefährlich hohen Schuldenstandes der öffentlichen Hände und zur Erweiterung des engen Kreditpielraumes Deutschlands, wenn dies zur Sicherung der Zukunft geboten ist. Und womit können sie diesen Beitrag leisten?

Mit ihrer Arbeit! Mag das auch zunächst paradox erscheinen, so ist doch in Erinnerung zu rufen, dass die Erwerbslosen nicht arbeitslos sind, weil es keine Arbeit, weil es nichts zu tun gäbe, sondern im korrekten Fall meist, weil die Bezahlung dieser Arbeit nicht wirtschaftlich finanziert werden kann. Es gibt also an sich sinnvolle Arbeit für alle.

Zur Erfüllung der sozialen Verpflichtung, aus der heraus der Arbeitslose im Versicherungsfall einen angemessenen Teil seines bisherigen Lohnes erhält, ist es nicht notwendig und nicht geboten, dass er in dieser Zeit nicht zu arbeiten braucht. Eher das Gegenteil ist geraten: Dem Arbeitslosen soll der Kontakt zur Arbeitswelt erhalten werden, damit er als Arbeitskraft aktuell bleibt. Auch gelten Versicherungsgrundsätze: Wie die Sachversicherer im Schadensfall den Restwert beschädigter Bestände durch Veräußerung realisieren, um den Gesamtschaden zu verkleinern und damit auch die Prämien der Versicherten in Grenzen halten, so sollten die Arbeitslosenversicherung und andere Sozialsysteme berechtigt und verpflichtet werden, die durch den Versicherungsfall – den Verlust des Arbeitsplatzes – freigewordene und brachliegende Arbeitskraft angemessen zu nutzen und zu verwerten und damit den finanziellen Schaden zu mindern. Die Umstellung auf eine derartige Regelung erhalte ihre Rechtfertigung nicht zuletzt auch dadurch, dass das versicherte Risiko durch die Massenarbeitslosigkeit für die Gemeinschaft der Versicherten und Beitragszahler längst zu hoch geworden ist und dass die zur Erhaltung des Versicherungssystems rechnerisch sonst notwendige Erhöhung der Beiträge zu einer Erhöhung der Arbeitsplatznebenkosten und damit zu weiterer Arbeitslosigkeit führen würde. Demgegenüber ist dann doch die Heranziehung der brachliegenden Arbeitskraft als sozialverträglichere Lösung vorzuziehen und juristisch gerechtfertigt.

### Regelungsmodell

Für die Umsetzung dieser Überlegungen bedeutet dies u.a. vom Gesetzgeber anzuordnende Regelungen für folgenden Ablauf:

Der Arbeitslose meldet sich zum frühest möglichen Zeitpunkt beim Arbeitsamt.

Von dort wird er nach Erfassung und Beratung in der Regel einer – privaten oder öffentlichen – lizenzierten und kontrollierten Zeitarbeitsfirma zugewiesen.

Der Arbeitslose bekommt dann sein Arbeitslosengeld nach den bisher geltenden Regeln und nach Bestätigung der Arbeitsaufnahme vom Arbeitsamt.

Die Zeitarbeitsfirma vermittelt die von ihr betreuten Personen auf eigene Rechnung an Arbeitgeber. Sie versucht

»Marktpreise«, also orts- und branchenübliche oder erzielbare Gegenleistungen zu erreichen. Sie muss einen angemessenen Teil ihrer Einnahmen an die Arbeitslosenversicherung zur Kostenminderung weiterleiten. Sie kann andererseits aber auch in kleinerem Umfang Leistungszulagen als Leistungsanreiz zahlen.

Die ordentliche Ausführung der übertragenen Arbeiten ist Bedingung und Voraussetzung der Zahlung des Arbeitslosengeldes. Sie muss von der Zeitarbeitsfirma monatlich rechtzeitig dem Arbeitsamt bestätigt werden.

Personen, für die keine geeignete gewerbliche Arbeit gefunden wird, werden öffentlichen Einrichtungen für Aktionsprogramme oder andere definierte Tätigkeiten zu günstigen Bedingungen zugewiesen. In geeigneten Fällen, insbesondere bei überwiegendem öffentlichen Interesse kann das auch vom Arbeitsamt unmittelbar veranlasst werden.

Das Nähere über Arbeitsbedingungen, Schutzvorschriften, Urlaub, Arbeitnehmervertretung usw. regelt eine Rechtsverordnung der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung und für Wirtschaft. Angesichts der in der Regel kürzerfristigen Tätigkeit in diesem Rechtskreis und zur Vermeidung schädlicher Komplizierung dieses Instruments ist dabei eine Beschränkung auf das notwendige Minimum an Regelungsichte angezeigt.

Der Arbeitslose erbringt so eine volle Arbeitsleistung für eine im Verhältnis zum Normallohn geringere, aber seinen sozialen Schutz gewährleistende Gegenleistung. Der gewährte Schutz ist ausreichend, hält aber durch die Verpflichtung zur Arbeit den nötigen Abstand zu dem Einkommen aus einem regulären Arbeitsverhältnis. Anreiz und Antrieb, sich um einen neuen Arbeitsplatz auch mit eigener Initiative zu bemühen oder auch den Weg zur Gründung einer selbständigen Existenz zu suchen, bleiben voll wirksam.

Das vorgeschlagene Modell des Schutzes von Arbeitslosen durch die Gewährung von Arbeitslosengeld oder anderer Sozialleistungen gegen Arbeitsleistung verbindet die soziale Sicherung arbeitsloser Menschen unter weitgehendem Ausschluss von Missbrauch mit der Erfüllung einer Reihe anderer Ziele:

Die Arbeitslosen tragen auf diese Weise durch ihre Tätigkeit selbst zur Verringerung der Kosten der Arbeitslosigkeit und damit indirekt zur Verringerung der Arbeitsplatznebenkosten und zur Vermeidung neuer Arbeitslosigkeit bei.

Die Notwendigkeit, sich das Arbeitslosengeld durch Arbeit zu verdienen, dürfte bei praktischem Wirksamwerden des Systems der Leiharbeit einen größeren Teil von Scheinarbeitswilligen veranlassen, aus der Betreuung der Arbeitslosenversicherung auszuscheiden und so Kosten einzusparen.

ren und natürlich auch die Statistik korrekt zu verbessern. Dieser Effekt könnte möglicherweise beschleunigt werden, wenn schon bald nach der Gesetzesänderung bekannt gegeben wird, dass Missbräuche aus der Vergangenheit mit straf- und zivilrechtlichen Mitteln verfolgt werden, wenn sie nicht vor einem festzusetzenden Zeitpunkt beendet werden.

Personen, die erkennbar auf absehbare Zeit dem Arbeitsmarkt nicht zur Verfügung stehen, weil sie krank oder durch andere Umstände an der Aufnahme einer Arbeit gehindert sind, und darum auch keine Tätigkeit im Leiharbeitsverhältnis aufnehmen, scheiden aus der Betreuung als Arbeitslose – und natürlich auch aus der entsprechenden Statistik aus. Ihre soziale Sicherung muss einem anderen Sozialsystem obliegen, vor allem der Sozialhilfe. Deren besondere und dann natürlich verstärkte Probleme müssen gelöst, können aber im Rahmen dieser Darlegungen nicht behandelt werden.

Durch die Eingliederung von bisher Arbeitslosen in den Produktionsprozess wird mehr Wertschöpfung erzielt. Dies führt direkt und indirekt zu weiterer Wirtschaftsbelebung und damit auch zu messbarem Wirtschaftswachstum und zu vermehrten Steuereingängen.

Auch die Tätigkeit in nicht gewerblichen Einrichtungen, z.B. Behörden, für die Zeitarbeitsgesellschaft führt im Prinzip zu ähnlichen Ergebnissen. Selbst die im Bereich der öffentlichen Verwaltungen ohne größere Gegenleistungen Tätigen, werden, je nach Ausgestaltung ihrer Position, wenigstens mit ihren monatlichen Einkünften zur Erhöhung des Bruttoinlandsprodukts und damit zur Verbesserung der Kreditsituation der Bundesrepublik Deutschland beitragen.

Die Tätigkeit im Rahmen der Leiharbeit führt in vielen Fällen zu einer faktischen Vermittlung eines neuen Arbeitsplatzes. Wenn ein Arbeitgeber im Rahmen der Leiharbeit einen Mitarbeiter positiv bewertet und behalten möchte, muss er ihm einen ordentlichen Arbeitsvertrag anbieten, ihn also regulär einstellen, wenn er auf Zustimmung bei dem neuen Mitarbeiter trifft. Die Leiharbeit kann damit faktisch wie eine »Vor-Probezeit« wirken, die das Einstellungsrisiko für beide Seiten erheblich verringert. Dieser Vermittlungseffekt sollte schon bei der Zuweisung von Arbeitslosen in geeignete Stellen positiv mitbedacht werden.

### Organisation

Die Neuorganisation der Arbeitsverwaltung muss auf die ihr übertragenen Aufgaben zugeschnitten werden. Das setzt die vorangegangene Sach- und Systementscheidung über die Methode der sozialen Sicherung Arbeitsloser voraus. Wenn das hier vorgeschlagene Modell akzeptiert wird, kann von einer erheblichen Verringerung der Fallzahlen und von einer Zunahme der Flexibilität des Arbeitsmarktes ausgegangen werden.

Auch die klassische Aufgabe der Vermittlung wird davon beeinflusst, weil sie zu einem wesentlichen Teil von den Zeitarbeitsfirmen, gewollt oder faktisch, miterledigt würde. Andererseits bleiben eine Fülle von Aufgaben für eine objektive und engagierte Arbeitsverwaltung. Dazu gehören die Rechts- und Sachaufsicht über die Zeitarbeitsfirmen zur Verhinderung von Ausbeutung oder Abweichen von den sachlichen Vorgaben der Arbeitslosenpolitik und zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen der Arbeitslosenversicherung. Dazu gehört aber auch die weitgehende Vermeidung von Marktstörungen, etwa durch Zurücksetzung von Marktteilnehmern bei der Zuweisung von Arbeitslosen oder auch erhebliche, unzumutbare Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen für bereits tätige Unternehmen.

Für die neuen Länder könnte sich auch eine umfassende Projektsteuerung für eine große rationelle Beschäftigungs- und Renovierungskampagne zusammen mit den beteiligten Ländern anbieten. Sie könnte und sollte zusammen mit anderen Initiativen und Fördermöglichkeiten zu einem Aufbruch zum wirtschaftlichen Aufschluss an die alten Bundesländer führen.

### Sonstiges

Es bleibt noch darauf hinzuweisen, dass natürlich noch eine ganze Reihe weiterer Ursachen der Arbeitslosigkeit angegangen werden müssen.

So sollten bei Massenentlassungen etwa bei Aufgabe eines Filialnetzes nach Bankenfusion die Arbeitgeber an erster Stelle nach neuen Verwendungen, nach neuen Arbeitgebern für die Mitarbeiter suchen, statt eine eingespielte Arbeitseinheit zu zerschlagen.

Das Risiko der Festanstellung weiterer Kräfte könnte für kleinere Unternehmer, z.B. Handwerker durch genossenschaftliche Absicherung erleichtert werden.

Haushaltshilfen, die bei zunehmender Berufstätigkeit der Frauen mit Familie immer wichtiger werden, könnten durch Zusammenschluss mehrerer Haushalte zu Minigenossenschaften sozial abgesichert werden.

Es zeigt sich, dass der »Reichtum der Nationen« gerade in Deutschland vor allem in seinen in der Wirtschaft tätigen Menschen liegt. Die Arbeitslosen bilden nicht eine Last, sondern eine nicht genutzte, vernachlässigte Chance. Diese sollte mit geeigneten Mitteln nutzbar gemacht werden.

Seit Anfang der neunziger Jahre setzt sich die Europäische Kommission für die Förderung von finanziellen Mitarbeiterbeteiligungen in den Mitgliedsländern der Europäischen Union ein. Die Resonanz auf die ausgesprochenen Empfehlungen und die Intensität, mit der sie umgesetzt wurden, waren in den einzelnen Mitgliedsländern unterschiedlich. Diese verschiedenen Entwicklungen lassen sich durch institutionelle Unterschiede in den Mitgliedsländern sowie durch unterschiedliche politische Ansätze, die bei der Umsetzung der Empfehlungen der Kommission gewählt wurden, erklären. Die Unterstützung für finanzielle Mitarbeiterbeteiligungen wird durch die Annahme getragen, dass sie positiv auf Produktivität und Beschäftigung wirken. Es ist jedoch bisher noch nicht gelungen, dafür eindeutige empirische Belege zu finden. So beschränkt sich dieser Bericht weitgehend auf die Analyse der Einflussfaktoren, die die Verbreitung von finanziellen Mitarbeiterbeteiligungen in Europa erklären helfen, und beantwortet die Frage nach ökonomischen Auswirkungen. Als empirische Belege werden einige Studien aus den USA, Japan und Deutschland angeführt.

## Verbreitung von finanziellen Mitarbeiterbeteiligungen

Die Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital des beschäftigenden Unternehmens lässt sich in Form von Belegschaftsaktien, GmbH-Anteilen, Genossenschaftsanteilen, Stillen Beteiligungen, Mitarbeiterdarlehen oder Genussschein/-rechte realisieren. Auch bei Gewinnbeteiligungen mit einer Sperrfrist von mehreren Jahren kann es sich um eine Form der Kapitalbeteiligungen handeln, wenn dem Unternehmen für die entsprechende Zeit diese Finanzmittel als Eigen- oder Fremdkapital zur Verfügung stehen. Internationale Vergleiche, welche die ganze Breite der Beteiligungsformen berücksichtigen, sind aufgrund unterschiedlicher Formen und fehlender statistischer Informationen nicht möglich. Bei der EPOC und Carnet Studie, die hier verwendet werden, wurden die Verbreitung der Gewinn- und Kapitalbeteiligung in den Ländern der Europäischen Union erhoben. Die Kapitalbeteiligung wurde dabei jedoch auf die Form der Aktienbeteiligung beschränkt, da diese Form der Kapitalbeteiligung international vergleichbar ist. Bei Aktien handelt es sich um die häufigste Form der Mitarbeiterkapitalbeteiligung. In Deutschland wird diese Form von ca. 80% der Arbeitnehmer gewählt. Soweit Kapitalbeteiligungen durch Gewinnbeteiligungen finanziert werden (z.B. durch in Aktien ausgezahlte Gewinnbeteiligungen), sind die beiden finanziellen

Beteiligungsarten in den aufgeführten Statistiken nicht eindeutig auseinander zu halten. Weil ein (unbekannter) Teil der Gewinnbeteiligungen in Aktien ausgezahlt werden, dürfte die wahre Verbreitung der Aktienbeteiligung von Mitarbeitern etwas höher sein, als sie in Tabelle 1 ausgewiesen wird.

In Tabelle 1 sind die Ergebnisse der EPOC Studie von 1996 und der Carnet Studie von 1999/2000 zusammengefasst. In Frankreich, Großbritannien und – nach der Carnet Studie – auch in den Niederlanden, Finnland und Irland ist die finanzielle Mitarbeiterbeteiligung am weitesten verbreitet. Deutschland befindet sich mit Schweden, Österreich, Dänemark und Belgien im Mittelfeld. In den südeuropäischen Ländern Spanien, Portugal, Griechenland und Italien ist die Tradition einer finanziellen Mitarbeiterbeteiligung am geringsten ausgeprägt.

Wegen eines recht unterschiedlichen Designs sind die beiden Erhebungen nicht direkt miteinander vergleichbar. Die Stichprobe der Carnet Studie von 1999/2000 wurde auf Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern beschränkt. Außerdem wurden hier nur solche Firmen aufgeführt, in denen die finanzielle Beteiligung mindestens 50% der Belegschaft umfasst. Die Ergebnisse der EPOC-Erhebung von 1996 geben keinen Aufschluss über die Verbreitung der finanziellen Beteiligung innerhalb der Belegschaft. Diese Studie

**Tab. 1**  
**Betriebe<sup>a)</sup> mit einer finanziellen Mitarbeiterbeteiligung**

	EPOC <sup>1</sup> (1996)			Carnet Studie <sup>2</sup> (1999/2000)		
	Gewinnbetei- ligung	Aktienbeteili- gung	Total	Gewinnbetei- ligung	Aktienbeteili- gung	Total
	Anteile in %					
Frankreich	57	7	58	82	20	84
Niederlande	13	3	16	56	22	60
Großbritannien	40	23	51	30	30	48
Finnland	-	-	-	28	15	38
Irland	8	4	11	23	15	36
Schweden	20	2	21	19	13	28
Österreich	-	-	-	28	3	28
Deutschland	13	4	16	19	10	25
Dänemark	10	6	15	8	15	21
Belgien	-	-	-	10	11	20
Spanien	8	10	16	13	6	18
Portugal	6	3	9	17	2	18
Griechenland	-	-	-	7	7	14
Italien	4	3	6	7	2	9

a) EPOC: Betriebe  $\geq 20$  Mitarbeitern ( $\geq 50$  in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien).  
 Carnet Studie: Betriebe  $\geq 200$  Mitarbeitern, Nur Betriebe, in denen mindestens 50% der Belegschaft beteiligt sind.  
 Die Definition eines Betriebes wurde im Carnet Survey den Befragten überlassen.

Quelle: 1) EPOC Research Group (1997).  
 2) Pendleton et al. (2001).

legt mit einer Stichprobe, die aus der Gesamtheit der Betriebe mit mehr als 20 Mitarbeitern (50 in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien) gezogen wurde, einen größeren Wert auf die gesamtwirtschaftliche Repräsentativität.

Das Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung hat mit dem Betriebspanel für das Jahr 2000 erstmals repräsentative Ergebnisse zur Verbreitung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung in Deutschland erhoben. Vergleicht man die Resultate des Betriebspanels mit der Carnet Studie, dann ergeben sich leichte Unterschiede. Nach dem Betriebspanel gibt es in ca. 9,5% der Betriebe mit mindestens 200 Beschäftigten eine Kapitalbeteiligung am eigenen Unternehmen. Nach der Carnet Studie sind es ca. 10%, obgleich hier – anders als im Betriebspanel – nur Aktienbeteiligungen in Betrieben in denen mindestens 50% der Beschäftigten beteiligt berücksichtigt werden (vgl. Tab. 1). Nach der EPOC-Erhebung gab es in 4% der Betriebe in Deutschland mit mindestens 20 Mitarbeitern eine Aktienbeteiligung. Der Wert des Betriebspanels für diese Betriebe liegt bei ca. 6%, wobei ein Grund für die höhere Quote sein dürfte, dass das Panel auch andere Beteiligungsformen berücksichtigt. Die in Tabelle 1 aufgeführten Studien sind nicht gesamtwirtschaftlich

repräsentativ, da sie nicht alle Betriebsgrößenklassen umfassen. Da kleinere Betriebe seltener Mitarbeiter am Kapital beteiligen, überschätzen diese Studien die Verbreitung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung. Das Betriebspanel demonstriert dies für Deutschland: Nach seinen Ergebnissen beteiligen insgesamt nur 1,5% aller Betriebe ihre Mitarbeiter am Unternehmenskapital.

### Gründe für die unterschiedliche Verbreitung

Die entscheidenden Faktoren, die zu den Unterschieden bei der Verbreitung von finanziellen Mitarbeiterbeteiligungen in den Ländern führen, sind im Allgemeinen die landestypische Kapitalmarktstruktur, die Größenstruktur der Unternehmen, die Einstellung und der Einfluss der Sozialpartner sowie im Besonderen die Großzügigkeit staatlicher Förderung (Brewster et al. 2001; Festing et al. 1999; Poutsma 2001).

Kapitalbeteiligungen sind prinzipiell bei jeder Unternehmensform möglich. Es bestehen jedoch sowohl von Unternehmer- als auch von Arbeitnehmerseite Vorbehalte gegenüber bestimmten Formen von Kapitalbeteiligungen. Unter-

nehmer haben oftmals die Befürchtung, sensible Informationen mit Arbeitnehmern teilen zu müssen, während Arbeitnehmer nicht ohne Rechte und sehr langfristig gebunden eine Beteiligung halten wollen. Die einfache Veräußerbarkeit von Aktien und die eindeutige Kompetenzverteilung zwischen Management und Aktionären favorisiert Aktien gegenüber anderen Beteiligungsformen. Deshalb gibt es einen positiven Zusammenhang zwischen börsennotierten Aktiengesellschaften und der Existenz einer finanziellen Mitarbeiterbeteiligung (Festing et al. 1999). Des Weiteren schafft die ständige Bewertung der Aktien ein größeres Bewusstsein für den Wert der finanziellen Beteiligung. Diese firmenspezifischen Vorteile einer AG kumulieren sich zu einer größeren Quote von Aktienbeteiligungen der Mitarbeiter in Ländern wie Großbritannien und den USA, in denen sich traditionell mehr Firmen über den Aktienmarkt finanzieren.

Durch den leichteren Zugang großer Firmen zum Aktienmarkt kann auch eine zu beobachtende Korrelation zwischen der Größe eines Betriebes und der Existenz einer Aktienbeteiligung erklärt werden. Im Gegensatz zu Ländern mit einer hohen Quote von Großbetrieben hat die große Anzahl von kleinen Betrieben in Portugal und Italien, in denen 78% der Betriebe nicht mehr als zehn Mitarbeiter (Ramos, 1998) bzw. 58% nicht mehr als 20 Mitarbeiter haben (Del Boca et al. 1999), einen negativen Einfluss auf die Quote von Firmen mit Aktienbeteiligungen.

Die meisten europäischen Gewerkschaften stehen den Gewinnbeteiligungen als Form der tariflichen Entlohnung skeptisch gegenüber, da die jährlichen Ausschüttungen von Gewinnbeteiligungen auf Unternehmensebene bestimmt werden und nicht auf nationaler oder Branchenebene verhandelbar sind (Uvalic 1995). Diese Skepsis gilt auch für Kapitalbeteiligungen. Denn Gewerkschaften betrachten es als ihre Aufgabe, Arbeitnehmer vor dem Risiko eines Vermögensverlustes zu schützen. Kapitalbeteiligungen am arbeitgebenden Unternehmen sind aus der Sicht der jeweiligen Arbeitnehmer unter dem Aspekt einer angemessenen Risikostreuung ungünstig. Da sowohl ihre Beschäftigung als auch ein Teil ihres sonstigen Vermögens letztlich von der Solvenz desselben Unternehmens abhängen, ergibt sich eine problematische Risikostruktur ihres gesamten Vermögensportfolios.

Die institutionelle Ausgestaltung der Tariffindung hat wesentliche Auswirkungen auf die Einstellung der Tarifpartner gegenüber der finanziellen Mitarbeiterbeteiligung. Vor allem in Ländern mit Flächentarifen ist die Einstellung der Gewerkschaften gegenüber einer breiten Mitarbeiterbeteiligung eher negativ (Del Boca et al. 1999). Dies ist vor allem in Deutschland, Italien und Spanien zu beobachten. Auch die Politik hält sich in diesen Ländern zurück und überlässt es den Sozialpartnern, die Rahmenbedingungen für Mitarbei-

terbeteiligungen auszuhandeln, soweit nicht staatliche Fördermittel für die Beteiligungen eingesetzt werden. Auf Firmenebene hingegen können Gewerkschaften gestalterisch tätig werden.

Auch in Frankreich und Großbritannien stehen die Gewerkschaften auf nationaler Ebene einer Gewinnbeteiligung ablehnend gegenüber. Aufgrund des geringen Organisationsgrades in Frankreich und durch die Entmachtung der Gewerkschaften in Großbritannien wurden aber Lohnverhandlungen vermehrt auf Firmenebene geführt (Del Boca et al. 1999). Entsprechend blieb auf nationaler Ebene der negative Einfluss der Gewerkschaften gegenüber Gewinnbeteiligung weitgehend wirkungslos, und es ist zu beobachten, dass Gewerkschaften auf Firmenebene bei der Umsetzung von Mitarbeiterbeteiligungen häufiger mitwirken (Uvalic 1995; Del Boca et al. 1999). Dazu kommt, dass die Gewerkschaften in Frankreich, Großbritannien und Italien bei Privatisierungen, deren Zahl in den neunziger Jahren stark angestiegen ist, eine aktive Rolle in der Ausgestaltung von Belegschaftsaktien übernommen und durch diese Erfahrungen eine positivere Einstellung gegenüber der finanziellen Beteiligung von Mitarbeitern entwickelt haben (Del Boca et al. 1999; Poutsma und Huijgen 1999). Außerdem setzen sich die Regierungen von Frankreich und Großbritannien aktiv für eine finanzielle Beteiligung der Mitarbeiter ein.

In Finnland und Irland stehen die Gewerkschaften einer Gewinnbeteiligung zustimmend gegenüber, was sich positiv auf die Gesetzgebung und deren Umsetzung in den Firmen auswirkt (Poutsma 2001). Auch in den Niederlanden konnte ein Anstieg von finanziellen Mitarbeiterbeteiligungen beobachtet werden, nachdem die Gewerkschaften ihre Position änderten, um den großzügigen Gewinnbeteiligungen im Topmanagement einen Riegel vorzuschieben.

In den einzelnen Ländern existieren die unterschiedlichsten Gesetzesgrundlagen und Förderprogramme. Dies kann als eine Hauptursache für die unterschiedliche Verbreitung von Mitarbeiterbeteiligungen gesehen werden. Seit 1967/93 ist in Frankreich die Einführung einer Mitarbeitergewinnbeteiligung für Betriebe mit mehr als 100/50 Mitarbeitern obligatorisch. Diese wird aber den Firmen und Mitarbeitern durch steuerliche Begünstigungen versüßt. Die meisten anderen Länder vertrauen auf steuerliche Anreizsysteme. Diese sind weitgehend – mit Ausnahme von Großbritannien und den Niederlanden – auf Gewinnbeteiligungen und Aktienbeteiligungen mit einer mehrjährigen Sperrfrist beschränkt. Diese Beschränkungen sollen einen Mitnahmeeffekt der Firmen, wie in Großbritannien beobachtet, verhindern. Dort hatten viele Firmen einen Teil des festen Lohnes durch eine Gewinnprämie ersetzt, um steuerliche Vergünstigungen zu nutzen (Poutsma 2001). Großteils blieben die Nettogehälter der Arbeitnehmer unverändert, da die Firmen die Steuer- und Abgabennachlässe nicht weiterga-

**Tab. 2**  
**Steuerliche Vergünstigungen im internationalen Vergleich**

Land	Finanzielle Beteiligung <sup>a</sup>	Gesetzesänderungen	Steuerliche Vergünstigungen
	%	Jahr	
Frankreich <sup>1</sup>	84	1959/67/93	Nach 5(3)-jähriger Sperrfrist sind Gewinn- und Aktienbeteiligungen von der Einkommensteuer (zu 50%) und z.T. von Sozialabgaben befreit.
Niederlande <sup>1</sup>	60	1994/96	Gewinn- und Aktienbeteiligungen (letztere mit 4-jähriger Sperrfrist und nur bis zu einem Höchstbetrag) werden mit geringerem Einkommensteuersatz belastet.
Großbritannien <sup>1</sup>	48	1978-96	Alle finanziellen Beteiligungen unterliegen der Kapital- bzw. Einkommensteuer, es gelten aber relativ hohe Freibeträge.
Finnland <sup>1</sup>	38	1990	Steuerliche Vorteile für Gewinnbeteiligungen mit einer Sperrfrist.
Irland <sup>1</sup>	36	1982 - 95	Aktienbasierende Gewinnbeteiligungen sind nach 5-jähriger Sperrfrist bis zu einem relativ hohem Freibetrag einkommensteuerfrei.
Schweden <sup>1</sup>	28	-	Geringe steuerliche Vorteile für Gewinnbeteiligungen mit einer Sperrfrist.
Österreich <sup>3</sup>	28	1974/94	Keine Vorteile für Gewinnbeteiligungen. Abschläge bei Aktienbeteiligungen sind bis zu einem Höchstbetrag einkommensteuerfrei.
Deutschland <sup>1</sup>	25	1961/84	Keine Vorteile für Gewinnbeteiligungen. Staatliche Förderung der Vermögensbildung. Kapitalbeteiligungen mit 6-jähriger Sperrfrist sind begrenzt einkommensteuer- und sozialabgabenfrei.
Dänemark <sup>3</sup>	21	1958	Kapitalbeteiligungen mit Ausnahme von Schuldverschreibungen sind nicht steuerlich begünstigt, Gewinnbeteiligungen begrenzt.
Belgien <sup>2</sup>	20	1997/99	Abschläge bei Aktienbeteiligungen sind bei 5-jähriger Sperrfrist einkommensteuer- und sozialabgabenfrei.
Spanien <sup>1</sup>	18	1994-96	Keine Vorteile für Gewinnbeteiligungen. Aktienbeteiligungen mit 3-jähriger Sperrfrist sind bis zu einem Höchstbetrag einkommensteuerfrei.
Portugal <sup>1</sup>	18	1989	Aktien- und Gewinnbeteiligungen sind von Sozialabgaben befreit.
Griechenland <sup>1,2</sup>	14	1987/94	Substantielle steuerliche Vorteile.
Italien <sup>3</sup>	9	1991	Abschläge bei Aktienbeteiligungen sind kapitalsteuerpflichtig (12,5%), welche unterhalb der Einkommensteuer liegt. Sonst keine Vorteile.
USA <sup>1</sup>	-	1984	Keine Vorteile für Gewinnbeteiligungen. Kleine Firmen sind von der Kapitalertragsteuer befreit, größere Firmen steuerlich begünstigt, wenn 30% des Eigenkapital von der Belegschaft gehalten wird.
Kanada <sup>3</sup>	-	1990	Arbeitgeberbeiträge zu Beteiligungsfonds sind in begrenzter Höhe abzugsfähig. Sonst keine Vorteile.
Japan <sup>4</sup>	-	-	Keine Vorteile für Aktienbeteiligungen. Gewinnbeteiligungen (nicht variabel) sind steuerlich begünstigt.

Carnet Studie: % der Betriebe, wobei nur Betriebe mit  $\geq 200$  Mitarbeitern und in denen mindestens 50% der Belegschaft beteiligt sind. Die Definition eines Betriebes wurde im Carnet Survey den Befragten überlassen.

Quelle: 1) EPOC Research Group (1997).  
 2) Pendleton et al. (2001).  
 3) Thode et al. (2001).  
 4) Jones und Takao (1995); OECD (1995).

ben. Da dies dem verteilungspolitischen Gedanken einer Mitarbeiterbeteiligung widerspricht, wurde in Großbritannien die staatliche Förderung von Prämien ohne Sperrfrist stufenweise zurückgeführt.

Aufgrund der Anstrengungen der europäischen Kommission ist die Zahl der staatlichen Förderungsprogramme in den neunziger Jahren stark angestiegen. In Finnland, Irland und den Niederlanden ist deshalb in den neunziger Jahren

der Anteil der Firmen mit einer finanziellen Mitarbeiterbeteiligung stark gestiegen (Brewster et al. 2001). In Belgien, Griechenland und Österreich wird ein Anstieg aufgrund der neuen steuerlichen Vergünstigungen erwartet (Poutsma 2001).

Tabelle 2 gibt einen Überblick über die steuerlichen Vergünstigungen. Daneben wird nochmals die Quote der Firmen mit einer finanziellen Mitarbeiterbeteiligung gestellt, um deutlich zu machen, wie stark der Einfluss der steuerlichen Vergünstigungen ist.

### Motive und Ziele einer finanziellen Mitarbeiterbeteiligung

Die Europäische Kommission ließ 1991 einen Bericht über die Ausgestaltung der Förderung von Arbeiter- und Angestelltenbeteiligungen am Gewinn- und Unternehmensergebnis in den einzelnen Ländern erstellen. In diesem ersten PEPPER-Bericht begründete die Kommission ihre Unterstützung für Gewinn- und Aktienbeteiligungen der Mitarbeiter mit folgenden Motiven:

- Steigerung der Motivation und der Produktivität,
- Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit durch flexiblere Löhne,
- gleichmäßigere Verteilung des von Unternehmer und Mitarbeiter geschaffenen Unternehmenswertes,
- größere Einbeziehung von Mitarbeitern in Entscheidungsprozesse,
- Stabilisierung der Beschäftigung.

Die Steigerung der Motivation und Produktivität sowie die Stärkung der Konkurrenzfähigkeit sollten genügend Anreiz bieten, um das Management unabhängig von staatlicher Förderung zur Einführung einer Gewinn- oder Kapitalbeteiligung zu bewegen. So lassen sich staatliche Eingriffe nur durch verteilungspolitische Gründe oder durch ein eventuelles Marktversagen rechtfertigen.

Verteilungspolitischer Handlungsbedarf kann zur Abmilderung der Folgen der Globalisierung gerechtfertigt sein. So hat die Globalisierung dazu geführt, dass die frühere Knappheit an Arbeitskräften in Deutschland, die zu hohen Löhnen geführt hat, nicht mehr gegeben ist. Folglich werden die Löhne in Deutschland vor allem für geringer qualifizierte Personen weniger stark steigen, während das jetzt relativ knappere Kapital bessere Zinsen abwerfen wird. Dieser Effekt dürfte durch die bevorstehende EU-Osterweiterung noch verstärkt werden (Sinn 1997). Deshalb kann eine finanzielle Beteiligung von Mitarbeitern dazu genutzt werden, zukünftig geringere Lohnsteigerungen durch höhere Zinsen oder Dividenden auszugleichen.

Eine staatliche Förderung von Mitarbeiterkapitalbeteiligungen könnte auch durch Marktversagen gerechtfertigt sein. So sind vor allem kleinere Firmen oft nicht in der Lage, zu

den selben Konditionen am Kapitalmarkt Finanzmittel zu beziehen als große Firmen. Mitarbeiterbeteiligungen können daher dazu beitragen, finanzwirtschaftliche Ziele der Unternehmen – durch verbesserte Liquidität und eine günstigere Kapitalstruktur mit höherem Eigenkapitalanteil – zu erreichen (Gaugler 1993).

Auch zu geringe Investitionen können eine Folge von Marktversagen sein. Firmen investieren zu wenig, wenn sie bei ihrer Investition antizipieren, dass sie später einen Teil der Rendite im Rahmen von Lohnverhandlungen an die Belegschaft weitergeben müssen (Masters 1998; Acemoglu und Shimer 1999). Dieses Hold-up Problem kann durch staatlich geförderte Mitarbeiterkapitalbeteiligungen beseitigt werden. Ob diese Form des Marktversagens wirklich vorhanden ist, kommt auf die Form der Lohnfindung an. Ein solches Problem tritt nur auf, wenn der Lohn als ein festgesetzter Anteil am Grenzprodukt errechnet wird. Denn nur dann muss ein Teil des durch eine Kapitalinvestition erhöhten Grenzprodukts an den Mitarbeiter weitergegeben werden. Wird der Lohn hingegen von der Firma ohne Verhandlungen mit dem Arbeitnehmer festgesetzt, so dass dieser nur die Möglichkeit hat, diesen anzunehmen oder abzulehnen, dann gibt es diese Form des Marktversagens nicht. Dies gilt auch, wenn Löhne von den Tarifpartnern in Flächentarifverträgen unabhängig von der Produktivität einzelner Firmen ausgehandelt werden. So kann ein Teil der geringen Mitarbeiterkapitalbeteiligung in Ländern mit Flächentarifen wie Deutschland, Italien und Spanien durch die Abwesenheit des Hold-up Problems erklärt werden. In Ländern wie Großbritannien und den USA, in denen Löhne auf Firmenebene verhandelt werden, kann eine Mitarbeiterkapitalbeteiligung dagegen helfen, das Holdup Problem zu überwinden.

### Auswirkungen auf Produktivität und Beschäftigung

Nach Ansätzen der Motivationstheorie wirken sich Gewinn- und Kapitalbeteiligungen positiv auf die Identifikation der Mitarbeiter mit der eigenen Firma aus und führen so zu Produktivitätssteigerungen (Wächter und Koch 1993; Rosen et al. 1986; Rosen und Quarrey 1987; Rosen und Klein, 1983), was im Falle von Gewinnbeteiligungen durch eine große Zahl an empirischen Studien aus den USA und Japan belegt wird (Jones und Kato 1995; Kumbhakar und Dunbar 1993; Blasi und Kruse 1995). In Deutschland finden Wolf und Zwick (2002) keine Produktivitätseffekte. Im Falle von Kapitalbeteiligungen sind die Erfahrungen noch weniger eindeutig. Poole und Jenkins finden positive Effekte (1990; 1991), Edwards (1987), Livingstone und Henry (1984) und Wolf und Zwick (2002) finden keinen Zusammenhang. Schon durch die Abgrenzung von Gewinn- und Kapitalbeteiligung sind die Unterschiede in der Motivationswirkung zu erken-

nen. Gewinnbeteiligungen definieren sich in Abgrenzung zu Mitarbeiterkapitalbeteiligungen durch die sofortige Verfügbarkeit der Mittel durch den Mitarbeiter. So kann er die Früchte seines Einsatzes sofort genießen. Kapitalbeteiligungen binden die Mittel im Unternehmen auf längere Zeit. Sperrfristen begrenzen die Verfügbarkeit, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass andere Faktoren außerhalb des Einflussbereiches der Mitarbeiter den Wert des eingebrachten Kapitals beeinflussen. Somit verringert sich die Motivation.

Die Motivation wird auch noch aus anderen Gründen eingeschränkt. Da individuelle Leistungsbeurteilungen häufig nicht möglich oder sehr teuer sind, sind die Erträge aus der Gewinnbeteiligung, aber auch aus der Kapitalbeteiligung, nicht an individuelle Leistungen, sondern an die Leistungen der ganzen Belegschaft gebunden. Somit verdient jeder Mitarbeiter an der Anstrengung seiner Kollegen, was zu einem Free-Rider-Problem führt. Dieser Anreiz, sich auf Kosten seiner Kollegen nicht anzustrengen, verstärkt sich, wenn ein Mitarbeiter nur einen sehr geringen Einfluss auf das Betriebsergebnis hat. Das ist ein Grund dafür, dass Unternehmen häufig nur ihrem Topmanagement Gewinnbeteiligungen anbieten. Einen weiteren Grund liefert die Vertragstheorie. Hier werden Gewinnbeteiligungen von den Kapitaleignern dazu benutzt, die Interessen des besser informierten Managements in Einklang mit den eigenen zu bringen. Wie weit es aus Sicht der Kapitaleigner notwendig ist auch die Interessen der Mitarbeiter an den eigenen auszurichten, d.h. finanzielle Mitarbeiterbeteiligungen einzuführen, hängt von den Kosten und der Effizienz (bzw. Ineffizienz durch Free-Rider-Problem) eines solchen Anreizsystems ab.

Die finanzielle Entlohnung der Arbeit hat neben der Funktion Mitarbeiter zu motivieren, auch die Funktion Arbeitsangebot und -nachfrage auszugleichen. Da eine Gewinnbeteiligung eine flexible Anpassung der Lohnkosten an konjunkturelle Zyklen erlaubt, sollte sie stabilisierend auf die Beschäftigung wirken (Weitzman 1985). Die Dualitätsfunktion von Löhnen (Motivation und Gleichgewicht) führt aber auch zu unfreiwilliger Arbeitslosigkeit, weil Arbeitslose zwar willens sind, für einen niedrigeren Lohn zu arbeiten, aber nicht glaubhaft versichern können, dass sie bei geringerem Lohn genauso motiviert arbeiten werden wie ihre Kollegen. Deshalb werden sie von den Unternehmen abgewiesen (Shapiro und Stiglitz 1984). Die Versicherung eines Arbeitslosen dem Unternehmen gegenüber sich anzustrengen, ist aber um so glaubhafter, je mehr der Lohn von der eigenen Leistung abhängig gemacht wird. Dies kann durch eine Gewinnbeteiligung der Arbeiter erreicht werden. Somit sollte eine Gewinnbeteiligung positive Beschäftigungseffekte hervorrufen. Es fehlen bisher jedoch eindeutige empirische Belege. So finden Jones und Kato (1995) positive Beschäftigungseffekte, Wadhvani und Wall (1990) dagegen können sie nicht nachweisen.

Angesichts der mangelnden Belege für Produktivitäts- und Beschäftigungseffekte von finanziellen Mitarbeiterbeteiligungen stellt sich die Frage, ob die Beteiligung der Arbeitnehmer am Gewinn und/oder am Produktivkapital des arbeitgebenden Unternehmens propagiert oder stärker als bisher staatlich gefördert werden sollte. Für eine positive Antwort auf diese Frage sprechen weniger die Motivations- oder Produktivitätseffekte auf Unternehmensebene. Vielmehr können finanzielle Mitarbeiterbeteiligungen der Arbeitnehmer als ein Instrument zur Erhaltung von Arbeitsplätzen angesehen werden. Unter den Bedingungen der zunehmenden Globalisierung, mit einer erweiterten internationalen Mobilität von Gütern und Produktionsfaktoren geraten die Arbeitnehmerentgelte in Hochlohnländern – insbesondere von Beschäftigten mit eher geringer Qualifikation – unter Druck. Insbesondere Kapitalbeteiligungen können die ausgelösten Verteilungseffekte abmildern. Die finanziellen Beteiligungsformen bergen jedoch Risiken für den Arbeitnehmer, wenn nennenswerte Einkommensbestandteile von dem durch den Einzelnen nur schwer zu beeinflussenden Gewinn abhängen oder die Mitarbeiter bei Insolvenz nicht nur ihren Arbeitsplatz, sondern auch ihr eingebrachtes Kapital verlieren. Aus der Sicht einer optimalen Risikostreuung ist vielleicht ein System der Vermögensbildung vorzuziehen, das die Kapitalbildung in Arbeitnehmerhand nicht auf den eigenen Betrieb beschränkt.

## Literatur

- Acemoglu, D. und R. Shimer (1999), »Holdups and efficiency with search frictions«, *International Economic Review* 40, 827–849.
- Blasi, J.R. und D.L. Kruse (1993) »Employee Ownership, Employee Attitudes and Firm Performance«, Cambridge, Massachusetts: NBER.
- Del Boca, A., D. Kruse und A. Pendleton (1999), »Decentralisation of bargaining systems and financial participation: A comparative analysis of Italy, UK, and the US«, *Lavoro e relazioni industriali* (1), 9–49.
- Edwards, P.K. (1987), *Managing the Factory*, Oxford: Basil Blackwell.
- EPOC Research Group (1997), *New Forms of Work Organisation: Can Europe realise its potential? Results of a survey of direct employee participation in Europe*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Falk, A. und E. Fehr (1999), »Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market«, *Journal of Political Economy* 107, 106–134.
- Festing, M., Y. Groening, R. Kabst und W. Weber (1999), »Financial Participation in Europe – Determinants and Outcomes«, *Economic and Industrial Democracy* 20 (2), 295–329.
- Gaugler, E. (1993), »Vermögensbildung, Mitarbeiterbeteiligung, und Unternehmensfinanzierung«, in: Kirchenamt der EKD und Sekretariat der Dt. Bischofskonferenz (Hrsg.), *Beteiligung am Produktiveigentum*, Hannover und Berlin, 217–236.
- Jones, D.C. und K. Takao (1995), »The Productivity Effects of Employee Stock Ownership Plans and Bonuses: Evidence from Japanese Panel Data«, *The American Economic Review*, (June), 391–414.
- Kumbhakar, S.C. und A.E. Dunbar (1993), »The Elusive ESOP-Productivity Link: Evidence from US firm-level data«, *Journal of Public Economics* 52, 273–283.
- Livingstone D. und J. Henry (1984), »The Effect of Employee Stockownership Plans on Corporate Profit«, *Journal of Risk and Assurance* 47, 491–505.
- Logue, J. und J.S. Yates (1999), »Worker Ownership American Style: Pluralism, Participation and Performance«, *Economic and Industrial Democracy* 20 (2), 225–252.
- Masters, A. (1998), »Efficiency of investment in human and physical capital in a model of bilateral search and bargaining«, *International Economic Review* 39, 479–496.
- OECD (1995), »Profit-sharing in OECD countries«, *Employment Outlook*, Paris: OECD.

- Pendleton, A., E. Poutsma, J. van Ommeren und C. Brewster (2001), *Employee share ownership and profit sharing in the European Union*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- PEPPER Report (1991), *Promotion of employee participation in profits and enterprise results*, Social Europe, Supplement 3/91, Commission of the European Communities, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- PEPPER II Report (1996), *Promotion of participation by employed persons in profits and enterprise results (including equity participation) in Member States*, Report from The Commission, Commission of the European Communities, Brussels, 08.01.1997/COM(96)697 final, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Poole, M. und G. Jenkins (1991), »The impact of profit-sharing and employee shareholding schemes«, *Journal of General Management* 16 (3), 52–72.
- Poole, M. und G. Jenkins (1990), *The impact of economic democracy. Profit-sharing and employee-shareholding schemes*, London: Routledge.
- Poutsma, E. (2001), *Recent trends in employee financial participation in the European Union*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Poutsma, E. und F. Huijgen, F. (1999), »European diversity in the use of participation schemes«, *Economic and Industrial Democracy* 20 (2), 197–224.
- Poutsma, E., W. de Nijs und H. Doorewaard (1999), »Promotion of employee ownership and profit-sharing in Europe«, *Economic and Industrial Democracy* 20 (2), 171–196.
- Ramos, L.M. (1998), »Essays on Employee's Financial Participation: Employee Ownership in the US and profit sharing in Portugal«, European University Institute Florence.
- Rosen, C., K.J. Klein und K.M. Young (1986), *Employee Ownership in America. The Equity Solution*, Lexington MA: D.C. Heath Books.
- Rosen, C. und M. Quarrey (1987), »How well is employee ownership working?«, *Harvard Business Review* 65, 126–130.
- Shapiro, C. und J.E. Stiglitz (1984), »Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device«, *American Economic Review* 74, 433–444.
- Sinn, H.-W. (1997), »Kapitalbeteiligung und Lohndifferenzierung: ein Vorschlag zu Lösung der Beschäftigungskrise«, *Mitteilungen aus der Arbeitsmark- und Berufsforschung* 30, 822–827.
- Uvalic, M. (1995), »The Pepper-report: Profit-sharing and employee share ownership in the European Community«, *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms* 5, 77–104.
- Wächter, H. und T. Koch (1993), »Gewinnbedingungen für die Kapitalbeteiligung von Arbeitnehmern am Beispiel der »Employee Stock Ownership Plans (ESOPs)«, in: W. Weber (Hrsg.), *Entgeltssysteme. Lohn, Mitarbeiterbeteiligung und Zusatzleistungen*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Weitzman, M.L. (1985), »The simple Macroeconomics of Profit Sharing«, *American Economic Review* 75, 937–953.
- Wadhvani, S. und M. Wall (1990), »The Effects of profit-sharing on employment, wages, stock returns and productivity: Evidence from micro-data«, *Economic Journal* 100 (399), 1–17.
- Wolf, E., und T. Zwick (2002), »Partizipation erhöht Produktivität«, *ZEW News*, März 1–2.

# Innovationsverhalten der deutschen Industrie in den Jahren 2000 und 2001

14

Horst Penzkofer

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands und in diesem Zusammenhang auch der Themenkreis »Technologische Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft« stehen weiterhin im Zentrum der öffentlichen Diskussion. Das ifo Institut befragt seit 1979 die deutsche Industrie nach ihren Innovationsaktivitäten.<sup>1</sup> Die Erhebung besteht aus zwei Befragungsrunden: Während in der Sonderfrage »Innovation« im ifo Konjunkturtest eher globale Informationen über innovative Aktivitäten erfasst werden, ermöglichen die Ergebnisse des ifo Innovationstests eine detaillierte Analyse der unterschiedlichen Merkmale durchgeführter Innovationen. Insgesamt beteiligen sich rund 2750 Testteilnehmer an den Befragungen. Der folgende Bericht gibt einen Überblick über die wichtigsten Ergebnisse der Innovationserhebungen für die Jahre 2000 und 2001.

## Ist die »Innovationskraft« Deutschlands intakt?

Die Wettbewerbsstärke einer Volkswirtschaft basiert in weiten Bereichen auf dem Angebot eines breiten Produktspektrums, aber auch auf ihrer Fähigkeit zur innovativen Produktdifferenzierung und Qualitätsproduktion. Die für die Durchführung von Innovationsprozessen erforderliche Hervorbringung oder Beschaffung von technologischem Wissen ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, um neue Nachfragepotentiale bedienen und wegbrechende Marktpotentiale ersetzen zu können.

Einige neuere Untersuchungen attestieren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und Innovationsstärke der deutschen Wirtschaft keine gute Noten. So führt der Wettbewerbsbericht des Genfer Weltwirtschaftsforums (2001) Deutschland auf Rang 17 (Vorjahr: Position 14); nach einer Studie des International Institute for Management Development (2002) nimmt Deutschland Rang 15 ein, nach Platz 12 im Jahr 2001 und Rang 11 im Jahr 2000.<sup>2</sup> In der Wettbewerbsfähigkeitsrangliste des IMD belegen die Vereinigten Staaten wie im Vorjahr weiter den ersten Platz. Auf Position 2 löst Finnland Singapur ab, das auf

Rang 5 zurückgefallen ist. Besonders deutlich verbessern konnte sich Dänemark (von 15 auf 6). Zur Innovationskraft führender Industrienationen erstellte die Europäische Kommission (2001) unter Einbeziehung von 17 Indikatoren, die vom Qualitätsniveau der Arbeitskräfte über die öffentlichen und privaten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (FuE), Hochtechnologiepatente, Rate der Produktinnovation in Unternehmen, Verfügbarkeit von Risikokapital bis zum Wertschöpfungsanteil von Spitzentechnologien reichten, ein Ranking: Hinter Schweden, USA, Finnland, Großbritannien und Japan landete Deutschland im Mittelfeld. Werden im engeren Sinne lediglich die Ausgaben für FuE, Patentanmeldungen und der Weltmarktanteil an FuE-intensiven Warengruppen<sup>3</sup> bei der Analyse betrachtet, so nimmt Deutschland Platz 4 nach Japan, den USA und Schweden ein (o.V. 2002). Die verschiedenen Ranglisten dokumentieren, dass es ein äußerst schwieriges Unterfangen ist, die Wettbewerbsfähigkeit bzw. die Innovationskraft einer Volkswirtschaft zu ermitteln.

Tatsache ist jedoch, dass die deutschen Unternehmen in den neunziger Jahren Weltmarktanteile verloren haben<sup>4</sup>, und seit 1994 liegt das Wirtschaftswachstum unter dem EU-Durchschnitt. Dies wird u.a. auch auf fehlende Produktinnovationen

<sup>1</sup> Ergebnisse der ifo Innovationsbefragungen für die deutsche Industrie finden sich für den Zeitraum 1982 bis 1997 bei Schmalholz und Penzkofer (1993) und Penzkofer und Schmalholz (1999). In den Folgejahren wurden ausgewählte Resultate im ifo Schnelldienst veröffentlicht.

<sup>2</sup> Diese Studien basieren zum einen auf der Auswertung von Statistiken und zum anderen auf subjektiven Einschätzungen von Experten aus dem Managementbereich.

<sup>3</sup> Gütergruppen mit einem FuE-Anteil am Umsatz von über 3,5%. Für Spitzentechnikerzeugnisse muss der FuE-Anteil am Umsatz mindestens 8,5% betragen.

<sup>4</sup> Der Exportanteil Deutschlands an den Gesamtexporten der Welt fiel in den vergangenen zehn Jahren um 2,6 Prozentpunkte auf 8,7%.

und unzureichende Rahmenbedingungen für die Innovationsstätigkeit zurückgeführt (Siebert 2002). Trotz aller Vorbehalte gegenüber Länderlisten ist somit dennoch zu konstatieren, dass in Deutschland Anstrengungen unternommen werden müssen, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft zu stärken.

Der Anfang des Jahres veröffentlichte »Faktenbericht Forschung 2002« (BMBF 2002a) wie auch der »Bericht zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2001« (BMBF 2002b) weisen diesbezüglich auf Erfolge hin. Demnach hat Deutschland im Forschungswettbewerb aufgeholt. Mit einem FuE-Anteil am Bruttoinlandsprodukt in Höhe von 2,44% im Jahr 1999 ist Deutschland näher an Japan (3,04%) und die USA (2,64%) herangerückt und hat Frankreich (2,17%), das zwischen 1993 und 1995 vor Deutschland rangierte, wieder überholt. Von den europäischen Spitzenreitern Schweden (3,80%) und Finnland (3,19%), die stark auf das Technologiefeld Telekommunikation spezialisiert sind, ist Deutschland aber noch weit entfernt. Bei den weltmarktrelevanten Patentanmeldungen<sup>5</sup> weist Deutschland in den vergangenen Jahren vergleichbare Zuwächse auf wie die USA; eine höhere Dynamik bei den Patentanmeldungen ergibt sich für Schweden und Kanada – zurückzuführen auf Patente im Bereich der Kommunikationstechnik. Generell bleibt jedoch festzuhalten, dass die technologische Stärke Deutschlands auf dem Gebiet der höherwertigen Technik – nicht aber bei der Spitzentechnik – liegt (BMBF 2002a). Hierbei ist aber auch zu berücksichtigen, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie, die rund 90% zu allen Warenexporten Deutschlands beiträgt, nicht ausschließlich mit High-Tech-Produkten bewerkstelligt werden kann, sondern auf einem breitgefächerten Produktmix mit Produkten mittleren und niedrigen Technologiegehalts basiert. Dass in weiten Teilen die deutschen Unternehmen im Wettbewerb erfolgreich sind, zeigt der 2001 erreichte Rekord im Außenhandelsüberschuss, auch wenn dieser im vergangenen Jahr vor allem auf das geringere Importwachstum zurückzuführen ist.<sup>6</sup>

Eine notwendige Voraussetzung für die Sicherung bzw. die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit einer Wirtschaft und damit für die Schaffung und den Erhalt von Arbeitsplätzen stellen Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsaktivitäten dar. Der Einsatz von FuE-Ressourcen bildet zwar eine wichtige Know-how-Basis für Innovatio-

nen, daneben gibt es aber auch noch andere Innovationskanäle, z.B. den Einsatz von Konstrukteuren oder Designern sowie den Zukauf von Technologien. Der Innovationsprozess erstreckt sich von der Ideenfindung bis zur Marktreife eines Produkts bzw. Anwendung eines Verfahrens. Die Ergebnisse aus dem Ifo Innovationstest zeigen, dass unter Einbeziehung der konstruktiven Entwicklungstätigkeiten die Bereiche Forschung und (konstruktive) Entwicklung »nur« rund zur Hälfte an den gesamten Innovationsaufwendungen beteiligt sind.

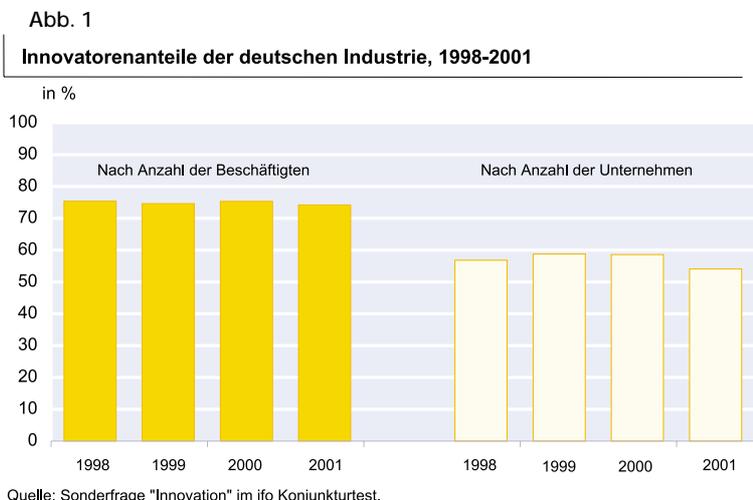
Der Begriff »Innovation« stellt jedoch ein großes Problem in der öffentlichen Diskussion über die Innovationsstärke bzw. -schwäche dar. Einige verstehen darunter grundlegende Neuerungen (Basisinnovationen), andere wiederum beziehen Innovationen nur auf Spitzentechnologien. Eine weitere Sichtweise besteht darin, Innovationen ganz generell als Neuerungen oder wesentliche Verbesserungen von Produkten oder Produktionsverfahren zu charakterisieren. Auf der Basis der letztgenannten Definition wird seit nunmehr fast 25 Jahren die Innovationserhebung des Ifo Instituts durchgeführt.<sup>7</sup> Das dabei verwendete Indikatorenset ermöglicht es, die Innovationsaktivitäten in der deutschen Industrie detailliert zu analysieren. Im Folgenden wird ein Überblick über die laufenden Innovationsaktivitäten der Industrie und die Bedeutung der sie beeinflussenden ökonomischen und technologischen Rahmenbedingungen gegeben.

### Innovationsaktivitäten auf hohem Niveau

Entsprechend obiger Definition wird ein Unternehmen dann als Innovator bezeichnet, wenn es im Berichtsjahr Produktinnovationen im Markt eingeführt und/oder Prozessinnovationen in seinem Produktionsbereich eingesetzt hat. Als ge-

<sup>7</sup> Die Innovationsbefragungen in den EU-Mitgliedsländern basieren ebenfalls auf dieser definitorischen Grundlage. Siehe hierzu OECD (1992).

<sup>5</sup> Erfindungen, die in Europa, USA und Japan zum Patent angemeldet wurden (Triadepatentanmeldungen).  
<sup>6</sup> Gegenüber 2000 hat sich der Handelsbilanzsaldo von 59 Mrd. € auf fast 94 Mrd. € erhöht. Der Wert der Exporte betrug 637,2 Mrd. €, das sind 6,6% mehr als im Vorjahr. Eingeführt wurden Güter im Wert von 543,3 Mrd. € (+ 0,9%).



nereller Befund ergibt sich aus der Abbildung 1, dass Jahr für Jahr knapp 60% der Unternehmen ihr Produktionsprogramm oder ihre Produktionsanlagen modernisieren. Bezogen auf den Anteil der in der Industrie tätigen Personen beträgt die Quote rund 75%.

Hinter diesen Anteilen verbirgt sich ein breites Spektrum von Innovationen, das von nur marginalen Weiterentwicklungen oder Verbesserungen bis zu grundlegend neuen Produkten oder Produktionsverfahren reicht. In der sektoralen Aufgliederung umfasst die Gruppe der innovationsstarken Branchen die Wirtschaftszweige chemische Industrie, Herstellung von Kraftwagen und -teilen, Maschinenbau, DV-Geräte und Einrichtungen sowie Rundfunk-/Fernseh- und Nachrichtentechnik, Medizin-/Mess-/Steuer- und Regeltechnik/Optik. Das innovative Verhalten der Unternehmen dieser Wirtschaftszweige ist nicht weiter verwunderlich, da sich gerade diese Unternehmen ständig der internationalen Konkurrenz stellen müssen. Sie sind gezwungen, zur Sicherung ihrer Wettbewerbsfähigkeit die angebotene Produktpalette und/oder den Produktionsprozess permanent zu erneuern bzw. zu verbessern. Darüber hinaus verfügen aber auch die der modischen Entwicklung unterliegenden Branchen wie z.B. Textilgewerbe und Möbelherstellung über einen hohen Anteil innovativer Unternehmen.

Bei Verwendung eines enger gefassten Innovationsbegriffs, der nur Innovationen berücksichtigt, die auf Forschungs- bzw. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten beruhen, liegen die Anteile im Vergleich zu den Innovatorenquoten – mit Ausnahme der Gruppe der Großunternehmen – deutlich niedriger (vgl. Tab. 1). Dieses Ergebnis veranschaulicht, dass die Innovationsaktivitäten bei kleinen und mittleren Unternehmen häufig auf konstruktiven Entwicklungstätigkeiten oder designmäßigen Änderungen basieren.

Während die Innovatorenanteile im Zeitraum 1998 bis 2001 gemessen an der Zahl der Beschäftigten nahezu unverändert blieben, fiel der Innovatorenanteil gemessen an der Zahl der Unternehmen zwischen 2000 und 2001 um über 4 Prozentpunkte. Ursächlich hierfür war die geringere Innovationstätigkeit bei kleinen und mittleren Unternehmen (vgl. Tab. 2). Hierin kommt u.a. die Tatsache zum Ausdruck, dass zwar der FuE-Prozess in den Unternehmen kontinuierlich ablaufen kann, dass aber vor allem kleine und mittlere Unternehmen Innovationen eher in zeitlichen Intervallen, d.h. diskontinuierlich, realisieren. Unter Berücksichtigung dieser unterschiedlichen

**Tab. 1**

**Innovatorenanteile im verarbeitenden Gewerbe bei unterschiedlichen Innovationsdefinitionen – im Jahr 2000; in % –**

Unternehmen mit .....	Innovationsdefinition		
	weit <sup>a)</sup>	FuE-gestützt <sup>b)</sup>	Forschungsgestützt <sup>c)</sup>
20 – 49	45,1	35,1	13,5
50 – 199	66,4	48,6	20,2
200 – 499	74,6	61,9	26,6
500 – 999	78,6	66,2	39,4
1 000 und mehr	83,3	75,3	64,7

a) Neuerungen oder wesentliche Verbesserungen im Produkt- und/oder Prozessbereich.  
b) FuE-gestützte Neuerungen oder wesentliche Verbesserungen im Produkt- und/oder Prozessbereich.  
c) Forschungsgestützte Neuerungen oder wesentliche Verbesserungen im Produkt- und/oder Prozessbereich.

Quelle: Sonderfrage »Innovation« im ifo Konjunkturtest, ifo Innovationstest.

Innovationsneigung lassen sich die im Innovationstest erfassten Unternehmen einteilen in:

- Unternehmen mit kontinuierlicher Innovationstätigkeit, d.h. sie haben im Beobachtungszeitraum Jahr für Jahr Innovationen realisiert,
- Unternehmen mit diskontinuierlicher Innovationstätigkeit, d.h. sie haben nur in Abständen Innovationsprojekte abgeschlossen,
- Unternehmen, die im Beobachtungszeitraum keine Innovationen eingeführt oder angewendet haben.

Die Angaben in Tabelle 3 machen die Bedeutung der gewählten Periodenabgrenzung für Aussagen zum Innovationsverhalten deutlich: Mit länger werdendem Beobachtungszeitraum nimmt der Anteil der Unternehmen mit kontinuierlicher Innovationstätigkeit ab. Unabhängig vom betrachteten Intervall steigt die Kontinuität im Innovationsverhalten deutlich mit der Unternehmensgröße. Am Anteil der Unternehmen ohne realisierte Innovationsprojekte ist zu beobachten, dass deren Anzahl umso geringer wird, je länger der Beobachtungszeitraum wird. Aufgrund des Produkt- bzw.

**Tab. 2**

**Größenklassenspezifische Innovatorenanteile im verarbeitenden Gewerbe Deutschlands 2000 und 2001 – in % –**

Unternehmen mit ... Beschäftigten	2000	2001
20 – 49	45,1	41,7
50 – 199	66,4	60,2
200 – 499	74,6	71,0
500 – 999	78,6	79,3
1 000 und mehr	83,3	84,7

Quelle: Sonderfrage »Innovation« im ifo Konjunkturtest.

Technologielebenszyklus muss jedes Unternehmen irgendwann Produkt- und/oder Prozessinnovationen durchführen, um sein Überleben zu sichern. Aus dem langjährigen Meldeverhalten der Teilnehmer am ifo Innovationstest ist darüber hinaus festzustellen, dass Produkt- oder Prozessinnovationen kaum als singuläres Neuerungs-element vorkommen. Die gleichzeitige Realisierung kombinierter Produkt- und Prozessinnovationen sind für die meisten Innovationsprozesse charakteristisch. Im Zeitraum 1998 bis 2001 führte rund die Hälfte der Innovatoren kombinierte Produkt- und Prozessinnovationen durch.

### Konjunkturelle Entwicklung hinterlässt Spuren bei der Umsatzstruktur

Die Innovationsaktivitäten geben für sich allein betrachtet noch keine Auskunft über die Wettbewerbsfähigkeit einer Wirtschaft. Vielmehr kommt es darauf an, dass Innovationen zu Erfolgen auf den Märkten führen. Einen Indikator für den Erfolg der Innovationstätigkeit stellt die Umsatzstruktur dar. Zur Sicherung des langfristigen Überlebens ist es für die Unternehmen erforderlich, die Zusammensetzung ihrer Produktpalette so aufeinander abzustimmen, dass für alternde Produkte rechtzeitig Ersatz geschaffen wird; d.h. die Unternehmen müssen für ein ausgewogenes Sortiment sorgen. Im ifo Innovationstest werden die Unternehmen gefragt, in welcher der folgenden Lebenszyklusphase sich ihre Produkte befinden:

- Der Umsatzanteil in der Markteinführungsphase gibt Aufschluss über die Bedeutung der Produktinnovationen, die aber noch keinen durchschlagenden Markterfolg verzeichnen.
- Der Umsatzanteil in der Wachstumsphase liefert einen Anhaltspunkt für die Prosperität des Unternehmens. Die neuen Produkte sind vom Markt akzeptiert worden.
- Produkte, die sich in der Stagnationsphase befinden, stellen für die Unternehmen häufig so genannte »cash-cows« dar, denn sie bilden (noch) die Basis für wirtschaftliche Erträge, die für die Zukunftssicherung des Unternehmens auf der Grundlage von Innovationen erforderlich sind.
- Der Umsatzanteil in der Schrumpfungsphase zeigt den Umsatz derjenigen Produkte an, die dem demnächst aus dem Produktsortiment ausscheiden.

Die Umsatzstruktur der deutschen Industrieunternehmen weist seit 1996 leichte Ver-

**Tab. 3**  
Innovationsverhalten im Zeitverlauf – in % –

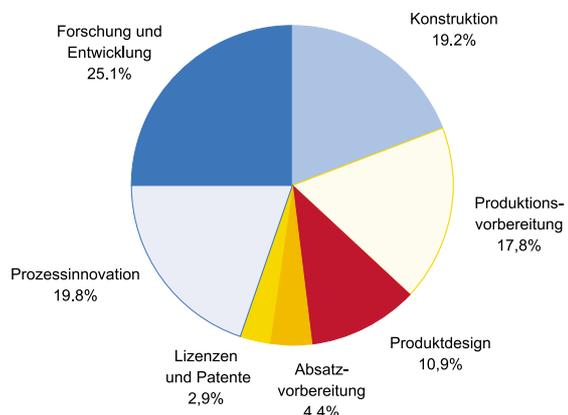
Unternehmen mit ... Beschäftigten	Verteilung der Unternehmen mit					
	kontinuierlicher		diskontinuierlicher		keiner	
	Innovationstätigkeit im Zeitraum					
	2000/01	1998/01	2000/01	1998/01	2000/01	1998/01
20 – 49	30,6	22,7	29,5	50,0	39,9	27,3
50 – 199	49,6	34,0	28,0	53,8	22,4	12,2
200 – 499	57,2	45,5	26,7	46,6	16,1	7,9
500 – 999	67,2	55,6	25,7	40,5	7,1	3,9
1 000 und mehr	77,6	68,2	20,1	29,8	2,3	2,0

Quelle: Sonderfrage »Innovation« im ifo Konjunkturtest.

schiebungen auf (vgl. Abb. 2). Während die Unternehmen 1996 »nur« 10,2% ihres Umsatzes mit Produkten verdienen, die sich noch in der Markteinführungsphase befanden, stieg der Umsatzanteil bis zum Jahr 2000 auf 10,7% an. Darüber hinaus erhöhte sich der Umsatzanteil in der Wachstumsphase von 23,9 auf 29,4%. Entsprechend verringerten sich die Anteile in der Stagnations- und Schrumpfungsphase. Die Gegenüberstellung des Umsatzanteils in der Markteinführungs- mit dem der Schrumpfungsphase ergab für 2000 einen negativen Saldo in Höhe von 1,2 Prozentpunkte. 1996 betrug die Differenz noch – 4,4 Prozentpunkte. Die schwache konjunkturelle Entwicklung im Jahr 2001 schlägt sich auch in der Zusammensetzung des von der Industrie getätigten Umsatzes nieder. Während der Anteil, der mit Produkten erlöst wurde, die sich noch in der Markteinführungsphase befinden, nahezu unverändert blieb, d.h. die Innovationsanstrengungen haben sich nicht verringert, musste bei den Umsatzerlösen für in der Wachstumsphase befindliche Produkte ein Rückgang von knapp 4 Prozentpunkten hingenommen werden (2000: 29,4%; 2001: 25,8%). Dement-

**Abb. 2**

Struktur der Innovationsaufwendungen im verarbeitenden Gewerbe 2000



Quelle: ifo Innovationstest.

sprechend legten die Umsatzanteile in der Stagnations- und Schrumpfungsphase zu. Die Differenz zwischen den Anteilen in der Markteinführungs- und der Schrumpfungsphase in 2001 verschlechterte sich wieder, und der Saldo betrug – 3,9 Prozentpunkte (2000: – 1,2 Prozentpunkte).

Die Relation der Umsatzanteile in der Markteinführungs- und der Schrumpfungsphase ist von großer Bedeutung, denn um international konkurrenzfähig zu bleiben, ist es erforderlich, rechtzeitig die am Ende des Marktzyklus stehenden Produkte durch neue zu ersetzen. Je mehr der Umsatzanteil in der Markteinführungsphase von dem der Schrumpfungsphase übertroffen wird, desto bedrohlicher stellt sich die Situation für das einzelne Unternehmen bzw. die Industrie dar.

Gibt man die Betrachtung der Industrie insgesamt auf und analysiert die Umsatzstruktur einzelner Unternehmen, differenziert nach ihrer Innovationsintensität<sup>8</sup>, so treten deutliche Unterschiede auf: Unternehmen mit einer Innovationsintensität von über 8,5% vom Umsatz weisen die günstigste Umsatzstruktur auf. Bei Unternehmen mit einer Innovationsintensität zwischen 3,5 und 8,5% ist die Zusammensetzung der Umsatzstruktur nur geringfügig ungünstiger. Dies ist auf das zukunftssträchtige Produktportfolio dieser beiden Unternehmensgruppen zurückzuführen, das in hohem Maße innovative und wachstumsdynamische Bestandteile aufweist. Der Umsatzanteil von Produkten in der Markteinführungs- und Wachstumsphase liegt bei diesen beiden Unternehmensgruppen um rund 10 Prozentpunkte höher als bei Unternehmen, deren Innovationsintensität unter 3,5% liegt. Unternehmen ohne Innovationsaktivitäten verzeichnen eine stark unausgeglichene Umsatzstruktur. Es besteht die Gefahr, dass der in unregelmäßigen Abständen anfallende Innovationsoutput langfristig nicht ausreicht, den angestammten Markt zu verteidigen.

### Produktstrategie überwiegend defensiv ausgerichtet

Die Strategien der Produktinnovatoren können grundsätzlich nach ihrer Markt- und Produktrelevanz unterschieden werden. Wie bereits erläutert, müssen die Unternehmen Produkte, die sich in der Schrumpfungsphase befinden, in absehbarer Zeit durch neue Erzeugnisse ersetzen. Für die Produktpolitik bieten sich folgende Strategievarianten an:

- Schaffung von Nachfolgeprodukten (Produktsubstitution),
- Ausweitung der Produktpalette
  - innerhalb des Erzeugnisschwerpunkts,
  - außerhalb des Erzeugnisschwerpunkts (Diversifikation).

<sup>8</sup> Es wurden vier Unternehmenstypen gebildet: Unternehmen ohne Innovationen, Unternehmen mit einem Innovationsaufwand gemessen am Umsatz von mindestens 8,5%, zwischen 3,5 und 8,5% und unter 3,5%.

Parallel dazu können verschiedene Marktstrategien verfolgt werden:

- Erhaltung des Marktanteils,
- Erschließung neuer Märkte
  - in internationaler Sicht,
  - im Hinblick auf neue Zielgruppen.

In der deutschen Industrie dominierte bei der Produktpolitik die Ausweitung der Produktpalette innerhalb des Erzeugnisschwerpunkts (70%). Nur etwa jedes achte Unternehmen hat sich in den letzten Jahren auf Märkte außerhalb seines traditionellen Erzeugnisschwerpunkts gewagt. Eine derartige Strategie dürfte jedoch am ehesten dazu beitragen, stagnierende und schrumpfende Märkte zu verlassen und Expansionschancen zu eröffnen. Im Rahmen der Marktstrategie stand die Erhaltung des Marktanteils im Mittelpunkt (70%). Parallel hierzu verfolgten die Unternehmen aber auch offensive Marktstrategien. Durch die realisierten Produktinnovationen versuchte rund die Hälfte der Unternehmen neue internationale Märkte zu erschließen (43%) bzw. neue Zielgruppen zu gewinnen (55%).

Die Innovationsziele für den Produktionsbereich waren in erster Linie auf die Steigerung der Flexibilität der Produktion (68%) gerichtet. Daneben stand bei 58% der Industriebetriebe die Verringerung der Produktionskosten durch Reduzierung des Lohnkostenanteils (Faktorsubstitution) im Zentrum der Innovationsaktivitäten im Prozessbereich. Nicht zu unterschätzen sind aber auch Maßnahmen zur Verminderung von Umweltbelastungen (24%) und zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen (39%). So hat beispielsweise die Verbesserung der Arbeitsbedingungen oft eine größere Arbeitszufriedenheit und dadurch höhere Arbeitsproduktivität zur Folge.

### Hemmnisse beeinträchtigen den Ausschöpfungsgrad des betrieblichen Innovationspotentials

Planung und Durchführung von Innovationsprojekten werden durch unternehmensinterne Voraussetzungen determiniert. Bestehen erhebliche Innovationshemmnisse, wird die volle Ausschöpfung des betrieblichen Innovationspotentials beeinträchtigt. Sieht man von sektoralen und größenklassenspezifischen Unterschieden ab, dann ergeben sich folgende empirische Befunde:

Obwohl die Innovationsanstrengungen der deutschen Industrie ein vergleichsweise hohes Niveau erreicht haben, beklagen zahlreiche Unternehmen, dass sie in ihren Innovationsaktivitäten behindert werden. Im Jahr 2000 meldeten knapp drei Viertel der Innovatoren, dass sie aufgrund finanzieller, personeller und technischer Engpässe sowie infolge

administrativer Hemmnisse ihr Innovationspotential nicht in vollem Umfang ausschöpfen konnten. Dadurch besteht die Gefahr, dass Innovationen verzögert werden und zu spät am Markt erscheinen.

Innovierende Unternehmen beklagen am häufigsten, dass die aus den realisierten Produktinnovationen erzielte Rendite zu gering sei. Als primär verantwortlich hierfür bezeichnen sie etwa zu gleichen Teilen die mit den Innovationsprojekten verbundenen hohen Aufwendungen und eine zu lange Amortisationsdauer.

Finanzielle Engpässe rangieren bei den Hemmnisfaktoren erst an der zweiten Stelle. Rund ein Viertel der deutschen Unternehmen, die Innovationsaktivitäten durchführten, bezeichneten fehlendes Eigenkapital als gravierendes Hemmnis. Für jedes siebte Unternehmen erwies sich der Zugang zu Fremdkapital als problematisch. Schwierigkeiten, geeignete Mitarbeiter im FuE-Bereich zu finden, meldeten über 20% der deutschen Unternehmen, insbesondere in forschungsintensiven, innovativen industriellen Bereichen.

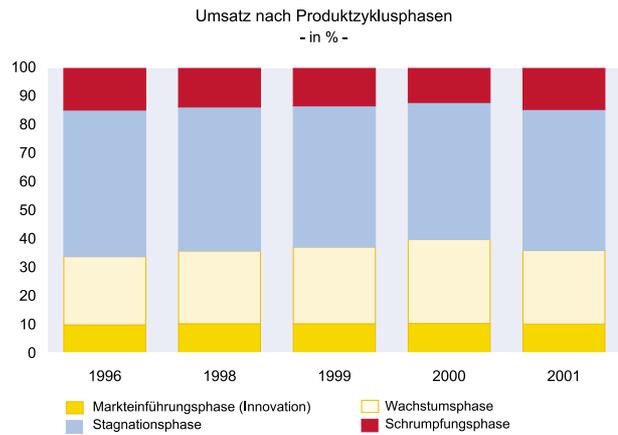
Andere unternehmensinterne Probleme, wie mangelnde Innovationsbereitschaft der Mitarbeiter, des Betriebsrats und der Führungskräfte, schränken die Innovationstätigkeiten der Unternehmen im Verhältnis zu den ökonomischen Faktoren in deutlich geringerem Umfang ein. Entsprechendes gilt für die technischen Hemmnisse. Größeren Einfluss haben dagegen regelungsbedingte Barrieren: Eine zu restriktive Gesetzgebung und zu lange Verwaltungsverfahren beeinträchtigen den Innovationsprozess etwa jedes sechsten Innovators in der Industrie.

**Innovationsbudget überwiegend für Produktinnovationen verwendet**

Jede erfolgreiche Realisierung einer Innovation setzt voraus, dass den Aufwendungen, die von der Entstehungs- über die Entwicklungs- bis hin zur Realisierungsphase in einem Innovationsprojekt anfallen, die entsprechenden finanziellen Ressourcen gegenüberstehen. Forschung und Entwicklung ist dabei nur ein Schritt zur Realisierung von Innovationen, nämlich der Teil des Innovationsprozesses, in dem das notwendige technische Wissen bereitgestellt wird. In den darauf folgenden Phasen der Umsetzung des technischen Wissens werden die Voraussetzungen zur Produktionsaufnahme geschaffen und Maßnahmen zur Markteinführung und -erschließung getroffen.

Der größte Teil des Innovationsbudgets der deutschen Industrie wird mit 64% von produktbezogenen Innovationsaktivitäten absorbiert. Von den gesamten Innovationsaufwendungen der Industrie im Jahr 2000 entfielen rund 25%

**Abb. 3**  
**Umsatzstruktur im verarbeitenden Gewerbe, 1996-2001**



Quelle: Sonderfrage "Innovation" im ifo Konjunkturtest.

auf die Bereiche Forschung und Entwicklung, 30% auf Konstruktions- und Produktdesign-tätigkeiten (vgl. Abb. 3). Für erworbene oder angemeldete Schutzrechte mussten knapp über 3% aufgewendet werden. Die für die Produktionsvorbereitung und Rationalisierung erforderlichen Investitionen machten rund 38% der Gesamtaufwendungen aus. Die Aufwendungen für Absatzvorbereitungsmaßnahmen trugen zu 4% zu den gesamten Innovationsaufwendungen bei.

Die Struktur der Innovationsaufwendungen liefert zwar Erkenntnisse hinsichtlich der Schwerpunkte der Innovations-tätigkeit, von besonderem Interesse ist aber die Know-how-Intensität. Die Höhe des gesamten Innovationsbudgets für die deutsche Industrie – also sämtliche Aufwandspositionen, die von der Entstehungs- bis zur Realisierungsphase anfallen<sup>9</sup>, – kann aus den Angaben des ifo Innovationstests

<sup>9</sup> Neben den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung zählen hierzu auch die Aufwendungen für Konstruktion und Design, Patente/Gebrauchsmuster/Lizenzen, Produktionsvorbereitung für Produktinnovationen, Absatzvorbereitung sowie Prozessinnovation (inkl. Rationalisierung).

in Verbindung mit dem ifo Investitionstest ermittelt werden.<sup>10</sup> Die auf dieser Basis durchgeführte Hochrechnung für das Jahr 2000 ergibt einen Innovationsaufwand von über 69 Mrd. € für das verarbeitende Gewerbe – gegenüber 1999 eine Steigerung von knapp 6%. Die absoluten Größen der Innovationsaufwendungen haben zunächst nur einen relativ geringen Informationswert. Erst der Bezug zum Umsatz des jeweiligen verarbeitenden Gewerbes gibt Aufschluss über die Know-how-Intensität der Industrie: Demnach ergibt sich für den Innovationsaufwand, gemessen am Gesamtumsatz der Industrie, ein Anteil von 5,3%. Da die Industrieumsätze im Jahresvergleich 2000/1999 aber stärker als die Innovationsaufwendungen stiegen, resultiert hieraus ein leichter Rückgang der Innovationsintensität um 0,2 Prozentpunkte.

## Fazit

Nach den Ergebnissen des ifo Innovationstest verfügt die deutsche Industrie über ein ausreichendes Innovationspotential, um den Herausforderungen in einem breiten Spektrum von Technologiefeldern gewachsen zu sein. Jährlich realisieren zwischen 55 und 60% der Unternehmen Produkt- und/oder Prozessinnovationen, bezogen auf die Beschäftigten sogar rund drei Viertel der Unternehmen. Mit gut 10% blieb in den vergangenen Jahren der Umsatzanteil von Produktinnovationen in der Markteinführungsphase relativ stabil, d.h. die Innovationsanstrengungen haben sich nicht verringert. Nach Angaben des Stifterverbands (2002) dürften zudem die FuE-Gesamtaufwendungen der Wirtschaft im Jahresvergleich 2001/2000 um rund 4,5% angestiegen sein.

Aus den Ergebnissen der Sonderfrage »Innovation« im ifo Konjunkturtest geht darüber hinaus hervor, dass zu Beginn dieses Jahres 52% der Unternehmen ihre Märkte als wachstumsdynamisch einschätzten und weitere 35% der deutschen Industrieunternehmen nach eigener Beurteilung auf Märkten agieren, die die Möglichkeit schaffen, wirtschaftliche Erträge zu erwirtschaften, die für die Zukunftssicherung des Unternehmens auf der Grundlage von Innovationen erforderlich sind. Insgesamt gesehen agiert aber auch jedes achte Unternehmen auf schrumpfenden Märkten. Um

zumindest auf mittlere Sicht wieder ein ausgeglichenes Produktportfolio zu erreichen, müssen insbesondere diese Unternehmen eine offensivere Innovationsstrategie in Richtung Diversifizierung oder Erschließung neuer Märkte einschlagen.

Der hohe Anteil an Innovatoren in der deutschen Industrie verdeckt zudem die Tatsache, dass die Ausschöpfung des vorhandenen Innovationspotentials zunehmend durch höhere Innovationskosten in Verbindung mit einer Intensivierung des Wettbewerbs bedroht wird, wodurch die Möglichkeiten zur Erzielung einer angemessenen Rendite eingeschränkt werden. Daneben zählen finanzielle Engpässe, Schwierigkeiten geeignete Mitarbeiter für den FuE-Bereich zu finden und regelungsbedingte Barrieren zu den wichtigsten Hemmnisfaktoren bei der Durchführung von Innovationsprojekten.

## Literatur

- BMBF (Hrsg.) (2002a), *Faktenbericht Forschung 2002*, Bonn.  
 BMBF (Hrsg.) (2002b), *Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2001*, Bonn.  
 Europäische Kommission (Hrsg.) (2001), *Competitiveness, innovation and enterprise performance*, Brüssel.  
 International Institute for Management Development (Hrsg.) (2002), *World Competitiveness Yearbook 2002*, Lausanne.  
 OECD (Hrsg.) (1992), *Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual*, OECD/GD(92)26, Paris.  
 O.V. (2002), »Technischer Fortschritt: Quell des Wohlstands«, *Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (iwd)*, Nr. 28(4), 6.  
 Penzkofer, H. (1995), »Zukunftsauflagen in der westdeutschen Industrie«, *ifo Schnelldienst*, 48(4), 8–15.  
 Penzkofer, H. und H. Schmalholz (1999), Innovationsverhalten der deutschen Industrie: Ergebnisse des ifo Innovationstests 1990–1997, *ifo Studien zur Innovationsforschung*, Bd. 5, München.  
 Schmalholz, H. und H. Penzkofer (1993), Innovationsaktivitäten der deutschen Industrie: Entwicklung der Innovationsindikatoren vor dem Hintergrund der Rahmen- und Standortbedingungen der achtziger Jahre, *ifo Studien zur Industriegewirtschaft*, Bd. 45, München.  
 Siebert H. (2002), Die deutsche Wirtschaft verliert Weltmarktanteile, *Handelsblatt* vom 25./26. Januar.  
 Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft (Hrsg.) (2002), *Pressemappe* vom 20. Februar, Berlin.  
 Weltwirtschaftsforum (Hrsg.) (2001), *Global Competitiveness Report 2001–2002*, Genf.

<sup>10</sup> Da die Realisierung von Innovationsprojekten bei Großunternehmen in der Regel sowohl Forschung und Entwicklung als auch Konstruktion und bei den kleinen und mittleren Unternehmen Entwicklung und Konstruktion erfordert, ist es für die Unternehmen äußerst schwierig, die Aufwendungen für experimentelle und konstruktive Arbeiten exakt aufzuteilen. Die genaue Trennung zwischen Forschung, experimenteller und konstruktiver Entwicklung ist insbesondere dann schwierig, wenn die Arbeiten von denselben Personen durchgeführt werden. Daher werden bei der Berechnung der Innovationsaufwendungen auch die Ausgaben der Unternehmen für Konstruktionsarbeiten erfasst. Insbesondere bei Unternehmen des Investitionsgütergewerbes ergeben sich aufgrund der Einbeziehung aller Konstruktionsleistungen im Vergleich zu den Resultaten des Stifterverbandes höhere »FuE-Aufwendungen«. Zur Berechnung der Innovations- und FuE-Aufwendungen sowie zur Problematik der Einbeziehung der Konstruktionsleistung siehe Penzkofer (1995).

# DV-Dienstleister: Erste Lebenszeichen, aber ausgeprägte Investitionsschwäche und sinkende Beschäftigung

Joachim Gürtler

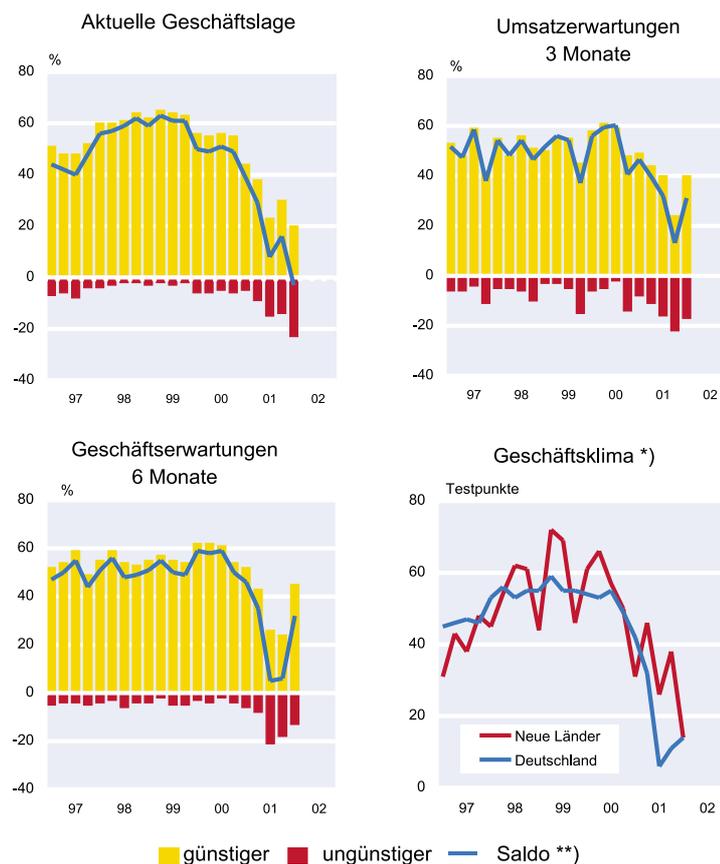
Ernüchternde Zahlen kamen im vergangenen Jahr aus der deutschen Software- und DV-Dienstleistungsbranche: Nach den Höhenflügen 1999 und 2000 steigerte die deutsche Softwarebranche – nach den Berechnungen des Frankfurter Management- und Technologieberatungsunternehmens Diebold – ihren Umsatz nur noch um 7% auf 31,7 Mrd. €. Die Talsohle dürfte im Laufe des Jahres durchschritten werden. Dafür sprechen die Ergebnisse der 29. Konjunkturumfrage für DV-Dienstleistungen, die schwerpunktmäßig im April und Mai 2002 stattfand. Insgesamt 270 Unternehmen haben einen auswertbaren Fragebogen zurückgeschickt, 177 Testteilnehmer haben an der Online-Befragung über das Internet teilgenommen. Die einbezogenen Betriebe erwirtschafteten 2001 einen Umsatz von 10,1 Mrd. €. Gemessen am geschätzten Gesamtumsatz nach Diebold repräsentieren die Erhebungsergebnisse damit rund ein Drittel des deutschen Marktes für Software und DV-Dienstleistungen.<sup>1</sup>

## Erste zaghafte Lichtblicke beim Geschäftsklima

Nachdem das Geschäftsklima im dritten Quartal 2001 auf den niedrigsten Wert seit Einführung der Konjunkturumfrage (1995) gefallen war, gab es im vierten Quartal erste Anzeichen dafür, dass ein Wendepunkt in der deutschen Software- und DV-Dienstleistungsbranche bevorsteht. Dieser Trend scheint sich in der aktuellsten Umfrage zu bestätigen, das Geschäftsklima hat sich zum zweiten Mal in Folge leicht gebessert, der Vorjahreswert wurde aber bei weitem nicht erreicht (vgl. Abb. 1). Noch beruht das freundlichere Klima allerdings nur auf dem Prinzip Hoffnung für die Geschäfte im Sommerhalbjahr, die aktuelle Geschäftslage hat sich dagegen im ersten Quartal 2002 verschlechtert. Erstmals überwogen sogar leicht die negativen Geschäftslageurteile: Nur noch 20% der Unternehmen beurteilen ihren Geschäftsverlauf als günstig, 57% als befriedigend, aber 23% der Testteilnehmer empfanden ihre derzeitige Situation als schlecht. Binnen Jahresfrist hat sich der Anteil der negativen Geschäftslageurteile fast verfünffacht. Die Softwareunternehmen wurden im ersten Quartal 2002 mit dem für sie ungewohnten Phänomen eines spürbar rückläufigen Umsatzes konfrontiert, der sich erstmalig gegenüber dem Vorjahresquartal negativ entwickelte. Vor einem beginnenden Aufschwung erholen sich in der Regel zu-

nächst die Erwartungen, die Lage gleicht sich diesen Erwartungen erst später an. Die Geschäftsaussichten für das nächs-

Abb. 1  
**DV-Dienstleister: Erwartungen hellen sich auf**  
 1. Berichtsquartal 2002



\*) Mittelwerte aus den Firmenmeldungen zur gegenwärtigen und in der in den nächsten 6 Monaten erwarteten Geschäftslage.

\*\*\*) Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

Quelle: ifo Konjunkturtest, DV-Dienstleistungen.

<sup>1</sup> Der nominale Umsatz im deutschen Software- und Services-Markt betrug (nach Diebold Markt-Forum 2001, unveröffentlichte Ergebnisse) 2001: 31,7 Mrd. €.

te Halbjahr haben sich imposant verbessert, per saldo jede dritte Softwareschmiede rechnete mit einem günstigeren Geschäftsverlauf.

Die gesamtdeutsche Nachfrage nach Softwareprodukten und informationstechnischen Dienstleistungen hat sich bereits seit den Frühjahrsmonaten des vergangenen Jahres verlangsamt, vor allem in der zweiten Jahreshälfte ist die Schwäche unverkennbar. Nachdem schon der sonst übliche jahreszeitliche Schlusspurt ausblieb, zeigte sich die Nachfrage bis zuletzt äußerst zögerlich, und die Umsätze brachen regelrecht ein. Per saldo registrierte jeder fünfte Testteilnehmer rückläufige Auftragseingänge, erstmals mussten sich die Unternehmen auf ein Umsatzminus einstellen (gegenüber Vorquartal per saldo 32%, gegenüber Vorjahresquartal per saldo 14%). Mit den Aufträgen schwanden auch die Auftragsbestände, sie wurden ab der zweiten Jahreshälfte 1999 Schritt für Schritt abgebaut. Fast jeder zweite Betrieb sah sie als zu klein an, die Urteile über die Auftragsreserven waren in den ersten Monaten des Jahres 2002 so schlecht wie noch nie. Nachdem die Umsatz-erwartungen zuvor noch von Vorsicht geprägt waren, scheint auch hier die Zuversicht wieder zuzunehmen. Per saldo knapp jedes vierte DV-Unternehmen erhoffte sich höhere Umsätze im zweiten Quartal 2002. Auch der Branchenverband BITKOM glaubt das Schlimmste hinter sich zu haben. Er ist verhalten optimistisch und vertraut auf eine Wende in der zweiten Jahreshälfte 2002. Unseres Erachtens sind die ersten Lichtblicke ausschließlich auf den (vorsichtigen) Hoffnungsschimmer bei den Erwartungen zurückzuführen, eine weitere Verlangsamung des Umsatzwachstums im Verlauf des Jahres 2002 dürfte weitgehend auszuschließen sein.

Die mittleren bis großen Dienstleistungsanbieter (ab 25 Mill. € Umsatz) zeigten sich zunehmend enttäuscht über den Geschäftsverlauf, durchweg überwogen die negativen Geschäftslageurteile. Nachfrage und Umsatz waren rückläufig, und auch die Urteile über die Auftragsreserven spiegelten den jähen Einbruch wider. Fast zwei von drei der großen Unternehmen empfanden ihre Auftragsreserven als zu klein. Das Ende der Talsohle scheint aber in Sichtweite, das Vertrauen in eine konjunkturelle Erholung hat klar zugenommen, und auch Umsatzsteigerungen sind wieder vorgesehen. Bei den kleineren DV-Dienstleistern hat sich zwar die Stimmung auch gebessert, die Geschäftserwartungen waren aber bei weitem nicht so zuversichtlich wie bei den größeren Betrieben.

Bei den ostdeutschen DV-Dienstleistern verschlechterte sich das Stimmungsbild in den ersten drei Monaten 2002 schockartig, insbesondere die aktuelle Geschäftslage trübte sich in atemberaubendem Tempo ein. Nachfrage und Umsätze gaben deutlich nach, die Urteile über die Auftragsreserven verschlechterten sich ebenfalls in schnellen Schritten. Mittlerweile werden die Auftragsbestände von

rund 60% der Unternehmen als völlig unzureichend angesehen. Vorsichtige Zuversicht lassen dennoch die Umsatzperspektiven erkennen, und auch bei den Geschäftserwartungen für das kommende Halbjahr haben die Auftriebskräfte zugenommen.

### Mittelfristige Wachstumsperspektiven bleiben günstig

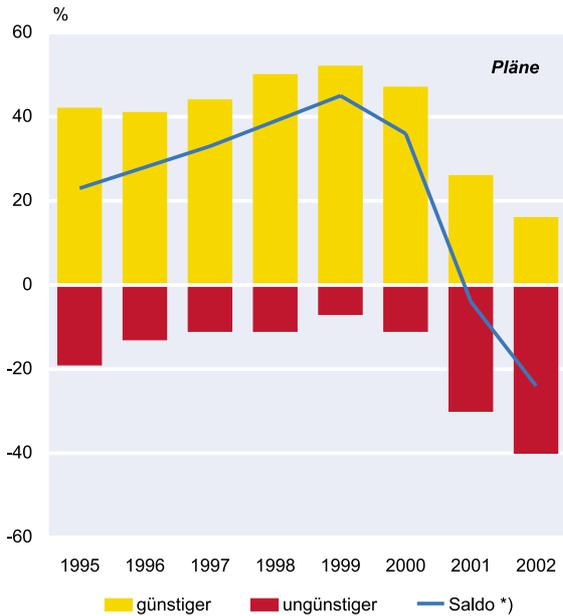
Auch wenn die Anbieter von Software und informationstechnischen Dienstleistungen derzeit von dunklen Konjunkturwolken überschattet werden, brauchen sich die Unternehmen über ihre längerfristigen Wachstumsaussichten kaum Sorgen zu machen. Die Branche rechnet mit besseren Zeiten: Vier von fünf DV-Dienstleistern – und damit nur geringfügig weniger als vor einem Jahr (82%) – planen eine Ausweitung der Geschäfte in den nächsten drei bis fünf Jahren. Zwei Jahre zuvor erwarteten dagegen noch fast 90% der Unternehmen eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit. Wachstumsimpulse werden dabei überwiegend vom inländischen Markt erwartet. 44% der Testteilnehmer planen eine Ausweitung im Inland, gut ein Drittel auf Märkte der Europäischen Union, und 15% der Testteilnehmer erwägen eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit außerhalb der EU. Nicht nur die großen Dienstleistungsanbieter auch die kleineren Unternehmen sehen weiterhin ihre Wachstumschancen auf den Auslandsmärkten, überwiegend jedoch auf Märkten innerhalb der Europäischen Union.

Die Wettbewerbsintensität wird von der Mehrheit der Testteilnehmer nach wie vor als außerordentlich hoch empfunden: Knapp zwei von drei DV-Dienstleistungsunternehmen bezeichneten den Wettbewerb auf den heimischen Absatzmärkten als »sehr stark«, rund ein Viertel registrierte einen großen Wettbewerbsdruck auch innerhalb der Länder der Europäischen Union. Gegenüber der Erhebung vor einem Jahr ist allerdings eine marginale Entspannung zu bemerken. Größere Unternehmen spüren den Wettbewerbsdruck offenbar stärker als kleinere Betriebe, sie haben aber trotzdem in der Regel die besseren Wettbewerbschancen. Den großen Software-Anbietern ist es in den letzten Jahren gelungen, in nahezu allen Bereichen der Wirtschaft Fuß zu fassen. Die Erfolgsfaktoren dieser Anbietergruppe sind Standardisierung, Generalunternehmertätigkeit und Internationalität sowie ein weltweites Vertriebsnetz.

### Investitionen liegen auf Eis

Der weltweite konjunkturelle Abschwung hat auch in Deutschland zu einer rezessiven Investitionsentwicklung geführt. Die Ausgaben für Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen sind im Durchschnitt des Jahres 2001 nominal um fast 3 1/2% gesunken. Diese Entwicklung machte auch vor den

**Abb. 2**  
**DV-Dienstleister: Deutliche Investitionsschwäche**



\*) Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

Quelle: ifo Konjunkturtest, DV-Dienstleistungen.

deutschen Software- und DV-Dienstleistungsunternehmen nicht halt. Schon vor zwei Jahren zeigten sich hier bei den Investitionsplanungen erste Anzeichen, dass die Unternehmen weniger für Software und DV-Dienstleistungen ausgeben wollten. Im vergangenen Jahr kam das Investitions-wachstum erstmals seit Einführung der Konjunkturumfrage (1995) zum Stillstand, positive und negative Stimmen hielten sich nur noch knapp die Waage. Quer durch alle Bereiche haben die Unternehmen ihre Investitionen auf Eis gelegt, am markantesten war die Zurückhaltung bei den großen Unternehmen. Für das laufende Jahr stehen die Investitionsbudgets verstärkt auf dem Prüfstand, der Rückgang dürfte sich nach Ansicht der Testteilnehmer sogar noch beschleunigen. Per saldo jeder vierte Betrieb rechnet für 2002 mit sinkenden Investitionen, alle DV-Sparten sind davon gleichermaßen betroffen (vgl. Abb. 2).

### Beschäftigung geht zurück

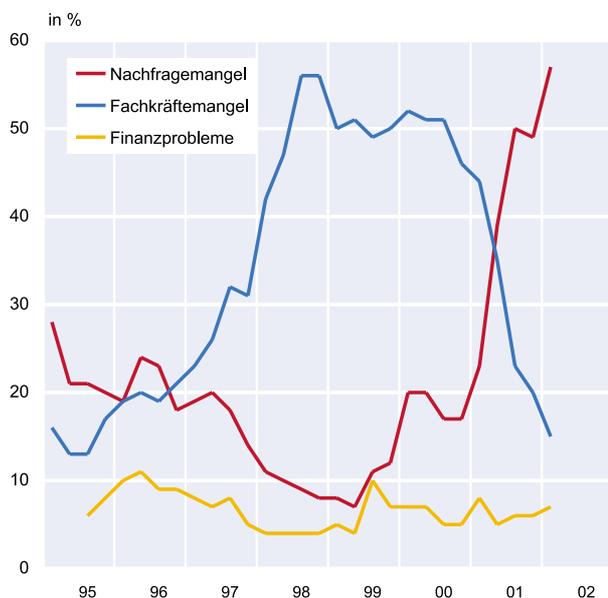
Trotz aller Erfolge vergangener Tage schlägt sich die Ernüchterung der deutschen Software- und Dienstleistungsbranche immer stärker in den Beschäftigtenzahlen nieder. Bereits seit den Sommermonaten 2000 hat das Beschäftigungswachstum ganz erheblich an Schwung verloren, mittlerweile sinkt sogar die Zahl der Beschäftigten. Nach den

Befragungsergebnissen hatte zwar immerhin noch jedes zehnte Unternehmen im ersten Quartal 2002 Personal eingestellt, dem standen aber fast 30% mit Personalentlassungen gegenüber. Insgesamt verringerte sich die Zahl der Beschäftigten in der deutschen Softwarebranche um rund 1%. Ein Jahr zuvor (vergleichbares Vorjahresquartal) lag das Plus noch bei 1 1/2%, vor zwei Jahren sogar bei 3%. Auffällig ist die deutliche Zurückhaltung bei den mittleren bis größeren Dienstleistungsunternehmen (25 bis 50 Mill. € Umsatz). Hier gab es in der Vergangenheit noch recht gute Beschäftigungschancen (Gürtler 2001): Nach einem rund 4-%igen Zuwachs zu Jahresbeginn 2001, ist die Zahl der Beschäftigten im ersten Quartal 2002 um fast 2% zurückgegangen. Auch die Perspektiven für die nächste Zeit waren unverkennbar von Vorsicht geprägt, die Beschäftigung dürfte bestenfalls stagnieren.

### Auftragsmangel nimmt gewaltig zu

Die weltwirtschaftliche Abschwächung macht auch den deutschen Software- und Dienstleistungsanbietern schwer zu schaffen, die Sorgen über schwach gefüllte Auftragsbücher nehmen rasant zu. Die Anzeichen einer schwierigen Auftragslage zeichneten sich bereits zum Jahrtausendwechsel ab, binnen drei Jahren hat sich der Nachfragemangel mehr als versiebenfacht (vgl. Abb. 3). Im ersten Quartal 2002 klagten fast 60% der Unternehmen über fehlende Aufträge. Unterschiede zwischen West und Ost sind nur

**Abb. 3**  
**Behinderungen der Geschäftstätigkeit:**  
**Auftragsmangel nimmt weiter zu**



Quelle: ifo Konjunkturtest, DV-Dienstleistungen.

noch gering, in den neuen Bundesländern bezeichneten zuletzt drei von vier Betrieben die Auftragsituation als unzureichend. Fast verklungen sind mittlerweile die Klagen über den Fachkräftemangel, nur noch 15% der DV-Dienstleister bemängelten in den Frühjahrsmonaten 2002 den Mangel an qualifizierten Fachkräften. In den Sommermonaten 1998 hatten dagegen noch fast drei von fünf der befragten Unternehmen Mühe, geeignete Fachkräfte zu finden. Völlig behoben ist offensichtlich der Fachkräftemangel bei den ostdeutschen DV-Dienstleistern, nur noch vereinzelt registrierten die Testteilnehmer dieses Hemmnis. Finanzierungsschwierigkeiten kamen mit 7% der Nennungen weiterhin nur relativ wenig zur Geltung, sie stellten in der Vergangenheit nur bei den kleineren Dienstleistern ein Problem dar. Erstmals machten auch die größeren Unternehmen entsprechende Angaben (10%).

**Umsatzeinbußen und unzureichende Auftragsbestände in allen DV-Sparten**

Die Entwicklung von Standard-, Anwender- und Systemsoftware sowie die Beratungsdienstleistungen (*Consulting und Projekt-Services*<sup>2</sup>) stellen mit einem Anteil von 67% – geringfügig mehr als vor einem Jahr – das größte Marktsegment dar und leisten nach wie vor einen großen Beitrag zum Wachstum der gesamten Branche. Nach dem spärlichen Auftragseingang zum Jahresschlussquartal 2001, knickte die Nachfrage in den ersten Monaten des Jahres 2002 regelrecht ein. Per saldo jedes vierte Unternehmen sah sich mit rückläufigen Bestelleingängen konfrontiert. Die

schwache Nachfrage hinterlässt nach wie vor tiefe Spuren in den Auftragsbüchern, jeder zweite klagt mittlerweile über unzureichende Auftragsreserven. Dementsprechend wurden auch die positiven Geschäftslageurteile rasch weniger, von einem zufriedenstellenden Geschäftsverlauf ist nun keine Rede mehr, er galt erstmals – seit Beginn der Konjunkturerhebung 1995 – als unbefriedigend. Im Hinblick auf die Zukunft – bis zu den Herbstmonaten – fühlten sich die Unternehmen in ihrem Optimismus dennoch neu gestärkt, ihre zuversichtlichen Erwartungen spiegelten sich auch in den Umsatzerwartungen wider. Per saldo jedes fünfte Unternehmen rechnete wieder mit steigenden Umsätzen in den nächsten Monaten.

Im Bereich *System-/Network Operation*<sup>3</sup> (Facilities Management, Outsourcing) haben die Umsätze bei schlepender Nachfrage das Ergebnis des entsprechenden Vorjahresquartals bei weitem nicht erreicht. Mit den Aufträgen schwanden auch die Auftragsreserven, die Urteile hierüber gaben noch mehr Anlass zur Unzufriedenheit. Eine weitere Abwärtsbewegung ist nahezu ausgeschlossen, bei den Geschäftserwartungen kam wieder zaghafter Optimismus zum Ausdruck. Auch versprechen sich die Unternehmen höhere Umsätze im zweiten Quartal 2002.

Auch in der Sparte *Processing und Network Services*<sup>4</sup> enttäuschte der Geschäftsverlauf. Nachfrage und Umsätze gingen deutlich zurück, die Urteile über die Auftragsreserven verschlechterten sich weiter. Eine Wende zum Besseren scheint nicht in Sicht, die Geschäftserwartungen sind weiterhin von Skepsis geprägt, und auch mit weite-

<sup>2</sup> Beratung und Unterstützung bei der Beschaffung von Hard- und Software, Technologie und Systemberatung, Beratung über Systemsicherheit, Entwicklung von Standard-, Anwender- und Systemsoftware, Systemanalyse und Programmierung, Systemintegration.

<sup>3</sup> Dienstleistungen zur Übernahme von DV-Aufgaben für andere Unternehmen.

<sup>4</sup> Leasing oder Vermietung von Rechenzeit, Mehrwertdienste, Datenfernübertragungs- und Datenfernverarbeitungsdienste, Datenerfassung.

Berichtszeitraum: 1. Quartal 2002

**ifo Konjunkturspiegel für DV-Dienstleistungen**

Bereich	Beurteilung und Entwicklung im Berichtsquartal										Erwartungen											
	Geschäftslage Beurteilung		Umsatz geg. Vorquartal		Umsatz geg. Vorjahresquartal		Auftragsseingang geg. Vorquartal		Auftragsvolumen Beurteilung		Beschäftigte in % geg. Vorquartal	Behinderung der Geschäftstätigkeit		Umsatz im nächsten Quartal		Geschäftsentw. für 2 Quartale						
	gut	befriedigend bzw. saisonüblich	schlecht	höher	etwa gleich	geringer	höher	etwa gleich	geringer	gestiegen		gleichgeblieben	gesunken	verhältnismäßig groß ausserordentlich	ähnlich	zu klein	steigen	gleichbleiben	zurückgehen	günstiger	etwa gleich	ungünstiger
Erläuterungen: Die Gesamtfläche jedes Feldes entspricht 100% der Antworten der meldenden Firmen. Die Unterteilung gibt die unterschiedliche Häufigkeit der Antworten wieder (Firmenmeldungen in %).																						
DV-Dienstleistungen insgesamt	15	55	30	10	15	75	10	10	80	10	90	10	10	80	10	10	80	10	10	80	10	10
Consulting + Projekt-Services	15	55	30	10	15	75	10	10	80	10	90	10	10	80	10	10	80	10	10	80	10	10
System-/Network Operation	15	55	30	10	15	75	10	10	80	10	90	10	10	80	10	10	80	10	10	80	10	10
Processing und Network Services	15	55	30	10	15	75	10	10	80	10	90	10	10	80	10	10	80	10	10	80	10	10
Environmental Services	15	55	30	10	15	75	10	10	80	10	90	10	10	80	10	10	80	10	10	80	10	10
Wartung	15	55	30	10	15	75	10	10	80	10	90	10	10	80	10	10	80	10	10	80	10	10
Ausbildung und Schulung	15	55	30	10	15	75	10	10	80	10	90	10	10	80	10	10	80	10	10	80	10	10

ren Umsatzeinbußen rechnet die Mehrzahl der Testteilnehmer.

Bei deutlich rückläufigen Bestelleingängen, schwindenden Auftragsreserven und Umsatzeinbußen überwogen auch in der Sparte *Environmental Services*<sup>5</sup> erstmalig die negativen Geschäftslageurteile. Auch hier erhofften sich die Unternehmen eine leichte Aufwärtstendenz im kommenden halben Jahr, die Umsatzperspektiven haben sich klar aufgehellt.

Bei schwacher Nachfrage und fühlbaren Umsatzeinbußen bewerteten die *Wartungsdienstleister*<sup>6</sup> die aktuelle Geschäftslage deutlich zurückhaltender als zuvor, es überwogen aber noch die positiven Stimmen. Die Auftragsbestände gingen verbreitet zurück, die Unternehmen versprechen sich höhere Umsätze in den nächsten Monaten. Die Geschäftserwartungen waren von vorsichtigem Optimismus gekennzeichnet.

Die klare Abkühlung des Geschäftsklimas bei den *ausbildungs- und schulungsorientierten Dienstleistern*<sup>7</sup> ist vor allem auf die unerfreuliche Geschäftslage zurückzuführen. Die Nachfrage war außerordentlich schwach, jeder zweite klagte über einen zu kleinen Auftragsbestand; deutliche Umsatzeinbußen waren die Folge. Gleichwohl sahen die Unternehmen Spielräume für Umsatzsteigerungen, auch die Geschäftserwartungen haben sich leicht aufgehellt.

## Literatur

Gürtler, J. (2001), »DV-Dienstleister: Brechen härtere Zeiten an?«, *ifo Schnelldienst* 54 (6), 42–45.  
O.V. (2002) »Computer- und Telekom-Branche senkt Wachstumsprognose«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 15. Juni 2002, 14.

<sup>5</sup> Dienstleister, die die Unternehmen zur Unterstützung im DV-Bereich engagieren können, wie z.B. Kundenunterstützung beim Betrieb und bei der Produktion, Software-Installation, Umzug und Installation von DV-Equipment, Bereitstellung von Vorsorge-Dienstleistungen.

<sup>6</sup> Kostenpflichtige Wartungsdienstleistungen für DV-Equipment, wie z.B. Reparatur, Installation, Abbau, vorbeugende Wartung.

<sup>7</sup> Kostenpflichtige Schulungs- und Trainingsleistungen, die im Hause des Anbieters, beim Kunden oder bei Dritten erbracht werden und die dazu benötigten Schulungsunterlagen.

**Stark verlangsamtes Wirtschaftswachstum 2001. Nur moderate Erholung 2002 und 2003. Geldpolitik stimuliert. Finanzpolitik schwenkt auf strikt konsolidierungsbetonten Kurs ein. Verschlechterung der Lage auf dem Arbeitsmarkt. Weiterhin rascher Preisanstieg. Leistungsbilanzdefizit vermindert sich, bleibt aber sehr hoch. Reformpolitischer Stillstand seit Anfang 2000.**

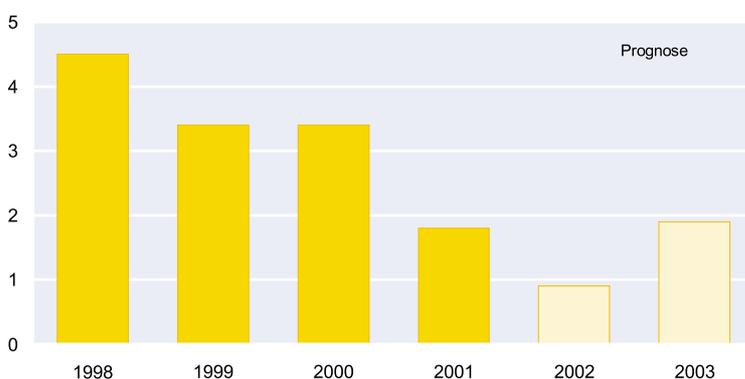
Den Höhepunkt im politischen und sozialen Umfeld des Jahres 2002 bilden bisher die vorgezogenen Parlamentswahlen im März. Auslösendes Moment waren die landesweiten Kommunalwahlen vom Dezember 2001, die einem politischen Erdbeben gleichkamen. Seit April hat eine Mitte-Rechts-Koalition die zuvor regierenden Sozialisten abgelöst. Es muss sich noch zeigen, inwieweit sie die seit zwei Jahren nicht nur auf wirtschaftlichem Gebiet ins Stocken geratene Entwicklung wieder in Gang bringen kann.

Im Dezember 2001 erfuhren der Partido Socialista (PS) und die wegen programmatischer Fragen in sich zerstrittenen Kommunisten eine verheerende Niederlage bei den Kommunalwahlen, wobei auch die Bürgermeisterposten der wichtigsten Städte an oppositionelle Kandidaten fielen. Dies reflektiert weniger Kritik an der lokalen Amtsführung der Partei und ihrer führenden Repräsentanten, sondern den Unmut der Bevölkerung über die Leistung der vom PS gestellten Landesregierung. Folgerichtig trat Ministerpräsident Guterres sofort zurück, blieb aber bis zu den vorgezogenen Parlamentswahlen geschäftsführend im Amt.

Aus den Parlamentswahlen im März ging eine Koalitionsregierung aus dem der rechten Mitte zuzurechnenden Partido Social Demokrata (PSD) und dem rechts-populistischen und EU-feindlichen Partido Popular (CDS/PP) unter dem sozialdemokratischen Premierminister Durao Barroso hervor. Das bedeutet eine Koalition mit dem erst Anfang 2001 im Amt bestätigten sozialistischen Staatspräsidenten Sampaio; eine »coabitacao« hatte es bereits 1985 zwischen dem PSD-Kabinetts Cavaco Silva und dem Sozialisten Soares gegeben, deren permanente Spannungen noch gut in Erinnerung sind. Die im Parlament auf genau die Hälfte der Abgeordneten gestützte, seit 1995 amtierende Ein-Parteien-Regierung Guterres erhielt damit die Quittung für ihre zuletzt fahrig, von häufigen Regierungsumbildungen gekennzeichnete und über weite Strecken von Prestigedenken geleitete sowie zunehmend uneffiziente Regierungsarbeit. Hieraus resultierte nicht nur ein abnehmender Rückhalt bei Gewerkschaften und Unternehmern, sondern auch die Spitzen von Kirche und Armee äußerten sich immer häufiger kritisch. Schon das Jahr 2000, als die Administration mit der portugiesischen Ratspräsidentschaft während des ersten Semesters erheblich überfordert schien, war innenpolitisch verloren. Von den 230 Mandaten entfallen auf das neue Regierungsbündnis 119, so dass dieses nur mit knapper Mehrheit regieren kann; die auf 96 Parlamentssitze abgerutschten Sozialisten wollen jedoch keine Blockadepolitik betreiben. Knappe Mehrheiten steigern erfahrungsgemäß Zusammenhalt und Effizienz der Exekutive. Im vorliegenden Fall gilt es jedoch zu bedenken, dass für den PSD die Wahl um etwa ein Jahr zu früh kam, weil die innerparteiliche Konsolidierung nach Jahren ausgeprägter interner Querelen und Intrigen erst 2000 begonnen hatte und noch nicht abgeschlossen ist. Ferner war das Verhältnis

## Reales Bruttoinlandsprodukt

Veränderungsrate in %



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

zwischen den beiden Koalitionären während der letzten Jahre ausgesprochen gespannt. So etwa bezeichnete der neue Regierungschef den Parteivorsitzenden des CDS/PP sogar als persönlichen Feind. Ein Gelingen dieser politischen Übung ist also keineswegs garantiert. Dies umso weniger, als sich das Kabinett (zwölf Minister stellt der PSD, zwei der CDS/PP, und drei sind parteilos) enormen Herausforderungen gegenüber sieht, wie sie ein neuer Anlauf auf praktisch allen Gebieten aus einer längeren Stagnation heraus mit sich bringt. Überfällige Reformen des weithin unzulänglichen Schul- und Gesundheitswesens sowie der öffentlichen Verwaltung lieben ebenso auf sich warten, wie ein Konzept zum Abbau der immer noch sehr großen regionalen Unterschiede. Vor allem aber gilt es eine Strategie zu finden, um den stockenden Aufholprozess gegenüber dem Schnitt der EU-Mitglieder wieder in Gang zu bringen und das Land auf im Zuge der EU-Osterweiterung möglicherweise stagnierende oder gar sinkende Zuwendungen seitens der EU in den Jahren ab 2007 vorzubereiten. Und schließlich gilt es die bei der Bevölkerung sehr unpopuläre unkontrollierte Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte zu kanalisieren.

Wirtschaftspolitisch kommt es zu einem Spagat zwischen dem liberalen PSD und dem sich als Anwalt der Rentner und Familien verstehenden CDS/PP. Primär wird die Konsolidierung der Staatsfinanzen angegangen, was auch schmerzhafteste Ausgabenkürzungen und den Verzicht auf weitere prestigeträchtige, überdimensionierte und überteuerte Projekte einschließt. Ferner sind der Lohn- und Preisauftrieb erheblich zu dämpfen, was auf erheblichen Widerstand der Gewerkschaften stoßen wird. Das Defizit der Leistungsbilanz soll abgebaut und die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts für ausländische Investoren, die in den letzten Jahren erheblich nachgelassen hatte, erhöht werden. Eine stärker angebotsorientierte Politik einschließlich einer Liberalisierung der von der Regierung Guterres sogar noch verschärften Arbeitsgesetzgebung will man formulieren, die Defizite in der öffentlichen Infrastruktur trotz knapperer Mittel verringern und den personell erheblich überbesetzten öffentlichen Dienst verschlanken. Auch um das Gesundheitswesen (etwa 90 000 Patienten warten auf Operationen), die viel zu langsam arbeitende Justiz und – ausweislich der Pisa-Studie – den Bildungssektor steht es nicht zum Besten. Bei restriktiv ausgerichteter Finanzpolitik ist eine stärker angebotsorientierte Politik zu erwarten. Die Gewerkschaften werden zwar Widerstand leisten. Angesichts eines seit vielen Jahren sinkenden und nunmehr auf rund 25% geschätzten Organisationsgrades dürfte dieser nur punktuell und kurz sein.

### Wirtschaftsentwicklung im Jahre 2001

Die weltwirtschaftlichen Rahmendaten stellten sich wie folgt dar: In den Vereinigten Staaten erhöhte sich das reale Bruttoinlandsprodukt um 1,2%. In Japan gingen Nachfrage und

Produktion um 0,5% zurück. In Mitteleuropa expandierte die gesamtwirtschaftliche Erzeugung um 2,6%. In Westeuropa nahm das reale Bruttoinlandsprodukt um 1,7% zu; in der EU stieg es ebenso stark, während es im Euro-Raum um 1,6% und in Deutschland um 0,6% ausgeweitet wurde. Der Einfuhrpreis für Rohöl betrug in den westlichen Industrieländern im Jahresdurchschnitt 24,4 US-Dollar pro Barrel; das sind ungefähr 14% weniger als im Jahr zuvor. Industrierohstoffe (ohne Öl) verbilligten sich gegenüber dem Jahre 2000 auf Dollarbasis um rund 7%. Der Wechselkurs des Euro betrug im Schnitt des Jahres 0,90 US-Dollar; 2000 waren es 0,92 US-Dollar. Das Volumen des Welthandels hat gegenüber 2000 annähernd stagniert.

In Portugal hat der Aufholprozess gegenüber dem Schnitt der EU-Länder 2001 – wie schon 2000 – keine weiteren Fortschritte gemacht, nachdem das Land in den Jahren 1995 bis 1999 diesbezüglich erheblich voran gekommen war. Das reale BIP nahm, leicht stimuliert von der Wirtschaftspolitik, mit 1,8% nur geringfügig stärker zu als der EU-Mittelwert. Im Verlauf steht dahinter eine konjunkturelle Abschwächung sowie ein leichter Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Produktion im vierten Quartal – wie in vielen anderen westeuropäischen Ländern auch. Der Export wies zwar weiterhin die höchste Steigerungsrate auf, aber der Schwung war dahin. Da die Einfuhr jedoch gegenüber 2001 stagnierte, nahm das Leistungsbilanzdefizit etwas ab. Die Bruttoanlageinvestitionen – vor allem die Ausrüstungsinvestitionen – gingen zurück. Der private Konsum stagnierte im Verlauf annähernd. Lediglich der öffentliche Verbrauch konnte die relativ hohe vorjährige Expansionsrate halten. Der Preisauftrieb ließ im weiteren Verlauf nur wenig nach und blieb im westeuropäischen Vergleich sehr kräftig. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt blieb günstig.

Die Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen erhöhte sich um 3,3% (nach 8,2% 2000). Nach annähernder Stagnation im ersten Halbjahr ging er zurück infolge der weltwirtschaftlichen Flaute, aber auch wegen der nachlassenden preislichen Wettbewerbsfähigkeit portugiesischer Erzeugnisse. Zudem wirkte sich die weltweit schleppende Pkw-Nachfrage deutlich retardierend aus, da etwa ein Fünftel des Warenexports auf Automobile entfiel. Trotz des hohen Dollar-Kurses sind die Lieferungen in den Dollar-Raum zuletzt eingebrochen. Aber auch der Absatz in Westeuropa, dem mit weitem Abstand wichtigsten Auslandsmarkt, nahm zuletzt spürbar ab. Demgegenüber lief der Ausländertourismus vor allem im hochpreislichen Segment sehr gut, so dass ein Rekordjahr verzeichnet werden konnte. Die schwache Inlandsnachfrage führte zu einer Stagnation der Einfuhr. Da sich außerdem die Terms of Trade etwas verbesserten, nahm das Defizit der Leistungsbilanz in Relation zum BIP auf 9,6% ab.

Die Bruttoanlageinvestitionen sanken um 1/2%. Noch stärker, um 1,2%, wurden die Investitionen in Maschinen und Ausrüstungen gekürzt, bedingt durch sinkende Kapazitäts-

auslastung sowie ungünstigere Absatz- und Ertragsaussichten. Zudem ist die frühere Attraktivität des Wirtschaftsstandorts verloren gegangen. Es kam zwar nicht zu Abwanderungen von Unternehmen, aber Neuansiedlungen blieben aus. Unzulänglich gewordene Produktivitätssteigerungen und überzogene Lohnerhöhungen bilden die wichtigsten Gründe hierfür. Die Bauproduktion wies zwar weiter aufwärts, wenn auch abgeschwächt. Allerdings blieb die Entwicklung extrem gespalten. Einerseits expandierte der mit EU-Mitteln großzügig subventionierte öffentliche Bau sogar noch lebhafter als zuvor; vor allem in die Verkehrsinfrastruktur rund um die großen Zentren floss viel Geld. Andererseits setzte sich die Ende 2000 begonnene Rezession im Wohnungsbau verstärkt fort, obwohl die Zinsen abwärts tendierten. Die hohe Verschuldung der privaten Haushalte, der starke Baukostenanstieg, das nach dem Boom der Vorjahre deutlich gestiegene Angebot an fertigen Objekten wirkten dämpfend. Auch aus dem Boom beim gewerblichen Bau war die Luft raus. Er erreichte nur knapp das Volumen des Vorjahres.

Der **private Konsum** nahm nur noch um 0,8% zu trotz der Einkommensteuersenkung, von der schwerpunktmäßig Beziehler niedriger Einkommen mit hoher marginaler Verbrauchsneigung profitierten. Bei dem durch Konsumentenbefragungen ermittelte Konsumklima setzte sich die seit 1999 Verschlechterung fort. Bremsend wirkten die erheblich schwächer gestiegenen Reallohne, die verschlechterten Konjunkturerwartungen sowie der stark gestiegene Schuldendienst der privaten Haushalte – ihre Verschuldung lag bei 90% des verfügbaren Einkommens, nach 18,5% 1990. Der **Staatsverbrauch** ist trotz erheblich ungünstiger Lage der öffentlichen Finanzen mit 2,3% fast im Rhythmus des Vorjahres ausgeweitet worden.

Auf dem **Arbeitsmarkt** – einem Nachläufer der Konjunktur – hat sich die Situation noch nicht verschlechtert. Die Beschäftigung stieg mit 1,6% in kaum verlangsamten Tempo, und die Arbeitslosenquote verharrte im Jahresdurchschnitt bei 4,1%; im westeuropäischen Vergleich ist das eine sehr niedrige Rate. Allerdings wurden die in den Vorjahren verschiedentlich spürbar gewordenen Knappheitserscheinungen seltener. Die Rückwanderung portugiesischer Gastarbeiter hielt an, und die meist illegale Zuwanderung vor allem aus Nordwestafrika und Osteuropa beschleunigte sich.

Der Auftrieb der **Konsumentenpreise** erreichte im Mai den Höhepunkt des durch Energie- und Nahrungsmittelversteuerung, Dollaraufwertung und konjunkturelle Überhitzungserscheinungen bedingten »Inflation buckels«. Anschließend beruhigte sich die Inflation, da der Ölpreis sank, der Euro

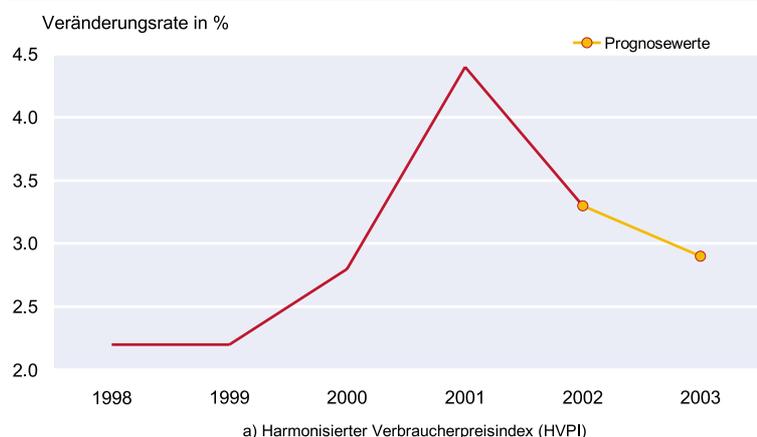
gegenüber dem US-Dollar etwas aufwertete und die Konjunktur sich spürbar abkühlte. Die Verbraucherpreise lagen um 4,4% über dem Niveau des Vorjahres. Dies war eine der höchsten Inflationsraten in Westeuropa.

### Wirtschaftspolitik

Im laufenden Jahr wird die Wirtschaftspolitik bremsend auf die Konjunktur wirken, um – dies ist das primäre wirtschaftspolitische Ziel – den Staatshaushalt zu konsolidieren und den Preisanstieg zu verringern. Während die Geldpolitik spürbar stimuliert und der Wechselkurs des US-Dollar für die Exportwirtschaft allmählich ungünstiger wird, ist die Finanzpolitik nun restriktiv ausgerichtet. 2003 könnte sich die insgesamt retardierende Wirkung verstärken. Denn dann macht sich die weitere Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar dämpfend bemerkbar, von der Geldpolitik könnten gegen Ende des zweiten Halbjahrs leicht dämpfende Effekte ausgehen, und die Finanzpolitik bleibt konsolidierungsorientiert. Privatisierungen werden forciert, Maßnahmen zur Flexibilisierung des Arbeitsmarkts und zum Abbau des überbesetzten öffentlichen Dienstes ergriffen. Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität und der Wettbewerbsfähigkeit sollen das Wirtschaftswachstum erhöhen – der Regierung schwebt auf mittlere Sicht eine um 1½ bis 2% über dem westeuropäischen Durchschnitt liegende Rate vor – und das Leistungsbilanzdefizit verringern.

Die **Geldpolitik** der Europäischen Zentralbank (EZB) zielt weiter auf Preisstabilität ab. Sie stimuliert die Konjunktur im laufenden Jahr spürbar. 2003 dürfte sich zunächst etwa konjunkturneutral, im späteren Verlauf jedoch leicht restriktiv wirken. Bereits im Mai 2001 hatte die EZB ihren zuvor restriktiven monetären Kurs gelockert, obwohl der durch massive Rohölversteuerung, Dollaraufwertung und die Tierseuchen MKS und BSE verursachte Preisschub noch nicht ausge-

**Konsumentenpreise<sup>a)</sup>**



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

laufen war und die Expansion der neben dem Inflationsziel als Referenzgröße dienenden Geldmenge M3 deutlich über dem Zielwert lag. Nach den Terroranschlägen vom 11. September in den USA wurde die geldpolitische Lockerung im Schulterschluss mit anderen Zentralbanken fortgesetzt. Insgesamt hat die EZB ihren Schlüsselzins in vier Schritten um insgesamt 1,5 Prozentpunkte auf zuletzt (November 2001) 3,25% gesenkt. Die hieraus resultierenden konjunkturstimulierenden Wirkungen werden sich erst heuer voll entfalten. Mit Blick auf den jetzt 1,75% betragenden Leitzins in den USA und den nur sehr zögernd beginnenden Aufschwung in Westeuropa wird auch jetzt noch verschiedentlich Spielraum für einen kleinen weiteren Zinsschritt nach unten gesehen. Allerdings sind die Konsumentenpreise bis zuletzt (Mai) im Vorjahresvergleich nur noch um 2% gestiegen, doch die Kerninflationsrate liegt nach wie vor über 2%, und die Aussichten auf eine rasche Abschwächung des Preisauftriebs sind gering, so dass die Teuerungsrate (HVPI) im Euro-Raum heuer wohl etwas über dem mittelfristig angestrebten Zielwert der EZB von unter 2% p.a. liegen dürfte. Damit würde das Inflationsziel nun zum dritten aufeinanderfolgenden Mal verfehlt, womit allmählich ein Glaubwürdigkeitsproblem für die Zentralbank entsteht; diese hat denn auch erst kürzlich wieder vor Inflationsgefahren gewarnt. Auch steigt die Geldmenge M3 immer noch erheblich stärker als vorgesehen. Mit zuletzt (im April) 7,6% liegt die Zuwachsrate im Vorjahresvergleich weit über dem – auch für 2003 vorgegebenen – jahresdurchschnittlichen Zielwert von 4,5%. Liquidität zur Finanzierung des Aufschwungs ist also reichlich vorhanden. Weitere Zinssenkungen sind damit unwahrscheinlich geworden. Spätestens um die Jahreswende 2002/2003 ist daher bei in Gang gekommener Konjunktur eine Straffung der monetären Zügel wahrscheinlich. Die dürfte jedoch im Hinblick auf die weitere Festigung des Euro-Wechselkurses gegenüber dem US-Dollar vorsichtig erfolgen; sollte es zu einer ausgeprägten Abwertung des US-Dollar gegenüber dem Euro kommen, wäre allerdings auch eine Zinssenkung denkbar. Die aus dem geldpolitischen Schwenk resultierenden bremsenden Wirkungen auf die Konjunktur wären kaum vor dem Sommer nächsten Jahres zu erwarten. Schon früher wird sich hingegen die Aufwertung des Euro bemerkbar machen, wenn auch der Wechselkurs gegenüber dem US-Dollar für europäische Exporteure noch günstig ist. Die EZB führte bis jetzt in ihren monatlich wechselnden Begründungen für die laufenden Verfehlungen des Geldmengenziels stets Sonderfaktoren an und reagierte verschiedentlich mit kleinen Neudefinitionen von M3. Auf diese Weise ist das Vertrauen in den Euro jedoch nicht zu festigen. Und es drängt sich die Änderung des monetären Referenzwertes, so man an einem solchen festhalten will, auf. Die Euro-Bargeldeinführung ging auch hier glatter über die Bühne als erwartet. Die Bevölkerung hatte mit dem Abschied vom abwertungs- und inflationsträchtigen Escudo keine größeren Probleme. Allerdings wurde auch hier die zeitweilig getrübe Preistranspa-

renz im Dienstleistungssektor vor allem vom Hotel- und Gaststättengewerbe zu erheblichen Preissteigerungen genutzt.

Die Finanzpolitik wurde nach dem Regierungswechsel und dem hierauf folgenden Kassensturz restriktiv ausgerichtet. Letzterer war überfällig. Im Februar dieses Jahres hatte die EU-Kommission neben Deutschland auch Portugal mit einem »blauen Brief« wegen des zu hohen öffentlichen Finanzierungsdefizits gedroht. Dieser wurde nur abgewendet, weil Deutschland nach massiven Interventionen in Brüssel dessen Zustellung vereiteln und damit aus Gründen der Gleichbehandlung auch Portugal ersparen konnte; Sanktionen, etwa eine Streichung von Fördermitteln, wurden dadurch zunächst vermieden. Wie verdient die Abmahnung allerdings gewesen wäre, zeigt der unlängst erfolgte Kassensturz, welcher für das laufende Jahr ein Finanzierungsdefizit der öffentlichen Hand der Größenordnung von 4,5% des BIP erwarten ließ – 1,9% waren geplant, wobei man ein unrealistisch hohes Wirtschaftswachstum von 1,75 bis 2,25% zugrunde gelegt hatte. Bereits 2001 war der Haushaltsfehlbetrag 2001 unplanmäßig auf 2,7% gestiegen. Unter anderem führten überraschende Haushaltslücken bei den Gemeinden zur Verfehlung des ursprünglichen Ziels von minus 1,1%; zudem verlangt die EU-Kommission, dass als defizit-neutral verbuchte staatliche Investitionszuschüsse an öffentliche Unternehmen defizitwirksam ins Budget hineingerechnet werden, wodurch das Manko weiter steigen würde. Nun will man, gemäß dem der EU gegenüber eingegangenen Versprechen, den negativen Finanzierungssaldo auf knapp 3% des BIP drücken; 2004 soll das strukturelle Defizit fast verschwunden sein. Erreicht werden soll dies mittels Maßnahmen auf der Einnahmen- und auf der Ausgabenseite. Allerdings wird das im Mai gestartete 40-Punkte-Schockprogramm zur Konsolidierung der Staatsfinanzen hierzu vermutlich nicht ausreichen, wie auch das Finanzministerium einräumt. Zur Jahresmitte ist folglich ein Nachtragshaushalt zu erwarten. Die von der abgetretenen Regierung für 2003 angekündigten Senkungen der Körperschaftsteuer von 30 auf 20% wurde zunächst auf 2003 verschoben. Die Planungen für prestigeträchtige, aufwendige und überdimensionierte Großprojekte wie der neue Flughafen für Lissabon sowie gleich vier Eisenbahnhochgeschwindigkeitsstrecken nach Spanien sind auf Eis gelegt worden. Der Höchstsatz der Mehrwertsteuer (die übrigen Sätze bleiben unverändert) steigt am 1. Juli 2002 von 17 auf 19%. Rund 30 staatliche Institutionen werden geschlossen und weitere 40 fusioniert. Den Gemeinden werden Fesseln bei der Schuldenaufnahme angelegt. Im öffentlichen Dienst gilt jetzt ein Einstellungsstopp, es kommt zu Frühpensionierungen, und befristete Arbeitsverträge im öffentlichen Dienst werden vielfach nicht erneuert (die Regierung beziffert die hieraus resultierenden Arbeitsplatzverluste auf rund 10 000, während die Gewerkschaften von ca. 15 000 sprechen). Privatisierungen werden energischer angegangen. Für Wohnungskäufe sozial Schwacher hat man die Zins-

vergünstigungen gestrichen, die Bedingungen zum Bezug des staatlich garantierten Mindesteinkommens werden verschärft. Das Eintreiben von Unternehmenssteuern wird intensiviert; in Italien konnte das Aufkommen auf diese Weise beträchtlich gesteigert werden. Voraussetzung ist jedoch eine erhebliche Aufstockung der Mittel für Steuerprüfungen – von den ca. 230 000 Unternehmen des Landes zahlt nur eine kleine Minderheit Steuern. Auch bemüht man sich, mit der »Logik der Subventionen« zu brechen. Hilfgelder an Unternehmen sollen – und dieses Beispiel wäre auch in anderen westeuropäischen Ländern beherzigenswert – zunächst als Darlehen unter Einbeziehung spezieller Banken gewährt und erst nach partieller oder vollständiger Erreichung der Ziele teilweise oder voll in Unternehmenskapital umgewandelt werden. Zusätzlich können vor allem exportorientierte Firmen 20% der zu zahlenden Körperschaftsteuer für Bruttoanlageinvestitionen oder in Forschung in Entwicklung, die aber innert zweier Jahre getätigt werden müssen, einbehalten; dies ist als Übergangsmaßnahme gedacht, bis der Körperschaftsteuersatz auf 20% gesenkt ist. Andererseits wurden für die Bezieher niedriger Einkommen Erleichterungen beschlossen. Unter allen Umständen wird die Fortführung jener staatlichen, für die infrastrukturelle Verbesserung unabdingbaren Investitionen gesichert, welche die EU im Rahmen der Struktur- und Kohäsionsfonds weitgehend mitfinanziert; diese Zuwendungen belaufen sich auf reichlich 2% des Bruttoinlandsprodukts. Auch das über Jahre hinweg erheblich geschrumpfte Verteidigungsbudget erleidet keine Abstriche.

Die **Lohnpolitik** hält offiziell zunächst noch an dem 1992 mit den Gewerkschaften vereinbarten, auf moderate Lohnanhebungen abstellenden Kurs fest. Obwohl dieser später mit einem »Strategischen Sozialpakt« flankiert wurde, waren die Lohnsteigerungen während der letzten Jahre und auch heuer wieder derart überhöht, dass die auf niedrigen Löhnen als Anziehungspunkt für ausländische Investoren basierende Entwicklungsstrategie immer mehr unterminiert wurde. In die gleiche Richtung weisen die nur noch dem westeuropäischen Durchschnitt entsprechenden Produktivitätsfortschritte bei einem Produktivitätsniveau, das erst bei zwei Drittel des EU-Durchschnitts liegt. Die heuer angelaufene Steuerreform mit ihren steuerlichen Erleichterungen war auch als Gegenleistung für lohnpolitische Zurückhaltung gedacht. Von den Gewerkschaften wurde das indes nur ansatzweise so verstanden. Diese werden vielmehr durch das schwache Wirtschaftswachstum und die tendenziell nachlassenden Preissteigerungen zu größerer Zurückhaltung genötigt. Dies dürfte auch für 2003 gelten. In erster Linie macht sich das bei der Wage-drift bemerkbar, die 2001 noch bei 1 1/2% lag. Bemühungen der Regierung zur Dämpfung des Lohnauftriebs werden durch das rigideste Arbeitsrecht in Westeuropa, welches Entlassungen fast unmöglich macht, sehr erschwert, da Streiks mittel- und unmittelbar so schnell keine Konsequenzen in Form von Arbeitsplatzverlusten haben. Die Löhne dürf-

ten 2002 um ca. 4<sup>3/4</sup>% im Jahresdurchschnitt und 2003 um rund 4% steigen, nach 5,8% 2001.

**Ordnungspolitisch** ist ein jüngst ergangenes Urteil des Europäischen Gerichtshofs von Belang, welches in staatlicher Hand befindliche »Goldene Aktien« zur Verhinderung von Übernahmen privatisierter Unternehmen für unzulässig erklärte. In dieser Sache hatte die EU-Kommission gegen Portugal und Frankreich geklagt. Privaten Unternehmen sollen in die Renten- und Krankenversicherung eingebunden werden. Bis Ende 2003 will man unter anderem die Fluglinie TAP, einen der beiden staatlichen Fernsehkanäle, den Zellulose- und Papierhersteller Portucel, den Stromversorger Electricidade de Portugal, der Mineralöl- und Gasholding Galp-Energia sowie das Institut für Staatsbeteiligungen (IPE) – es hält umfängliche Beteiligungen an Autobahnen, der Wasserversorgung, der Telephongesellschaft etc. – ganz oder teilweise privatisieren. Zudem werden die Modalitäten bei der Gründung neuer oder von Zweigfirmen bestehender Unternehmen vereinfacht und beschleunigt. Eine Flexibilisierung des äußerst rigiden Arbeitsrechts ist geplant, was bereits zu Protesten der Gewerkschaften geführt hat. Die von der letzten Regierung noch Ende 2001 erlassenen Verschärfungen bei Zeitarbeitsverträgen sowie bei Überstundenarbeit will man rückgängig machen.

**Arbeitsmarktpolitisch** bedeutsam ist der drastische Schwenk bei der Zuwanderung ausländischer Kräfte, wie er auch in Dänemark, Frankreich, Italien und den Niederlanden zu beobachten ist. Diese wurde jahrelang sehr liberal und erst seit Ende 2001 etwas restriktiver gehandhabt. Traditionell ein Auswanderungsland, tut sich die Gesellschaft mit der in den letzten Jahren sprunghaft gestiegenen Einwanderung zunehmend schwer – allein 2001 stieg die Ausländerquote von etwas über 2 auf 3,5%, angezogen vom Arbeitskräftebedarf besonders in der Bauwirtschaft und im Gastgewerbe. Kamen die Immigranten früher überwiegend aus den ehemaligen Kolonien (vor allem aus der Inselrepublik Cabo Verde) und aus Brasilien, also aus den portugiesischen Sprach- und Kulturraum, so schwoll neuerdings die Einwanderung aus Mittel- und Osteuropa (besonders aus der Ukraine, Rumänien, Russland) an. Der wachsenden Animosität der Einheimischen auch gegen afrikanische Zuwanderer wird mit Einwanderungsquoten und der verstärkten Abschiebung illegal Eingereister entsprochen. Zudem wird die Bewilligung zur Immigration von der Fähigkeit zur Integration, dem Nachweis einer Arbeitsstelle und der Stellung des Einreiseantrags im Heimatland abhängig gemacht.

### **Wirtschaftsentwicklung im Jahre 2002**

Als **weltwirtschaftliche Rahmendaten** werden unterstellt: In den **Vereinigten Staaten** erhöht sich das reale Bruttoinlandsprodukt um etwa 2<sup>1/4</sup>%. Die gesamtwirtschaftliche Er-

zeugung steigt in Japan um ca.  $\frac{1}{2}\%$ . In Mitteleuropa nehmen Nachfrage und Produktion um etwa  $2\frac{1}{2}\%$  zu. In Westeuropa wird das reale Bruttoinlandsprodukt um reichlich 1% ausgeweitet; für die EU und den Euro-Raum sind ähnliche Raten zu erwarten, während die Zunahme in Deutschland knapp  $\frac{3}{4}\%$  beträgt. Der Einfuhrpreis für Rohöl liegt in den westlichen Industrieländern im Schnitt des Jahres bei 24 US-Dollar pro Barrel. Die Preise für Industrierohstoffe (ohne Öl) sinken gegenüber 2001 um ungefähr 3%. Der Wechselkurs des Euro bewegt sich im Jahresdurchschnitt innerhalb einer Bandbreite von 0,90 bis 1 US-Dollar. Das Volumen des Welthandels expandiert in einer Größenordnung von  $2\frac{3}{4}\%$ .

In Portugal erholt sich die Konjunktur nur sehr schleppend. Zwar gibt die Geldpolitik Impulse, aber die Finanzpolitik bremst erheblich, so dass die Inlandsnachfrage nur sehr langsam zunimmt. Zudem wird der Dollarkurs mit fortschreitender Aufwertung des Euro allmählich weniger günstig, und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit sinkt generell infolge überhöhter Lohnerhöhungen erneut. Die Gewöhnung an eine, den internen Ressourcen entsprechende Nachfrageentwicklung ist noch nicht abgeschlossen, nachdem man noch bis vor kurzem erheblich über die Verhältnisse gelebt hat. Die hiermit verbundenen Auseinandersetzungen mit den Gewerkschaften stehen noch bevor. Auch ist abzuwarten, ob trotz des neuen wirtschaftspolitischen Kurses die Produktivität schon bald rasch gesteigert und die während der letzten Jahre wesentlich gesunkene Attraktivität des Wirtschaftsstandorts für ausländische Investoren nennenswert gehoben werden kann. Denn der über Jahre hinweg bemerkenswerte Aufholprozess gegenüber dem EU-Durchschnitt stockt seit dem Jahre 2000. Und im Augenblick muss man befürchten, der Anschluss könnte auch mittelfristig verloren gehen, mitbedingt durch die EU-Osterweiterung. Das reale Bruttoinlandsprodukt dürfte trotz positivem Swing bei den Vorräten lediglich um knapp 1% expandieren. Das wäre weniger als im westeuropäischen Mittel. Auf eine sehr schleppende Belebung lassen auch die Klimaindikatoren schließen. Die Investitionen stagnieren, der Verbrauch steigt kaum, und die Ausfuhr gewinnt lediglich langsam an Schwung. Auf dem Arbeitsmarkt verschlechtert sich die Lage, doch bleibt die Arbeitslosenquote im westeuropäischen Vergleich sehr niedrig. Der relativ rasche Preisaufrtrieb beruhigt sich nur allmählich. Das Defizit der Leistungsbilanz nimmt ab, bleibt aber sehr hoch.

Die Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen – es ist mit einem Anstieg um etwa 2% zu rechnen – gewinnt im Zuge der weltwirtschaftlichen Erholung nur langsam an Dynamik; ausgehend von einem beträchtlichen negativen Überhang zu Beginn des Jahres. Es werden also Anteile am Weltmarkt verloren, was für ein auf wirtschaftliches Aufholen programmiertes Land bedenklich ist. Zwar gehen von der westeuropäischen Konjunkturerholung ebenso Impulse aus, wie von der nordamerikanischen Wirtschaftsentwicklung.

Insgesamt bleiben diese jedoch schwach. Denn infolge des neuerlich über dem westeuropäischen Durchschnitt liegenden Lohnanstiegs bei etwa gleichlaufendem Produktivitätsfortschritt geht wiederum preisliche Wettbewerbsfähigkeit verloren. Da zudem sehr wenig in Forschung und Entwicklung investiert wird und die Niederlassungen ausländischer Unternehmen nur als verlängerte Werkbänke fungieren, kann dieses Manko auch nicht durch nennenswerte Produktinnovationen wettgemacht werden. Ferner wird der bis zum Herbst 2002 besonders im hochpreislichen Segment boomende Tourismussektor einen empfindlichen Rückgang erleben, wie die bisherigen Übernachtungszahlen und die Buchungen vermuten lassen. Und schließlich wird der Wechselkurs des US-Dollar bei anhaltender Aufwertung des Euro für portugiesische Exporteure immer weniger günstig. Der Import dürfte infolge der flauen Konjunktur etwas zurückgehen, zumal bei schwacher Verbrauchsentwicklung der Absatz dauerhafter Konsumgüter sinkt – diese haben vielfach einen hohen Importanteil oder werden zu einem erheblichen Teil komplett eingeführt. Obwohl sich die Terms of Trade nur wenig verbessern, nimmt das Defizit der Leistungsbilanz auf eine Größenordnung von 9% ab.

Der private Konsum nimmt nur um knapp  $\frac{1}{2}\%$  zu. Im Verlauf bedeutet das annähernd Stagnation. Retardierend wirken vor allem die allmähliche Verschlechterung der Arbeitsmarktlage, die restriktiven Maßnahmen der Regierung, die langsamer steigenden Reallöhne sowie das seit Herbst 2001 weit unter dem langjährigen Durchschnitt liegende Konsumklima, welches eine steigende oder zumindest konstante Sparquote erwarten lässt. Auch bildet der Schuldendienst für die privaten Haushalte eine große Belastung, war doch die Verschuldung zwischen 1999 und 2000 von knapp 20 auf annähernd 90% des verfügbaren Jahreseinkommens gestiegen. Die Anhebung des höchsten Mehrwertsteuersatzes um 2 Prozentpunkte zur Jahresmitte bleibt vermutlich nicht die einzige zusätzliche Belastung durch den Fiskus. Die mit der Qualifizierung für die Europäische Währungsunion stark gesunkenen Zinsen haben die Überschuldung vieler Haushalte bisher kaschiert. Die Verschuldung betrifft Hypotheken zum Erwerb von Wohnungs- und Hauseigentum sowie Konsumentenkredite. Bei der schwachen Konjunktur und langsam aufwärts tendierenden Langfristzinsen entstehend zunehmend Probleme. Der Staatsverbrauch expandiert infolge der restriktiv ausgerichteten Finanzpolitik um knapp  $1\frac{1}{4}\%$ .

Die Bruttoanlageinvestitionen entwickeln sich unterschiedlich; insgesamt dürften sie gegenüber 2001 etwas abnehmen. Aufwärts gerichtet, wenn auch nicht im bisherigen Tempo, bleiben die öffentlichen, mit EU-Geldern alimentierten Investitionen, die ganz überwiegend in die Infrastruktur gehen, also die Baukonjunktur stützen. Andererseits setzt sich die ausgeprägte Rezession im Wohnungsbau fort, auf den etwa die Hälfte des Bauvolumens entfällt.

## Veränderungsraten des realen BIP und seiner Komponenten

– in % –

	1999	2000	2001 EU <sup>b)</sup>	2002 <sup>a)</sup>		2003 <sup>a)</sup>	
				EU <sup>b)</sup>	OECD <sup>c)</sup>	EU <sup>b)</sup>	OECD <sup>c)</sup>
Bruttoinlandsprodukt	3,4	3,4	1,8	1,5	1,7	2,2	2,7
Inlandsnachfrage	5,5	2,9	0,6	0,8	1,7	1,9	2,7
Privater Verbrauch	4,8	2,6	0,8	0,7	1,1	2,0	2,0
Staatsverbrauch	4,5	2,5	2,3	1,7	2,0	1,0	1,7
Bruttoanlageinvestitionen	7,2	4,8	-0,5	0,5	2,9	2,1	5,0
Exporte <sup>d)</sup>	3,2	8,2	3,3	2,4	3,4	6,1	7,8
Importe <sup>d)</sup>	8,7	5,7	0,1	0,6	3,0	4,5	6,7
Industrieproduktion (ohne Bau)	3,1	0,4	2,4	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Konsumentenpreise (HVPI)	2,2	2,8	4,4	3,1	3,1	2,4	2,8
Arbeitslosenquote	4,5	4,1	4,1	4,6	4,4	5,0	4,3
Leistungsbilanz (Saldo) <sup>e)</sup>	-8,9	-10,4	-9,6	-8,7	-8,7	-8,6	-8,1
Finanzierungssaldo des Staates <sup>e)</sup>	-2,2	-1,5	-2,7	-2,6	-2,4	-2,5	-1,8

<sup>a)</sup> Schätzungen. – <sup>b)</sup> Kommission der EU, Brüssel, vom April 2002. – <sup>c)</sup> Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, vom April 2002. – <sup>d)</sup> Güter- und Dienstleistungen. – <sup>e)</sup> In Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP).

Dämpfend wirkt die vom Bauboom in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre zu einem guten Teil gesättigte Nachfrage, die hohe Verschuldung der privaten Haushalte sowie die schwache Konjunktur. Diese verhindert die Realisierung des vielfach bestehenden Wunsches nach einer Zweitwohnung vor allem an den Küsten. Der in den vergangenen Jahren besonders an der Südküste und auf den Inseln beträchtlich ausgeweitete Bau meist hochpreislicher Hotels leidet unter der mit rückläufigem Ausländerfremdenverkehr sinkenden Kapazitätsauslastung. Und in Fabrik- und Büroanlagen wird trotz der neuerdings gewährten steuerlichen Förderung nur sehr verhalten investiert, auch weil die konjunkturellen Perspektiven zurückhaltend beurteilt werden. Gleiches gilt für die Ausrüstungsinvestitionen infolge verhaltener Absatz- und Gewinnerwartungen, zumal die Auslastung der Kapazitäten in der verarbeitenden Industrie etwa dem langfristigen Durchschnitt entspricht. So befindet sich etwa der zuvor stark expandierende Mobilfunksektor in einer Konsolidierungsphase. Ferner gibt es keine Anzeichen für die Ansiedlung neuer größerer Industrieunternehmen durch ausländische Investoren, da der Wirtschaftsstandort Portugal erheblich an Anziehungskraft verloren hat – noch wandern aber keine Unternehmen ab. Der frühere Lohnkostenvorteil ist vor allem an die mitteleuropäischen und asiatischen Länder verloren gegangen, der Ausbildungsstand und neuerdings auch der Arbeitseifer der Beschäftigten werden moniert, das rigide Arbeitsrecht wird stark kritisiert und über die steuerliche Belastung geklagt.

Auf dem Arbeitsmarkt verschlechtert sich die Lage allmählich. Die Beschäftigung sinkt etwas, und die Arbeitslosenquote dürfte im Jahresdurchschnitt auf knapp 5% steigen, obwohl die Immigration auch konjunkturbedingt nachlässt. Damit wird allerdings das Maß der Unterbeschäftigung erheblich unterzeichnet. Denn mit rund 700 000 (bei etwa

4,9 Mill. zivilen Erwerbstätigen und 10 Mill. Einwohnern) vielfach schlecht bezahlten und unterausgelasteten Bediensteten ist der öffentliche Sektor weit überbesetzt. Außerdem suchen viele Teilzeitbeschäftigte im Dienstleistungssektor eine Vollzeitstelle. Gut ausgebildete Kräfte bleiben gleichwohl gefragt.

Der Preisauftrieb hat sich im bisherigen Verlauf des Jahres erst wenig beruhigt, obwohl Sonderfaktoren entfallen sind, die der Inflation 2001 so kräftig Auftrieb gegeben haben. Zwar werden die nur schwache konjunkturelle Belebung und der steigende Eurokurs stabilisierend wirken. Aber der kräftige Lohnauftrieb bei mäßigem Produktivitätsfortschritt sowie die Anhebung des Höchstsatzes der Mehrwertsteuer um 2 Prozentpunkte auf 19% zum 1. Juli lassen bei nach wie vor vielfach geringem Wettbewerb auch im weiteren Verlauf des Jahres eine nur allmähliche Verlangsamung des Preisauftriebs erwarten. Die Konsumentenpreise dürften um gut 3<sup>1</sup>/<sub>4</sub>% über dem Niveau von 2001 liegen. Im Schnitt der ersten vier Monate 2002 erhöhten sie sich um 3,5%.

### Wirtschaftsentwicklung im Jahre 2003

Als weltwirtschaftliche Rahmendaten werden angenommen: In den Vereinigten Staaten expandiert das reale Bruttoinlandsprodukt um rund 3<sup>1</sup>/<sub>4</sub>%. Nachfrage und Produktion nehmen in Japan um etwa 1<sup>1</sup>/<sub>4</sub>% zu. Im Mitteleuropa steigt die gesamtwirtschaftliche Erzeugung um ungefähr 3<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%. In Westeuropa, in der EU und im Euro-Raum erhöht sich das reale Bruttoinlandsprodukt um rund 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%; in Deutschland beträgt die Zunahme ca. 2<sup>1</sup>/<sub>4</sub>%. Der Importpreis für Rohöl beträgt in den westlichen Industrieländern im Jahresdurchschnitt ungefähr 24 US-Dollar pro Barrel. Industrierohstoffe (ohne Öl) kosten etwa 7% mehr als 2002.

Der Wechselkurs des Euro liegt im Mittel des Jahres innerhalb einer Bandbreite von 0,95 bis 1,05 US-Dollar. Das Volumen des Welthandels dürfte in einer Größenordnung von 7% ausgeweitet werden.

In Portugal dürfte das Wirtschaftswachstum neuerlich hinter dem EU-Durchschnitt zurückbleiben, das Land also in dieser Hinsicht weiter zurückfallen, obwohl die Geldpolitik erst im späteren Verlauf des Jahres leicht bremsen wirkt. Restriktive Wirkungen gehen von der Finanzpolitik aus, aber auch von der während der vergangenen Jahre überzogenen Lohnpolitik, die den Status als Billiglohnland unterminiert hat mit der Folge, dass nennenswerte zusätzliche ausländische Investitionen ausbleiben. Während die Inlandsnachfrage nur langsam zunimmt, kommt der Export im Sog des expandierenden Welthandels deutlich auf Touren, wengleich sich der Ausländertourismus erst allmählich erholt und die fortgesetzte Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar die Ausfuhr verteuert. Das reale Bruttoinlandsprodukt dürfte sich um knapp 2% erhöhen. Im weiteren Verlauf wird sich das Wachstum nicht mehr beschleunigen. Die Arbeitslosenquote erhöht sich weiter. Andererseits sinkt das wesentlich überhöhte Defizit der Leistungsbilanz nochmals, und der Preisanstieg beruhigt sich weiter, auch weil der Lohnauftrieb allmählich nachlässt.

Die Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen nimmt im Zuge des dynamisch expandierenden Welthandels um knapp 6% zu. Seit einiger Zeit ist die Entwicklung des Welthandels die ausschlaggebende Determinante, weil über Produktinnovationen wenig und durch Ansiedlung neuer, exportorientierter Niederlassungen ausländischer Unternehmen keine Impulse für die portugiesische Ausfuhr zu erwarten sind. Da auch nicht nennenswert von der wieder lebhaften Nachfrage nach technisch hochstehenden Erzeugnissen Anregungen ausgehen und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber mitteleuropäischen und asiati-

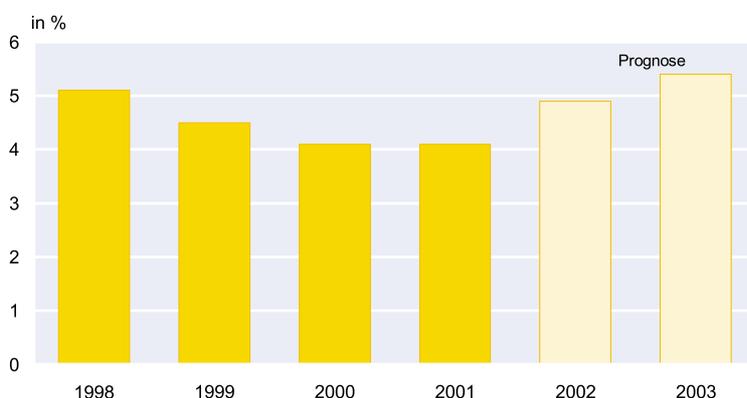
schen Ländern weiter abnimmt, werden neuerlich Marktanteile verloren. Da die Inlandsnachfrage nur mäßig ausgeweitet wird, steigt der Import spürbar langsamer als der Export. Bei nochmals etwas verbesserten Terms of Trade sinkt der Fehlbetrag der Leistungsbilanz auf eine Größenordnung von 7<sup>3</sup>/<sub>4</sub>% des BIP.

Die Bruttoanlageinvestitionen (etwa + 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%) erhöhen sich sehr schleppend. Neuansiedlungen oder Kapazitätserweiterungen durch Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen werden nicht in nennenswertem Umfang getätigt. Es muss sogar mit Abwanderungen gerechnet werden, sollte dem gesamtwirtschaftlichen Konsolidierungskurs der neuen Regierung ein deutlicher Erfolg versagt bleiben. Angesichts der schwach wachsenden Inlandsnachfrage und der sinkenden preislichen Wettbewerbsfähigkeit im Export dürfte hauptsächlich in die Rationalisierung und nur wenig in die Erweiterung der Anlagen investiert werden, obwohl sich die Absatz- und Ertragsaussichten spürbar verbessert haben. Die seit Mitte 2002 geltenden steuerlichen Erleichterungen für Investitionen werden die Investitionskonjunktur nicht wesentlich stimulieren, da sie keine einmalige Maßnahme, sondern nur einen Übergang bis zur Verringerung des Körperschaftsteuersatzes darstellen. Der Wirtschaftsbau expandiert folglich ebenfalls verhalten, auch weil die geplante Kapazitätserweiterung im Einzelhandel nicht im vollen Umfang realisiert werden dürfte, der Bedarf an zusätzlichen Büroflächen eher gering ist und größere Hotelprojekte infolge der meist ungenügenden Auslastung kaum noch in Angriff genommen werden. Die Rezession im Wohnungsbau geht weiter, bedingt durch die hohe Verschuldung und die unsicherer gewordenen Beschäftigungsperspektiven der privaten Haushalte sowie die 2002 erfolgte Streichung von öffentlichen Zuschüssen für sozial Schwächere beim Kauf von Häusern oder Wohnungen. Projekte, vor allem in der öffentlichen Infrastruktur, für die EU-Gelder bereitstehen, werden fortgeführt oder neu begonnen, sodass die staatlichen Bauinvestitionen weiter eine wichtige Stütze der Investitionskonjunktur bilden.

Der private Konsum (ca. + 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%) wird schleppend ausgeweitet. Kaum zunehmende Beschäftigung, langsam steigende Real-löhne, weitere Einsparungen beim öffentlichen Dienst und im sozialen Bereich lassen die Kaufkraft der privaten Haushalte nur verhalten expandieren. Deren hohe Verschuldung belastet umso mehr, als die Zinsen allmählich weiter anziehen. Außerdem ist mit einer höheren Sparquote zu rechnen. Der öffentliche Verbrauch wird im Zuge der Budgetrestriktionen lediglich um ungefähr 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% ausgeweitet.

Auf dem Arbeitsmarkt machen sich moderates Wirtschaftswachstum und die Abstri-

Arbeitslosenquote



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

che im immer noch überbesetzten öffentlichen Dienst deutlich bemerkbar. Die Beschäftigung dürfte gegenüber 2002 knapp stagnieren, die Unterbeschäftigung nimmt zu, und die Arbeitslosenquote erhöht sich auf rund 5<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% im Jahresdurchschnitt. Der Immigrationsdruck lässt nach, wesentlich bedingt durch die schlechteren Beschäftigungsmöglichkeiten im Bausektor.

Der Preisauftrieb lässt noch etwas nach. Die weitere Aufwertung des Euro dämpft den Anstieg der Importpreise, der Lohnauftrieb verlangsamt sich weiter, und nochmalige Anhebungen indirekter Steuern und Gebühren sind nicht zu erwarten. Darüber hinaus resultieren Basiseffekte aus der vorjährigen Mehrwertsteuererhöhung und den Anfang 2002 im Zusammenhang mit der Euro-Bargeldeinführung erfolgten Preisanhebungen. Die **Konsumentenpreise** dürften um knapp 3% über dem Niveau von 2002 liegen.

Abgeschlossen am 17. Juni 2002

## Informationen für die Tagungsteilnehmer

Veranstalter:  
ifo Institut für Wirtschaftsforschung,  
Poschingerstraße 5, 81679 München

Organisation:  
Forschungsbereich Strukturwandel und Branchen  
(Leitung: U. Chr. Täger)

Projektleiter und Ansprechpartner:  
Dipl.-Wirtsch.-Ing. Reinhard Hild

Tagungssekretariat:  
Tel. 089/9224-1375 (Fr. Hage)  
Tel. 089/9224-1389 (Fr. Rieß)  
Fax: 089/9224-1461 bzw. -1460  
E-Mail: hage@ifo.de  
bzw. ruess@ifo.de

Informationen: [www.ifo.de](http://www.ifo.de)  
Rubrik: Aktuelles – Veranstaltungen

**Anmeldung:**  
Anmeldung bis spätestens 4. Oktober 2002 erbeten;  
die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Bitte benutzen Sie das beiliegende Formular.

**Teilnahmegebühr:**  
Die Teilnahmegebühr beträgt 200,- € (inkl. 7% MwSt.).  
Für Mitglieder des ifo Instituts und Teilnehmer am ifo Kon-  
junktur- und Investitionstest gilt eine ermäßigte Gebühr  
von 140,- € (inkl. 7% MwSt.). Die Tagungsmappe und  
das Mittagsbuffet sind in der Gebühr eingeschlossen.

Mit der Bestätigung Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine  
Rechnung über die Teilnahmegebühr.

**ifo** Institut für  
Wirtschaftsforschung



Industrie- und Handelskammer für  
München und Oberbayern

## ifo Branchen-Dialog 2002

Analyse und Prognose der  
konjunkturellen Entwicklung in

- der Gesamtwirtschaft Deutschlands  
und Europas
- wichtigen Branchen

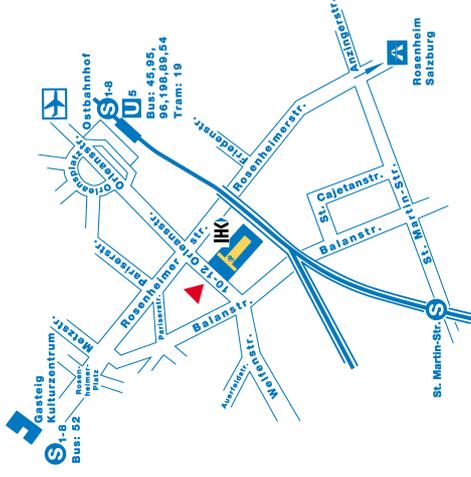
am **Donnerstag**,  
den **24. Oktober 2002**,  
**IHK-Akademie München**,  
**Orleansstraße 10-12**

**Beginn: 9.30 Uhr**  
**Ende: 17.15 Uhr**

gefördert durch das



Bayerische Staatsministerium  
für Wirtschaft, Verkehr  
und Technologie



## Anreise

zur IHK-Akademie München, Orleansstraße 10-12.

### Mit der Bahn:

Ab Hauptbahnhof mit der S-Bahn (alle Linien) zum Ost-  
bahnhof, Ausgang Orleansplatz, von dort 5 Minuten zu  
Fuß, links durch die Orleansstraße bis zur Kreuzung  
Rosenheimer Straße.

### Mit dem Auto:

Vgl. Stadtplan. Bitte berücksichtigen Sie die begrenzte  
Zahl von Parkplätzen in der Tiefgarage des Tagungsge-  
baudes (Benutzung nur nach Voranmeldung möglich).

### Mit dem Flugzeug:

Ab Flughafen München mit der S8 bis Ostbahnhof,  
Ausgang Orleansplatz, von dort 5 Minuten zu Fuß, links  
durch die Orleansstraße bis zur Kreuzung Rosenhei-  
mer Straße.

## Donnerstag, 24.10.2002

9<sup>30</sup>

### Begrüßung

Dr. C. Hipp, Präsident der IHK  
Prof. Dr. Dr. h. c. H.-W. Sinn, Präsident des ifo Instituts  
Dr. O. Wiesheu, Bayerischer Staatsminister

9<sup>45</sup>

### Dialog zwischen Politik und Wirtschaft:

Flexibilisierung des Arbeitsmarktes

Moderation:

N. Piper, Leiter der Wirtschaftsreaktion der SZ

Einführung:

Prof. Dr. Dr. h. c. H.-W. Sinn, Präsident des ifo Instituts

Dialog:

F. Gerster, Bundesanstalt für Arbeit (angefragt)  
Prof. Dr. A. Kathrein, Kathrein-Werke  
Dr. M. Rogowski, Präsident des BDI  
Dr. O. Wiesheu, Bayerischer Staatsminister

11<sup>15</sup> Kaffeepause

11<sup>45</sup> Ergebnisse der Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2002

Konjunkturtendenzen in der Weltwirtschaft:

Dr. O.-E. Kuntze, ifo Institut

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland

Dr. W. Nierhaus, ifo Institut

Empfehlungen zur Wirtschaftspolitik

Prof. Dr. J.-E. Sturm, ifo Institut

Moderation:

Prof. Dr. G. Flüg, Vorstand des ifo Instituts

13<sup>00</sup> Mittagsbuffet

14<sup>00</sup> Branchen-Foren

16<sup>30</sup> Kaffeepause

16<sup>45</sup> Schlussplenum

Moderation: Dr. R. Dörfler

IHK für München und Oberbayern

17<sup>15</sup> Tagesausklang mit Umtrunk im Foyer

### Forum I:

#### Konjunkturelle Entwicklungen in der Industrie

• Aktuelle Entwicklungen im Verarbeitenden Gewerbe und in einzelnen Industriebranchen

• Prägende Einflussfaktoren

• Gesamt- und einzelwirtschaftliche Rahmenbedingungen

• Perspektiven und Wachstumsraten bis 2004

Moderation: Dr. R. Kudliff, BDI

Einführung: R. Hild, ifo Institut

Experten: Dr. H.-J. Frank, Deutsche Bank Research

Dr. B. Stecher, Siemens AG

### Forum II:

#### Konjunkturelle Entwicklungen im Bausektor

• Differenzierung nach den Baupartien Wohnungsbau, Wirtschaftsbau und öffentlicher Bau in West- und Ostdeutschland

• Bauinvestitionen insgesamt und Bauanteil am BIP in (West- und Ost-)Deutschland bis 2004

• Perspektiven für die Bauzulieferindustrie

• Baukonjunktur in ausgewählten europäischen Ländern

Moderation: R. Scholl, Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen

Einführung: Dr. V. Rußig, ifo Institut

Experten: Dr. H. Stiepelmann, Hauptverband der deutschen Bauindustrie

Dr. B. Fickel, Heidelberger Zement AG

### Forum III:

#### Konjunkturelle Entwicklungen im Handel

• Differenziert nach Betriebstypen und ausgewählten (Fach-)Handelssparten

• Einflussfaktoren der Entwicklungen im Groß- und Einzelhandel

• Perspektiven des Groß- und Einzelhandels bis 2004

Moderation: W. Fischer, Landesverband der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels in Bayern e.V.

Einführung: Dr. U. Chr. Täger, ifo Institut

Experten: Dr. A. Kaapke, Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln

A. Zöllitz, Kaufhof Warenhaus AG

Dr. R. Weitz, Hauptverband des Deutschen Einzelhandels

### Forum IV:

#### Konjunkturelle Entwicklungen im Dienstleistungssektor

• Determinanten der Entwicklung in unternehmensbezogenen Dienstleistungssektoren

• Ergebnisse des ifo Konjunkturtests der Dienstleistungssektoren

Moderation: K. Kürzinger, IHK München

Einführung: Dr. G. Nerb, ifo Institut

Experten: E. Hoff, Adecco

B. Schmid, TRIA (IT-solutions AG)

**ifo Institut für Wirtschaftsforschung**

im Internet:

<http://www.ifo.de>

