

9.7 Exporterwartungen und Auftragsbestand – Frühindikatoren zur Prognose der deutschen Exporte

CHRISTIAN GRIMME

9.7.1 Einleitung

Die deutsche Exportwirtschaft spielt eine zentrale Rolle für das wirtschaftliche Geschehen in Deutschland. Zum einen ist der reale Export nach dem realen privaten Konsum die zweitgrößte Komponente des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) - im Jahr 2015 kam sie auf einen Anteil von knapp 47% des BIP (vgl. Tabelle 9.7) -, weshalb Deutschland oft auch als „Exportnation“ bezeichnet wird. Zum anderen schwankt der reale Export äußerst stark von Quartal zu Quartal, wodurch er einen großen Einfluss auf die Entwicklung des BIP ausübt. Die Korrelation mit dem BIP ist mit 0,63 recht hoch.

Daher ist es sehr wichtig, die aktuelle und zukünftige Entwicklung der deutschen Ausfuhren richtig einschätzen zu können. Dies ist nicht einfach, da die offiziellen Handelsstatistiken erst fünf bis acht Wochen nach Ende des Berichtsmonats bzw. -quartals vorliegen. Umfragebasierte Indikatoren können hier zeitnahe Informationen über die Situation in der Exportindustrie und über deren Erwartungen liefern.

Tabelle 9.8 zeigt, dass die Ergebnisse der ifo-Umfragen zu den Exporterwartungen und zum ausländischen Auftragsbestand am Ende eines Quartals bereits für alle drei Monate vorliegen, während andere Indikatoren - wie der Spezialhandel oder die Umsätze -, die von anderen Institutionen veröffentlicht werden, nur für den ersten Monat vorhanden sind. Dieses Kapitel beschreibt die ifo Exporterwartungen und den ifo Auftragsbestand, zwei vom ifo Institut monatlich veröffentlichte Indikatoren. Darüber hinaus wird untersucht, wie zuverlässig diese zwei Reihen sowie weitere Indikatoren aus anderen Quellen den deutschen Export prognostizieren können.

9 Anwendungen von Umfragedaten in der Konjunkturanalyse und -prognose

Tabelle 9.7: Kreuzkorrelation der Quartalswachstumsraten des BIP mit einigen seiner Komponenten

	Anteil am BIP (2015 in Prozent)	Standard- abweichung (ab 1991)	Korrelation mit dem BIP (1991Q1 bis 2016Q3)
BIP	-	0,8	-
Privater Konsum	53,9	0,8	0,29
Staatlicher Konsum	19,2	0,9	0,05
Ausrüstungsinvestitionen	19,9	3,2	0,67
Bauinvestitionen	1,8	2,9	0,52
Exporte	46,8	2,6	0,63
Waren	38,9	2,9	0,64
Dienstleistungen	7,9	3	0,12
Importe	39,2	2,3	0,49

Anmerkungen: Die Anteile wurden anhand der nominalen Jahreswerte für das Jahr 2015 berechnet, die Standardabweichungen und Kreuzkorrelationen anhand der realen saisonbereinigten Quartalszuwachsdaten.
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Tabelle 9.8: Verfügbarkeit der Indikatorzeitreihen zum Ende des Quartals

Indikator	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4
Auftragseingänge Ausland	Jan.	April	Juli	Okt.
Wettbewerbs- fähigkeit	Jan., Feb.	April, Mai	Juli, Aug.	Okt., Nov.
Spezialhandel	Jan.	April	Juli	Okt.
Umsatz	Jan.	April	Juli	Okt.
ifo Auftragsbestand	Jan., Feb., Mrz.	April, Mai, Juni	Juli, Aug., Sep.	Okt., Nov., Dez.
ifo Exporterwartungen	Jan., Feb., Mrz.	April, Mai, Juni	Juli, Aug., Sep.	Okt., Nov., Dez.
ifo Exportklima	Jan., Feb.	April, Mai	Juli, Aug.	Okt., Nov.

Anmerkungen: Die aufgeführten Monate stellen für den jeweiligen Indikator dar, wie viele Monate des aktuellen Quartals am Ende des jeweiligen Quartals zur Verfügung stehen. Konjunkturprognosen werden üblicherweise am Ende eines Quartals erstellt. Teilweise können für die Prognosen weniger Monate vorhanden sein.
Quelle: Statistisches Bundesamt; Deutsche Bundesbank; Berechnungen des ifo Instituts.

9.7.2 Beschreibung der ifo-Indikatoren

Die im folgenden beschriebenen ifo-Indikatoren für die Exportwirtschaft basieren auf ca. 200 monatlichen Meldungen von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes.

ifo Exporterwartungen

Die Unternehmen werden gebeten, ihre Exporterwartungen für die nächsten drei Monate mitzuteilen. Konkret werden sie gefragt:

9 Anwendungen von Umfragedaten in der Konjunkturanalyse und -prognose

„Der Umfang unseres Exportgeschäfts mit [Erzeugnis] XY wird voraussichtlich

- zunehmen
- etwa gleich bleiben
- abnehmen
- wir exportierten XY nicht“

Der Indikator berechnet sich aus der Differenz der Prozentanteile der Antworten „zunehmen“ und „abnehmen“.³⁵ Abbildung 9.23 zeigt die ifo Exporterwartungen zusammen mit den Zuwachsraten des Warenexports. Es ist erkennbar, dass die beiden Reihen sehr ähnlich verlaufen.

Abbildung 9.23: ifo Exporterwartungen und die Zuwachsraten der Warenexporte



^a Die Zuwachsraten der realen Warenexporte basieren auf Ursprungswerten. Bei den Exporten handelt es sich um die Warenexporte.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Konjunkturumfragen; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

ifo Auftragsbestand

Hierbei werden die Unternehmen zu ihrer Einschätzung zur Höhe der Summe aller Aufträge befragt, die sich in Produktion befinden. Konkret wird gefragt:

„Unseren Auftragsbestand für [Erzeugnis] XY für den Export empfinden wir als

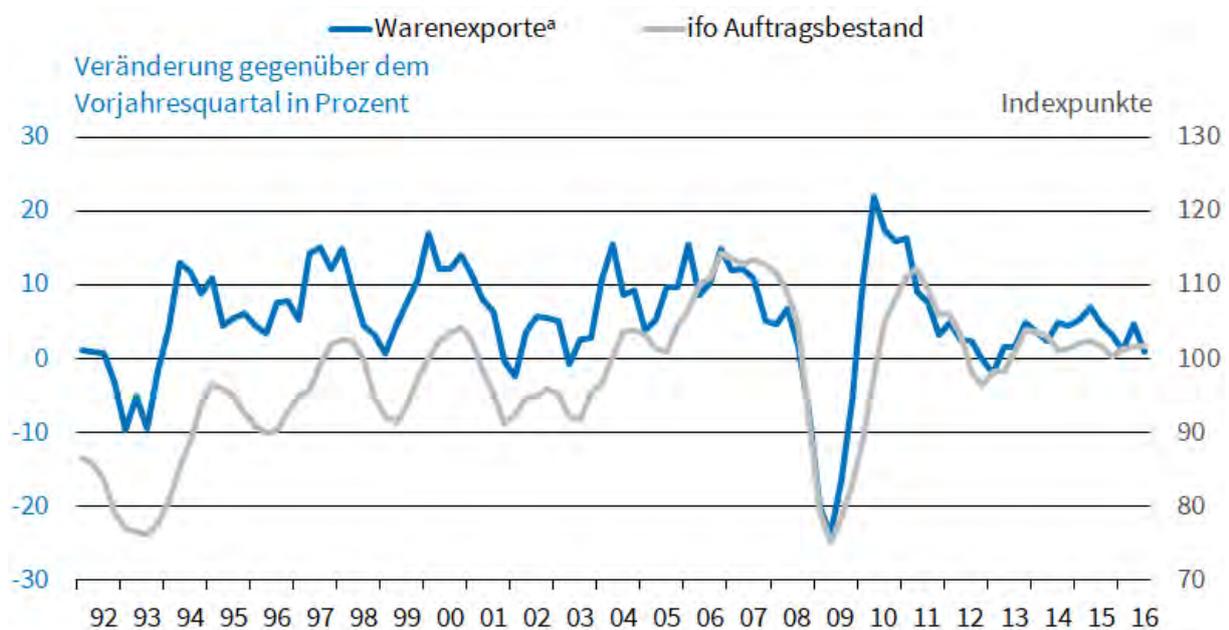
- verhältnismäßig groß
- ausreichend (saisonüblich) bzw. nicht üblich

³⁵ Bei der Berechnung der Anteile werden nur die Firmen berücksichtigt, die tatsächlich exportieren.

- zu klein
- wir exportieren XY nicht“

Die Fragestellung zum Auftragsbestand bezieht sich einmal auf den gesamten Bestand und einmal auf den Bestand, der ausschließlich für den Export produziert wird. Der Indikator konzentriert sich auf die Antworten bezüglich des Exports und ergibt sich aus der Differenz der Prozentanteile der Antworten „verhältnismäßig groß“ und „zu klein“.³⁶ Abbildung 9.24 stellt den ifo Auftragsbestand zusammen mit den Zuwachsraten des Warenexports dar. Betrachtet man die letzten Jahre, so ist auch hier erkennbar, dass beide Reihen recht ähnlich verlaufen.

Abbildung 9.24: ifo Auftragsbestand und die Zuwachsraten der Warenexporte



^a Die Zuwachsraten der realen Warenexporte basieren auf Ursprungswerten.
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

9.7.3 Weitere Indikatoren

ifo Exportklima

Das ifo Exportklima setzt sich aus zwei Bestandteilen zusammen. Der erste Teil besteht aus einer Vielzahl von Indikatoren, die das Unternehmens- und das Konsumentenvertrauen der für den deutschen Export bedeutenden Absatzmärkte beleuchten.³⁷ Es ergibt sich also gerade nicht aus den ifo Umfragen, wie z.B. den ifo Exporterwartungen, sondern aus den Umfrageergebnissen in den deutschen Handelspartnerländern. Als zweiter Bestandteil geht die preisliche

³⁶ Bei der Berechnung der Anteile werden nur die Firmen berücksichtigt, die tatsächlich exportieren.

³⁷ Insgesamt wird auf Indikatoren aus 41 Ländern zurückgegriffen, die in etwa 90 Prozent der Absatzmärkte der deutschen Exporte ausmachen. Die Gewichtung erfolgt anhand des Anteils des betreffenden Landes an der deutschen Gesamtausfuhr.

9 Anwendungen von Umfragedaten in der Konjunkturanalyse und -prognose

Wettbewerbsfähigkeit ein. Sie gibt an, wie kompetitiv die deutsche Wirtschaft im Vergleich zu wichtigen Handelspartnern ist.³⁸ Obgleich sich ein großer Teil der deutschen Exportgüter durch einen hohen Spezialisierungsgrad auszeichnet, spielt doch die Wettbewerbsfähigkeit ebenfalls eine Rolle für den Absatz deutscher Waren im Ausland (vgl. Grimme und Thürwächter 2015). Die gewichtete Summe dieser zwei Bestandteile ergibt das ifo Exportklima.³⁹

Spezialhandel

Die Ausfuhren in der Abgrenzung des Spezialhandels umfassen die Exporte von Gütern, die in Deutschland hergestellt oder verarbeitet wurden. Die saisonbereinigten Werte werden monatlich von der Deutschen Bundesbank publiziert. Die Entwicklung im Spezialhandel hat direkten Einfluss auf die Exporte nach der Abgrenzung der VGR (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung); aus der VGR wird schließlich das BIP berechnet. Da die Spezialhandelszahlen nur nominal zur Verfügung stehen, werden sie mit Hilfe der monatlich verfügbaren Ausführpreise der Deutschen Bundesbank deflationiert.

Auftragseingänge Ausland

Ein weiterer prominenter Indikator sind die Auftragseingänge des Verarbeitenden Gewerbes aus dem Ausland. Er umfasst den Wert aller akzeptierten Aufträge auf Lieferung von Erzeugnissen an das Ausland. Da die Aufträge erst abgearbeitet werden müssen, besitzt dieser Indikator üblicherweise gute Vorlaufeigenschaften. Die saisonbereinigte Reihe wird monatlich von der Deutschen Bundesbank veröffentlicht.

Umsatz Ausland

Auch der Umsatz des Verarbeitenden Gewerbes mit dem Ausland ist ein wichtiger Indikator für die Konjunkturanalyse. Hierbei wird der Wert der an das Ausland gelieferten Erzeugnisse und Dienstleistungen gemessen. Es handelt sich um einen Indikator, der in erster Linie geeignet ist, die aktuelle Lage der Exporte richtig einzuschätzen. Die Reihe wird monatlich vom Statistischen Bundesamt publiziert.

Wettbewerbsfähigkeit

Wichtig für die Nachfrage nach deutschen Waren und Dienstleistungen ist auch der Preis, zu dem diese im Ausland eingekauft werden können. Darüber kann die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes Auskunft geben. Hier wird auf den realen effektiven Wechselkurs des Euro gegenüber den für Deutschland wichtigsten 37 Handelspartnern auf Basis der Verbraucherpreisindizes zurückgegriffen. Diese Reihe wird monatlich von der Deutschen Bundesbank veröffentlicht. Der reale Wechselkurs ergibt sich aus den nominalen Wechselkursen und den deutschen Verbraucherpreisen im Verhältnis zu den ausländischen Preisen. Deutsche Produkte können sich also im Ausland verteuern, (i) weil der Euro im Vergleich zu anderen Währungen

³⁸ Hierfür wird der Indikator für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gegenüber 37 Handelspartnern in Abgrenzung der Verbraucherpreisindizes verwendet.

³⁹ Die Gewichtung erfolgt anhand einer Regressionsschätzung: die Wettbewerbsfähigkeit geht mit einem Gewicht von 0,12 ein, die Vertrauensindikatoren mit 0,88. Eine detaillierte Beschreibung der Konstruktion des ifo Exportklimas findet sich bei Elstner u. a. (2013).

aufwertet und/oder (ii) weil die deutschen Preise stärker zunehmen als die im Ausland.

9.7.4 Beurteilung der Exportindikatoren anhand von Kreuzkorrelationen

Ein erster Eindruck, inwieweit die einzelnen Indikatoren mit dem Export zusammenhängen, kann anhand von Kreuzkorrelationen gewonnen werden. Kreuzkorrelationen geben Aufschluss darüber, ob und in welchem Maße bzw. in welche Richtung eine Wechselbeziehung zwischen dem Indikator und den Exporten besteht. Da der VGR-Export auf Quartalsfrequenz vorliegt, werden die monatlichen Indikatorzeitreihen jeweils über drei Monate gemittelt. In Tabelle 9.9 sind die Kreuzkorrelationen der Quartalszuwachsrate des Warenexports mit den verschiedenen Indikatoren dargestellt. Kontemporär verfügt der Spezialhandel mit einer Korrelation von 0,96 über den höchsten Wert. Auch die Auslandsumsätze und die Auftragseingänge aus dem Ausland weisen recht hohe kontemporäre Korrelationen mit den Exporten auf; auch bei einem Vorlauf der beiden Indikatoren von einem Quartal sind die Korrelationen noch hoch. Die Wettbewerbsfähigkeit ist negativ korreliert, da sich eine reale effektive Aufwertung des Wechselkurses in einer Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit niederschlägt. Die Korrelation mit den Exporten im gleichen Quartal ist recht niedrig, auch Vorlaufeigenschaften sind kaum vorhanden. Die ifo Exporterwartungen zeigen kontemporär sowie mit einem Quartal Vorlauf ebenfalls hohe Korrelationen. Der ifo Auftragsbestand weist keinen sonderlich ausgeprägten Gleichlauf mit den Exporten auf. Wird allerdings die Veränderung des Bestands betrachtet, so ergibt sich eine recht hohe Korrelation – kontemporär sowie mit einem Quartal Vorlauf. Das ifo Exportklima zeichnet sich durch eine hohe Korrelation mit den Exportveränderungen im gleichen Quartal aus, bei einem Vorlauf des Indikators von einem Quartal ist die Korrelation noch einigermaßen hoch.

Bei der Interpretation der Korrelationskoeffizienten ist allerdings zu beachten, dass die Zeitreihen mit unterschiedlicher zeitlicher Verzögerung zur Verfügung stehen, wie es zuvor in Tabelle 9.8 veranschaulicht wurde. Das bedeutet zum Beispiel, dass der Spezialhandel, der über die höchste kontemporäre Korrelation mit den Exporten verfügt, nicht notwendigerweise auch der beste Prognoseindikator für das aktuelle Quartal sein muss, da höchstens der erste Monatswert bei der Prognose vorliegt. Die ifo-Indikatoren hingegen beinhalten bereits alle drei Monate. Im Folgenden soll untersucht werden, ob sich dieser Informationsvorsprung auch in der Prognosegüte niederschlägt.

9.7.5 Prognoseexperiment

Im Zuge des Prognoseexperiments wird untersucht, wie gut sich die einzelnen Indikatoren zur Prognose des deutschen Exports für das laufende und das folgende Quartal eignen. Dazu werden Indikatormodelle geschätzt, in denen die Quartalszuwachsrate der Exporte (ΔExport) erklärt werden sollen. In der Praxis wird typischerweise zum Ende eines Quartals eine Prognose erstellt, so dass im Folgenden unterstellt wird, dass der Prognosezeitpunkt jeweils zum Ende eines Quartals stattfindet. Zuerst wird geprüft welche Indikatoren bis zum aktuellen

Tabelle 9.9: Kreuzkorrelationen der Indikatoren mit den Exporten

	Vorlauf des Indikators					Nachlauf des Indikators			
	4	3	2	1	0	-1	-2	-3	-4
Exporte	0,01	0,02	0,16	0,27	1,00	0,27	0,16	0,02	0,01
Spezialhandel	0,00	0,08	0,12	0,28	0,96	0,28	0,12	0,07	-0,01
Auftragseingänge Aus- land (VG)	0,04	0,13	0,34	0,54	0,68	0,19	-0,01	-0,12	-0,13
Investitionsgüter	0,03	0,11	0,32	0,49	0,67	0,13	0,07	-0,05	-0,13
Konsumgüter	0,15	0,03	0,19	0,20	0,42	0,27	-0,06	-0,03	0,01
Vorleistungsgüter	0,06	0,12	0,26	0,52	0,52	0,20	-0,10	-0,11	-0,21
Umsatz Ausland	-0,11	0,06	0,13	0,39	0,73	0,50	0,05	0,09	-0,07
Wettbewerbsfähigkeit	-0,03	-0,12	-0,08	-0,17	-0,15	-0,13	-0,14	-0,06	0,19
ifo Exporterwartungen	-0,19	-0,11	0,04	0,35	0,63	0,64	0,49	0,31	0,08
ifo Auftragsbestand	-0,25	-0,23	-0,16	-0,01	0,24	0,42	0,49	0,49	0,43
diff(ifo Auftragsbestand)	-0,03	0,10	0,28	0,59	0,59	0,41	0,12	-0,05	-0,29
ifo Exportklima	-0,21	-0,17	0,00	0,27	0,53	0,61	0,59	0,45	0,26

Anmerkungen: Kreuzkorrelationen sind berechnet zwischen den saisonbereinigten Quartalszuwachsdaten der realen Warenexporte und denen der Indikatoren. Spezialhandel: nominale Spezialhandelszahlen deflationiert mit den Ausfuhrpreisen; Auftragseingänge aus dem Ausland: saisonbereinigter Index der Auslandsbestellungen des Verarbeitenden Gewerbes bzw. der Untergruppen Investitionsgüter, Konsumgüter und Vorleistungsgüter; Umsatz: Umsätze der Industrie im Ausland; Wettbewerbsfähigkeit: Preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands gegenüber 37 Handelspartnern auf Basis der Verbraucherpreisindizes; ifo Exporterwartungen, ifo Auftragsbestand und ifo Exportklima: aus verschiedenen Umfragen generiert. Die Indikatoren Spezialhandel, Auftragseingänge, Umsatz und Wettbewerbsfähigkeit werden in Vorquartalszuwachsdaten betrachtet, diff(ifo Auftragsbestand) berechnet sich aus Differenz zum Vorquartal.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Deutsche Bundesbank; ifo Institut; Berechnungen des ifo Instituts.

Rand verfügbar sind. Wie Tabelle 9.8 veranschaulicht, liegen die ifo Indikatoren bis zum aktuellen Rand vor, so dass die drei Monatswerte durch Durchschnittsbildung zu Quartalswerten aggregiert werden können. Für die anderen Indikatoren stehen zwei Monatswerte bzw. nur der erste Monatswert des laufenden Quartals zur Verfügung, so dass sich der aktuelle Quartalswert lediglich als Durchschnitt der verfügbaren Monate ergibt. Die Gleichung für die Prognose des aktuellen Quartals t lautet:

$$\Delta \widehat{Export}_t = \widehat{\alpha}_1 + \sum_{i=0}^p \widehat{\beta}_{1i} x_{t-i}$$

wobei x den jeweiligen Indikator darstellt. Die Anzahl der verzögerten Indikatorwerte, p , wird durch das BIC-Kriterium bestimmt; bei p handelt es sich also um die Anzahl der vergangenen Quartalswerte. Für die Prognose des folgenden Quartals ($t + 1$) liegt kein Wert des Indikators vor, es können deshalb nur Verzögerungen betrachtet werden. Die Gleichung für die Prognose des folgenden Quartals lautet:

$$\Delta \widehat{Export}_{t+1} = \widehat{\alpha}_2 + \sum_{i=0}^q \widehat{\beta}_{2i} x_{t-i}$$

Die Anzahl q der verzögerten Indikatorwerte wird wiederum durch das BIC-Kriterium bestimmt.

Die Evaluierung der Prognoseeigenschaften der Modelle erfolgt anhand von Pseudo-Out-of-Sample Prognosen. Out-of-Sample bedeutet, dass der Schätzzeitraum des Indikatormodells nicht das zu prognostizierende Quartal mit einschließt. Der Zusatz Pseudo verdeutlicht, dass die Prognosen sich auf einen Zeitraum beziehen, für den schon realisierte Daten vorliegen. Die Prognose des Indikatormodells wird mit dem tatsächlich realisierten Wert verglichen, um den Prognosefehler (PF) zu ermitteln. Die erste Modellschätzung bezieht sich auf den Zeitraum 1991Q1 bis 2006Q3, und auf dieser Basis werden die beiden Quartale 2006Q4 und 2007Q1 prognostiziert. Die Modellschätzung wird sukzessive um ein Quartal erweitert, so dass das letzte Modell für den Zeitraum 1991Q1 bis 2016Q2 geschätzt wird und 2016Q3 und 2016Q4 prognostiziert werden. Anhand der Höhe der Prognosefehler der verschiedenen Modelle werden die Indikatoren miteinander verglichen. Die Beurteilung der Prognosefehler erfolgt mit Hilfe des mittleren quadratischen Prognosefehlers (Root Mean Squared Error, kurz $RMSE$):

$$RSME_j = \sqrt{\frac{1}{T_p} \sum_{i=1}^{T_p} (PF_{j,i})^2}$$

Der $RMSE$ wird jeweils für die Prognosefehler $PF_{j,i}$ des laufenden ($j = 0$) und des folgenden Quartals ($j = 1$) berechnet. T_p entspricht der Anzahl an Prognosen. Der Prognosefehler wird quadriert, um die absolute Höhe zu erfassen, da die Prognose sich sowohl als zu niedrig als auch als zu hoch erweisen kann. Dies führt auch dazu, dass große Prognosefehler stärker gewichtet werden. Zuletzt wird die Wurzel aus dem durchschnittlichen quadrierten Prognosefehler gezogen. Je kleiner dieser Wert, desto besser ist die Prognosequalität des zugrundeliegenden Indikators.

Die Ergebnisse der Pseudo-Out-of-Sample Prognosen sind in Tabelle 9.10 zu sehen. Fett markierte Werte stellen jeweils die vier besten Prognoseindikatoren für das laufende und das folgende Quartal dar. Bei der Prognose des aktuellen Quartals heben sich die ifo Exporterwartungen, der ifo Auftragsbestand, der Spezialhandel und die Auftragseingänge hervor. Alle vier Indikatoren haben einen $RMSE$ von unter 2,1 Prozentpunkten (annualisiert). Die Exportreihe schwankt jährlich durchschnittlich um 2,9 Prozentpunkte, somit tragen die vier Indikatoren deutlich dazu bei, die Exportprognose zu verbessern. Auch im Vergleich zu einem typischen Referenzmodell, das die Veränderung der Exporte aus den eigenen vergangenen Werten erklärt, schlagen sich die vier Indikatoren (aber auch ein Großteil der anderen Indikatoren) sehr gut.

Das folgende Quartal betreffend zeigen die ifo-Indikatoren die beste Prognosegüte. Im Gegensatz zu den anderen Indikatoren verbleiben ihre $RMSE$ -Werte deutlich unter denen des Referenzmodells. Während es für das aktuelle Quartal auch andere geeignete Indikatoren mit guten Prognoseeigenschaften gibt (Spezialhandel und Auftragseingänge aus dem Ausland), überzeugen bei der Prognose für das folgende Quartal die ifo-Indikatoren, insbesondere die

9 Anwendungen von Umfragedaten in der Konjunkturanalyse und -prognose

Veränderung des ifo Auftragsbestandes und die ifo Exporterwartungen.

Tabelle 9.10: Pseudo-Out-of-Sample Prognosegüte verschiedener Indikatoren für das Exportwachstum

Indikator	laufendes Quartal	folgendes Quartal
Spezialhandel	2,04	3,42
Auftragseingänge Ausland (VG)	2,07	3,24
Investitionsgüter	2,29	3,25
Konsumgüter	3,02	3,26
Vorleistungsgüter	2,30	3,19
Umsatz Ausland	2,30	3,71
Wettbewerbsfähigkeit	3,48	3,62
ifo Exporterwartungen	1,90	2,46
ifo Auftragsbestand	2,00	2,92
diff(ifo Auftragsbestand)	2,10	2,35
ifo Exportklima	2,26	2,50
Referenzmodell	3,29	3,42
Standardabw. der Wachstumsrate der Exporte		2,9

Anmerkungen: Die Tabelle zeigt die RMSE-Werte der einzelnen Indikatormodelle und des Referenzmodells. Die RMSE werden getrennt für die Prognosen des laufenden und des folgenden Quartals ermittelt. Bei der Prognose des folgenden Quartals wird für das AR-Modell das laufende Quartal als unbekannt gesetzt. Die Indikatoren Spezialhandel, Auftragseingänge und Umsatz enthalten im laufenden Quartal nur den ersten Monatswert, die Wettbewerbsfähigkeit und das ifo Exportklima die ersten zwei Monate, die anderen ifo-Indikatoren hingegen alle drei Monate. Alle Indikatoren bis auf die ifo-Variablen gehen in Veränderungsdaten gegenüber dem Vormonat ein. diff(ifo Auftragsbestand) ist die Differenz des ifo Auftragsbestandes gegenüber dem Vormonat, die anderen ifo-Variablen werden nicht transformiert.

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

9.7.6 Fazit

Dieses Kapitel zeigt, dass die ifo-Indikatoren den deutschen Export sowohl für das laufende wie auch für das folgende Quartal zuverlässig prognostizieren.⁴⁰ Obwohl andere Indikatoren, wie beispielsweise der Spezialhandel, kontemporär eine deutlich höhere Korrelation mit den Exporten aufweisen als die ifo-Indikatoren, ist der Vorsprung bezüglich der zur Verfügung stehenden Monate wohl ein wichtiger Grund, warum im Prognoseexperiment die ifo-Indikatoren bessere Prognosen liefern können als andere, wie beispielsweise der Spezialhandel. Insgesamt sind die ifo-Indikatoren also ein unverzichtbares Werkzeug, um die Entwicklung des deutschen Exportssektors richtig einschätzen zu können.

⁴⁰ Weitere Evidenz für den Vorteil von Umfragedaten bei der Prognose der Exporte findet sich auch bei Elstner u. a. (2013), Hanslin und Scheufele (2016) und Lehmann (2015).