

Am 7. November 2012 fand der diesjährige ifo Branchen-Dialog statt, wiederum unterstützt vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie sowie der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. Über 220 Vertreter aus Wirtschaft und Politik nahmen daran teil. Wie üblich folgten auf Ausführungen zu gesamtwirtschaftlichen Themen vier Foren zur Industrie und zum Handel sowie zur Bauwirtschaft und zu den Dienstleistungen. Eine Zusammenfassung der Tagung bringt der vorliegende Bericht. Der nächste ifo Branchen-Dialog wird am 6. November 2013 stattfinden.

Einführung und Begrüßung

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Erich Greipl,
Präsident der IHK München und
Oberbayern

Die drei größten Herausforderungen für die Wirtschaft in Bayern, aber auch in Deutschland insgesamt sind nach Greipl: 1) die Eindämmung der Euro-Schuldenkrise. 2) das Management der Energiewende und 3) die Fachkräftesicherung.

Zu 1): Ohne eine nachhaltige Lösung der Euroschuldenkrise wird das konjunkturelle Fahrwasser unruhig bleiben. Es mehrten sich nach Greipl die Zeichen, dass die Euroschuldenkrise zu wahltaktischen Zwecken missbraucht wird. Dies lässt seiner Meinung nach nichts Gutes für das Wahljahr 2013 erwarten. Denn zusätzliche Ängste und Unsicherheit zu schüren, wäre nach Greipl das Letzte, was derzeit gebraucht wird.

Zu 2): Die nun massiv von 3,6 auf 5,3 Cent/kWh steigende EEG-Umlage unterstreicht den dringenden Reformbedarf. Der Ausbau der erneuerbaren Energien muss künftig wirtschaftlicher erfol-

gen und mit dem erforderlichen Netzausbau und dem Ausbau von Ersatzkraftwerken und externen Speichern besser synchronisiert werden. Die Kritik muss sich am gesamten EEG-Mechanismus entladen und nicht an der notwendigen Entlastung energieintensiver Betriebe. Als erster Schritt sollte eine maximale Fördermenge im Rahmen des EEG-Mechanismus vorgegeben werden. Dies kann bereits einen weiteren massiven Anstieg der Umlage verhindern. Mittelfristig muss eine wettbewerbsorientierte, bedarfsgerechte Mengensteuerung erfolgen, am besten durch ein Quotenmodell.

Zu 3): Jenseits konjunktureller Effekte wird es in Zukunft immer schwieriger werden, Fachkräfte zu finden. Im Mittelpunkt sollte der »Fachkräfteschatz« in der jeweiligen Region stehen. Dazu gehört neben der Erhöhung der Erwerbsquote von Frauen und Älteren auch eine verstärkte Aus- und Weiterbildung. Ein Bereich erfordert nach Greipl besonderes Augenmerk: die Migranten. Unter ihnen ist eine duale Ausbildung deutlich weniger verbreitet als unter deren Altersgenossen. Da ihr Anteil unter den Schülern immer größer wird, müssen sie stärker für Ausbildungsberufe gewonnen werden. Zusätzlich zum »Fachkräfteschatz« in der Region wird jedoch auch eine bedarfsgerechte Zuwanderung benötigt.



Martin Zeil, Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Martin Zeil, Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Zweifellos gehen nach Zeil die anhaltende Schuldenkrise im Euroraum und die zunehmende weltweite Konjunkturabkühlung auch an Bayern nicht spurlos

vorbei. Die bayerische Wirtschaft scheint aber so robust zu sein, dass auch bei nachlassender Konjunktur in diesem und im nächsten Jahr jeweils ein moderates Wachstum in der Größenordnung von 1% realistisch erscheint. Sehr erfreulich ist insbesondere die Beschäftigtenentwicklung in Bayern. Auch wenn der Herbstaufschwung am Arbeitsmarkt vergleichsweise verhalten ausgefallen ist, so wurde zuletzt mit 4,8 Millionen ein neuer Rekord bei den sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in Bayern erreicht. Und bei den Erwerbstätigen ist ein neuer Höchstwert von fast 7 Millionen zu vermelden. Jeder vierte neue Arbeitsplatz in Deutschland ist damit in diesem Jahr in Bayern entstanden. Spiegelbildlich war die bayerische Arbeitslosenquote von 3,4% mit Abstand die niedrigste in ganz Deutschland (6,5%).

Entscheidend für die erfreuliche Beschäftigtenentwicklung ist nach Zeil insbesondere der ausgewogene Branchenmix in Bayern. Dass dabei die Industrie das tragende Fundament der Wirtschaft darstellt, hat Bayern nie aus den Augen verloren. Mittlerweile wird auch anderswo auf der Welt wieder klarer gesehen, dass die Industrie der produktive Kern einer Volkswirtschaft ist. Erst vor wenigen Wochen hat die Europäische Kommission eine neue Mitteilung mit dem Titel »Eine stärkere europäische Industrie bringt Wachstum und wirtschaftliche Erholung« vorgelegt. Sie will den Anteil der Industrie an der Wertschöpfung in Europa von heute 16% bis 2020 auf 20% steigern. Bayern ist in puncto Industrialisierung da, wo andere erst wieder mühsam hinwollen: Die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes erwirtschaften in Bayern 25% der Bruttowertschöpfung. Mehr als 20% der bayerischen Erwerbstätigen sind dort beschäftigt. Die starke Industrie ist zentrale Voraussetzung für das dynamische Wachstum und die hohe Beschäftigung in Bayern.

In Bayern wie im Bund gilt: Die deutsche Wirtschaft konnte im letzten Jahrzehnt ihre Wettbewerbsfähigkeit im europäischen Vergleich deutlich steigern, vor allem durch eine Lohnpolitik mit Augenmaß, durch tiefgreifende Arbeitsmarkt- und Sozialreformen und durch Anstrengungen zur Konsolidierung der öffentlichen Haushalte.

Deutschland war vor zehn Jahren der »kranke Mann« Europas. Derzeit gilt Deutschland als Wachstumsmotor des Kontinents. Dieser Erfolg darf nicht leichtfertig verspielt werden, zumal sich die Konjunktur derzeit abkühlt. Im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit muss die Energiewende gelingen und die Stromversorgung dabei sicher und bezahlbar bleiben. Die derzeit schwerste Belastungsprobe für die Europäische Union und den Euroraum ist die aktuelle Schuldenkrise. Höchste Priorität kommt daher den Bemühungen zu, die Ungleichgewichte in Europa wieder ins Lot zu bringen. Ansonsten ist die europäische Idee in Gefahr.

Ein neues Modell für die Eurozone

Vortrag von
Prof. Dr. Dres. h.c. Hans-Werner Sinn

Der Euro ist kaputt und was kaputt ist, muss repariert werden. Mit diesem Eingangsstatement führte Sinn in seine Abrechnung mit dem gegenwärtigen Eurosystem ein. Seine Diagnose und Therapievorschläge präsentierte er in fünf Abschnitten.

Seifenblasen in der Peripherie des Euroraums

Bereits 1995 nach dem EU-Gipfel von Madrid begann im heutigen Euroraum der Zinsanpassungsprozess. Die in den Jahren davor gewaltigen Abstände der Zinssätze für deutsche und z.B. italienische oder spanische Staatsanleihen begannen schnell zu schrumpfen. Von 1999 bis Mitte 2007 lag de facto eine Eurobond-Situation vor: Die Zinsabstände zwischen Anleihen gleicher Laufzeit waren im Euroraum fast gänzlich verschwunden. Alle am Euro teilnehmenden Länder profitierten von einem ähnlich niedrigen Zinsniveau, wie vorher im Wesentlichen nur Deutschland, Österreich und die Niederlande. Der Zinsrückgang führte in den heutigen Eurokrisenländern, insbesondere Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien (GIIPS-Länder), zu einem gewaltigen kreditfinanzierten Aufschwung, in Spanien und in Irland vor allem im Immobiliensektor. Die neuen »Tigerländer« in Europa, wie die heutigen Krisenländer damals häufig genannt wurden, genossen das Vertrauen der internationalen Kapitalanleger und konnten sich erhebliche Defizite in der Handelsbilanz leisten, ohne dass sich dies in wieder steigenden Zinsaufschlägen am Kapitalmarkt niederschlug. Diese »Schönwetterperiode« bekam erste Vorboten der heranziehenden »Gewitterfront« im zweiten Halbjahr 2007 zu spüren als sich erste Spannungen am Kapitalmarkt in den USA zeigten; aber erst mit der Lehman-Pleite im September 2008 erfasste das »Unwetter« den internationalen Kapitalmarkt und trieb die Zinsaufschläge in den heutigen Eurokrisenländern nach oben.



Prof. Dr. Dres. h.c. Hans-Werner Sinn, Präsident des ifo Instituts

Der Verlust der Wettbewerbsfähigkeit

Im Gefolge des starken Konjunkturaufschwungs in den heutigen Eurokrisenländern in den Jahren 1995 bis 2008 stiegen dort die Löhne kräftig an, was sich negativ auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit dieser Länder auswirkte. Nach den von Sinn vorgelegten Zahlen stiegen die Preise in den GIIPS-Ländern um ca. ein Drittel stärker als im Rest des Euroraums, was handelsgewichtet zu einer realen Aufwertung der GIIPS-Gruppe gegenüber den anderen Euroländern um 30% führte. Im Gegensatz dazu kam es in Deutschland dank moderater Tarifabschlüsse und struktureller Reformen am Arbeitsmarkt (Stichwort Agenda 2010) zu einer realen Abwertung gegenüber den anderen Euroländern in Höhe von 22%.

Um diesen Wettbewerbsverlust wieder wettzumachen, wären nach den von Sinn zitierten Zahlen von Goldman Sachs folgende reale Abwertungen nötig: Portugal 35%; Griechenland 30%; Spanien 20%; Frankreich 20%; Italien 10% bis 15% und Irland 0% bis 5%. Nach Sinn ist dieser reale Abwertungsprozess bisher erst in Irland in Gang gekommen; in den anderen Krisenländern sind bestenfalls vorsichtige Ansätze hierzu erkennbar.

Ein Schlaglicht auf den eingetretenen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit vermittelt folgendes Zahlenbeispiel: Griechenland ist 64% teurer als die Türkei und dies bei weitgehend vergleichbarer Exportstruktur. Insbesondere in Griechenland und Portugal übersteigt die Summe aus staatlichen und privaten Konsumausgaben deutlich das Nettosozialprodukt (in Griechenland um rund 15% und in Portugal um rund 10%). Mit anderen Worten: Die Konsumenten in diesen beiden Ländern leben weiterhin deutlich über ihre Verhältnisse und können ihren derzeitigen Lebensstandard nur dank kräftiger ausländischer Kredit- bzw. Transferzahlungen aufrechterhalten.

Der Rettungsschirm der EZB

Die Europäische Zentralbank hat bisher für 209 Mrd. Euro Staatsanleihen der Eurokrisenländer gekauft, gegen den Willen der ehemaligen deutschen Mitglieder im EZB-Rat Weber und Stark und unter Protest des derzeitigen Bundesbankpräsidenten Weidmann. Wesentlich umfangreicher als dieser Betrag von direkt erworbenen Staatsanleihen sind jedoch die Überziehungskredite bei internationalen Überweisungen, die im Rahmen des Zahlungssystems der Euro-Zentralbanken (Target-Salden) gewährt wurden. Im September 2012 beliefen sich die Target-Forderungen von Deutschland, Finnland, Luxemburg und den Niederlanden auf 998 Mrd. Euro, davon die von Deutschland allein auf rund 695 Mrd. Euro. Dem stehen die Target-Schulden der GIIPS Länder in Höhe von 923 Mrd. Euro gegenüber.

Target Salden

Target ist das Zahlungssystem der Zentralbanken des Eurosystems für die Abwicklung eilbedürftiger Überweisungen. (Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer). Der Target Saldo in der Bundesbankbilanz geht also im Wesentlichen auf grenzüberschreitende Transaktionen von Banken zurück. Über Target2, dem 2007 erweiterten Target System, fließen pro Tag im Durchschnitt rund 350 000 Zahlungen im Wert von rund 2½ Bill. Euro. Das entspricht in etwa dem deutschen Inlandsprodukt.

Die Zahlungen zwischen den Zentralbanken haben sich in den ersten Jahren der Währungsunion (bis 2007) ungefähr ausgeglichen. Seit der Lehman-Pleite 2008 hat das gegenseitige Vertrauen der Banken sehr gelitten. Anstelle des bankinternen Saldenausgleichs sprangen die Notenbanken des Eurosystems ein. Die Rating Agentur Moody's hat sich bei ihrer jüngsten Kritik an der Bundesrepublik Deutschland direkt auf die hohen Target-Forderungen bezogen. Auch die Bundesbank sieht hier inzwischen große Risiken und hat dies in einem Brief an EZB-Chef Draghi zum Ausdruck gebracht.

Die Target-Salden messen grenzüberschreitende Nettoüberweisungen. In den südlichen Ländern wird Zentralbankgeld geschöpft. Diese Geldschöpfung ist fast grenzenlos, da die EZB die Bonitätsanforderungen für die hinterlegten Sicherheiten laufend gesenkt hat. Deutschland hat für seine Exportüberschüsse im Euroraum in den vergangenen Jahren keine marktfähigen Objekte mehr erhalten, sondern nur noch Target-Forderungen. Vereinfachend gesprochen, lassen die Krisenländer also bei Deutschland anschreiben. Wenn der Euro zerbrechen sollte, liefe dies auf eine wertlose Forderung hinaus. Das jetzige Target System ist nicht überlebensfähig, es fehlt ein Ausgleichsmechanismus. In den USA wurden die Salden durch Gold ausgeglichen, bis 1914 das Clearing System der FED Bank eingeführt wurde.

Ein Fünfpunkteplan zur Therapie

1. *Neuorganisation des Zahlungsverkehrs nach amerikanischem Muster*
Ein solcher Schritt erscheint aufgrund der Größenordnung der inzwischen aufgelaufenen Ungleichgewichte und der Machtverhältnisse innerhalb der EZB nur schwer durchsetzbar. Für die Zukunft erscheint aber eine neue Form des Kontenausgleichs zwischen den nationalen Zentralbanken – angelehnt an das amerikanische Beispiel – unabdingbar.
2. *Temporäre Austritte peripherer Länder, Verdichtung auf den Kern*
Eine Lösungsmöglichkeit bestünde darin, dass einige Krisenländer mit besonders großen Verschuldungsproble-

men (z.B. Griechenland und Portugal) aus dem Euro ausscheiden. Nachdem dank Abwertung und struktureller Maßnahmen diese Länder wieder ihre Wettbewerbsfähigkeit erreicht haben, steht einer Neuaufnahme – bei Erfüllung der Maastricht-Kriterien – nichts im Wege.

3. *Bankenunion mit zentraler Aufsicht*

Als Fernziel ist im Euroraum eine Bankenunion mit einer einheitlichen Finanzaufsicht anzustreben. Abzulehnen ist jedoch eine zu große Nähe der Bankenaufsicht zur Notenpresse, nicht zuletzt um zu vermeiden, dass Altkredite gerettet werden, um bei der EZB den Abschreibungsbedarf geringer zu halten als objektiv angezeigt. An erster Stelle müssen die Bankeigner mit ihren Einlagen haften. Falls dies nicht ausreicht, müssen die Guthaben der Bankanleihergläubiger zwangsweise in haftendes Eigenkapital umgewandelt werden (Debt Equity Swap).

4. *Liquiditätshilfen und Konkursordnung für Staaten*

In diesem Zusammenhang verwies Sinn auf den Bericht der European Economic Advisory Group at CESifo (EEAG) aus dem Jahre 2010, in dem auf abgestufte Maßnahmen bis hin zum Konkursfall einzelner Mitgliedsländer vorgeschlagen wurden.

5. *Fernziel: Vereinigte Staaten von Europa*

Zu diesem Fernziel gehören Merkmale wie eine gemeinsame Streitmacht, eine gemeinsame Regierung und ein Parlament mit demokratischer Repräsentanz. Nicht dazu gehören aber eine Sozialisierung der Altschulden und die Einführung einer Transferunion. Die amerikanische Geschichte hat gelehrt, dass ein solches Transfersystem eine enorme Sprengkraft entwickeln kann, also ganz das Gegenteil davon, was sich die Befürworter ursprünglich erwartet hatten.

blemen leidet, hält Sinn nicht für gegeben. Zum einen könne seiner Meinung nach Deutschland durchaus eine leichte Aufwertung seiner Währung verkraften. Von einem solchen Terms-of-Trade-Effekt profitieren letztlich die Konsumenten. Sollte der Aufwertungsdruck zu stark werden, besteht immer noch die Möglichkeit, am Devisenmarkt zu intervenieren, wie es schon seit einiger Zeit die Schweiz vorerzählt.

Eine vorgeschlagene Kontingentierung der Liquiditätszufuhr seitens der EZB im Wege höherer Bonitätsanforderungen an die zur Absicherung hinterlegten Papiere hält Sinn zwar im Grunde für wünschenswert, aber angesichts der herrschenden Mehrheitsverhältnisse im EZB-Rat für politisch nicht durchsetzbar. Das könne man nur durch die Änderung des Maastrichter Vertrages korrigieren.

Diskussion

An den Vortrag von Sinn schloss sich eine lebhafte Diskussion an. Auf einige Fragen soll hier kurz eingegangen werden. So wurde z.B. darauf hingewiesen, dass es keine Nachschusspflicht seitens der Deutschen Bundesbank gibt, wenn z.B. durch »faule« Target-Kredite das Eigenkapital der Deutschen Bundesbank leidet. Sinn wies darauf hin, dass aber auch in diesem Fall der Steuerzahler letztlich die Rechnung bezahlt, da dann weniger Bundesbankgewinne an den Finanzminister überwiesen werden.

Eine Parallelwährung hält Sinn als Übergangslösung durchaus für vorstellbar. De facto handelt es sich um eine besondere Form des (temporären) Ausscheidens aus der Währungsunion.

Die Gefahr, dass Deutschland und andere Gläubigerländer im Falle des Ausscheidens einiger Krisenländer aus der Währungsunion unter aufwertungsbedingten Wettbewerbspro-

Branchenforum 1: Konjunkturelle Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe

*Michael Ebnet, Hans-Dieter Karl und
Hans-Günther Vieweg unter Mitarbeit von Rudolf Stanga*

Die Erholung der Weltwirtschaft nach dem durch die Finanz- und Wirtschaftskrise ausgelösten Einbruch war bis in das Jahr 2011 dynamisch verlaufen. Während die Industrieproduktion in den meisten Schwellenländern in der Krise kaum betroffen war, taten sich die Unternehmen in den entwickelten Ländern schwer, das Vorkrisenniveau wieder zu erreichen. Die notwendigen Maßnahmen zur Bewältigung der Krise dämpfen weiterhin die Nachfrage, insbesondere im Euroraum. Die industrielle Produktion in den am meisten betroffenen Ländern ist rückläufig. Die deutschen Unternehmen können sich von dieser Entwicklung nur zum Teil abkoppeln, da die Aufträge der Eurozone ein hohes Gewicht besitzen. Die deutsche Industrie kann die schwache Nachfrage aus dem Euroraum trotz ihrer starken Position auf Überseemärkten nicht voll kompensieren. Nach einem Rückgang der Industrieproduktion im laufenden Jahr kann nur mit einer Stagnation der Industrieproduktion 2013 gerechnet werden. Der Aufschwung in der Industrie ist ins Stocken geraten, erst im kommenden Jahr ist wieder mit Wachstum zu rechnen.

Die Wettbewerbssituation für viele deutsche Industrieunternehmen wird durch steigende Stromkosten zusätzlich verschärft. Selbst in Branchen wie der Textilindustrie, die nicht als besonders energieintensiv gelten, nimmt aufgrund des Anstiegs der Strompreise die Kostenbelastung insgesamt beträchtlich zu. Dies führt zwar nicht zu einer spektakulären Verlagerung von Fertigungsstandorten, beschleunigt aber den Strukturwandel in Krisenzeiten. Dabei werden in Europa vor allem Kapazitäten in den energieintensiven Grundstoffindustrien abgebaut, die international aufgrund hoher Energiepreise unter starkem Wettbewerbsdruck stehen. Die Lage für diese Branchen wird in Zukunft noch schwieriger werden, da die USA mit ihrer eigenen Energie- wende – hin zu einer stärkeren Selbstversorgung mit Energierohstoffen – einen Weg eingeschlagen haben, der zu einer deutlichen Senkung der Energiekosten führt. Die Vereinigten Staaten werden für energieintensive Produktionen und damit als Investitionsstandort attraktiv gemacht.

Die Schwerpunkte der industriellen Produktion verlagern sich beschleunigt in Richtung auf die Schwellenländer

Die rasche wirtschaftliche Erholung nach dem weltweiten Konjunktureinbruch 2009 hatte schon im Verlauf von 2011 an Fahrt verloren. 2012 hat sich die konjunkturelle Einrü-

bung vertieft. Ein wichtiger Belastungsfaktor ist die Schulden- und Vertrauenskrise im Euroraum. Hinzu kommt, dass Anpassungsprozesse, die seit dem Platzen der Immobilienblase in den USA im Jahr 2007 auch in anderen fortgeschrittenen Volkswirtschaften stattfinden, noch nicht abgeschlossen sind. Die Notenbanken in den großen fortgeschrittenen Volkswirtschaften reagierten im Spätsommer 2012 auf die Zunahme von Pessimismus auf den Finanzmärkten und die Eintrübung der konjunkturellen Aussichten durch die Ankündigung unbegrenzter Wertpapierkäufe. Auf den Finanzmärkten hat sich die Stimmung in der Folge verbessert, nennenswerte realwirtschaftliche Effekte waren bisher nicht festzustellen.

Die seit einigen Jahren zu beobachtenden Unterschiede in der Entwicklung zwischen den reifen Volkswirtschaften und den Schwellenländern bleiben groß. Während erstere gemessen am Bruttoinlandsprodukt 2011 mit im Durchschnitt 1,5% wuchsen und für 2012 und 2013 von nur jeweils 1,2% ausgegangen werden kann, liegen die Wachstumsraten der Schwellenländer bei 6,7%, 5,0% und 5,5%. Die im Mittel deutlich höheren Zuwächse aus dem letzten Jahrzehnt werden nicht mehr erreicht.¹ Die Unterschiede zwischen den beiden Ländergruppen in der Wachstumsdynamik sind in der Industrie noch stärker ausgeprägt als in der Gesamtwirtschaft. Die EU-27 und Japan werden 2012 Rückgänge hinnehmen müssen. Von den großen Industrieländern weisen allein die USA eine nennenswerte Expansion auf. Die industriellen Schwerpunkte verschieben sich insbesondere in Richtung Asien.

Die US-Industrie kehrt auf den Wachstumspfad zurück

Die **US-Industrie** war vom Zusammenbruch der Immobilienblase und der Finanzmarktkrise schon 2008 voll erfasst worden. Die Industrie fiel in die Rezession, und der Abschwung hatte sich 2009 beschleunigt. Der durch staatliche Stützungsmaßnahmen in Gang gesetzte Aufschwung im Jahr 2010, der insbesondere dem Fahrzeugbau zugute gekommen war, hatte nur zu einem vorübergehend starken Anstieg der Produktion von knapp 6% geführt. Gegen Jahresende verlor die Expansion schon wieder an Dynamik. Das Wachstum des Jahres 2011 mit 4,1% war nicht ausreichend, das Vorkrisenniveau wieder zu erreichen.

Die Hersteller von Maschinen und Ausrüstungen berichten über rückläufige Geschäfte. Hersteller von Maschinen und Fahrzeugen, die 2011 kräftig expandierten, melden für das dritte Quartal 2012 – auf Jahresrate hochgerechnet – deutliche Rückgänge. Deutsche Investitionsgüterhersteller haben allerdings eine günstigere Wahrneh-

¹ Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2012), *Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2012: Eurokrise dämpft Konjunktur – Stabilitätsrisiken bleiben hoch*, München, S. 5.

mung des US-Markts. Sie berichten über eine gute und wachsende Nachfrage.

Erschwerend für die US-Firmen kommt hinzu, dass Ende des Jahres Haushaltsverhandlungen zwischen Demokraten und Republikanern anstehen, die wie schon in der Vergangenheit in einer mehr oder weniger langen Pattsituation münden könnten. In Abhängigkeit der Dauer dieses »Fiscal Cliff« muss mit Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Entwicklung gerechnet werden.

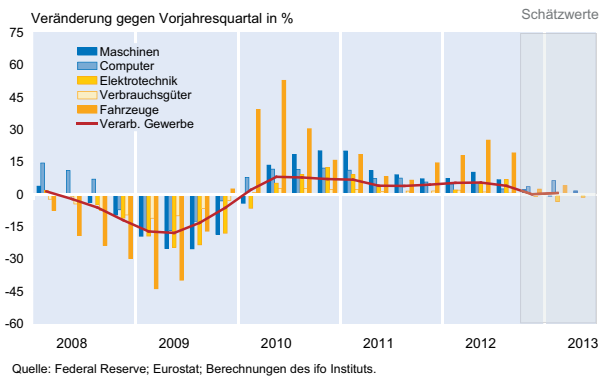
Im Verlauf von 2012 hat sich das Geschäftsklima in den USA eingetrübt. Der Einkaufsmanagerindex ist seit Jahresanfang auf Talfahrt und hat zur Jahresmitte die kritische Marke von 50 unterschritten, die eine Kontraktion anzeigt. Die letzten Umfrageergebnisse vom September und Oktober signalisieren eine leichte Besserung der Perspektiven, sind aber mit Werten von 51,5 und 51,7 alles andere als ein Hinweis auf eine robuste Trendwende. Die ifo-Schätzung für die US-Industrieproduktion weist nach einer Stagnation im vierten Quartal 2012 auf eine Erholung zu Beginn des kommenden Jahres hin. Im Durchschnitt 2012 kann die Industrieproduktion preisbereinigt um 3,5% zulegen.

Für 2013 muss davon ausgegangen werden, dass die Entwicklung nicht sofort, sondern erst verzögert in Abhängigkeit von der zeitlichen Auflösung der haushaltspolitischen Hängepartie einsetzt. Die Staatsverschuldung der USA ist insgesamt zwar gravierender als die der Eurozone, die Vereinigten Staaten besitzen jedoch Regeln und Institutionen, die besser für die Handhabung der aktuellen Probleme geeignet sind, so dass weniger Risiken für die Entwicklung im kommenden Jahr gesehen werden. Angesichts einer weiterhin gedämpften Binnennachfrage und der schwachen weltweiten konjunkturellen Perspektiven wird von einer Zunahme der US-Industrieproduktion um 3,0% ausgegangen (vgl. Abb. 1 und Tab. 1).

Japans Industrie leidet unter schwierigen Rahmenbedingungen

Den schärfsten Einbruch unter den großen fortgeschrittenen Volkswirtschaften hatte die japanische Industrie 2009

Abb. 1
Industrieproduktion der USA



erlitten. Der Erholungsprozess war im Gegensatz zu den USA mit einem Plus von 17,4% im Jahr 2010 ausgesprochen stark und breit angelegt, wozu auch der Fahrzeugbau kräftig beigetragen hatte. Die Produktion von Investitionsgütern, Informations- und Kommunikationstechnik expandierte dynamisch. Der positiven Entwicklung setzte die Naturkatastrophe und die Havarie mehrerer Kernkraftwerke ein abruptes Ende. Die Produktion war schon im ersten Quartal 2011 tangiert worden, und im zweiten Quartal erfolgte ein scharfer Einbruch. In den folgenden Quartalen verursachten Störungen bei der Versorgung mit Energie und Vorprodukten einen weiteren Rückgang der Produktion. Im Mittel des Jahres 2011 war die Industrieproduktion um 2,5% gesunken.

Aufgrund des Einbruchs im Vorjahr ist es im ersten Halbjahr 2012 zu einem rein rechnerisch starken Anstiegs der Produktion gekommen. Doch schon das dritte Quartal hatte den Vorjahreswert um 4,6% unterschritten. Bis zum Jahresende wird es keine Wende zum Besseren geben. Die japanische Industrie hat gegen eine Reihe widriger Fakten anzukämpfen. Die schwächelnde Weltwirtschaft belastet die immer noch stark exportorientierten Unternehmen. Die Aufwertung des Yen gegenüber dem Euro und dem koreanischen Won hat die Preiswettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu diesen wichtigen Konkurrenznationen dramatisch verschlechtert. Der Streit mit China um Inseln im chinesischen Meer hat nicht nur zu politischen Spannungen geführt, son-

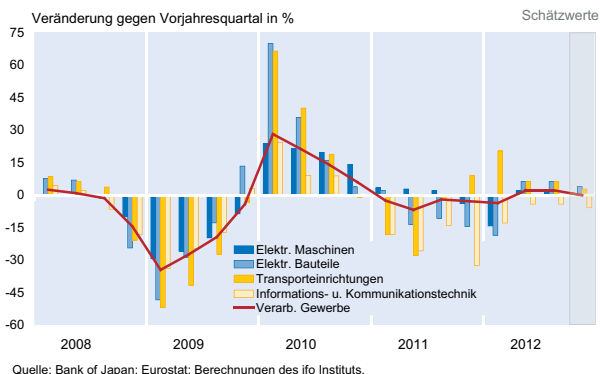
Tab. 1
Industrieproduktion in der Triade und in asiatischen Schwellenländern
Veränderungsraten gegenüber dem Vorjahr in %

	2011					2012					2013
	1. Q	2. Q	3. Q	4. Q	Jahr	1. Q	2. Q	3. Q	4. Q	Jahr	Jahr
EU-27	6,5	3,5	3,1	-0,1	4,7	-1,4	-1,9	-2,2	-3,5	-2,5	-2
Deutschland	12,7	9	9	4,6	8,7	1,1	-0,4	-1,1	-2,5	-1	0
USA	5,5	3,6	3,3	4	4,1	5,1	5,3	3,8	0	3,5	3
Japan	-1,3	-5,8	-0,9	-1,6	-2,5	2,7	5,1	-4,6	-3,2	0	1
Asien, Emerging Economies ^{a)}	11,3	9,9	10,6	7,7	10	8,2	7,2	7,6	7,5	7,5	7,5

^{a)} China, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand, Vietnam.

Quelle: Nationale statistische Büros; Goldman Sachs; ifo Institut.

Abb. 2
Industrieproduktion Japans



den den Absatz von Waren in diesem inzwischen wichtigen Auslandsmarkt einbrechen lassen. Hinzu kommen strukturelle Probleme. Die japanische Konsumelektronikindustrie, einstmalig weltweit führend, verliert Marktanteile. Traditionsfirmen wie Sony, Sharp und Panasonic fahren Milliardenverluste ein. In Hochtechnologiebereichen sind Japans Industrieunternehmen zwar weiterhin noch weltweit führend und können in einigen Nischen auf eine quasi monopolistische Marktstellung bauen, deren Beitrag zur gesamten Industrieproduktion ist jedoch gering. Die Industrieproduktion Japans wird trotz des hohen Zuwachses im ersten Halbjahr preisbereinigt nicht über eine Stagnation 2012 hinauskommen.

Das Geschäftsklima japanischer Industrieunternehmen hat sich im Jahresverlauf 2012 eingetrübt. Der Tankan-Bericht vom Juni wies bei den Großunternehmen noch ein leichtes Überwiegen der positiven Erwartungen auf. Im September waren die negativen Einschätzungen in der Mehrheit. Bei den mittelgroßen und kleinen Unternehmen hat sich in diesem Zeitraum die schon von Beginn an schlechte Stimmung noch vertieft. Besser als andere Branchen sind die Erwartungen im Bereich der Holzindustrie und in Teilen des Maschinenbaus, während im Fahrzeugbau die Stimmung eingebrochen ist. Die japanische Industrie wird mit einem Unterhang in das kommende Jahr starten. Die Produktion wird deswegen nur um 1% zulegen können (vgl. Abb. 2).

Die Inlandsnachfrage hält die Industrie der asiatischen Schwellenländer auf Wachstumskurs

Die Schwellenländer Asiens (China, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand, Vietnam) hatten im Krisenjahr nur einen Dämpfer im Aufwärtstrend der Industrieproduktion hinnehmen müssen. 2010 hatte sich das Wachstum schnell wieder beschleunigt und lag im Jahresmittel um 13,4% über dem Niveau des Vorjahres. Mit Ausnahme von Indonesien und Malaysia hatten die Länder der Region ihre Produktion zweistellig ausweiten können. Eine vollständige Abkopplung von der Krise in der entwickelten Welt war jedoch

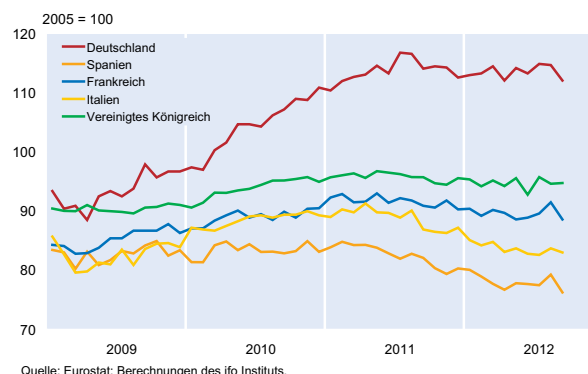
nicht möglich. Ein Rückgang der Dynamik war die Folge. 2011 konnte die Industrie im Mittel nochmal um 10% expandieren.

Die Konjunkturindikatoren der asiatischen Schwellenländer weisen auf eine Spaltung der globalen Konjunktur hin. Während für die Binnennachfrage von guten Perspektiven gesprochen wird, werden vom Ausland keine Impulse erwartet, teils wird sogar eine Zuspitzung der außenwirtschaftlichen Situation befürchtet. Für das Jahr 2012 muss mit einem deutlich schwächeren Wachstum gerechnet werden. Chinas Produktion wird voraussichtlich »nur« um 8% bis 9% zulegen, Taiwan kann aber mit einem zweistelligen Ergebnis rechnen. Für die anderen Länder der Region wird von einer geringeren Dynamik der Industrieproduktion ausgegangen. In der Summe wird die Industrieproduktion der asiatischen Schwellenländer 2012 um 7,5% expandieren und damit deutlich unter den Werten vergangener Jahre liegen. Für 2013 wird ein Wachstum in ähnlicher Größenordnung erwartet, da die Krisen in den reifen Volkswirtschaften die globale Entwicklung weiterhin dämpfen werden.

Der Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit der Eurokrisenländer löst einen Einbruch der industriellen Produktion aus

Nach dem Einbruch der Industrieproduktion der EU-27 im Jahr 2009 setzte 2010 eine kräftige Erholung ein, die 2011 wieder an Fahrt verloren hatte. Im Mittel über alle Mitgliedstaaten war die Produktion in den beiden Jahren um 7,4% bzw. 4,7% angestiegen. Die Entwicklung verläuft zwischen den Mitgliedstaaten zunehmend unterschiedlich. In den Krisenländern Italien und Spanien wird die Produktion 2012 um jeweils rund 7% schrumpfen. In Griechenland hat sich der Einbruch aus dem Vorjahr fast unvermindert fortgesetzt. Portugal verzeichnet einen mit – 3% noch vergleichsweise moderaten Rückgang. Die einzige Ausnahme ist Irland, das einen leichten Zuwachs der Industrieproduktion erreichen kann. Die anderen großen Mitgliedstaaten der EU verzeich-

Abb. 3
Entwicklungspfade für die Industrieproduktion großer EU-Staaten



nen ebenfalls Rückgänge. Selbst die deutsche Industrie wird das laufende Jahr mit einem leichten Minus abschließen müssen. Insgesamt muss für die EU-27 mit einem Rückgang der Industrieproduktion 2012 um 2,5% gerechnet werden (vgl. Abb. 3).

Der Rückgang der Produktion ist in den von der Krise getroffenen Mitgliedsländern ebenso wie in Frankreich nicht nur Ausdruck eines Verlusts an Preiswettbewerbsfähigkeit über die gesamte Wirtschaft, er ist auch Ausdruck eines fehlenden Strukturwandels. Es gab keine ausreichende Anpassung an die Globalisierung, die Vorteile aus der internationalen Arbeitsteilung wurden nicht genutzt. Die Probleme sind besonders virulent in den Branchen, die durch arbeitsintensive Prozesse und einen niedrigen technischen Stand gekennzeichnet sind. Betroffen sind vielfach Betriebsstätten aus Branchen des Konsumgüterbereichs.

Der Vertrauensindikator aus dem europäischen Konjunkturtest hatte Anfang 2011 nach dem Einbruch von 2008 seinen letzten Höhepunkt erreicht (vgl. Abb. 4). Seitdem haben sich die Perspektiven für die Unternehmen eingetrübt. Innerhalb weniger Monate sind die Saldenwerte der Unternehmensmeldungen ins Minus gerutscht. Eine Wende zum Besseren ist nicht zu erkennen. Die europäische

Industrie wird mit einem Unterhang in das Jahr 2013 starten. Unter den Annahmen der Gemeinschaftsdiagnose, dass es im Verlauf des Jahres zu einer Belebung der Weltkonjunktur kommt, kann für die zweite Jahreshälfte mit einem Wiederanstieg der Produktionstätigkeit gerechnet werden, wobei allerdings die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Industrie in den Krisenländern die Erholung belastet. Im Ergebnis muss davon ausgegangen werden, dass die Industrie der EU-27 einen weiteren Rückgang ihrer Produktion 2013 nicht vermeiden kann. Ein Minus von 2% wird erwartet (vgl. Abb. 5).

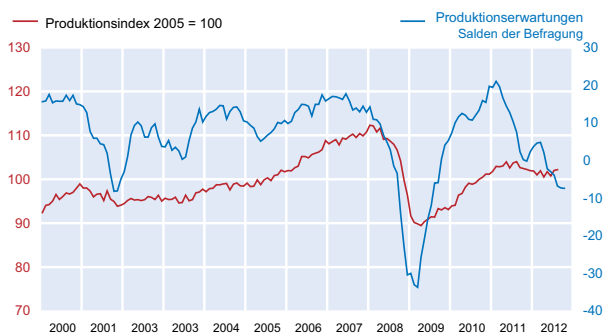
Die Krise im Euroraum und die umstrittene Position der deutschen Industrie

Kritik an der deutschen Wirtschaft als Verursacher interner Ungleichgewichte, ...

Die Industrie steht mit ihrer Produktion international handelbarer Güter im Mittelpunkt der Globalisierung und grenzüberschreitenden Konkurrenz, der Volkswirtschaften zunehmend ausgesetzt sind. Insofern ist eines der zentralen Probleme der Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft und der Eurozone im Besonderen der starke Anstieg der Lohnstückkosten in einer Reihe von Mitgliedstaaten, namentlich Griechenland, Portugal, Spanien und Italien. Aber auch die gesunkene Preiswettbewerbsfähigkeit der französischen Volkswirtschaft dämpft die Wachstumsperspektiven (vgl. Abb. 6).

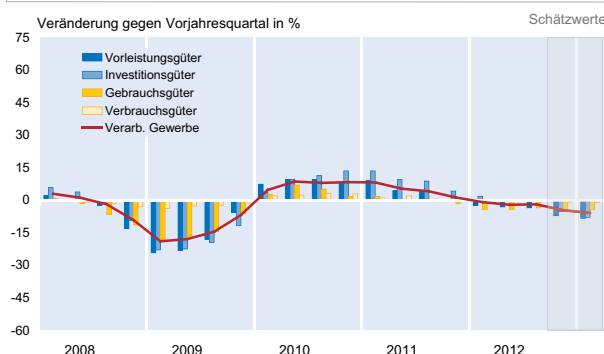
Im Kontrast zu den Krisenländern steht die Entwicklung in Deutschland. Die Konsolidierung im letzten Jahrzehnt, begleitet von schwachem Wachstum und Freisetzung von Arbeitskräften, hat Erfolge gezeigt, die internationale Konkurrenzfähigkeit ist gestiegen. Deutsche Unternehmen haben Marktanteile gewonnen. Diese Stärke wird vielfach nicht als Vorteil für die Gemeinschaft betrachtet, sondern Deutschland wird mit seinen Handelsüberschüssen im Euroraum als Störenfried gescholten. Deutschland habe sei-

Abb. 4 Konjunktur der EU-27-Industrie



Quelle: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 5 Industrieproduktion der EU-27



Quelle: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 6 Preiswettbewerbsfähigkeit in der Eurozone nominale Lohnstückkosten

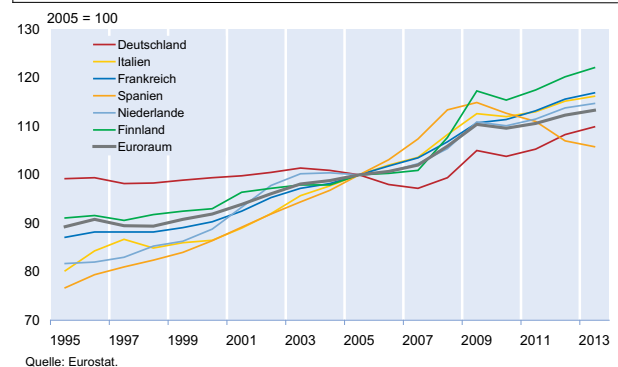
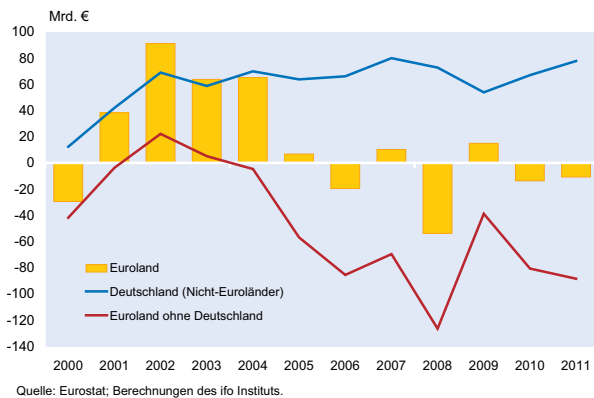


Abb. 7
Außenhandelsalden der Eurozone



ne Binnennachfrage zu stärken, um die Exportüberschüsse zu reduzieren. Um ein Auseinanderdriften des Euroraums zu verhindern, könnten auch die Steuern in Deutschland gesenkt und Löhne erhöht werden. Diese Positionen vertrat u.a. Frau Lagarde, heute Chefin des IWF, in ihrer Zeit als französische Wirtschaftsministerin.

... aber kein Lob für den Beitrag zum Gleichgewicht im Außenhandel

Die internen Ungleichgewichte sind durch das Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedstaaten im Euroraum ausgelöst worden. Entgegen der Erwartung, dass die Einführung der gemeinsamen Währung zu einer Annäherung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen führt, haben die Mitglieder des Währungsverbunds sich auf den bekannten ökonomischen Pfaden der Vergangenheit fortbewegt, was in Anbetracht einer gemeinsamen Währung, die kein Realignment mehr zulässt, Schwierigkeiten führen musste.

Wichtiger als die nicht zu klärende Schuldfrage für die divergierende realwirtschaftliche Entwicklung im Euroraum ist die Frage, was in Hinblick auf das außenwirtschaftliche Gleichgewicht zu erwarten wäre, wenn Deutschland seine Binnennachfrage mit den entsprechenden Folgen für seine preisliche Wettbewerbsfähigkeit stimulieren würde. Der Euroraum weist einen über die Jahre wechselnden, aber im Mittel in etwa ausgeglichenen Außenhandel auf. Für diese Balance ist wesentlich Deutschland mit seinen Handelsüberschüssen verantwortlich. Das von den Kritikern der starken deutschen Position vorgeschlagene Umschwenken der Politik würde – sofern erfolgreich – nicht ohne Auswirkungen auf die internationale Preiswettbewerbsfähigkeit bleiben. Der Außenhandel des Euroraums würde mit Sicherheit in ein dauerhaftes, strukturelles Defizit fallen und die außenwirtschaftliche Stabilität gefährden, weil Deutschlands Handelsüberschuss sinken oder sogar gänzlich verschwinden würde (vgl. Abb. 7).

Aussichten für die deutsche Industrie

2013 wird ein schwieriges Jahr

In den Jahren 2010 und 2011 ist die deutsche Wirtschaft deutlich stärker gewachsen als alle anderen großen Volkswirtschaften der Europäischen Union. Einen entscheidenden Beitrag zu dieser Entwicklung leistete das kräftige Wachstum des Verarbeitenden Gewerbes, das seine internationale Wettbewerbsposition in den zurückliegenden Jahren deutlich verbessert hat und durch seine Exportstärke die Stellung der deutschen Industrie auf den Weltmärkten festigen konnte. Dadurch ist der Anteil der industriellen Bruttowertschöpfung an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung in Deutschland deutlich gestiegen und weiterhin höher als in anderen großen Ländern Europas: 2011 und im ersten Halbjahr 2012 lag dieser Anteilswert bei 22,6%. Die industrielle Wertschöpfung ist 2011 real um 8,3% höher gewesen. Sie hat damit deutlich stärker als das Bruttoinlandsprodukt, das 2011 um 3,0% stieg, zugenommen.

Nach der kräftigen Expansion 2010 wuchs das industrielle Produktionsvolumen in Deutschland – gemessen am (realen) Produktionsindex der amtlichen Statistik – im Jahr 2011 nochmals stark um 8,7%. Allerdings ebnete der Aufschwung schon im zweiten Halbjahr deutlich ab, und auch 2012 stellte sich keine nachhaltige konjunkturelle Stabilisierung ein. In den ersten acht Monaten des laufenden Jahres blieb die reale Produktion mit einem Zuwachs von 0,4% nahezu unverändert gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode.

Auf eine Abschwächung der industriellen Aktivität deutet auch hin, dass die Ausweitung der Industrieproduktion von einer nachlassenden Nachfrage begleitet ist. Der reale Auftragseingang des Verarbeitenden Gewerbes ist 2011, nach einem Anstieg um 21,6% im Jahr 2010, nur noch um 7,5% gegenüber dem Vorjahr gewachsen, wobei sich die Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte deutlich abschwächte. In den ersten acht Monaten des Jahres 2012 fielen die Orders dann um 4,4% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert. Da die Einschränkung der Produktion dem Auftragsminus mit Verzögerung folgt, ist mit einem weiteren Abbau des Auftragsbestandes bis zum Jahresende zu rechnen. Die Kapazitätsauslastung der deutschen Industrie ist noch vergleichsweise hoch, obwohl sie saisonbereinigt von Oktober 2011 bis Oktober 2012 schon von 86,1% auf 81,7% absank. Sie ist damit nur wenig niedriger als im Durchschnitt der letzten zehn Jahre.

Starker Rückgang der Nachfrage aus dem Euroraum

Zu der gegenwärtigen Abschwächung der Industrieproduktion hat zunächst, wie in früheren Jahren, die Veränderung

der Auslandsnachfrage nur unterproportional beigetragen. Der Index des realen Auftragseingangs aus dem Ausland ist im Jahresdurchschnitt 2011 noch um 7,9% gestiegen. Die Bestellungen aus dem Ausland haben sich damit 2011 aber nur wenig besser entwickelt als der gesamte Auftragseingang. In den ersten acht Monaten 2012 nahmen die Auslandsorders insgesamt gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 3,5% ab. Die Aufträge aus dem Euroraum sind in diesem Zeitraum um 11,8% zurückgegangen, während die Bestellungen aus dem übrigen Ausland um 2,2% über dem Vorjahreswert lagen.

Schon 2011 hatte die inländische Nachfrage nach Erzeugnissen des Verarbeitenden Gewerbes etwas weniger stark als aus dem Ausland zugenommen, im laufenden Jahr ging sie spürbar stärker zurück als die Auslandsorders. Nach einem Anstieg des Auftragseingangs von 7,3% im Jahresdurchschnitt 2011 belief sich in den ersten acht Monaten 2012 das reale Minus auf 5,4% gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode. Am besten schnitt dabei in diesem Zeitraum mit einem Rückgang von 3,2% die inländische Nachfrage nach Konsumgütern ab. Größere Einbußen waren bei den Bestellungen von industriellen Vorleistungsgütern um 5,6% und der Nachfrage nach Investitionsgütern um 5,5% festzustellen.

Das nach wie vor hohe Niveau der Industrieproduktion wirkte sich positiv auf die Beschäftigung aus. So wurde die Zahl der Arbeitnehmer im Verarbeitenden Gewerbe 2011 um 3,0% gesteigert, nach dem Rückgang um 2,4% im Jahr 2010. Die geleisteten Arbeitsstunden nahmen 2011 wesentlich stärker um 4,2% zu. In den ersten acht Monaten des Jahres 2012 hielt der Beschäftigungsaufbau an; gegenüber dem Vorjahreszeitraum wurden 2,9% mehr Erwerbstätige registriert, die geleisteten Arbeitsstunden waren aber nur noch um 2,4% höher. Trotz des absehbaren Rückgangs der industriellen Produktion dürfte der Personalbestand vorerst gehalten werden, es könnte aber zu einer geringeren Auslastung des Personals durch weniger Arbeitsstunden kommen.

Der vom ifo Institut ermittelte Geschäftsklimaindex für das Verarbeitende Gewerbe spiegelt die aktuelle Entwicklung gut wider. Seit dem Höchstwert im April 2012 ist der Geschäftsklimawert gesunken und hatte zuletzt ein negatives Vorzeichen. Dabei wurde die aktuelle Geschäftslage bis zu den jüngsten Meldungen vom Oktober 2012 per saldo gut beurteilt. Dagegen hat sich in den letzten Monaten bei den Geschäftserwartungen eine überwiegend pessimistische Grundhaltung durchgesetzt. Zu diesen aktuellen Einschätzungen kommen die Meldungen der Testteilnehmer über steigende Lagerbestände, eine schwächere Nachfrage, auch aus dem Ausland, und zuletzt negativ beurteilte Exporterwartungen. Insgesamt signalisiert dieses Stimmungsbild eine sinkende Produktion.

Der anhaltende Rückgang des Geschäftsklimaindixators für das Verarbeitende Gewerbe im Lauf des Jahres 2012 korrespondiert mit der einsetzenden Abschwächung der Weltwirtschaft, die auf eine nachlassende Nachfrage in den großen Industrieländern zurückzuführen ist. Hinzu kommt das verglichen mit dem letzten Jahrzehnt geringere Wachstumstempo in den Schwellenländern. Trotz des immer noch hohen Niveaus der Produktion hat sich die schwächere Geschäftstätigkeit schon in den Meldungen zum ifo Konjunkturtest über die Entwicklung der Produktion niedergeschlagen, die zuletzt einen leichten Rückgang signalisieren. Nach der Hochrechnung der vom ifo Institut durchgeführten Branchenschätzungen ist für das Verarbeitende Gewerbe in Deutschland insgesamt mit einem Rückgang der industriellen Produktion im Jahresdurchschnitt 2012 von real 1,0% zu rechnen.

Schuldenkrise führt zu fortwährender Unsicherheit

Die anhaltende und ungelöste Schuldenkrise im Euroraum stellt eine starke Belastung für die wirtschaftliche Entwicklung dar; dazu kommen noch die Unsicherheiten über die weitere Entwicklung in den USA und in Japan. Da das Vertrauen in eine rasche Bereinigung der Krise nicht gegeben ist, kommt es in der Folge zu einer schwachen Nachfrage in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften. Das ist entsprechend bei der Festlegung der Rahmendaten für das deutsche Verarbeitende Gewerbe im Jahr 2013 zu berücksichtigen.

Die folgenden Annahmen über wesentliche weltwirtschaftliche Leitdaten und die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, die bestimmend für die Produktion des Verarbeitenden Gewerbes sind, basieren auf der Prognose des Herbstgutachtens der Wirtschaftsforschungsinstitute. Danach wird das Wachstum der Weltwirtschaft 2013 leicht auf 2,6% zunehmen, das reale Welthandelsvolumen wird nach dieser Abschätzung nur noch um 3,8% zulegen. Daneben wird ein mittlerer Rohölpreis für 2013 von 111 US-Dollar je Barrel unterstellt und ein durchschnittlicher Wechselkurs von 1,30 US-Dollar je Euro zugrunde gelegt. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte in Deutschland, die 2011 real spürbar gestiegen sind und im laufenden Jahr weniger stark – um 1,0% – zunehmen werden, dürften 2013 voraussichtlich um gut 1% höher sein. Nach dem Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen im Jahr 2012 wird für 2013 ein geringes Plus erwartet. Trotz des gedämpften weltwirtschaftlichen Wachstums werden die Exporte – wegen der guten, durch den schwachen Euro zusätzlich beförderten Preiswettbewerbsfähigkeit Deutschlands – in ähnlichem Ausmaß wie 2012 zunehmen können. Insgesamt dürfte das reale Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 2013 – dem Herbstgutachten zufolge – um 1,0% höher ausfallen.

Angesichts ihrer starken Stellung auf dem Weltmarkt wird die deutsche Industrie 2013 von der im Lauf des Jahres einsetzenden Belebung in den Schwellenländern profitieren können; auch ist von einer Stabilisierung der Konjunktur im Euroraum auszugehen. Das Verarbeitende Gewerbe wird aber im kommenden Jahr hinter der Entwicklung der Gesamtwirtschaft zurückbleiben. Vor allem die Segmente der Investitionsgüterindustrie (Elektroindustrie, Fahrzeugbau, Metallerzeugnisse), aber auch die großen Sparten des Vorleistungsgütergewerbes (chemische Industrie, Metallerzeugung und -bearbeitung) werden unter der geringen Zunahme der Investitionen und des Konsums im Inland sowie der schwachen Nachfrage auf dem Weltmarkt zu leiden haben. Insgesamt wird das reale Produktionsvolumen des Verarbeitenden Gewerbes im Jahre 2013 voraussichtlich unverändert sein.

Produktion von Investitionsgütern geht 2013 zurück

Das Investitionsgütergewerbe konnte 2011 mit einem Produktionsanstieg von 12,3% überdurchschnittlich stark von der Nachfragebelebung profitieren. Diese Entwicklung resultierte aus einer auf das Gesamtjahr bezogenen Erhöhung der Auslandsnachfrage (+ 10,2%) und der Inlandsbestellungen (+ 9,6%). Für die deutsche Industrie wirkte sich dabei besonders die hohe Auslandsabhängigkeit der Investitionsgüterbereiche positiv aus. Während aus der gesamten Industrie nahezu 47% der Produktion exportiert werden, setzen die Investitionsgüterproduzenten gut 60% ihrer Güter im Ausland ab.

Von der weltweiten wirtschaftlichen Abschwächung im laufenden Jahr ist auch die Investitionsgüterindustrie erfasst worden; das zeigt sich am Rückgang der Auslandsorders in den ersten acht Monaten 2012 um 3,5% und der inländischen Auftragseingänge um 5,5% real. Wegen der im Jahresverlauf sinkenden Auftragsbestände und der geringeren Nachfrage dürfte sich der Produktionszuwachs 2012 nur auf etwa 0,4% belaufen. Neben dem Maschinenbau und dem sonstigen Fahrzeugbau trägt auch die Gruppe Datenverarbeitung und elektronische Bauelemente zum Wachstum des Investitionsgüterbereichs bei. Die Entwicklung der Investitionsgüterindustrie wird 2013 von der schwachen Inlandskonjunktur aufgrund wenig steigender Ausrüstungsinvestitionen und dem vergleichsweise niedrigeren Wachstum der Weltwirtschaft bestimmt. Die Auslandsnachfrage wird daher nur wenig zunehmen. Für das Inlandsgeschäft sind die Aussichten noch schlechter. Diese Einschätzungen kommen auch in den jüngsten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests zum Ausdruck; danach werden die Geschäftserwartungen von den Investitionsgüterproduzenten zunehmend pessimistisch eingeschätzt. Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass im Jahresdurchschnitt 2013 die Investitionsgüterproduktion um rund 1,0% zurückgehen wird.

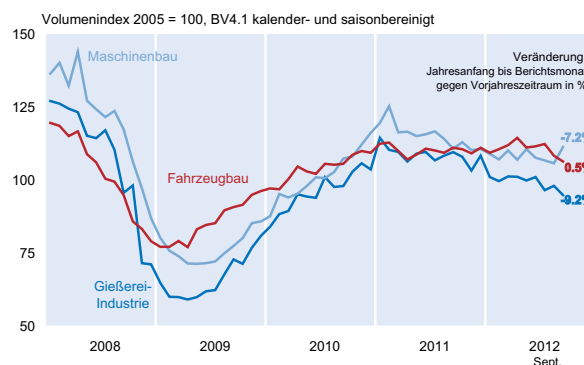
Gießereien stehe voraussichtlich Stagnation bevor

Heiko Lickfett, Bundesverband der Deutschen Gießerei-Industrie (BDG), legte als Geschäftsführer des Fachverbandes Fe-Guss die Perspektiven für die Investitionsgüter- und Fahrzeugindustrie aus Sicht der Gießerei-Industrie dar. Als klassische Mittelstandsbranche beschäftigen rund 95% der ihr angehörenden Gießereiunternehmen weniger als 500 Mitarbeiter. Insgesamt waren in der Branche im Jahr 2011 – bezogen auf Betriebe von Unternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten – 77 900 Personen tätig; davon 45 800 im Eisen-(Fe)- und 32 100 im Nichteisen-(NE)-Bereich. Das Produktionsvolumen der deutschen Gießerei-Industrie lag bei 5,5 Mill. t (Fe: 4,5 Mill. t, NE: 1,0 Mill. t). Dabei erzielte die Branche einen Gesamtumsatz von rund 13,7 Mrd. Euro (Fe: 8,2 Mrd. Euro, NE: 5,4 Mrd. Euro). Die Kundengruppen der Gießereien sind weit gefächert. Mengennmäßig bedeutendster Abnehmer ist mit Abstand der Straßenfahrzeugbau; er kommt im FE-Bereich auf einen Anteil von 54% und auf der NE-Metallgussseite auf 76%. Die zweitwichtigste Abnehmerbranche ist der Maschinenbau. Darüber hinaus spielen die Elektrotechnik, die Bau- und die Stahlindustrie sowie der Schienenfahrzeugbau eine größere Rolle.

Nachdem die Gießereikonjunktur in den Jahren 2010 und 2011 stark von einer krisenbedingten Aufholbewegung geprägt war, gab die Produktion in den ersten neun Monaten 2012 beim Fe-Guss um 1,4% und beim NE-Guss um 1,2% gegenüber dem Niveau der entsprechenden Vorjahresperiode nach. Der weitere konjunkturelle Verlauf wird in erster Linie von der Situation in den beiden Hauptabnehmerbranchen Fahrzeug- und Maschinenbau bestimmt. Die dort nachlassende Geschäftstätigkeit hinterließ deutliche Bremsspuren in der Gießerei-Industrie. So fielen die Auftragseingänge von Januar bis September um 9,2% niedriger aus als im gleichen Vorjahreszeitraum (vgl. Abb. 8).

Was den Fahrzeugbau betrifft, war – infolge nur noch geringer Zuwächse bei Produktion (+ 1,4%) und Auftragsein-

Abb. 8
Auftragseingang Gießerei-Industrie und Hauptabnehmerbranchen (Deutschland)



gängen (+ 0,5%) – eine Seitwärtsbewegung zu beobachten, die durch die Auslandsnachfrage von außerhalb des Euroraums gestützt wurde. So erhöhten sich die Bestellungen aus dem sonstigen Ausland in den ersten neun Monaten 2012 um 13,5%, wohingegen die Orders aus dem Euroraum um 18,8% einbrachen. Insgesamt wies die Auslandsnachfrage – mit einem Plus von 2,4% – jedoch noch einen leicht positiven Trend auf. Keine Impulse kamen mehr aus dem Inland; hier blieben die Auftragseingänge um 2,9% hinter dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraums zurück.

Maßgeblich für die Entwicklung des deutschen Fahrzeugbaus, einer der beiden wichtigen Kundenbranchen der Gießerei-Industrie, ist vor allem der globale Pkw-Markt. Die Verläufe auf den regionalen Teilmärkten stellen sich allerdings sehr unterschiedlich dar. Während der Automobilabsatz in Westeuropa (EU-15 + EFTA) von Januar bis September 2012 bereits um 7,6% rückläufig war, expandierte das Absatzvolumen in den USA (+ 14,5%), in Indien (+ 10,0%) sowie in China (+ 8,5%) weiterhin vergleichsweise dynamisch. Insgesamt blieben im deutschen Fahrzeugbau sowohl die zahlenmäßige Pkw-Produktion (rund – 2%) als auch deren Export (rund – 1%) leicht hinter dem entsprechenden Vorjahresniveau zurück. Hier gilt es allerdings zu berücksichtigen, dass aufgrund eines geänderten Wertschöpfungsanteils bei einigen Modellen eine Anpassung der Vorjahreswerte nötig war. Als Reaktion auf die hohen Einfuhrzölle vieler Länder sind mehrere Hersteller nämlich dazu übergegangen, nur mehr teilmontierte Pkw zu exportieren. Die Endmontage erfolgt dann im Zielland und wird ab 2012 in der statistischen Erfassung als Auslandsproduktion geführt. Ohne diese Anpassung der Vorjahreswerte wäre der Rückgang also noch weitaus größer ausgefallen. Der Prognose von Center Automotive Research (CAR) vom Oktober 2012 zufolge wird sich der weltweite Pkw-Markt insgesamt weiter positiv entwickeln. Allerdings rechnen die Automobilmarktforscher für 2013 für Deutschland (– 1,3%) sowie die Ländergruppe Frankreich, Italien, Spanien, Portugal und Griechenland (– 3,4%) vorerst mit einem abnehmenden Pkw-Absatz.

Auch der Markt für *Nutzkraftwagen* (Nkw) in Europa konnte für keine Impulse sorgen. Er weist im bisherigen Jahresverlauf eine klar abfallende Tendenz auf. Von Januar bis September 2012 sank die Anzahl der europaweit neuzugelassenen schweren Lastkraftwagen über 16 t (ohne Busse) gegenüber der Vorjahresperiode um 7,7%. Bei Lastkraftwagen ab 3,5 t betrug der Rückgang 7,3% und bei leichten Nutzfahrzeugen bis 3,5 t sogar 11,7%. In Deutschland nahmen die gesamten Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen im selben Zeitraum um 4,0% ab (Nfz über 16 t: – 7,0%).

Im *Maschinenbau*, der zweiten wichtigen Abnehmerbranche von Gießereierzeugnissen, hat sich in den ersten neun Monaten 2012 eine deutliche Schere zwischen Produktion

(+ 3,3%) und Auftragseingang (– 7,2%) aufgetan. Dabei entwickelten sich die Inlandsbestellungen (– 8,1%) und die Auslandsorders (insgesamt: – 6,6%, Eurozone: – 7,1%, sonstiges Ausland: – 6,4%) gleichermaßen schwach. Die gegenläufige Entwicklung beider Konjunkturindikatoren dürfte in erster Linie auf den Abbau von Auftragsreserven zurückzuführen sein. Ein Blick auf die Auftragsbestände der Gießerei-Industrie im Bereich Fe-Guss bekräftigt diese Einschätzung. Seit dem Peak im Februar 2012 weisen sie insgesamt – und insbesondere bei Aufträgen für den Maschinenbau – einen kontinuierlichen Rückgang auf. Als Grund für dieses Absinken lassen sich Auftragsannullierungen ausschließen. Das Stornovolumen befindet sich nämlich im gesamten Fe-Guss-Bereich seit etwa Mitte 2010 auf ausgesprochen niedrigem Niveau.

Da weitere wichtige Frühindikatoren wie das Geschäftsklima in der deutschen Zulieferindustrie und die Auftragseingänge der als Abnehmer bedeutenden Teilsparten Werkzeugmaschinenbau sowie Hütten- und Walzwerkeinrichtungen im bisherigen Jahresverlauf ebenfalls nach unten gerichtet waren, ist für die Gießereien 2012 eine schwarze Null bei der Jahresveränderungsrate der Produktion nicht mehr erreichbar. Allerdings ist das Startniveau aus dem Jahr 2011 recht hoch gewesen. Für 2013 ist nach aktuellem Stand – laut Einschätzung von Heiko Lickfett – von einem Halten des Niveaus auszugehen. Leicht optimistisch stimmt ihn, dass beim *Fahrzeugbau* im Jahr 2013 die Komponentenzulieferung an OEMs (Original Equipment Manufacturers) der Pkw-Hersteller rechnerisch besser laufen könnte als die reine Pkw-Produktion. Bei den Nutzkraftfahrzeugen ist hingegen mit einer heterogenen und innereuropäisch schwachen Entwicklung zu rechnen. Unterstützt durch den Ersatzbedarf ist im Fahrzeugbau insgesamt eine leichte Belebung möglich – allerdings mit Schwerpunkt außerhalb der EU. Eher keine Impulse sind aus dem *Maschinenbau* zu erwarten. Das Fertigungsniveau des Maschinenbaus 2012 wird durch das Abarbeiten von Beständen realisiert und die Lücke zwischen Produktion und Auftragseingang ist deutlich gewachsen. Kommt es darüber hinaus noch zu einem statistischen Unterhang zum Jahreswechsel, könnte auch die erhoffte Belebung im Jahresverlauf 2013 für ein spürbares Wachstum nicht mehr ausreichen.

Moderate Zunahme der Konsumgüterproduktion

Die Konsumgüterproduktion ist im Allgemeinen weniger als die übrige Industrie konjunkturellen Schwankungen unterworfen; dementsprechend ist sie 2011 um 2,4% und damit schwächer gewachsen als die übrige Industrieproduktion. Die Auslandsaufträge stiegen in den ersten acht Monaten 2012 um lediglich 0,8% und der Auftragseingang aus dem Inland fiel in diesem Zeitraum um 3,2%. Durch das in diesem Segment relativ hohe Gewicht des Inlandsgeschäfts ging die Gesamtnachfrage nach den Erzeugnissen der ein-

heimischen Konsumgüterproduzenten um 1,1% zurück. Im Jahresdurchschnitt 2012 dürfte die Produktion von Konsumgütern um rund 3% sinken. Nach den aktuellen Meldungen zum ifo Konjunkturtest wird die Geschäftslage von den Herstellern von Konsumgütern per saldo bis zuletzt gut beurteilt, bei den Geschäftserwartungen setzte sich in den jüngsten Meldungen allerdings eine überwiegend pessimistische Haltung durch. Angesichts der erwarteten Zunahme der privaten Konsumausgaben und des geringen wirtschaftlichen Wachstums wird das reale Produktionsvolumen der Konsumgüterindustrie 2013 aber doch um 0,5% höher ausfallen.

Deutliche Produktionsrückgänge im Textil- und Bekleidungs-gewerbe

Michael Ebnet aus dem Bereich Industrieökonomik und neue Technologien des ifo Instituts veranschaulichte die Perspektiven des deutschen Textil- und Bekleidungs-gewerbes. Beide Industriezweige gelten als »Frontrunner« der internationalen Arbeitsteilung, büßten aber in den letzten beiden Jahrzehnten im Gegenzug in Deutschland weitere Teile ihrer industriellen Basis ein. Dieser immer noch fortschreitende Prozess ist allerdings in den zwei Branchen unterschiedlich stark ausgeprägt. So hat der Absolutwert der inländischen Produktion im Zeitraum 1991 bis 2011 im Textilgewerbe zwar ebenfalls sichtlich abgenommen, das Verhältnis aus dem inländischen Produktionswert und dem gesamten Branchenumsatz ist in der betrachteten Zeitspanne jedoch relativ konstant geblieben. Grund hierfür ist, dass dort eine Umschichtung der Produktpalette stattgefunden hat. Das deutsche Textilgewerbe stellt nämlich neben fertigen Konsumgütern (Heimtextilien) und Vorprodukten für das Bekleidungs-gewerbe zunehmend Vorleistungsgüter in Form von technischen Textilien für industrielle Abnehmer und andere Bereiche her. Dabei gehören deutsche Textilunternehmen im Bereich innovativer technischer Textilprodukte zu den Weltmarktführern, und es wird nach wie vor in großem Umfang im Inland gefertigt. Anders stellt sich die Situation im Bekleidungs-gewerbe dar. Dort ist das Verhältnis von inländischem Produktionswert und gesamten Branchenumsatz im Zeitablauf deutlich geschrumpft. Verantwortlich dafür ist natürlich, dass hier sukzessiv umfangreiche Produktionsverlagerungen in Länder mit niedrigeren Arbeitskosten stattgefunden haben und nach wie vor stattfinden.

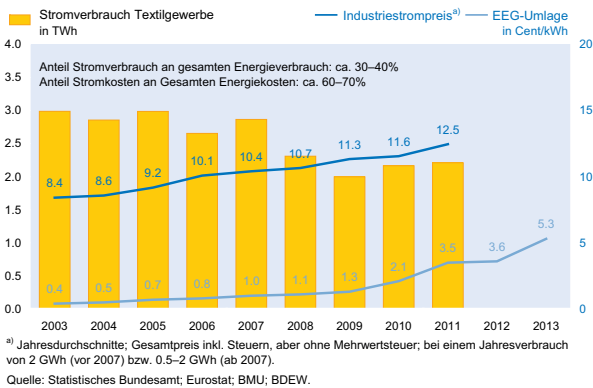
Im Textilgewerbe waren 2011 730 Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten ansässig, die 64 796 Personen beschäftigten. Das Bekleidungs-gewerbe hingegen umfasste nur 305 Betriebe und 32 883 Beschäftigte. Zusammen trugen beide Industriezweige 2011 rund 1,1% zum Gesamtumsatz des Verarbeitenden Gewerbes bei. Auf das Textilgewerbe entfielen dabei 0,7% (11,8 Mrd. Euro), auf das Bekleidungs-gewerbe mit 0,4% (7,7 Mrd. Euro) deutlich weniger. Sowohl personell als auch umsatzmäßig sind in beiden

Fällen eher kleinere bis mittlere Betriebe vorzufinden. Zudem weisen beide Branchen im Durchschnitt verhältnismäßig arbeitsintensive Züge auf – wengleich im Textilgewerbe gerade die technischen Sparten mittlerweile auch sehr kapital- und forschungsintensiv sind.

Dem Einfuhrwert nach mit großem Abstand wichtigstes Importland Deutschlands – und damit auch bedeutendster Beschaffungspartner und Fertigungsstandort für Vorprodukte, Halberzeugnisse oder Fertigware deutscher Hersteller – war im Zeitraum Januar bis August 2012 bei Textilien (Anteil: 18,9%) ebenso wie bei Bekleidung (Anteil: 30,5%) China. Im Jahr 2000 lag die Volksrepublik bei Textilien noch auf dem dritten Rang. Berücksichtigt man nur die Produkte der textilen Vorstufen – also Spinnstoffe und Garne, Gewebe sowie Gewirke und Gestricke – läge Italien noch vor China. Mittlerweile werden aber auch bestimmte technische Textilien in China gefertigt. Vor allem bei Produkten für den Baubereich, die längst Massenware sind, ist dies der Fall. Für Bekleidung ist nach China ebenso die Türkei (bei Textilien auf Platz 3) ein bedeutender Produktionsstandort, gefolgt von Bangladesch.

Ein Aspekt, der neben den Arbeitskosten oder der Nähe zu den Absatzmärkten vor allem im Textilgewerbe bei der Wahl des Produktionsstandortes relevant ist, sind die Energiekosten und darunter insbesondere die Strompreise. Es entfallen zwar im deutschen Textilgewerbe nur etwa 30 bis 40% des gesamten Energieverbrauchs auf Strom. Allerdings sind die Stromkosten für rund 60 bis 70% der gesamten Energiekosten verantwortlich. Betrachtet man den absoluten Stromverbrauch des Industriezweigs, so lässt sich feststellen, dass dieser im Zeitraum 2003 bis 2011 eine abfallende Tendenz aufwies (vgl. Abb. 9). Den krisenbedingten Einbruch 2009 einmal ausgenommen, spielt dabei einerseits natürlich der Rückgang der inländischen Produktionskapazitäten eine Rolle. Andererseits spiegelt sich hier auch die Verschiebung der Angebotsstruktur – weg von den besonders energieintensiven Vorstufen wie Spinnereien, Webereien und Textilveredler hin zu den technischen Textilsegmenten – wider. Dennoch hat sich die Produktion in Deutschland allein aufgrund des entsprechenden, in diesem Zeitraum klar nach oben gerichteten Industriestrompreises, sichtlich verteuert. Künftig dürfte speziell die EEG-Umlage die Stromkosten weiter nach oben treiben. Unterstellt man beispielsweise im Textilgewerbe für die Jahre 2012 und 2013 – mit rund 2,0 TWh – einen leicht niedrigeren absoluten Stromverbrauch wie 2010 und 2011 (jeweils rund 2,2 TWh) und berechnet sich die Mehrbelastung, die sich für den Industriezweig allein durch die Anhebung des EEG-Umlagesatzes von 3,6 Cent/kWh 2012 auf 5,3 Cent/kWh in 2013 einstellt, kommt man zu folgendem Ergebnis: Die Zusatzbelastung für das Textilgewerbe würde 2013 etwa 34 Mill. Euro betragen – das wären rund 12% der kompletten Stromkosten des Jahres 2011. Somit ist das Tex-

Abb. 9
Stromverbrauch und Industriestrompreis



tiltgewerbe, obwohl die Branche im Durchschnitt immer noch arbeitsintensiv geprägt ist, stark von der Energiewende betroffen. Entlastung bringt auch hier die EEG-Härtefallregel² kaum, da von ihr 2012 gerade einmal 16 Textilunternehmen (18 Abnahmestellen) profitieren. Diese Umstände haben im August 2012 drei Textilunternehmen zum Anlass genommen, um mit einer Klage³ die Verfassungsrechtmäßigkeit der EEG-Umlage in Frage zu stellen.

Das Textilgewerbe verfügte in den ersten neun Monaten 2012 über eine Exportquote von 46%; im Bekleidungs-gewerbe lag sie mit 40% etwas darunter. Der wichtigste Absatzmarkt für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie ist dabei eindeutig Europa. So wird die Liste der zehn bedeutendsten Exportländer – gemessen am Ausfuhrwert im Zeitraum Januar bis August 2012 – sowohl bei Textilien als auch im Fall von Bekleidung nahezu ausschließlich von europäischen Abnehmerstaaten dominiert. Allerdings ist es so, dass China nicht nur das wichtigste Beschaffungsland, sondern mittlerweile auch ein stark wachsendes Abnehmerland für Textilien und Bekleidung aus Deutschland darstellt. Seit dem Jahr 2000 hat es sich bei Textilien um 21 und bei Bekleidung um 26 Ränge nach oben geschoben. Bemerkenswert ist, dass allein rund 60% der Textilexporte nach China auf technische Textilien entfallen, was die dort fortschreitende Industrialisierung widerspiegeln dürfte. Ähnliches gilt auch für Russland und Brasilien, die ebenfalls größere Sprünge nach oben machten. Die deutschen BekleidungsHersteller wiederum – mit ihren Produkten für das mittlere bis höhere Preissegment – profitieren zunehmend vom Nachfrageboom der ebenso

in Russland und China, aber auch in Polen rasant wachsenden Mittelschichten.

Trotz des sehr guten gesamtwirtschaftlichen Umfeldes konnte im deutschen Textilgewerbe (2010: + 11,9%, 2011: + 1,4%) und erst recht im deutschen Bekleidungs-gewerbe (2010: – 0,2%, 2011: + 0,2%) das Vorkrisenproduktionsniveau – bezogen auf Betriebe von Unternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten – bis 2012 nicht annähernd wieder erreicht werden. Zudem weist das ifo Geschäftsklima im Textilgewerbe seit Mitte 2011 sowie im Bekleidungs-gewerbe bereits seit Anfang 2011 eine klare Abwärtsbewegung auf und deutet damit die nachlassende Geschäftstätigkeit in beiden Branchen seit Längerem an. Für das Gesamtjahr 2012 erwartet das ifo Institut einen Rückgang der Produktion von 6,0% im Textilgewerbe und von 6,5% im Bekleidungs-gewerbe (Januar bis September: 7,8% bzw. 7,7%). Vor allem die schwache Nachfrage aus dem Euroraum, aber auch aus dem Inland sorgt im Textilgewerbe für die Abnahme. Aufgrund fehlender Impulse beispielsweise aus der Automobilproduktion konnten selbst die technischen Textilien – als jahrelanger Wachstumstreiber – diese Entwicklung nicht bremsen. Im Bekleidungs-gewerbe hingegen ist der Rückgang der inländischen Produktion in erster Linie durch den sich fortsetzenden Prozess der Auslandsverlagerungen zu erklären, da der gesamte Branchenumsatz weit weniger stark abnahm.

Für 2013 (+ 1,0%) und 2014 (+ 2,0%) rechnet das ifo Institut im Textilgewerbe wieder mit leichten Produktionssteigerungen – vorausgesetzt die Konjunktur im Euroraum gewinnt im Laufe von 2013 wieder an Fahrt und die deutschen Hersteller schaffen es, ihre technischen Produkte noch stärker auf den Wachstumsmärkten außerhalb Europas abzusetzen. Für das Bekleidungs-gewerbe wird davon ausgegangen, dass die Produktion auch 2013 (– 1,0%) noch einmal leicht nachgibt, ehe sie sich dann 2014 (± 0,0%) auf diesem Niveau stabilisieren könnte. Insgesamt bleibt somit das Produktionsniveau von vor der Krise in beiden Industriezweigen auch bis 2014 in weiter Ferne. Generell hängt dies damit zusammen, dass eben der langfristige Trend bei der inländischen Produktion auch weiterhin nach unten zeigt. Selbst bestimmte technische Textilien werden, sobald sie einmal die Entwicklungsphase durchschritten haben, zunehmend im Ausland gefertigt.

Geringes Wachstum bei Vorleistungsgütern zu erwarten

Typischerweise ist die Konjunktur der Vorleistungsgüterproduktion durch einen Vorlauf gegenüber dem gesamten Verarbeitenden Gewerbe gekennzeichnet. Entsprechend früh wurde sie auch 2012 von der konjunkturellen Abschwächung erfasst, die sich in steigenden Lagerbeständen und einer im Trend rückläufigen Produktion zeigt. Bei einem realen Plus der Auslandsbestellungen von 4,5% und der In-

² Entweder erreichen die Textilunternehmen den vorgeschriebenen Stromverbrauch von derzeit 1 GWh pro Jahr – bezogen auf eine einzelne Stromabnahmestelle (Ort des Stromverbrauchs) – nicht oder sie bleiben unter dem kritischen Anteilswert der Stromkosten an der Bruttowertschöpfung von momentan 14%. Beide Kriterien müssen gleichzeitig erfüllt sein.

³ Das Landgericht Bochum hat die Musterklage der Drechsel Textilveredlung GmbH aus Selb gegen die Stadtwerke Bochum am 6. November 2012 abgewiesen. Sobald das schriftliche Urteil vorliegt, wird die Firma Drechsel Berufung zum Oberlandesgericht Hamm einlegen. Erklärtes Ziel sei die Überprüfung der EEG-Umlage durch das Bundesverfassungsgericht. Die nächste Klage eines Textilunternehmens gegen die EEG-Umlage soll am 19. Dezember 2012 vor dem Landgericht Stuttgart verhandelt werden.

landsnachfrage von 5,7% stieg die Produktion im Jahresdurchschnitt 2011 kräftig um 7,8%. In den ersten acht Monaten 2012 fiel die reale Nachfrage aus dem Ausland um 4,7% und im Inland um 5,6%; das dürfte zu einem Produktionsrückgang von etwa 1,7% im Gesamtjahr 2012 führen. In Verbindung mit einer bis Jahresmitte noch relativ stabilen Produktion steht der weitere Anstieg der Beschäftigtenzahl um 2,6% gegenüber dem Vorjahr, eine Zunahme, die nur geringfügig unter der Zunahme der Beschäftigung im gesamten Verarbeitenden Gewerbe lag. Die Aussichten für den Bereich der Vorleistungsgüter sind, wie die aktuellen Meldungen zum ifo Konjunkturtest belegen, nicht mehr so günstig. Die Geschäftserwartungen wurden zuletzt von einer Mehrheit der Produzenten pessimistisch eingeschätzt. Der Bereich der Vorleistungsgüter wird aber von der für das kommende Jahr erwarteten konjunkturellen Trendwende frühzeitig profitieren, so dass die Produktion von Vorleistungsgütern 2013 voraussichtlich mit einem realen Plus von rund 0,5% abschließen kann.

Deutsche Chemie-Industrie drosselt Produktion

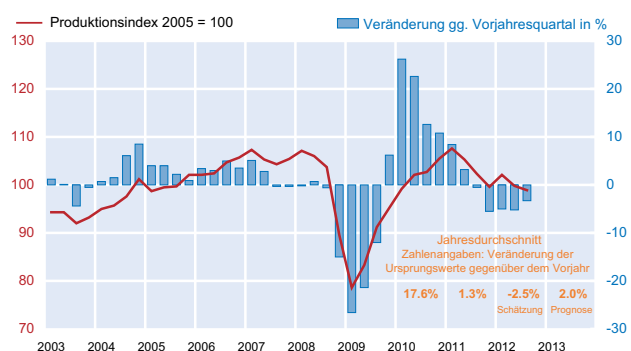
Henrik Meincke, Chefvolkswirt vom Verband der chemischen Industrie (VCI), ging in seinem Vortrag der Frage nach, ob der chemischen Industrie in Deutschland in den derzeit konjunkturell unsicheren Zeiten ein »perfekter Sturm«, eine Rezession oder aber ein Aufschwung bevorstehe. Als größte Brandherde gelten aus seiner Sicht momentan Europa, die USA und China – allesamt wichtige Abnehmerregionen der deutschen Chemie-Industrie. So flossen im Jahr 2010 62,1% der deutschen Chemieexporte in die EU27-Staaten sowie weitere 10,9% in die sonstigen europäischen Länder. Nach Asien wurden 13,4% und in die NAFTA-(North American Free Trade Agreement)-Zone 8,4% der Produkte abgesetzt. Eine eher untergeordnete Rolle als Absatzmarkt spielten bislang Lateinamerika (2,9%), Afrika (1,7%) und Ozeanien (0,7%). Während die großen wirtschaftlichen Ungleichgewichte der EU-Mitgliedstaaten das Wachstum in Europa bremsen, haben sich die Perspektiven für die USA und China ebenfalls eingetrübt. Trotz drohendem »Fiscal Cliff« sollte das Wachstum in den USA aber zumindest moderat bleiben. Was China angeht, verliert die wirtschaftliche Expansion spürbar an Fahrt. Nicht wenige Aspekte, wie das immer noch hohe BIP-Ziel, das steigende absolute Gewicht Chinas, seine Marktgröße sowie die Konjunkturstützung durch den Staat, sprechen jedoch dafür, dass dem Reich der Mitte statt einem Hard-wohl doch nur ein Soft-Landing winkt.

Die fehlende Dynamik der weltweiten Industrienachfrage 2012 ging an Europas chemischer Industrie – als ein Lieferant wichtiger Vorleistungsgüter – nicht spurlos vorüber. So stagniert die Chemieproduktion (ohne Pharma) in den EU-27-Ländern auf niedrigem Niveau und lag im ersten Quartal 2012 immer noch um 7,3% unterhalb des Produk-

tionsvolumens aus den ersten drei Monaten des Jahres 2008. Auch die Kapazitätsauslastung hat sich vom zweiten Quartal 2011 an kontinuierlich verringert. Zudem verharrt die Beschäftigtenzahl nach wie vor auf Krisenniveau. Während die Produktion von anorganischen Grundstoffen (-13,6%), Petrochemikalien (-4,3%), Polymeren (-12,8%) sowie Fein- und Spezialchemikalien (-9,7%) im ersten Quartal 2012 verglichen mit den ersten drei Monaten 2008 deutlich niedriger ausfiel, konnten chemische Reinigungsmittel und Körperpflegeprodukte (+3,3%) sowie Pharmazeutika (+8,6%) zulegen. Hier macht sich ein auf europäischer Ebene in der Krise vollzogener Strukturwandel bemerkbar, der durch den Abbau von Kapazitäten in den energieintensiven Bereichen gekennzeichnet war. Von Bedeutung ist in diesem Zusammenhang auch das zunehmende Auseinanderdriften der Energiepreise zwischen den USA auf der einen sowie Europa auf der anderen Seite. Insbesondere die Strompreise weisen allen voran in Deutschland eine stark nach oben gerichtete Tendenz auf. Langfristig entstehen europäischen und speziell deutschen Produktionsstandorten gegenüber den USA daher bei Investitionsentscheidung energieintensiver Chemieunternehmen deutliche Nachteile.

Die Entwicklung in den einzelnen EU-Ländern verlief äußerst uneinheitlich. Länder wie Irland und Polen konnten ihre Chemieproduktion im Vergleich zum Niveau im ersten Quartal 2008 deutlich steigern; wohingegen in Italien und im Vereinigten Königreich die Produktion seitdem merklich zurückgefahren wurde. Von den in der EU-27 aktuell fallenden Erzeugerpreisen für Chemieprodukte und den sinkenden Naphtapreisen sind jedoch alle Mitgliedstaaten betroffen. Der Lagerabbau bei den Kunden und das nachgebende Ölpreisniveau können das Chemiegeschäft kurzfristig belasten. Zwar würden dadurch prinzipiell die Rohstoffkosten für die Chemie-Industrie sinken. Gleichzeitig dürfte aber auch die Marge unter Druck geraten, da ein Teil des Umsatzwachstums schlicht aus der Preissteigerung bei Rohstoffen wie Öl resultiert, welche

Abb. 10
Chemieproduktion^{a)} in Deutschland



a) Ohne Pharma.
Quelle: ChemData; FERI; VCI.

Tab. 2
Prognosen zur Industrieproduktion nach Sektoren und Branchen getrennt für Deutschland
 Produktionsindex 2005 = 100 (kalendermonatlich); Veränderungsraten gegenüber Vorjahr in %

WZ 2008	Branche	Ist-Werte		Schätzung	Prognose	
		2010	2011	2012	2013	2014
D	Verarbeitendes Gewerbe	11,6	8,7	- 1,0	0,0	2,5
	Vorleistungsgüter	14,8	7,8	- 1,7	0,5	2,5
	Investitionsgüter	12,6	12,3	0,4	- 1,0	3,4
	Konsumgüter	2,8	2,4	- 3,1	0,5	1,5
10	Ernährungsgewerbe	- 0,1	1,1	0,5	1,0	1,0
13	Textilgewerbe	11,1	1,3	- 6,0	1,0	2,0
14	Bekleidungsgewerbe	- 1,5	0,8	- 6,5	- 1,0	0,0
16	Holzgewerbe	5,7	1,5	- 0,8	1,0	2,0
17	Papiergewerbe	7,8	0,5	1,3	1,5	2,5
18	Druckerei, Vervielfältigung	0,7	1,0	- 1,8	0,7	2,0
19	Mineralölverarbeitung	- 1,2	- 0,2	0,2	0,5	1,5
20	Chemikalien	17,5	1,0	- 2,5	1,0	2,0
21	Pharmazeutika	0,3	4,7	- 3,0	0,3	2,0
22	Gummi- und Kunststoffwaren	12,9	5,6	0,0	0,0	2,0
23	Glas, Keramik, Steine und Erden	7,1	7,9	- 3,0	1,0	3,0
24	Metallerzeugung, -bearbeitung	20,9	4,4	- 3,5	0,0	2,0
25	Metallerzeugnisse	14,2	11,7	- 1,0	1,0	3,0
26	Datenverarbeitung, el. Bauelemente	15,8	21,0	1,1	4,0	4,0
27	Elektrische Ausrüstungen		8,8	- 0,8	1,5	2,5
	darunter:					
	Ausrüstungsgüter		9,8	- 0,5	1,5	2,5
	Gebrauchsgüter		2,2	- 2,5	1,0	2,0
28	Maschinenbau	10,2	13,5	2,5	- 2,0	4,0
29	Automobilindustrie	24,8	13,2	0,0	- 3,0	5,0
30	Sonstiger Fahrzeugbau	- 5,8	12,6	4,2	2,0	2,0
31	Möbel	0,8	4,0	- 1,0	1,0	2,0
32	Sonstige (Konsum-)Waren	7,2	4,9	3,0	1,0	1,0
ET	Nachrichtlich: Elektrotechnik	- 12,7	10,9	- 0,4	2,0	2,8
ME	Metall- und Elektroindustrie ^{a)}	12,9	12,1	0,1	- 0,4	3,6

^{a)} WZ 2008: 24–30 und 32.

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

über die Chemiepreise an die Abnehmer weitergegeben wird.

Die Chemieproduktion (ohne Pharma) in Deutschland startete – nach Zuwächsen von 17,6% 2010 und 1,3% 2011 – mit einem soliden ersten Quartal in das Jahr 2012 (vgl. Abb. 10). Im zweiten und dritten Quartal musste die Chemie-Industrie aber bereits wieder Rückschläge hinnehmen. Dennoch fallen die Lageurteile – dem ifo Konjunkturtest für die deutsche Chemie-Industrie zufolge – nach wie vor positiv aus. Allerdings deuten die mittlerweile skeptischen Erwartungen auf keine Besserung in den nächsten sechs Monaten hin. Deutliche Unterschiede gibt es beim Auslandsgeschäft. So zeigt sich das Exportvolumen von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen in die EU-15-Länder – nach einer Erholung in den ersten drei Monaten 2012 – im zweiten Quartal rückläufig. Dagegen befindet sich das Extra-EU-Exportgeschäft, beispielsweise mit Lateinamerika, ungebrochen im Aufwärtstrend.

Für das Gesamtjahr 2012 rechnet Henrik Meincke mit einem Rückgang der deutschen Chemieproduktion um 3,0%. Vor allem das schwache Europageschäft belastet

die deutschen Unternehmen. Zudem erfolgt wegen der anhaltenden Verunsicherung kein Lageraufbau bei den Kunden, welcher der Abnahme entgegenwirken könnte. Im Bereich Chemie (ohne Pharma) dürfte die Produktion mit einem Minus von 2,5% etwas weniger stark zurückgehen; bei den Pharmazeutika dagegen etwas stärker (- 4,0%). Erst 2013 ist wieder mit einem moderaten Wachstum zu rechnen. Der VCI erwartet in seiner Prognose für die gesamte Chemie-Industrie einen Produktionszuwachs von 2,0%. Dieser reicht aber voraussichtlich nicht aus, um den Rückgang aus dem vorherigen Jahr zu kompensieren.

Branchenforum 2: Konjunkturelle Entwicklung im Handel

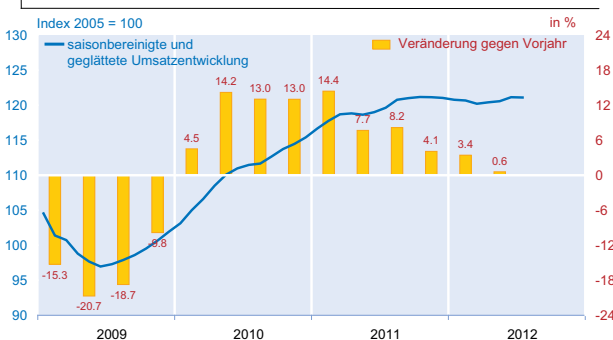
Josef Lachner

Im Branchenforum Handel beschäftigten sich die Referenten mit der konjunkturellen Entwicklung im Großhandel und im Einzelhandel, mit den strukturellen Veränderungen der Geschäftsformate des Einzelhandels und deren Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft sowie mit der spezifischen Situation des Einzelhandels in Berlin und Brandenburg, wobei ein Schwerpunkt die zunehmende Bedeutung der Einkaufszentren war.

Großhandel: Keine wesentliche Umsatzveränderung ...

Über die konjunkturelle Entwicklung im Handel referierte Arno Städtler vom ifo Institut. Einer Belebung zu Beginn des Jahres 2011 und im dritten Quartal ist es zu verdanken, dass sich die nominalen Umsätze des Großhandels (ohne Handelsvermittlung und ohne Kraftfahrzeughandel) – trotz einer Stagnation im zweiten und vierten Quartal – weiter erhöht haben (vgl. Abb. 11). Allerdings haben die Auftriebskräfte im Vergleich zum Vorjahr beträchtlich nachgelassen. Im gesamten Jahr 2011 übertrafen die Umsätze in jeweiligen Verkaufspreisen das damals erzielte Ergebnis um 8,4%, was jedoch in erster Linie auf gestiegene Verkaufspreise zurückzuführen ist. Real ergab sich ein Plus von 2,7%. In den ersten acht Monaten 2012 – neuere Daten der amtlichen Statistik liegen für den Großhandel aufgrund der Umstellung der Datenerhebung in diesem Bereich auf eine Vollerhebung im Mix-Modell nicht vor – blieben die nominalen Umsätze weitgehend unverändert (vgl. Abb. 11). Sie übertrafen das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums infolge von Basiseffekten um 1,9%. Preisbereinigt, also zu konstanten Verkaufspreisen entspricht das einem Zuwachs von 1,1%.

Abb. 11
Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel

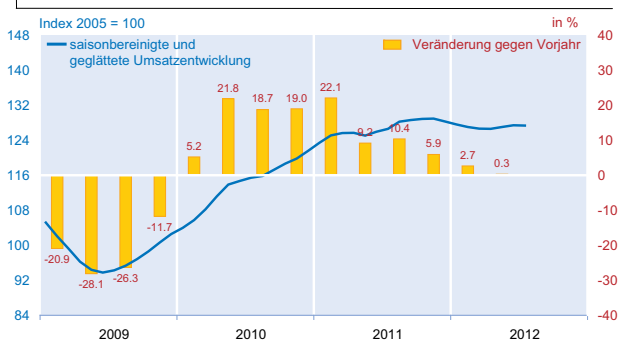


Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

... bei leicht gesunkenen Umsätzen im Produktionsverbindungshandel ...

Bei den vorwiegend im Vertrieb von Vorprodukten und Investitionsgütern engagierten Großhändlern hielt der leichte Rückgang der nominalen Umsätze, der im Spätherbst 2011 eingesetzt hat, im ersten Quartal 2012 an (vgl. Abb. 12). In den folgenden Monaten tendierten sie eher seitwärts. Nachdem die Umsätze im Jahr 2011 das Ergebnis des Vorjahres nominal um 11,4 und real um 3,8% übertroffen hatten, ergab sich für den Zeitraum von Januar bis August 2012 ein nominales Plus von 1,2% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum, was real einem Anstieg um 0,9% entspricht. Eine überdurchschnittliche Expansion der nominalen Umsätze verzeichneten vor allem die Großhändler mit Geräten der Informations- und Kommunikationstechnik, obwohl hier die Verkaufspreise nachgegeben haben. Dieser Bereich profitierte wohl von den anhaltenden Bemühungen der Unternehmen unterschiedlicher Branchen sowie auch öffentlicher Einrichtungen, die zwischen- und innerbetrieblichen Prozesse zu rationalisieren. Im Handel mit festen Brennstoffen und Mineralölzeugnissen war der beachtliche Anstieg der nominalen Umsätze um 8,3% nahezu vollständig auf gestiegene Preise zurückzuführen, real waren die Umsätze mit 1,3% nur geringfügig höher als im Vorjahr. Auch der Großhandel mit sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör konnte seine nominalen Umsätze stärker steigern als der gesamte Produktionsverbindungshandel (+ 1,7%). Das ist allerdings ausschließlich auf erhöhte Verkaufspreise zurückzuführen. Real waren die Umsätze um 1,5% niedriger als vor Jahresfrist. Damit konnte sich diese Großhandels-sparte dem gesamtwirtschaftlichen Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen nicht entziehen. Die eingetrübten Absatz- und Gewinnerwartungen infolge der weltweiten Konjunkturschwäche dürften ihre Kunden bewogen haben, Zurückhaltung zu üben. Eine unterproportionale Entwicklung der nominalen Umsätze lag im Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen (ohne landwirtschaftliche Grundstoffe und lebende Tiere) vor. Real blieben die Umsätze dieses Großhandelsbereichs, dessen Unternehmen vielfach als Zulieferer fungieren, noch stärker hinter dem Ergeb-

Abb. 12
Entwicklung der nominalen Umsätze im Produktionsverbindungshandel



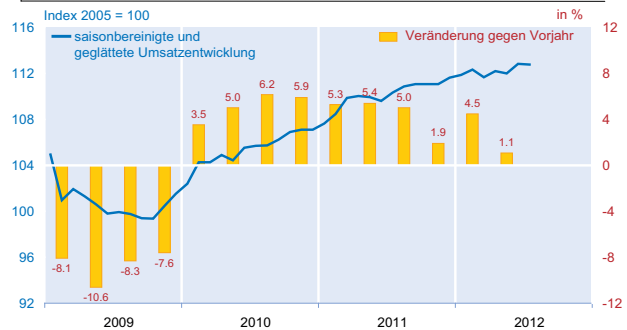
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

nis des entsprechenden Vorjahreszeitraums zurück. Das korrespondiert mit dem Rückgang des Auslastungsgrades im Verarbeitenden Gewerbe. Im Oktober 2012 waren die Fertigungskapazitäten der Industrieunternehmen dem ifo Konjunkturtest zufolge zu 80,5% ausgelastet. Vor Jahresfrist waren die Anlagen noch zu 84,9% beschäftigt. Auch im Bauhauptgewerbe verminderte sich die Auslastung des Maschinen- und Geräteparks auf 72,3% im Oktober 2012. Damit war sie allerdings nach wie vor wesentlich höher als im langjährigen Durchschnitt (63,6%). Im Großhandel mit Holz, Baustoffen, Sanitärkeramik und Anstrichmitteln übertrafen die Umsätze im Zeitraum von Januar bis August das Vorjahresergebnis mit nominal 4,4 und real 2,3% beträchtlich. Allerdings waren die Auftriebskräfte wesentlich schwächer als im Vorjahr (2011/2010: nominal + 12,3%; real + 8,0%). Die baunahen Großhandelssparten profitierten nach wie vor von der Expansion des Bauhauptgewerbes sowie von der lebhaften Nachfrage nach Leistungen des Ausbaugewerbes, insbesondere im Zusammenhang mit der energetischen Sanierung und Modernisierung. Die konjunkturelle Entwicklung verlief in den einzelnen Bausparten jedoch uneinheitlich. Eine rasche Ausweitung der Investitionen ergab sich im Wohnungsbau. Impulse dürften von der robusten Arbeitsmarktlage in Verbindung mit günstigen Einkommensaussichten und den unverändert niedrigen Zinsen ausgegangen sein. Auch die »Flucht in die Sachwerte« wird wohl eine Rolle gespielt haben. Die gewerblichen Investitionen verliefen dagegen leicht rückläufig. Ein deutlicher Rückgang ergab sich – nach Auslaufen der Konjunkturprogramme – bei den öffentlichen Bauinvestitionen.

... und unverändert moderat steigenden Umsätzen im Konsumgütergroßhandel

Im Konsumgütergroßhandel tendierten die nominalen Umsätze in den ersten acht Monaten des Jahres 2012 weiter moderat nach oben (vgl. Abb. 13). Nach einem Plus von nominal 4,3 und real 1,2% im Jahr 2011 übertrafen die nominalen Umsätze das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums um 2,9%. Dieser Zuwachs ist jedoch in hohem Maße auf gestiegene Verkaufspreise zurückzuführen, real ergab sich einen Anstieg um 1,5%. Neben den Sortimenten, die ein vielfältiges Warenangebot führen, verzeichneten auch die Fachgroßhändler mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren einen vergleichsweise starken Anstieg der nominalen Umsätze. Etwas geringer fiel das Wachstum im Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern aus. Innerhalb des Nicht-Nahrungsmittelbereichs verlief die Umsatzentwicklung jedoch recht unterschiedlich. Einer besonders stark steigenden Nachfrage standen die Unternehmen gegenüber, die im Großhandel mit Fotoerzeugnissen und optischen Erzeugnissen sowie elektronischen Haushaltsgeräten zusammengefasst sind. Nach einem Umsatzzuwachs im Jahr 2011 von nominal

Abb. 13
Entwicklung der nominalen Umsätze im Konsumgütergroßhandel



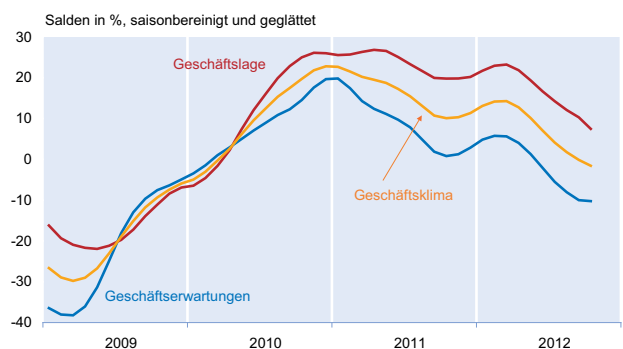
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

4,0 und real 4,6% ergab sich hier in den ersten acht Monaten des Jahres 2012 ein Umsatzwachstum von nominal 8,2% gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dabei sind die Verkaufspreise etwas zurückgegangen. Real waren die Umsätze um 10,0% höher als vor Jahresfrist. Auch beim Großhandel mit Möbeln, Teppichen, Leuchten und Lampen beschleunigte sich das Umsatzwachstum. Mit einer geringeren Nachfrage waren dagegen die Fachgroßhändler mit Spielwaren und Musikinstrumenten sowie die hauptsächlich im Vertrieb von Papier, Pappe, Schreib- und Bürobedarf engagierten Großhandelsfirmen konfrontiert.

Großhandel insgesamt: Eingetrübte Perspektiven ...

Im Rahmen des ifo Konjunkturtests berichteten die Großhändler nach einer leichten Geschäftsbelebung im ersten Quartal 2012 in den folgenden Monaten weniger oft über eine gute Situation (vgl. Abb. 14). Auch zu Beginn des vierten Quartals überwogen jedoch die positiven Urteile zur aktuellen Geschäftslage. Die Meldungen über zu hohe Warenbestände gewannen im Frühjahr an Bedeutung; die Unternehmen waren offenbar auch in der Folgezeit kaum in der Lage, den Lagerdruck zu vermindern. Im September und Oktober hat er sich den Firmenmeldungen zufolge sogar

Abb. 14
Geschäftsentwicklung im Großhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

verstärkt. Da sich zudem die Aussichten eintrübten und die Unternehmen überwiegend eine Fortsetzung der Abwärtsbewegung erwarteten, haben sie ihre Bestellpläne nach unten korrigiert. Sie äußerten im Oktober die Absicht, in den kommenden drei Monaten weniger Ware zu ordern als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Auch in ihren Beschäftigtenplänen sahen die Großhändler eher Einschränkungen vor. Sie rechneten aber trotz ungünstiger Perspektiven zunehmend mit Spielräumen für eine Anhebung der Verkaufspreise. Für das Jahr 2013 deuten wichtige Einflussfaktoren auf einen Anstieg der nominalen Umsätze hin.

... sowohl im Produktionsverbindungshandel ...

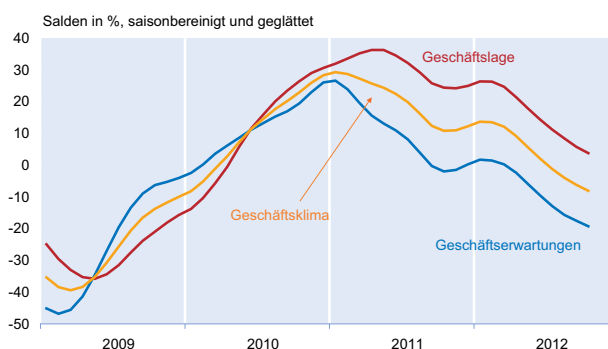
Die Erwartungen der Produktionsverbindungshändler deuten für die kommenden Monate auf eine Geschäftsabschwächung hin (vgl. Abb. 15). Damit stimmen sie mit den Perspektiven und Plänen der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes überein. Auch die industriellen Hersteller äußerten sich bezüglich der weiteren Entwicklung skeptisch und beabsichtigten, die Produktion einzuschränken. Das dürfte auf den weiteren Geschäftsverlauf der im Großhandel tätigen Lieferanten von Rohstoffen und Halbwaren sowie der Investitionsgütergroßhändler negativen Einfluss haben. Die Perspektiven des Bauhauptgewerbes haben sich nach der Aufhellung zu Beginn des Jahres im Herbst wieder eingetrübt. Das muss allerdings vor dem Hintergrund einer Geschäftslage gesehen werden, die von den Unternehmen wesentlich günstiger bewertet wird als im langjährigen Durchschnitt. Im Jahr 2013 werden die Unternehmen der verschiedenen Sparten ihre zurückgestellten Investitionen angesichts des erwarteten kräftiger steigenden Welthandels sowie zunehmender Konsumausgaben nachholen. Damit werden die Ausrüstungsinvestitionen sowie die Bauinvestitionen der Unternehmen etwas höher sein als im Jahr 2012. Zur Aufwärtsentwicklung der Investitionen tragen auch die Bemühungen der Unternehmen bei, die Effizienz in der Fertigung, der Lagerung sowie der Warendistribution auf den verschiedenen Wertschöpfungsstufen zu

steigern. Der Anstieg der gewerblichen Investitionen – sowohl der Bau- als auch der Ausrüstungsinvestitionen – wird auch das Geschäft der in den einschlägigen Sparten tätigen Produktionsverbindungshändler anregen. Mit Absatzimpulsen können indes vor allem bauaffine Großhandelsparten rechnen, die sich schwerpunktmäßig im Wohnungsbau engagieren. Hohe Arbeitsplatzsicherheit und die günstigen Einkommensperspektiven der privaten Haushalte wirken sich positiv aus. Außerdem wird diese Bausparte auch zukünftig davon profitieren, dass Wohnungsbauinvestitionen als werterhaltende Kapitalanlageform erachtet werden. Für das weitere Wachstum im Wohnungsbau spielen neben den Neubauten auch die Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen am Bestand eine Rolle. Insgesamt kann aufgrund der prognostizierten Entwicklung der verschiedenen gesamtwirtschaftlichen Einflussfaktoren für den Produktionsverbindungshandel im Jahr 2012 nur mit geringfügig höheren nominalen Umsätzen als im Vorjahr gerechnet werden. Im Jahr 2013 dürften sie angesichts des erwarteten Anstiegs der Ausrüstungs- und Bauinvestitionen wieder stärker zunehmen.

... als auch im Konsumgütergroßhandel

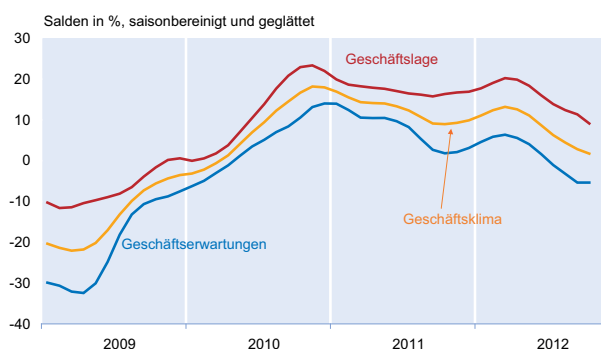
Die Unternehmen des Konsumgütergroßhandels beurteilten ihre aktuelle Geschäftslage überwiegend positiv, schätzten die Perspektiven für die kommenden Monate aber eher skeptisch ein (vgl. Abb. 16). Somit ist für das vierte Quartal 2012 von nachlassenden Auftriebskräften auszugehen. Hoher Lagerdruck und ungünstige Aussichten haben die Unternehmen dazu bewogen, in ihren Bestellplänen Zurückhaltung zu üben. Sie wollten im letzten Quartal dieses Jahres weniger Ware ordern als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Außerdem beabsichtigten sie, den Personaleinsatz zu verringern. Die Firmen rechneten allerdings mit Spielräumen für Preisanehebungen. Für das gesamte Jahr 2012 ist von einem Anstieg der nominalen Umsätze in der Größenordnung von 2,5 bis 3% auszugehen. Im kommenden Jahr wird die Aufwärtsentwicklung des verfügbaren Einkommens auf die Ge-

Abb. 15
Geschäftsentwicklung im Produktionsverbindungshandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 16
Geschäftsentwicklung im Konsumgütergroßhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

schäftsentwicklung der Großhändler im Konsumgüterbereich positiv ausstrahlen. Die steigende Nachfrage der privaten Haushalte im Einzelhandel sowie in der Gastronomie wird mit relativ geringer Zeitverzögerung auf die Absatzfähigkeit der Konsumgütergroßhändler durchschlagen. Um ihre Kunden auf der Einzelhandelsstufe bei der Lagerhaltung sowie dem dafür erforderlichen Kapitaleinsatz zu entlasten, haben die Großhändler ihre Lieferbereitschaft und Lieferfähigkeit in den zurückliegenden Jahren gesteigert. Damit sind die Einzelhändler in der Lage, kurzfristig auf modische und technische Veränderungen in ihren jeweiligen Produktsegmenten zu reagieren, ohne größere Preisreduzierungen vornehmen zu müssen. Der Umsatzverlauf des Konsumgütergroßhandels ist damit stärker und unmittelbarer durch Nachfrageveränderungen der privaten Haushalte geprägt. Im Jahr 2013 dürfte die Umsatzentwicklung des Konsumgütergroßhandels angesichts einer weiteren, wenn auch etwas abgeschwächten Zunahme der Nettolöhne und -gehälter, eines stärkeren Anstiegs der sozialen Leistungen sowie der Einkommen aus Gewinnen und Vermögen moderat aufwärts gerichtet bleiben.

Einzelhandelsumsätze im Aufwärtstrend

Die nominalen Umsätze des Einzelhandels (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) stiegen im ersten Halbjahr 2012, nach einer Schwäche gegen Ende des Vorjahres wieder deutlich an (vgl. Abb. 17). Im dritten Quartal standen die Einzelhändler einer leicht sinkenden Nachfrage gegenüber. In den ersten neun Monaten 2012 waren die Umsätze zu jeweiligen Preisen den Daten des Statistischen Bundesamtes zufolge um 2,3% höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Dieses Umsatzplus ist allerdings in erheblichem Umfang auf gestiegene Verkaufspreise zurückzuführen. Real, also preisbereinigt, ergab sich ein Plus von lediglich 0,1%.

Die Wachstumsraten für den gesamten Einzelhandel werden wesentlich bestimmt durch die Umsatzentwicklung des stationären Einzelhandelsbereichs, der eine dominierende Marktposition einnimmt (vgl. Abb. 18). Die hauptsächlich

Abb. 18
Entwicklung der nominalen Umsätze im stationären Einzelhandel

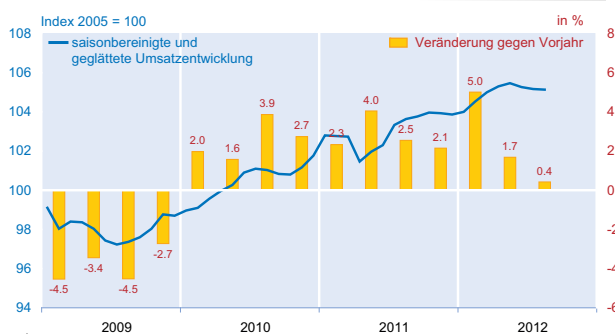


Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

dieses Geschäftsformat betreibenden Unternehmen erzielten im Zeitraum von Januar bis September nominale Umsätze, die das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums um 2,1% übertrafen. Die realen Umsätze waren genauso hoch wie vor Jahresfrist. Wesentlich größer war das Umsatzwachstum im katalog- und internetbasierten Versandhandel (vgl. Abb. 19). Hier tendierten die Umsätze nach einer Schwäche zu Jahresanfang in den folgenden Monaten wieder nach oben. Die schwerpunktmäßig diesen Angebotstyp betreibenden Einzelhändler verzeichneten in den ersten drei Quartalen 2012 einen um 4,2% höheren Umsatz als zur gleichen Zeit des Vorjahres; real entspricht das einem Plus von 2,5%.

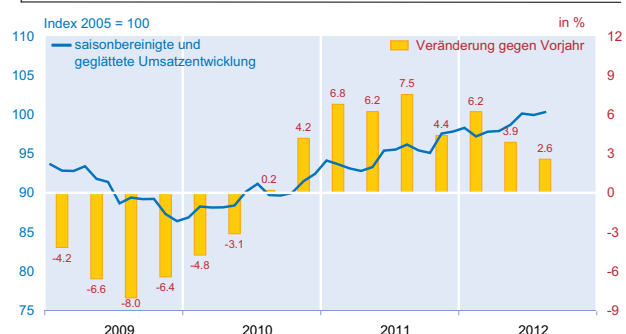
Innerhalb des stationären Einzelhandels entwickelten sich die Umsätze in den ersten neun Monaten des Jahres 2012 uneinheitlich. Eine besonders starke Umsatzexpansion verzeichneten die Tankstellen. Ihre nominalen Umsätze übertrafen das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums um 5,0%, was real allerdings einem Rückgang um 0,9% entspricht. Im Einzelhandel mit Uhren und Schmuck hielt die Umsatzzunahme an, wenngleich die Auftriebskräfte deutlich nachgelassen haben. Die Unternehmen dieser Sparte erzielten um 3,3% höhere Umsätze als vor Jahresfrist. Auch hier war das Plus jedoch auf gestiegene Verkaufspreise zurückzuführen, real ergab sich ein Minus von 3,4%. Ein überdurchschnittliches Ergebnis lag mit einem

Abb. 17
Entwicklung der nominalen Umsätze im Einzelhandel^{a)}



^{a)} Ohne Kraftfahrzeughandel.
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 19
Entwicklung der nominalen Umsätze im Versand- u. Interneteinzelhandel



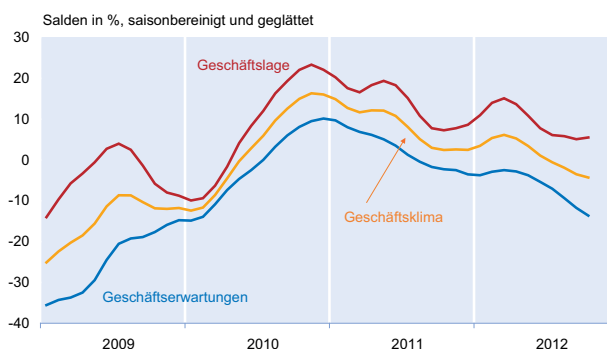
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Plus von nominal 3,1% und real 0,2% außerdem im Lebensmittel-Sortimentseinzelhandel vor sowie im Einzelhandel mit Fahrrädern, Fahrradteilen und -zubehör (nominal: + 3,2%; real: + 1,6%). Niedriger als im Vorjahr fielen die nominalen Umsätze insbesondere im Einzelhandel mit Antiquitäten und Gebrauchsgütern aus (- 14,3%). Umsatzeinbußen verzeichnete auch der Einzelhandel mit Zeitungen, Zeitschriften, Schreibwaren und Bürobedarf (- 1,3%). Schlechter als der gesamte Einzelhandel schnitten mit einem nominalen Umsatzanstieg von 0,4% die Geschäfte mit Informations- und Kommunikationstechnik ab – hauptsächlich infolge deutlicher Preisrückgänge – und mit 0,5% die sonstigen Sortimenter, die überwiegend Nicht-Nahrungsmittel vertreiben. Der letztgenannte Bereich enthält unter anderem die Warenhäuser.

Die Einzelhändler beurteilten ihre Geschäftslage im Rahmen des ifo Konjunkturtests im November 2012 trotz einer leichten Verschlechterung überwiegend als gut, sie schätzten ihre Situation jedoch bei weitem nicht so positiv ein wie im März und April dieses Jahres (vgl. Abb. 20). Ihre Aussichten haben sich seither eingetrübt; sie gingen davon aus, dass sich die Lage in den nächsten Monaten verschlechtern wird. Die Unternehmen empfanden ihre Warenbestände angesichts der von Skepsis geprägten Erwartungen ähnlich häufig wie in den beiden vorangegangenen Monaten als zu hoch und haben ihre Bestellpläne auf Einschränkungen ausgerichtet. Sie beabsichtigten mehrheitlich, in den kommenden drei Monaten geringere Order zu platzieren als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Trotz ungünstiger Geschäftsaussichten gingen die Unternehmen des Einzelhandels für die nahe Zukunft von Spielräumen für Preisanhebungen aus.

Die Umsätze des Einzelhandels dürften angesichts der nach unten gerichteten Firmenerwartungen im vierten Quartal saisonbereinigt eher zurückgehen. Im gesamten Jahr 2012 werden sie das Vorjahresergebnis nominal um rund 2% übertreffen; die preisbereinigten Umsätze dürften ähnlich hoch sein wie 2011.

Abb. 20
Geschäftsentwicklung im Einzelhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Moderates Umsatzplus für 2013 erwartet

Für das Jahr 2013 ist mit einer weiter aufwärts gerichteten Konsumkonjunktur zu rechnen. Bei wesentlich geringerer Zunahme des Arbeitsvolumens wird die Summe der Nettolöhne und -gehälter allerdings schwächer steigen als 2012. Impulse dürften von der kräftigen Erhöhung der monetären Sozialleistungen sowie dem Zuwachs der Selbständigen- und Vermögenseinkommen ausgehen. Insgesamt wird das verfügbare Einkommen um 2,9% zunehmen. Bei weitgehend unveränderter Sparquote ist für den privaten Verbrauch von einem Wachstum in der gleichen Größenordnung auszugehen. Die Nachfrage der privaten Haushalte nach handelsaffinen Waren wird gleichwohl hinter dem Anstieg der gesamten Konsumausgaben zurückbleiben, da Verwendungszwecke wie Gesundheit, Verkehr und Energie einen wachsenden Teil des Einkommens beanspruchen. Dabei wird davon ausgegangen, dass die Konsumenten den Kauf handelsaffiner Waren teilweise zurückstellen, vor allem wenn es sich um Ersatzbedarf längerlebiger Gebrauchsgüter handelt. Bei manchen Einkäufen werden sie preisgünstige Angebote im Rahmen von Sonderangebotsaktionen nutzen. Ein Teil der Konsumenten dürfte sich speziell beim Kauf von Waren des täglichen Bedarfs Angebotsformen des Einzelhandels zuwenden, die sich als besonders preisaktive Einkaufsquelle profiliert haben. Vom steigenden Preisbewusstsein werden nicht nur discountierende Geschäftstypen profitieren, sondern auch Anbieter, die aufgrund ihres Standorts einen zeit- und kostensparenden Einkauf ermöglichen. Dazu gehören Geschäfte, die über kostengünstige Parkmöglichkeiten verfügen sowie solche, die in Subzentren (z.B. Wohngebieten) sowie an verkehrsgünstigen Lagen ein umfangreiches Warenangebot bieten, also beispielsweise Einkaufs- oder Fachmarktzentren. Auch die internetbasierten Versandhändler – speziell Internet-Pure-Player – werden aufgrund ihrer aktiven Preispolitik weiterhin erfolgreich sein. Sie sorgen als Informationspool für eine hohe Preistransparenz von Anbietern und Nachfragern, bieten aber auch eine professionelle Logistik, mit der sie die Kunden an den verschiedenen Bestimmungsorten beliefern. Alles in allem ist für den gesamten Einzelhandel im Jahr 2013 mit einem nominalen Umsatz zu rechnen, der das Ergebnis des Vorjahres um etwa 2% übertrifft.

Herr *Manuel Jahn* ist bei der GfK GeoMarketing für den Geschäftsbereich Real Estate Consulting verantwortlich. In diesem Bereich werden neben feinräumigen Marktdaten und digitalen Landkarten insbesondere unabhängige Beratungsleistungen zu Handelsimmobilien und Handelsstandorten erbracht. Einzelhandel, die kommunale Verwaltung sowie die Finanz- und Immobilienwirtschaft nutzen die Informationen vor allem im Zuge anstehender Investitionsentscheidungen. Herr Jahn stellte seinen Vortrag speziell auf die Veränderungen im Einzelhandel und deren Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft ab.

Die Umsätze des gesamten Einzelhandels befinden sich in einer moderaten Aufwärtsentwicklung, die auch im ersten Halbjahr 2012 angehalten hat. Marktanteilsgewinne verzeichnete der Online-Einzelhandel, dessen Umsätze sich bereits im Zeitraum von 2007 bis 2011 Herrn Jahn zufolge etwa verdoppelt haben. Die Expansion des Online-Handels erfolgte in erster Linie zu Lasten der Katalogversender, es fand also ein Substitutionsprozess innerhalb des Distanzhandels statt. Die Umsätze des stationären Einzelhandels nahmen weiter leicht zu. In einzelnen Sparten speziell dem Sortimentsbuchhandel oder dem Einzelhandel mit Unterhaltungselektronik hat der Wettbewerbsdruck infolge des Engagements von Online-Versendern jedoch beträchtlich zugenommen. Es ist davon auszugehen, dass sich diese Entwicklung weiter verstärkt und auf zusätzliche Sparten ausdehnt. Herr Jahn erwartet eine weitere Veränderung der Angebotstypenstruktur wobei der Marktanteil der Fachgeschäfte mittelständischer Unternehmen, teilweise infolge von Ladenschließungen sinken wird. Dabei spielt auch eine Rolle, dass sich die kleinen und mittelgroßen Handelsfirmen im Vergleich zu den überregional tätigen Ketten weniger stark im Online-Geschäft engagieren. Andere Geschäftsformate, wie Fachmärkte, Supermärkte sowie Lebensmitteldiscounter werden ihre Marktbedeutung stabilisieren können. Mit den Marktanteilsverschiebungen zwischen den einzelnen Geschäftstypen ändern sich auch die Anforderungen bezüglich der Standorte und der Größe der Flächen.

Nach Auffassung von Herrn Jahn wird der Erfolg des Online-Handels nicht nur zu Veränderungen der Strukturen im deutschen Handel führen. Vor allem die größeren Handelsunternehmen werden sich verstärkt im Ausland engagieren und dabei vor allem Länder bevorzugen, die aufgrund der politischen, rechtlichen und ökonomischen Bedingungen einen kontinuierlichen Umsatzanstieg erwarten lassen. Vielfach erfordern Auslandsengagements im Einzelhandel die Präsenz mit Läden vor Ort. Das gilt speziell für Multi-Channel-Systeme, die die Online-Bestellung mit der Abholung in einem Geschäft kombinieren. Für diese Unternehmen müssen geeignete Geschäftsflächen zur Verfügung gestellt werden. Auch im Inland kann die Immobilienwirtschaft mit positiven Impulsen aus der Nachfrage von Unternehmen des Einzelhandels rechnen. Insbesondere in 1A-Lagen und gefragten Einkaufszentren akzeptieren Einzelhändler weiterhin steigende Mieten, obwohl die Flächenproduktivität meist nicht in gleichem Ausmaß steigt. Unter anderem aufgrund effizienterer Konzepte in der innerbetrieblichen Warenlogistik können überproportionale Mietanhebungen getragen werden. Zu den besonders interessanten Partnern aus dem Einzelhandel gehören den Ausführungen Herrn Jahns zufolge unter den verschiedenen Organisationstypen speziell die expansionsbereiten Filialsysteme. Unter den Einzelhandelspartnern stellen vor allem Unternehmen im Naturkostbereich, die in ihren Geschäften Bioprodukte und Erzeugnisse aus der Region vertreiben, potenzielle Mieter dar. Sie erzielen

häufig höhere Margen als die übrigen Ladenbetreiber im Nahrungsmittelleinzelhandel und sind bei passender Kundenstruktur im Einzugsbereich und ausreichender Kundenfrequenz wohl auch bereit, vergleichsweise hohe Mieten zu bezahlen.

Für die Entwicklung der Angebotsseite an Einzelhandelsimmobilien sind Geschäftsschließungen von erheblicher Bedeutung. Insbesondere Fachgeschäfte in guten Lagen, die mangels Nachfolge aufgegeben wurden, ermöglichen die Modernisierung des Ladenbesatzes. Für zahlreiche Geschäftslokale, die im Drogeriemarktbereich infolge der Insolvenz des Marktführers aufgegeben werden dürfte sich mangels Qualität vieler Standorte keine adäquate Einzelhandelsnutzung mehr ergeben. Die Schließung von Warenhäusern hat in manchen mittelgroßen Städten zu einer Verringerung der Anziehungskraft geführt. Soweit kein Betreiber dieses Geschäftstyps bereit war, das gesamte Objekt zu übernehmen, musste eine Umnutzung der Gebäude – die sich häufig an besten Einzelhandelsstandorten befinden – vorgenommen werden (schöpferische Zerstörung).

Die Zahl der Shopping Center hat in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich zugenommen. Herrn Jahns Ausführungen zufolge wird diese Entwicklung auch 2013 anhalten. Die Verkaufsfläche dieses Geschäftstyps dürfte nach seiner Schätzung sogar beschleunigt wachsen. Er warnte allerdings davor, zu kleine Häuser zu errichten und verwies auf eine Untersuchung der GfK, nach der 58% der Shopping Center mit einer Verkaufsfläche von 10 000 bis 15 000 qm Probleme hatten, sich im Wettbewerb zu behaupten, jedoch lediglich 17% der Center mit einer Verkaufsfläche von über 40 000 qm. Für den Erfolg gegenüber konkurrierenden Einzelhandelsagglomerationen (Innenstädte, Stadtteilzentren, Fachmarktzentren etc.) ist für die Kundenfrequenz aber auch eine gute Anordnung der Mietflächen im Objekt von ausschlaggebender Bedeutung. Neben einer zu kleinen Verkaufsfläche und konzeptionellen Fehlern im Zusammenhang mit der Ausgestaltung der Center spielen für Schwierigkeiten bei der Positionierung im lokalen Markt auch zu viele Geschosse des Gebäudes, eine ungünstige Standortlage sowie eine unattraktive Spartenstruktur eine wichtige Rolle. Trotz der großen Bedeutung der Verkaufsfläche bevorzugen mittelgroße Städte kleinere Center. Sie rufen unter planungsrechtlichem Gesichtspunkt weniger Widerstände hervor als große Center, was die Realisierung beschleunigt. Im Vergleich zu Fachmarktzentren, die sich oftmals durch vergleichsweise geringe Baukosten auszeichnen, weisen die Einkaufszentren eine höhere architektonische Qualität auf. Durch hohe Akzeptanz durch die potenziellen Kunden kann der Kaufkraftabfluss in die nächstgrößere Stadt vermindert werden, was auch dem übrigen örtlichen Einzelhandel zugutekommt. Idealerweise profitieren die Center von einem leistungsstarken direkten Umfeld an Fachgeschäften.

Die Entwicklung des Online-Einzelhandels dürfte sich auch auf die Immobiliennachfrage (z.B. Errichtung von Logistikzentren) positiv auswirken. Nachdem die elektronische Produktpräsentation und Warenbestellung bisher hauptsächlich das Kataloggeschäft substituierte, wird seine Expansion zukünftig vermehrt zulasten des stationären Einzelhandels erfolgen. Das Online-Geschäft wird dabei auf eine wachsende Zahl von Einzelhandelssparten ausgeweitet. Die einzelnen Anbieter werden den Konsumenten Informations- und Kaufmöglichkeiten sowohl im Online- als auch im Ladengeschäft (Multi-Channel) ermöglichen.

Der Erfolg des Online-Geschäfts muss aber nicht zwangsläufig mit Umsatzeinbußen im stationären Geschäft in Verbindung stehen. Manche stationäre Anbieter profitieren von der Werbung der Internetanbieter, durch die das Interesse der Öffentlichkeit für einzelne Produktparten geweckt wird. Mittelständische Geschäfte forcieren ihr Trading-up und setzen verstärkt auf attraktive Sortimente, persönliche Kundenberatung und ein einladendes Ambiente. Damit gelingt es ihnen teilweise, ihren Einzugsbereich zu erweitern. In manchen Fällen ist der Einzelhandel in mittelgroßen Städten aufgrund seiner Angebotsvielfalt in der Lage, Kaufkraft aus Großstädten abzuziehen bzw. zurückzugewinnen. Einzelne auf den stationären Einzelhandel fokussierte Unternehmen wenden sich mit besonders beratungsbedürftigen Produkten und individueller Kundenansprache Orten in ländlichen Gebieten zu, in denen der Distanzhandel traditionell eine besonders große Bedeutung hat und hoffen Marktanteile zu gewinnen.

Der Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Berlin-Brandenburg, Herr *Busch-Petersen* berichtete zu Beginn seines Vortrags über die Entwicklung des Umsatzes, der Verkaufsfläche und der Zahl der Beschäftigten im Berliner Einzelhandel. Dessen Umsätze stiegen in den zurückliegenden Jahren nach dem krisenbedingten Rückgang wieder leicht an. Im Jahr 2011 beliefen sich die nominalen Umsätze im stationären Einzelhandel (ohne Kraftfahrzeughandel, Apotheken und Tankstellen) auf 12,7 Mrd. Euro. Die Zahl der Beschäftigten hat sich von rund 105 000 im Jahr 1991 in den folgenden 15 Jahren kontinuierlich auf etwa 62 000 verringert. Nach einer leichten Zunahme auf 63 700 hat der Personaleinsatz im stationären Einzelhandel 2010 wieder etwas auf etwa 63 000 abgenommen und blieb 2011 weitgehend unverändert. Der längerfristige Entwicklungstrend deutet auf eine beträchtliche Zunahme der Arbeitsproduktivität hin. Einen deutlichen Anstieg verzeichnete die Verkaufsfläche des Berliner Einzelhandels. Von 2,625 Mill. qm im Jahr 1991 nahm sie auf 5,010 Mill. qm zu. Die Flächenproduktivität hat sich somit bei steigender Wettbewerbsintensität erheblich verringert. Rund ein Viertel dieser Verkaufsfläche entfällt auf Shopping-Center. In den zurückliegenden Jahren hat sich deren Zahl deutlich erhöht, inzwischen gibt es 64 Shopping-Center mit mehr

als 5 000 qm Verkaufsfläche. Den Planungen zufolge ist laut Herrn Busch-Petersen mit einer weiteren Ansiedlung von Shopping-Center zu rechnen.

Die Shopping-Center erweitern das Spektrum an Angebotsformen im Berliner Einzelhandel, der traditionell hauptsächlich durch zahlreiche kleine Betriebe und durch Filialen von Warenhäusern geprägt ist. Nach wie vor fehlen mittelständische Unternehmen fast vollständig. Über die einzelnen Bezirke sind Shopping-Center recht ungleichmäßig verteilt. In manchen Gegenden stellten ungeklärte Eigentumsverhältnisse Investitionshemmnisse dar. Deshalb konzentrierten sich die Investoren auf Regionen, die verfügbar waren (z.B. ehemalige Kasernengelände).

Die Unternehmen des stationären Einzelhandels in Brandenburg setzten im Jahr 2011 Waren im Wert von etwa 7 Mrd. Euro um. In den zurückliegenden 20 Jahren verzeichneten sie vergleichsweise geringe Umsatzschwankungen. Die hauptsächlich durch kleine Unternehmen – mit geringer Bereitschaft zu Mitarbeiterentlassungen – geprägte Einzelhandelsstruktur dürfte außerdem dazu beigetragen haben, dass sich die Beschäftigtenzahl nur relativ leicht von etwa 55 700 (1992) auf 48 400 (2011) verringerte. Die Verkaufsfläche ist in den zurückliegenden Jahren deutlich gestiegen und belief sich im Jahr 2011 auf 4,5 Mill. qm. Damit ergab sich für die Bevölkerung Brandenburgs eine durchschnittliche Verkaufsfläche von 1,8 qm pro Einwohner, die allerdings recht ungleichmäßig verteilt ist. Besonders hoch ist sie im Süden Brandenburgs sowie in der Region südöstlich von Berlin. In der Region in und um Potsdam, in der die Kaufkraft vergleichsweise hoch ist, beläuft sich die durchschnittliche Verkaufsfläche je Einwohner auf lediglich 1,58 qm. Der enorme Flächenzuwachs hat die Bedeutung der kleinen und mittelgroßen Städte für den Einkauf der privaten Haushalte gestärkt und entsprechend die der ländlichen Gebiete als Standorte für Einzelhandelsgeschäfte geschwächt. Damit verschlechterte sich dort die Versorgungsqualität. Speziell großflächige Geschäftsformate bevorzugen bei der Neuan siedlung periphere Lagen. Aktuell befinden sich zwar 52% der Einzelhandelsgeschäfte in den Zentren der Städte und Gemeinden, den höchsten Anteil an Verkaufsflächen haben jedoch mit 79% die außerhalb der Zentren in sonstigen integrierten und nicht integrierten Lagen befindlichen Verkaufsstellen. Die aktuelle Situation des Einzelhandels in Brandenburg ist durch eine ausgeprägte Discountorientierung gekennzeichnet. Im Lebensmittelbereich Brandenburgs beläuft sich die Verkaufsfläche von Discountern je Einwohner auf 0,21 qm und ist damit wesentlich höher als im Bundesdurchschnitt (0,14 qm).

Infolge der rückläufigen und alternden Bevölkerung Brandenburgs ist auch zukünftig mit einer Veränderung der Angebotstypenstruktur des Einzelhandels zu rechnen. Verschiedene Anpassungsphänomene sind bereits erkennbar. Man-

che Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels reagieren mit Kleinflächenkonzepten auf die sich verschlechternden Versorgungsbedingungen in ländlichen Gebieten. Daneben ergeben sich für Angebotsformen außerhalb des stationären Handels Chancen, beispielsweise für den mobilen Handel mittelständischer Unternehmen, die die Kunden ihrer Region mit Verkaufswagen beliefern. Zudem wird der Online-Handel an Bedeutung gewinnen. Vor allem in Regionen mit touristischer Ausrichtung muss der Einzelhandel in den Zentren der Städte mit einem vielfältigen Branchenmix zur Attraktivität beitragen und in den ländlichen Gebieten ist eine Grundversorgung mit Waren des täglichen Bedarfs sicherzustellen.

Die in den zurückliegenden Jahren stattfindende Dynamik im Berliner Einzelhandel steht nach Herrn Busch-Petersen vor allem in Verbindung mit der zunehmenden Bedeutung des Tourismus. Dies darf als Erfolg einer umfassenderen Vermarktung Berlins durch den »Runden Tisch Tourismus« gewertet werden, der Kräfte aus den Bereichen Tourismus, Kultur, Wirtschaft und Wissenschaft bündelt. Die Gästeübernachtungen haben seit dem Jahr 2004 von 13,3 auf 22,4 Mill. (2011) zugenommen. In dieser Zeit hat sich der Umsatzanteil, den der Berliner Einzelhandel mit in- und ausländischen Tagestouristen und Übernachtungsgästen erzielt, von 18 auf 25% erhöht.

Branchenforum 3: Konjunkturelle Entwicklung im Bausektor

Ludwig Dorffmeister und Erich Gluch

Der Einführungsvortrag von *Ludwig Dorffmeister*, ifo Institut, begann mit einem Blick über die nationalen Grenzen. Ein Vergleich mit den anderen großen westeuropäischen Ländern zeigt, dass das deutsche Baugewerbe die Ende 2008 einsetzende Wirtschaftskrise insgesamt gut überstanden hat. Seit 2010 ist eine deutliche Aufwärtsentwicklung der Bauaktivitäten zu beobachten. So dürften im laufenden Jahr deutlich mehr Bauleistungen erbracht werden als 2007. Dagegen sind nach den aktuell vorliegenden Daten des europäischen Forschungsnetzwerks Euroconstruct die Bauvolumina in Frankreich, Großbritannien und Italien sichtlich, in Spanien sogar in dramatischem Umfang, von ihren damaligen Niveaus entfernt. Die angespannte wirtschaftliche Situation bzw. das Ende des spanischen Baubooms hat tiefe Spuren hinterlassen. Der Durchschnitt für alle 15 westeuropäischen Euroconstruct-Länder tendiert derzeit weiter abwärts.

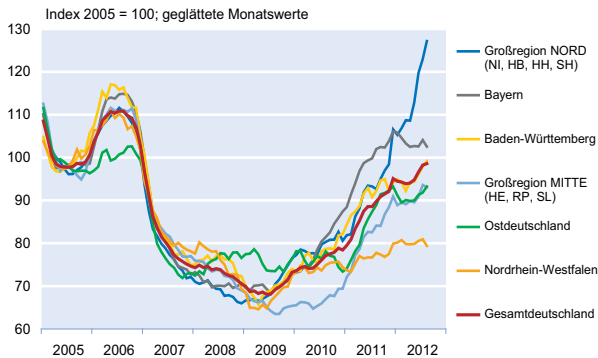
Der Wohnungsbau dürfte weiter spürbar zulegen

Das wirtschaftliche Umfeld übt einen spürbaren Einfluss auf die inländische Bautätigkeit aus. Dennoch belegt eine Gegenüberstellung des ifo Geschäftsklimaindex und des Klimaindixators für das Bauhauptgewerbe über den Zeitraum von 2005 bis Herbst 2012, dass die Bauwirtschaft in den vergangenen Jahren einer erheblich geringeren konjunkturellen Schwankung unterlag. Die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests zur Höhe des Auftragsbestands zeigt, dass sich im Wohnungsbau die Reichweite der Auftragsreserven seit dem Jahr 2009 erheblich vergrößert hat – von ca. 1,7 auf rund 2,6 Produktionsmonate. Von der ausgerechnet im Krisenjahr 2009 einsetzenden steigenden Wohnungsbaunachfrage hat die Bauwirtschaft als Ganzes erheblich profitiert. Insbesondere die massive Ausweitung des bis dahin auf ein Minimum geschrumpften Wohnungsneubaus hat der Bauwirtschaft neuen Schwung gebracht.

Seit Mitte 2009 haben die Neubaugenehmigungen deutlich zugenommen – Tendenz weiter steigend (vgl. Abb. 21). Überdurchschnittlich gut verläuft die Entwicklung in der Großregion NORD (Bremen, Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein) und in Bayern. Im negativen Sinne auffällig ist dagegen die Genehmigungstätigkeit in Nordrhein-Westfalen, das unter seinen strukturschwachen Regionen sowie unter der rückläufigen Bevölkerung zu leiden hat.

Der Wohnungsbau wird mittelfristig von einer großen Zahl positiver Faktoren begünstigt. Hierzu zählen unter anderem

Abb. 21

Wohnungsgenehmigungen in Deutschland
 Errichtung neuer Wohngebäude insgesamt


das niedrige Zinsniveau, die günstigen Einkommens- und Beschäftigungsaussichten sowie die anhaltende Wohnraumknappheit in Wachstumsregionen. Daneben spiegeln die zuletzt stark gestiegenen Immobilienpreise die Flucht in Wohnimmobilien wider. Die ebenfalls wesentlich erhöhte Zuwanderung stimuliert darüber hinaus die Wohnraumnachfrage zusätzlich. Für das Jahr 2014 erwartet das ifo Institut deshalb die Fertigstellung von knapp 225 000 Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden (vgl. Tab. 3). Im Jahr 2011

wurden dagegen lediglich etwas mehr als 160 000 Wohneinheiten fertig gestellt.

Trotz bescheidener staatlicher Förderung sowie immer strengerer Anforderungen an die Energieeigenschaften von neuen Wohngebäuden (vgl. EnEV 2012), dürften die Neubauinvestitionen bis 2014 also kräftig zulegen. Bei anhaltend umfangreichen Aufwendungen für Modernisierungen und energetischen Sanierungen werden die Wohnungsbauinvestitionen deshalb insgesamt weiter zunehmen. Nach einem Zuwachs von rund 3% im laufenden Jahr, dürften sich die Wohnungsbauleistungen 2013 um etwa 3½% und 2014 um ca. 2½% erhöhen.

Gut gefüllte Pipeline für gewerbliche Hochbauprojekte ...

Die Geschäftserwartungen für die gewerbliche Wirtschaft haben sich seit Mai dieses Jahres deutlich eingetrübt. Auch die aktuelle Lage hat sich seitdem merklich verschlechtert. Sollte es kurzfristig nicht zu einer konjunkturellen Erholung kommen, so dürfte sich diese wirtschaftliche Schwächephase auch im gewerblichen Bau bemerkbar machen. Der Vergleich mit den Ergebnissen des ifo Konjunkturtests für den gewerblichen Hochbau deutet allerdings darauf hin, dass diese wirtschaft-

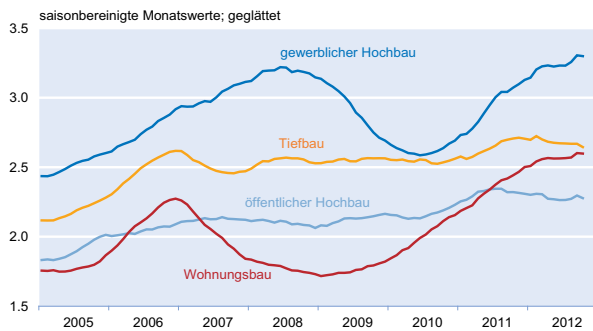
Tab. 3

Wohnungsfertigstellungen in der Deutschland nach Teilgebieten und Gebäudearten 2005 bis 2014
 1 000 Wohnungen

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^{a)}	2013 ^{a)}	2014 ^{a)}
Westdeutschland										
In neu errichteten Wohngeb.	183,1	191,6	162,4	131,4	117,8	121,1	140,1	164	179	191
davon in:										
Ein- und Zweifamiliengeb.	126,1	125,8	106,1	80,8	70,6	72,3	82,6	92	98	106
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	57,0	65,8	56,3	50,7	47,2	48,8	57,5	72	81	85
Sonstige Fertigstellungen ^{c)}	23,7	24,2	21,4	18,8	16,9	15,6	17,5	20	22	23
Wohnungen insgesamt	206,8	215,7	183,8	150,2	134,8	136,7	157,6	184	201	214
Ostdeutschland										
In neu errichteten Wohngeb.	30,7	29,1	23,0	20,8	18,7	19,0	21,1	26	29	32
davon in:										
Ein- und Zweifamiliengeb.	25,4	24,3	18,0	15,6	13,3	13,1	14,4	17	18	20
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	5,3	4,8	5,0	5,2	5,4	5,9	6,6	9	11	12
Sonstige Fertigstellungen ^{c)}	4,9	4,6	4,0	4,9	5,5	4,1	4,5	6	6	7
Wohnungen insgesamt	35,5	33,7	26,9	25,7	24,2	23,1	25,5	32	35	39
Deutschland insgesamt										
In neu errichteten Wohngeb.	213,8	220,6	185,3	152,2	136,5	140,1	161,2	190	208	223
davon in:										
Ein- und Zweifamiliengeb.	151,5	150,1	124,0	96,4	83,9	85,4	97,0	109	116	126
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	62,3	70,6	61,3	55,9	52,6	54,7	64,2	81	92	97
Sonstige Fertigstellungen ^{c)}	26,6	28,8	25,4	23,7	22,5	19,7	21,9	26	28	30
Wohnungen insgesamt	242,3	249,4	210,7	175,9	159,0	326,2	183,1	216	236	253
^{a)} Prognose des ifo Instituts. – ^{b)} Einschließlich Wohnungen in Wohnheimen. – ^{c)} In bestehenden Gebäuden sowie in neu errichteten Nichtwohngebäuden.										

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Abb. 22
Auftragsbestand im Bauhauptgewerbe



Quelle: ifo Konjunkturtest.

liche Eintrübung erst mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung auf die Baunachfrage durchschlagen könnte.

... und vermutlich nur kurz währende wirtschaftliche Abkühlung

Aktuell ist die Lage bei den im gewerblichen Hochbau tätigen Firmen noch hervorragend, wenngleich die Entwicklung bereits leicht abwärts gerichtet ist. Die Perspektiven schätzen diese Bauunternehmen bereits seit einiger Zeit zurück-

haltender ein. Die Ergebnisse der ifo Architektenumfrage, die Genehmigungszahlen für neu errichtete Nichtwohngebäude sowie die Umfragewerte des ifo Konjunkturtests zum Auftragsbestand (vgl. Abb. 22) deuten allerdings auf eine gut gefüllte Pipeline für gewerbliche Hochbauvorhaben hin. Zudem gehen die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrem Herbstgutachten bereits für das Jahr 2013 – trotz aller Risiken – von einer merklichen Belebung der inländischen Wirtschaftstätigkeit aus. Auch begünstigen die niedrigen Finanzierungskosten mögliche Neubau- bzw. Sanierungsvorhaben der Firmen.

Insgesamt dürfte 2012 der gewerbliche Bau mit einem Rückgang von fast 1% »glimpflich« davon kommen, wobei die Abschwächung im Tiefbaubereich wohl etwas stärker ausfallen wird (vgl. Tab. 4). Im nächsten Jahr dürfte der Zuwachs der Wirtschaftsbauleistungen bzw. der Hochbausparte dann rund ½% betragen. Für den Tiefbau wird dagegen kein Anstieg erwartet.

Der öffentliche Bau verliert den Anschluss

Im öffentlichen Bau sind die Kommunen die weitaus wichtigste Investorengruppe. Etwa drei Fünftel der öffentlichen

Tab. 4
Bauinvestitionen in Deutschland nach Bauarten 2005 bis 2014
Verkettete Volumenangaben in Mrd. Euro (Referenzjahr: 2005)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^{a)}	2013 ^{a)}	2014 ^{a)}
Wohnungsbau	113,97	120,81	118,69	114,52	111,57	116,73	124,1	127,8	132,3	135,6
Nichtwohnbau	84,96	88,71	90,14	92,91	89,25	90,53	95,3	91,6	93,0	93,9
davon:										
gewerblicher Bau	58,03	60,99	62,68	65,43	61,59	62,09	66,5	65,9	66,2	66,8
– gew. Hochbau	43,09	45,30	47,14	50,08	47,28	46,93	50,2	49,9	50,2	50,7
– gew. Tiefbau	14,94	15,69	15,54	15,35	14,32	15,17	16,3	16,0	16,0	16,1
öffentlicher Bau	26,93	27,72	27,48	27,50	27,66	28,44	28,8	25,7	26,8	27,2
– öff. Hochbau	9,41	9,82	9,98	10,01	10,74	11,85	11,3	9,7	10,1	10,3
– öff. Tiefbau	17,52	17,90	17,50	17,49	16,94	16,63	17,5	15,9	16,7	16,8
Insgesamt	198,93	209,51	208,84	207,42	200,80	207,23	219,3	219,4	225,3	229,6
	Reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^{a)}	2013 ^{a)}	2014 ^{a)}
Wohnungsbau	- 4,3	6,0	- 1,8	- 3,5	- 2,6	4,6	6,3	3,0	3,5	2,5
Nichtwohnbau	- 2,2	4,4	1,6	3,1	- 3,9	1,4	5,2	- 3,9	1,5	1,0
davon:										
gewerblicher Bau	- 1,1	5,1	2,8	4,4	- 5,9	0,8	7,0	- 0,8	0,4	0,9
– gew. Hochbau	- 2,0	5,1	4,1	6,2	- 5,6	- 0,7	6,9	- 0,5	0,5	1,0
– gew. Tiefbau	1,4	5,0	- 0,9	- 1,3	- 6,7	5,9	7,4	- 1,5	0,0	0,5
öffentlicher Bau	- 4,5	2,9	- 0,9	0,1	0,6	2,8	1,3	- 10,9	4,3	1,4
– öff. Hochbau	- 3,7	4,4	1,6	0,4	7,2	10,3	- 4,3	- 14,0	4,0	2,0
– öff. Tiefbau	- 4,9	2,2	- 2,2	- 0,1	- 3,2	- 1,8	5,3	- 9,0	4,5	1,0
Insgesamt	- 3,4	5,3	- 0,3	- 0,7	- 3,2	3,2	5,8	0,0	2,7	1,9

^{a)} Prognose des ifo Instituts. – Hinweis: Bauinvestitionen, bereinigt um die Immobilientransaktionen zwischen Staats- und Unternehmenssektor.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Bauausgaben entfallen auf Städte und Gemeinden. Die amtliche Finanzstatistik zeigt allerdings, dass die Steuereinnahmen der Kommunen im ersten Quartal 2012 – neuere Daten liegen aktuell nicht vor – gerade einmal den vormaligen Spitzenwert aus dem vierten Quartal 2008 erreicht hatten. Zudem handelt es sich dabei lediglich um einen nominalen Vergleich. Angesichts von Inflation und gestiegenen Sozialausgaben dürfte es den Kommunen 2012 finanziell deutlich schlechter gehen, als die tatsächlich »sprudelnden« Steuereinnahmen des Bundes vermuten lassen. Hinzu kommt einerseits, dass die Gemeinden tendenziell immer mehr Aufgaben von Bund und Ländern übertragen bekommen. Andererseits ist eine Spaltung in wirtschaftlich gesunde sowie finanziell hilfsbedürftige Kommunen zu beobachten. Die Finanzstatistik und das Kommunalpanel der KfW veranschaulichen diese Entwicklung, die zur Folge hat, dass vielerorts Investitionszurückhaltung angesagt ist, obwohl es – finanziell gesehen – den deutschen Kommunen insgesamt wieder deutlich besser geht.

Das Auslaufen der Konjunkturprogramme, mit dessen Hilfe zwischen 2009 und 2011 in großem Umfang kommunale Gebäude saniert wurden, ist aktuell erheblich zu spüren. Auch fehlen derzeit Projekte, die aufgrund dieser Förderung des Bundes zeitlich vorgezogen wurden. Bei gleichzeitig stabilem Verlauf der Investitionen von Bund und Ländern hat die Zurückhaltung vieler Gemeinden und Städte enorme negative Folgen für die öffentliche Bau nachfrage.

Im laufenden Jahr werden die öffentlichen Bauinvestitionen voraussichtlich um fast 11% einbrechen (vgl. Abb. 23). Nicht wenige Kommunen dürften sich in den Jahren 2009 bis 2011 finanziell übernommen haben, um – trotz stark rückläufiger Steuereinnahmen und gleichzeitig wachsender Sozialausgaben – an den bereitgestellten Konjunkturmitteln partizipieren zu können. Auch 2013 werden wohl die Folgen hieraus noch deutlich zu spüren sein. Die erwartete Gegenreaktion sollte mit einem Plus von rund 4½% nur bescheiden ausfallen. Daran dürften auch die kürzlich beschlossenen zusätzlichen 750 Mill. Euro für die Bundesverkehrswege im

Wesentlichen nichts ändern. Im Gegensatz zum Wohnungsbau sowie zum gewerblichen Bau sind die Aussichten alles andere als rosig. Der öffentliche Bau dürfte in den nächsten Jahren wohl den Anschluss zu den anderen beiden Baupartnern verlieren.

Markus Kelle, Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung ging zunächst auf die besonderen strukturellen Merkmale der Bauwirtschaft ein. So stehen die Bauinvestitionen, die mit jährlich rund 260 Mrd. Euro derzeit immerhin rund ein Zehntel des Bruttoinlandsprodukts ausmachen, im Allgemeinen nicht im Vordergrund der Berichterstattungen sondern die Produkte der Automobilindustrie, des Maschinenbau oder der Elektrotechnik. Dabei erreichen alle übrigen Anlageinvestitionen – im Wesentlichen Ausrüstungsinvestitionen – gerade einmal gut 200 Mrd. Euro pro Jahr. Berücksichtigt man die lange Nutzungsdauer der Gebäude und Bauwerke, so erkennt man die große volkswirtschaftliche Bedeutung, die dieser Kapitalstock darstellt. Aber auch für die private Vermögensbildung spielen die Immobilienvermögen eine herausragende Rolle, in erster Linie die Wohnimmobilien.

Trotz einer überaus schwachen Entwicklung des Wohnungsneubaus im Verlauf der letzten zehn Jahre dominierte diese Sparte die gesamten Bauaktivitäten; das heißt, der Anteil der Wohnungsbauvolumina war dennoch in allen Jahren durchwegs größer als 50%. Die große Schwäche beim Bau neuer Wohnungen führte jedoch dazu, dass in den vergangenen Jahren nur noch rund ein Viertel der gesamten Wohnungsbauleistungen auf Neubaumaßnahmen entfiel; 2005 waren es noch rund ein Drittel. Gewinner dieser Entwicklung waren die Baumaßnahmen an den bereits bestehenden Gebäuden. Aufgrund des umfangreichen Bestands, aber auch wegen zahlreicher Maßnahmen zur energetischen Sanierung, nahm der Umfang dieser Bauleistungen in der Vergangenheit nahezu kontinuierlich zu.

Auf die öffentliche Hand entfallen lediglich rund 15% der gesamten Bauleistungen, wobei der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit bei den Kommunen liegt. Sie geben durchschnittlich 56–60% der öffentlichen Baumaßnahmen in Auftrag. Relativ konstant stellen sich die Investitionen des Bundes dar. Nach der derzeitigen Haushaltsplanung sollen in diesem Jahr 10,4 Mrd. Euro investiert werden. In der Planung bis 2016 schrumpft diese Größe geringfügig auf 10 Mrd. Euro. Auch die Verteilung der Mittel auf die drei Verkehrsträger änderte sich bislang kaum: rund die Hälfte fließt in den Bau bzw. die Erhaltung der Bundesfernstraßen, etwa 40% geht an die Deutsche Bahn AG und rund ein Zehntel erhalten die Träger der Bundeswasserstraßen. Am 9. November 2012 genehmigte der Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestages in seiner abschließenden Beratung für den Haushalt 2013 zusätzliche 750 Mill. Euro für den Verkehrsetat.

Abb. 23
Öffentliche Bauinvestitionen bis 2014

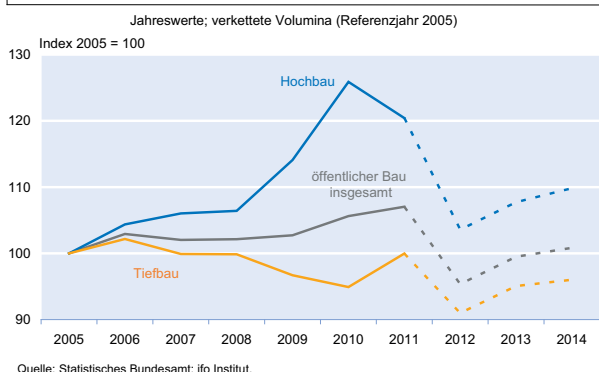
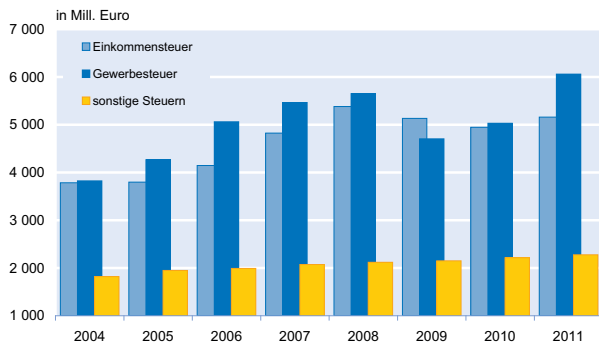


Abb. 24
Steuereinnahmen der bayerischen Kommunen 2004 bis 2011



Quelle: Bayerischer Gemeindetag auf der Grundlage der amtl. Kassenstatistik.

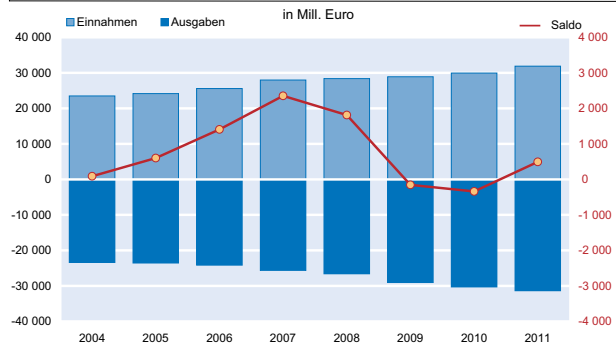
Davon sollen 570 Mill. Euro in den Straßenbau fließen. Mit 40 Mill. Euro soll die DB AG Lärmschutzmaßnahmen finanzieren, und mit 140 Mill. Euro sollen Ersatzinvestitionen im Bereich der Bundeswasserstraßen vorgenommen werden, um die Attraktivität der Binnenschifffahrt zu erhöhen.

Die Situation der Kommunen zeigte Dr. *Johann Keller*, Bayerischer Gemeindetag, exemplarisch anhand der Entwicklung in Bayern auf. Danach erhöhten sich die Gesamteinnahmen der bayerischen Kommunen 2004 bis 2011 von Jahr zu Jahr: Nach 23,5 Mrd. Euro 2004 nahmen die bayerischen Kämmerer im vorigen Jahr 31,9 Mrd. Euro ein. Auf den ersten Blick stellt sich somit die Frage, ob es bei den Kommunen – zumindest in Bayern – überhaupt Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise gab. 2009 schrumpften die Steuereinnahmen zwar um knapp 9% auf nur noch 12 Mrd. Euro. Gleichzeitig erhöhten sich jedoch die sonstigen Einnahmen, neben Zuweisungen vor allem Bundesmittel im Rahmen des Konjunkturpakets II, von 15,2 auf 16,9 Mrd. Euro, also um rund 11%. Der kräftige Einbruch bei der Gewerbesteuer (netto) – der wichtigsten Einnahmequelle der Kommunen auf dem Steuersektor – um fast 1 Mrd. Euro (– 17%), konnte somit mehr als ausgeglichen werden.

2011 erreichten die Gewerbesteuererinnahmen (netto) mit 6,1 Mrd. Euro bereits wieder einen neuen Spitzenwert (vgl. Abb. 24). Trotz eines nur mäßigen Anstiegs beim kommunalen Anteil an der Einkommensteuer (+ 4%) übertrafen auch die gesamten Einnahmen im vorigen Jahr mit rund 31,9 Mrd. Euro alle vorangegangenen Werte. Nicht alle Gemeinden verzeichneten ähnlich positive Entwicklungen. So schwankten beispielsweise die Gewerbesteuererinnahmen (brutto) je Einwohner im Jahr 2011 in Bayern zwischen lediglich 183 Euro in Bayreuth und 1 959 Euro in München.

Die bayerischen Kommunen steigerten aber auch seit 2004 jährlich ihre Ausgaben. 2011 waren sie mit rund 31,7 Mrd. Euro um fast die Hälfte höher als sieben Jahre zuvor (vgl. Abb. 25). Der besonders kräftige Anstieg im Jahr 2009 war

Abb. 25
Gesamteinnahmen und -ausgaben sowie Finanzierungssaldo der bayerischen Kommunen 2004 bis 2011



Quelle: Bayerischer Gemeindetag auf der Grundlage der amtl. Kassenstatistik.

dabei vor allem auf die erhöhte Investitionstätigkeit zurückzuführen. Das Gros der Ausgaben für die im Rahmen des Konjunkturpakets II durchgeführten Baumaßnahmen entfiel jedoch auf das Jahr 2010. Der negative Finanzierungssaldo war dadurch in diesem Jahr mit 340 Mill. Euro sogar noch größer als 2009 (– 154 Mill. Euro).

Die finanzielle Situation der Kommunen sollte sich in den nächsten Jahren jedoch tendenziell verbessern. Bund und Länder haben nämlich bei ihren Verhandlungen über den Fiskalpakt im Juni dieses Jahres etliche Entlastungen für Länder und Kommunen vereinbart. So soll in der Legislaturperiode ab 2013 ein Bundesleistungsgesetz garantieren, dass der Bund Teile der Finanzierung der Eingliederungshilfe für Schwerbehinderte trägt. 2010 mussten die Kommunen hierfür noch 13,8 Mrd. Euro aufbringen. Auch für die Grundsicherung im Alter und bei Erwerbsminderung soll der Bund weitere Anteile übernehmen: nach 45% im Jahr 2012 sollen es 2013 bereits 75% und 2014 sogar 100% sein. Beim Kita-Ausbau will der Bund lediglich eine einmalige Investitionskosten-Unterstützung in Höhe von 500 Mill. Euro leisten, damit das geplante Kita-Angebot von 750 000 auf 780 000 gesteigert werden kann. Für die laufenden Kosten dieser zusätzlichen Plätze sollen dann jedoch jährlich 75 Mill. Euro bereitgestellt werden.

Branchenforum 4: Konjunkturelle Entwicklung im Dienstleistungssektor

Gernot Nerb, Harald Blau und Anita Jacob-Puchalska
unter Mitarbeit von Rudolf Stanga

Das Branchenforum Dienstleistungen stand auch in diesem Jahr unter der bewährten Leitung von Robert Obermeier von der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. Im Rahmen der Einführung durch Referenten des ifo Instituts berichtete zuerst Harald Blau anhand der Ergebnisse des ifo Konjunkturtests über die aktuelle Situation des Dienstleistungsgewerbes. Anschließend präsentierten Gernot Nerb und Anita Jacob-Puchalska für ausgewählte Dienstleistungsbranchen die Umsatz- und Beschäftigungsprognosen für die Jahre 2012 bis 2014. Als Referenten für die Spezialthemen waren in diesem Jahr Thomas Lünendonk, Inhaber der Lünendonk GmbH, geladen, der über verschiedene Marktsektoren der Business-to-Business-Dienstleister berichtete, sowie Mathias Krage, Präsident des Deutschen Speditions- und Logistikverbands, der Szenarien für Spedition und Logistik vor dem Hintergrund turbulenter Zeiten darstellte.

Aktuelle Situation

Im Vergleich mit dem ifo Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft (Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel) mussten zwar auch die Dienstleister im Jahr 2008 einen deutlichen Abschwung hinnehmen, der allerdings nicht so stark ausgeprägt war wie in den anderen Bereichen. Entsprechend kehrte der Klimaindikator für das Dienstleistungsgewerbe auch deutlich früher in den positiven Bereich zurück (vgl. Abb. 26).

Nach dem im Frühjahr 2009 einsetzenden Aufschwung erreichte hier das Geschäftsklima Anfang 2011 einen neuen Höchststand. Im Vergleich zur Industrie verlief die dann ein-

Abb. 26
ifo Geschäftsklima

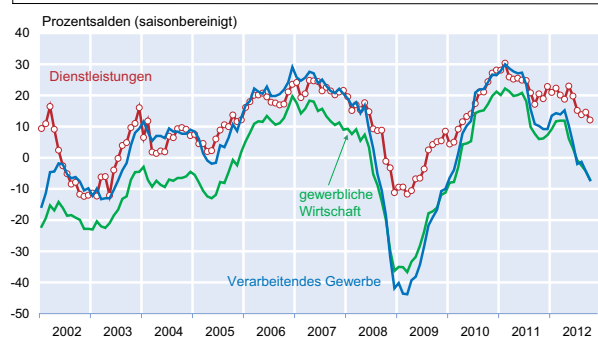
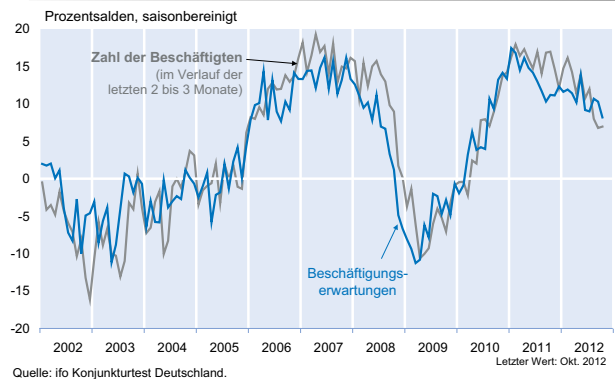


Abb. 27
Dienstleistungen



setzende konjunkturelle Abschwächung bei den Dienstleistern moderater. Die Entwicklung der Beschäftigtenzahl im Dienstleistungsgewerbe folgte diesem konjunkturellen Muster von Abschwung und Erholung (vgl. Abb. 27). Am aktuellen Rand deuten die Beschäftigtenpläne der befragten Dienstleistungsunternehmen immer noch auf einen Personalaufbau hin, während in der Industrie bereits seit Jahresmitte 2011 die Beschäftigungsplanung zunehmend auf Einschränkung ausgerichtet ist.

Betrachtet man einzelne Dienstleistungssparten, kehrte das ifo Geschäftsklima im Bereich Personen- und Güterbeförderung (Landverkehr) bereits Mitte 2009 – und damit merklich früher als im Verarbeitenden Gewerbe – in die positive Zone zurück (vgl. Abb. 28). In beiden Fällen ist jedoch klar eine konjunkturelle Abwärtsbewegung zu erkennen; die Werte für das Geschäftsklima liegen jeweils unter dem langjährigen Durchschnitt und haben die Nulllinie nach unten durchstoßen. Ein ähnlicher Befund ergibt sich auch für die Sparten Transport und Logistik sowie Gütertransport im Straßenverkehr.

Für die mehr konsumorientierte Sparte der Reisebüros und Reiseveranstalter zeigt sich für die vergangenen eineinhalb Jahre eine Seitwärtsbewegung, die das ifo Geschäftsklima

Abb. 28
Vergleich des Geschäftsklimas: Transport und Verarbeitendes Gewerbe

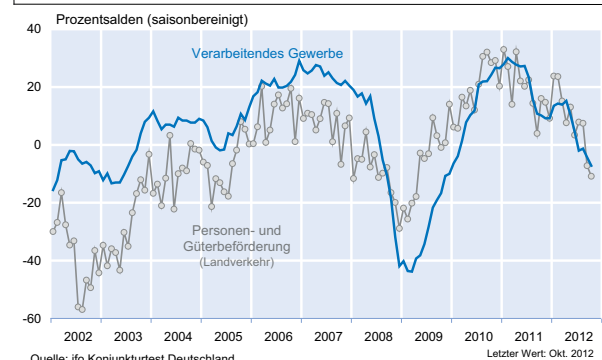


Abb. 29
Vergleich des Geschäftsklimas: Reisebüros und Reiseveranstalter

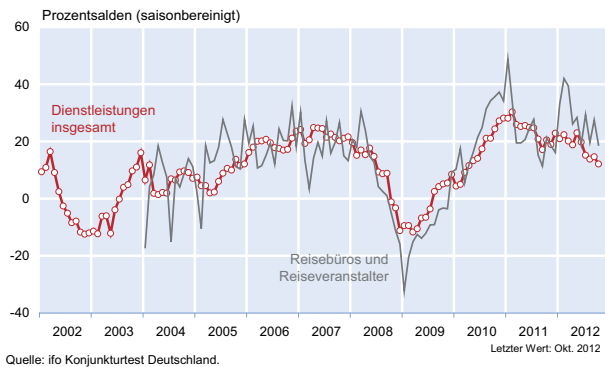


Abb. 32
Vergleich des Geschäftsklimas: Unternehmens-/Steuer-/Rechtsberatung und Dienstleistungen

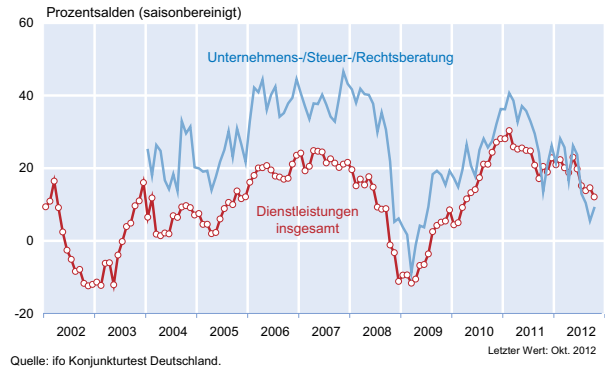
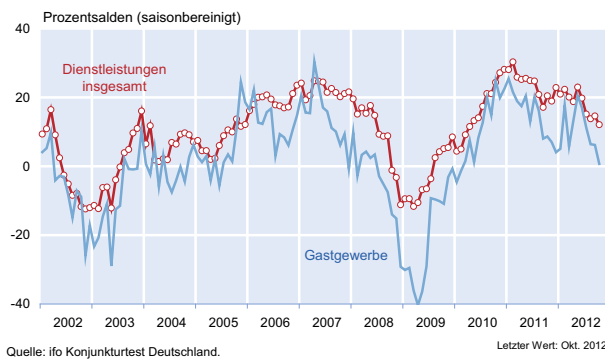


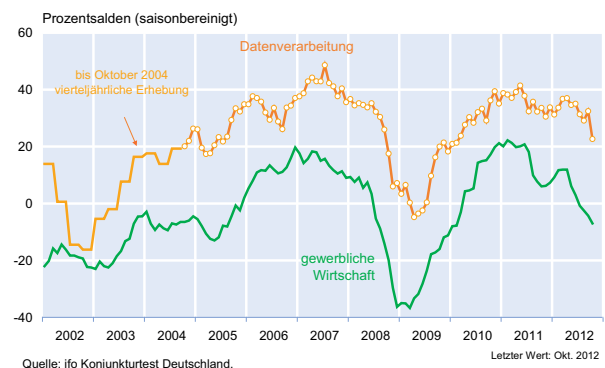
Abb. 30
Vergleich des Geschäftsklimas: Gastgewerbe und Dienstleistungen



bis zuletzt im positiven Bereich ließ. Demgegenüber hat sich das Klima im Gastgewerbe weiter abgekühlt (vgl. Abb. 29 und 30).

Für die Datenverarbeitung ergibt sich – im Vergleich mit der gewerblichen Wirtschaft und den Dienstleistungen insgesamt – ein erfreulicherer Befund (vgl. Abb. 31). Zwar setzte auch hier ab Jahresmitte Mitte 2008 eine deutliche Abschwächung ein, der Geschäftsklimaindikator tauchte aber nur für eine kurze Zeit in den negativen Bereich und erhol-

Abb. 31
Vergleich des Geschäftsklimas: Datenverarbeitung und gewerbliche Wirtschaft



te sich danach wieder rasch. Von einem relativ hohen positiven Niveau kommend, lässt der Kurvenverlauf erst ab dem vierten Quartal 2012 eine leichte Abschwächung erkennen.

Demgegenüber ist bei den Unternehmens-/Steuer-/Rechtsberatungen die beginnende Abkühlung des Geschäftsklimas ausgeprägter; der Klima-Wert befindet sich aber noch im Plusbereich (vgl. Abb. 32).

Im Bereich Architekten und Ingenieure profitieren die baulichen Dienstleistungen von der günstigen Baukonjunktur. Der Klimaindikator ist auch am aktuellen Rand immer noch deutlich positiv. In der stark zyklischen Werbebranche verläuft die Entwicklung zwar nicht ganz so günstig wie im zuvor genannten Bereich, aber auch hier konnte der Klimaindikator bislang den Abwärtskräften trotzen. In der Sparte Personal- und Stellenvermittlung sind die zyklischen Schwankungen besonders ausgeprägt. Die 2008 einsetzende Rezession zeigte sich hier früher als bei anderen Dienstleistungsbranchen. Auf den heftigen konjunkturellen Einbruch folgte eine dynamische Erholungsphase. Inzwischen deuten die Zeichen in der Sparte Personal- und Stellenvermittlung wieder eindeutig auf eine konjunkturelle Abkühlung hin (vgl. Abb. 33 und 34).

Abb. 33
Vergleich des Geschäftsklimas: Werbung und Dienstleistungen

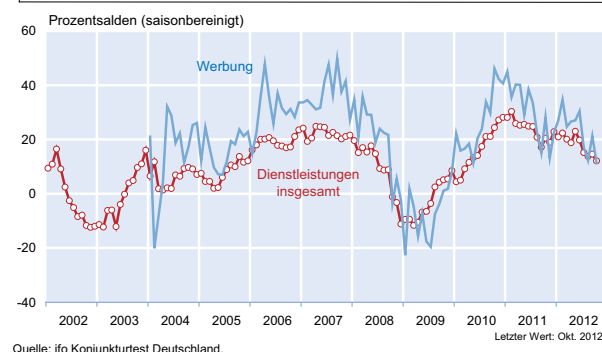
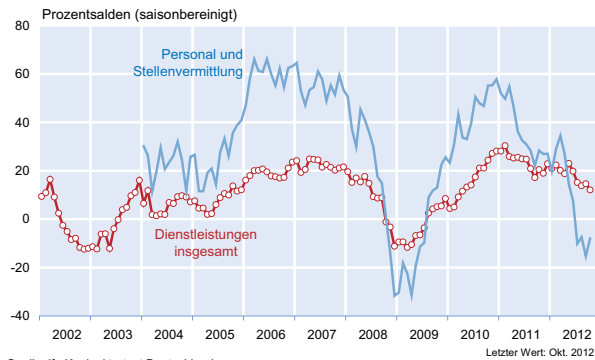


Abb. 34
Vergleich des Geschäftsklimas: Personal/Stellenvermittlung und Dienstleistungen



Bevor auf die Umsatzschätzungen für die nächsten zwei Jahre eingegangen wird, soll hier kurz die Entwicklung des Dienstleistungssektors in der EU angesprochen werden. Im EU-Durchschnitt ist die konjunkturelle Abschwächung im Dienstleistungssektor – anders als in Deutschland – ähnlich stark ausgeprägt wie in der Industrie (vgl. Abb. 35).

Die robustere Verfassung des Dienstleistungssektors in Deutschland hängt wohl nicht zuletzt damit zusammen, dass hier strukturelle Faktoren den Dienstleistungssektor stärker stützen als im EU-Durchschnitt. Speziell der Outsourcing-Trend ist in der deutschen Industrie weiter stark ausgeprägt. Dies dürfte zwar längerfristig die Konjunkturabhängigkeit des Dienstleistungssektors erhöhen, kurzfristig, d.h. während der Aufbauarbeit stützt es jedoch die entsprechenden Dienstleistungssparten wie IT-Beratung, Consulting generell und Facility Management, um nur einige Branchen zu nennen.

Trotz der auch in Deutschland hier registrierten konjunkturellen Eintrübung befindet sich der Vertrauensindikator auf einem deutlich höheren Niveau als in den anderen EU-Ländern. Dies unterstreicht die in diesem Abschwung bessere konjunkturelle Ausgangssituation der deutschen Wirtschaft (vgl. Abb. 36 und 37).

Abb. 35
EU-Vertrauensindikatoren^{a)} im Vergleich: Dienstleistungen und Industrie

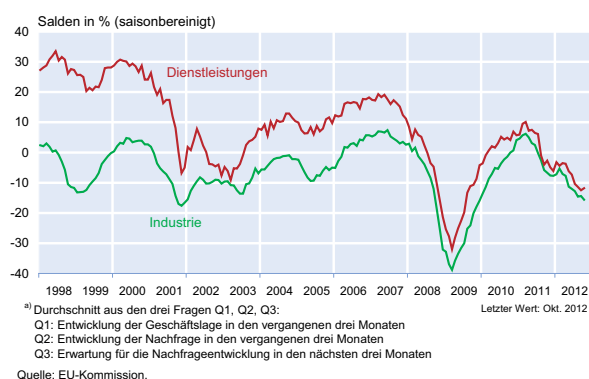


Abb. 36
EU-Vertrauensindikatoren^{a)} im Vergleich (I)

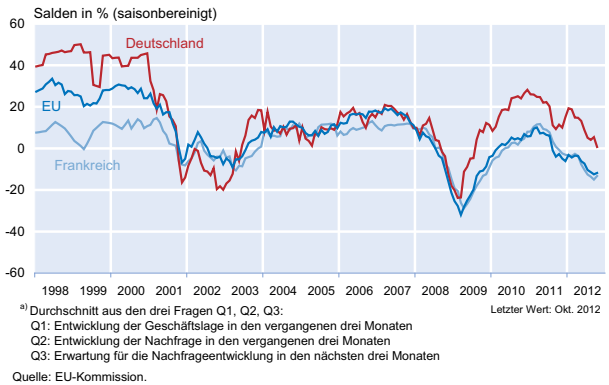
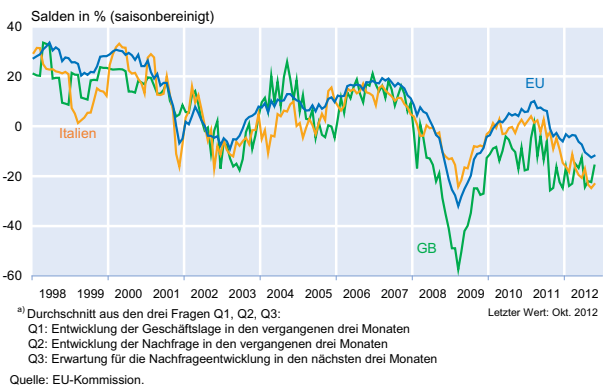


Abb. 37
EU-Vertrauensindikatoren^{a)} im Vergleich (II)



Thesen zur konjunkturellen Entwicklung im Dienstleistungssektor im Zeitraum 2012 bis 2014

Die hier vorgestellten Prognosen basieren auf eigenen Regressions-schätzungen sowie auf dem Branchenwissen der ifo Experten, wie es z.B. in der Veröffentlichung »VR Branchen special« zum Ausdruck kommt, die im Auftrag des Bundesverbands der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) erstellt wird. Es werden hierbei zwei Mal im Jahr für 100 Branchen Berichte erstellt, die einzeln nur bei den Volks- und Raiffeisenbanken erhältlich sind.

Analog zur Gemeinschaftsanalyse für die Gesamtwirtschaft wird für den Dienstleistungssektor angenommen: Die konjunkturelle Verlangsamung wird zwar noch einige Monate andauern, ein tiefer konjunktureller Einschnitt oder gar eine Rezession in Form von absolut rückläufigen Umsatzzahlen in der Mehrheit der Dienstleistungsbranchen im Laufe des verbleibenden Jahres 2012 bzw. im nächsten Jahr 2013 wird jedoch als wenig wahrscheinlich eingestuft. Im Jahresdurchschnitt 2012 wird der Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts 0,8% betragen und in den beiden folgenden Jahren (2013 und 2014) 1,0 bzw. 1,8%.

Neben der insgesamt konjunkturell stabilen Gesamttendenz kommen dem Dienstleistungssektor weiterhin strukturelle Verschiebungen in der Wirtschaft zugute: Insbesondere der Outsourcing-Trend läuft weiter und erhöht das Wachstumspotenzial im Dienstleistungssektor. So tendieren Unternehmen und auch öffentliche Institutionen dazu, sich immer häufiger von allen Tätigkeiten zu entlasten, die nicht zu ihren Kernkompetenzen gehören. U.a. begünstigt diese Entwicklung Beratungsunternehmen und den weiten Bereich des Facility-Managements. Auch demographische Trends erleichtern weitere Anteilsgewinne des Dienstleistungssektors (hiervon gehen Impulse u.a. auf die Sektoren Gesundheit und Weiterbildung wie auch auf die Zeitarbeit aus; für die Zeitarbeit waren aber Arbeitsmarktreformen im Zuge der Agenda 2010 von noch größerer Bedeutung).

Gemäß der Erhebungen des Statistischen Bundesamts für den Bereich Güterbeförderung im Straßenverkehr verzeichneten die Fuhrunternehmen 2011 in allen Quartalen ein Umsatzplus (jeweils gegenüber Vorjahr; nominal: 1. Quartal: + 13,1%; 2. Quartal: + 6,9%; 3. Quartal: + 7,5% und 4. Quartal: + 6,0%). In diesem Jahr deuten die gesamt- und branchenwirtschaftlichen Daten auf einen Rückgang des Lkw-Verkehrs hin. Im ersten Halbjahr 2012 ist der Lkw-Verkehr auf deutschen Autobahnen – gemessen an den mautpflichtigen Strecken – leicht geschrumpft. Das Transportgewerbe spürt in 2012 die schwache Konjunktur im übrigen Euroraum. Der nur moderate Anstieg der Aus- und Einfuhren dämpft den grenzüberschreitenden Verkehr, allerdings wird der Binnenverkehr durch die robuste Konsum- und Baunachfrage begünstigt. Der Binnenverkehr wird allerdings durch die robuste Konsum- und Baunachfrage begünstigt. Es ist davon auszugehen, dass eine im Laufe des Jahres 2013 anziehende Konjunktur die Verkehrsmärkte wieder stimulieren wird. Nach den vorgenommenen Regressionsschätzungen dürfte sich der Umsatzrückgang in diesem Jahr auf nominal 1% belaufen und in den beiden kommenden Jahren abgelöst werden von einem Umsatzwachstum in Höhe von jeweils reichlich 2%.

In Nachbarbereichen des Transportsektors (Landverkehr, Lagererei sowie Post-, Kurier- und Expressdienste wie auch bei der Erbringung von sonstigen Transport-Dienstleistungen) schlägt sich die konjunkturelle Verlangsamung in der Umsatz- und Ertragsentwicklung deutlich weniger stark nieder als in der Luft- und Schifffahrt. Diese Bereiche hängen nämlich vorwiegend von der Inlandskonjunktur ab und haben sich im bisherigen Konjunkturverlauf als relativ robust erwiesen und werden dies wohl auch im Prognosezeitraum bleiben. 2012 wird nach der Regressionsschätzung der Umsatz zwar um rund 2% zurückgehen, in den beiden Folgejahren mit einem voraussichtlichen Zuwachs von knapp 5 bzw. guten 3% 2014 jedoch voll an der erwarteten Konjunkturerholung partizipieren. Die konjunkturelle Verlangsamung macht sich speziell bei der Luftfracht bemerkbar; diese ging in den ersten vier Monaten des Jahres 2012 um rund 5% zurück. In der Schifffahrt,

die hier nicht separat dargestellt wird, kam es im Zuge der derzeitigen Konjunkturschwäche zu einem drastischen Rückgang der Frachtraten. Nach den Regressionsschätzungen dürfte der Umsatzrückgang im Bereich Luftfracht im Gesamtjahr 2012 rund 5% betragen; im nächsten Jahr dürfte dieser Rückgang wieder wettgemacht werden (knapp 6% Zuwachs) und im Folgejahr 2014 wird das Umsatzwachstum bei voraussichtlich knapp 2% liegen.

Ein weiteres, wenn auch etwas gedämpftes Wachstum, zeichnet sich auch für die ökonomischen und juristischen Beratungsunternehmen (Rechts- und Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfung wie auch PR- und Unternehmensberatung) ab. So ist in der Consultingbranche nach einem Umsatzrückgang von rund 3% 2009 der Umsatz 2010 um 7% auf rund 19 Mrd. Euro gestiegen. 2011 dürfte die Umsatzzuwachsrate bei über 10% gelegen haben. Auch wenn im Jahre 2012 eine Wachstumsabschwächung vorliegen dürfte, ist in den Jahren 2013 und 2014 wieder ein ordentliches Umsatzplus in der Größenordnung von jeweils 5 bis 6% zu erwarten.

Einen erheblichen strukturellen Wandel machen seit bereits einigen Jahren die Werbeagenturen durch. Der Gesamtumsatz der Werbebranche lag laut Umsatzsteuerstatistik 2009 bei 25,5 Mrd. Euro und die Zahl der Erwerbstätigen betrug rd. 187 000, darunter waren 135 000 in den Werbeagenturen, bei Fotografen oder als Grafiker oder verwandten Spezialisten tätig. Die übrigen entfallen auf die Werbeabteilungen der Werbekunden sowie auf die Verbreitung von Werbebotschaften durch Funk, Fernsehen und Plakatanschlägen. Die Umsätze der Werbeagenturen sind 2011 nur um ca. 1% gestiegen; 2012 wird es sogar nach der Regressionsschätzung zu einem Umsatzrückgang um rund 4% kommen. Allerdings ist der Umsatzverlauf bei den größeren und umsatzstärkeren Agenturen durchaus dynamischer. Nach dem GWA-Monitor für dieses Teilsegment dürfte 2011 eine Steigerung der Erlöse um nominal 4,5% vorgelegen haben und könnte 2012 noch leicht im positiven Bereich liegen. Die Umschichtung der Werbeetats auf Online, Mobile und Social Media wirkt sich besonders hart auf die kleineren Werbeagenturen aus, die es gewohnt sind, traditionelle Werbeformen wie Anzeigen in Zeitungen bzw. Zeitschriften, Plakat- und Kinowerbung zu bedienen. An der prozyklischen Entwicklung hat sich in den letzten Jahren trotz der Rufe nach antizyklischer Werbung nichts geändert. Sobald die Auftragslage unbefriedigend wird und Einsparmöglichkeiten erörtert werden, beginnt man in den Unternehmen, Werbeetats zu streichen. Da aber nach unserer Einschätzung im Prognosezeitraum in Deutschland kein Konjunktureinbruch droht, gehen wir ab 2013 wieder von einer moderaten Aufwärtsentwicklung der Umsätze aus.

Die Technikdienstleister in der Fachgruppe technische, physikalische und chemische Forschungseinrichtungen ka-

men glimpflich durch das Rezessionsjahr 2009. Der Umsatzrückgang lag hier nur bei knapp 1%. 2011 betrug der Umsatzzuwachs rund 5%. Die Wachstumsabschwächung 2012 wird aller Voraussicht nach in den Jahren 2013 und 2014 von einem Umsatzzuwachs von jeweils 4 bis 5% abgelöst werden.

Schneller als ursprünglich erwartet hat sich die deutsche Software- und DV-Dienstleistungsbranche von dem Konjunkturtief 2008/2009 erholt: Nach Erhebungen der einschlägigen Branchenverbände stiegen im Jahr 2010 die nominalen Umsätze um 3,4% und 2011 in einer Größenordnung von 10%. Die Zahl der Beschäftigten hat in der Branche 2011 um gut 5% zugenommen. Der deutsche Markt für Software und Datenverarbeitung befindet sich auf einem soliden Wachstumspfad. Trotz der gesamtwirtschaftlichen Unsicherheit wird derzeit weiter in den Ausbau der Informationstechnologie in den Unternehmen investiert. Nach Branchenprognosen dürfte 2012 der Umsatz mit Softwareprodukten um reichlich 4% und der mit IT-Services um 2 bis 3% wachsen. Dies ist für diese Branche eher ein unterdurchschnittliches Ergebnis und belegt, dass sich die Branche konjunkturellen Abschwächungsphasen nicht ganz entziehen kann. Mittelfristig sind die Prognosen sehr positiv: Das Analysehaus Lünendonk erwartet für die führenden Standard-Software-, IT-Beratungs-, Systemintegrations- sowie IT-Serviceunternehmen nominale Umsatzzuwächse um durchschnittlich rund 8% pro Jahr. Zu einer wichtigen Geschäfts-Triebfeder wird sich das Cloud-Computing entwickeln, vorausgesetzt dass Bedenken hinsichtlich Rechtssicherheit und garantierter Standards für Qualität und Datenschutz ausgeräumt werden können.

Die Unternehmen in der Branche Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften haben 2012 eine langsamere Gangart eingelegt. Die Branche gilt als konjunktursensibel und reagiert mit einem Abbau von Personal entsprechend auf die derzeitige konjunkturelle Abkühlung; der Umsatztrend zeigt somit leicht nach unten. Im Bereich Überlassung von Arbeitskräften kommen zudem strukturelle Effekte zum Tragen: Die aus den neuen gesetzlichen Regelungen resultierenden Branchenzuschläge für den Einsatz von Zeitarbeit, die unter anderem in der Metall- und Elektroindustrie sowie der Chemischen Industrie gezahlt werden müssen, setzen die Branche stark unter Druck. Insbesondere im preissensitiven Segment der Helfertätigkeiten dürfte dies die Gewinnmargen weiter belasten, da die Lohnerhöhungen wahrscheinlich nicht vollständig an die Auftraggeber weitergegeben werden können. Inwiefern Auftraggeber bereit sind, für einen flexiblen Personalbestand deutlich mehr als bisher zu zahlen, bleibt abzuwarten. Die Überlassung von Arbeitskräften dürfte mittelfristig jedoch ein wichtiges Flexibilisierungsinstrument bleiben.

Die lebhaftere Baukonjunktur beflügelt die Umsatzentwicklung der Architektur- und Ingenieurbüros: Der Wohnungsbau zeigt seit 2010 eine deutliche Belebung nach einer nahezu zehnjährigen Schrumpfkur, die lediglich im Jahre 2006 durch eine kurze Erholungsphase unterbrochen worden war. Deutlich positive Signale kommen auch von der ifo Architektenumfrage. Danach hat sich das Geschäftsklima bei den freischaffenden Architekten erst zu Beginn des dritten Quartals 2012 leicht eingetrübt, ist jedoch noch immer so gut wie letztmals vor rund 15 Jahren, also in der Schlussphase des Wiedervereinigungsbooms. Im Wirtschaftsbau macht sich zwar das infolge der Eurokrise abgeschwächte wirtschaftliche Wachstum bemerkbar, die Auftragseingänge von gewerblichen Auftraggebern verharren jedoch bei den Architekten weiterhin auf einem hohen Niveau. Schlechter sieht es im öffentlichen Bau aus. 2009 und 2010 bekam der öffentliche Hochbau durch umfangreiche Mittel aus den Konjunkturpaketen I und II einen gewaltigen Schub, während der öffentliche Tiefbau weiter schrumpfte. Zwar gingen 2012 die realen Investitionen im öffentlichen Bau deutlich zurück, jedoch dürften diese im Laufe des Jahres 2013 wieder anziehen; aktuelle Schätzungen gehen von einem realen Plus von gut 4% aus. Als Gesamtfazit bleibt festzuhalten: Die positiven Aspekte überwiegen weiterhin. Die Auftragsbestände der Architekten verharren noch immer auf hohem Niveau, wenngleich der Aufwärtstrend im Auftragseingang, der nun seit neun Jahren zu beobachten ist, sich etwas abgeflacht hat. Per saldo zeigen die Geschäftserwartungen der Architekten für die nächsten sechs Monate verhaltene Zuversicht. Das Umsatzwachstum dürfte in 2011 bei 6% gelegen haben und sich im Prognosezeitraum 2012–2014 auf jährlich rund 4% belaufen. Dies ist vor dem Hintergrund eines Umsatzrückgangs in Höhe von fast 5% im Rezessionsjahr 2009 zu sehen. Schwierigkeiten hat die Branche mit der Rekrutierung geeigneter Fachkräfte.

Die Branche Vermarktung beweglicher Sachen realisierte 2011 starke Umsatzzuwächse. Das Outsourcing von Fahrzeug- und Maschinenparks findet mehr und mehr Zuspruch, denn das Mieten von Wirtschaftsgütern hat gewichtige Vorteile und ergänzt und ersetzt zunehmend eigene Investitionen der Unternehmen. So hat in der Bauwirtschaft die Substitution von Kauf- hin zu Mietmaschinen in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Die Baumaschinenvermieter halten einen Anteil an der gesamten Baumaschinenversorgung in Deutschland von über 50%. Im letzten Jahr beflügelte eine rege Geschäftstätigkeit in der Industrie und in der Logistik die Geschäftsentwicklung bei den Vermietern. Vor allem der stark angestiegene Geschäftsverkehr führte zu einer deutlichen Nachfragebelebung bei den Autovermietern. Im umsatzstärksten Segment Maschinen und Ausrüstungen profitierten die Vermieter von den teils sehr langen Lieferzeiten für viele Investitionsgüter. Dadurch mussten zahlreiche Unternehmen zeitweise auf Mietmaschinen ausweichen. Die Maschinen-

vermieter dürften 2011 ein Umsatzplus von rund 15% realisiert haben. Die allgemeinen Konjunkturaussichten lassen für 2012 etwas getrübte Erwartungen und damit ein geringeres Umsatzplus als im Vorjahr erwarten. Mit einem zweistelligen Umsatzwachstum kann die Branche 2012 aber nicht rechnen. Dies gilt im Einzelnen auch für das Auto-Renting, d.h. die Ad-hoc- bzw. kurzfristige Vermietung gegenüber dem Leasing als der langfristigen Vermietung. Ein abgeschwächtes Wachstum dürfte 2012 zwar die Dynamik im Auto-Renting spürbar vermindern, aber dennoch moderate Zuwachsraten ermöglichen. Ab 2013 ist wieder mit einem leichten Anziehen des Umsatzwachstums zu rechnen.

Die heterogene Branche Facility Management profitierte von der insgesamt immer noch robusten Verfassung der Gesamtwirtschaft und speziell vom Aufschwung in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Für 2012 und das Folgejahr kann von einem anhaltenden Umsatzanstieg in der Größenordnung von 5% ausgegangen werden. Der Trend bei den Facility Services geht in Richtung Komplett- oder Systemleistungen, wovon vor allem Großkonzerne profitieren dürften. Kleinere Betriebe können als Subunternehmer überleben oder sich – auch in Kooperation – regionale und/oder fachliche Nischen sichern. Facility Management beinhaltet, dem Namen entsprechend, alle Aktivitätsfelder, die helfen, die Kerngeschäfte von Unternehmen und Organisationen, also deren Primärprozesse, möglichst effektiv und kostengünstig abzuwickeln. Dazu gehören weniger anspruchsvolle Routinetätigkeiten, wie Reinigung, Überwachung, Wartung – im Immobiliensektor zusammengefasst unter dem Namen »Gebäudemanagement«. In steigendem Maße zählen aber auch externe Leistungen dazu, die durchaus anspruchsvoll sind, wie z.B. Fassadenreinigung. Insgesamt beläuft sich der hierunter erfasste Umsatz auf derzeit über 60 Mrd. Euro. Da die Nachfrage nach den unter Facility Management subsumierten Leistungen nur schwach auf zyklische Schwankungen in der Gesamt-, bzw. in der Bau- und Immobilienwirtschaft reagiert, sondern stark von kontinuierlich anfallenden Aufgaben bestimmt wird, liegt ein nahezu kontinuierliches Wachstum von ca. 5% pro Jahr vor. Facility Management wird nicht zuletzt durch die Klima- und Energie-debatte weiter an Bedeutung gewinnen (Stichworte Energieberatung und Contracting). Auch der Healthcare Markt wird aus mehreren Gründen ein wesentlicher Zukunftsmarkt der FM-Dienstleister sein.

Im ersten Halbjahr 2012 hat die eher konsumorientierte Branche *Gastgewerbe* (Gastronomie und Beherbergungsgewerbe) ihren Wachstumskurs aus dem Vorjahr fortsetzen können. In der *Gastronomie* erhöhten sich nach Erhebungen des Statistischen Bundesamtes die Umsätze Januar bis September 2012 in laufenden Preisen um 2,0% (real: – 0,1%) gegenüber dem Vorjahreszeitraum und im *Beherbergungsgewerbe* um 3,8% (real: + 1,8%). Die Beschäftigung, so-

wohl sozialversicherungspflichtig als auch geringfügig Beschäftigte, nimmt weiterhin stetig zu. Auch im Gastgewerbe werden Fachkräfte dringend gesucht.

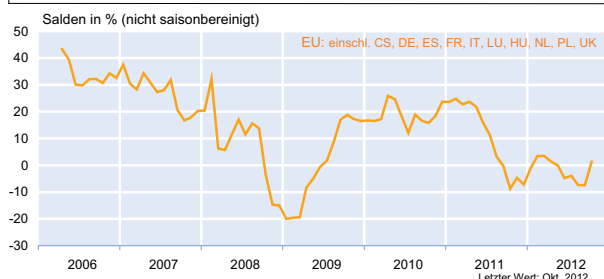
Die Freiluftsaison der gastronomischen Betriebe war zunächst in vielen Regionen vom regnerischen Sommerwetter belastet, nach Umfragedaten des DEHOGA ergab sich in der Zwischenbilanz zum Juli 2012 ein leichtes Minus im Vergleich zum Vorjahr. Der gute Verlauf im August und September hat jedoch zu einer wesentlich verbesserten zweiten Halbzeit geführt.

Deutschland erfreut sich weiterhin einer wachsenden Beliebtheit als Reiseziel; im Durchschnitt stammten knapp 20% aller Übernachtungsgäste aus dem Ausland. Im Beherbergungswesen lag in den ersten acht Monaten 2012 die Anzahl der Ankünfte von ausländischen Gästen um 8% über dem Wert des Vorjahres. Besucher aus den Nachbarstaaten Niederlande sowie aus der Schweiz (auch eine Folge der Währungsturbulenzen) führen die Liste der Herkunftsländer an. Der größte Zuwachs wurde mit + 24,2% bei Touristen aus Russland verzeichnet.

Der Ausblick auf das Jahresende 2012 sowie auf 2013 fällt aufgrund der günstigen Einflüsse aus der allgemeinen Einkommensentwicklung sowie dem florierenden privaten Konsum in Deutschland unter dem Strich positiv aus. Unsicherheiten für die Entwicklung der näheren Zukunft birgt jedoch der Verlauf der Weltkonjunktur, da Geschäftsreisen und Tagungen, Kongresse und Messen den Schwerpunkt des Tourismusgeschäftes in Deutschland bilden. Vom Kongress- und Tagungswesen gingen im vergangenen Jahr die stärksten Impulse aus. Alles in allem wird ein moderates Wachstum für das BIP in den Jahren 2013 und 2014 erwartet. Unter diesen Rahmenbedingungen dürfte die konjunktur-reagible Branche Gastgewerbe ebenfalls leichte Zuwächse realisieren.

Zu den Verliererbranchen – sowohl in konjunktureller wie auch auf mittlere Sicht – gehören die Finanzdienstleistungen, speziell der Bankensektor (vgl. Abb. 38). Dieser Trend hatte sich bereits in den vergangenen zwei Jahren abgezeichnet. Während in vielen Branchen der Trend zur Individualisierung geht, z.B. in der Automobilwirtschaft, wo heute viel mehr Sonderwünsche als früher berücksichtigt werden können, gilt für den Bankensektor etwas anderes. Infolge stärker werdender Regulierung wird es auch zu spürbaren Einschnitten in der Angebotspalette der Banken kommen. Die Produktvielfalt, die heute typisch für Großbanken ist, wird es unter den neuen Rahmenbedingungen, insbesondere den deutlich verschärften Eigenkapitalanforderungen und der zunehmenden Regulierungsdichte, so nicht mehr geben. Stattdessen werden standardisierte Produkte das Angebot der Geschäftsbanken dominieren.

Abb. 38
EU-Vertrauensindikatoren^{a)}: Finanzdienstleistungen



^{a)} Im Auftrag der EU-Kommission wird monatlich in 10 EU-Mitgliedsländern, darunter Deutschland, ein Konjunkturtest im Finanzgewerbe durchgeführt. Die Ergebnisse werden nur für die Gesamtheit der 10 Länder ausgewiesen. Der EU-Indikator für das Vertrauen im Sektor Finanzdienstleistungen basiert auf den Antworten zu 3 Fragen: Entwicklung der Geschäftslage in den vergangenen drei Monaten; Entwicklung der Nachfrage in den vergangenen drei Monaten und Erwartung für die Nachfrageentwicklung in den nächsten drei Monaten.

Quelle: EU-Kommission.

Schwerpunkthemen Business-to-Business-Dienstleistungen sowie Spedition und Logistik in turbulenten Zeiten

Anschließend wurde im Branchenforum der allgemein eher wenig beachtete Bereich der Business-to-Business-Dienstleistungen anhand der Beispiele Managementberatung und Facility Management von *Thomas Lünendonk* erläutert. Zum anderen wurde von *Mathias Krage* der Sektor Transport und Logistik in wirtschaftlich schwierigen Zeiten beleuchtet.

Erfolgreiche Marktsektoren der Business-to-Business-Dienstleister

Thomas Lünendonk, Inhaber der Lünendonk GmbH, referierte im Rahmen des Branchen-Forums zum Thema »Der Dienstleistungssektor in Deutschland – Erfolgreiche Marktsektoren von Business-to-Business-Dienstleistern«.

Der Markt für Business-to-Business-Dienstleistungen umfasst, allgemein gesprochen, Services, die von Unternehmen für Unternehmen erbracht werden. In Bereichen wie Managementberatung, Wirtschaftsprüfung oder IT-Services werden in Deutschland Milliardenumsätze erzielt; betrachtet man weitere Marktsektoren wie Personaldienstleistungen, Zeitarbeit, Facility Management und industrielle Instandhaltung, so summieren sich die Aktivitäten der Business-to-Business-Dienstleistungen auf einen Betrag von mehr als 1 Billion Euro.

Als Beispiel für einen dynamisch wachsenden B2B-Markt ging Herr Lünendonk näher auf den Sektor Managementberatung ein, der die Bereiche Strategie-, Organisations-, Prozess-, IT-Beratung und das HR-Consulting umfasst. Das Marktvolumen in Deutschland stieg im vergangenen Jahr gegenüber dem Vorjahr 2010 um 9% auf rund 20,6 Mrd. Euro. Im vergangenen Jahr waren in Deutschland rund 14 100 Unternehmen mit rund 91 200 Bera-

tern und 24 400 sonstigen Mitarbeitern in der Unternehmensberatung tätig. Nach Herrn Lünendonk decken weniger als ein halbes Prozent der Beratungsunternehmen mit etwa 44% das Gros des Marktvolumens ab. Demgegenüber stehen mittelgroße und kleinere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 0,5 Mill. Euro, die zusammen lediglich 13% des Marktvolumens umsetzen. Somit sind in der Branche viele Einzelberater tätig.

Die Bereitstellung von temporär benötigtem Expertenwissen wird im Tätigkeitsspektrum der Managementberatung auch weiterhin im Fokus stehen. Deutlich wird dies etwa in der IT-Beratung, wo der Bedarf an umfassendem Wissen über die aktuellen Technologien und deren Nutzung von vielen Unternehmen nur mit Hilfe externer Berater befriedigt werden kann.

Nach Herrn Lünendonk wird das Marktvolumen bis zum Jahr 2020 im Jahresdurchschnitt einstellig wachsen; somit muss Abstand genommen werden von den hohen, häufig zweistelligen Zuwachsraten der letzten Jahre. Vielmehr ist hierbei die Reife des Marktes für Managementberatung zu einer hoch entwickelten Dienstleistungsbranche zu erkennen. Sowohl kleine wie auch mittelgroße und große Unternehmen zeigen sich im Ausblick auf 2020 stabil optimistisch, wenn auch nicht euphorisch, wie es in der Vergangenheit teilweise der Fall war. In konjunktureller Hinsicht gehört der Beratungsmarkt zu den gleichlaufenden Branchen, d.h. konjunkturelle Einflüsse in der Gesamtwirtschaft wirken sich nahezu gleichzeitig im Beratungsmarkt aus.

Als weiteres Beispiel eines wichtigen Sektors der Business-to-Business-Dienstleistungen führt Herr Lünendonk den Markt für Facility Services⁴ an, der, anders als die Managementberatung, eher im niedrig qualifizierten Bereich angesiedelt ist. Das Marktvolumen summierte sich 2011 auf 57,6 Mrd. Euro und stieg damit, verglichen mit dem Vorjahr 2010, um 1,1%. Nach Berechnungen der Lünendonk GmbH erzielten die 25 größten Unternehmen (nach Umsätzen) in Deutschland einen Marktanteil von lediglich 16% oder rund 9,2 Mrd. Euro. Daraus lässt sich ableiten, dass hier weniger große Player den Markt bestimmen, sondern dass die Facility Services vielmehr von kleinen und mittelgroßen Unternehmen geprägt sind. Die Branchenstruktur unterscheidet sich diesbezüglich grundlegend von der Managementberatung; begründen lässt sich dies mit der regionalen Verteilung bzw. der lokalen Anwesenheit der Facility-Services-Dienstleister, die notwendig ist um entsprechende Tätigkeiten zu leisten. In konjunktureller Hinsicht hinkt der Markt für Facility Services rund ein Jahr der allgemeinen Konjunkturerwicklung hinterher.

Als größte Herausforderungen der nächsten Jahre führt Herr Lünendonk die aktuell sehr niedrigen Marktpreise bzw.

⁴ Nicht enthalten sind kaufmännische und intern erbrachte FM-Services von branchenfremden Unternehmen.

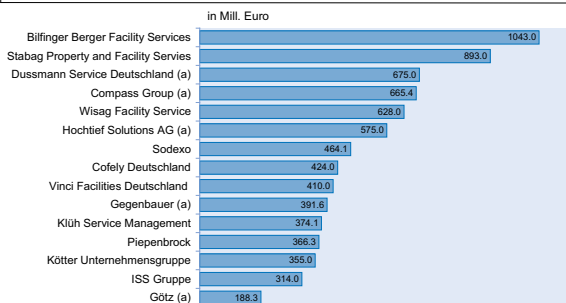
Honorare sowie den Mangel an qualifiziertem Personal im Bereich Facility Services an. Mindestlöhne jedoch sind kein Behinderungsfaktor für die Branche, sondern vielmehr zu begrüßen, um Geringqualifizierten eine angemessene Entlohnung zu gewährleisten. Laut Herrn Lünendonk erwarten die 25 führenden Unternehmen der Branche für 2012 ein Wachstum von 6,3% gegenüber 2011 mit 4,9%.

Generell gesprochen, wird der Markt für Business-to-Business-Dienstleistungen nach Ansicht von Lünendonk sowohl in Deutschland als auch in Europa weiterhin kräftig wachsen. In den Unternehmen liegen noch riesige Potenziale für die Vergabe von Tätigkeiten an externe Dienstleister, die sich auf weitere Billionen-Euro-Beträge summieren. Die Bereitstellung hochwertiger Services wird in Zukunft den Schwerpunkt der B2B-Dienstleistungen bilden; Commodity-Services geraten zunehmend unter Preisdruck. Weiterhin sieht Herr Lünendonk infolge der geographischen Verteilung der Wertschöpfungskette eine ebenfalls voranschreitende globale Verteilung der originären Leistungsanbieter, der konkreten Leistungserbringung und des Standorts der betreuten Kunden.

Szenarien für Spedition und Logistik in turbulenten Zeiten

Mathias Krage, Präsident des Deutschen Speditions- und Logistikverbandes (DSLTV), beschrieb den Status quo der Branche und entwarf darüber hinaus Szenarien für den Bereich Spedition und Logistik in turbulenten Zeiten. Der Transportsektor ist in hohem Maße konjunkturreagibel. Als die gesamtwirtschaftliche Leistung 2009 gegenüber 2008 um rund 6% schrumpfte, fiel der Rückgang der realen Transportleistung mit -18% dreimal so stark aus. Nach Bereichen betrachtet, verzeichneten die Transportaufkommen zur See und zur Schiene dabei den stärksten Rückgang, noch vor Luft und Straße. Ein Charakteristikum der Branche ist die hohe Wettbewerbsintensität. Um dem hohen Wettbewerbsdruck im reinen Transportbereich nicht voll

Abb. 40
TOP 25 der Facility-Service-Unternehmen in Deutschland 2011
Ranking nach dem in Deutschland bilanzierten/erwirtschafteten Umsatz 2011



(a) Angaben teilweise geschätzt. Falls Umsätze mit Servicegesellschaften und Organschaften erzielt wurden, sind diese nicht enthalten.
Quelle: Lünendonk® Studie 2012.

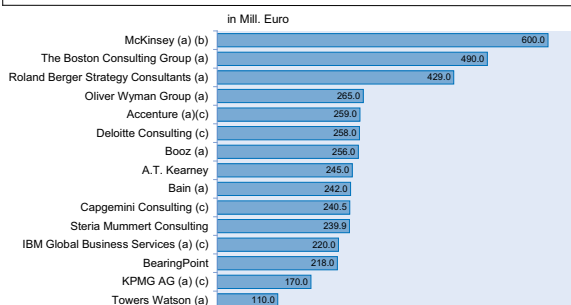
ausgeliefert zu sein, haben in den vergangenen Jahren immer mehr Unternehmen ihr Logistikangebot (sowohl hinsichtlich der Absatz-, wie der Beschaffungslogistik) ausgeweitet und stehen nunmehr auf mehreren Beinen.

Die Automobilindustrie stellt mit den Konzepten ihrer Produktion *just in time* und zudem der Synchronisation *just in sequence* hohe Anforderungen. Auch der Online-Handel fordert schnellstmögliche Belieferung seiner Kunden. Um zuverlässige Lieferketten und Warenverfügbarkeit sicher zu gewährleisten, erfordern schwankende Transportaufkommen – insbesondere in Krisenzeiten – eine große Flexibilität der Transport- und Logistikanbieter. Die verstärkte Zusammenarbeit der Spediteure hat dabei eine stabilisierende Wirkung. Stückgutnetze sind ein erfolgreiches Beispiel horizontaler Kooperation. So blieben flächendeckende und termingeführte Stückgutverkehre – sie sichern Lieferketten – im Krisenjahr 2009 vom dem konjunkturellen Einbruch weitgehend verschont.

Dennoch sehen sich auch die Stückgutverkehre einem steigenden Kostendruck (u.a. Treibstoff, Personal) ausgesetzt, der bei sinkender Gesamtnachfrage die Gefahr eines ruinösen Wettbewerbs birgt. Für kleine Fuhrunternehmen, die in der Regel über fünf bis sechs Lkw verfügen, brachte die Krise 2009 große Probleme. Andererseits können bei der Bildung eines Netzwerks von z.B. 1 500 Lkw die Größenvorteile (economies of scale) nur mit einer hohen Auslastung erreicht werden.

Ein Zukunftsmarkt für die Spediteure bleibt das Outsourcing von Logistik, das in Krisenzeiten noch verstärkt wird. Ein erfolgreiches Geschäftsmodell einer Arbeitsteilung entlang der Wertschöpfungsketten von Industrie und Handel ist die Kontraktlogistik. Als Standard gelten Jahresverträge, die aber meist kurzfristig gekündigt werden können. Die Speditions- und Logistikfirmen stehen in enger Kooperation mit ihren Auftraggebern und bieten ihnen Dienstleistungen in Form von Mehrwertdiensten an (z.B. Abrufsteuerung, Retourenmanagement).

Abb. 39
Top 25 der Managementberatungsunternehmen in Deutschland 2011
Ranking nach dem in Deutschland bilanzierten/erwirtschafteten Umsatz 2011



(a) Angaben teilweise geschätzt. (b) Umsatzschätzung > 600 Mill. Euro. (c) Anteilige Umsätze mit Managementberatung.
Quelle: Lünendonk® Studie 2012.

Die scharfe Rezession 2008/2009 hat die hohe Konjunkturresilienz der Branche und ihre Handlungsoptionen, wie auf die Krise zu reagieren ist, erneut verdeutlicht. Es waren kurzfristig Anpassungen durch Stilllegung von Transportkapazitäten im Straßengüterverkehr notwendig. Insolvenzen waren nicht zu vermeiden; Kurzarbeit wurde in Anspruch genommen. Mit der wieder anziehenden Verkehrsnachfrage zeigten sich allerdings schnell Kapazitätsengpässe bei Fahrzeugen und Fahrern. Der Aufholprozess setzte bereits im Jahr 2010 ein. Der Güterverkehr dürfte spätestens 2013 das Vorkrisenniveau wieder erreicht haben. Nachfrageimpulse kommen vor allem aus der gestiegenen Industrieproduktion, der Konsumgüternachfrage und insbesondere aus dem Übersee-Handel. Die Kontraktlogistik profitiert von dem durch die Krise forcierten Outsourcing von Industrie und Handel.

Für die Zukunft wünschen sich die Auftragsgeber der Speditions- und Logistikunternehmen eine noch größere Logistik-Flexibilität, um selbst auf Marktschwankungen besser reagieren zu können. Diese Tendenz dürfte die Bereitschaft und Notwendigkeit zu Kooperationen noch verstärken, da sich auf diese Weise Aufkommensschwankungen besser abfedern lassen. Zukunft haben auch Netzwerke mit gemeinsamen Informations- und Kommunikationssystemen. *Tracking* und *Tracing* bringen Wettbewerbsvorteile. Darüber hinaus wird es eine wachsende Nachfrage nach »grüner Logistik« geben.

Jenseits konjunktureller Entwicklungen kommt nicht zuletzt der Fachkräftesicherung ein sehr hoher Stellenwert zu. In den nächsten Jahren dürfte fast ein Drittel der heutigen Lkw-Fahrer in den Ruhestand gehen. Dies könnte mittelfristig zu einer erheblichen Verteuerung der Transportleistung führen. Eine Entspannung könnte ein verstärkter Ausbau des Eisenbahnnetzes und der Wasserstraßen bringen, aber hier zeichnen sich auch weiterhin wenig positive Entwicklungen ab.

Der Tagungsband des ifo Branchen-Dialogs vom 7. November 2012 mit der Analyse und der Prognose der konjunkturellen Entwicklung in der Gesamtwirtschaft und in wichtigen Branchen (Industrie, Handel, Bauwirtschaft, Dienstleistung) ist zum Preis von 100 Euro + 7% MwSt. beim ifo Institut, Poschingerstraße 5, 81679 München, E-Mail: branchendialog@ifo.de, zu beziehen.