

Die ifo Exporterwartungen – ein neuer Indikator zur Lage der Exportindustrie in Deutschland

64

Christian Grimme und Klaus Wohlrabe

Die deutsche Exportwirtschaft ist ein zentraler Bestandteil des wirtschaftlichen Geschehens in Deutschland. Die Exporte haben großen Einfluss auf die Entwicklung des deutschen Bruttoinlandsprodukts (BIP) und somit auf die konjunkturelle Entwicklung Deutschlands. Dies ist auf zwei Gründe zurückzuführen. Erstens stellen die Exporte ein sehr großes Verwendungsaggregat dar, sie sind mit knapp 46% – nach dem privaten Konsum – die zweitgrößte Komponente des BIP. Deutschland wird deshalb öfters auch als »Exportnation« bezeichnet. Zweitens sind die Exporte äußerst volatil, wodurch sie einen großen Einfluss auf die Entwicklung des BIP haben. Es ist deshalb essenziell, die aktuelle und zukünftige Entwicklung der Exportindustrie zu beobachten bzw. einzuschätzen. Dies ist nicht einfach, da die offiziellen Handelsstatistiken erst sechs bis acht Wochen nach Ende des Monats bzw. -quartals vorliegen. Deshalb weist das ifo Institut seit November 2014 regelmäßig einen neuen Indikator aus: die ifo Exporterwartungen. Diese basieren auf den ifo Konjunkturumfragen und erfüllen die genannten Anforderungen: Sie haben einen Fokus auf der Exportindustrie, sind zeitnah verfügbar, werden nicht revidiert und geben einen sehr guten Überblick über die Entwicklungen im Exportsektor.

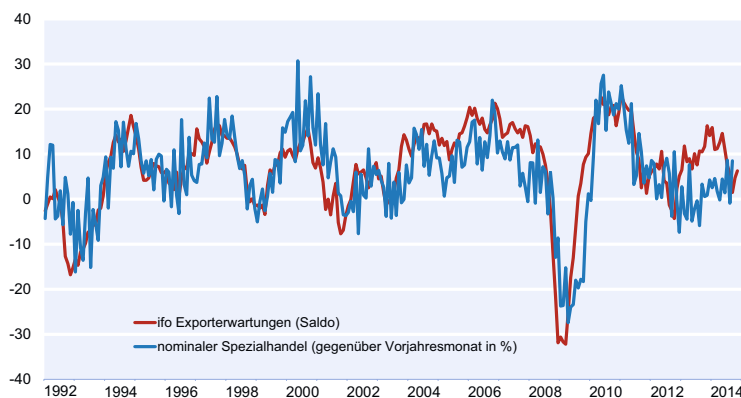
Der Indikator basiert auf ca. 2 700 monatlichen Meldungen von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. Die Un-

ternehmen werden gebeten, ihre Exporterwartungen für die nächsten drei Monate mitzuteilen. Sie können diese als »zunehmen«, »gleich bleiben« oder »abnehmen« kennzeichnen. Der Saldowert der Planungen ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten »zunehmen« und »abnehmen«. Um die Aussagekraft der ifo Exporterwartungen darzustellen, werden diese im Folgenden mit mehreren Exportreihen der offiziellen Statistik verglichen.

Der (monatliche) Spezialhandel in Abgrenzung der Zahlungsbilanzstatistik stellt einen großen Anteil an den Exporten nach der VGR-Abgrenzung (Quartalsfrequenz) dar. Abbildung 1 zeigt die ifo Exporterwartungen und die monatlichen Zuwachsraten des nominalen Spezialhandels (gegenüber dem Vorjahresmonat). Der Spezialhandel ist deutlich volatiler als die Exporterwartungen, die beiden Reihen verlaufen aber dennoch sehr ähnlich. Die Korrelation beläuft sich kontemporär auf 0,69. Die Korrelation bei einem Vorlauf des Spezialhandels von einem Monat (zwei Monaten/drei Monaten) beträgt 0,73 (0,75 / 0,74).

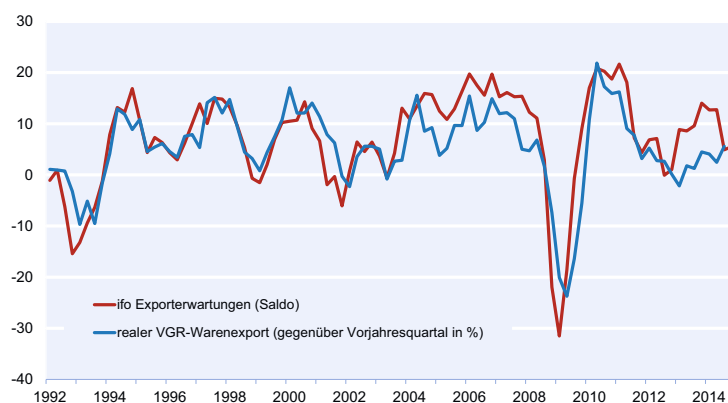
In Abbildung 2 werden die Quartalswerte für die ifo Exporterwartungen zusammen mit den Zuwachsraten der VGR-Warenexporte gegenüber dem Vorjahresquartal dargestellt. Die Quartalswerte für die Exporterwartungen werden über den Durchschnitt der Monatswerte gebildet. Es besteht eine sehr hohe kontemporäre Korrelation von 0,82 zwischen den ifo Export-

Abb. 1
ifo Exporterwartungen und der Spezialhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Abb. 2
ifo Exporterwartungen und VGR-Exporte



Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Tab. 1
Verfügbarkeit der Indikatorzeitreihen für die Konjunkturprognosen

Indikator	Konjunkturprognosen			
	Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr (April)	ifo Sommerprognose (Juni)	Gemeinschaftsdiagnose Herbst (Oktober)	ifo Winterprognose (Dezember)
Auftragseingänge Ausland ^{a)}	Jan.	April	Juli	Okt.
Warenhandel	Jan.	April	Juli	Okt.
ifo Exporterwartungen	Jan., Feb.	April, Mai	Juli, Aug.	Okt., Nov.

^{a)} Bei den Auftragseingängen aus dem Ausland handelt es sich um die Aufträge im Verarbeitenden Gewerbe.

Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

erwartungen und den VGR-Exportwerten. Bei einem Vorlauf des Warenexports von einem Quartal steigt die Korrelation auf 0,85.

Diese beiden Vergleiche zeigen bereits, dass es möglich ist, mit Hilfe der ifo Exporterwartungen einen sehr guten zeitnahen Eindruck zur aktuellen und, noch mehr, einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung der Exporte zu bekommen.

Die ifo Exporterwartungen sind ebenfalls für die Prognose hilfreich: Für die Prognose des VGR-Exportes wird auch auf andere Frühindikatoren zurückgegriffen, beispielsweise die Auftragseingänge aus dem Ausland oder den Spezialhandel.¹ Die Prognosekraft eines Indikators wird unter anderem durch die Anzahl der Indikatorwerte, die jeweils innerhalb des aktuellen Quartals verfügbar sind, bestimmt. Wie Tabelle 1 zeigt, liegt zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung sowohl für die Auftragseingänge als auch für den Spezialhandel jeweils maximal ein Wert vor.² Für die ifo Exporterwartungen kann bereits auf zwei Werte zurückgegriffen werden. Damit hat man deutlich mehr Informationen über das aktuelle Quartal zur Hand.

Der Vorsprung bezüglich der zur Verfügung stehenden Monate ist auch ein Grund, warum bei Pseudo-Out-Of-Sample-Prognosen die Exporterwartungen die VGR-Exportzuwachsrate besser prognostizieren können als andere Indikatoren, wie beispielsweise der Spezialhandel oder die Auftragseingänge. Dies gilt sowohl für das aktuelle als auch für das folgende Quartal (für weitere Details vgl. Elstner, Grimme und Haskamp 2013).

Literatur

Elstner S., Chr. Grimme und U. Haskamp (2013), »Das ifo Exportklima – ein Frühindikator für die deutsche Exportprognose«, *ifo Schnelldienst* 66(4), 36–43.

¹ Das ifo Institut stellt außerdem weitere Frühindikatoren zur Verfügung, wie das ifo Exportklima oder die Beurteilung der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes über ihren derzeitigen Auftragsbestand aus dem Ausland (vgl. Elstner, Grimme und Haskamp 2013).

² Zum Teil ist dieser eine Wert auch erst ein oder zwei Tage vor Veröffentlichung der Prognose verfügbar.