



23 | **2016**

69. Jg., 48.–49. KW, 8. Dezember 2016

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Harm Bandholz, Detlef Junker, Thomas Jäger, Holger Schmieding, Josef Braml, Stormy-Annika Mildner und Julia Howald

- Amerika nach der Wahl: Was bedeutet der Sieg Donald Trumps für die USA und für Europa?

Forschungsergebnisse

Martin Braml und Gabriel Felbermayr

- Internationaler Investitionsschutz: Die Fakten

Daten und Prognosen

Anna Wolf

- Wie das Internet den Bekleidungshandel verändert

Hans-Günther Vieweg, Hans-Dieter Karl und Michael Ebnet, Gülsüm Orhan, Ludwig Dorffmeister und Matijas Kocijan, Gernot Nerb und Przemyslaw Wojciechowski

- ifo Branchen-Dialog 2016

Arno Städtler

- Leasing wächst kräftiger als die Anlageinvestitionen – geringere Dynamik für 2017 erwartet

Daniela Wech

- ifo Migrationsmonitor: Geringere Zahl ankommender Flüchtlinge

Marcell Götttert

- Steuermehreinnahmen trotz Revisionen nach unten

Im Blickpunkt

Gresa Kastrati und Christoph Weissbart

- Kurz zum Klima: Blockchain – Potenziale für den Strommarkt

Klaus Wohlrabe

- ifo Konjunkturtest November 2016

ifo Institut

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung

an der Universität München e.V.

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X (Druckversion)
ISSN 2199-4455 (elektronische Version)

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Clemens Fuest, Annette Marquardt, Prof. Dr. Chang Woon Nam.

Vertrieb: ifo Institut.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut.

Druck: Majer & Finckh, Stockdorf.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Zur Diskussion gestellt

Amerika nach der Wahl: Was bedeutet der Sieg Donald Trumps für die USA und für Europa?

3

Die überraschende Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten hat große Unsicherheit hervorgerufen. Sicher erscheint für *Harm Bandholz*, UniCredit Group, New York, im Moment nur eines: »Die Unsicherheit, die der neue Präsident mit sich bringt.« Die größte Gefahr für die Weltwirtschaft gehe von einer drohenden Zuspitzung des Protektionismus aus. Die These *Detlef Junkers*, Heidelberg Center for American Studies (HCA), lautet: »Trump wird uns in eine doppelte Krise führen, in eine weitere Fragmentierung der USA, zugleich in eine Schwächung und Fragmentierung des transatlantischen Westens.« Für *Thomas Jäger*, Universität zu Köln, ist Trump »überzeugungsflexibel« mit einem klaren Fokus auf den wirtschaftlichen Erfolg seiner Präsidentschaft. *Holger Schmieding*, Berenberg, befürchtet, dass der Wahlsieg Donald Trumps für Europa einschneidende Folgen haben könnte, wobei die politischen Risiken schwerer wiegen als die wirtschaftlichen Chancen. *Josef Braml*, Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik, rechnet damit, dass Donald Trumps nationalistisches Wirtschaftsprogramm die amerikanische Staatsverschuldung weiter erhöhen wird. Sollten die USA nicht rechtzeitig gegensteuern, drohe dem Land ein finanzieller Kollaps und politische Handlungsunfähigkeit, mit weitreichenden Folgen für die Weltwirtschaft. *Stormy-Annika Mildner* und *Julia Howald*, BDI, sehen in der angekündigten Handelspolitik einen herben Rückschlag für die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. TTIP aufzugeben wäre eine verpasste Chance sowohl für die EU als auch die USA.

Forschungsergebnisse

Internationaler Investitionsschutz: Die Fakten

23

Martin Braml und Gabriel Felbermayr

Die Kritik der geplanten Freihandelsabkommen der EU mit Kanada und den USA wendet sich in besonderem Maße gegen die darin enthaltenen Bestimmungen zum Investorenschutz. Betrachtet man die Daten, so zeigt sich, dass die Erfolgsaussichten bei den Schiedsgerichtsverfahren für Investoren weit geringer sind als die der Staaten, und selbst im Fall eines Sieges erhalten sie nur einen Bruchteil ihrer Forderungen. Die Anzahl der Streitfälle ist über die Zeit hinweg nicht überproportional zu den Auslandsdirektinvestitionen gestiegen. Innerhalb der Gruppe der Staaten, aus denen viele Klagen hervorgehen, sind US-Investoren weit weniger klagefreudig als Investoren aus anderen OECD-Staaten inklusive Deutschland.

Daten und Prognosen

Einzelhandel im Sog der Vernetzung: Wie das Internet den Bekleidungseinzelhandel verändert

29

Anna Wolf

Im Bekleidungseinzelhandel gewinnt der Online-Handel immer höhere Marktanteile. Dabei entwickeln sich die etablierten Online-Händler zunehmend von Marktteilnehmern zu Marktanbietern. Diese Marktstrategie eröffnet dem stationären Handel neues Geschäftspotenzial. Denn einem beträchtlichen Anteil der Händler gelingt es bereits, Kunden über mehrere Kanäle zu gewinnen.

ifo Branchen-Dialog 2016

34

Hans-Günther Vieweg, Hans-Dieter Karl und Michael Ebnet, Gülsüm Orhan, Ludwig Dorffmeister und Matijas Kocijan, Gernot Nerb und Przemyslaw Wojciechowski

Am 9. November 2016 fand der diesjährige ifo Branchen-Dialog statt, wiederum unterstützt vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie sowie der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. Nach der Begrüßung durch den Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern, Peter Driessen, trug Clemens Fuest, Präsident des

ifo Instituts, zum Thema »Die wirtschaftliche Lage in Deutschland und Europa« vor. An den Vortrag schlossen sich die vier Branchenforen an. Zum Abschluss der Veranstaltung diskutierte Ludger Wößmann, Leiter des ifo Zentrums für Bildungsökonomik, die Frage »Integration durch Qualifikation: Chancen und Herausforderungen der Zuwanderung«.

Leasing wächst kräftiger als die Anlageinvestitionen – geringere Dynamik für 2017 erwartet

52

Arno Städtler

Das Leasing insgesamt hat 2015 mit einem Zuwachs von 3,5% etwas besser abgeschnitten als die gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben, wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt. Im Jahresdurchschnitt von 2016 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von 8,5% auf 56,8 Mrd. Euro erreicht werden. Für 2017 ist nach derzeitigem Prognosestand mit einem schwächeren Wachstum zu rechnen.

ifo Migrationsmonitor: Deutlich geringere Zahl neu ankommender Flüchtlinge – große Unterschiede beim Bildungsniveau

64

Daniela Wech

Nach dem enormen Flüchtlingszustrom im vergangenen Jahr kamen seit März dieses Jahres im Schnitt nur noch etwa 16.000 Flüchtlinge pro Monat nach Deutschland. Laut einer repräsentativen Befragung von Geflüchteten ist deren Bildungsniveau sehr heterogen. Zudem variiert es auch nach Herkunftsländern. Eine Herausforderung liegt in der erfolgreichen Arbeitsmarktintegration von Flüchtlingen.

Steuermehreinnahmen trotz Revisionen nach unten

70

Zu den Ergebnissen der Steuerschätzung vom November 2016

Marcell Göttert

Der Arbeitskreis »Steuerschätzungen« hat seine Steueraufkommensprognosen für die Jahre 2016 und 2017 nach oben revidiert, was insbesondere der guten Entwicklung der Steuereinnahmen im aktuellen Jahr geschuldet ist. Für die folgenden Jahre hat der Arbeitskreis erstmals seit zwei Jahren seine Prognosen nach unten anpassen müssen.

Im Blickpunkt

Kurz zum Klima: Blockchain – Potenziale und Herausforderungen für den Strommarkt

74

Gresa Kastrati und Christoph Weissbart

Die voranschreitende Digitalisierung führt in vielen Sektoren zu einer verstärkten Einbindung von Haushalten und dadurch zu neuen dezentralen Softwareanwendungen. In der Energiewirtschaft, insbesondere im Stromsektor, verlangt zusätzlich der kontinuierliche Ausbau dezentraler Erzeugungseinheiten nach einer verbesserten Koordination von regionalem Angebot und Nachfrage. In diesem Zusammenhang gilt die Blockchain-Technologie als vielversprechende Technologie, die lokale Handelsflüsse bzw. Transaktionen effizienter abwickeln kann.

ifo Konjunkturtest November 2016 auf einen Blick:

Der Aufschwung in Deutschland bleibt intakt

78

Klaus Wohlrabe

Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft ist weiterhin gut. Der ifo Geschäftsklimaindex blieb im November unverändert. Die Unternehmer waren zwar erneut zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage, aber bezüglich der kommenden Monate etwas weniger optimistisch. Die deutsche Wirtschaft scheint von der Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten vorerst unbeeindruckt.

Amerika nach der Wahl: Was bedeutet der Sieg Donald Trumps für die USA und für Europa?

Die überraschende Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten hat große Unsicherheit hervorgerufen. Viel sehen Trump als Risiko für die Weltwirtschaft. Wie wird sich der Sieg Donald Trumps wirtschaftlich und politisch auf Europa und die Welt auswirken, und welche Folgen sind für die USA zu erwarten?

Unsicherheit ist Trump(f)

Am 20. Januar 2017 wird Donald Trump offiziell als Präsident der Vereinigten Staaten vereidigt. Bereits die ersten Wochen nach der Wahl haben bei politischen Beobachtern und Finanzmarktinvestoren ein Wechselbad der Gefühle verursacht. Anfängliches Erstaunen wich zunächst schnell der Euphorie über ein mögliches Stimulusprogramm. Doch allmählich holt uns die Realität wieder ein, und damit wächst dann auch die Unsicherheit darüber, wie die Trump-Präsidentschaft aussehen könnte und welchen Einfluss sie auf die US-amerikanische, aber auch die europäische Volkswirtschaft haben könnte. Sicher erscheint im Moment nur eines: Die Unsicherheit, die der neue Präsident mit sich bringt. Im Folgenden werden die wahrscheinlichsten Szenarien skizziert und die Risiken diskutiert. Die Schwerpunkte liegen dabei auf vier Segmenten: (1) ein Stimulus für die US-Wirtschaft; (2) mehr Protektionismus?; (3) weitere Tendenzen in der US-Innen- und -Außenpolitik sowie (4) die Auswirkungen auf Deutschland und Europa.

Ein Stimulus für die US-Wirtschaft

Ein wesentlicher Bestandteil seines 100-Tage-Programms, das Donald Trump Ende Oktober vorgestellt hat, ist der »Middle Class Tax Relief and Simplification Act«. Wie der Name schon sagt, geht es um massive Steuersenkungen sowie eine Vereinfachung des Steuerrechts. Entgegen dem Begriff profitieren allerdings die Empfänger höherer Einkommen am meisten von dieser Reform. Zudem sollen auch die Unternehmen entlastet werden. Nach Schätzungen der Tax Foundation erhöhen diese Steuersenkungen – in der zuletzt vorgeschlagenen Form – das Haushaltsdefizit in den kom-

menden zehn Jahren um insgesamt rund 5 Billionen US-Dollar. Finanziert werden soll das alles durch eine Ausweitung der Verschuldung. Denn die Ausgaben werden nicht etwa gekürzt, sondern sogar ausgeweitet. Insbesondere für die Bereiche Rüstung und Infrastruktur sollen weitere 1,5 Billionen US-Dollar fließen. Das Trump-Lager argumentiert, dass sich die Steuersenkungen durch höheres Wachstum selber finanzieren; zudem sollen die Infrastrukturprojekte durch Public-Private-Partnerships realisiert werden. Doch da ist wohl eher der Wunsch Vater des Gedankens. Fakt ist, dass dieses Stimulusprogramm – sofern es denn realisiert wird – zunächst das Defizit erheblich belasten wird. Aber kommt es überhaupt durch den Kongress?

Der Umstand, dass die Republikaner neben der Macht im Weißen Haus auch die Mehrheit im Kongress stellen (sowohl im Repräsentantenhaus als auch im Senat), erhöht freilich die Wahrscheinlichkeit für die Verabschiedung eines solchen Pakets. Denn dank eines Schlupfloches, dem sogenannten »Budget-reconciliation«-Prozess, können Gesetzesvorlagen, die das Defizit über Einnahmensenkungen erhöhen, mit einer einfachen Mehrheit im Senat verabschiedet werden – wogegen ein Ausgabenpaket einer 60 zu 40 Mehrheit bedürfte, die die Republikaner aber nicht haben. Wenn man das Programm dann noch zeitlich begrenzt, auf etwa zehn Jahre, wie schon 2001 bei den Bush Tax Cuts geschehen, erfüllt die Gesetzesvorlage auch noch die »Byrd«-Rule, und der Republikanische Kongress könnte ohne Hilfe der Demokraten dieses Stimulusprogramm verabschieden.

Ein weiterer Unsicherheitsfaktor ist allerdings die tiefe Spaltung der Republikanischen Partei in verschiedene Fraktionen. Während alle Parteimitglieder für Steuersenkungen sind, gab es zumindest in den vergangenen Jahren eine nicht gerade



Harm Bandholz*

* Dr. Harm Bandholz ist US-Chefvolkswirt der UniCredit Group in New York.

kleine Gruppe von Defizitgegnern. Es ist daher zumindest möglich, dass diese Kongressabgeordneten ein derart unausgewogenes Stimulusprogramm nicht unterstützen werden. Und angesichts der Tatsache, dass die Republikaner im Senat nur über eine geringe Mehrheit vom 52 zu 48 Sitzen verfügen, könnten selbst einige wenige innerparteiliche Abweichler das Gesetz scheitern lassen. Es ist daher alles andere als eine beschlossene Sache, dass der designierte Präsident Trump seinen Plan ohne Wenn und Aber durchsetzen kann.

Was aber wären die konjunkturellen Auswirkungen, wenn der Stimulus in der bisher diskutierten Form verabschiedet würde? Die (ex ante) Antwort darauf hängt maßgeblich von den unterstellten Multiplikatoren ab. Deren Schätzung ist extrem unsicher und mit einem breiten Konfidenzband versehen. Ein allgemein anerkannter empirischer Fakt ist allerdings, dass diese Multiplikatoren in Expansionen kleiner sind als in Rezessionen (vgl. u.a. Baum, Poplakowski-Ribeiro und Weber 2012; Whalen und Reichling 2015). Der Hauptgrund dafür ist das traditionelle »Crowding-out«-Argument: Bei ausgelasteten Ressourcen verdrängt der fiskalische Stimulus lediglich private Projekte, ohne einen zusätzlichen Impuls zu setzen. Der Haupteffekt für die USA, die sich derzeit bereits nahe der Vollbeschäftigung befinden, könnte daher ein zusätzlicher Schub für die Löhne sein. Das würde die Unternehmensgewinne sowie die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie, die die Trump-Administration ja unbedingt verbessern will, belasten. Auch könnte die US-Notenbank die Zinsen schneller erhöhen als derzeit vom Markt erwartet. Höhere Zinsen und eine daraus resultierende stärkere Währung würden zumindest einen Teil des Stimuluseffekts zusätzlich konterkarieren. Nach unserer groben Schätzung könnte das bisher vorliegende Stimulusprogramm das Wachstum in den kommenden zwei Jahren um ½ bis maximal 1 Prozentpunkt pro Jahr erhöhen. Das mag sich zunächst ganz ordentlich anhören, wird allerdings dadurch relativiert, dass das Programm die Verschuldung um 25% bis 30% des BIP in die Höhe katapultieren würde. Vor diesem Hintergrund ist es auch wahrscheinlich, dass der Kongress den Umfang des Projekts beschneiden wird. Eine wahrscheinlichere Alternative ist das Steuerprogramm, das die Republikaner im Repräsentantenhaus Mitte des Jahres vorgestellt hatten.¹

Mehr Protektionismus?

Die aus unserer Sicht größte Gefahr für die Weltwirtschaft geht von einer drohenden Zuspitzung des Protektionismus aus. Donald Trump sprach sich im Wahlkampf für Strafzölle gegen China (45%) und Mexiko (35%) aus und kündigte an,

bestehende Freihandelsabkommen (insbesondere NAFTA und TPP) zu kündigen bzw. neu zu verhandeln. Über eine Einigung im europäisch-amerikanischen Abkommen TTIP brauchen wir im aktuellen Umfeld erst gar nicht zu reden. Hintergrund ist, dass – nach Ansicht von Donald Trump – die USA bei all diesen Abkommen über den Tisch gezogen wurden. Als Folge verlagerte sich die Produktion ins Ausland, Arbeitsplätze im Verarbeitenden Gewerbe gingen verloren, und das Leistungsbilanzdefizit weitete sich aus. Diese Sichtweise ist mit Sicherheit zu undifferenziert und einseitig. Sie hat aber dazu beigetragen, dass Donald Trump die Wahl gewonnen hat, zumal die Argumentation bei vielen Wählern gut ankam.

Seit der Wahl hat dieses Thema deutlich an Relevanz verloren. Es ist allerdings noch zu früh, um Entwarnung zu geben. Denn unter den Beratern des designierten Präsidenten gibt es zwei komplett gegensätzliche Auffassungen darüber, wie die Handelspolitik gestaltet werden sollte. Das eine Lager repräsentiert die traditionelle Sichtweise der Republikaner, wonach eine Politik zur Stärkung der Angebotsseite (durch niedrigere Steuern und weniger Regulierung) ausreicht, um den Standort attraktiver zu machen und die Produktion wieder ins Land zu holen. Das andere Lager jedoch besteht darauf, dass dieses Ziel nur durch höhere Zölle und mehr Protektionismus erreicht werden kann. Derzeit lässt sich noch nicht sagen, welches Lager gewinnt. Es bleibt die Hoffnung, dass es die traditionellen Verfechter der Angebotspolitik sind, denn ein Handelskampf mit Zöllen etc. würde wohl zwangsläufig zu einer globalen Rezession führen (vgl. z.B. Noland et al. 2016).

Bleibt noch die Frage, welche Maßnahmen Präsident Trump auch ohne die Unterstützung des Kongresses durchsetzen könnte. Pikanterweise räumt das US-amerikanische Recht dem Präsidenten gerade in außenpolitischen Fragen erheblichen Spielraum ein. So kann er zum Beispiel die Mitgliedschaft in der NAFTA (und anderen Freihandelsabkommen) unter Einhaltung einer sechsmonatigen Frist unilateral kündigen. Auch kann er ohne Kongressbeschluss Zölle einführen, und zwar in einer Höhe von bis zu 15% und für bis zu 150 Tage – sofern die USA gegenüber dem entsprechenden Land ein großes Leistungsbilanzdefizit aufweisen (gemäß dem 1974 trade act). China würde dieses Kriterium zweifellos erfüllen.

Weitere Tendenzen in der US-Innen- und -Außenpolitik

Abgesehen von dem Stimulusprogramm und der Handelspolitik, auf denen der Fokus der neuen Regierung in den kommenden Monaten liegen wird, dürften insbesondere die folgenden Themen die Präsidentschaft von Donald Trump prägen: Immigration, Regulierung und Nominierungen.

¹ A Better Way: Our Vision for a Confident America, Tax Plan by House Republicans, 24. Juni 2016, verfügbar unter: https://abetterway.speaker.gov/_assets/pdf/ABetterWay-Tax-PolicyPaper.pdf.

Immigration

Zwei der Kernthemen während des Wahlkampfes waren der Bau der Mauer zu Mexiko sowie die Ausweisung aller illegalen Einwanderer. Genau wie bei der Handelspolitik ist es auch hier noch zu früh, um Entwarnung zu geben. Doch hat sich auch bei diesem Thema der Ton seit der Wahl gemäßigt. So geht es mittlerweile nicht mehr um die Abschiebung aller 12 Mio. illegaler Immigranten, sondern »nur noch« um die 2 bis 3 Millionen, die straffällig geworden sind. Der Bau der Mauer zu Mexiko hat ebenfalls keine Priorität mehr. Anstatt einer meterhohen Betonmauer könnte an einigen Stellen auch ein Zaun ausreichen. Es ist klar, dass Donald Trump letztendlich eine Lösung präsentieren muss, die es ihm erlaubt, sein Gesicht zu wahren. Eine Möglichkeit, mit der wohl alle Seiten leben könnten, wäre eine vor allem digitale Überwachung der Grenze, die von den USA und Mexiko gemeinsam finanziert wird.

Regulierung

Wie oben erwähnt, ist der Abbau der Regulierung neben der Steuerreform ein wichtiger Baustein, um den Standort USA wieder wettbewerbsfähiger zu machen. Ein wesentlicher Fokus liegt dabei auf dem Energiesektor, in dem durch weniger Auflagen und wichtige Infrastrukturprojekte das gesamte Potenzial der nicht-erneuerbaren Energien ausgeschöpft werden soll. Das beinhaltet auch, dass im Zweifel der Umweltschutz hintenanstehen muss. Allerdings vernachlässigt diese Betrachtung, dass z.B. der Rohstoff Kohle nicht nur unter der Regulierung gelitten, sondern auch – oder insbesondere – am freien Markt gegenüber dem deutlich billigeren Erdgas den Kürzeren gezogen hat.

Ein weiterer potenzieller Profiteur könnte der Finanzsektor sein. Nachdem die Finanzmarktregulierung in den vergangenen Jahren als Reaktion auf die Subprime-Krise erheblich gestrafft wurde, könnte die neue Regierung diese Tendenz wieder etwas umkehren, zumindest anhalten. Aktien der wichtigsten US-Banken gehörten entsprechend zu den größten Gewinnern nach Bekanntgabe des Wahlergebnisses.

Auch der Kampf gegen Filz und Lobbyismus in Washington passt in diese Kategorie. Zu diesem Zweck hat Donald Trump vorgeschlagen, die Amtszeit der Kongressabgeordneten zeitlich zu begrenzen (benötigt eine Verfassungsänderung). Zudem möchte er verhindern, dass Politiker nach ihrer Karriere direkt auf die andere Seite wechseln und zu Lobbyisten werden. Spätestens hier dürfte aber selbst Donald Trump am Washingtoner Apparat verzweifeln. Wir erinnern uns, dass auch Barack Obama vor acht Jahren angetreten war, um Washington zu verändern – mit wenig Erfolg. Warum sollte es bei Donald Trump anders sein? Immerhin müsste er eine Mehrheit der Kongressabgeordneten dazu bringen, gegen ihre eigenen persönlichen Interessen zu stimmen.

Nominierungen

Als Präsident kann und wird Donald Trump in den ersten Wochen seiner Amtszeit wichtige Ämter besetzen (er schlägt vor, der Kongress bestätigt). Dabei geht es vor allem um einen Richter am Obersten Gerichtshof (Supreme Court) sowie einige offene Positionen im Offenmarktausschuss der US-Notenbank.

Ein Umstand, der außerhalb der USA so gut wie keine Beachtung gefunden hat, war der stille Kampf um die Mehrheit im Obersten Gerichtshof. Letzterer hatte in den vergangenen Jahren über so wichtige Themen wie die Verfassungsmäßigkeit von gleichgeschlechtlichen Ehen, Abtreibungen und auch Obamacare gerichtet, und allesamt knapp bestätigt. Anfang dieses Jahres ist nun der konservative Richter Antonin Scalia überraschend verstorben. Präsident Obama wollte einen Ersatz nominieren, wurde allerdings vom republikanischen Senat daran gehindert mit der Begründung, dass der Präsident in seinem letzten Amtsjahr kein Recht mehr darauf hätte. In Wirklichkeit war es freilich die Angst davor, dass Präsident Obama einen moderaten Richter ernennen würde, der für Jahrzehnte das Machtgefüge zugunsten der liberalen Ansichten verschieben könnte. Nach seinem Wahlsieg wird Donald Trump nun seinerseits recht schnell einen eigenen Kandidaten vorschlagen, der sicherlich vom Senat ohne Probleme bestätigt werden wird. In einem Interview nach der Wahl sagte Donald Trump bereits, dass dieser Richter ein Abtreibungsgegner sein wird. Das Abtreibungsrecht wird damit zurück an die jeweiligen Bundesstaaten gehen. Zudem dürfte er das Recht auf Waffenbesitz verteidigen sowie auf weniger strengen Verordnungen in den Bereichen Klimaschutz, Verbraucherschutz und Finanzsystem bestehen. Ähnliche Tendenzen sollten sich, wie oben bereits diskutiert, auch in Gesetzesvorlagen widerspiegeln.

Die andere wichtige Institution, die der Präsident in den kommenden Jahren durch seine Nominierungen beeinflussen kann und wird, ist die US-Notenbank. Sofort nach Amtsantritt kann Donald Trump zwei neue, stimmberechtigte Gouverneure für das Direktorium (Board) benennen; diese Positionen sind derzeit unbesetzt. Anfang 2018, am 3. Februar, endet zudem die Amtszeit von Fed-Präsidentin Janet Yellen und kurze Zeit später, am 12. Juni, die ihres Stellvertreters Stanley Fischer. Donald Trump hat bereits angekündigt, dass er diese Positionen mit eigenen, republikanischen Kandidaten besetzen wird. Entgegen seiner letzten Rhetorik im Wahlkampf, in der er die Notenbank beschuldigt hatte, die Zinsen nur deshalb niedrig zu halten, um Präsident Obama und Hillary Clinton zu helfen, denken wir allerdings nicht, dass Donald Trump unbedingt auf geldpolitische Falken setzen wird, die die Zinsen kräftig erhöhen möchten. Denn eigentlich ist er als Immobilieninvestor und Projektentwickler ein Freund niedriger Zinsen. Er hat seine Ansicht während des Wahlkampfes zwar geändert, doch

ist es anzunehmen, dass er nun, wo er vom niedrigeren Schuldendienst profitiert, wieder zu seiner ursprünglichen Einstellung zurückkehrt.

Auswirkungen auf Deutschland und Europa

Die US-Präsidentenwahl sowie die zu erwartenden Auswirkungen auf Politik und Wirtschaft werden auch in Deutschland und Europa ihre Spuren hinterlassen. Nachfolgend wollen wir drei wichtige Bereiche diskutieren: (a) Konjunktur und Wirtschaft, (b) Geopolitik sowie (c) die Lehren aus den Wahlen.

Auswirkungen auf Konjunktur und Wirtschaft

Die Folgen für die deutsche und europäische Konjunktur hängen davon ab, in welchem Ausmaß die Politikvorschläge von Donald Trump durchgesetzt werden. Sollte das zuvor diskutierte Stimulusprogramm umgesetzt werden, würde das auch die Konjunktur auf dieser Seite des Atlantiks unterstützen. Immerhin sind die USA für Deutschland die wichtigste Exportnation. Allerdings könnte dieser temporär positive Effekt mehr als kompensiert werden, wenn sich die Verfechter der protektionistischen Schiene durchsetzen, denn ein globaler Handelskrieg würde eine Exportnation wie Deutschland überdurchschnittlich hart treffen, selbst wenn sich die Maßnahmen nicht direkt gegen sie richten.

Geopolitik

Mit dem Ausscheiden von Präsident Obama verliert Deutschland einen wichtigen globalen Verbündeten. Schließlich war es kein Zufall, dass ihn seine letzte offizielle Reise nach Berlin geführt hat. Der Zeitpunkt dafür könnte nicht ungünstiger sein angesichts der Situationen in der Ukraine und im Nahen und Mittleren Osten. Zudem besteht Unsicherheit darüber, wie weit ein Präsident Trump seine Sympathien zwischen Europa und Russland verschiebt. Seine Kritik an der NATO hat er zwischenzeitlich immerhin etwas abgemildert. Allerdings wird er vermutlich darauf bestehen, dass die Europäer einen größeren finanziellen Beitrag zur Verteidigung einbringen, indem sie z.B. ihre Verteidigungsausgaben wieder auf 2% des BIP erhöhen. Europa könnte darauf eingehen, würde im Gegenzug aber wohl mehr europäische und weniger US-amerikanische Rüstungsgüter kaufen. Die politisch beste Lösung, die man zudem aus eigener Kraft erreichen kann, ist es ohnehin, Europa zu stärken. Deutschland hat aufgrund seiner wirtschaftlichen und politischen Position alle Möglichkeiten, aber auch die Pflicht dazu, sich als Zentrum eines vereinten Europas zu positionieren. Dazu gehört möglicherweise auch, einige wirtschaftliche Forderungen zurückzustellen. Denn besonders im aktuellen Umfeld sollte die politische Einheit wichtiger sein als die Einhaltung von Maastricht-Kriterien um jeden Preis.

Die Lehren aus den Wahlen

Die US-Präsidentenwahl sowie das Brexit-Referendum sind zwar die bekanntesten Ereignisse dieser Art, doch ist die Liste der Abstimmungen, in denen Protestwähler den etablierten Parteien zumindest einen Denkartikel verpasst haben, deutlich länger. Auf den ersten Blick gibt es jeweils unterschiedliche Gründe für das Wahlverhalten. Wirft man allerdings einen Blick unter die Oberfläche, kristallisiert sich ein gemeinsamer Faktor heraus: wachsende Ungleichverteilung. Letztere ist das Ergebnis von technologischem Fortschritt und fortgeschrittener Globalisierung. Beide Entwicklungen sind positiv für die betroffenen Volkswirtschaften insgesamt, allerdings produzieren sie eben auch Verlierer. Der Vorwurf, den man den etablierten Parteien im Nachhinein machen muss, ist der, dass sie diese »Verlierer« zu lange allein gelassen haben. Die richtige Politik wäre gewesen, ihnen eine bessere Ausbildung zu geben, um den Wettbewerb mit der globalen Konkurrenz zu bestehen, aber auch einen größeren Teil der Gewinne umzuverteilen. Deutschland ist hier noch in einer vergleichsweise guten Situation dank des dualen Ausbildungssystems und der besseren sozialen Grundversorgung. Das dürfte auch ein Grund dafür sein, dass die Parteien der Mitte – trotz wachsender Stimmanteile für rechte oder linke Protestparteien – immer noch eine solide Mehrheit auf sich vereinigen.

Literatur

A Better Way: Our Vision for a Confident America, Tax Plan by House Republicans, 24. Juni 2016, verfügbar unter: https://abetterway.speaker.gov/_assets/pdf/ABetterWay-Tax-PolicyPaper.pdf.

Baum, A., M. Poplakowski-Ribeiro und A. Weber (2012), »Fiscal Multipliers and the State of the Economy«, IMF Working Paper 12-286, Dezember.

Noland, M., G. Hufbauer, S. Robinson und T. Moran (2016), »Assessing Trade Agendas in the Presidential Campaign«, PIIE Briefing 16-6.

Whalen, C. und F. Reichling (2015), »The Fiscal Multiplier and Economic Policy Analysis in the United States«, Congressional Budget Office Working Paper 2015-02, Februar.



Detlef Junker*

Die Krise des Westens

Berufshistoriker, die weltgeschichtliche Krisen und außergewöhnliche Ereignisse zu verstehen und zu interpretieren versuchen, wissen, dass es Voraussagen über die Zukunft nur geben könnte, wenn es keine Zukunft mehr gäbe. Die Wahl von Donald Trump hat mich an den Satz von Ringelplatz erinnert: »Sicher ist, dass nichts sicher ist. Selbst das nicht.« Deshalb ist die Hauptthese dieses Essays ein riskanter Mix aus der Deutung gegenwärtiger Ereignisse, unsicheren Hypothesen und dem möglichen Zusammenspiel angenommener Variablen. Eine optimistischere Zukunft ist möglich, aber nicht wahrscheinlich. Die Hauptthese lautet: Trump wird uns in eine doppelte Krise führen, in eine weitere Fragmentierung der USA, zugleich in eine Schwächung und Fragmentierung des transatlantischen Westens.

Die abgehängten Amerikaner, die »Erbärmlichen« in Clintons Wortwahl, aber auch ein erheblicher Teil der amerikanischen Mittelschicht, die das Establishment, die Globalisierung und die Einwanderer für ihre Dauermisere verantwortlich machen, haben aus Protest einen Präsidenten gewählt, der weder den Charakter noch das Urteilsvermögen hat, um das wichtigste Amt der westlichen Welt verantwortlich auszuführen. Die Kandidaten, die er bisher als mögliche Berater und Minister ins Spiel gebracht hat, lassen vermuten, dass sie nicht wegen ihrer Kompetenz, sondern wegen ihrer widerspruchslosen Loyalität gegenüber Trump in die engere Wahl gezogen wurden.

Trump ist ein pathologischer Narzisst, der seit früher Jugend im Zentrum seines eigenen Universums steht; ein Spieler, Lügner, Rassist und Sexist, nach eigener Aussage ein erfolgreicher »Pussy-Grabscher«, ein Menschenverächter ohne Empathie, ein Betrüger, mindestens sechsfacher Teilbankrotteur und Casino-Kapitalist, der immer wieder hohe Einsätze mit fremdem Geld wagen konnte, weil Hedgefonds und Banken ihm immer wieder »Vertrauen«, das heißt Kredite, gaben.

* Prof. Dr. Dr. h.c. Detlef Junker ist Gründungsdirektor des Heidelberg Center for American Studies (HCA).

Trump ist ein Mann ohne politische Erfahrung, mit einem unterentwickelten Verhältnis zum Rechtsstaat, ohne Kenntnisse von Institutionen, auch der komplexen Strukturbedingungen nationaler und internationaler Politik. Für ihn scheint jedes Problem ein Nagel zu sein und jede Lösung ein Hammer. Seine einzigen Erfahrungen sind Immobilien-Deals und »Reality-Shows«, diese Modelle wird er auf die Politik übertragen, weil er nichts anderes kennt.

Er hat die auf Skandal, Sensation, Auflage und Einschaltquoten getrimmten Medien für seine Zwecke genutzt, sich zum König der sozialen Medien gemacht und dem öffentlichen Diskurs in den USA noch den Anschein von Anstand genommen, eine vulgäre Sprache zur Norm gemacht. Kritiker haben schon vorgeschlagen, die USA in »Vulgaria« umzutauften.

Mit diesen Eigenschaften wurde der 70-jährige Trump zum Präsidenten der USA. Warum sollte er plötzlich einen »Ich-Austausch« vornehmen, sich selbst mäßigen oder durch die etablierten Spielregeln und Institutionen mäßigen lassen? Hat nicht der Erfolg ihm Recht gegeben? Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird er seinen Charakter und seine Lebensart nicht verändern. Er wird im Gegenteil versuchen, vorhandene Institutionen und das Modell der Checks-and-Balances zu überrollen und sich selbst gefügig zu machen, gelegentliche Deals, die ihm Vorteile versprechen, eingeschlossen. Auf Widerspruch, gar Widerstand wird er mit brutaler Aggression reagieren. Von der Charakterstruktur hat er Ähnlichkeiten mit Putin und Erdoğan.

Ein besonderer Fall ist sein Verhältnis zur Republikanischen Partei. Er hat sie im Wahlkampf marginalisiert, als Präsident wird er versuchen, sie zu korrumpieren. Schon im Wahlkampf hatte er erklärt: »In diesem Wahlkampf geht es nicht um die Republikanische Partei, es geht um mich.« In einem Interview mit der New York Times hat er ironisch-herablassende Bemerkungen über Republikaner gemacht, die ihn nach seinem Sieg alle so liebten und Jobs haben wollten.

Wenn Trump durchzusetzen versucht, was er den Amerikanern versprochen hat, nämlich ein massives Arbeitsbeschaffungs- und Investitionsprogramm, um Jobs zu schaffen, wird er die Republikaner zum Sündenfall zwingen, nämlich ihren obersten Glaubenssatz zu relativieren, wonach der Staat des Teufels sei und nur der Markt die Probleme der USA lösen könne. Es sei daran erinnert, dass die Fundamentalloposition der Republikaner gegen Obama und die Obstruktionspolitik im Kongress durch diesen antistaatlichen Glauben begründet wurde: »The best government is no government.«

Trump und die Republikaner werden diesen Sündenfall aber zu kaschieren versuchen. Zwar wird er in öffentliche Strukturen investieren, nicht aber dadurch, dass sich die Regie-

rung bei den Niedrigzinsen der Gegenwart das Geld leiht oder durch die Federal Reserve drucken lässt, sondern es privaten Investoren überlässt, denen man große Steueranreize versprechen wird.

Zugleich wird Trump schon jetzt von Hedgefonds-Managern umschwärmt und beraten, die möglichst viele gesetzliche Kontrollen der Kapitalmärkte wieder einkassieren wollen, die nach der globalen Finanzkrise von 2008 mit gutem Grund eingeführt wurden. Mit anderen Worten: Trump wird zur Rettung der USA den einzigen Weg gehen, den er persönlich kennt, den Casino-Kapitalismus. Die Märkte sind offensichtlich begeistert, die Aktienkurse steigen. Es versteht sich von selbst, dass er versuchen wird, auch persönliche Vorteile aus seinem Amt zu ziehen, in normalen Zeiten ein Grund für eine Präsidenten-Anklage (Impeachment).

Es ist vorauszusehen, dass mit einem Präsidenten Trump, den Republikanern und mit dem Casino-Kapitalismus die massiven sozialen Probleme, die Trumps Präsidentschaft erst möglich gemacht haben, nicht gelöst werden können. Die sozialen, ethnischen und rassistischen Spannungen, auch die Gewalt, werden zunehmen. Der latente Bürgerkrieg wird sich verschärfen. Unruhen, auch ein Impeachment sind denkbar. Auf der anderen Seite träumen Utopisten davon, dass Bernie Sanders' Vision eines Systemwechsels zur sozialen Marktwirtschaft mehrheitsfähig würde.

Für die Welt noch bedrohlicher als die innenpolitische Schwächung der USA wird Trumps Präsidentschaft für die Außenpolitik der USA, besonders für Europa sein. Wenn er wahr macht, was er andeutungsweise im Wahlkampf gesagt hat, wird er die hegemoniale Führungsrolle der USA in der Welt schwer beschädigen. Er wird als protektionistischer Nationalist die internationalen Organisationen systematisch schwächen, die Welt unsicherer machen, den Freihandel unterminieren und den Wohlstand der Nationen gefährden. Eine bessere Morgengabe konnte er den Chinesen nicht unterbreiten, als das ausgehandelte Transpazifische Freihandelsabkommen aufzukündigen.

Er glaubt tatsächlich, Amerika wieder zu neuer Größe und Stabilität führen zu können (»To make America great again.«), indem er mit Druck, Zwang und Sanktionen unilateral die von ihm definierten Interessen der USA durchsetzen wird. Er wird als »Haudrauf« und Elefant im Porzellanladen, der auf diplomatische Konventionen pfeift, Amerikas Interessen nicht fördern, sondern schaden. Die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel öffentlich für »geisteskrank« zu erklären und seine Sympathien für Putin nicht zu verhehlen, ist nur ein Beispiel.

Für die transatlantische Welt besonders gefährlich wird sein Umgang mit der NATO sein. Wenn er Artikel 5, die Beistandsklausel, an das Wohlverhalten der NATO-Bündnispartner bindet, insbesondere an eine massive Erhöhung

der europäischen, auch der deutschen Verteidigungsausgaben, beschädigt er die Abschreckungsfunktion der NATO und ermutigt möglicherweise Putin, seine Destabilisierungsstrategie an Europas Ostgrenze zu verschärfen. Denn Putins oberstes Ziel bleibt, Europa von den USA abzukoppeln.

Eine nationalistische und protektionistische Außenpolitik einer Präsidentschaft Trumps würde in sicherheitspolitischer und wirtschaftlicher Hinsicht zu einer massiven Gefährdung europäischer Interessen führen, sie würde aber zugleich die Schwächen Europas gnadenlos offenlegen. Die Europäische Gemeinschaft, die ihre eigenen Regeln gebrochen hat, deren Organe unter einem dramatischen Vertrauensverlust leiden, die weder die Euro- noch die Flüchtlingskrise lösen konnte und von einem wachsenden Nationalismus der europäischen Völker bedroht ist, wird nur sehr begrenzte Wege und Mittel finden, um ihre sicherheitspolitischen und wirtschaftspolitischen Interessen in einer Ära Trump zu verteidigen. Europa ist in der Weltpolitik weiter auf einen wohlwollenden amerikanischen Hegemon angewiesen. Ein nationalistisches Amerika hingegen, das seine Weltführungsrolle entweder aufgibt oder mangels Ressourcen aufgeben muss, wäre ein Desaster für Europa. Die liberalen Demokratien auf beiden Seiten des Atlantiks wären gefährdet. Es ist Trumps Illusion zu meinen, er könne unilateral Amerikas Interessen in der Welt ohne die Interessen der Welt und der Verbündeten durchsetzen.

Außerdem haben schon der Wahlkampf und der Sieg Trumps am moralischen Kapital der USA in der Welt gezehrt, ihre »soft power« hat gelitten. Deutschland und die Deutschen sind ein drastisches Beispiel: Laut dem Allensbacher Institut für Demoskopie ist der Vertrauensverlust bei den Deutschen gewaltig. Das Amerikabild wird immer negativer, der Anti-Amerikanismus in Deutschland wächst, die deutsche Linke wird versuchen, im nächsten Bundestagswahlkampf daraus Kapital zu schlagen. Nur 19% der Deutschen stimmen dem Satz zu »Ist Amerika das Land, das am stärksten für Freiheit und Menschenrechte eintritt?«, 63% stimmen nicht zu. Nur 18% halten die USA noch für den besten Freund Deutschlands, 85% haben keine gute Meinung von Trump. Zum Vergleich: 2008 hatten 77% eine gute Meinung von Obama.

Überdies ist bisher nirgends erkennbar, wie Trump mit der erschreckend langen Liste struktureller Weltprobleme umgehen wird, mit Klimawandel, Energiesicherheit, Proliferation von Massenvernichtungswaffen, internationalem Terrorismus, asymmetrischen Kriegen, dem Machtzuwachs konkurrierender Mächte und Regionen, dem Krisenbogen in der gesamten arabischen Welt, dem Krieg des Islamismus gegen die westliche Moderne, Elend und Völkermord in Afrika, den Flüchtlingsströmen in der Welt.



Thomas Jäger*

Der Marken-Mann auf neuem Terrain

Über viele Monate wurde der amerikanische Wahlkampf auch in Deutschland intensiv verfolgt, was nicht verwundert, sind die USA doch der wichtigste Handelspartner, der Garant für die Sicherheit in Europa, die Führungsmacht in der NATO, die zudem den Zugriff auf die Weltreservewährung hat, die über unerreichte Ressourcen zur Informationsgewinnung verfügt und den Ton für den Westen in den Vereinten Nationen angeben. Das sind alles gute Gründe, genau wissen zu wollen, welche Politik die amerikanische Regierung verfolgt, und wenn die zweite Amtszeit eines amerikanischen Präsidenten endet, ist die Aufmerksamkeit noch höher. Auch wenn sich (fast) alle Beobachter in Deutschland diesmal sicher waren, dass mit der Wahl von Hillary Clinton eine dritte Amtszeit Obamas anstehe.

Wahl und Unsicherheit

Doch wer die Umfragen genau studierte und nicht nur herauslas, was gesehen werden sollte, konnte wissen, dass es unglaublich knapp wird. Und so kam es auch. In den entscheidenden Staaten haben wenige zehntausend Stimmen, die Wahl entschieden. Zugunsten von Donald Trump – und hier setzte bei vielen Verantwortlichen ein Schock ein, den sie nicht einmal meinten, verbergen zu müssen. Das ist schon taktisch ungeschickt genug, aber es kam noch schlimmer, als öffentlich zugegeben wurde, dass man in Deutschland nicht genau wisse, was Trump denn wolle und nach 17 Monaten Wahlkampf über keine Kanäle in das Trump-Team verfüge. Die Unsicherheit, die sowieso jede Wahl begleitet, nahm danach in der politischen Arena weiter zu.

Anders an den Märkten. Die Turbulenzen der Wahlnacht, die von heftigen Ausschlägen gezeichnet war, legten sich, der Dollar gewann an Wert, und die Zuversicht in die wirtschaftliche Entwicklung in den USA stieg in Umfragen deutlich an. Dabei hatten sich die Bewertungen über die Vorher-

sehbarkeit der Politik von Donald Trump nicht geändert: in einer großen Bandbreite wurde in unterschiedlichen Facetten über diese Unsicherheit gerätselt. Denn die USA hatten jetzt einen zukünftigen Präsidenten, aber der hatte weder ein Team noch ein Programm.

Restriktionen des Amtes

Nicht nur hat er die Wahl gewonnen, sondern seine Partei hat auch die Mehrheiten im Repräsentantenhaus und im Senat verteidigt. Exekutive und Legislative werden für mindestens zwei Jahre republikanisch dominiert. Damit wäre durchregieren angesagt, aber so funktioniert das politische System der USA nicht. Die Abgeordneten sind politische Unternehmer, die für sich selbst sorgen müssen. Das bringt sie hin und wieder in Gegensatz zur Exekutive, auch wenn diese die gleichen politischen Farben trägt, weil sie mehr auf Ihre Wähler als den Parteivorstand achten müssen. Hinzu kommt, dass die republikanische Fraktion mindestens in drei Gruppen zerfällt: die Sozialkonservativen, die dem Staat Versorgungsaufgaben zuweisen; die Fiskalkonservativen, die Ausgaben und Staatsaufgaben strikt begrenzen möchten; und die Internationalisten, denen die amerikanische Weltpolitik wichtig ist. Trump wird mit ihnen Kompromisse suchen müssen. Gleichzeitig wird der neue Präsident über die Abgeordneten gesellschaftlicher Einflussnahme gegenüberstehen, auch wenn seine Regierung durch Anti-Lobby-Initiativen versucht, dies zu unterbinden.

Persönliche Motive

Geprägt wird die Präsidentschaft aber auch von den persönlichen Motiven. Hier setzt die große Trump-Astrologie gerade an. Die einen vermuten, dass er eine harte ideologische Richtung vorgeben wird, um Amerika vielleicht wieder groß, vor allem aber wieder weiß zu machen. Die Vorrechte der weißen Bevölkerung, eingeehgt durch die zunehmende Partizipation von Minderheiten an den Wahlen, sollen – so deren Analyse – politisch, sozioökonomisch und kulturell wieder gestärkt werden. Dagegen argumentieren diejenigen Beobachter, die Trump reinen Opportunismus unterstellen und in seiner Präsidentschaft allein das Ausleben seines narzisstischen Charakters vermuten. Alles sei deshalb möglich.

Ich denke, dass beide falsch liegen. Trump ist überzeugungsflexibel (unterscheidet ihn das von vielen anderen Politikern?), hat aber einen klaren Fokus auf den wirtschaftlichen Erfolg seiner Präsidentschaft. Was er noch nicht in vollem Umfang erkennt ist, wie dies mit den politischen Rollen der USA international zusammenhängt. Daraus resultiert die größte Unsicherheit.

Worum es ihm als persönliches Motiv geht? Trump will in den nächsten Jahren die Marke »Trump« im politischen Ge-

* Prof. Dr. Thomas Jäger ist Inhaber des Lehrstuhls für Internationale Politik und Außenpolitik an der Universität zu Köln.

schafft der USA aufbauen. Eine politische Dynastie schaffen. Das wird auch daran deutlich, dass er drei seiner Kinder und seinen Schwiegersohn in das Übergangsteam bestellt hat. Deren Loyalität sieht er als unerlässlich an, wird sie sich aber über deren – auch zukünftige – Einflusschancen sichern müssen.

Wenn das stimmt, dann lassen sich Schlüsse ziehen, die weder mit der Erwartung eines beinhalten Ideologen noch der eines freischwebenden Pragmatikers vereinbar sind. Aus Sicht des zukünftigen Präsidenten ist dabei besonders reizvoll, dass die Verfolgung seiner persönlichen Motive den Handlungsspielraum gegenüber der Legislative noch erhöhen. Denn die Demokraten haben inzwischen erkannt, dass ihnen eine wirtschaftliche Botschaft an ihre Wähler aus der Arbeiterschaft fehlte, weshalb sie nach zweimal Obama nun Trump wählten. Dessen protektionistische Thesen haben sie inzwischen erneut für sich reklamiert. Offensive Maßnahmen zur Reindustrialisierung der USA und große Infrastrukturprogramme, beides Maßnahmen außerhalb der reinen republikanischen Lehre, werden in der Legislative deshalb Mehrheiten finden.

Der »freie« Präsident – Trump verschafft sich Handlungsspielraum

Der Präsident hat noch kein Team und kein Programm. Beides musste sich nun im Zusammenspiel entwickeln. Die erste Personalentscheidung aber bestätigte erst einmal die Bandbreite: Steve Bannon wurde als herausgehobener strategischer Berater ins Weiße Haus bestellt (quasi als Nachfolger von Karl Rove bei George W. Bush oder David Plouffe und David Axelrod bei Barack Obama, also in seinem Einfluss auf die politischen Entscheidungen des Präsidenten kaum zu überschätzen, weil immer die nächsten Wahlen im Blick). Das rief einen Proteststurm hervor, weil Bannon der Alternativen Rechten zugerechnet wird, deren Ideologie aus einem Amalgam aus weißer Überlegenheit, Nationalismus, Fremdenfeindlichkeit und Antisemitismus besteht. Gepaart wurde diese Personalentscheidung aber mit der Besetzung des Stabschefs des Weißen Hauses, ebenfalls von überragendem Einfluss, und hier kam Reince Priebus, der Vorsitzende der Republikanischen Partei zum Zuge. Ideologisch das Gegenteil von Bannan, bei Scott Walker und Paul Ryan vernetzt – ein typischer Mainstream-Republikaner.

Das sollte das Muster von Trumps Personalpolitik bleiben. Mit Senator Jeff Sessions wurde ein ultraloyaler Gefährte aus dem Wahlkampf Justizminister; und Gouverneurin Nikki Haley, die Trump im Wahlkampf heftig kritisiert hatte, wurde parallel zur Botschafterin bei den Vereinten Nationen ernannt. Erkennbar ist, dass sich Trump Handlungsspielraum verschafft. Indem er einerseits seine loyalen Unterstützer heranzieht, andererseits seine Kritiker einbezieht, löst er sich aus den thematischen und personellen Einengungen des Wahlkampfes.

Wenige Präsidenten vor ihm waren so wenigen Unterstützern verpflichtet. Er ist noch nicht einmal seiner ganzen Partei verpflichtet, da sich – insbesondere nach der Veröffentlichung des Budgetgesprächs – viele Abgeordnete von ihm abwandten. Diese Freiheit wird er nutzen, seine eigene Agenda durchzusetzen. Denn Trump ist nur an einem interessiert, dem Erfolg seiner Präsidentschaft. Gelingt das mit der republikanischen Mehrheit in Repräsentantenhaus und Senat, ist das prima. Wird er hier auf Gegenwehr stoßen, ist wahrscheinlich, dass er sich andere Mehrheiten sucht.

Politikfelder

Am Ende werden es Ereignisse sein, die wir heute noch nicht absehen können, die Donald Trumps Präsidentschaft prägen können. Dann werden die jetzigen Auszahlungen, welche der Wahlkampfversprechen denn eingehalten wurden und welche nicht, in ganz anderem Licht erscheinen. Doch ist schon jetzt sichtbar, dass Trump eine Reihe seiner besonders reißerischen Slogans nicht in Politik umsetzen wird. Hillary Clinton wird von keinem Sonderermittler verfolgt wie einst ihr Mann; die Mauer zu Mexiko wird eine andere Form annehmen als versprochen; die USA kehren nicht zur Folter zurück; und die 11 Mio. irregulärer Migranten werden nicht ausgewiesen. In einigen Politikfeldern aber wird es nachhaltige Änderungen geben, die sowohl in den USA als auch in Europa Wirkung entfalten. Von heute aus gesehen sind die wichtigsten: die Begrenzungen des Freihandels, das Verhältnis zu China und Russland, die NATO sowie die Klimapolitik.

Protektionismus

Die Deindustrialisierung der USA umzukehren war schon das Ziel der Administration Obama. Dafür hatte der Präsident unter anderem werbewirksam auf der Hannover-Messe 2016 geworben. Allerdings sind in den letzten acht Jahren nicht ausreichende Investitionen in das produzierende Gewerbe erfolgt, so dass Donald Trump im Wahlkampf den Mangel an gutbezahlten Jobs aufgriff und mit der Forderung nach protektionistischen Maßnahmen verband. NAFTA (die Freihandelszone mit Kanada und Mexiko) sollte aufgekündigt, TPP (das pazifische Freihandelsabkommen) vor der Abstimmung im Senat fallen gelassen und TTIP gar nicht weiterverhandelt werden.

Kanada hat schon signalisiert zu Nachverhandlungen des NAFTA-Abkommens bereit zu sein. Ob Trumps Drohung auch im Pazifik diese Wirkung entfaltet, ist noch unklar. Das wird wesentlich davon abhängen, wie ihm der Zusammenhalt zwischen freiem Handel und der internationalen Stellung der USA vermittelt werden kann.

Insofern sind vor allem die Reaktionen anderer Regierungen zu beobachten. Dass der EU-Kommissionspräsident nun

parallel den Schutz der europäischen Industrie fordert, würde eine Politik, die nicht im europäischen Interesse liegt, geradezu hervorrufen.

Großmächtebeziehungen

Schon unter Präsident Bush begann die Schwerpunktverlagerung der amerikanischen Weltpolitik in den Pazifik, die Obama fortführte. Die strategische Partnerschaft mit Indien, die Sicherheitsgarantien für die Nachbarstaaten Chinas und TPP sollten als Elemente einer Chinapolitik die Balance zwischen Eindämmung und Kooperation tragen. Denn die chinesische Regionalpolitik griff in diesen Jahren territorial zunehmend aus und behauptete Souveränitätsansprüche im süd- und ostchinesischen Meer, die international nicht akzeptiert werden.

Diese Balance könnte gleich doppelt ins Rutschen geraten, falls die Administration Trump sowohl TPP aufgibt als auch einen Währungs- und Handelskonflikt mit China beginnt. Dies könnte die Allianzbildung im pazifischen Raum grundlegend ändern, denn in Folge dieser Politik wären die Sicherheitsgarantien für die Nachbarstaaten Chinas kaum mehr glaubwürdig, so dass sich diese Staaten zu einem Allianzwechsel veranlasst sehen könnten. Auf dem letzten APEC-Gipfel in Peru hat der chinesische Präsident die Bereitschaft seines Landes zur vertieften wirtschaftlichen Zusammenarbeit deutlich herausgestellt.

Für die Beziehungen mit Russland gibt es gemischte Signale. Sowohl die Administration Bush als auch die Obamas begannen jeweils mit einer euphorischen Russlandpolitik, um danach herb enttäuscht zu werden. Trump hat nun erklärt, dass er keine Politik des »Reset« plane. Doch die Berufung von Michael Flynn zum Nationalen Sicherheitsberater deutet darauf hin, dass die Kooperation mit Russland zur Bekämpfung terroristischer Gruppen Priorität erhält. (Sollte Mitt Romney zum Außenminister ernannt werden, wäre auch hier das Gegengewicht wieder installiert, denn dieser hält Russland für Amerikas größten geopolitischen Feind.) Falls die Administration Trump aber Flynn's politischem Ratschlag folgt und die bilaterale Kooperation mit Russland zur Bekämpfung der Terrorgruppe Islamischer Staat anstrebt sowie ein militärisches Engagement von Syrien bis Libyen eingeht, wird dies auf den Zusammenhalt der NATO zurückwirken. Die EU wird auf diesem Weg gleichzeitig politisch eingehegt, nachdem sie sich selbst als unfähig erwies, in der regionalen Peripherie für politische Stabilität zu sorgen. Das ordnungspolitische Engagement Russlands im Mittleren Osten und Nordafrika wird politische und ökonomische Kosten auslösen.

NATO

Eine Folge könnte die politische Isolation der Türkei sein, die angesichts des iranischen Einflusszuwachses und der Ab-

wendung von der EU in eine vertrackte Lage geraten könnte. Deutschland wäre das erste Zielland, die sozialen und wirtschaftlichen Konsequenzen abzufedern.

Eine weitere Folge könnte sich einstellen, indem die amerikanische Führung die eingefrorenen Konflikte um Russland herum (von Georgien bis Ukraine) zugunsten Russlands entscheidet und sich dessen Einflussbereich ausweitet. Die EU hätte dem nichts entgegenzusetzen.

Die drastischste Folge wäre, falls die NATO in den EU-Mitgliedstaaten nicht weiter als Garant für die nationale Sicherheit angesehen würde. Falls sich die Aussage, dass die Landesverteidigung durch die NATO geleistet wird, als allzu optimistische Annahme erweist, wären die politischen Folgen (zurückfahren des Bündnisses) und wirtschaftlichen Auswirkungen (drastische Erhöhung der Wehrausgaben) enorm.

Klimapolitik

Während der Wahlkämpfer Trump den Klimawandel für nicht erwiesen ansah, änderte er als zukünftiger Präsident auch hier seine Meinung und nahm eine abgeschwächtere Position ein. Wie die USA sich im COP-Prozess weiter einbringen, bleibt abzuwarten. Nach seiner Botschaft über die Initiativen der ersten 100 Tage aber ist erkennbar, dass die Politik der beginnenden Dekarbonisierung aufgegeben wird und die Industrie zur Gewinnung der Energieträger Kohle, Erdgas und Erdöl von umweltpolitischen Restriktionen befreit wird. Die Klimapolitik wird dem wirtschaftlichen Wachstum und der Errichtung von Arbeitsplätzen untergeordnet. Andere Industrien werden analog ihre Ansprüche einzubringen verstehen.

Wirkungen für die USA

Der Maßstab für Trumps Präsidentschaft wird wirtschaftlicher Erfolg sein, um die Marke »Trump« im politischen Geschäft zu etablieren. Stellt sich dieser ein, ist gut möglich, dass Trump zunehmend gemäßigte Positionen einnehmen wird, um seine Wählerbasis zu erweitern. Bleibt der wirtschaftliche Erfolg aus, ist ebenso möglich, dass er zum rabiatischen Populismus zurückkehrt. Die Wahl seiner Berater zeigt, dass er sich beide Optionen offen hält. Wenn die »Marken-These« stimmt, lassen sich daraus auch Optionen ableiten, wie man von außen Einfluss auf die amerikanische Regierung gewinnen kann.

Wirkungen für Europa

Denn das sollten die EU-Regierungen nun schleunigst versuchen, um die möglichen interessenschädigenden Folgen

politischer Entscheidungen abzuwenden. Im Zentrum steht, der neuen Regierung von einer protektionistischen Politik abzuraten und die militärischen Beistandsgarantien zu erhalten. Misslingt beides, hätte dies gravierende Folgen für die Volkswirtschaften in der EU und deren Zusammenhang selbst. Wenn die USA, wie es Trump für den pazifischen Raum angekündigt hat, bilateralen Beziehungen den Vorrang einräumen, wird der amerikanische Einfluss in einigen EU-Staaten drastisch steigen.



Holger Schmieding*

Nach der Wahl: Was bedeutet Trump für Europa?

Es wird ungemütlich in der Welt. Der Wahlsieg Donald Trumps kann für Europa einschneidende Folgen haben, wobei die politischen Risiken schwerer wiegen als die wirtschaftlichen Chancen. Allerdings wird es Jahre dauern, bis wir die Folgen auch nur annähernd abschätzen können. Denn welche Politik Trump wirklich betreiben wird, weiß er vermutlich selbst noch nicht. Auch ihn hat sein eigener Wahlsieg ja sichtlich überrascht. Seine Wahlkampfrhetorik, die vor Nationalismus, Isolationismus und Protektionismus strotzte, erinnert fatal an die 1930er Jahre. Noch ist das Echo dieser schlimmen Jahre schwach. Aber es ist nicht mehr so schwach, wie es vor dem britischen Beschluss zum Austritt aus der Europäischen Union und dem Wahlsieg Trumps war. Zum Glück ist Trump offenbar eher ein begnadeter Selbstdarsteller als ein verbohrter Ideologe. Das grenzt die Risiken etwas ein. Er könnte sich als durchaus lernfähig entpuppen. Ob er wie ein Schauspieler die Rollen wechselt und künftig statt des wahlkämpfenden Rabauken den Präsidenten gibt? Vielleicht. Einige seiner Wahlkampfversprechen hat er bereits abgemildert. So will er statt bis zu 12 wohl nur etwa 3 Mio. illegale Einwanderer abschieben und seine unterlegene Rivalin Hillary Clinton doch nicht hinter Gitter bringen. Aber die Risiken sind dennoch beträchtlich.

Aus europäischer Sicht sind vor allem fünf Bereiche wichtig: (1) die Wirtschafts- und Finanzpolitik der USA, (2) die Geldpolitik, (3) die Außenwirtschaftspolitik; (4) die Außen- und Bündnispolitik und (5) das Signal, das vom Triumph Trumps auf Wahlen und andere politische Richtungsentscheidungen in Europa ausgehen kann.

Trumpenomics

Die wirtschafts- und finanzpolitischen Befugnisse eines US-Präsidenten sind eng begrenzt. Zur Fiskalpolitik kann er zwar Vorschläge machen. Über Staatseinnahmen und -aus-

* Dr Holger Schmieding ist Chefvolkswirt bei Berenberg.

gaben entscheidet jedoch allein der Kongress, in dem Trump auch unter Republikanern nicht nur Freunde hat.

Allerdings herrscht in den USA über die Parteigrenzen hinweg weitgehend Konsens, dass mehr Geld für die marode Infrastruktur ausgegeben werden muss. Auch über einige weitere Sozialleistungen, beispielsweise für Kriegsveteranen, werden Kongress und Präsident sich wohl rasch einigen können.

Alles in allem wird das staatliche Haushaltsdefizit in den kommenden Jahren um bis zu einem Prozentpunkt der Wirtschaftsleistung höher ausfallen, als es bei unveränderter Fiskalpolitik der Fall gewesen wäre. Diese staatliche Kreditnachfrage sowie ein etwas stärkerer Preisauftrieb können die Renditen für zehnjährige US-Staatsanleihen knapp auf 3% im nächsten Jahr und 3,5% 2018 treiben. Sollte Trump eine unerwartet extreme und damit inflationäre Politik betreiben, könnte es auch durchaus mehr sein.

Der Präsident kann zwar keine Gesetze erlassen. Er kann jedoch Regulierungen verfügen oder aufheben. Trump hat angekündigt, einige Teile der Binnenwirtschaft zu deregulieren. Das könnte sich besonders im Finanz- und Energiesektor zeigen, wo Trump eine wichtige Pipeline von Kanada in die USA genehmigen möchte, die Obama blockiert hatte. Gleichzeitig möchte er zugunsten der heimischen Kohle einige Klimaschutzbestimmungen aufheben. Für sich genommen kann dies dazu führen, dass das Angebotspotenzial in den USA leicht zunimmt und Energiepreise tendenziell etwas niedriger sein werden, als es sonst der Fall gewesen wäre. Ein etwas stärkeres und dabei leider etwas dreckigeres Wachstum in den USA würde auch europäischen Lieferanten zeitweilig nützen.

Die direkten Auswirkungen einer solchen Trumpschen Wirtschaftspolitik auf Europa wären allerdings eher gering. Ein etwas stärkerer US-Dollar und eine künstlich angefachte Binnennachfrage in den USA verschaffen uns weitere Ausfuhrchancen. Das könnte ausreichen, um die Zuwachsraten der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage im ausfuhrstarken Deutschland für ein bis zwei Jahre um bis zu 0,2 und in der Eurozone um 0,1 Prozentpunkte zu erhöhen. Sollte der US-Kongress das Trumpsche Fiskalpaket mehr als erwartet zurecht stützen, würden wir selbst in Deutschland wohl nur wenig von diesen Trumpenomics merken.

Geldpolitik

Trump hat im Wahlkampf der US-Notenbank vielfach vorgeworfen, sie betreibe eine zu lasche Geldpolitik. Er wird sicherlich jede Gelegenheit nutzen, die Führungsspitze der Federal Reserve neu zu besetzen. Für die zwei Posten im Zentralbankrat, die bereits jetzt frei sind, wird er die Vorschläge Obamas zurückziehen und eigene Kandidaten benennen,

die der Senat vermutlich schnell bestätigen wird. Auch die Vorsitzende der US Fed, Janet Yellen, wird er beim Auslaufen ihrer Amtszeit im Februar 2018 durch eine ihm genehme Person ersetzen.

Dennoch wird sich unter Trump an der grundsätzlichen Ausrichtung der Geldpolitik wohl nicht viel ändern. Denn einmal ernannte Währungshüter neigen dazu, sich im Amt auf ihre Unabhängigkeit zu besinnen. Ich erwarte, dass dies auch für alle Fachleute gelten wird, die Trump in den Zentralbankrat schickt. Sie werden ihre Politik am Inflations- und Wachstumsausblick für die US-Wirtschaft ausrichten, die Daten studieren und im Laufe der Zeit aus eigenen Fehlern lernen. Vermutlich wird eine teilweise neu besetzte Fed die Zinsen zunächst etwas schneller erhöhen, als das sonst der Fall gewesen wäre. Dass sie dies aber in einem Umfang tun könnte, der über den Zins-, Wechselkurs oder Vertrauenskanal erhebliche Schäden für die US-Wirtschaft anrichten könnte, halte ich für eher unwahrscheinlich.

Unabhängig von einigen Wechsellagen im Zentralbankrat dürfte natürlich der zusätzliche Fiskalstimulus in den USA dafür sorgen, dass die Notenbank ihre Zinspolitik etwas schneller straffen wird, als sie dies bei neutraler Haushaltspolitik getan hätte. Allerdings ist dies nur zum Teil ein Trump-Effekt. Denn auch Clinton hätte gemeinsam mit dem Kongress vermutlich die Ausgaben für Infrastruktur erheblich angehoben. In diesem Sinne akzentuiert Trump lediglich einige Trends, beispielsweise den Trend zu einer lockeren Fiskalpolitik, die sich bereits vorher abgezeichnet hatten. Wir rechnen mit jeweils zwei bis drei Zinsschritten der US Fed von 0,25 Prozentpunkten in 2017 und 2018.

Die Wette auf ein kreditfinanziertes Ausgabenprogramm samt etwas höherer Zinsen stärkt den Dollar. Auch ein Rückfluss von Kapital aus Schwellenländern, die unter höheren Zinsen oder einem US-Protektionismus leiden könnten, treibt den Dollar derzeit nach oben. Andererseits wird jedoch auch die Europäische Zentralbank im kommenden Jahr ihre Anleihekäufe zurückfahren und zumindest in diesem Sinne ihre Geldpolitik etwas straffen. Zudem notiert der Dollar trotz eines hohen US-Leistungsbilanzdefizites deutlich über seinem fairen Wert von etwa 1,25 zum US-Dollar. Das begrenzt sein Potenzial nach oben. Ich rechne also zunächst mit Schwankungen um 1,05 bei kurzfristigen Abwärtsrisiken für den Euro. Auf Sicht von zwei bis drei Jahren kann der derzeit unterbewertete Euro allerdings wieder spürbar aufwerten und sich langsam an seinen fairen Wert zum US-Dollar annähern, sofern die Europäische Zentralbank ihren eigenen geldpolitischen Stimulus langsam zurückfährt.

Protektionismus

Ein von ihm selbst mit angefachter Aufstand gegen Globalisierung und Einwanderung samt einer diffusen Sehnsucht

nach einer vermeintlich guten alten Zeit, in denen weißhäutige Arbeiter auf sicheren Jobs in der Kohle- und Stahlindustrie ein gutes Einkommen für ihre ganze Familie verdienen konnten, hat Donald Trump an die Macht gespült. In wenig anderen Bereichen hat Trump im Wahlkampf so klare Aussagen gemacht wie in der Handelspolitik. Er wird das fertige TPP-Freihandelsabkommen mit elf anderen Anrainerstaaten des Pazifiks nicht ratifizieren und kein TTIP-Abkommen mit der Europäischen Union abschließen. Damit vergeben die USA und Europa eine große Chance. Mit modernen Abkommen über den Abbau vor allem regulatorischer Handelshemmnisse und dem Setzen gemeinsamer Standards hätten sie ihrer Wirtschaft weitere Wachstums- und Beschäftigungschancen eröffnen können. Und sie hätten die künftigen Regeln des Welthandels in ihrem Sinne gestalten können, bevor im Laufe der Zeit wenig zimperliche Schwellenländer wie China einen immer größeren Einfluss auf diese Regeln ausüben werden.

Leider geht das Trumpsche Programm weit über das reine Ausschlagen solcher Chancen hinaus. Im Nachgang der großen Finanzkrise von 2008–2009 hat die Welt bisher den Riesenfehler der 1930er Jahre vermieden. Ausgelöst durch das US »Smoot-Hawley« Zollgesetz hatten sich wichtige Länder der Welt damals so sehr mit Handelskriegen überzogen, dass der Welthandel einbrach und die Rezession in eine Depression ausartete. Seit dem Wahlsieg von Trump gibt es erstmals die Gefahr, dass es erneut zu Handelskriegen kommen kann. Denn Trump will

- (1) das Freihandelsabkommen mit Mexiko und Kanada neu verhandeln und kündigen, falls Mexiko nicht zu substantziellen Zugeständnissen bereits ist,
- (2) China als Währungsmanipulator brandmarken und – sofern es nicht seinen Handelsüberschuss mit den USA drastisch abbaut – mit Strafzöllen von 45% belegen und
- (3) die gesamten Handelsbeziehungen der USA auf den Prüfstand stellen.

Wahrscheinlich wird auch hier nichts so heiß gegessen, wie es im Wahlkampf gekocht wurde. Als Opportunist mag sich Trump im Amt durchaus von den US-Unternehmen, die auf freien Handel angewiesen sind, eines Besseren belehren lassen. Sollte er beispielsweise nur einige zusätzliche Anti-Dumping-Zölle gegen China verhängen, auf die China mit dem Umleiten einiger Großaufträge für Flugzeuge von Boeing an Airbus antworten könnte, wären die Folgen für die beteiligten Länder und für Europa gering. In unseren gesamtwirtschaftlichen Statistiken und im Geschäftsklima würden wir dies kaum messen können. Sollte dagegen Trump einen Handelskrieg anzetteln und ein schlechtes Beispiel setzen, dass andernorts Schule machen könnte, wären die Grundlagen der Welthandelsordnung bedroht. Unter einer protektionistischen Kettenreaktion nach dem Vorbild der frühen 1930er Jahre würden gerade weltoffene Länder wie Deutschland weit mehr leiden als die USA.

Außenpolitik

In seinem Geschäftsgebaren und Wahlkampf hat Trump bisher jeglichen Respekt für Regeln und Institutionen vermissen lassen. Stattdessen dreht es sich für ihn um »the art of the deal«, wie er es in seinem Erfolgsbuch nennt. Ein günstiges Geschäft nach dem anderen abzuschließen, mag ein Unternehmen voranbringen, das sich in einer sicheren Rechtsordnung bewegt. Aber es ersetzt keine Rechtsordnung. Gemessen an seiner Wahlkampfrhetorik könnte Trump die Rechts- und Friedensordnung der Welt auf zweierlei Art untergraben. Erstens könnte er das gegenseitige Beistandsversprechen der NATO abschwächen. Das könnte Russlands Putin ermuntern, es nach dem für ihn erfolgreichen Landraub in Georgien und der Ukraine in weiteren Staaten zu versuchen. Zweitens könnte Trump darauf setzen, Konflikte immer jeweils mit dem wichtigsten Gegenpart direkt zu verhandeln, ohne auf die oftmals durch internationale Institutionen vermittelten Interessen anderer Länder Rücksicht zu nehmen. Ein Putin-Trump-Pakt über neue Grenzen für die Ukraine könnte die ganze Region zwischen Baltikum und Schwarzem Meer gefährlich destabilisieren.

Im Jahr 2014 haben Putins Griff nach der Krim und seine Invasion der Ostukraine berechtigte Ängste ausgelöst, die auch das deutsche Geschäftsklima und die deutsche Konjunktur zeitweilig gedämpft hatten. Eine Neuauflage könnte gerade Europa teuer zu stehen kommen.

Mit ihrem großen Binnenmarkt sind die USA weniger auf den freien Welthandel angewiesen als nahezu alle Länder Europas. Als nukleare Supermacht haben die USA von weiteren Angriffen Putins auf Nachbarstaaten selbst nichts zu befürchten. Zusätzliche Unruhen im Nahen Osten würden über anschwellende Flüchtlingsströme Europa weit mehr treffen als die USA. Sollten sich die USA unter Trump auf eine mehr isolationistische Außenpolitik zurückziehen, sich ohne erkennbares Konzept schlicht erratic verhalten oder sich vor allem auf kurzfristige eigene Vorteile verlegen, statt sich auf eine langfristige Strategie zu stützen, würden Europa und viele andere Länder mehr darunter leiden als die USA selbst.

Die Kraft des schlechten Beispiels?

Gefreut über den Wahlsieg von Trump haben sich in Europa vor allem die Rechtspopulisten vom Schlage einer Marine Le Pen in Frankreich, eines Nigel Farage in Großbritannien und eines Geert Wilders in den Niederlanden. Ob Trumps Triumph ihnen tatsächlich Auftrieb verleiht, bleibt unklar. Bisher hat das britische Votum für einen Ausstieg aus der EU auf dem Kontinent eher dazu geführt, dass die Zustimmung zur EU in vielen Ländern wieder etwas zugenommen hat. Der Anblick der britischen Anti-Europäer, die nach ihrem Sieg beim Referendum weder einen Plan A noch einen

Plan B für den Brexit anbieten konnten, hat abschreckend gewirkt.

Auch das großspurige Gebaren Trumps mag manch europäischen Wähler eher verstören als anlocken. Ausschließen können wir allerdings nicht, dass die Serie verbaler und tatsächlicher Tabubrüche, die Trump verkörpert, auch in Europa die politische Diskussion weiter verrohen lässt. Das könnte einigen Populisten Auftrieb gibt, die zwar viel versprechen, aber keinerlei Lösungen anbieten können.

Die Rebellion gegen Globalisierung und technologischen Wandel sowie die Abkehr von vermeintlich abgehobenen Eliten samt einer Sehnsucht nach guten alten Zeiten ohne Einwanderer, wie sie sich im Wahlsieg Trumps ausdrücken, ist in Europa ebenso virulent wie in den USA. Dies gilt innerhalb der EU ebenso wie außerhalb, innerhalb des Euros ebenso wie in EU-Mitgliedern, die nicht dem Euro beigetreten sind.

In diesem Sinne sind Trump und das britische Votum für den Ausstieg aus der EU, das die Briten auch aus dem gemeinsamen Markt herauskatapultieren kann, jeweils eine Art Menetekel: Auch in Italien und Frankreich können wir einen Sieg ähnlicher politischer Kräfte nicht gänzlich ausschließen.

Für Europa wäre dies besonders gefährlich. Denn bei uns beruhen Friede und Wohlstand auf der freiwilligen Zusammenarbeit unabhängiger Staaten im Rahmen der Europäischen Union und der NATO. Nach einem harten Wahlkampf voller Tiraden gegen die Elite in Washington, DC, wird auch Donald Trump dortselbst im Weißen Haus residieren. Sollte sein Beispiel in Europa Schule machen und beispielsweise Marine Le Pen in den Elysee Palast katapultieren, könnte dies das Ende der Europäischen Union bedeuten. Für die vergleichsweise kleinen Länder Europas wären die Folgen eines Auseinanderbrechens des gemeinsamen Wirtschafts-, Rechts- und Sicherheitsraumes weit katastrophaler, als es für die USA beispielsweise ein Ausscheren aus dem nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA sowie der NATO wäre.

Risiko Trump

Niemand weiß, welche Politik Trump tatsächlich betreiben wird. Wie er auf allfällige Krisen reagiert, staatsmännisch oder erratisch, wird sich erst im Laufe der Jahre zeigen. Sollte er vor allem ein Konjunkturprogramm auflegen und die US-Wachstumskräfte durch eine Reform der Unternehmensteuer stärken, während er seine protektionistische Agenda weitgehend ad acta legt, könnte er durchaus ein guter Präsident werden. Europa würde dann sogar einen kleinen Vorteil davon haben. Leider sind die Risiken aus jetziger Sicht größer als die Chancen.



Josef Braml*

Trumps Wirtschaftsnationalismus

Mit Überschwang begrüßten die Börsen Donald Trumps Wahl zum 45. Präsidenten der USA. Es war das erste Mal seit Ende 1999, jener Zeit des Hochgefühls der Dotcom-Blase, dass wieder alle führenden Aktienindizes – namentlich der Dow Jones, der Standard & Poor's 500, der Nasdaq und der Russell 2000 – gleichzeitig in die Höhe schnellten (vgl. Landon 2016, S. A1). Der Grund war: Der Unternehmer Trump hatte dem neoliberalen Marktdogma gehuldigt und versprochen, Regulierungen abzubauen und Steuern zu senken. Zudem kündigte er enorme staatliche Investitionsprogramme an: weitere Ausgaben für das mit über 580 Milliarden Dollar jährlich ohnehin schon üppig finanzierte Militär¹ und über 1 000 Mrd. Dollar für zivile Infrastruktur wie Straßen, Brücken, Flughäfen, Schulen und Krankenhäuser.

Trump will mit allen Mitteln versuchen, die amerikanische Binnenwirtschaft wieder in Gang zu bringen: indem er sowohl die Angebotsseite, sprich Unternehmer, unterstützt als auch die Nachfrageseite durch staatliche Investitionsprogramme und vor allem durch Steuererleichterungen zum Konsumieren stimuliert.

Steuererleichterungen bedeuten zunächst einen Einnahmenverzicht des Staates, der indes erwarten kann, so die Idee der Angebotstheoretiker, dass damit die Wirtschaft in Gang gebracht wird und durch das Wachstum wieder mehr Steuereinnahmen generiert werden. Die nominalen Steuersätze für Unternehmen zu senken, könnte sich jedoch als Milchmädchenrechnung erweisen: Wenn man die Bemessungsgrundlage, die Steuernachlässe und die Schlupflöcher mitberücksichtigt, zahlen amerikanische Unternehmen – auch im internationalen Vergleich – ohnehin nicht so hohe Steuern, wie die nominalen Steuersätze auf den ersten Blick vermuten lassen. Es bleibt abzuwarten, ob eine Senkung der Unternehmensteuersätze wirklich Investitionen ankur-

* Dr. Josef Braml ist USA-Experte der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik (DGAP).

¹ Laut der im Februar 2016 vom Präsidenten dem Kongress vorgelegten Haushaltsplanung für das Fiskaljahr 2017 (vgl. Office of the Under Secretary of Defense 2016).

belt. Denn Unternehmer investieren nur dann, wenn sie auch wirklich Nachfrage erwarten.

Woher soll der zusätzliche Konsum einer Wirtschaft – die zu zwei Dritteln von der Nachfrage getrieben wird – kommen, wenn wegen ungleicher Einkommens- und Vermögensverteilung sich viel weniger Kaufkraft entfalten kann als in egalitäreren Ländern? Es ist fraglich, ob wirklich nachfragewirksame Effekte erzielt werden, wenn die Einkommens- und Kapitalsteuern der Reichen noch weiter gesenkt werden. Mit der ebenso geplanten Abschaffung der Erbschaftsteuer würde die Ungleichheit umso mehr verschärft.

Sollten Trumps Wirtschaftspläne, die an die »Zauber-Ökonomie« (voodoo economics) Ronald Reagans erinnern, umgesetzt werden, dann würde die Staatsverschuldung, wie schon in den 1980er Jahren, wieder merklich steigen. Laut den Berechnungen des Tax Policy Centre, das von zwei renommierten Think Tanks, der Brookings Institution und dem Urban Institute, betrieben wird, würde der Plan in der nächsten Dekade Steuereinnahmeausfälle von über 6,2 Billionen Dollar verursachen. Rechnet man noch die Zinsbelastungen hinzu, dann würde innerhalb der nächsten zehn Jahre die Gesamtverschuldung um 7,2 Billionen Dollar und bis 2036 um 20,9 Billionen Dollar erhöht (vgl. Nunns et al. 2016).

Erschwerend kommt noch hinzu, dass die amerikanische Gesamtverschuldung ohnehin schon aus dem Ruder läuft. Sie hat sich seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2007/08 auf derzeit 19 Billionen Dollar verdoppelt (die Verschuldung der Einzelstaaten und Kommunen noch nicht mitgerechnet). Allein die auf den Finanzmärkten durch Staatsanleihen finanzierte Staatsverschuldung des Bundes (debt held by the public) beläuft sich heute schon auf drei Viertel (74%) der Wirtschaftsleistung (BIP). Im historischen Vergleich – etwa zum Durchschnitt (von 39%) der vergangenen 50 Jahre – ist sie ohnehin schon besorgniserregend (vgl. Congressional Budget Office 2016, S. 6).

Die Schuldenlast wird künftig noch um einiges vergrößert werden, wenn in absehbarer Zeit die demographische Zeitbombe die Sozialkassen sprengt: wenn nämlich der Eintritt von immer mehr Babyboomern in das Rentenalter die Social Security, Medicaid und Medicare überfordert. Präsident Trump wird sich – wie seine Vorgänger im Weißen Haus – davor hüten, diese für ältere Menschen (besonders aktive Wählergruppen) oft überlebenswichtigen Programme anzutasten. Aber ohne Einschnitte in die gesetzlichen Sozialansprüche (entitlements) einer immer größer werdenden Kohorte Älterer ist laut den Prognosen des Congressional Budget Office (2016, S. 9) schon in zehn Jahren eine Verschuldung von 86% des BIP und 2046 von 141% des BIP zu erwarten! Das würde selbst die im Zweiten Weltkrieg erreichte historische Höchstmarke von 106% des BIP bei Weitem übertreffen. Die Behörde warnt, dass eine derartig gro-

ße Schuldenlast »substanzielle Risiken« für das Land berge, ein Finanzkollaps drohe und nicht zuletzt auch die Handlungsfähigkeit des Staates lahmlegen könne.

Amerikas Verschuldung war lange kein größeres Problem, solange das Ausland bereit war, die aus Exportüberschüssen erwirtschafteten Währungsreserven den USA wieder als Kredite zur Verfügung zu stellen, damit das Land der unbegrenzten Möglichkeiten über seine Verhältnisse wirtschaften konnte. Lange Zeit haben allen voran China und Japan den amerikanischen Traum vom unbegrenzten Konsum auf Pump finanziert und amerikanische Staatsanleihen erworben – im aktuellen Wert von jeweils 1,2 Billionen Dollar (vgl. Labonte und Nagel 2016, S. 1–2).

Doch diese bereits spärlicher fließende Fremdfinanzierung der Schuldenlast der Weltmacht würde noch stärker eingeschränkt, sollte Trump auch seine handelspolitischen Ideen, insbesondere seine protektionistische Wahlkampfansage, in die Tat umsetzen. Mit der angekündigten Aufkündigung bestehender (NAFTA) und geplanter Freihandelsabkommen wie der Transpazifischen Partnerschaft (TPP) würde er zudem die von Amerika dominierte Weltwirtschaftsordnung preisgeben, die seit dem Zweiten Weltkrieg amerikanischen Interessen gedient hat.

Eigentlich wollte die Obama-Regierung die Transpazifische Partnerschaft (TPP), die den Rivalen China ausgegrenzt hätte, mit den asiatischen Partnern schon früher unter Dach und Fach bringen. Doch Präsident Obama wurde vom Kongress – in erster Linie von seinen demokratischen Parteifreunden – blockiert. Mit Trumps Rückzug aus der TPP würden sich die USA als Asiens dominante handelspolitische Ordnungsmacht verabschieden. Hingegen könnte dann China seine Führungskraft demonstrieren und seine Freihandelsinitiative, die Regionale Umfassende Partnerschaftsvereinbarung (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP), vorantreiben, die die USA außen vor lässt.

China schwächt auch in anderer Hinsicht das amerikanische Wirtschaftsmodell. Peking ist nicht mehr bereit, in dem großen Ausmaß wie bisher die Schulden der angeschlagenen Weltmacht zu finanzieren. Chinas Verantwortliche versuchen vielmehr, sich aus der Dollar-Falle zu lösen, die eigene Wirtschaft stärker auf Binnenkonsum umzustellen und Chinas Exportmärkte zu diversifizieren. Mit seiner Seidenstraßeninitiative (»Ein Gürtel, Eine Straße«) will das Reich der Mitte über Land- und Seewege seine Wirtschaft mit den Nachbarn in der Region, mit Westasien, Afrika und Europa verbinden. Während China weltweit Infrastruktur finanziert und damit neue Absatzmärkte erschließt, kann es sich so vom bisherigen Hauptabnehmer USA emanzipieren – dem es bislang in großen Mengen das Geld geliehen hatte, damit dieser chinesische Produkte kaufen konnte.

Wenn ausländische Geldgeber, allen voran der bisherige Hauptfinanzier China, nicht mehr bereit sind, das Finanzgebaren der Weltmacht zu finanzieren und die USA keine Anstrengungen unternehmen, die Staatsschulden abzubauen, ja diese im Gegenteil noch um einiges erhöhen wollen, bleibt nur eine wieder allzu naheliegende Lösung: »quantitative Lockerung«. Man kauft sich weiter Zeit, indem man noch mehr Geld druckt – und damit auch die Forderungen ausländischer Kreditgeber entwertet.

Das Verhalten der US-Notenbank wird also weiterhin über Wohl und Wehe der amerikanischen und der Weltwirtschaft mitentscheiden. Die Federal Reserve wird sich hüten, die seit Jahren in Aussicht gestellte Normalisierung ihrer Geldpolitik allzu schnell einzuläuten. Die Märkte würden, wie schon gegen Jahresende 2015, als die Federal Funds Rate – der Zinssatz, zu dem sich Banken Geld ausleihen können – nur leicht auf 0 bis 0,5% angehoben wurde, darauf einmal mehr reagieren wie Drogenabhängige, denen man den kalten Entzug nahelegt: nervös bis panisch. Zu Jahresbeginn 2016 rutschten an der Wall Street die Aktien mehrerer Banken in den Keller; innerhalb weniger Handelstage haben sich bei vielen Aktientiteln die Kursgewinne des gesamten Vorjahres in Luft aufgelöst (vgl. Neate 2016).

Hingegen erzeugen die Geldspritzen der Notenbank(en) weiterhin Euphorie an den Börsen. Die derzeitigen Aktienkurse sind künstlich aufgebläht. Wer die Börsenwerte der immer noch zu hoch gehandelten US-Unternehmen für bare Münze nimmt, ignoriert die Tatsache, dass die Kurse an den Börsen nicht zuletzt auch dank der Geldschwemme der US-Notenbank nach oben befördert wurden und sich die Werte als weitere Illusion herausstellen könnten. Im schlimmsten Fall wird die Blase zerplatzen – mit unvorhersehbaren Folgen. Im besten Fall wird die Luft langsam entweichen, die Aktienkurse werden etwas langsamer sinken und sich wieder den realen Wirtschaftsverhältnissen annähern.

Anders als der erneute Versuch der Reaganschen Zauberökonomieformel, die wieder nur die Marktphantasien beflügeln dürfte, könnte Trumps Infrastrukturprogramm wirklich die Realwirtschaft ankurbeln. Das wird jedoch politisch schwieriger werden, als viele erwarten. Aufgrund ihrer Fehlannahme, gemäß der es in den USA Parteien nach unserem Verständnis gibt, erwarten viele Journalisten und Analysten, dass der Republikaner Trump nunmehr »durchregieren« könne, weil er auch Mehrheiten von Republikanern in beiden Kammern des Kongresses vorfinde.

Im politischen System der USA herrscht aber keine Parteidisziplin. US-Parteien sind lediglich Wahlvereine. Und selbst diese Minimalfunktion haben sie mittlerweile – dank der höchstrichterlichen Gutheißung unbegrenzter Wahlkampfspenden – an Interessengruppen und vermögende Einzelpersonen preisgeben müssen. Die Partei der Republikaner,

konnte nicht einmal verhindern, so gerne sie es auch getan hätte, dass Trump in ihrer Namen kandidierte und auch noch gewann.

Mit Hilfe alternativer Organisationen, Graswurzelorganisationen der Christlichen Rechen und der ultrarechten Alt-Right-Bewegung, konnte Trump im Wahlkampf das Parteiestablishment der Republikaner aus den Angeln heben. Mit Blick auf seine Regierungstätigkeit hat er zwar mit Reince Priebus den Kopf der Partei als Stabschef ins Weiße Haus geholt. Er soll versuchen, seine Parteifreunde auf Linie zu bringen, wenn es darum geht, die staatlichen Infrastrukturmaßnahmen des Präsidenten durch den Kongress zu bringen, der über die Budgethoheit verfügt.

Doch für den möglichen Fall, dass sich fiskalkonservative, mitunter staatsfeindliche Abgeordnete und Senatoren trotz des in Form von Steuererleichterungen gereichten Zuckerbrottes nicht bewegen sollten, wartet die politische Peitsche auf sie. Wenn der Präsident im politischen Kuhhandel (der in den USA »Pferdehandel« genannt wird) keine Unterstützung erreicht, wird er die »bully pulpit« bemühen. Präsident Theodore Roosevelt (1901–1909) prägte das Sprachbild der »hervorragenden« (bully) Redeplattform einer »Kanzel« (pulpit), welche die Präsidentschaft seiner Ansicht nach bot, um die öffentliche Meinung zu beeinflussen. Seine exponierte Stellung als einziger landesweit gewählter Politiker kann der Präsident dazu nutzen, um über die Massenmedien auch die Wählerbasis der Kongressmitglieder für seine Agenda zu mobilisieren, damit die Mehrheit der Abgeordneten und Senatoren seiner Politik folgen.

Dafür benötigt er seinen Chefstrategen Stephen Bannon, der als Geschäftsführer des ultrarechten Breitbart News Netzwerkes bereits in Trumps Wahlkampf, im sogenannten »Bodenkrieg«, die Truppen in Bewegung setzte und damit auch schon in ehemalige Wählerhochburgen der Demokraten eindrang. Es ist durchaus möglich, dass Trump einen »New Deal« mit dem selbsternannten Sozialisten und Arbeiterführer Bernie Sanders bewerkstelligt. Sind sich die beiden Freihandelskritiker doch auch darin einig, dass es zu allererst darum geht, amerikanische Arbeiter wieder in Lohn und Brot zu bringen. »America first« – koste es, was es wolle.

Der neue Chefstrategie im Weißen Haus erklärte dem »Hollywood Reporter« – nachdem er sich weidlich über die Ignoranz und Arroganz der Finanzelite, der Qualitätsmedien und der beiden Parteien ausgelassen hatte –, dass angesichts der aktuell niedrigen Zinsen die Gelegenheit günstig sei, zum Wohle der »Arbeiterklasse« das Land neu aufzubauen und neue Wählerkoalitionen zu schmieden. Bannon erwartet ähnlich aufregende Zeiten wie in den 1930er Jahren. Ihm schwebt »wagemutiges, hartnäckiges Experimentieren« vor, ähnlich dem »New Deal« als unter Präsident Franklin Roosevelts Führung die Karten neu gemischt wur-

den – etwas viel Größeres, als es die »Reagan Revolution« war: eine Verbindung von Konservativen und Populisten in einer »wirtschaftsnationalen Bewegung« (zit. in Wolff 2016).

Das alles genau zu beobachten, wird aus politischer und wirtschaftlicher Sicht höchst spannend werden – zumal schon im Frühjahr die nächste Anhebung der Schuldenobergrenze ansteht. Zur Erinnerung: Bei der Anhebung im Sommer 2011 blockierten sich Kongress und Präsident gar so lange, dass sich selbst amerikanische Ratingagenturen genötigt sahen, das Top-Rating der USA herabzustufen, weil das politische System der USA dysfunktional und unberechenbar geworden sei.

Amerikas Politik dürfte unter Trumps Führung nicht berechenbarer werden. Es ist aber absehbar, zumindest für jene, die die Logik des politischen Systems der USA verstehen und die Grundrechenarten beherrschen, dass die Rechnung für viele gewinnorientierte ausländische Anleger nicht aufgehen dürfte. Mal sehen, wie die schwarmintelligenten Märkte dann reagieren werden. Folgt auf den »irrationalen Überschwang« dann wieder Panik?

Fazit

Donald Trumps nationalistisches Wirtschaftsprogramm wird die ohnehin schon besorgniserregende amerikanische Staatsverschuldung weiter erhöhen. Sollten die USA nicht rechtzeitig gegensteuern, drohen der angeschlagenen Weltmacht finanzieller Kollaps und politische Handlungsunfähigkeit – mit weitreichenden Folgen für die Weltwirtschaft.

Literatur

Congressional Budget Office (2016), *The 2016 Long-Term Budget Outlook*, Washington, D.C.

Labonte, M. J.C. Nagel (2016), »Foreign Holdings of Federal Debt«, in: Congressional Research Service (CRS), *CRS Report for Congress*, Washington, D.C., 28. März, 1–2.

Landon, T.Jr. (2016), »Investors Make Bullish Bet on Trump, and an Era of Tax Cuts and Spending«, *New York Times*, 22. November, S. A1.

Neate, R. (2016), »US Stock Markets Take a Major Fall as Dow Reaches Lowest Level since August«, *The Guardian*, 15. Januar.

Nunns, J.R., L.E. Burman, J. Rohaly und J. Rosenberg (2016), *An Analysis of Donald Trump's Revised Tax Plan*, Washington, D.C., 18. Oktober.

Office of the Under Secretary of Defense (2016), *National Defense Budget Estimates for FY 2017*, Washington, D.C.

Wolff, M. (2016), »Ringside With Steve Bannon at Trump Tower as the President-Elect's Strategist Plots »An Entirely New Political Movement««, *The Hollywood Reporter*, 18. November, verfügbar unter: http://www.hollywoodreporter.com/news/steve-bannon-trump-tower-interview-trumps-strategist-plots-new-political-movement-948747?wpsirc=nl_daily202&wpm=1.



Stormy-Annika Mildner*



Julia Howald**

Transatlantische Eiszeit? Wirtschaftsbeziehungen zwischen den USA und der EU nach den US-Wahlen

»Americanism, not Globalism«

Die Wahl von Donald Trump zum 45. Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika hat viele überrascht. Die US-amerikanischen Bürger haben sich gegen die politische Elite, für den Outsider, entschieden. Das Wahlergebnis spiegelt eine tiefe Gespaltenheit der Gesellschaft und große Unzufriedenheit mit Washington wider. Massive Einkommensunterschiede und ein Mangel an sozialer Mobilität machen den American Dream für viele unerreichbar. »Make America great again«, »America first«, »Americanism, not globalism«, »Economic nationalism« – Trump hat gerade bei denjenigen gepunktet, die sich als Verlierer der Globalisierung fühlen, vergessen vom politischen Establishment.

Mit großer Sorge schaut Europa über den Atlantik. Es gab immer ein Auf und Ab im transatlantischen Verhältnis. Auch unter George W. Bush waren die politischen Beziehungen zwischen den USA und vielen europäischen Ländern angespannt. Die Mehrheit der Deutschen sprach sich beispielsweise gegen eine deutsche Beteiligung am Irak-Krieg aus, und Bundeskanzler Gerhard Schröder verweigerte Bush seine Unterstützung. Nichtsdestotrotz blieben die wirtschaftlichen Verbindungen stark und bildeten so das Rückgrat der transatlantischen Beziehungen. Wird dies unter Präsident Trump ähnlich sein? Werden die Wirtschaftsbeziehungen stark genug sein, um auch in einer möglichen politischen Eiszeit Basis der Beziehungen zu bleiben?

Die EU und die USA werden sicherlich auch in Zukunft wichtige Wirtschaftspartner bleiben. Über Handel und Investitionen sind beide eng miteinander verflochten. Und beide werden auch in Zukunft attraktive Märkte füreinander blei-

* Dr. Stormy-Annika Mildner ist Leiterin der Abteilung Außenwirtschaftspolitik des BDI und B20-Sherpa.

** Julia Howald ist Referentin in der Abteilung Außenwirtschaftspolitik des BDI.

ben. Dennoch dürfte es im Getriebe der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen ordentlich knirschen, gerade wenn Trump seine handelspolitischen Ankündigungen aus dem Wahlkampf wahr macht.

Die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen

Die USA sind nicht nur ein wichtiger politischer Partner, sondern auch einer der bedeutendsten Handels- und Investitionspartner für Deutschland. Viele Arbeitsplätze in Deutschland und Europa hängen davon ab, dass europäische Unternehmen ihre Produkte in den USA verkaufen und dass US-amerikanische Unternehmen in Europa investieren.

Im Jahr 2015 lösten die USA Frankreich laut Statistischem Bundesamt als wichtigstes Zielland für deutsche Warenexporte ab. 2015 betrug der Wert deutscher Warenexporte in die USA 113,7 Mrd. Euro und machte damit 9,5% der Gesamtexporte aus. Bei den Warenimporten waren die USA Deutschlands viertwichtigster Partner nach China, den Niederlanden und Frankreich. Deutschland importierte Waren im Wert von 60,2 Mrd. Euro aus den USA. Das entsprach 6,3% der Gesamtimporte (vgl. Statistisches Bundesamt 2016). Die USA sind außerdem das wichtigste Zielland für deutsche Investitionen. Etwa 28% der deutschen Direktinvestitionen im Ausland befanden sich 2014 in den USA. 2014 gab es 4 725 Unternehmen in den USA mit unmittelbaren und mittelbaren deutschen Beteiligungen (vgl. Deutsche Bundesbank 2016).

Die starken wirtschaftlichen Beziehungen nützen beiden Seiten: Deutschland war 2015 im Warenhandel der sechstwichtigste Absatzmarkt für die USA. Innovative US-amerikanische Produkte sind bei deutschen Verbrauchern beliebt. Zudem schaffen und sichern die Investitionen von US-Unternehmen wie Ford, General Electric, McDonald's oder auch Hewlett Packard Arbeitsplätze in Deutschland. US-Unternehmen stellten 2013 durch ihre Tochtergesellschaften rund 650 000 Arbeitsplätze in Deutschland (vgl. U.S. Bureau of Economic Analysis 2016).

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den USA und der EU sind noch beeindruckender: 2015 exportierte die EU Waren im Wert von 371 Mrd. Euro in die USA. Die USA lieferten wiederum Waren im Wert von 249 Mrd. Euro in die EU (vgl. Europäische Kommission 2016). Hinzu kommt noch der Dienstleistungshandel. Investoren aus der EU investieren von allen Auslandsmärkten am meisten in den USA. Und auch für US-Investoren ist die EU der wichtigste Zielmarkt weltweit für ausländische Direktinvestitionen.

Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP), die die EU und die USA seit Mitte 2013 verhandeln, sollte diese Beziehungen weiter stärken. Denn obwohl EU und USA wirtschaftlich bereits eng verflochten sind, beste-

hen noch diverse Barrieren für Handel und Investitionen, die es sich lohnt abzubauen.

Trumps handelspolitische Pläne und Berater

Noch lässt sich nur spekulieren, welche seiner Wahlversprechen Trump tatsächlich umsetzen wird. Klar ist jedoch, dass er im Wahlkampf deutlich mit der gewöhnlich freihandelsfreundlichen Linie der Republikaner gebrochen hat. Er sei zwar nicht gegen Handel, wenn dieser Arbeitsplätze schaffe und höhere Gehälter mit sich bringe. Handelsabkommen sollten jedoch zukünftig stärker auf den Nutzen der USA ausgerichtet sein. »*Americanism, not globalism*« werde seine Präsidentschaft bestimmen. Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) sei ein »schlechter Deal« für die USA gewesen und müsse neu verhandelt werden. Die Transpazifische Partnerschaft (TPP) stelle derzeit die größte Gefahr für das Land dar und würde zu einem »Zusammenbruch« führen. US-Unternehmen sollten effektiver vor unfairer Wettbewerb geschützt werden. Beispielsweise hat Trump angekündigt, Importe aus China mit einem Zoll von 45% zu belegen. Auf Ford-Autos, die in Mexiko produziert werden, würde er einen Zoll von 35% erheben. Trump hat darüber hinaus gedroht, dass die USA unter ihm aus der Welthandelsorganisation (WTO) austreten könnten.

Gegenüber TTIP hat sich Trump bisher nicht explizit geäußert. Laut seinem handelspolitischen Berater Dan DiMiccio ist jedoch die Voraussetzung für jegliche Handelsabkommen eine ausgeglichene Handelsbilanz – die es derzeit im Handel mit der EU nicht gibt. 2015 erzielte die EU einen Handelsbilanzüberschuss im Warenhandel in der Höhe von 122 Mrd. Euro (vgl. Europäische Kommission 2016).

DiMiccio – ehemals Präsident und CEO der Nucor Corporation, einem der größten Stahlproduzenten des Landes – ist bekannt für seine NAFTA-Kritik und harte Haltung gegenüber China. Er gehört dem »Transition Team« von Trump an, das den Übergang in die neue Administration organisiert. Zusammen mit Robert Lighthizer, der stellvertretender Handelsbeauftragter (USTR) unter Ronald Reagan war, ist er für das Dossier Handel zuständig.

Zu Trumps engem Beraterkreis gehört auch Peter Navarro. Der Ökonom an der University of California/Irvine kritisiert China massiv für unfaire Wettbewerbspraktiken wie Währungsmanipulation. Von ihm stammt die Idee, einen Strafzoll auf Importe aus China zu erheben (Navarro 2016).

Die handelspolitischen Kompetenzen des Präsidenten

Welche seiner handelspolitischen Pläne könnte Trump als Präsident tatsächlich umsetzen?

Die Zuständigkeit über die Handelspolitik liegt grundsätzlich nach Artikel I, Abschnitt 8 der US-amerikanischen Verfassung beim Kongress. Der Kongress hat jedoch der Exekutive zahlreiche Kompetenzen übertragen, die dem Präsidenten erheblichen Handlungsspielraum geben. Dazu gehört die *Trade Promotion Authority* (TPA). Handelsabkommen, die der Präsident unter der TPA verhandelt hat, kann der Kongress nur als Ganzes zustimmen oder sie ablehnen – Änderungen sind nicht möglich. Eine einfache Mehrheit in beiden Kammern reicht aus, damit sie Gültigkeit erlangen. Der US-Kongress erteilte dem Präsidenten 2015 die aktuelle TPA. Sie ist noch bis 2018 gültig und gilt auch für den nächsten Präsidenten. Sie könnte bis 2021 verlängert werden. Präsident Trump könnte die laufenden Verhandlungen über Freihandelsabkommen wie TTIP also unter den Vorgaben der TPA fortsetzen, oder er könnte sie abbrechen.

Der Kongress hat dem Präsidenten zudem in verschiedenen Fällen die Kompetenz übertragen, über präsidentielle Bekanntmachungen (*Presidential Proclamation*) Zölle in Handelsabkommen abzusenken oder auch wieder anzuheben, wie eine Studie des *Peterson Institute for International Economics* darlegt. Diese Kompetenzübertragung fand erstmals durch den *Reciprocal Trade Agreements Act of 1934* und später über die Implementierungsgesetze für Beschlüsse des *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), der WTO und für unterschiedliche Freihandelsabkommen statt. Zusammen mit der Befugnis des Präsidenten über auswärtige Angelegenheiten ermöglicht die Kompetenzübertragung es ihm wahrscheinlich auch, bestehende Freihandelsverträge zu kündigen.¹

Am Beispiel NAFTA sähe dies wie folgt aus: Kapitel 22 des NAFTA gibt einer Vertragspartei das Recht, den Vertrag mit einer Frist von sechs Monaten nach Bekanntgabe zu kündigen. Die Kündigung von NAFTA allein würde allerdings noch nicht automatisch zu einer Erhöhung der Zölle auf das Niveau führen, das in der WTO gebunden ist und für WTO-Mitglieder gilt, mit denen die USA kein Präferenzabkommen haben (sogenannter *Most-favoured-nation*-(MFN)-Zoll). Die gesetzliche Grundlage für NAFTA ist das NAFTA-Implementierungsgesetz. Basierend auf Abschnitt 201 hat Präsident Bill Clinton über eine präsidentielle Bekanntmachung Zölle gesenkt beziehungsweise abgeschafft. Abschnitt 201 hält zudem fest: »[...] the President may proclaim [...] such additional duties, as the President determines to be necessary or appropriate to maintain the general level of reciprocal and mutually advantageous concessions with respect to Canada or Mexico provided for by the Agreement.«² Entsprechend könnte

Trump die Zölle wieder auf MFN-Niveau anheben. Voraussetzung ist, dass der Präsident den Kongress konsultiert. Eine große Hürde ist dies nicht. Es reicht laut der Studie des *Peterson Institute*, wenn sich der US-Handelsbeauftragte und weitere Kabinettsmitglieder mit den zuständigen Kongressausschüssen treffen.

Zahlreiche weitere Gesetze stärken den Handlungsspielraum des Präsidenten. Der *Trade Expansion Act of 1962* erlaubt es, Zölle oder Quoten einzuführen, wenn die nationale Sicherheit negativ von Importen betroffen ist. Abschnitt 122 des *Trade Act of 1974* gibt dem Präsidenten das Recht, Zölle von bis zu 15% und/oder quantitative Importbeschränkungen für bis zu 150 Tage einzuführen, wenn ein signifikantes Defizit in der US-Zahlungsbilanz mit einem Land vorliegt. Abschnitt 301 des *Trade Act* ermöglicht es dem Präsidenten, vergeltende Maßnahmen einschließlich Zöllen und Quoten einzusetzen, wenn ein Land den USA Rechte unter einem Freihandelsabkommen verweigert oder Maßnahmen durchführt, die unberechtigt, unangemessen oder diskriminierend sind. Nahezu unbeschränkte Kompetenzen in der Handelspolitik werden dem Präsidenten durch den *Trading with the Enemy Act of 1917* und den *International Emergency Economic Powers Act of 1977* übertragen. Diese könnte er beispielsweise nutzen, um hohe Zölle auf Importe aus China und Mexiko einzuführen.

Sollten die USA aus der WTO austreten, könnten die bei der WTO gebundenen Zölle ihre Gültigkeit verlieren. Auch die bei der WTO gebundenen Zölle wurden per präsidentielle Bekanntmachung – durch Präsident Clinton – im Anschluss an die Uruguay-Runde in Kraft gesetzt. Die MFN-Zölle der USA sind jedoch auch im *Harmonized Tariff Schedule* (HTS), also dem harmonisierten Zollverzeichnis der USA, festgeschrieben. Dieses wurde wiederum durch den *Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988* eingeführt. Es ist rechtlich nicht klar, welche Gültigkeit der HTS dann im Falle eines WTO-Austritts hätte (vgl. Noland et al. 2016).

Der Kongress kann dem Präsidenten Kompetenzen wieder entziehen. Dies würde jedoch Zeit kosten. Die Mehrheiten im Kongress müssten zudem ausreichen, um einem Veto des Präsidenten standzuhalten (vgl. Noland et al. 2016). Der Kongress kann ein wichtiges Korrektiv sein. Die Republikaner haben bei den Wahlen ihre Mehrheiten in beiden Kammern mit leichten Einbußen verteidigt. Im 115. Kongress werden sie 240 Sitze im Repräsentantenhaus innehaben, die Demokraten dagegen 194 Sitze. Im Senat werden 51 Republikaner, 46 Demokraten und zwei unabhängige Senatoren sitzen. In beiden Kammern wird über einen Sitz erst im Dezember entschieden. Letztere stimmen üblicherweise mit den Demokraten. Die Republikaner sind traditionell eher handelsfreundlich eingestellt, ihre Wähler dagegen zunehmend handelskritisch. Nur 26% der Trump-Anhänger glaubten im August laut einer Umfrage des *Pew Research Center* an den Nutzen von Freihandelsabkommen. Unter den Clinton-An-

¹ Zu der Frage, ob der US-Präsident FTAs wie NAFTA eigenmächtig kündigen könnte, gibt es unterschiedliche juristische Einschätzungen. Zur Einschätzung, dass er NAFTA ohne die Zustimmung des US-Kongresses kündigen kann, kommen beispielsweise die Studie des Peterson Institute for International Economics und eine Analyse der Kanzlei Hogan Lovells (Hogan Lovells 2016).

² H.R. 3450, Section 201, verfügbar unter: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-103hr3450enr/pdf/BILLS-103hr3450enr.pdf>.

hängern meinte dagegen im August die Mehrheit (59%), dass die Vorteile von Freihandelsabkommen überwiegen. Gleichzeitig sind jedoch die demokratischen Kongressmitglieder oftmals freihandelskritisch. Der künftige Minderheitsführer im Senat, Chuck Schumer, kritisiert schon seit langem die angebliche Währungsmanipulation durch China und könnte zumindest in diesem Punkt zu einem Verbündeten von Trump werden. Das Gesetz zur TPA war in beiden Kammern mehrheitlich mit republikanischen Stimmen verabschiedet worden (vgl. Pew Research Center 2016).

Ein Blick in die Kristallkugel

Welche seiner handelspolitischen Pläne wird Trump nun tatsächlich umsetzen? Dafür sind drei Szenarien denkbar.

I. Best Case: Trumps Wahlkampfrhetorik bleibt größtenteils Rhetorik. Im besten Fall setzt Trump seine Ankündigungen wie den Austritt aus der WTO, die Neuverhandlung von NAFTA oder auch die Erhebung von hohen Zöllen auf Importe aus China und Mexiko nicht um. Trump bestimmt einen moderaten US-Handelsbeauftragten, der die Strategie seines Vorgängers Mike Froman fortführt. Die Rhetorik gegenüber China wird zwar härter. Die Trump-Administration legt einen starken Fokus auf die Umsetzung und Einhaltung der WTO-Regeln (*trade enforcement*), auch gegenüber China. Die Zahl der Antidumping- und Antisubventionsmaßnahmen, die die USA ergreifen, steigt. Beim Gebrauch dieser handelspolitischen Schutzinstrumente hält sich die Administration jedoch an die Regeln der WTO. Die TPP tritt nicht als Ganzes in Kraft, stattdessen gibt es Abkommen mit einzelnen TPP-Ländern. Teile der Abkommen werden neu verhandelt. Auch die Verhandlungen über TTIP gehen weiter. Aufgrund des Regierungswechsels in den USA kommt es zunächst zu einer Pause; im Herbst 2017 nimmt der neue US-Handelsbeauftragte die Verhandlungen wieder auf. TTIP fällt jedoch weniger ambitioniert aus und trägt nicht dazu bei, wichtige Handelsregeln weiterzuentwickeln.

II. Bad Case: Trump macht einen Teil seiner Ankündigungen wahr. Die Trump-Administration legt TPP dem Kongress nicht zur Abstimmung vor. NAFTA wird neu verhandelt. TTIP wird auf Eis gelegt. Die Administration hat zudem kein Interesse an WTO-Verhandlungen und weiteren multi- oder plurilateralen Abkommen. Die radikalsten Ankündigungen macht sie dagegen nicht wahr. Die USA bleiben zudem Mitglied der WTO. Der Ton wird jedoch insgesamt deutlich schärfer. Die Administration greift sehr viel häufiger zu handelspolitischen Schutzmaßnahmen. Dabei reizt sie alle Spielräume aus und scheut sich nicht, mit der WTO in Konflikt zu geraten. Sie initiiert beispielsweise einen Antisubventionsfall gegen China. Auch gegenüber der EU drohen die USA mit handelspolitischen Schutzinstrumenten, da die EU einen Handelsbilanzüberschuss gegenüber den USA hat.

III. Worst Case: Im schlimmsten Fall macht Trump all seine Ankündigungen wahr. Er kündigt NAFTA ohne den Versuch, Teile davon neu zu verhandeln. Die USA ziehen sich aus der TPP zurück. Die TTIP-Verhandlungen werden nicht weitergeführt. Trump erhebt hohe Strafzölle gegen China und Mexiko sowie weitere Länder und Regionen, mit denen die USA ein Handelsbilanzdefizit haben, darunter die EU. Es entstehen Handelskriege: China und Mexiko reagieren, indem sie ebenfalls hohe Zölle auf US-Importe erheben. Auch im transatlantischen Handel könnte der Streit eskalieren. Trump kündigt zudem die Mitgliedschaft der USA in der WTO. Die USA können ihre Produkte nicht mehr zu den MFN-Konditionen der anderen WTO-Mitglieder exportieren, sondern müssen in vielen Fällen teils deutlich höhere Zölle zahlen. Die US-Exporte sinken.

Es wird wohl auf Szenario II hinauslaufen. Die Handelspolitik ist eines der wenigen Felder, in denen Trump bisher eine klare Linie gezeigt hat. Trump kritisiert bereits seit Jahrzehnten, dass die USA dem unfairen Wettbewerb anderer Länder wie Japan und China ausgesetzt seien, wodurch die hohen Handelsbilanzdefizite mit vielen Ländern entstünden. Gleichzeitig weiß aber auch Trump, dass die USA von Handel und Investitionen und offenen Märkten abhängen. Weltweite Handelskriege dürften nicht in seinem Interesse sein.

Aussichten für die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen

Bereits das *Best-Case*-Szenario wäre nicht optimal für die transatlantischen Beziehungen. Denn auch unter diesem Szenario würden die USA keine Führungsrolle in der internationalen Handelspolitik einnehmen. Dadurch entsteht ein Vakuum, da auch die EU diese Rolle zurzeit nicht übernehmen kann, wie der schwierige Prozess um die Ratifizierung des Abkommens mit Kanada, CETA, auf EU-Ebene gezeigt hat. Gerade in Zeiten, in denen es der WTO mit ihren aktuell 164 Mitgliedern und sehr unterschiedlichen Interessenlagen nicht gelingt, größere Reformen voranzutreiben, wäre eine Führungsrolle mehr als wünschenswert. Denn die Regeln der WTO entsprechen in vielen Bereichen nicht mehr den Anforderungen des Handels im 21. Jahrhundert.

Das *Bad-Case*-Szenario (vom *Worst-Case*-Szenario ganz zu schweigen) wäre ein herber Rückschlag für die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. TTIP aufzugeben wäre eine verpasste Chance sowohl für die EU als auch die USA. Das Abkommen könnte neue Wachstumsimpulse auf beiden Seiten des Atlantiks setzen, Unternehmen im weltweiten Wettbewerb stärken, Bürokratie in den transatlantischen Wertschöpfungsketten abbauen sowie fortschrittliche Regeln für die Globalisierung entwickeln.

In seiner Siegesrede hat Trump gesagt, die USA würden unter ihm großartige Beziehungen zu allen Ländern haben.

Dafür muss er von seinen bisherigen Äußerungen Abstand nehmen. Wenn nicht, könnten die transatlantischen Beziehungen in schwieriges Fahrwasser geraten. Nach wie vor gilt: Die USA sind nicht nur ein wichtiger Handelspartner für Deutschland und die EU, sondern auch einer der wichtigsten Partner, um die Globalisierung zu gestalten, die Weltwirtschaft wieder zu beleben und die geopolitischen Krisen zu bewältigen. Auch wenn die USA vor vielen innen- und gesellschaftspolitischen Herausforderungen stehen, ist es enorm wichtig, dass sie ihre globale Führungsrolle weiter ausfüllen. Europa braucht einen starken Partner.

Literatur

Deutsche Bundesbank (2016), *Bestandserhebung über Direktinvestitionen*, Statistische Sonderveröffentlichung 10, April, verfügbar unter: https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Statistische_Sonderveroeffentlichungen/Statso_10/2016_bestandserhebung_direktinvestitionen.pdf?__blob=publicationFile.

Europäische Kommission (2016), *USA – Trade Statistics – Overview*, 10. November, verfügbar unter: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111704.pdf.

Hogan Lovells (2016), *President Trump Will Have Broad Presidential Authority to Terminate Trade Agreements and Impose Punitive Duties on U.S. Trading Partners*, 9. November, verfügbar unter: <https://www.hoganlovells.com/en/publications/president-trump-will-have-broad-presidential-authority-to-terminate-trade-agreements-and-impose-punitive-duties-on-us-trading-partners>, aufgerufen am 28. November 2016.

Navarro, P. (2016), »The Four Silver Bullets of Trumpnomics«, *The National Interest*, 9. März, verfügbar unter: <http://nationalinterest.org/blog/the-buzz/the-four-silver-bullets-trumpnomics-15449?page=show>, aufgerufen am 21. November 2016.

Noland, M., G.C. Hufbauer, S. Robinson und T. Moran (2016), *Assessing Trade Agendas in the US Presidential Campaign*, September, verfügbar unter: <https://piie.com/system/files/documents/piieb16-6.pdf>.

Pew Research Center (2016), *Clinton, Trump Supporters Have Starkly Different Views of a Changing Nation*, 18. August, verfügbar unter: <http://assets.pewresearch.org/wp-content/uploads/sites/5/2016/08/08-18-2016-August-political-release.pdf>, aufgerufen am 30. August 2016.

Statistisches Bundesamt (2016), *Außenhandel. Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland*, 3. November 2016, verfügbar unter: https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Aussenhandel/Handelspartner/Tabellen/RangfolgeHandelspartner.pdf?__blob=publicationFile.

U.S. Bureau of Economic Analysis (2013), *Selected Data for Foreign Affiliates in All Countries in Which Investment Was Reported*, verfügbar unter: http://www.bea.gov/international/xls/all_affiliate_cntry.xls, aufgerufen am 22. November 2016.

Die Kritik der geplanten Freihandelsabkommen der EU mit Kanada, CETA, und den USA, TTIP, wendet sich in besonderem Maße gegen die darin enthaltenen Bestimmungen zum Investorenschutz. Die öffentliche Debatte hat zu einer längst überfälligen Modernisierung des Investitionsschutzmodells der EU geführt. Gleichzeitig gibt es in der Öffentlichkeit weiterhin Vorstellungen, die die Faktenlage nicht widerspiegeln: Der globale Bestand an Direktinvestitionen, auf die sich Klagen beziehen können, beläuft sich mittlerweile auf ca. 25 Billionen US-Dollar. Im Jahr 2015 sind weltweit bei 2 731 in Kraft befindlichen Verträgen 72 neue Verfahren eröffnet worden – eine überschaubare Anzahl; von einer Klagewelle kann deshalb keine Rede sein. Lediglich zwei Verfahren wurden von US-Unternehmen angestrengt, neun von Unternehmen aus Deutschland; nur in etwa ein Viertel der bisher getroffenen Entscheide haben die Kläger gewonnen und eine Entschädigung erhalten. Arme Länder haben gegenüber reichen Ländern keine höhere Wahrscheinlichkeit, ein Verfahren zu verlieren.

Die Aktionsplattform Corporate Europe Observatory spricht im Zusammenhang mit Schiedsgerichten von der »Verkaufte[n] Demokratie« (CEO 2016), ein Rechtsgutachten erstellt für den Bund Naturschutz sieht diese sogar als verfassungswidrig an (vgl. Bund Naturschutz 2015), und die Fraktion der Grünen stellte im Bundestag bereits einen Antrag mit dem Titel »Für fairen Handel ohne Klageprivilegien für Konzerne«, der Mechanismen zu außergerichtlichen Schiedsgerichtverfahren in CETA und TTIP verhindern sollte (vgl. Deutscher Bundestag 2014).

Allein die in der Diskussion vorzufindende Semantik lässt jedoch große Zweifel an ihrer Neutralität aufkommen: So wird gemeinhin von »Konzernen« gesprochen, denen »Klagemöglichkeiten gegen demokratisch legitimierte Politik« (blog.campact 2016) eingeräumt werden sollen. Diese Kritik ist einerseits unberechtigt, da es ein Wesensmerkmal eines Rechtsstaats ist, dass gerade auch demokratisch legitimierte Politik einer juristischen Überprüfung standhalten muss; andererseits ist diese Kritik irreführend, denn auch ein Familienunternehmer, der in einem ausländischen Vertragsstaat investiert, erhält diese Klagemöglichkeiten. Nach Zahlen der OECD verantworten beispielsweise sehr große Unternehmen lediglich 8% der eingereichten Klagen (OECD 2012). Dass auch kleinere Unternehmen von Investitionsschiedsgerichten profitieren können, zeigt das aktuelle Beispiel des Leverkusener Mittelständlers Adem Dogan: Nachdem er auf einer Hochzeit in Turkmenistan bemerkte, dass es im Land

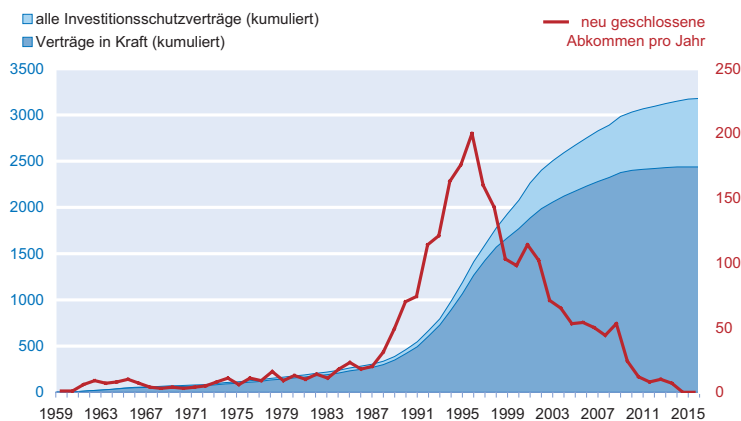
keine Eier gab, errichtete er dort eine Hühnerfarm, die erfolgreich das ganze Land mit Eiern versorgte. Schließlich wurde er enteignet und die Farm von der Armee zerstört. Ihm wurde mittlerweile in einem Schiedsspruch Schadensersatz zuerkannt (vgl. Gleisslutz 2016).

Dieser Beitrag bemüht sich um eine objektive, faktenbasierte und empirische belegbare Beschreibung von bereits abgeschlossenen Investor-Staat-Schiedssprüchen (Investor State Dispute Settlement, ISDS) und will so zur Versachlichung der Debatte beitragen.

Zur historischen Einordnung

Obgleich ISDS im Rahmen von Investitionsschutzabkommen erst durch die Verhandlungen zu CETA und TTIP öffentliche Aufmerksamkeit erfahren haben, sind völkerrechtliche Verträge zum Schutz ausländischer Direktinvestitionen keineswegs ein Novum: Das weltweit erste dieser Abkommen, in dessen Folge allein Deutschland mehr als 130 weitere bilaterale Investitionsschutzabkommen ratifizierte, wurde 1959 zwischen Deutschland und Pakistan geschlossen (vgl. BMWi 2016). Die UNCTAD listet weltweit 3 179 geschlossene bilaterale Investitionsschutzabkommen (Bilateral Investment Treaty, BIT), von denen aktuell 2 438 in Kraft sind. Ferner existieren weitere 363 völkerrechtliche Verträge (davon 293 in Kraft), die wie z.B. der Energiecharta-Vertrag eine Investorenschutzklausel enthalten (UNCTAD 2016a). Abbildung 1 zeigt die kumulierte

Abb. 1
Anzahl der BITs von 1959–2016



Quelle: UNCTAD (2016b); UNCTAD (2016c); Darstellung des ifo Instituts.

Anzahl der geschlossen und in Kraft befindlichen BITs über die Zeit sowie die jährlich neu abgeschlossenen Verträge. Während sich die Anzahl der Investitionsschutzverträge in der Dekade von 1990–2000 mehr als vervierfachte, ist in jüngster Zeit ein deutlicher Rückgang beim Abschluss neuer Abkommen erkennbar.

Warum Investitionsschutz in Freihandelsabkommen sinnvoll ist

Der oben zitierte Antrag der Grünen-Bundestagsfraktion suggeriert, Freihandel und Investitionsschutz seien grundsätzlich verschiedener Natur und könnten folglich getrennt voneinander behandelt werden. Diese Behauptung greift allerdings insofern zu kurz, als dass Handel und Investitionen untrennbar miteinander einhergehen bzw. sich gegenseitig schon per definitionem bedingen: Ein Land, das wie Deutschland Außenhandelsüberschüsse akkumuliert, baut Auslandsvermögenspositionen in ebendieser Höhe auf, die zu schützen sein vitales Interesse sein muss. Natürlich baut nicht der deutsche Staat diese Forderungen auf, sondern seine Unternehmen in Form ausländischer Tochtergesellschaften oder seine Banken in Form von Kreditgewährung. Damit aber ausländisches Vermögen nicht zum Zankapfel zwischen Staaten wird und um zu verhindern, dass Staaten der Versuchung erliegen, fremdes Kapital zu enteignen, schuf das internationale Recht das Instrument bilateraler Investitionsschutzverträge.

Dazu kommt, dass der Handel von Dienstleistungen sehr häufig über Niederlassungen im Ausland erfolgt. Das ist der sogenannte Modus 3 im GATS-Abkommen (General Agreement on Trade in Services). Wenn die Rechtsunsicherheit für Investitionen zu groß ist, werden diese Dienstleistungen auch nicht vertrieben.

Insofern wirkt Investitionsschutz als konstitutives Element bei der Schaffung tiefergehender Freihandelsräume und ist

gleichzeitig eine notwendige Bedingung für die effiziente internationale Kapitalallokation.

In der Diskussion wird typischerweise Investitionsschutz nicht grundlegend in Frage gestellt. Vielmehr geht es um das Instrument der Rechtsdurchsetzung durch Ad-hoc-Schiedsgerichte, vor denen Investoren Staaten verklagen können. Das sind die sogenannten Investor-State-Dispute-Settlement-(ISDS-) Mechanismen.

Es ist richtig, dass dieses Instrument reformbedürftig ist. So gibt es in den alten Verträgen zahlreiche Probleme: Beispielsweise ist keine Berufungsinstanz vorgesehen, es gibt keine Transparenz über die Vorgänge, und

die Schiedsrichter werden ad hoc aus Anwälten ausgewählt. Die Europäische Kommission hat in dem Abkommen mit Kanada (CETA) einen neuen Ansatz vorgestellt, in dem diese Probleme beseitigt und unklare Rechtsbegriffe präziser formuliert werden. Viele Kritiker lehnen Klagerechte der Investoren im Rahmen von Handels- und Investitionsschutzverträgen aber grundsätzlich ab. Sie befürchten unter anderem eine Klageflut, riesige budgetäre Risiken für die Staaten und eine Einschränkung der Regulierungsfreiheit. Unser Argument ist, dass die Erfahrungen mit den vielen bereits existierenden Abkommen diese Sorgen nicht rechtfertigen.

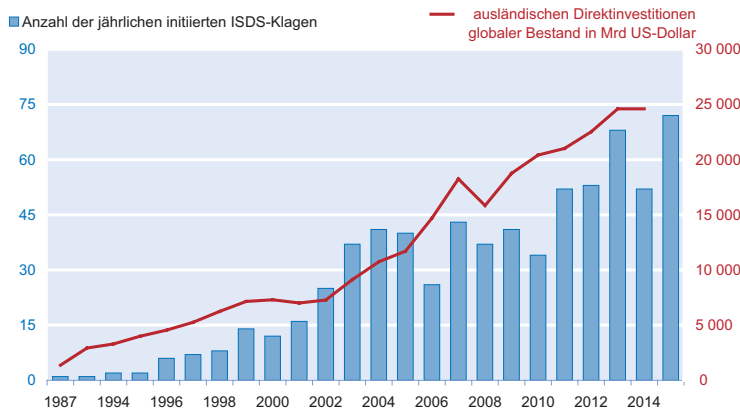
Investor-Staat-Schiedssprüche in Zahlen

Abbildung 2 zeigt die Anzahl der weltweit initiierten Schiedsstreitigkeiten von 1987 bis 2015. Diese stiegen von jährlich einem Fall im Jahr 1987 und 1993 auf 72 im Jahr 2015 an. Kumuliert ergeben sich bis zum Ende 2015 690 initiierte Fälle.¹ Dieser Anstieg scheint beträchtlich, relativiert sich allerdings, setzt man ihn ins Verhältnis zum weltweiten Bestand ausländischer Direktinvestitionen. Gemessen in heutigen Preisen stieg dieser Bestand in der gleichen Zeit von 1,37 Billionen US-Dollar auf 24,6 Billionen US-Dollar 2014.² Ins Verhältnis gesetzt, bedeutet das für 2014, dass je 473 Mrd. US-Dollar ausländischer Direktinvestitionssumme eine Investor-Staat-Schiedsstreitigkeit eröffnet wurde. Diese seit 1999 in etwa konstante Relation ist insofern bemerkenswert, als dass sie der von Kritikern postulierten These einer »drastischen Zunahme« (Greenpeace 2016) innerhalb der letzten 15 Jahre zumindest qualitativ widerspricht.

¹ Da es in den alten Investitionsschutzverträgen keine Veröffentlichungspflichten im Fall von Streitigkeiten gibt, kann die wirkliche Anzahl der Streitfälle von der bekannten Anzahl abweichen. Das ist dann ein Problem, wenn z.B. gerade große Streitfälle oder solche, bei denen Investoren gewinnen, unerfasst bleiben. Dann wären die weiter unten folgenden Resultate verzerrt. Davon ist aber nicht auszugehen. Gerade große Streitigkeiten sollten bekannt sein, weil die klagenden Unternehmen als Aktiengesellschaften Publikationspflichten unterworfen sind.

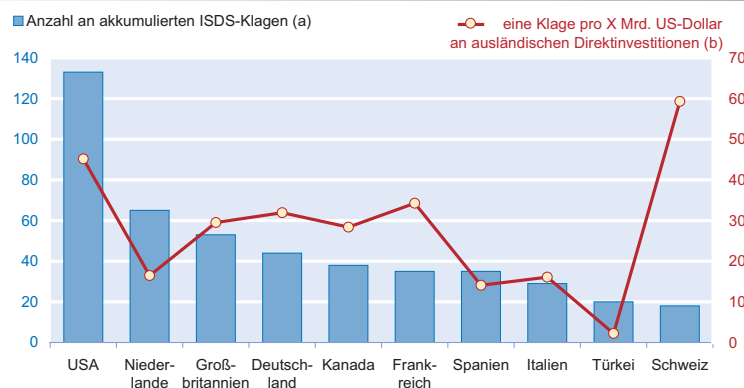
² Für 2015 liegen hierzu noch keine Daten vor.

Abb. 2
Anzahl der ISDS von 1987–2015



Quelle: UNCTAD (2016b); UNCTAD (2016c); Darstellung des ifo Instituts.

Abb. 3
Top-Kläger



(a) Absolute Anzahl, die von den Investoren aus den jeweiligen Ländern ausgehen.
(b) Reales Investitionsvolumen pro Klage.

Quelle: UNCTAD (2016b); OECD; Darstellung des ifo Instituts.

Wer sind die Top-Kläger?

Ein weiterer im Zusammenhang mit TTIP häufig genannter Vorwurf betrifft die schiefe Anzahl an ISDS-Klagen, die von Investoren aus nur wenigen Staaten ausgehen. Mit 133 initiierten Schiedsstreitigkeiten – über den gesamten Beobachtungszeitraum verteilt – stehen US-Investoren in absoluten Zahlen an der Spitze der Top-10 Klägernationen (vgl. Abb.3). Diese Zahl erscheint allerdings in einem anderen Licht, wenn man die ISDS-Fälle wiederum in das Verhältnis zum Bestand von einem Land getätigten ausländischen Direktinvestitionen setzt. Es zeigt sich, dass schweizerische Investoren mit 59 Mrd. US-Dollar Investitionsvolumen je Klage die am wenigsten klagefreudigsten sind, während türkische Investoren im Mittel etwa pro 2 Mrd. US-Dollar an Auslandsinvestitionen den Gang zu einem Schiedsgericht vollziehen. Relativ klagen türkische Investoren also ca. 30-mal öfter als schweizerische. Interessanterweise sind US-Investoren innerhalb der Top-10-Länder mit den meisten ausgehenden Klagen nach den schweizerischen die restriktiv-

ten Kläger (eine Klage pro 45 Mrd. US-Dollar Auslandsinvestitionen). Deutsche Investoren verhalten sich in etwa ähnlich wie Investoren aus vergleichbaren Volkswirtschaften (z.B. aus Großbritannien oder Frankreich).

Schiedsgerichtsentscheidungen

Entgegen der Behauptung, ISDS entfaltet eine prohibitive Wirkung auf die Gesetzgebung eines Staates, sei hier darauf verwiesen, dass Staaten in keiner Weise dazu verurteilt werden können, beschlossene Gesetze zu ändern oder gar zurückzunehmen. Vielmehr wird bei ISDS darüber befunden, ob ein Gesetz einen ausländischen Investor unrechtmäßig enteignet oder die gerechte und billige Behandlung vermissen lässt, z.B. ihn schlechter stellt als inländische Investoren. In diesem Fall kann der Staat lediglich zur Zahlung von Schadensersatz verurteilt werden. Wenn Staaten aufgrund der Existenz von Schiedsgerichtshöfen nun davon absehen, solche Gesetze neu zu erlassen, die einen ausländischen Investor benachteiligen, kann Schiedsgerichten sogar ein positiver Effekt auf die Gesetzgebungsqualität beschieden werden.

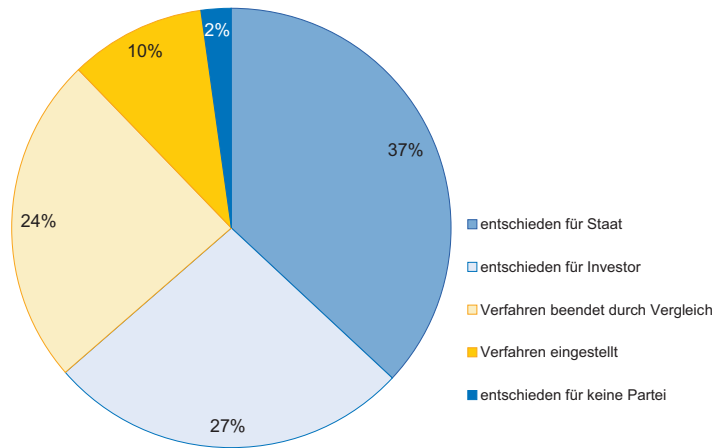
Zum aktuellen Zeitpunkt liegen 469 Schiedssprüche im Zusammenhang mit ISDS vor, von denen die meisten nach der Prozessordnung des ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes), einer in Washington D.C. ansässigen und der Weltbank nachgelagerten Organisation, verhandelt

wurden. Die relative Mehrheit aller Fälle wurde im Sinne des beklagten Staates entschieden (37%), während in mehr als einem Viertel der Fälle (27%) der klagende Investor Recht bekam. Die verbleibenden Fälle wurden entweder durch einen Vergleich beigelegt (24%), eingestellt (10%) oder für keine Partei entschieden (2%). Abbildung 4 visualisiert die Zusammensetzung der Schiedsgerichtsentscheidungen. Es ist auch insoweit kein Trend erkennbar, als dass sich die Erfolgswahrscheinlichkeiten des Staates oder des Investors systematisch über die Zeit verändert hätten.

In absoluten Zahlen liegen 125 Entscheidungen vor, die im Sinne des Investors getroffen wurden, von denen wiederum bei 113 Fällen sowohl die geforderte Schadenssumme als auch die tatsächlich zugesprochene Entschädigung bekannt sind.³ Nachfolgende Berechnungen beziehen sich unter

³ Die Autoren sind sich einer möglichen Stichprobenverzerrung bewusst, da die Daten zu den zwölf betreffenden Fällen aus gewissen systematischen Gründen nicht vorliegen könnten. Aufgrund der dennoch weiter-

Abb. 4
ISDS-Entscheidungen



Quelle: UNCTAD (2016b); Darstellung des ifo Instituts.

Auslassung zweier extremer Beobachtungen auf 111 Entscheidungen.⁴ Dabei folgen die geforderten Schadenssummen einer rechtsschiefen Verteilung mit einem Medianwert von 100 Mio. US-Dollar und einem arithmetischen Mittel von etwa 457 Mio. US-Dollar. In drei Fällen überstieg die zugesprochene Summe die Forderungen, in fünf Fällen entsprach sie ebendiesen, und in den übrigen 103 lag sie darunter. Im Durchschnitt erhält ein Investor ungefähr 38% der geforderten Schadenssumme, gegeben dass der Fall in seinem Sinn entschieden wird. Der Median liegt sogar bei nur 29%, was bedeutet, dass in der Hälfte der Fälle der zugesprochene Schadensersatz bei 29% und weniger relativ zur geforderten Summe liegt. Für einen Staat ergibt sich somit im Erwartungswert ein Verlust in Höhe des Produkts aus der Wahrscheinlichkeit, den Fall zu verlieren (27%), und der mittleren Schadenshöhe (38%), also etwa 10% der geforderten Schadenssumme. Dies lässt Forderungen im Zusammenhang mit dem in Deutschland wohl prominentesten Fall (Vattenfall vs. Germany II) in Höhe von 5,12 Mrd. US-Dollar zumindest etwas weniger dramatisch erscheinen. Das Verhältnis von zugesprochener und geforderter Schadenssumme weist keinerlei Veränderung über die Zeit auf.

Fortsetzung Fußnote 3:

reichenden Datenerfassung (> 90%) und der Tatsache, dass zu zehn der zwölf Fälle immerhin der zugesprochene Schadensersatz bekannt ist (durchschnittlich 12 Mio. US-Dollar), erscheint eine signifikante Verzerrung dennoch eher unwahrscheinlich.

⁴ Die zwei höchsten bekannten Forderungen gehen auf die im Jahr 2005 von zyprischen Gesellschaften initiierten Streitsachen gegen Russland im Zuge der Zerschlagung des Yukos-Konzerns zurück: Im Fall »Hulley Enterprises vs. Russia« bekam das Unternehmen 40 Mrd. US-Dollar von ursprünglich geforderten 91,2 Mrd. US-Dollar zugesprochen, bei »Veteran Petroleum vs. Russia« sollte das Unternehmen 8,2 Mrd. US-Dollar der geforderten 18,7 Mrd. US-Dollar erhalten. Die Schiedssprüche wurden allerdings 2016 durch ein niederländisches Bezirksgericht mit der Begründung aufgehoben, dass die im Energiecharta-Vertrag enthaltene Investitionsschutzklausel nicht angewendet werden könne, weil Russland diesen Vertrag zwar unterschrieben aber nicht ratifiziert habe. Die Zahlungen wurden nie geleistet, die Kläger gingen wiederum in Berufung, wobei ein endgültiges Urteil noch aussteht.

Ferner liegen 114 Streitbelegungen vor, die in einem Vergleich beendet wurden. Hierzu sind aber nur von 71 Streitfällen die Schadensersatzforderungen und von 33 der tatsächliche (monetäre) Schadensersatz bekannt. In einigen Fällen einigte man sich auf einen nicht-monetären Schadensersatz, der durch den beklagten Staat zu leisten ist. Aufgrund einer womöglich nicht unerheblichen Stichprobenverzerrung sind nachfolgende Zahlen wenig belastbar und nur der Vollständigkeit halber aufgelistet: Die Forderungen lagen am Median (im Mittel) bei 300 (1 058) Mio. US-Dollar und bei den vereinbarten Entschädigungen bei knapp 71 (467) Mio. US-Dollar. In den 27 Fällen, in denen beide Zahlen bekannt sind, lag der Median (das Mittel) der Schadensersatzleistungen bei 26% (33%) der geforderten Summe.

Werden arme Staaten bei Investitionsstreitigkeiten systematisch benachteiligt?

Behn, Berge und Langford (2016) finden empirische Belege, dass ärmere Staaten bei ISDS schlechter abschnitten. Nunnenkamp (2016) verwendet dieselben Daten wie wir und stellt u.a. fest, dass die Gewinnwahrscheinlichkeit für einen Streitfall mit der Einkommensklassifikation des beklagten Staates steigt (von 24% für Niedrigeinkommensländer auf 54% bei Hocheinkommensländer). Beim Überprüfen dieser These wird für uns keine strukturelle Benachteiligung ärmerer Staaten per se ersichtlich.

Im Folgenden soll der Fokus darauf liegen, welche länderspezifischen Determinanten die Wahrscheinlichkeit beeinflussen, eine ISDS-Klage zu gewinnen oder zu verlieren.

Wir schätzen mit einem einfachen linearen Regressionsmodell für 93 Staaten, zu denen abgeschlossene Streitfälle vorliegen, die historische Wahrscheinlichkeit einen ISDS-Streitfall zu gewinnen oder zu verlieren. Die Methode, über Länder hinweg zu aggregieren, ist auch insofern robust, als dass sie die Beobachtungen mit überproportional vielen ISDS-Fällen (Argentinien mit 56 und Venezuela mit 40 Fällen) nicht implizit höher gewichtet als andere Länder.⁵ Als Schätzer dient ähnlich wie bei Nunnenkamp (2016) die Einkommensklassifizierung der Weltbank sowie ein Risikoindikator, der das Enteignungsrisiko in einem Land abbildet. Ferner kontrollieren wir auf die Größe des Landes (Bevölkerungsanzahl) und den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen (FDI). Die Regressionsergebnisse sind in Tabellen 1 und 2 dargestellt.

⁵ Der Schluss liegt nahe, dass bei diesen Beobachtungen Länder-Fixed-Effekte eine große Rolle spielen (Argentinienkrise 2001, politische Rahmenbedingungen unter Präsident Hugo Chavez in Venezuela).

Tab. 1
Gewinnwahrscheinlichkeiten Staat

	Pr (»Staat gewinnt«)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	0,59*** (0,07)	0,69*** (0,07)	0,58** (0,03)	0,71*** (0,09)
Obere Mittel-einkommensländer	- 0,24*** (0,08)	- 0,05 (0,1)	- 0,04 (0,11)	- 0,05 (0,10)
Untere Mittel-einkommensländer	- 0,25** (0,12)	- 0,01 (0,14)	0,01 (0,15)	0,00 (0,14)
Niedrig-einkommensländer	- 0,33** (0,13)	- 0,05 (0,16)	- 0,02 (0,17)	- 0,05 (0,16)
Enteignungsrisiko		- 0,07*** (0,02)	- 0,07*** (0,03)	- 0,07*** (0,02)
Bestand an FDI (logarithmiert)			0,01 (0,02)	
Bevölkerung (logarithmiert)				- 0,01 (0,02)
Adj.-R ²	0,08	0,15	0,14	0,14
Anzahl an Beobachtungen	93	93	93	93

* p-Wert ≤ 0,1; ** p-Wert ≤ 0,01; *** p-Wert. ≤ 0,01.
Die Tabelle gibt die ex ante erwartete Wahrscheinlichkeit an, mit dem ein Hocheinkommensland einen Streitfall gewinnt. Addiert man die Koeffizienten der weiteren Einkommenslevels hinzu, erhält man die Gewinnwahrscheinlichkeiten für die entsprechenden Ländergruppen. Der Koeffizient der Enteignungsrisikovariable ist so zu interpretieren, dass ausgehend von der Konstante des Modells sich die Gewinnwahrscheinlichkeit um 7 Prozentpunkte mit jeder Einheit verringert, die der Index ansteigt. Für die Länder mit dem geringsten Enteignungsrisiko (= 1) ergibt sich somit ein bedingter Erwartungswert von 62%, einen Fall zu gewinnen. Ein Hochrisikoland (Enteignungsrisiko = 7) hat hingegen nur eine Ex-ante-Erfolgswahrscheinlichkeit von 20%.

Quelle: UNCTAD (2016b); Weltbank (2016); The Global Economy (2016), University of Groningen (2016); Berechnungen des ifo Instituts.

Regression (1) in Tabelle 1 verwendet als erklärende Variable allein die Einkommensklasse und scheint die Benachteiligung ärmerer Staaten zu bestätigen. Zieht man hingegen das Enteignungsrisiko der Länder hinzu, so erhöht sich nicht

wahrscheinlichkeit variiert nicht mit dem Einkommenslevel des beklagten Staates, und die berichteten Effekte sind nicht statistisch von null verschieden. Gleichzeitig ist die Erklärungskraft dieser Schätzung aber auch gleich null (Regression 1). Die Regressionen (2) bis (4) bestätigen, dass auch die Gewinnwahrscheinlichkeit für einen Investor von dem Enteignungsrisiko im betroffenen Staat abhängt. Quantitativ sind die Effekte exakt spiegelbildlich.

Tab. 2
Gewinnwahrscheinlichkeiten Investor

	Pr (»Investor gewinnt«)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	0,13** (0,06)	0,04 (0,07)	0,04 (0,07)	0,05 (0,08)
Obere Mitteleinkommensländer	0,1 (0,08)	- 0,09 (0,09)	- 0,10 (0,10)	- 0,09 (0,09)
Untere Mitteleinkommensländer	0,14 (0,11)	- 0,11 (0,13)	- 0,11 (0,13)	- 0,01 (0,13)
Niedrig-einkommensländer	0,2 (0,12)	- 0,08 (0,15)	- 0,08 (0,16)	- 0,08 (0,15)
Enteignungsrisiko		0,07*** (0,02)	0,07*** (0,02)	0,07*** (0,02)
Bestand an FDI (logarithmiert)			0,00 (0,02)	
Bevölkerung (logarithmiert)				- 0,01 (0,02)
Adj.-R ²	0,01	0,10	0,09	0,09
Anzahl an Beobachtungen	93	93	93	93

* p-Wert ≤ 0,1; ** p-Wert ≤ 0,01; *** p-Wert. ≤ 0,01. Anmerkungen zur Interpretation, siehe Tabelle 1.

Quelle: UNCTAD (2016b); Weltbank (2016); The Global Economy (2016), University of Groningen (2016); Berechnungen des ifo Instituts.

nur die Erklärungskraft des Modells wesentlich, sondern auch die Koeffizienten zu den Einkommensklassen verlieren ihre Signifikanz (Regression 2). Die Schätzungen (3) und (4) dienen der Überprüfung, ob die Wahrscheinlichkeit, einen ISDS-Streitfall zu gewinnen, für Länder variiert, die mehr ausländische Direktinvestitionen anziehen bzw. größer sind. Dies ist beides nicht der Fall.

Das bedeutet, dass sobald für das Enteignungsrisiko in einem Land kontrolliert wird, die These von der strukturellen Benachteiligung ärmerer Länder haltlos ist und vermutlich ihre Begründung in einem ausgelassenen Variablenproblem findet. Es verwundert nicht, dass reichere Länder bessere Institutionen besitzen und diese besser vor willkürlichen Enteignungen schützen. Allerdings ist es gerade das vorrangige Ziel von Investitionsschutz, ausländische Investoren vor einer Enteignung zu schützen, weshalb diese Regressionsanalyse empirische Evidenz dafür findet, dass Investor-Staat-Schiedsgerichte ihren originären Zweck erfüllen und sie nicht ärmere Staaten per se benachteiligen.

Tabelle 2 wendet dasselbe Schätzmodell auf die Wahrscheinlichkeit für einen Investor, einen Fall zu gewinnen, an.⁶ Diese Gewinn-

Während obige Analyse rein auf das Einkommensniveau der beklagten Länder abzielt, untersuchen wir in einer weiteren Regressionsanalyse, ob es bei der Herkunft der klagenden Investoren möglicherweise zu einer Besserstellung von solchen aus reicheren Ländern kommt. Hierzu sei zunächst festgehalten, dass die übergroße Anzahl von 596 Klagen aus Hocheinkommensländern stammt, wohingegen obere und untere Mitteleinkommensländer auf 65 bzw. zwölf Klagen kommen und Investoren aus

⁶ Diese addierten Wahrscheinlichkeiten für den Staat und den Investor zu gewinnen sind nicht gleich 1, da, wie oben erwähnt, es auch außergerichtliche Vergleiche oder Verfahrenseinstellungen gibt.

Niedrigeinkommensländern bisher keine bekannten Klagen angestrengt haben.⁷ Es gibt keinerlei empirischen Zusammenhang zwischen der Erfolgswahrscheinlichkeit für einen Investor und dem Einkommenslevel seines Herkunftslandes. Dieser Befund deckt sich mit der Analyse von Nunnenkamp (2016).

Zusammenfassung

Im Lichte der aus den Daten gewonnenen Erkenntnisse kann Folgendes festgehalten werden: Die Erfolgsaussichten bei ISDS-Streitbelegungen für Investoren sind weit geringer als die der Staaten, und selbst im Fall eines Sieges erhalten sie nur einen Bruchteil ihrer Forderungen. Die Anzahl der Streitfälle ist über die Zeit hinweg nicht überproportional zu den Auslandsdirektinvestitionen gestiegen. Innerhalb der Gruppe der Staaten, aus denen viele Klagen hervorgehen, sind US-Investoren weit weniger klagefreudig als Investoren aus anderen OECD-Staaten inklusive Deutschland. In den Daten findet sich auch kein empirischer Beleg dafür, dass ärmere Staaten per se von ISDS benachteiligt werden. Eine weitere, in diesem Artikel nicht beachtete Dimension von Investitionsschutzabkommen ist entwicklungspolitischer Natur: Gerade dadurch, dass Investoren Sicherheit in rechtsstaatlich zweifelhaften Staaten erhalten, werden überhaupt erst Investitionen dorthin ermöglicht und können so Wachstum und Beschäftigung in den betreffenden Staaten bewirken. Der Bund sichert solche Investitionen durch Garantien ab, die allerdings an die Existenz eines Investitionsschutzabkommens gebunden sind (vgl. AGA-Portal 2016), was die Relevanz solcher Abkommen für ärmere Staaten nochmals unterstreicht. In Kürze wird ein weiterer Schnelldienst erscheinen, der sich diesem Thema einhergehender widmet.

Literatur

AGA-Portal (2016), »Garantievoraussetzungen«, *Investitionsgarantien*, verfügbar unter: <http://www.agaportal.de/pages/dia/grundlagen/garantievoraussetzungen.html>, aufgerufen am 16. November 2016.

Behn, D., T.L. Berge und M. Langford (2016), »Poor states or poor governance? Explaining outcomes in investment treaty arbitration«, University of Oslo, Faculty of Legal Studies Research Paper Series, 2016-08, Oslo.

blog.campact (2016), »Schiedsgerichte: Das verlockende Geschäft für Investoren«, 8. August, verfügbar unter: <https://blog.campact.de/2016/08/schiedsgerichte-das-verlockende-geschaeft-fuer-investoren/>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016), »Investitionsschutz«, verfügbar unter: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/investitionsschutz.html>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

Bund Naturschutz (2015), »Gutachten: Schiedsgerichte in TTIP sind verfassungswidrig«, 9. März, verfügbar unter: <https://www.bund-naturschutz.de/2015/03/gutachten-schiedsgerichte-in-ttip-sind-verfassungswidrig/>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

[de/2015/ttip-schiedsgerichte-sind-verfassungswidrig.html](https://www.bund-naturschutz.de/2015/ttip-schiedsgerichte-sind-verfassungswidrig.html), aufgerufen am 28. Oktober 2016.

Corporate Europe Observatory (2016), »Verkaufte Demokratie. Wie die Regeln zum Schutz von Investoren in CETA zu einem Boom von Investorenklagen gegen Kanada und die EU führen könnten«, September, verfügbar unter: <https://corporateeurope.org/de/international-trade/2014/11/ceta-verkaufte-demokratie>.

Deutscher Bundestag (2014), *Antrag Fraktion BÜNDNIS90/DIE GRÜNEN, Für fairen Handel ohne Klageprivilegien für Konzerne*, Drucksache 18/1458, 21. Mai.

Gleisslutz (2016), »Schiedsverfahren gegen Turkmenistan: Deutscher Investor mit Gleiss Lutz auch im Annullierungsverfahren erfolgreich«, Pressemitteilung, 18. Januar, verfügbar unter: <https://www.gleisslutz.com/pressemitteilung/annullierungsverfahren-turkmenistan/>, aufgerufen am 28. November 2016.

Greenpeace (2016), »Keine Sonderrechte für Konzerne«, verfügbar unter: <https://www.greenpeace.de/themen/umwelt-wirtschaft/keine-sonderrechte-fuer-konzerne>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

Nunnenkamp, P. (2016), »Streitschlichtung im Rahmen internationaler Investitionsabkommen: Viel Lärm um fast nichts?«, Kiel Working Paper No. 2053, Oktober, Kiel.

Organisation for Economic »Co-Operation and Development (2012), *Investor-State-Dispute Settlement*«. Public Consultation, 16 Mai bis 9 Juli, Paris.

The Global Economy (2016), »Expropriation risk – country rankings«, The Global Economy.com, verfügbar unter: http://www.theglobaleconomy.com/rankings/Expropriation_risk, aufgerufen am 4. November 2016 (aufgrund der besten Datenverfügbarkeit werden die Werte für 2014 verwendet).

UNCTAD (2016a), »International Investment Agreements Navigator«, Investment Policy Hub, verfügbar unter: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

UNCTAD (2016b), »Investment Dispute Settlement Navigator«, Investment Policy Hub, verfügbar unter: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS>, aufgerufen am 27. September 2016.

UNCTAD (2016c), UNCTADstat, verfügbar unter: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, aufgerufen am 29. September 2016.

University of Groningen (2016), »Penn World Table, Version 8.1«, verfügbar unter: <http://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/pwt-releases/pwt8.1>, aufgerufen am 28. November 2016.

Weltbank (2016), »World Bank Country and Lending Groups«, verfügbar unter: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906-519-world-bank-country-and-lending-groups>, aufgerufen am 14. November 2016.

⁷ Diese Anzahl summiert sich nicht auf die oben erwähnten 690 ISDS-Fälle auf, da manche multinationalen Unternehmen von der UNCTAD mehreren Ländern zugeordnet werden und somit keinem Herkunftsland eindeutig zuordenbar sind.

Der Online-Handel stellt die Weichen für die Zukunft des Einzelhandels. Der Bekleidungseinzelhandel ist davon in einem besonderen Maße betroffen, da der Online-Handel hier immer höhere Marktanteile gewinnt. Dabei entwickeln sich die etablierten Online-Händler zunehmend von Marktteilnehmern zu Marktanbietern. Ihre Marktmacht misst sich in dem Ausmaß ihrer Vernetzung, sowohl vertikal mit Herstellern und Kunden als auch horizontal mit anderen Marktteilnehmern, unter anderem dem stationären Handel. Diese Marktstrategie eröffnet dem stationären Handel neues Geschäftspotenzial. Den Umfrageergebnissen des ifo Instituts zufolge befindet sich der stationäre Fachhandel im Anpassungsprozess. Einem beträchtlichen Anteil der Händler gelingt es bereits, Kunden über mehrere Kanäle – stationär und online – zu gewinnen. Gleichzeitig findet ein Konzentrationsprozess statt. Von der Marktberreinigung bedroht sind sowohl im stationären als auch im Online-Handel sowie in den betreffenden Industrien vor allem Unternehmen, denen es nicht gelingt, mit der zunehmenden Vernetzung Schritt zu halten. Eine der zentralen Herausforderungen für den Fachhandel und die vorangelayerten Industrien besteht darin, den elektronischen Datenaustausch auf einen zeitgemäßen, internationalen Standard zu bringen. Eine weitere grundlegende Voraussetzung für die digitale Vernetzung ist eine moderne Breitbandinfrastruktur. Im Hinblick auf die Zukunft des Einzelhandels wäre es falsch, aus der heutigen Bedarfslage auf die zukünftige Bedarfssituation zu schließen, denn auch im Einzelhandel wird der Breitbandbedarf ansteigen. Daher ist die Digitale Agenda der Bundesregierung auch für die Zukunft des Einzelhandels von hoher Bedeutung.

Online-Handel forciert den Strukturwandel

Der Bekleidungseinzelhandel hat, wie viele Bereiche des Einzelhandels, in der letzten Dekade einen massiven Strukturwandel erfahren. Ausgelöst wurde der Strukturwandel durch die rasante Zunahme des Online-Handels und das dadurch veränderte Konsumverhalten. Durch die Vielfalt des Angebots und die Markttransparenz im Online-Handel sowie den dadurch entstandenen Preisdruck hat der Wettbewerbsdruck im Einzelhandel stark zugenommen. Gleichzeitig verlor der klassische Bekleidungshandel die jüngeren und modeaffinen Käufer, da diese zunehmend begannen, andere Einkaufskanäle zu nutzen. Es kam zu rückläufigen Kundenfrequenzen bei steigenden Miet- und Personalkosten.

Laut Umsatzsteuerstatistik geht die Unternehmenszahl im stationären Einzelhandel mit Bekleidung seit Jahren zurück, während der Bekleidungsmarkt, bezogen auf den Umsatz, wächst. Der Schrumpfungsprozess betrifft vor allem kleinere Einzelhandelsgeschäfte, während die großen Marktteilnehmer hinsichtlich Umsatz und Anzahl der Filialen wachsen. Es

findet ein Konzentrationsprozess statt. Auf dem Schuhmarkt entfallen inzwischen mehr als 36% des Branchenumsatzes auf die vier größten Unternehmen der Branche (Deichmann SE, HR Group, Siemes Gruppe und Ludwig Görzt GmbH). Im Bekleidungshandel entfallen 46% des Branchenumsatzes auf nur 16 Unternehmen.

Es gibt also Unternehmen, die als Gewinner aus dem Strukturwandel hervorgehen, während andere dem Strukturwandel zum Opfer fallen. Welche Unternehmen stehen tendenziell auf der Gewinner- und welche auf der Verliererseite? Fallen die stationären Händler zwingendermaßen den Internetriesen zum Opfer? Und, sind die Internetriesen der Branche die vermeintlichen Gewinner des Strukturwandels? Der Artikel versucht, diesen Fragen auf den Grund zu gehen.

Die Macht der Vernetzung

Wenn man den Einzelhandel mit Bekleidung und Schuhen heute verstehen will, muss man sich mit dem Internetversandhandel befassen. Der Internetversandhandel gehört zwar streng genommen nicht zu der Branche, kann aber auch

nicht mehr gesondert betrachtet werden, denn die durch ihn eingeleiteten strukturellen Veränderungen sind enorm. Der prominenteste Player im Online-Modehandel ist der Internetversender Zalando. Seit der Gründung im Jahr 2008 hat Zalando ein im Bekleidungseinzelhandel bis dato beispielloses Wachstum erfahren und gleichzeitig den Modehandel nachhaltig verändert. Der Nettoumsatz des Unternehmens wird Ende 2016 voraussichtlich bei mehr als 3 Mrd. Euro liegen (verglichen rund 2 Mrd. Euro von Deichmann Deutschland). Dabei wuchs der Konzernumsatz in den ersten drei Quartalen 2016 um rund 22%, während die Zahl aktiver Kunden, nach unternehmenseigenen Angaben, 19,2 Millionen (+12% gegenüber Vorjahr) erreichte. Die Marktkapitalisierung des seit 2014 börsennotierten Unternehmens beläuft sich auf mehr als 8,5 Mrd. Euro (Stand: Ende November 2016). Die Zahl der Mitarbeiter wuchs auf mehr als 10 000 (im Vergleich dazu arbeiten für die Deichmann SE in Deutschland rund 15 500 Mitarbeiter).

Auch andere Unternehmen profitieren vom Wachstum des Online-Handels auf dem Bekleidungsmarkt. So gibt es inzwischen mehrere deutsche Online-Pure-Player, die sich neunstelligen Umsatzbereichen nähern (darunter About You, Lesara, Outfittery, Spreadshirt etc.). Auch ausländische Anbieter, mit Umsätzen im neunstelligen Bereich, versuchen, auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen (darunter die börsennotierten ASOS und Boohoo, bzw. die Schuhhändler Sarenza und Spartoo).

Das rasante Wachstumstempo von Online-Pure-Playern verleitet zu der Annahme, dass der Online-Handel an sich sehr lukrativ ist. Dem ist nicht so. Auch im Online-Handel entwickelten sich die einzelnen Unternehmen sehr unterschiedlich. So schied 2014 einer der größten Online-Bekleidungshändler – Amazons Tochterunternehmen Javari – nach nur drei Jahren aus dem Markt aus. Auch der zur Otto-Gruppe – eine der größten Investoren in Online-Startups auf dem deutschen Markt – gehörende Online-Shop Mirapodo, der 2008 zeitgleich mit Zalando startete, hat seine Eigenständigkeit als Online-Bekleidungsspezialist verloren und wird nur noch im Verbund weitergeführt. Trotz der Unterstützung seitens finanzkräftiger Investoren und etablierter Versender, wie Amazon und Otto-Gruppe, die über das notwendige Kapital, die Infrastruktur und das Know-how verfügen, ist es diesen beiden Online-Shops nicht gelungen, sich auf dem Bekleidungsmarkt zu etablieren. Allerdings hat die Otto-Gruppe nach Mirapodo mit About You eine neue Online-Modeplattform umgesetzt. Ob es der neuen Plattform besser gelingen wird, einen Platz auf dem Modemarkt zu finden und zu behaupten, bleibt abzuwarten. Auch Amazon vermarktet weiterhin Bekleidungsartikel, allerdings nicht mehr über eine eigenständige Plattform. Die Konkurrenzintensität ist auch auf dem Online-Markt hoch, und der Konzentrationsprozess findet sowohl im stationären Bereich als auch im Online-Handel statt.

Was unterscheidet die führenden Online-Händler von denen, die sich nicht etablieren konnten? Eines der wichtigsten Aspekte ist sicherlich, dass hinter Zalando, Amazon oder Ebay Technologieunternehmen stehen, die sich nicht nur als Händler, sondern vor allem als Marktanbieter verstehen. So verfügt Zalando inzwischen, ähnlich wie Amazon und Otto, nicht nur über ein großes, sich im stetigen Ausbau befindliches Logistiknetz, sondern darüber hinaus über eine umfangreiche IT-basierte Infrastruktur (Online-Shop, personalisiertes Marketing, Bezahlsysteme, Retour-Management, Lager- und Logistikmanagement, Distribution und Kundenbetreuung). Die aktuellen Entwicklungen deuten darauf hin, dass sich auch Zalando, ähnlich wie Amazon, Ebay und Otto, zu einem Online-Marktplatz entwickeln wird, der Konsumenten mit den Herstellern (Fulfillment-Service) und stationären Händlern¹ (verteilte Lagerhaltung) verbindet. Ein weiterer Trend ist die Anlieferung online bestellter Ware in stationären Läden (»Click & Collect«).

Die vier größten Online-Händler auf dem deutschen Bekleidungsmarkt – Zalando, Amazon, Ebay und Otto – haben sich ausnahmslos von Marktteilnehmern zu Marktanbietern entwickelt. Die Marktmacht dieser Unternehmen besteht nicht in der Akkumulation von Marktanteilen, sondern in dem Ausmaß ihrer Vernetzung, sowohl vertikal mit Herstellern und Kunden als auch horizontal mit anderen Marktteilnehmern, u.a. stationären Geschäften und kleineren Händlern.

Der stationäre Einzelhandel im Anpassungsprozess

Der Online-Handel stellt die Weichen für die Zukunft des Einzelhandels. Als Marktanbieter sehen die großen Online-Händler im stationären Handel einen potenziellen Geschäftspartner. Die durch den Online-Handel vorangetriebene Vernetzung stellt den stationären Bekleidungsfachhandel vor immense Herausforderungen, birgt aber auch Chancen. Doch wie stellt sich die Situation aus der Perspektive der stationären Händler dar?

Das ifo Institut befragte hierzu im Rahmen des ifo Konjunkturtests überwiegend kleinere und mittelständische Einzelhändler, darunter 130 Einzelhändler in den Sparten Bekleidungs-, Sport und Schuheinzelhandel (vgl. Box 1). Gefragt wurde ob und in wieweit die stationären Einzelhändler auf dem Online-Markt aktiv sind (Multi-Channel), welchen Umsatzanteil der Online-Handel zu ihrem Gesamtumsatz bei-

¹ Unter anderem gibt es Pläne, den stationären Handel mit innerstädtischen Lagerflächen in ein virtuelles Logistiknetzwerk zu integrieren (verteilte Lagerhaltung). In Rahmen eines Pilotprojektes können Kunden in Berlin über eine App neben Produkten aus dem Zalando-Shop auch auf Waren von ausgewählten stationären Händlern zugreifen. Das Unternehmen erhofft sich davon eine Steigerung der Liefargeschwindigkeit. Außerdem wird durch die Anbindung des stationären Inventars das Risiko von Überhangware verringert.

Box 1
Sonderfragen zum Online-Handel

1. Vermarkten Sie Ihre Waren neben dem stationären Geschäft auch über einen eigenen Online-Shop oder über andere Online-Plattformen eines Drittanbieters?

Ja
 eigener Online-Shop
 eigener Online-Shop sowie auf anderen Online-Plattformen
 ausschließlich über andere Online-Plattformen (kein eigener Online-Shop vorhanden)

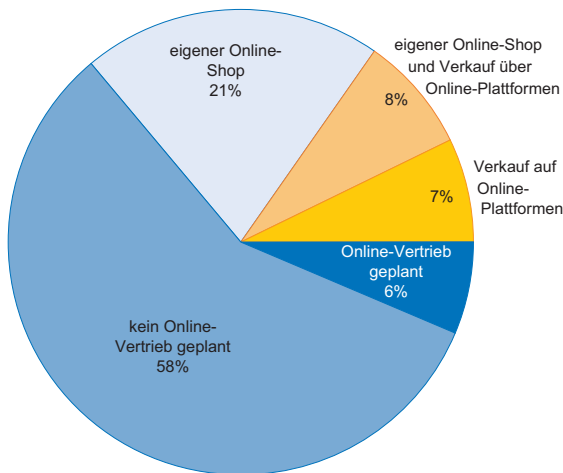
Nein
 Planen Sie in den nächsten 12 Monaten den Online-Vertrieb einzuführen?
 Ja Nein

2. Gemessen am Gesamtumsatz, wie hoch schätzen Sie bei sich den Anteil des Online-Handels?“
 < 20% >20–40% > 40–60% > 60–80% > 80%

3. Wie schätzen Sie den Einfluss des Online-Handels auf Ihr Geschäft ein?
 positiver Einfluss kein Einfluss geschäftsmindernd
 geschäftsgefährdend

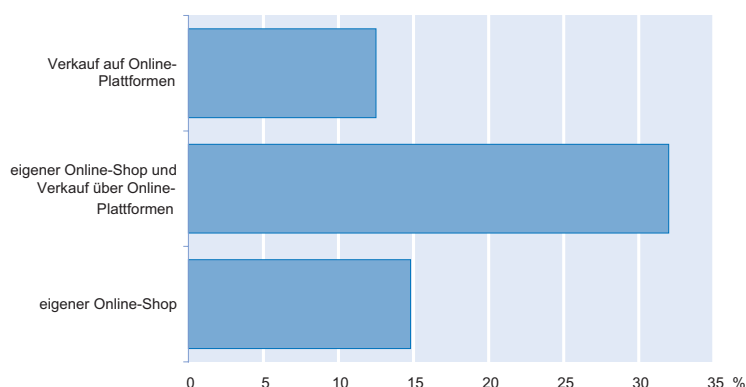
Quelle: ifo Konjunkturtest 2016.

Abb. 1
Online-Aktivität im stationären Bekleidungseinzelhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest im Einzelhandel.

Abb. 2
Umsatzanteil aus dem Online-Geschäft



Quelle: ifo Konjunkturtest im Einzelhandel.

trägt und wie sie den Einfluss des Online-Handels auf ihr Unternehmen bewerten.

Mehr als 40% der befragten stationären Einzelhändler verkaufen bereits Waren im Internet oder planen eine Online-Vertriebsaktivität (vgl. Abb. 1). Der Verkauf von Waren erfolgt überwiegend über eigene Online-Shops (21%), aber auch über Online-Marktplätze (wie Amazon, Ebay etc.). Dabei generieren die Händler, die mehrere Kanäle nutzen, d.h. sowohl einen eigenen Online-Shop betreiben als auch über Online-Marktplätze verkaufen, einen im Durchschnitt, höheren Umsatzanteil aus dem Online-Handel (vgl. Abb. 2).

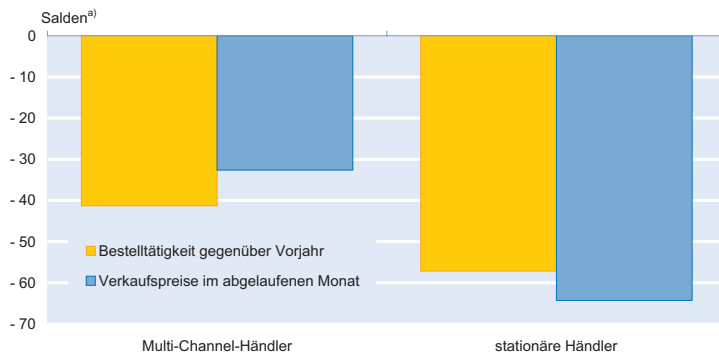
Die ifo Konjunkturtestergebnisse liefern zudem Hinweise dafür, dass sich die Geschäftslage bei den Multi-Channel-Händlern – solchen, die sowohl einen stationären Laden als auch einen Online-Vertrieb betreiben – nicht ganz so negativ gestaltet wie bei den rein stationären Händlern (vgl. Abb. 3).

So hat die überwiegende Mehrheit der befragten Multi-Channel-Händler (59%) die Verkaufspreise im abgelaufenen Monat (Referenzmonat: August 2016) erhöhen oder stabil halten können. Von den rein stationären Händlern haben nur 36% die Preise stabil halten können. Kein einziger rein stationärer Händler hat, nach eigenen Angaben, Preiserhöhungen vorgenommen. Dies ist insoweit überraschend, da man im Online-Handel einen höheren Preisdruck erwartet. Auf Bekleidungseinzelhandel scheint dies nicht zu zutreffen. Rein stationäre Händler unterliegen einem signifikant höheren Preisdruck, was an den geringeren Absatzchancen liegen könnte.

Die Geschäftserwartungen sind in der gesamten Sparte verhalten. Sie fallen jedoch bei den Multi-Channel-Händlern weniger negativ aus, als bei den rein stationären Händlern. Im Bekleidungseinzelhandel gibt es signifikante Unterschiede hinsichtlich der Bestelltätigkeit. So plant die Hälfte der befragten Multi-Channel-Händler, die Bestellungen gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres zu erhöhen bzw. stabil zu halten. Bei den rein stationären Händlern sind es 38%. Die überwiegende Mehrheit (62%) rechnen mit einer weiteren Drosselung ihrer Bestellungen gegenüber Vorjahr.

Trotz der günstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, geprägt von einem anhaltenden Beschäftigungsaufbau, Einkommenszuwächsen, einer moderaten Inflation, Kaufkraftgewinnen sowie eines anhaltenden Konsumoptimismus, ist das Geschäftsklima im Einzelhandel mit Bekleidung

Abb. 3
Unterschiede in der Bestelltätigkeit und den Verkaufspreisen zwischen Omni-Channel-Händlern und rein stationären Händlern



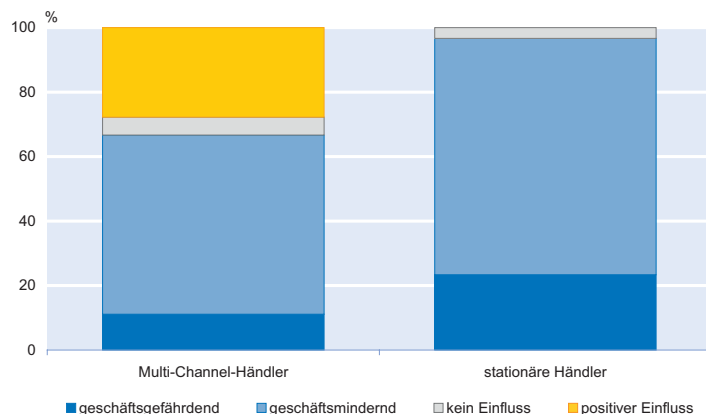
^{a)} Der Saldowert der Bestelltätigkeit ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten "erhöhen" und "veringern", der Saldowert der Verkaufspreise ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten "erhöht" und "gesenkt". Der Unterschied ist signifikant (N = 129).

Quelle: ifo Konjunkturtest im Einzelhandel.

gedämpft. Der ifo Geschäftsklimaindikator fiel im Oktober 2016 auf den tiefsten Stand seit Februar 2010. Für das getrübtete Geschäftsklima ist nicht das konjunkturelle Umfeld, sondern vielmehr der durch den Online-Handel angestoßene Strukturwandel verantwortlich. Es ist daher nicht überraschend, dass ein hoher Anteil der befragten Händler den Einfluss des Online-Handels als geschäftsmindernd beurteilt (vgl. Abb. 4). Dieser Anteil ist bei den stationären Händlern überwiegend. Rund ein Drittel (28%) der Multi-Channel-Händler bewertet allerdings den Einfluss des Online-Handels als positiv. Es gibt also einen beträchtlichen Anteil von Händlern, denen es gelingt, die geschäftsfördernden Potenziale des Online-Handels zu nutzen und Kunden über beide Kanäle – stationär und online – zu gewinnen.

Dass das stationäre Geschäft kein Auslaufmodell ist, darüber herrscht kein Zweifel. Die Kunden messen ihm nach wie vor eine hohe Bedeutung bei. Auch die Filialisierung des Online-Handels in vielen Bereichen zeigt, dass das Interesse am stationären Handel nach wie vor da ist. Es geht also

Abb. 4
Einschätzung des Einflusses des Online-Handels auf eigene Geschäfte



Quelle: ifo Konjunkturtest im Einzelhandel.

im stationären Handel darum, die Kundenfrequenzen wieder zu erhöhen und verlorene Kundensegmente zurückzugewinnen. Auch wenn die Fäden im Bekleidungseinzelhandel zum großen Teil bei den Internetriesen zusammenlaufen, die Marktstrategie solcher, die sich bislang auf dem Online-Markt behaupten konnten, ist auf Vernetzung mit dem stationären Einzelhandel und nicht auf dessen Verdrängung ausgerichtet. Dies eröffnet dem stationären Einzelhandel ein zusätzliches Geschäftspotenzial.

Facheinzelhandel in der Digitalisierungsklemme

Die unterschiedlichen Formen der Digitalisierung verlangen alle nach einem effizienten und reibungslosen elektronischem Datenaustausch (EDI). Seitens der vorgelagerten Industriezweige (Schuh- und Bekleidungshersteller) herrscht hier noch ein aufgetauter Modernisierungsbedarf. So gehört eine Vorauszeichnung der Artikel durch die Hersteller auf Basis der GTIN-Nummer (Globale Artikelidentifikationsnummer) sowie eine Just-in-time-Belieferung der Händler noch nicht zum Branchenstandard. Auch benötigen immer mehr stationäre Händler für einen zeitgemäßen Marktauftritt ansprechende Artikelabbildungen, Markenprofile und Kampagnenfotos. Bildmaterial und Identifikationssysteme werden nicht nur für die Einbindung des eigenen Inventars in Online-Shops und Online-Marktplätze benötigt. Ein Zukunftsmodell für den stationären Handel stellen die sogenannten Showrooms dar – stationäre Geschäfte mit einer »virtuellen Regalverlängerung«.

Die Ware selbst zu fotografieren und zu beschreiben, ist für den Einzelhandel sehr aufwändig und rechnet sich in den meisten Fällen nicht. Dadurch befindet sich der kleine und mittelständische Facheinzelhandel in einer Digitalisierungsklemme: unter einem hohen Digitalisierungsdruck seitens des Online-Handels einerseits, bei gleichzeitig unzureichenden Ausstattung mit EDI-fähigen Informationen seitens der Zulieferer andererseits. Eine der zentralen Herausforderungen für den stationären Einzelhandel und die Industrie besteht derzeit darin, den elektronischen Datenaustausch auf einen zeitgemäßen, internationalen Standard zu bringen. In diesem Bereich ist der kleine und mittelständische Einzelhandel den vertikal operierenden großen Handelsketten und den großen Online-Versendern noch unterlegen.

Der Digitalisierungsdruck des Einzelhandels wird über kurz oder lang an die vorangela-

gerten Industriezweige weitergereicht. Die Marktberei-
nung, ob in der Industrie, im stationären Handel oder im
Online-Handel, wird vor allem solche Unternehmen betref-
fen, denen es nicht gelingt mit der Digitalisierung und der
zunehmenden Vernetzung Schritt zu halten.

Die Digitale Agenda der Bundesregierung ist für den Einzelhandel von hoher Bedeutung

Eine grundlegende Voraussetzung für die digitale Vernet-
zung ist eine moderne Breitbandinfrastruktur. Im Hinblick
auf die Zukunft des Einzelhandels wäre es falsch, aus der
heutigen Bedarfslage auf die zukünftige Bedarfssituation zu
schließen, denn auch im Einzelhandel wird der Breitband-
bedarf ansteigen. Eine veraltete Infrastruktur würde den
Markteintritt von innovativen und an die Anforderungen der
Digitalisierung angepassten Unternehmen verhindern. Es
würde vor allem die ohnehin strukturschwachen Regionen
noch weiter benachteiligen, da sich moderne Einzelhandels-
unternehmen in infrastrukturell erschlossenen Regionen an-
siedeln werden. Das Förderprogramm des Bundes für den
Breitbandausbau in unterversorgten Kommunen (im Umfang
von bis zu 4 Mrd. Euro) ist auch für die Zukunft des Einzel-
handels in ländlichen Regionen von Bedeutung.

Eine moderne Gesellschaft braucht eine moderne Breit-
bandinfrastruktur, nicht nur um den Anforderungen einer
digitalisierten Welt gerecht zu werden, sondern auch um
kulturelle und traditionelle Lebensweisen erhalten zu können.
Innerstädtische Kleingeschäfte gehören in Deutschland zum
traditionellen Stadtbild. Sie haben eine Zukunft – auch im
Zeitalter der Digitalisierung, und vor allem dann, wenn sie
mit der Digitalisierung Schritt halten können. Die Digitale
Agenda der Bundesregierung, mit dem Ziel einer flächen-
deckenden Bereitstellung von Hochgeschwindigkeitsnet-
zen, schafft hierfür die notwendigen Voraussetzungen.

Quellen

ifo Konjunkturtest, Befragungsmonate August und Oktober 2016.

Statistisches Bundesamt, *Umsatzsteuerstatistik*, Berichtsjahre 2010–2014.

Zalando (2016), *Neunmonatsbericht 2016*, Zalando Corporate Website.

Am 9. November 2016 fand der 17. ifo Branchen-Dialog statt. Rund 200 Teilnehmer aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik diskutierten aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen der Branchen Industrie, Handel, Bauwirtschaft und Dienstleistungen. Im Blickpunkt standen zudem Zuwanderung und demographischer Wandel. Die Tagung wird vom ifo Zentrum für Industrieökonomik und neue Technologien in Kooperation mit der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern veranstaltet und wird unterstützt vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie. Der nächste ifo Branchen-Dialog findet am 8. November 2017 in den Räumen der IHK für München und Oberbayern statt.

Der ifo Branchen-Dialog 2016 wurde von **Peter Driessen**, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern, eröffnet. Er würdigte in seiner Begrüßung die Bedeutung der Veranstaltung und sprach im Hinblick auf die US-Präsidentenwahl, deren Ergebnisse am Morgen des Branchen-Dialogs bekanntgegeben wurden, von einem »geschichtsträchtigen Vormittag«. Die bayerische Wirtschaft hoffe auf den Erhalt der guten Handelsbeziehungen mit den USA, erklärte Driessen. Er betonte ferner die Wichtigkeit des diesjährigen Branchen-Dialog-Schwerpunktthemas Zuwanderung. Die IHK-Mitgliedsunternehmen seien aktiv in der Arbeitsmarktintegration von Asylsuchenden engagiert. Die IHK für München und Oberbayern stehe beratend zur Seite und setze sich für konkrete Maßnahmen ein, die nötige Rechts- und Planungssicherheit für Unternehmen zu schaffen, die bereit seien, Flüchtlinge auszubilden.

Die Branchenforen Industrie, Handel, Bauwirtschaft und Dienstleistungen wurden eingerahmt von Vorträgen des ifo-Präsidenten Prof. Dr. Clemens Fuest zur weltwirtschaftlichen Lage und Prof. Dr. Ludger Wößmann, Leiter des ifo Zentrums für Bildungsökonomik, der zum Thema Integration durch Bildung sprach.

Prof. Dr. Clemens Fuest ging in seinem Vortrag zum Thema »Die wirtschaftliche Lage in Deutschland und Europa« zunächst auf die aktuellen US-Wahlergebnisse ein. Vergleiche man die Positionen beider Präsidentschaftskandidaten, so Fuest, seien die wirtschaftspolitischen Implikationen recht ähnlich. Da viele Aspekte der politischen Ziele Trumps in ihrer konkreten Umsetzung zudem noch unklar seien, mahnte Fuest an, keine voreiligen

Schlüsse zu ziehen. Es sei jedoch zu beachten, dass sich der deutsche Handelsüberschuss mit den USA 2015 auf fast 2% des Bruttoinlandsprodukts belaufe und derzeit insgesamt mehr als 1,5 Mio. deutsche Jobs vom US-Geschäft abhängen.

Fuest zufolge befindet sich die Weltwirtschaft in einem leichten Aufwärtsprozess, der seine Impulse vorwiegend aus China und den USA erhält. Dabei sei ungewiss, ob der Aufschwung in den USA intakt sei und wie lange die chinesische Wirtschaft derartig hohe Wachstumsraten beibehalten könne. Die Wachstumsaussichten im Euroraum hellten sich derzeit in moderater Weise weiter auf. Die deutsche Wirtschaft sieht Fuest in robuster Verfassung mit voraussichtlich etwas nachlassender Dynamik im kommenden Jahr.

Zur Lage in Europa führte er unter anderem aus, dass das Brexit-Votum im dritten Quartal 2016 weit weniger dramatische Auswirkungen auf das Bruttoinlandsprodukt Großbritanniens hatte als prognostiziert. Zum Thema Brexit sprach sich Fuest ferner dafür aus, baldmöglichst klare Übergangsregelungen für die Jahre bis zum Austritt zu verhandeln. Die Aussage der Premierministerin Theresa May in ihrer Rede Anfang Oktober, dass es keinen »Exit vom Brexit« gebe, sei auch als Reaktion auf medial aufgespielte Befürchtungen britischen »Rosinenpickens« zu verstehen. Dies bedeute nicht, dass es tatsächlich einen »Hard Brexit« geben werde.

Abschließend befasste sich Fuest mit der Frage, ob die Eurozone Fortschritte bei der Überwindung der Krise mache. Die zentralen Erfordernisse sieht Fuest im Abbau von Verschuldung, Wiedergewinnung



Prof. Dr. Clemens Fuest
Präsident des ifo Instituts

von Wettbewerbsfähigkeit und Bankensanierung. Die Konjunktur in der Eurozone schein sich insgesamt nur zögerlich zu erholen. Die Industrieproduktion sei nur in Deutschland auf das Niveau des Jahres 2008 zurückgekehrt, während die Produktion in Griechenland, Spanien, Portugal, Italien und auch Frankreich weit dahinter zurückblieben. Dennoch, die Arbeitslosigkeit sinke und die Produktivität verbessere sich vor allem in den Staaten im Euroraum mit hoher Arbeitslosigkeit. Besorgt zeigte sich Fuest über die wachsende Staatsverschuldung und die nur geringen Fortschritte bei der Bankensanierung. Die derzeitige Governance im Euroraum, in der die Kontrolle über die Fiskalpolitik auf nationaler Ebene erfolge, die Haftung für Staatschulden allerdings auf europäischer Ebene, setze falsche Anreize. Fuest appellierte an die Bundesregierung, sich klarer über ihre Vorstellungen zu äußern, wie die künftige institutionelle Architektur der Eurozone funktionieren soll.

Prof. Dr. Ludger Wößmann stellte zu Beginn seines Vortrages »Integration durch Qualifikation: Chancen und Herausforderungen der Zuwanderung« die derzeitige Situation in Deutschland dar: Nach ca. 890 000 Asylsuchenden im Jahr 2015 gab es eine Trendumkehr mit nur mehr 270 000 ankommenden Asylsuchenden in den ersten drei Quartalen des Jahres 2016. Mehrheitlich sind die Asylsuchenden jung (unter 30 Jahre alt) und männlich. Wößmann unterstrich, dass die Aufnahme dieser Menschen in erster Linie eine humanitäre Aufgabe sei. Für Flüchtlinge mit hoher Bleibeperspektive – da kurzfristig wenig Hoffnung auf eine sichere Rückkehr ins Heimatland besteht – solle jedoch schnellstmöglich von reiner Versorgung auf Integration umgestellt werden. Zentral dabei sei die Integration am Arbeitsmarkt, die wiederum nur durch Hilfestellung beim Spracherwerb sowie beruflicher Qualifikation gelingen könne.

Jüngste Statistiken deuteten darauf hin, so Wößmann, dass mindestens zwei Drittel der Asylbewerber über keinen berufsqualifizierenden Abschluss verfügen. Es sei laut Wößmann anzunehmen, dass es in vielen Fällen selbst nach erfolgreichem Spracherwerb an der nötigen Ausbildungs-



Michael Ebnet
Mitarbeiter des ifo Zentrums für Industrieökonomik und neue Technologien

reife fehle. Hinzu komme, dass es aus Sicht der Flüchtlinge durchaus Gründe gebe, die gegen eine Ausbildung im deutschen System sprechen: Wenn beispielsweise die Familie im Heimatland auf Unterstützung angewiesen ist, ist eine geringqualifizierte Beschäftigung auf Basis des Mindestlohns kurzfristig ertragreicher als ein Azubi-Gehalt. Ferner zahlt sich ein deutscher Ausbildungsabschluss hauptsächlich auf dem deutschen Arbeitsmarkt und weit weniger im Heimatland oder in anderen Zielländern aus. Gibt es also keine längerfristige Bleibeperspektive, so Wößmann, seien die Anreize, in berufliche Bildung zu investieren, verständlicherweise gering.

Die zentralen Politikempfehlungen Wößmanns bauen auf einer realistischen Einschätzung der Sachlage auf. Nur realistische Politik helfe den Menschen. Konkret sprach er sich unter anderem dafür aus, ein- bis zweijährige teilqualifizierende Berufsausbildungen zu schaffen, die praktische Fähigkeiten betonen und theoretische Grundlagen begrenzen. Zudem sollen spezifische Hemmnisse am Arbeitsmarkt, wie die Vorrangprüfung, komplett abgebaut werden. Auch könne der Mindestlohn für Langzeitarbeitslose, und somit auch für Flüchtlinge, ausgesetzt werden. Nachhaltig positive Anreize, u.a. für Bildungsinvestitionen, könnten gesetzt werden, wenn Asylsuchenden bei Aneignung von Deutschkenntnissen und dauerhafter Beschäftigung ein dauerhaftes Bleiberecht garantiert würde. Abschließend betonte Wößmann, dass Qualifikation der zentrale Faktor für Flüchtlingsintegration sei. Wenn die Bildungsintegration gelinge, könnten Flüchtlingskinder langfristig zum Gewinn für unser Sozialsystem werden.

Im Folgenden wird ein kurzer Überblick über die Branchenentwicklung und Fragestellungen geboten, die in den einzelnen Branchenforen während des ifo Branchen-Dialogs diskutiert wurden.

**Branchenforum 1:
Konjunkturelle und strukturelle
Perspektiven für die Industrie**

Hans-Günther Vieweg, Hans-Dieter Karl und Michael Ebnet

In der neuen Welt der Globalisierung

Die Weltwirtschaft hatte sich nach der durch die Lehman-Brothers-Insolvenz 2008 ausgelösten Finanzmarktkrise schnell wieder erholt. Allerdings hat die Expansion seit 2012 deutlich an Dynamik verloren. Auffällig ist, dass die Wachstumsschwäche besonders das Verarbeitende Gewerbe betrifft, das bis dahin – abgesehen vom Jahr 2009 – ebenso stark oder sogar stärker als das weltweite Bruttoinlandsprodukt expandierte. Deutlicher noch als die Industrie ist der Welthandel mit Industrierzeugnissen von einer nachlassenden Dynamik gezeichnet (vgl. Abb. 1).

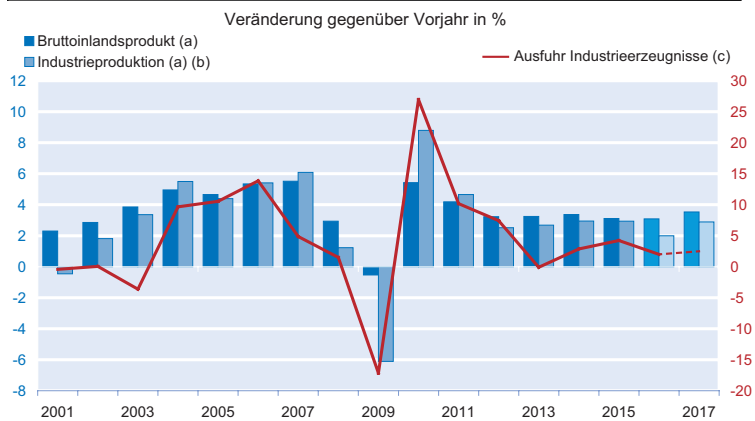
Die Diskussion um die Ursachen der Wachstumsverlangsamung kreist um finanzwirtschaftliche Schief lagen und ungelöste strukturelle Probleme. Nachlassende Anstrengungen bei der Öffnung von Märkten sowie der Vereinbarung von Handelsabkommen und die Bereitschaft der Politik, populistischen, gegen einen freien Welthandel gerichteten, Protesten nachzugeben, bieten weitere Erklärungsansätze. Es gibt aber neben exogenen Faktoren, die die wirtschaftliche Dynamik bremsen, auch endogene. Einer dieser für die deutsche Industrie mit ihrer starken Fokussierung auf Investitionsgüter besonders wichtigen Faktoren ist die Investitionstätigkeit, die weltweit bis 2012 von der Industrialisierung in Schwellenländern und dem Hunger nach Rohstoffen getrieben wurde. Der rasche Aufbau von Produktionskapazitäten übertraf zuletzt den tatsächlichen Bedarf, wie es typisch für Phasen dynamischen Wachstums ist.

Ein Beispiel für die hieraus entstehenden Friktionen bietet der Weltschiffbau. Zu Beginn eines Aufschwungs hängt der Schiffbau hinter dem Weltseehandel her, gegen Ende des Zyklus übertrifft er ihn. Das Durchschnittsalter der verfügbaren Transportkapazitäten hat sich deutlich verringert, während der Auftragsbestand für den Neubau noch abzubauen ist. Das Überangebot an Transportkapazitäten trifft auf einen schwachen Welthandel, was zu einer Konsolidierung der Branche führt. Die Pleite der koreanischen Hanjin Reederei, der weltweit siebtgrößten Reederei, ist Ausdruck der Marktberreinigung. Aktuell haben sich die Frachtraten auf niedrigem Ni-

veau stabilisiert, die größten Probleme scheinen überwunden. Bis ein sich neu einstellendes Marktgleichgewicht allerdings wieder zu einem nennenswerten Anstieg beim Schiffbau führt, werden Jahre vergehen (vgl. Abb. 2). Pars pro toto ist die Entwicklung auf dem Schiffbaumarkt beispielhaft für die zyklische Entwicklung auf vielen Investitionsgütermärkten, ausgehend vom Bergbau bis hin zur Aufschließung und weiteren Verarbeitung von Grundstoffgütern. Dementsprechend muss für die deutsche Industrie mit ihrer Stärke auf den Weltmärkten bei Maschinen und Ausrüstungen von einer gedämpften Entwicklung der Geschäftstätigkeit ausgegangen werden. Es sind nicht nur die Hightech-Zulieferungen deutscher Unternehmen für den weltweiten Schiffbau betroffen, sondern auch andere wichtige Marktsegmente, wie der Anlagenbau und seine Lieferanten, vor allem aus der Metallindustrie.

Eine Analyse der wichtigsten Absatzmärkte für die deutsche Industrie (vgl. Tab. 1) unterstützt die Schlussfolgerung aus

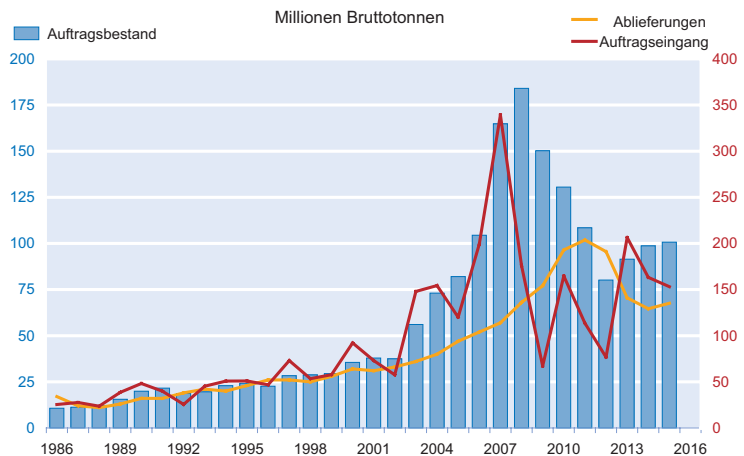
**Abb. 1
Bruttoinlandsprodukt, Produktion und Exporte der Industrie weltweit**



(a) In nationalen Währungen, in konstanten Preisen, gewichtet mit dem BIP zu Kaufkraftparitäten. (b) 2016 und 2017 von ifo geschätzt. (c) Exporte in Euro, in laufenden Preisen.

Quelle: World Integrated Trade Solution (WITS); Comtrade; GoldmanSachs; ifo Institut.

**Abb. 2
Weltschiffbaumarkt**



Quelle: The Shipbuilders' Association of Japan (JSEA), März 2016; ifo Institut.

Tab. 1
Eckdaten für den Außenhandel der deutschen Industrie

Land/Region	2015 Anteil an deutschen Ausfuhren (in %)	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^{a)}
		nominal Veränderung in %					
USA	10	12,5	17,9	2,7	7,4	18,8	- 5,0
Japan	1	15,0	13,4	- 0,4	- 1,0	0,7	5,0
Brasilien	1	7,5	5,1	- 3,8	- 8,0	- 4,7	- 20,0
Indien	1	17,0	- 4,0	- 12,2	- 2,8	9,9	- 5,0
Volksrepublik China	6	20,6	2,9	0,2	11,1	- 4,0	2,0
Russische Föderation	2	30,8	10,6	- 6,0	- 18,4	- 25,5	- 5,0
Euroland	36	8,5	- 3,5	- 1,0	2,1	5,1	2,0
Sonstige EU	22	13,1	2,1	1,4	10,1	10,3	3,0
Sonstige Länder	22	10,2	9,4	- 1,2	- 0,9	7,7	- 3,0
Gesamt	100	11,5	3,0	- 0,4	3,3	6,5	0,0

^{a)} Schätzung für das Gesamtjahr.

Quelle: World Integrated Trade Solution (WITS); Comtrade; ifo Institut.

der sektoralen Betrachtung. Die Investitionstätigkeit in den USA, die in den letzten Jahren durch den Boom beim Ausbau der Förderung von Schiefergas zum Aufbau in nachgelagerte Prozessindustrien geführt hat, ist ausgelaufen. Die Entwicklung trifft mit einem zyklischen Rückgang der Nachfrage im Kfz-Markt zusammen. Die Signale aus diesem wichtigsten Exportmarkt weisen auf einen weiteren Rückgang hin. Die Volksrepublik China, die seit der Jahrtausendwende einen wesentlichen Beitrag zur dynamischen Expansion der deutschen Industrie lieferte, befindet sich in einer Phase der Konsolidierung, bei der die Politik die Abhängigkeit von der Industrie zu lösen versucht. Überkapazitäten belasten die Nachfrage nach Ausrüstungen, wenn auch langfristig angesichts der Größe des Landes das Potenzial noch nicht ausgeschöpft sein mag. Einige etwas weniger bedeutende Märkte, wie Brasilien und Russland, die zeitweise stark expandierten, brachen in den letzten Jahren ein. Eine Stabilisierung deutet sich an, eine Rückkehr zu früherer Dynamik ist jedoch noch nicht absehbar.

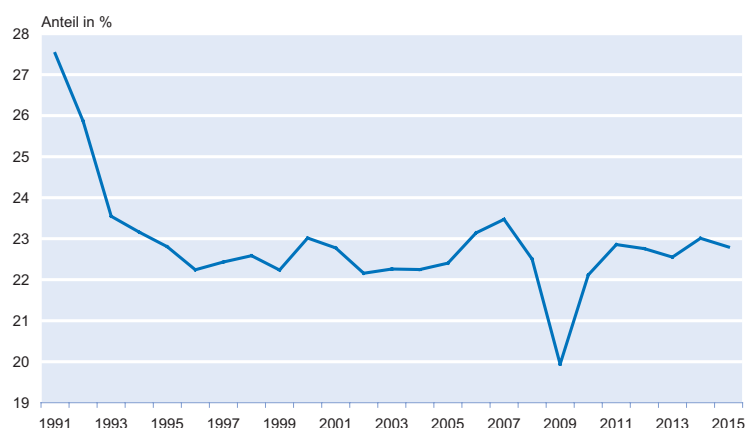
Seit einigen Jahren liefert die Eurozone wieder Wachstumsimpulse für die deutsche Industrie. Dieser – mit einem Anteil von 36% an den Exporten – wichtigste Absatzmarkt wird auch in den kommenden Jahren stimulierend wirken, dank der Geldpolitik der EZB und aufgrund von Investitionen, die in den Krisenjahren aufgeschoben worden waren. Für die sonstigen EU-Mitgliedstaaten sind die Aussichten durchwachsen. Für Großbritannien muss wegen der durch das Brexit-Votum ausgelösten politischen Unsicherheit mit einer Investitionszurückhaltung gerechnet werden. Erschwerend kommt die Abwertung des britischen Pfunds hinzu, die insbesondere die Preiswettbewerbsfähigkeit deutscher Exporteure belastet. Für die mittel- und osteuropäischen Mitgliedstaaten sind die Perspektiven weiterhin auf Wachs-

tum ausgerichtet. Zusammenfassend ist festzustellen, dass aufgrund der gedämpften Aussichten für die beiden größten Überseemärkte und des Brexit nicht davon ausgegangen werden kann, dass die deutschen Industrieexporte in den nächsten Jahren auf einen dynamischen Wachstumspfad zurückkehren werden.

Entwicklung und Aussichten der deutschen Industrie

Die deutsche Industrie trug in den letzten beiden Jahrzehnten – mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 – relativ stabil zwischen 22 und 23% zur gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung in Deutschland bei (vgl. Abb. 3). Im internationalen Vergleich fortgeschrittener Industrienationen ist das ein hoher Wert. Sie wird jedoch in den kommenden Jahren nicht die Zuwachsraten der Vergangenheit aufweisen und schwächer als das Bruttoinlandsprodukt expandieren. Schon 2015 ist die deutsche Industrie nur verhalten expandiert. Das Produktionsvolumen – gemessen am (realen) Pro-

Abb. 3
Beitrag des Verarbeitenden Gewerbes zur gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Tab. 2
Prognosen zur deutschen Industrieproduktion
 Produktion (Veränderung gegenüber Vorjahr in %) ^{a)}

WZ 2008	Branche	Ist-Werte		Schätzung 2016	Prognose 2017	Ausblick 2018
		2014	2015			
C	Verarbeitendes Gewerbe	1,9	0,7	1,0	0,5	1,0
	Vorleistungsgüter	1,7	0,1	0,5	0,0	1,0
	Investitionsgüter	2,4	1,1	1,5	1,0	1,5
	Konsumgüter	1,3	0,3	1,0	0,5	0,5
10	Ernährungsgewerbe	0,1	- 0,1	1,0	1,0	0,5
20	Chemische Industrie	- 1,3	- 0,7	- 1,0	- 0,5	0,5
22	Gummi- und Kunststoffwaren	0,5	1,8	1,5	0,5	1,0
24	Metallerzeugung und -bearbeitung	2,8	- 0,2	- 0,5	0,0	0,5
25	Metallerzeugnisse	2,7	0,5	2,0	0,5	1,0
26	DV-Geräte, elektr./opt. Erzeugnisse	3,7	3,8	2,5	1,5	2,5
27	Elektrische Ausrüstungen	1,6	- 0,8	0,5	0,0	0,5
28	Maschinenbau	1,2	0,2	- 0,5	0,5	1,0
29	Automobilindustrie	4,4	0,1	2,5	1,5	2,0
	Nachrichtlich:					
ET	Elektrotechnik ^{b)}	2,6	1,4	1,5	0,5	1,5
ME	Metall- und Elektroindustrie ^{c)}	2,7	0,7	1,5	0,5	1,0

^{a)} Kalender- und saisonbereinigt. – ^{b)} Abgrenzung gemäß ZVEI. – ^{c)} WZ 2008: 24–30 und 32.

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

duktionsindex der amtlichen Statistik – ist lediglich um 0,7% gewachsen. Auch 2016 wird die preisbereinigte Zuwachsrates kaum höher ausfallen. Die Kapazitätsauslastung der deutschen Industrie ist derzeit vergleichsweise hoch; sie nahm von Oktober 2015 bis Oktober 2016 von 84% auf 86% zu. Vom hohen Niveau gingen Impulse auf die Beschäftigung aus. Im Geschäftsklimaindex des ifo Instituts für das Verarbeitende Gewerbe, der sich im Lauf des Jahres 2016 leicht erholt hat, spiegelt sich die aktuelle Entwicklung wider. Das stützt auch die vom ifo Institut durchgeführten Branchenschätzungen, nach denen insgesamt mit einem Anstieg der industriellen Produktion im Jahresdurchschnitt 2016 von real 1,0% zu rechnen ist (vgl. Tab. 2).

Für 2017 sind die Aussichten gedämpfter. Der reale Auftragseingang des Verarbeitenden Gewerbes ist in den ersten neun Monaten des Jahres 2016 nur noch um rund 0,3% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert gestiegen. Die Prognose der Produktion des Verarbeitenden Gewerbes basiert auf dem Herbstgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute, die 2017 für Deutschland ein reales Wirtschaftswachstum von 1,4% erwarten. Die im Rahmen des ifo Konjunkturtests befragten Unternehmen planten bis zuletzt, ihre Produktion zu erhöhen, da aber die Ausrüstungsinvestitionen und die Exporte nur noch wenig zulegen werden, dürfte das reale Produktionsvolumen des Verarbeitenden Gewerbes 2017 nur knapp über der Stagnationsgrenze liegen (+ 0,5%).

Die Produktion in den Industriebauptgruppen sollte unterschiedlich verlaufen. Für die Entwicklung der deutschen Industrie ist das Investitionsgütergewerbe wegen seines Gewichts und seiner starken Einbindung in die Weltmärkte von zentraler Bedeutung. Während die gesamte Industrie

2015 knapp 50% der Produktion exportierte, lag der Anteil der Investitionsgüterproduzenten bei 61%. Wegen der kaum noch zunehmenden Nachfrage aus dem In- und Ausland dürfte die Produktion der Investitionsgüterindustrie 2017 nur um rund 1,0% höher ausfallen. Die Konsumgüterproduktion ist in geringerem Umfang konjunkturellen Schwankungen unterworfen als die übrigen Industriesparten. Die bis zuletzt positiven Meldungen zum ifo Konjunkturtest und die anhaltende Zunahme der privaten Konsumausgaben legen einen moderaten Anstieg des realen Produktionsvolumens im Jahr 2017 nahe. Mit einem geschätzten Zuwachs von etwa 0,5% wird die Rate des Vorjahres aber voraussichtlich nicht erreicht. Die Vorleistungsgüterproduktion hat im Jahr 2016 spürbar an Dynamik verloren. Die Aussichten für diesen Bereich bleiben angesichts der geringen Nachfragedynamik eingetrübt, so dass die Produktion 2017 wohl stagnieren wird.

Unter Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Projektionen der Gemeinschaftsdiagnose besteht für die industrielle Entwicklung 2018 wieder etwas mehr Zuversicht. Positiv schlagen für die deutsche Industrie die gute Wettbewerbsposition, gespeist aus der hohen Innovationskraft, und die starke internationale Vernetzung zu Buche. Als Risiken sind die Folgen der Brexit-Entscheidung und protektionistische Tendenzen zu nennen. Unter der Voraussetzung, dass die konjunkturellen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen weitgehend stabil bleiben, ist ein geringfügig höheres Wachstum (+ 1,0%) zu erwarten. Dieses resultiert im Wesentlichen aus den Annahmen hinsichtlich der Entwicklung wichtiger Investitionsgüterbereiche (Fahrzeugbau, Elektrotechnik und Maschinenbau), die unmittelbar auch auf die Vorleistungsindustrie ausstrahlen. In der Grundtendenz dürfte der Wachstumspfad der deutschen Industrie – ange-

sichts der auf den Weltmärkten für Maschinen und Anlagen zyklisch bedingten Nachfrageschwäche – weiterhin flach verlaufen. Die Suche nach durchgreifenden Wachstumsimpulsen geht weiter.

Die Rolle der Flüchtlingswelle bei der Deckung des Fachkräftebedarfs

Hubert Schöffmann, Leiter der Abteilung Berufliche Ausbildung Stellvertretender Bereichsleiter Berufliche Bildung – IHK für München und Oberbayern und Bildungspolitischer Sprecher BIHK e.V. – Bayerischer Industrie- und Handelskammertag e.V. beschäftigte sich mit dem die Tagung übergreifenden Thema, ob und wie der Zustrom von Flüchtlingen in den Jahren 2015 und 2016 genutzt werden kann, um die sich im kommenden Jahrzehnt öffnende Lücke beim Angebot an Fachkräften – bedingt durch den Rückgang der einheimischen Bevölkerung – zu schließen. Mit ihrem Bedarf an höher- und hochqualifizierten Arbeitskräften leidet besonders die Industrie unter dem sich spätestens seit den frühen 1980er Jahren abzeichnenden demographischen Wandel. Verschärft wird diese Entwicklung durch das nachlassende Interesse der Jugend an einer Ausbildung in MINT-Berufen.

Der Fachkräftemonitor der Industrie- und Handwerkskammer (IHK) weist für Bayern im Jahr 2030 einen Bedarf der Wirtschaft an Arbeitskräften aus, der das Angebot um rund 500 000 Personen übersteigt. Gemessen am Niveau der Ausbildung wird demnach die Lücke mit rund 400 000 Arbeitskräften bei den beruflich Qualifizierten am höchsten sein. Differenziert nach Berufsgruppen werden die Engpässe bei den industrienahen Berufsgruppen, wie der Mechatronik, der Forschung und Entwicklung, der Grundstoffgüterproduktion, dem Maschinenbau und der Betriebstechnik, besonders gravierend sein. In diesen Disziplinen werden – gemessen an der gesamten Nachfrage nach Arbeitskräften – zwischen 35% und 43% der Arbeitsplätze nicht besetzt werden können. In den Dienstleistungsbereichen sind es vor allem die Sozial-, Heil- und Pflegeberufe, denen keine ausreichende Zahl an Arbeitskräften gegenübersteht.

Inwieweit und mit welchem Zeithorizont die Flüchtlinge zum Schließen dieser Lücke beitragen können, lässt sich – wenn auch nur grob – aus ersten Erhebungen der sozialen Struktur und vorhandenen Qualifikationen erahnen. Positiv zu werten ist das niedrige Durchschnittsalter der Immigranten, ebenso wie die vielfach hohe Motivation, sich eine Existenz aufzubauen. Gegen eine schnelle Integration spricht das überwiegend sehr niedrige Qualifikationsniveau. Beispielsweise muss bei den Flüchtlingen mit einer gegenüber Einheimischen um zwei bis drei Jahre längere Ausbildungszeit gerechnet werden, damit eine Beschäftigung als beruflich Qualifizierter möglich ist. Bei den Hochqualifizierten unter den Flüchtlingen zeigen sich ebenfalls Defizite in der Quali-

fikation, die einer schnellen Eingliederung in die moderne, technikgetriebene Arbeitswelt entgegenstehen.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Integration der Flüchtlinge einen hohen Einsatz der deutschen Gesellschaft erfordert. Ein Erfolg ist notwendig, denn ein Scheitern der Bemühungen würde die Kosten aus der Zuwanderung explodieren lassen. Wichtige Voraussetzungen sind verlässliche Spielregeln für Unternehmen und Flüchtlinge. Hierbei geht es nicht nur um eine rasche Klärung, wer bleiben darf und wer nicht, sondern auch darum, dass eine effizient und effektiv betriebene Ausbildung eine Bleibeperspektive voraussetzt. Die Stärken der dualen Ausbildung müssen genutzt werden, Aus- und Weiterbildungskonzepte müssen an die neue Lage angepasst werden.

Branchenforum 2: Konjunkturelle Entwicklung im Handel

Gülsüm Orhan

Großhandel

Die Unternehmen des Großhandels bewerteten ihre Geschäftslage im Rahmen des ifo Konjunkturtests gegen Ende des Jahres per saldo etwas weniger häufig als gut. Die positiven Urteile hinsichtlich der Geschäftsentwicklung in den nächsten sechs Monaten hatten zu Beginn des Jahres abgenommen, zuletzt zeigten sie sich jedoch zunehmend optimistischer. Der Lagerdruck ist seit Anfang 2015 nahezu kontinuierlich gesunken. Folglich gaben die Händler an, in den nächsten drei Monaten höhere Bestellungen vornehmen zu wollen als im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Im gesamten Jahr 2015 war in der Branche ein leichter Umsatzrückgang zu beobachten (vgl. Abb. 4). Auch in den ersten acht Monaten des laufenden Jahres verzeichnete die Branche einen Rückgang (-1,8%), der aber ausschließlich auf gesunkene Verkaufspreise zurückzuführen ist. Denn real war der Umsatz etwa ebenso hoch wie vor Jahresfrist. Die nominalen Umsätze des Großhandels werden wohl 2016 das Vorjahresergebnis verfehlen, real aber um etwa 1% zulegen. Für 2017 ist bei annahmegemäß konstanten Rohstoffpreisen von einem moderaten Wachstum auszugehen.

Im Produktionsverbindungshandel (Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren und Maschinen), der ein wichtiger Indikator für die Industrieproduktion und den Export ist, lagen die nominalen Umsätze im letzten Jahr um 4,3% niedriger als im Jahr davor, was real einem Rückgang um 1,2% entspricht (vgl. Abb. 5). Auch in den ersten acht Monaten des laufenden Jahres sind sie wieder gesunken, obwohl es Ende 2015 zu einer leichten Belebung gekommen war. Sie verfehlten das Ergebnis der ersten acht Monate des Vorjahres um 5,2% (real: -1,2%). Der baunahe Großhandel wird 2016 von der wieder stärkeren Zunahme der Bauinvestitionen profitieren. Die erwartete Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Bau- und Ausrüstungsinvestitionen wird im Jahr 2016 allerdings nicht ausreichen, um den preisbedingten Umsatzrückgang im Vertrieb von Rohstoffen und Halbwaren auszugleichen. Somit ist für den gesamten Produktionsverbindungshandel von schrumpfenden nominalen Umsätzen auszugehen. Unterstellt man für das

Jahr 2017 keinen weiteren Rückgang der Verkaufspreise im Bereich der Vorprodukte, so werden die nominalen Umsätze des Produktionsverbindungshandels steigen.

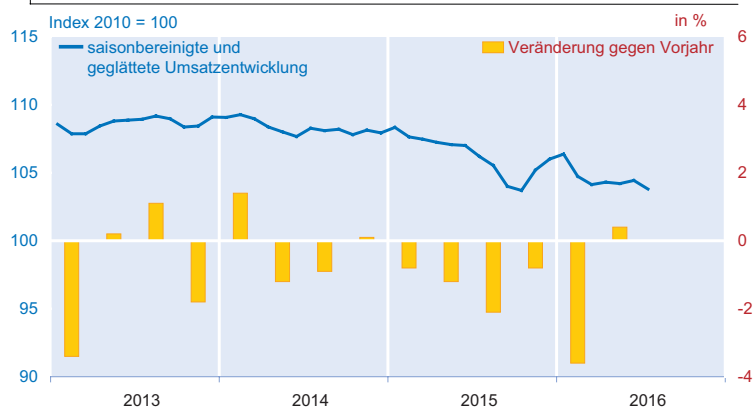
Die Umsätze des Konsumgütergroßhandels haben nach deutlichen Impulsen zur Jahreswende im Verlauf der ersten acht Monate 2016 das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums um nominal 2,0 und real 0,9% übertroffen (vgl. Abb. 6). Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen lassen für das gesamte Jahr eine lebhaftere Umsatzentwicklung erwarten. Der Konsumgütergroßhandel als Lieferant des Einzelhandels und gastronomischer Betriebe profitiert von der positiven Entwicklung des verfügbaren Einkommens privater Haushalte, sein Umsatz wird weiter steigen.

Einzelhandel

Das ifo Geschäftsklima im Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) tendierte gegen Ende des Jahres wieder leicht nach oben, nachdem vor allem im ersten Halbjahr die

Abb. 4

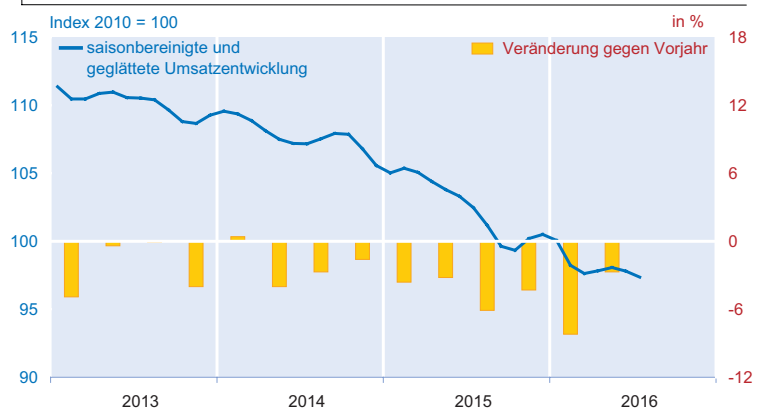
Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

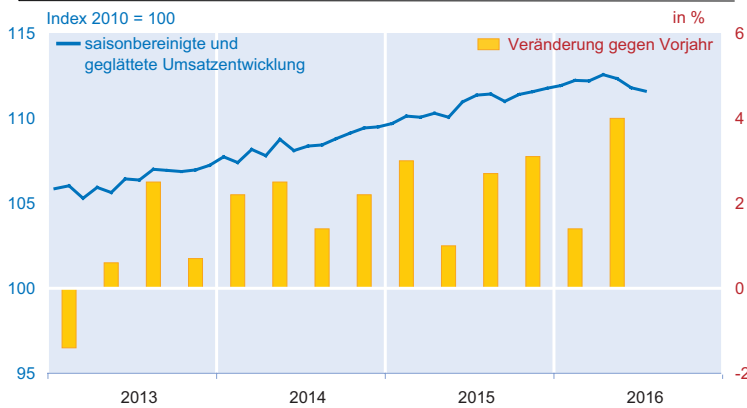
Abb. 5

Entwicklung der nominalen Umsätze im Produktionsverbindungshandel



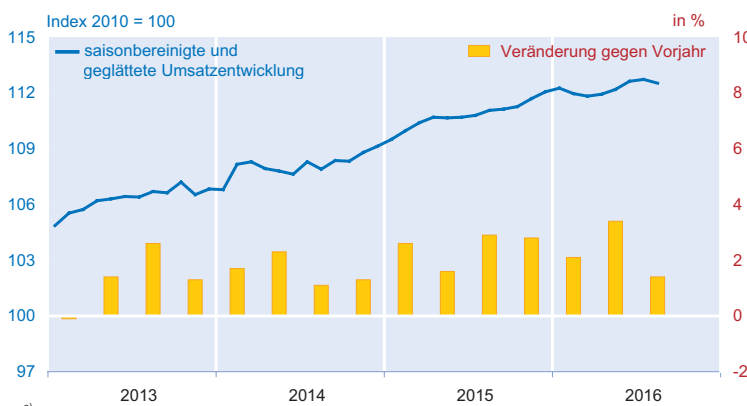
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 6
Entwicklung der nominalen Umsätze im Konsumgütergroßhandel



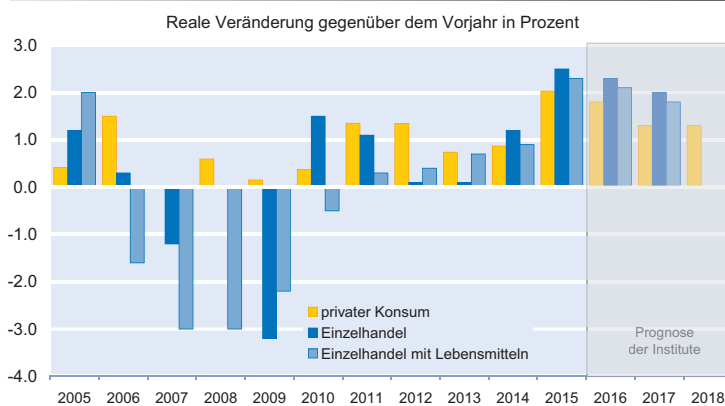
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 7
Entwicklung der nominalen Umsätze im Einzelhandel^{a)}



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

Abb. 8
Entwicklung der Einzelhandelsumsätze, Lebensmittelumsätze und des privaten Konsums



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

positiven Urteile an Gewicht verloren hatten. Die Unternehmen bewerteten ihre Geschäftslage im Herbst nicht mehr ganz so positiv wie in den ersten Monaten des laufenden Jahres. Im Hinblick auf die Geschäftsentwicklung in den

nächsten sechs Monaten hielten sich die positiven und negativen Urteile in etwa die Waage. Bei abnehmendem Lagerdruck wollten sie bei der Vergabe von Bestellungen weiterhin zurückhaltend bleiben.

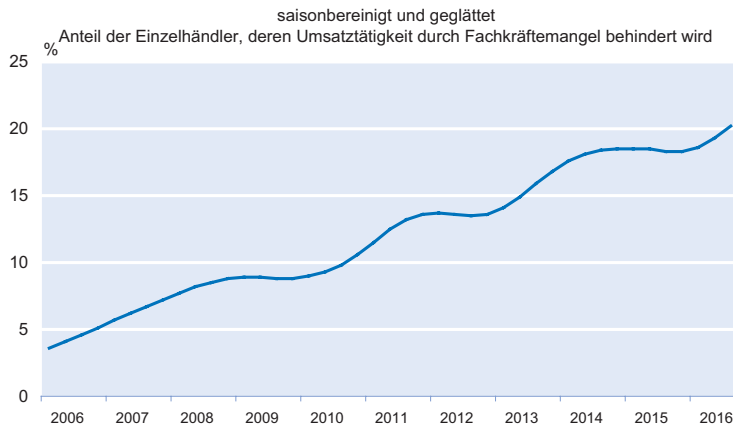
Die nominalen Umsätze der Branche verzeichneten im Jahr 2015 einen beachtlichen Anstieg (vgl. Abb. 7). Insbesondere im ersten Halbjahr 2016 war die Entwicklung der nominalen Umsätze zwar durch eine leichte konjunkturelle Delle gekennzeichnet. Den Daten des Statistischen Bundesamtes zufolge, lagen sie aber in den ersten neun Monaten insgesamt um 2,3% höher als im Vorjahreszeitraum. Real ergab sich ein Plus von 2,1%. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind derzeit günstig. Der seit 2014 anhaltende robuste Aufschwung der deutschen Wirtschaft setzt sich fort. Den Ergebnissen der Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst 2016 zufolge wird der private Konsum vor dem Hintergrund einer positiven Beschäftigungsentwicklung sowie höherer Transfer-einkommen kräftig expandieren. Er dürfte 2016 um real 1,8% (nominal: + 2,4%) zulegen. Aufgrund niedriger Zinsen und der damit einhergehenden günstigen Finanzierungsbedingungen ist es nach wie vor vergleichsweise unattraktiv, Geld auf die Seite zu legen. Dies fördert die Entwicklung des privaten Verbrauchs. Das verfügbare Einkommen wird voraussichtlich mit einer ähnlichen Rate (+ 2,6%) zulegen wie die privaten Konsumausgaben, wobei die zunehmende Beschäftigung (+ 524 000 Personen) maßgeblich ins Gewicht fällt. Für das gesamte Jahr 2016 lassen die Prognosen der relevanten gesamtwirtschaftlichen Einflussfaktoren also erwarten, dass der Einzelhandel die Umsätze sowohl nominal als auch real steigern kann.

Wesentlich stärker als im Durchschnitt des gesamten Einzelhandels erhöhten sich die Umsätze im katalog- und internetbasierten Versandhandel. Sie übertrafen im Zeitraum von Januar bis September das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums um 5,7% (real: 5,1%). Im stationären Einzelhandel waren die nominalen Umsätze in den ersten neun Monaten um 2,3% höher als vor Jahresfrist (real: 1,8%).

Im Jahr 2017 werden die nominalen Umsätze des Einzelhandels insgesamt sowie der beiden Teilbereiche, Lebensmittelhandel und Nicht-Lebensmittelhandel, weiter steigen

Abb. 9

Zunehmender Fachkräftemangel in Einzelhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

und einen ähnlichen Zuwachs wie 2016 erreichen. Aufgrund einer leicht zunehmenden Sparquote wird sich der private Konsum etwas weniger erhöhen. Auch 2017 wird der Umsatz des Einzelhandels mit der Entwicklung des privaten Verbrauchs nicht Schritt halten können.

Zuwanderung – Chancen und Herausforderungen für den Einzelhandel

Im letzten Jahr kamen 890 000 Asylsuchende nach Deutschland. In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres ging die Zahl jedoch auf 213 000 zurück. Aus Sicht des Einzelhandels bedeutet der Flüchtlingszuzug einerseits eine Vergrößerung der Konsumentenbasis und andererseits – langfristig – potenzielle neue Arbeitskräfte bzw. Selbständige. Die stark gestiegenen Umsätze im Einzelhandel 2015 sind in erster Linie auf die steigenden Nettolöhne und -gehälter, auf die Rekordbeschäftigung sowie auf die niedrige Inflation zurückzuführen (vgl. Abb. 8). Da im letzten Jahr mit einem Wachstum der realen Umsätze um 2,5% ein neuer Rekordwert verzeichnet wurde, ist jedoch auch teilweise ein Einfluss des Anstiegs der Konsumentenanzahl durch den Flüchtlingszustrom zu vermuten. Auch das starke Wachstum des privaten Konsums sowie der Lebensmittelumsätze bekräftigen diese Annahme.

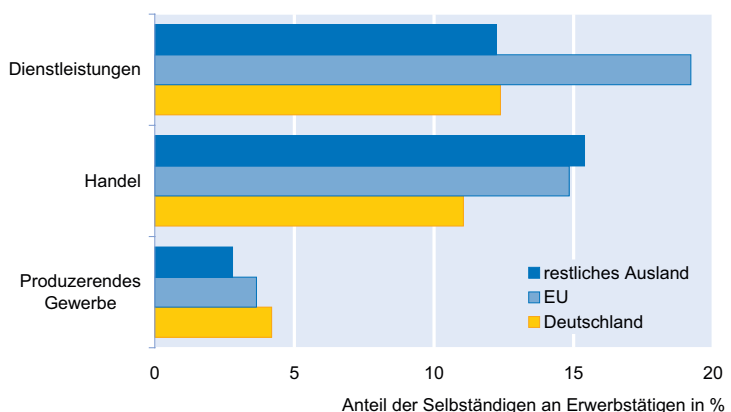
Wie erwähnt, können Flüchtlinge auch als potenzielle Arbeitskräfte für den Einzelhandel in Frage kommen. Der Fachkräftemangel im Einzelhandel macht sich immer stärker bemerkbar, was auch durch die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests bestätigt wird (vgl. Abb. 9). Darüber hinaus werden auch Auszubildende in der Branche händeringend gesucht. Die Tatsache, dass im Zeitraum zwischen Januar und September 2016 fast 70% der Asylbeantragsteller im erwerbsfähigen

Alter (zwischen 16 und 64 Jahren) waren, wirft die Frage auf, ob der Personalmangel im Einzelhandel durch die Asylbewerber abgemildert werden kann. Mit Blick auf den Bildungshintergrund der Flüchtlinge, lässt sich feststellen, dass ein Viertel der Asylbewerber als unqualifiziert einzuschätzen ist. Rund ein Drittel verfügen nur über einen Grundschulabschluss. Die Vorstellung einer schnellen, vollständigen und reibungslosen Integration von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt ist also nicht realistisch. Auch die Ergebnisse der Randstad-ifo-Personalleiterbefragung im vierten Quartal 2015 weisen in diese Richtung. Nur 7% der befragten Personalleiter gaben an, innerhalb der letzten 24 Monate Flüchtlinge in ihrem Unternehmen beschäft-

tigt zu haben oder aktuell zu beschäftigen. Mit 6% lag der Anteil der Handelsunternehmen, die Erfahrung mit Flüchtlingen haben, leicht unter dem Gesamtdurchschnitt. Dieser niedrige Wert ist laut der befragten Handelsunternehmen in erster Linie auf das Problem der fehlenden Sprachkenntnisse von Flüchtlingen zurückzuführen. Die fehlenden Sprachkenntnisse sind insbesondere im Einzelhandel relevant, da die Beschäftigten hier mit den Kunden interagieren und sie gegebenenfalls auch beraten müssen. Qualifikation und rechtliche Rahmenbedingungen stellen für die Handelsunternehmen eine weitaus kleinere Hürde dar. Auch die Frage, ob und inwieweit sich Asylbewerber als Selbständige in den Arbeitsmarkt integrieren lassen, ist von Bedeutung. Laut Mikrozensus haben die Migranten aus dem Nicht-EU Ausland mit 15,4% die höchste Selbständigenquote im Handel, gefolgt von den Erwerbstätigen aus dem EU-Ausland und den deutschen Erwerbstätigen (vgl. Abb. 10). Migranten aus dem Nicht-EU Ausland, worunter auch die Flüchtlinge aus Syrien, Irak etc. gezählt werden, wagen sich also insgesamt eher in die Selbständigkeit als andere Migranten bzw. Einheimische, was vorrangig auf die strukturellen Defizite der Privat-

Abb. 10

Selbständigenquote nach Branche und Nationalität



Quelle: Mikrozensus Deutschland 2012; Berechnungen des ifo Instituts.

wirtschaft in diesen Ländern zurückzuführen ist. Ausgehend von dieser Tatsache, ist im Einzelhandel zumindest mit Impulsen durch Neueröffnungen zu rechnen, von dem vor allem der Lebensmitteleinzelhandel profitieren dürfte.

Wenn Angst Analyse ersetzt – Entwicklungstrends im deutschen Einzelhandel

Manuel Jahn, Leiter der Branchenbereiche Financial Services und Fashion & Lifestyle des Marktforschungsunternehmens GfK, gab einen Überblick über die Herausforderungen, mit denen sich vor allem der Ladeneinzelhandel konfrontiert sieht. Von dem anhaltenden Kaufkraftzuwachs kann der Einzelhandel nur anteilig profitieren. Grund hierfür ist die Tatsache, dass die Kaufkraft zum Teil in einzelhandelsfremde Sektoren, wie Wohnungsbaufertigstellungen oder Ausgaben für Renovierungen, fließt. Während der Lebensmittelhandel von der guten Konsumstimmung profitiert, haben die Bekleidungs- und die Schuhbranche mit großen Problemen zu kämpfen. Der Online-Handel verzeichnet im Vergleich zum stationären Handel zwar überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten, die Dynamik seines Wachstums lässt aber zunehmend nach. Einen besonderen Schwerpunkt legte Jahn auf die Analyse der verschiedenen Vertriebskanäle. Mit 71% generieren die Cross-Channel-Käufer die meisten Ausgaben und machen einen Anteil von 54% unter den Konsumenten aus. Zudem ändert sich das Surf-Verhalten von Konsumenten hinsichtlich des Zugangsmediums. Das Handy als Hauptquelle für den Kundenkontakt wird immer bedeutender. Die Zukunft des Einzelhandels ist aber keine Frage des Vertriebskanals, sondern der klaren Positionierung und Ausrichtung auf grundlegende Kundenbedürfnisse wie die Erwartungen der Konsumenten nach Einkaufserlebnissen einerseits sowie hinsichtlich preisgünstiger und schneller Routineeinkäufe andererseits.

Ihr Schlaf in besten Händen – Bettenfachhandel in der digitalisierten Welt

Der Geschäftsführer der Betten Rid GmbH in München, Robert Waloßek, berichtete darüber, wie sein Unternehmen auf die Digitalisierung und die Veränderung im Kaufverhalten des Kunden reagiert. In Zeiten, in denen Kunden sehr gut informiert sind und online wie offline einkaufen, misst er der Schaffung von Einkaufserlebnissen und der Verzahnung digitaler Kanäle mit dem stationären Geschäft eine hohe Bedeutung zu. Auch die Wareninszenierung sowie die kontinuierliche Verfügbarkeit von Waren sind für den Erfolg ausschlaggebende Faktoren. Die Veranstaltung von Events sorgt durch Emotionalisierung für eine stärkere Kundenbindung. Die Grenzen zwischen Handel, Dienstleistung, Gastronomie und Entertainment lösen sich zunehmend auf. Die Differenzierung im Wettbewerb durch Kompetenz und das

Angebot von individualisierten Produkten sind für sein Unternehmen von großer Bedeutung. Die neue Strategie ist nicht zuletzt der Kunden- und Mitarbeiterbefragung aus dem Jahr 2012 zu verdanken. Nach Herrn Waloßek wurde, ausgehend von dieser Befragung, die Zielgruppe seines Unternehmens ausgeweitet. Während bis vor einigen Jahren nur der konservativetablierte, traditionelle Kunde angesprochen wurde, will sein Unternehmen nun auch die sogenannte »moderne« Zielgruppe, für die vor allem Selbstverwirklichung im Mittelpunkt steht, erreichen. Für die gezieltere Ansprache dieser Zielgruppen ist sein Unternehmen Kooperationen mit Schlafberatern und Orthopäden eingegangen. So haben ihre Kunden die Möglichkeit, sich bei Schlaf- oder Rückenproblemen direkt an diese Experten zu wenden und sich beraten zu lassen. Auch branchenübergreifende Zusammenarbeit innerhalb des Einzelhandels findet statt. Einige alt eingesessene Handelsfamilien Münchens haben sich zu einer Wertegemeinschaft zusammengeschlossen und bieten ihren Kunden beispielsweise gemeinsame Kundenaktionen an.

Branchenforum 3: Konjunkturelle Entwicklung im Bausektor

Ludwig Dorffmeister und Matijas Kocijan

In den vier Jahren 2012 bis 2015 haben die Bauinvestitionen hierzulande insgesamt um nur 1,6% zugenommen. Im Gegensatz dazu dürften die Bauleistungen 2016 um mehr als 3% und 2017 dann um nahezu 2% wachsen (vgl. Tab. 3). Die stärksten Impulse kommen dabei aus dem Wohnungsneubau, während die Maßnahmen im Wohngebäudebestand alles in allem weiter zurückgehen werden. Aber auch die gewerblichen sowie die öffentlichen Bauaktivitäten dürften – nach Rückgängen im vergangenen Jahr – bis 2017 wieder zulegen. Für 2018 geht die Prognose von einer rückläufigen Nachfrage im Wirtschaftsbau aus. Wohnungsbau und öffentlicher Bau werden hingegen weiter wachsen – allerdings mit deutlich reduziertem Schwung.

Wohnungsneubau profitiert von vorübergehenden Sondereffekten, ...

Im Wohnungsbau sind die Neubaugenehmigungen zuletzt weiter kräftig gestiegen. Dabei ist das deutliche Plus bei den Wohnungen in neuerrichteten Mehrfamiliengebäuden wohl vorwiegend auf die Aktivitäten von Ländern und Kommunen in Folge des sehr großen Zustroms von Flüchtlingen zurück-

zuführen. Aufgrund des massiven Drucks auf die Gemeinden, rasch zusätzlichen Wohnraum zu schaffen, wurden seit dem Herbst 2015 »alle Hebel in Bewegung gesetzt«, was etwa die Baulandbereitstellung, die Genehmigungsprozesse als auch die Wohnungsbauaktivitäten der öffentlichen Hand betrifft. Mittelfristig wird die Schlagzahl aber nicht zu halten sein. Der private Wohnungsbau wird die dadurch entstandene Lücke – aufgrund der zahlreichen Probleme wie Baulandknappheit, hohe Bau(neben)kosten oder Anwohnerproteste – jedoch nicht vollständig schließen, geschweige denn die Genehmigungszahlen weiter erhöhen können.

Auch im Ein- und Zweifamilienhausbau gibt aktuell ein Sondereffekt den Ton an. Denn durch die Verschärfung der Energieeinsparverordnung (EnEV) zum 1. Januar 2016 haben zahlreiche potenzielle Bauherren ihre Vorhaben zeitlich vorgezogen. Durch die rechtzeitige Eingabe eines Bauantrags bis zum Jahresende 2015 dürfen diese nun noch nach den »alten«, kostengünstigeren Vorschriften bauen. Aufgrund des damit einhergehenden »Vorratscharakters« vieler Genehmigungen wird die Umsetzung allerdings einen längeren Zeitraum in Anspruch nehmen als unter »normalen« Umständen. Die Baunachfrage nach neuen Ein- und Zweifamilienhäusern wird sich mittelfristig wohl nicht wesentlich beleben. Daraus resultiert für die Jahre 2017 und 2018 eine schwächere Genehmigungstätigkeit als 2016, da insbesondere im ersten Halbjahr 2016 die meisten der eingereichten Bauanträge genehmigt werden dürften, die noch kurz vor dem Jahreswechsel eingereicht worden waren.

Tab. 3
Bauinvestitionen in Deutschland nach Bauarten 2009 bis 2018
Verkettete Volumenangaben in Mrd. Euro (Referenzjahr: 2010)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^{a)}	2017 ^{a)}	2018 ^{a)}
Wohnungsbau	127,76	133,27	146,58	151,55	150,39	154,84	157,09	163,4	167,5	168,3
Nichtwohnbau	102,08	103,86	109,85	106,20	104,41	104,82	103,37	105,4	106,5	106,3
davon:										
gewerblicher Bau	69,71	70,59	75,74	74,94	73,20	73,31	72,49	73,6	74,1	73,4
- gew. Hochbau	54,89	54,58	59,28	58,81	57,41	57,47	56,79	57,4	57,6	57,1
- gew. Tiefbau	14,85	16,01	16,46	16,12	15,79	15,84	15,69	16,2	16,4	16,3
öffentlicher Bau	32,36	33,27	34,11	31,25	31,19	31,50	30,86	31,8	32,5	32,9
- öff. Hochbau	12,55	13,84	13,61	11,70	11,58	11,11	10,74	11,1	11,3	11,6
- öff. Tiefbau	19,80	19,43	20,51	19,55	19,61	20,39	20,12	20,7	21,1	21,4
Insgesamt	229,84	237,12	256,42	257,73	254,79	259,62	260,43	268,8	274,0	274,6
Reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^{a)}	2017 ^{a)}	2018 ^{a)}
Wohnungsbau	- 3,4	- 4,3	10,0	3,4	- 0,8	3,0	1,5	4,0	2,5	0,5
Nichtwohnbau	- 3,4	1,7	5,8	- 3,3	- 1,7	0,4	- 1,4	2,0	1,1	- 0,2
davon:										
gewerblicher Bau	- 5,1	1,3	7,3	- 1,1	- 2,3	0,1	- 1,1	1,5	0,6	- 0,9
- gew. Hochbau	- 6,3	- 0,6	8,6	- 0,8	- 2,4	0,1	- 1,2	1,0	0,5	- 1,0
- gew. Tiefbau	- 0,9	7,8	2,8	- 2,1	- 2,0	0,3	- 0,9	3,5	1,0	- 0,5
öffentlicher Bau	0,6	2,8	2,6	- 8,4	- 0,2	1,0	- 2,0	3,0	2,2	1,3
- öff. Hochbau	7,1	10,3	- 1,7	- 14,0	- 1,0	- 4,1	- 3,3	3,0	2,5	2,0
- öff. Tiefbau	- 3,1	- 1,9	5,5	- 4,7	0,3	4,0	- 1,3	3,0	2,0	1,0
Insgesamt	- 3,4	3,2	8,1	0,5	- 1,1	1,9	0,3	3,2	1,9	0,2

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

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Tab. 4
Wohnungsgenehmigungen und -fertigstellungen in Deutschland nach Gebäudearten 2009 bis 2018
 1 000 Wohnungen

Genehmigungen	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^{a)}	2017 ^{a)}	2018 ^{a)}
In neu errichteten Wohngebäuden	153,7	164,6	200,1	212,6	237,3	246,0	268,0	310	285	285
davon in:										
Ein- und Zweifamiliengebäuden	90,1	94,7	111,3	106,7	110,3	107,3	116,0	125	105	110
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	63,7	69,9	88,8	105,9	127,0	138,7	151,9	185	180	175
Sonstige Genehmigungen ^{c)}	23,8	23,0	28,3	28,5	35,2	39,1	45,3	55	55	45
Wohnungen insgesamt	177,6	187,6	228,3	241,1	272,4	285,1	313,3	365	340	330
Fertigstellungen	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^{a)}	2017 ^{a)}	2018 ^{a)}
In neu errichteten Wohngebäuden	136,5	140,1	161,2	176,6	188,4	216,1	216,7	260	275	285
davon in:										
Ein- und Zweifamiliengebäuden	83,9	85,4	97,0	100,3	102,2	106,8	102,7	120	115	105
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	52,6	54,7	64,2	76,3	86,2	109,3	114,0	140	160	180
Sonstige Fertigstellungen ^{c)}	22,5	19,7	21,9	23,8	26,4	29,2	31,0	40	50	50
Wohnungen insgesamt	159,0	159,8	183,1	200,5	214,8	245,3	247,7	300	325	335

^{a)} Prognose des ifo Instituts. – ^{b)} Einschließlich Wohnungen in Wohnheimen. – ^{c)} In bestehenden Gebäuden (saldiert) sowie in neu errichteten Nichtwohngebäuden.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

Beide Effekte zusammengenommen führen dazu, dass die Wohnungsgenehmigungen in neuerrichteten Wohngebäuden 2016 mit insgesamt 310 000 Wohneinheiten um rund 40 000 über dem Wert des Vorjahres liegen werden (vgl. Tab. 2). Die oben beschriebenen, negativen Effekte führen dann aber zu einer Abschwächung der Genehmigungstätigkeit auf nur noch rund 285 000 Einheiten im kommenden Jahr.

... wird aber seine Ziele verfehlen

Zusammen mit den »sonstigen Genehmigungen« – dies betrifft genehmigte Wohnungen in bestehenden Gebäuden sowie in neuen Nichtwohngebäuden – dürfte die Genehmigungszahl für 2016 sogar bei etwa 365 000 Wohnungen liegen. Wegen diverser Verzögerungen im Genehmigungs-, Planungs- und Bauprozess werden die Fertigstellungen aber weiter deutlich hinterherhinken. Zudem spricht einiges für eine geringere Realisierungsquote. So dürften etliche Vorhaben, die während des Höhepunkts des Flüchtlingszustroms von den Gemeinden geplant wurden, nicht umgesetzt werden, da sich inzwischen das Ausmaß des Zuzuges deutlich verringert hat. Zusammen mit der eher schleppenden Kapazitätsausweitung im Ausbaugewerbe ist davon auszugehen, dass das vorgegebene Ziel von 350 000 bis 400 000 Wohnungsfertigstellungen pro Jahr bis 2018 nicht erreicht werden wird. Auch für spätere Jahre stehen die Chancen nicht besonders gut, solange nicht wesentliche Hürden bei der Baulandversorgung aus dem Weg geräumt, die Vielzahl an Vorschriften sichtlich reduziert und beispielsweise lokale Engpässe bei der Verkehrsinfrastruktur zügig beseitigt werden.

In den zehn Jahren 2006 bis 2015 wurde jedes Jahr beträchtlich mehr in den Wohnungsbestand investiert als in

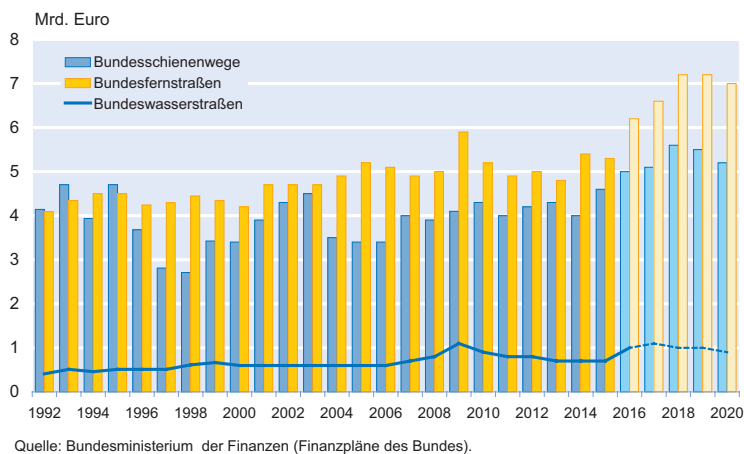
jedem Jahr in der ersten Hälfte des ersten Jahrzehntes nach der Jahrtausendwende. Der bis 2005 aufgelaufene Investitionsrückstand wurde somit merklich abgebaut. Im Gegensatz zum Wohnungsneubau dürfte sich in den kommenden Jahren der Umfang der Bestandsmaßnahmen rückläufig entwickeln – auch wenn nicht von erheblichen Einbußen auszugehen ist. Für insgesamt leicht zurückgehende Bestandsleistungen spricht zudem die Tatsache, dass die Energiepreise wesentlich gesunken sind und nunmehr vermehrt die »problembehafteten« Immobilien mit Modernisierungen an der Reihe sind. Darunter fallen etwa Wohnungen in Regionen mit sinkenden Mieten oder Wohngebäude, deren Eigentümer nicht über die nötigen finanziellen Mittel verfügen.

Die kontinuierlichen Einbußen im noch immer wesentlich wichtigeren Bestandsmarkt werden die Zuwächse im Neubausegment teilweise ausgleichen. Es bleibt jedoch für die Wohnungsbauinvestitionen insgesamt im laufenden Jahr ein noch immer beachtlicher Anstieg von rund 4%. Mit nachlassender Dynamik im Neubaubereich wird sich das Wachstum im Wohnungsbau bis 2018 dann auf 0,5% verringern.

Wirtschaftsbau mit Seitwärtsbewegung auf ansehnlichem Niveau

Die Bauleistungen, die von Unternehmen in Auftrag gegeben werden, liegen aktuell auf einem recht passablen Niveau. Momentan werden – in preisbereinigter Betrachtung – jährlich rund 7 Mrd. Euro mehr in gewerbliche Bauten investiert als noch 2005. Allerdings war seit dem Jahr 2011 keine größere Ausweitung der Bautätigkeit mehr zu beobachten.

Abb. 11

Investitionsausgaben des Bundes in die Bundesverkehrsinfrastruktur

Abgesehen von den konjunkturellen Schwankungen bewegt sich der Markt seit einigen Jahren seitwärts. Daran wird sich bis Ende 2018 vermutlich auch wenig ändern.

Die zwischenzeitlich gestiegene Zahl an Neubauanträgen wird sich in den Jahren 2016 und 2017 vermutlich positiv auf die Hochbaunachfrage auswirken, allerdings zu keiner erheblichen Ausweitung der Hochbautätigkeit führen. Dieser kleine »Zwischenspurts« dürfte auch mit einer eher zurückhaltenden Neubauanfrage in den Vorjahren zu tun haben. Insgesamt gehen vom gewerblichen Hochbau deutlich schwächere Impulse aus als vom Tiefbau. Dafür zeichnen sich unter anderem das nur noch moderate Wachstum der Auslandsnachfrage nach heimischen Produkten oder die zunehmende Auslandsproduktion verantwortlich. Neben einer Verschlechterung des inländischen Investitionsklimas agieren die Firmen aber auch wegen diverser geopolitischer Krisen und anderer Unsicherheitsfaktoren, wie der Brexit-Entscheidung, weiterhin vorsichtig.

Der wieder etwas kräftigere Anstieg der gewerblichen Baunachfrage in den Jahren 2016 und 2017 resultiert insbesondere aus zwei Sondereffekten, von denen der Wirtschaftstiefbau profitiert. Einerseits hat der Bund seine Zuschüsse an die Deutsche Bahn AG für Investitionen in die Bundesschienenwege inzwischen deutlich angehoben. Andererseits macht sich auch die Breitbandförderung des Bundes für unterversorgte ländliche Gebiete vorübergehend positiv bemerkbar. Dämpfend wirkt hingegen die ungünstige Entwicklung im wichtigen Energiebereich.

Während der Wirtschaftshochbau in den beiden Jahren 2016 und 2017 insgesamt um lediglich 1½% wachsen dürfte, wird der Tiefbau im selben Zeitraum voraussichtlich um rund 4½% zulegen. Für das Jahr 2018 ist hingegen in beiden Teilsegmenten von einem Rückgang auszugehen. Der Gewerbebau insgesamt dürfte dann um knapp 1% schrumpfen.

Öffentlicher Bau profitiert von höheren Investitionen des Bundes ...

Gemessen an den Bauinvestitionen stellt der öffentliche Bau die mit Abstand kleinste der drei Bausparten dar. So kam die öffentliche Baunachfrage 2015 lediglich auf knapp 35 Mrd. Euro, während auf den Wohnungsbau fast 180 Mrd. Euro und auf den Wirtschaftsbau gut 80 Mrd. Euro entfielen (jeweils zu Preisen von 2015). Die öffentlichen Auftraggeber lenken durchschnittlich fast zwei Drittel ihrer jährlichen Bauausgaben in den Tiefbaubereich. Gemäß der aktuellen ifo-Prognose dürfte dieses Segment in den Jahren 2016 bis 2018 in der Summe um gut 6% wachsen.

Ein wesentlicher Grund für diese günstige Entwicklung ist die derzeitige Investitionsoffensive des Bundes. So sind gegenwärtig zwei Investitionsprogramme im Gange, die unter anderem den Bundesfernstraßen sowie den Bundeswasserwegen zugutekommen (vgl. Abb. 11). Im Fernstraßenbau dürften die Bauausgaben auch über das Jahr 2018 hinaus hoch gehalten werden, da mit der für Mitte 2018 geplanten Ausweitung der Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen das dann erreichte jährliche Investitionsniveau stabilisiert werden soll.

... und der weiteren Verbesserung der kommunalen Finanzlage

Neben den Bundesländern, von denen einige inzwischen deutlich vergrößerte Investitionsspielräume vorfinden, blicken auch etliche Gemeinden wieder positiver in die Zukunft. Hauptgrund dafür sind die wiederholten finanziellen Zugeständnisse des Bundes. Zuletzt ist der Bund den Ländern und Gemeinden bei den Folgekosten der Flüchtlingszuwanderung sowie bei der Neuordnung des Bundesfinanzausgleichs entgegengekommen. Überdies wurde kürzlich die Verdopplung des Investitionsfonds für finanzschwache Kommunen von insgesamt 3,5 auf nun 7 Mrd. Euro bis zum Jahr 2020 beschlossen. Positiv dürfte sich auch die bereits zugesagte finanzielle Entlastung der Kommunen um 5 Mrd. Euro ab 2018 auswirken. Bei all diesen Zuweisungen darf jedoch nicht vergessen werden, dass die Finanzlage in vielen Kommunen immer noch als problematisch eingeschätzt wird. Vor allem die überproportional steigenden Sozialausgaben werden etlichen Gemeinden auch weiterhin das Leben schwer machen.

Für den öffentlichen Hochbau geht die Investitionsprognose von einem Anstieg in den drei Jahren bis 2018 von insgesamt gut 7½% aus. Der gesamte öffentliche Bau dürfte bis dahin um mehr als 6½% wachsen. Preisbereinigt dürften

die öffentlichen Bauausgaben 2018 um gut 2 Mrd. Euro über dem Wert des Jahres 2015 liegen.

Binnenwanderung im Zeichen des »Schwarmverhaltens«

Der erste externe Expertenbeitrag behandelte das Thema »Wohnungsnachfrage angesichts von Binnenwanderung, Flüchtlingszuwanderung und Leerständen«. So erinnerte Lukas Weiden, empirica ag, an gar nicht so weit zurückliegende Zeiten, in denen die weitere Entspannung an den deutschen Wohnungsmärkten im Zentrum der öffentlichen Diskussion stand. Inzwischen hat sich die Situation aber grundlegend verändert, und in einigen Regionen liegt ein ausgeprägter Wohnungsmangel vor.

Weiden stellte daher eingangs die Frage, woher eigentlich die Wohnungsknappheit angesichts einer lange Zeit schrumpfender Bevölkerung herrührt. Der Analyse von empirica zufolge, spielt dabei das sogenannte Schwarmverhalten der Berufsanfänger, abgebildet in der Altersgruppe der 25- bis unter 34-Jährigen, eine entscheidende Rolle. Bildlich gesprochen, steigen die Angehörigen dieser Altersgruppe wie Vögel aus der Fläche auf und finden sich in bestimmten »attraktiven« Städten in Schwärmen zusammen. Hierzu zählen neben den »üblichen Verdächtigen« wie München oder Berlin auch etwa Leipzig oder Offenbach.

Bislang ist allerdings noch nicht richtig klar, was eine Stadt zu einer Schwarmstadt macht. Auf jeden Fall stellt das Wachstum des lokalen Arbeitsplatzangebotes eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung dar. Vielmehr ist es nämlich häufig so, dass viele Zugezogene dieser Altersgruppe lediglich im nahen Umland der Schwarmstadt oder sogar in weiter entfernten Regionen arbeiten, Stichwort »Auspendler«. Eine begünstigende Voraussetzung dieser Entwicklung ist darüber hinaus sicherlich die wesentlich schwächere Besetzung der jüngeren Altersgruppen. So gibt es in zahlreichen Regionen mittlerweile aufgrund fehlenden »Nachwuchses« keine Sportvereine mehr.

Die Berufseinsteiger finden sich dagegen überwiegend an ausgewählten Orten zusammen. Vermutlich wird sich das Schwarmverhalten in den nächsten Jahren weiter verstärken, denn die gestiegene Attraktivität dieser Städte zieht weitere, jüngere Leute an. Auf der anderen Seite dürften auch die Unternehmen darauf reagieren und gerade dort in neue Arbeitsplätze investieren. Zudem werden auch die ursprünglich jungen Schwärmer immer älter und sesshaft; irgendwann gründen sie auch eine Familie. Konzentriert sich der Nachwuchs dann ebenfalls auf die Schwarmstädte, verstärkt sich die Entwicklung weiter.

Aus dem Schwarmverhalten resultieren, kurz gesagt, zwei Probleme. Zum einen führt es zu Wohnungsknappheit in

den wenigen Schwarmstädten. Zum anderen verstärkt es den Leerstand in vielen anderen Regionen. Gelingt es, dass jüngere Menschen vermehrt in den Schrumpfungsregionen gehalten werden können, dann könnten die daraus resultierenden ungünstigen Entwicklungen abgemildert werden. Bezogen auf die aktuelle Flüchtlingsproblematik würde deshalb einiges für eine konsequente Umsetzung der inzwischen beschlossenen Wohnortauflage sprechen.

Niederländische Baurechtsreform – ein Vorbild für Deutschland?

Han Joosten, Leiter Marktforschung BPD Deutschland/Niederlande, warb in seinem Vortrag mit dem Titel »Bau- und Planungsrecht in den Niederlanden: Weshalb sich das Leben schwer machen, wenn es auch einfach geht« für umfassende Reformen im deutschen Baurecht. Noch während der zurückliegenden Wohnungsmarktkrise stand auch im niederländischen Bausektor die »Risikominimierung« stark im Vordergrund. Joosten umschrieb diese Situation mit den Worten: »Pech sollte es nicht mehr geben.« Die Vielzahl an Regelungen im Planungs- und Baurecht verteuerten die Vorhaben allerdings deutlich.

Dies führte zur Überlegung, Vorschriften und Normen deutlich zu reduzieren – zu »entschlacken«. Die Menschen sind nämlich nicht glücklich und wohnen zufrieden, weil das Baugesetzbuch ihnen das verspricht, sondern weil das Wohnumfeld und ihre Wohnung ihren Bedürfnissen und Wünschen entsprechen. Bauvorhaben sollen sich deshalb weniger stark an zahlreichen Vorschriften orientieren, sondern gemeinsam von Verwaltung und Bürgern abgestimmt werden. Dabei gilt das Prinzip, dass die Verwaltung nichts anfasst, was schon positiv zwischen Projektentwickler und Bürgern läuft. Der Initiator der Bauvorhaben ist vor allem dafür verantwortlich, dass einerseits das öffentliche Interesse gewahrt wird und andererseits Kosten und Risiken transparent kommuniziert werden.

Mit dem neuen niederländischen Umgebungsgesetz werden ab 2018/2019 die Kommunen lediglich noch einen Umgebungsplan, der sämtliche Bebauungspläne, lokale Gesetze, Verordnungen und Vorschriften umfasst, benötigen. Alle Informationen sind dabei für den Bürger und den Unternehmer digital verfügbar. Die Abstimmung und Prüfung von Genehmigungsverfahren soll ebenfalls digital stattfinden, so dass das Verfahren drastisch beschleunigt wird. Bereits seit 2015 brauchen Projektentwickler nur noch eine Genehmigung, die alle benötigten Genehmigungen (z.B. Brandschutz, Umwelt, Energie) beinhaltet.

Der Referent stellte der deutschen Politik die Grundsatzfrage, ob eine Risikominimierung immer erstrebenswert sei. Er empfahl, unter anderem die Vorschriften im Baugesetzbuch um ein Viertel zu reduzieren und eine stärkere Digitalisierung vorzunehmen.

Branchenforum 4: Konjunkturelle Entwicklung im Dienstleistungssektor

Gernot Nerb und Przemyslaw Wojciechowski

Nach einem eher durchwachsenen Start in das Jahr 2016 setzte sich ab Jahresmitte wieder eine deutliche Besserung des Geschäftsklimas im Dienstleistungssektor durch. Zuletzt (Oktober) lag der Wert des Geschäftsklimaindikatoren nur geringfügig unter seinem bisherigen Höchststand vom Dezember 2015. Im vierten Quartal dürften die industrienahen Dienstleister zunehmend von der rascher steigenden Exportnachfrage in der Industrie und der sich belebenden Investitionskonjunktur profitieren. Die konsumnahen Dienstleister werden weiterhin von der lebhaften Nachfrage der privaten Haushalte begünstigt.

Der Dienstleistungssektor hat sich klar zum Jobmotor in Deutschland entwickelt. Im Zuge des Baubooms und des allgemein günstigen konjunkturellen Umfelds, wurden die Personalplanungen allerdings auch in den anderen Bereichen (Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe und Handel) zunehmend auf Expansion ausgerichtet. Dies wird durch das ifo Beschäftigungsbarometer gezeigt, in das die Personalplanungen der im Konjunkturtest befragten Firmen eingehen.

Die aus konjunktureller Sicht besonders interessanten unternehmensnahen Dienstleistungen werden – gemessen an den Umsatzzahlen zu jeweiligen Preisen – in diesem Jahr um fast 4%, 2017 um knapp 3,5% und 2018 um knapp 4% zulegen. Verglichen mit den Wachstumsraten des nominalen Bruttoinlandsprodukts, liegen diese Zuwächse jeweils rund einen halben Prozentpunkt höher.

Blick in die einzelnen Dienstleistungsbranchen

Nach Angaben der Bundesvereinigung Logistik (BLV) wurde in den Branchen **Verkehr und Lagerei (Transportwesen)** im Jahr 2015 branchenübergreifend ein Umsatz in Höhe von rund 240 Mrd. Euro erzielt. Damit ist die Logistik in Deutschland die drittgrößte Branche nach der Automobilindustrie und dem Maschinenbau. Die Branche ist stark von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig. Neben konjunkturellen Einflussfaktoren begünstigen weiterhin der anhaltende Trend zu einer möglichst geringen Lagerhaltung bei den Auftraggebern

der Transportfirmen sowie der schnell wachsende E-Commerce die Nachfrage nach schnellen, zuverlässigen Transporten über häufig weite Strecken. In den ersten vier Monaten des Jahres 2016 expandierte der nominale Umsatz im deutschen Internet- und Versandhandel um knapp 6% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Diese Nachfragersteigerung strahlt auf die Kurier-, Express- und Paketbranche aus. Im vergangenen Jahr stiegen die Zahl der Sendungen um 5,9% und der Umsatz um 4,6%. Auch 2016 sind im Transportsektor leichte Zuwächse zu erwarten. Das Jahr begann relativ schwach, da offensichtlich gegen Ende letzten Jahres die Unternehmen in Deutschland, speziell in der Industrie, ihre Lager in Erwartung einer anziehenden Konjunktur aufstockten. Mittlerweile sind die Indikatoren für die Konjunktur insgesamt und auch für das Transportgewerbe nach oben gerichtet. 2016 dürfte die Beförderungsmenge im Landverkehr um 1,6% steigen. Für den Seeverkehr, der 2015 um 2,7% geschrumpft war, nicht zuletzt wegen der Rückgänge im Warenaustausch mit Russland und Asien, zeichnet sich in diesem Jahr ein Wachstum von 2,4% ab. Auch die Luftfracht dürfte auf den

Abb. 12
Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen

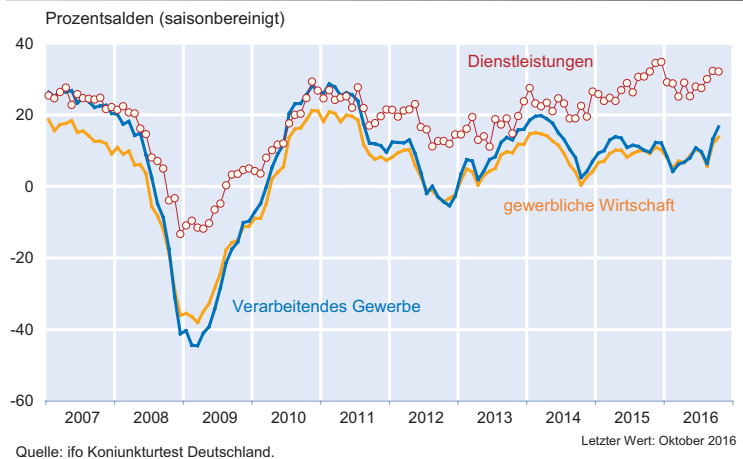


Abb. 13
Dienstleistungen

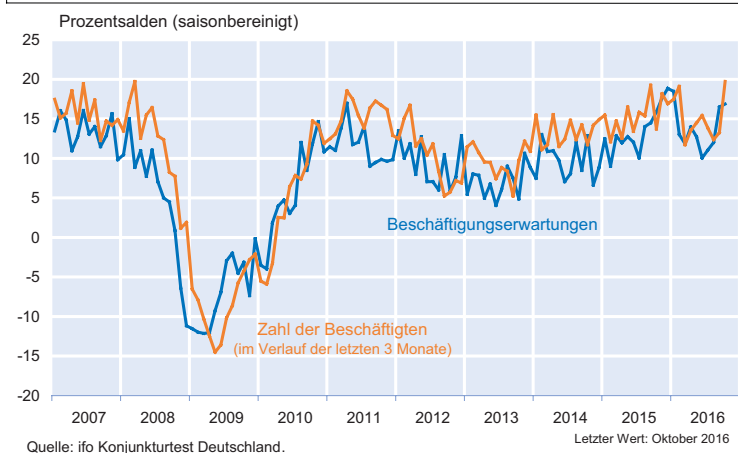
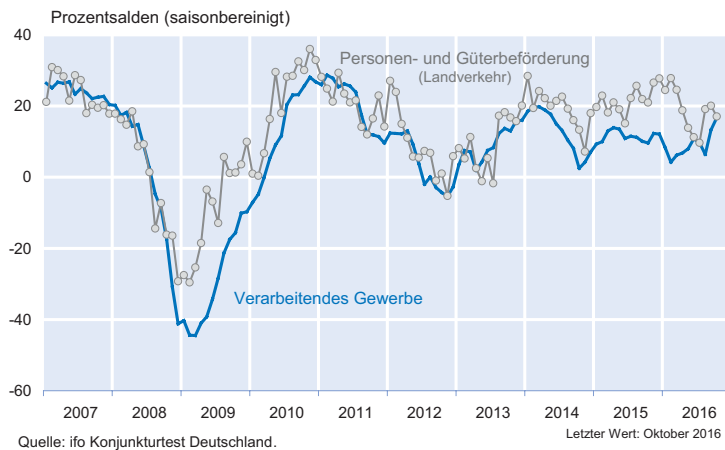


Abb. 14
Vergleich des Geschäftsklimas: Transport und Verarbeitendes Gewerbe



Wachstumspfad zurückkehren und um 1,0% expandieren, nachdem 2015 ein leichter Rückgang (-0,1%) stattfand. In den kommenden zwei Jahren ist mit einer Fortsetzung des leicht steigenden Aufwärtstrends beim Transportvolumen zu rechnen.

Die **Software- und DV Dienstleistungsbranche** befindet sich in glänzender Verfassung. Die digitale Revolution treibt die Umsatzentwicklung in neue Höhen. Die Stimmungskennzeichen des ifo Konjunkturtests unterstreichen die gute konjunkturelle Entwicklung dieser Hightech-Branche. Der mit Abstand wichtigste Engpassfaktor ist der Fachkräftemangel (44% der Firmen). Nach den ersten drei Monaten ergab sich laut amtlicher Statistik gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum im Bereich der Informationstechnologie ein Umsatzplus von 10,6%. Noch etwas besser verlief die Entwicklung in der Sparte »Datenverarbeitung, Hosting und Webportale« (13,3%).

Die Umsatzentwicklung der **Werbeagenturen** ist weiterhin sehr unterschiedlich in den einzelnen Unternehmen. Während die großen Agenturen ihre Umsätze überwiegend ausbauen konnten, leiden gerade die kleineren Unternehmen dieser Branche unter dem Vormarsch der Online-Werbung. Insgesamt gilt das Geschäftsklima in der Branche laut ifo Konjunkturtest als gut, allerdings deutlich weniger stark ausgeprägt als in den baunahen Dienstleistungssparten oder im IT-/Softwarebereich. Der Umsatzzuwachs in 2016 dürfte 1% nicht überschreiten, mit den jedoch bereits angesprochenen starken Unterschieden in den einzelnen Unternehmen.

Eine der Haupttriebkraft für Reiseausgaben ist die Entwicklung des privaten Verbrauchs. Hier bleiben die Rahmenbedingungen für **Reisebüros** weiterhin recht günstig:

Die Indikatoren deuten sogar auf ein sich noch beschleunigendes Expansionstempo hin. Schließlich werden die Lohneinkommen bei fortgesetztem Beschäftigungsaufbau und steigenden Löhnen merklich zunehmen. Zudem werden aufgrund der außergewöhnlich kräftigen Rentenanpassung zur Mitte des laufenden Jahres die monetären Sozialleistungen im Jahresdurchschnitt kräftig steigen. Während von der Einkommenseite die Ampel für steigende Reiseausgaben der deutschen Verbraucher auf grün steht, versichern Unruhen und Terroranschläge die Kunden. Aller Erfahrung nach bremsen diese Faktoren die Reiselust jedoch nur kurzzeitig. Sollten, wie hier erwartet wird, die Kunden ihre Reisezurückhaltung bald wieder aufgeben

und vermehrt kurzfristig buchen, könnte sich der Branchenumsatz auf hohem Niveau stabilisieren. Insgesamt dürften die von den Reisebüros laufenden Umsätze um ca. 2% in 2016 zulegen.

Vom Gesamtumsatz der Branche **Vermietung beweglicher Sachen** im Jahr 2015 in Höhe von rund 25 Mrd. Euro entfielen etwa 15 Mrd. Euro auf Autovermietung und 10 Mrd. Euro auf Maschinenvermietung. In beiden Teilsparten lag das Umsatzwachstum im letzten Jahr bei gut 3%. Innerhalb der Maschinenvermietung verzeichneten die Baumaschinenvermieter ein unterdurchschnittliches Umsatzplus von 1,5%. Auch für das laufende Jahr sind die Anbieter, die hauptsächlich Industriekunden als Abnehmer haben – das sind vor allem die Vermieter von Flurförderfahrzeugen wie etwa Gabelstapler und Arbeitsbühnen (Höhenzugangstechnik) – optimistischer gestimmt als die Unternehmen, die hauptsächlich vom Baugewerbe abhängen. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Marktdurchdringung von gemieteten Baumaschinen in Deutschland über 50% beträgt und damit bereits sehr hoch ist. Auf der anderen Seite profitieren

Abb. 15
Vergleich des Geschäftsklimas: Reisebüros und Reiseveranstalter und Dienstleistungen

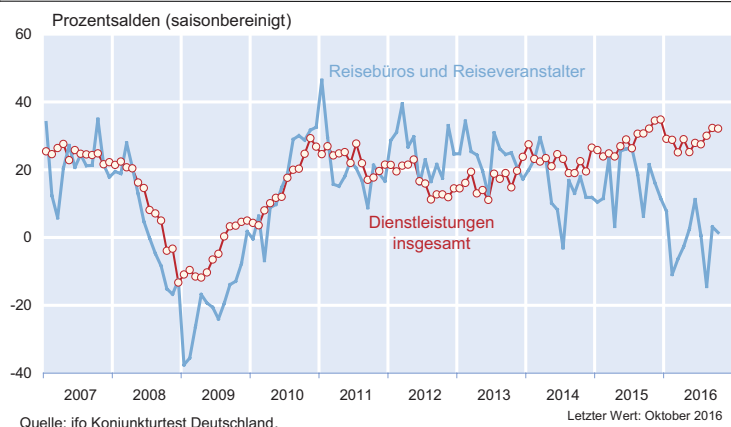
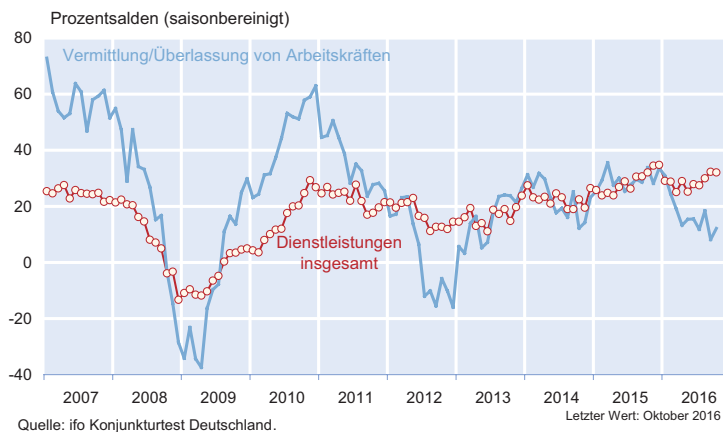


Abb. 16
Vergleich des Geschäftsklimas: Vermittlung/Überlassung von Arbeitskräften und Dienstleistungen



die Maschinenvermieter außerhalb des Baugerätesektors weiterhin stark vom Trend zum Outsourcing, wodurch ihre Umsätze stärker steigen, als es allein von der Konjunktur angezeigt ist. Die Konjunktur-Umfrage-Ergebnisse sprechen für die Branche insgesamt in diesem Jahr für eine ähnliche Umsatzwachstumsrate wie in 2015 (rund 3%). Diese Größenordnung des Umsatzwachstums zeichnet sich auch für die Jahre 2017 und 2018 ab.

In der Branche **Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften** wurde 2014 ein Gesamtumsatz von 37,8 Mrd. Euro erzielt, von dem ein Großteil (80%) auf die befristete Überlassung von Arbeitskräften entfiel. Die vorläufigen amtlichen Zahlen für die Umsatzentwicklung bis zum ersten Halbjahr 2016 bestätigen die sehr günstigen Entwicklungen in der Branche. Das Umsatzwachstum beschleunigte sich in der befristeten Überlassung von Arbeitskräften, und die Jahreswachstumsrate wurde für das erste Halbjahr 2016 vom Statistischen Bundesamt auf über 9% taxiert. Die aktuelle Auftragsituation im Verarbeitenden Gewerbe und die bereits sehr hohe Kapazitätsauslastung in allen Bereichen dürften zu einer weiterhin positiven Umsatzentwicklung der Branche führen. 2016 dürften die Umsätze aus den genannten Gründen um mehr als 10% steigen. Für die kommenden zwei Jahre wird der Umsatzanstieg weniger dynamisch ausfallen. Hier werden die ab 1. April 2017 greifenden neuen Regelungen (Höchstüberlassungsdauer von 18 Monaten und »Equal Pay« nach neun Monaten) ihren Tribut fordern.

Architektur- und Ingenieurbüros profitieren stark vom aktuellen Boom in der Baubranche. Die realen Bauinvestitionen stiegen 2015 zwar lediglich um 0,3% im Vergleich zum Vorjahr, dürften jedoch 2016 mit 4% spürbar zulegen, insbesondere im Wohnungsbau. 2017 werden die realen Bauinvestitionen aller Voraussicht nach weiter zunehmen, jedoch mit knapp 2% etwas weniger stark. Diese Bauinvestitionen können weiterhin nicht den Bedarf an neuem Wohnraum decken, der nach einer Schätzung der Bundesregierung bei rund 350 000 Wohnungen jährlich liegt. Die Auf-

tragsituation für die Architekten und Ingenieure sieht dementsprechend positiv aus. Die benötigten zusätzlichen Personaleinstellungen scheitern oftmals am Fachkräftemangel, der mit zunehmender Auslastung der Personalkapazitäten die Geschäftstätigkeit hemmt. Dennoch haben die steigenden Bauinvestitionen für die Umsatzentwicklung einen sehr günstigen Effekt. 2016 dürften die Umsätze um knapp 5% und in den Jahren 2017 sowie 2018 um jeweils weitere 4% steigen.

In der **Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung** wurde 2014 laut der Umsatzsteuerstatistik ein Umsatz von 47,4 Mrd. Euro erzielt. Die Rechts- und Steuerberatungen

haben hieran mit jeweils rund 40% den größten Anteil. Mit der Einführung des Rotationsprinzips müssen die Wirtschaftsprüfer alle paar Jahre gewechselt werden, und der Wettbewerb dürfte wieder ein Stück weit geöffnet werden. Auch Steuerberater erhalten zunehmend Konkurrenz, denn seit der Einführung des Syndikus Steuerberater wächst die Anzahl der von den Steuerberatungskammern bestellten Syndizi. 2015 ist der Umsatz in der Rechts-, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung um 4% gestiegen. 2016 dürfte sich der Anstieg beschleunigen und nahezu 5,5% erreichen. In den folgenden Jahren wird der Umsatzanstieg an Dynamik verlieren und auf knapp 4% in 2017 bzw. knapp 3,5% in 2018 sinken.

Laut der Umsatzsteuerstatistik 2014 wurde in dem Bereich **»Unternehmens- und Public-Relations-Beratung«** ein Umsatz von gut 28 Mrd. Euro erzielt. Der weitaus größte Teil davon entfiel auf den Teilbereich Unternehmensberatung. Nur 5% des Branchenumsatzes des Jahres 2014 konnten der Public-Relations-Beratung zugeordnet werden. Laut dem Bundesverband Deutscher Unternehmensberater konnte der Umsatz der Unternehmensberater 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 7% erhöht werden. Vorläufige Zahlen des Statistischen Bundesamtes lassen erkennen, dass dieses dynamische Wachstum weiterhin anhält, denn für das erste Halbjahr 2016 wird ein Umsatzanstieg der Branche um knapp 9% gegenüber dem Vorjahr angegeben. Großer Treiber dieser Entwicklung dürfte die Digitalisierung sein. Da dieser Prozess in absehbarer Zeit nicht abgeschlossen sein dürfte, wird der Umsatz auch weiterhin dynamisch wachsen. Für 2017 und für 2018 ergibt sich ein prognostizierter Umsatzanstieg von 4,5% im Vergleich zum Vorjahr.

Das **Gastgewerbe** setzt sich aus den Bereichen Beherbergung und Gastronomie zusammen. 2014 wurde ein Umsatz von gut 74 Mrd. Euro erzielt. Hiervon entfiel mit mehr als 48 Mrd. Euro der weitaus größere Anteil auf die Gastronomie. Die Umsätze sind 2014 mit 11% im Vergleich zum Vorjahr recht deutlich gestiegen, jedoch ist die Ertragslage auf-

grund steigender Personalkosten zunehmend angespannt. Im Beherbergungsgewerbe waren im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zum Vorjahr rund 3% mehr Übernachtungen zu verzeichnen. Neben Privatreisen sind Geschäftsreisen eine Triebfeder der steigenden Anzahl an Übernachtungen. 2014 lagen die Umsätze bei rund 26 Mrd. Euro und sind nach vorläufigen Daten des Statistischen Bundesamtes 2015 um knapp 4,5% gestiegen. Die Umsätze – in konstanten Preisen – waren in der Gastronomie 2014 rückläufig und auch die Anzahl an Unternehmen fiel geringer aus. Insgesamt ist die Konkurrenzsituation im Gaststättengewerbe angespannt. Die anhaltende Konsumfreude der Bevölkerung lässt den Blick in die nahe Zukunft dennoch positiv ausfallen und spricht für eine weitere Umsatzsteigerung im nächsten Jahr.

Integration von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt am Beispiel einer Zeitarbeitsfirma

Die Referentenbeiträge beschäftigten sich mit dem Schwerpunktthema des diesjährigen Branchen-Dialogs, den Chancen und Herausforderungen der Zuwanderung. Ein Beispiel aus der Praxis, wie die Integration von Flüchtlingen in die Dienstleistungsbranche aussehen kann, ist das Integrationsprojekt der Zeitarbeitsfirma Eisen Personal-Service in Zusammenarbeit mit der DHL, einem Tochterunternehmen der Deutschen Post. Petra Eisen, Inhaberin der gleichnamigen Zeitarbeitsfirma in Nürnberg, und Emil Ebert von DHL stellten das Projekt, das im Juli dieses Jahres begann und ein halbes Jahr dauern soll, vor und berichteten von ihren bisherigen Erfahrungen. Nach einer Vorselektion stellte die Zeitarbeitsfirma Eisen 20 Flüchtlinge aus Syrien ein, die bei der Deutschen Post, DHL, im Paketdienst eingesetzt wurden. Die bisherigen Erfahrungen sind insgesamt betrachtet überwiegend sehr positiv. Insbesondere die geringe Anzahl an Abbrechern ist als positiv zu bewerten. Negativ zu Buche schlägt hingegen vor allem der hohe Betreuungsaufwand, nicht zuletzt infolge der erheblichen bürokratischen Anforderungen sowie infolge von Problemen bei der Verständigung – trotz Fortschritten bei der Spracherlernung. Auch der Arbeitstakt, der Wochenverlauf und die Feiertage sind für viele Flüchtlinge ungewohnt. Insgesamt zeichnet sich aber schon jetzt eine Übernahmewahrscheinlichkeit der syrischen Flüchtlinge in ein dauerhaftes Arbeitsverhältnis bei der Deutschen Post, DHL, in Höhe von mindestens 40% ab.

Integration von Flüchtlingen in die Speditions- und Logistikbranche

RAin Edina Brenner – Geschäftsführerin des Landesverbandes Bayerischer Spediteure e.V. (LBS) – berichtete von den Möglichkeiten der Integration von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt der Speditions- und Logistikbranche. Dieser

Wirtschaftsbereich beschäftigt bereits eine Vielzahl verschiedener Nationalitäten und steht Migranten seit jeher offen gegenüber. Aktuell wird vermehrt qualifiziertes Fachpersonal benötigt, dem die geflüchteten Personen derzeit jedoch aufgrund häufig fehlender Berufsausbildung nicht zuzurechnen sind. Dennoch bieten Asylsuchende aus den Ländern mit den größten Bleibeperspektiven ein großes Arbeitskräftepotenzial. Um einen Einblick in die bereits vorhandenen Qualifikationen und Erfahrungen der Asylbewerber zu erhalten, bietet der LBS den IdA KompetenzCheck¹ an. Außerdem bietet der vom Verband herausgegebene »Leitfaden für Spediteure zur Beschäftigung geflüchteter Menschen« einstellungswilligen Unternehmen einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen. Herausforderungen, die speziell diese Branche betreffen, sind zum einen die Überprüfung nach der EU-Terrorverordnung, die bei der Zertifizierung zum »zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten« notwendig wird, und zum anderen die Zuverlässigkeitsüberprüfung, die der Status des »reglementierten Beauftragten« in der Luftfracht verlangt. Beides ist nur schwer zu gewährleisten, wenn die Identität nicht zweifelsfrei festgestellt werden kann.

¹ Gefördert durch die vbw (Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft) und das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie

Leasing wächst kräftiger als die Anlageinvestitionen – geringere Dynamik für 2017 erwartet

52

Arno Städtler

Die konjunkturelle Lage in Deutschland war 2015 durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Für das gesamte Jahr ergab sich daraus ein Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,7% (nominal: 3,7%). Die Wachstumsimpulse kamen auch aus dem Inland. In Ausrüstungsgüter – darunter fallen hauptsächlich Maschinen und Geräte sowie Fahrzeuge – wurden nominal 4,6% (preisbereinigt: 3,7%) mehr investiert als vor Jahresfrist.

Das Leasing insgesamt hat 2015 – mit einem Zuwachs von 3,5% – etwas besser abgeschnitten als die gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben, wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, der wieder zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde. Dabei expandierte das Neugeschäft mit Mobilien um 5,1% auf 51,4 Mrd. Euro, während das Immobilien-Leasing ein kräftiges Minus von 43,5% auf knapp 1 Mrd. Euro verzeichnete. Dadurch erhöhte sich die Leasingquote von 15,2 auf 15,3% und die Mobilienleasingquote von 22,6 auf 22,8%. Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um 2,1%, das der Hersteller um 6,8%.

Der moderate Aufschwung der deutschen Wirtschaft hat sich 2016 fortgesetzt. Die aktuelle Prognose der Gemeinschaftsdiagnose führender Forschungsinstitute vom Oktober für die Ausrüstungsinvestitionen liegt bei nominal + 1,8%. Das erscheint angesichts eines BIP von nominal + 3,3% eher moderat. Die Leasingbranche expandierte hingegen kräftig. Dies belegen die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor. Im Jahresdurchschnitt von 2016 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von 8,5% auf 56,8 Mrd. Euro, erreicht werden; wobei bei Mobilien ein Plus von 7,2% und bei Immobilien ein Anstieg von knapp 79%, allerdings auf niedrigem Niveau, zu erwarten ist. Damit schneiden die Leasinggesellschaften, nicht zuletzt dank der unerwartet dynamischen Fahrzeugkonjunktur, bei den Mobilien deutlich besser ab als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Dies bedeutet für die Leasingquote 2016 einen Anstieg auf 16,2% und bei Mobilien von 22,8 auf 24%, falls die Prognosen für die Gesamtwirtschaft eintreffen.

Für 2017 rechnet die Gemeinschaftsdiagnose erneut mit einem nominalen Anstieg der Wirtschaftsleistung in Deutschland von 2,9% (real: 1,4%), also mit einem etwas geringeren Zuwachs als im Vorjahr. Auch für die Ausrüstungsinvestitionen wird eine Wachstumsabschwächung auf nominal 1,4% und real 0,6% angenommen. Daran sollten die Leasinggesellschaften zumindest durchschnittlich partizipieren können.

Zahl der Leasinganbieter geht zurück

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage, die wie immer als Totalerhebung angelegt war, wurden an alle bekannten Vermieter bzw. Leasinganbieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in Deutschland versandt. Dabei hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen seine Mitglieder direkt befragt und das ifo Institut die übrigen Leasinggesellschaften. Die Grundlage des Adressmaterials bilden diejenigen Leasinggesellschaften, die bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Finanzdienstleistungsunternehmen zugelassen sind. Hinzu kommen die Leasingaktivitäten von Unternehmen, die

schwerpunktmäßig in anderen Sektoren der Wirtschaft tätig sind – beispielsweise im Verarbeitenden Gewerbe – und das Vermietungsgeschäft nicht in einer Einheit mit eigener Rechtspersönlichkeit betreiben. Nach wie vor unberücksichtigt bleiben Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting, Carsharing) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen und Maschinen, betreiben (vgl. Städtler 2016), sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften (vgl. Rußig 2016), Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die Beteiligung am ifo Investitionstest war auch in diesem Jahr sehr hoch. So konnte für den Bereich der herstellerunabhän-

gigen Leasinggesellschaften durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von meist kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing (Captives) sind nur die Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da uns wohl nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die auch im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte auch dieser Bereich der Anlagenvermietung sehr hoch repräsentiert sein.

Die Unternehmensteuerreform von 2008, die Unterwerfung unter eine »moderate« Aufsicht (»KWG-Light«) durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) einschließlich der Umsetzung der organisatorischen Pflichten in Verbindung mit den Mindestanforderungen an ein Risikomanagementsystem (MaRisk) sowie die Finanzkrise mit der Refinanzierungsproblematik führen schon seit Jahren dazu, dass zahlreiche Leasinggesellschaften – vor allem mittelständische – aus dem Markt und damit auch aus dem Berichtskreis des ifo Investitionstests ausscheiden. Gemessen am Bestand war deren Zahl 2009 und 2010 besonders hoch, in den Jahren 2011 bis 2014 setzte sich dieser Trend in abgeschwächter Form fort; 2015 und 2016 waren es nur noch Einzelfälle. Die Regulierungsdichte stellt zugleich eine hohe Hürde für Neugründungen von Leasinggesellschaften dar.

Die zunehmenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen, Pflichten und direkte sowie indirekte Kosten, die weder ihrer mittelständischen Struktur, dem Geschäftsmodell noch dem Risikogehalt angemessen sind, haben also bisher schon eine ganze Reihe mittelständischer Leasingunternehmen dazu veranlasst aufzugeben. Diese waren häufig auf bestimmte Investitionsgüter, einzelne Branchen oder regionale Märkte spezialisiert. Ihren Kunden aus dem mittelständischen Gewerbe stehen sie als Geschäftspartner nun nicht mehr zur Verfügung. Dieser Kollateralschaden ist der Preis für die hohe Regulierungsdichte.

Die Begründungen für das bürokratische Reglement, dem die Leasingbranche ohne Not unterworfen wurde, klingen noch immer wenig überzeugend. Diese Unternehmen haben die weltweite Finanzkrise weder ausgelöst, noch waren sie an ihr beteiligt. Die Banken, die der Ursprung dieses Dramas waren, standen ja schon immer unter Finanzaufsicht. Die Schattenbanken mit ihren enormen Finanzvolumina, die inzwischen in der Währungsunion auf mehr als 23 Billionen Euro angewachsen sein sollen, sind nicht reguliert und sitzen oft in exotischen Finanzzentren und Steuerparadiesen, wie eine Studie der Europäischen Zentralbank (EZB) konstatierte. Am gesamten Finanzsektor in der Eurozone halten sie mittlerweile einen Anteil von 38% (vgl. o.V. 2015a).

Eine europäische Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte stellte fest, dass die Ausfallraten beim Leasing gering sind und auch deutlich niedriger als bei vergleichbaren Kreditportfolios.

In der aktuellen Investitionsbefragung wurden die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2014 und 2015 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2015 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2015 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2016. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2015: Leasing wächst leicht überdurchschnittlich

Die konjunkturelle Lage in Deutschland war 2015 durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Für das gesamte Jahr ergab sich daraus ein Anstieg des BIP von 1,7% (nominal: 3,7%). Die Wachstumsimpulse kamen auch aus dem Inland. Die Bruttoan-

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen in Deutschland 2008–2016 in jeweiligen Preisen

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ^{a)}	2016 ^{b)}
Herstellerunabhängiges Leasing									
Investitionen (in Mio. Euro)	27 360	20 000	21 100	21 100	19 420	18 290	19 800	19 450	21 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 6,5	- 26,9	5,5	0,0	- 8,0	- 5,8	8,3	- 1,8	11,1
Hersteller-Leasing									
Investitionen (in Mio. Euro)	27 240	22 600	24 500	27 480	28 640	28 520	30 810	32 910	35 200
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,3	- 17,0	8,4	12,2	4,2	- 0,4	8,0	6,8	7,0
Anlagenvermietung insgesamt^{c)}									
Investitionen (in Mio. Euro)	54 600	42 600	45 600	48 580	48 060	46 810	50 610	52 360	56 800
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 0,5	- 22,0	7,0	6,5	- 1,1	- 2,6	8,1	3,5	8,5

^{a)} Vorläufig. – ^{b)} Anhand der Planangaben berechnet. – ^{c)} Soweit erfasst.

Quelle: ifo Investitionstest.

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} in Deutschland 2008–2016 in jeweiligen Preisen

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ^{c)}	2016 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche ^{b)} Investitionen (in Mio. Euro)	327 109	279 659	300 939	326 275	318 840	318 050	332 530	342 160	350 790
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,0	- 14,5	7,6	8,4	- 2,3	- 0,2	4,6	2,9	2,5
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Mio. Euro) ^{e)}	54 600	42 600	45 600	48 580	48 060	46 810	50 610	52 360	56 800
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 0,5	- 22,0	7,0	6,5	- 1,1	- 2,6	8,1	3,5	8,5
Leasingquote (in %)	16,7	15,2	15,2	14,9	15,1	14,7	15,2	15,3	16,2
darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausstattungsinvestitionen ^{f)} (in Mio. Euro)	224 330	178 934	197 083	212 751	206 080	204 510	216 220	225 360	229 900
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	2,8	- 20,2	10,1	7,9	- 3,1	- 0,8	5,7	4,2	2,0
Investitionen des Mobilen- Leasing (in Mio. Euro)	51 080	40 690	41 430	46 400	46 155	45 400	48 930	51 410	55 100
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	3,2	- 20,3	1,8	12,0	- 0,5	- 1,6	7,8	5,1	7,2
Mobilien-Leasingquote (in %)	22,8	22,7	21,0	21,8	22,4	22,2	22,6	22,8	24,0
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ^{a)} (in Mio. Euro)	102 779	100 725	103 856	113 524	112 760	113 540	116 310	116 800	120 890
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,7	- 2,0	3,1	9,3	- 0,7	0,7	2,4	0,4	3,5
Investitionen des Immobili- en-Leasing (in Mio. Euro)	3 520	1 910	4 170	2 180	1 905	1 410	1 680	950	1 700
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 34,9	- 45,7	118,3	- 47,7	- 12,6	- 26,0	19,1	- 43,5	78,9
Immobilien-Leasingquote (in %)	3,4	1,9	4,0	1,9	1,7	1,2	1,4	0,8	1,4

^{a)} Ohne Wohnungsbau. Zeitreihen vom Statistischen Bundesamt komplett nach oben revidiert. – ^{b)} Bruttoanlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – ^{c)} Vorläufig. – ^{d)} Anhand der Planangaben berechnet. – ^{e)} Soweit erfasst. – ^{f)} Einschließlich sonstiger Anlagen (z.B. Software); ohne Aufwendungen für Forschung und Entwicklung.

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

lageinvestitionen übertrafen das Vorjahresniveau mit nominal 3,2% deutlich. Dabei wurde in Ausrüstungsgüter, also die Anschaffungen von Maschinen, Geräten und Fahrzeugen, nominal 4,6% (preisbereinigt: 3,7%) und in den Nichtwohnungsbau (nominal: + 0,4%) mehr investiert als 2014.

Das Leasing insgesamt hat 2015 – mit einem Zuwachs von 3,5% – etwas besser abgeschnitten als die gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben, wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, der auch in diesem Jahr wieder zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde. Dabei expandierte das Neugeschäft mit Mobilien um 5,1% auf 51,4 Mrd. Euro, während das Immobilien-Leasing ein kräftiges Minus von 43,5% auf knapp 1 Mrd. Euro verzeichnete. Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um 2,1%, das der Hersteller um 6,8% (vgl. Tab. 1).

Die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvesti-

tionen (ohne Wohnungsbau) in der Bundesrepublik erhöhte sich dadurch 2015 von 15,2 auf 15,3%. Beim Mobilien-Leasing stieg die Quote von 22,6 auf 22,8% (vgl. Tab. 2).

Die effektiven Anschaffungswerte aller am 31. Dezember 2015 noch vermieteten Anlagen (ohne AfA) addierten sich in der gesamten Leasingbranche auf einen Wert für das Bruttoanlagevermögen von rund 207 Mrd. Euro, verteilt auf rund 4,7 Mio. Verträge.

Die deutsche Leasingindustrie konnte sich zu Anfang des Jahrhunderts an einer dynamischen Entwicklung ihrer Auslandsaktivitäten erfreuen. Sie profitierte von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, vor allem mit den osteuropäischen Beitrittsländern. Der Expansions-schwerpunkt lag dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen bzw. Joint Ventures. Da die Finanzkrise auch diese Zielländer besonders schwer getroffen hat, schrumpfte das Auslandsgeschäft der deutschen Leasingbranche 2010 deutlich und bewegt sich seither auf niedrigerem Niveau; 2015 war ein moderater Zuwachs zu beob-

achten. Einige Gesellschaften haben sich inzwischen auch aus diesem Geschäft zurückgezogen.

Wachstum vor allem bei Straßenfahrzeugen

Etwa drei Viertel des Neugeschäfts der Leasinggesellschaften entfallen aktuell auf Straßenfahrzeuge, daher ist die Branche in hohem Maße von der Entwicklung in diesem Marktsegment abhängig, diese nahm 2015 einen günstigen Verlauf. Der Dezember beendete das Jahr mit einem kräftigen Wachstum von 7,7% im Neugeschäft. Für das Gesamtjahr bedeutete dies einen Zuwachs von 5,6%, dabei ging der Anteil der privaten Neuzulassungen zu Gunsten der gewerblichen – die zu den Investitionen gezählt werden – erneut zurück. Das sechste Jahr in Folge schrumpfte der Privatanteil der Pkw-Neuzulassungen auf nunmehr 34,2% (2014: 36,2%; vgl. Kraftfahrt-Bundesamt 2016a). Auch der Nutzfahrzeugmarkt war 2015 mit + 4,3% im Aufwind.

Die Leasinggesellschaften offerieren schon seit Jahren laufend neue Angebotsvarianten, um die Wettbewerbsfähigkeit ihres Produkts zu steigern. Im Mittelpunkt dieser Aktionen standen zuletzt nicht nur günstige Leasingraten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungspakete auch für Einzelfahrzeuge, die früher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren. Bei diesem »Bundling« werden beispielsweise attraktive Versicherungspakete, Garantieverlängerungen, Assistenzleistungen und Inspektionsschecks offeriert. Bei den Kunden kommen diese Komplettpakete offenbar gut an, auch bei solchen, bei denen der Finanzierungsaspekt nicht im Vordergrund steht. In Zeiten mit extrem niedrigen Finanzierungskosten, geringen Problemen bei der Beschaffung von Krediten und zugleich recht komfortabler Eigenkapitalausstattung vieler Unternehmen erleichtern derartige Leistungen den Wettbewerb mit konkurrierenden Angeboten.

Die Zahl der 2015 neu zugelassenen Leasing-Fahrzeuge beläuft sich auf 1 444 880, das sind gut 6% mehr als 2014. Der Anteil der Leasing-Fahrzeuge an den gesamten Neuzulassungen des Jahres 2015 in der Bundesrepublik erreichte damit 38,6% nach 38,4% in 2014.

Wertmäßig entfielen 74,5% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge. Deren Anteil am Anschaffungswert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe in Deutschland (Leasingquote) stellte sich auf und 68%. Das heißt, dass das Leasing auch 2015 die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist.

Von den 1 444 880 2015 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 226 860 Pkw und Kombi (+ 5,6%) sowie 218 020 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 9,2%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 307 560 Straßenfahrzeuge neu ver-

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2015

Investitionen des Fahrzeug-Leasing ^{a)} (in Mio. Euro)	38 870
Stückzahlen	1 444 880
davon:	
Herstellerunabhängiges Leasing (in Mio Euro)	8 745
Stückzahlen	307 600
Herstellerabhängiges Leasing (in Mio. Euro)	30 125
Stückzahlen	1 137 280
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland (Stückzahlen)	3 742 522
davon:	
Leasing-Fahrzeuge (in %)	38,6
^{a)} Neuzugänge.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

mietet, im Bereich des Hersteller-Leasings rund 1 137 280 (vgl. Tab. 3).

Die Maschinen für die Produktion verzeichneten 2015 – bei einem nur moderaten Anstieg von 1,8% – eine Rückgang ihres Anteils an den gesamten Leasinginvestitionen von 10,5 auf 10,3%; damit konnten sie Rang 2 unter den Leasinggütern behaupten. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählt hierzu eine sehr breite Palette von Geräten. Das Spektrum reicht von Werkzeugmaschinen über Pressen, Webmaschinen, Waschanlagen, Wiege- und Messmaschinen bis zu Gabelstaplern und Baugeräten.

Der Computer- und Kommunikationsbereich hat zwar dem auslaufenden Kondratieff-Zyklus seinen Namen gegeben, zählte indessen in den letzten Jahren nicht mehr zu den Wachstumstreibern, er ist aber noch immer einer der innovativsten in der Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Markt- und Preisvolatilität anpassen, das gilt natürlich auch für die Leasinggesellschaften. Die Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Leasinggeschäft immer dominiert hatten, verloren in den Folgejahren – mit dem Siegeszug des PCs – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. Dieser Trend konnte ab 1997 gestoppt werden. Seit dem Jahr 2002 – nach Jahrtausendwende und Euroumstellung – musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung aber größtenteils wieder Rückgänge hinnehmen, so auch 2015. Die Leasinginvestitionen in diesem Segment verringerten sich nominal um 5,9%, hierbei sind allerdings die hier teilweise immer noch anhaltenden Preissenkungstendenzen zu beachten; real fällt das Ergebnis besser aus. Der Anteil des IT-Bereichs am gesamten Leasingvolumen ging damit von 7,7 auf 7,0% zurück. Das reichte gleichwohl wieder für den dritten Platz bei den neu verleaste Gütern.

Im Zuge der technischen und organisatorischen Anforderungen, die im Zusammenhang mit der weiteren Digitalisie-

rung der Wertschöpfungskette (»Industrie 4.0«) stehen, sollte der Investitionsbedarf bei IKT-Produkten künftig erheblich zunehmen.

Die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter wurden 2015 als Leasinggüter etwas stärker nachgefragt als im Vorjahr. Sie hatten ein Plus von 4% zu verzeichnen; damit erreichte ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen wieder 5,6%. Das bedeutet weiterhin Platz 4. In dieser Gruppe gibt es neben hochpreisigen immateriellen Assets ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern, die auch recht unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen haben.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation besteht beispielsweise nach wie vor ein erheblicher Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem wachsenden Bedarf an neuen Fernsehdiensten, Handy-TV und vor allem schnellen und breitbandigen Internetverbindungen zwischen den Kontinenten investieren die Satellitenbetreiber massiv in neue Kapazitäten. Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche Funkstationen befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften und anderen Vermietern. Wegen der Überlastung der Mobilfunkinfrastruktur müssen die Anbieter in großem Rahmen in ihre Netze investieren und eine Vielzahl zusätzlicher Antennen installieren.

Last but not least zählen auch die Produkte der Medizintechnik zur Rubrik der sonstigen Ausrüstungsgüter. Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik, der bis 2020 jährlich um etwa 5% wachsen soll (vgl. Telgheder 2015), umfasst sowohl Massenprodukte als auch Hightech-Artikel, die fast alle auch auf dem Wege des Leasings vertrieben werden. Sogar für aufwendige Spitzentechnologien, wie Protonenquellen wurden Leasingkonzepte entwickelt. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga weit oben und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen wie das Leasing zählen. Diese Instrumente können dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern, der bereits mehrfach festgestellt wurde, aufzulösen. Eine ifo-Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Bundesländer, die für die Finanzierung der Krankenhausinfrastruktur zuständig sind, seit Jahren ihre Haushaltsmittel für Krankenhausinvestitionen reduzieren. So seien allein im Jahr 2011 über 700 Mio. Euro zu wenig investiert worden, um den abschreibungsbedingten Wertverlust des Kapitalstocks zu stoppen (vgl. Rösel 2013). Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO und das Deutsche Krankenhausinstitut (DKI) stellten in einer Stu-

die fest, dass fehlende Investitionsmittel mehr und mehr die Versorgung in den Krankenhäusern erheblich beeinträchtigen. Nur noch ein Viertel der rund 2000 Kliniken sei in der Lage, die notwendigen Investitionen für patientenorientierte Vorsorge, Fürsorge und Heilung zu bestreiten (vgl. o.V. 2015b).

Auf Platz 5 landeten die Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude mit 1,8%, gefolgt von kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen sowie Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten. Weit abgeschlagen belegten die Big Tickets, wie Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge, den letzten Platz. Sie verminderten 2015 ihren Anteil von 1,1 auf 0,8%, das erscheint im Vergleich mit den Niveaus in den Jahren vor 2009 sehr niedrig. Die Leasingengagements in dieser Gütergruppe verloren seither über zwei Drittel ihres Volumens. Dieses Produktsegment der Großmobilitäten hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Angesichts des weltweit sehr hohen Leasinganteils bei Flugzeugen und des Wachstums in diesem Produktsegment mag deren geringer Anteil am deutschen Leasingportfolio verwundern. Dieser Markt ist jedoch stark international ausgerichtet und von sehr großen Playern geprägt, die sich auf die wettbewerbsfähigsten Standorte, nicht zuletzt unter steuerlichem Aspekt, konzentrieren. Seit einigen Jahren engagieren sich hier verstärkt chinesische Investoren, auch durch Zukäufe bedeutender ausländischer Unternehmen, darunter auch Marktführer. Daneben leidet das Flugzeuggeschäft in Deutschland – ähnlich wie das Immobilien-Leasing – auch unter der Reglementierung im Gefolge der Unterstellung unter die Bankenaufsicht. Zudem waren hier früher vor allem bankenabhängige Leasinggesellschaften engagiert, die seit Jahren bei mobilen wie immobilien Big Tickets sehr zurückhaltend agieren.

Erhöhte Leasingengagements in den meisten Wirtschaftsbereichen

Der Dienstleistungssektor ist der größte Bereich in der deutschen Wirtschaft und der Gewinner im Strukturwandel. Seit dem Jahr 1996 ist er auch unangefochten die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften erhöhten 2015 ihre Investitionen in diesem Wirtschaftsbereich um moderate 1,5% und platzierten mit 35,9% über ein Drittel ihres Neugeschäfts in diesem äußerst facettenreichen Wirtschaftsbereich. Der Sektor wird in Deutschland hinsichtlich seiner Bedeutung noch häufig unterschätzt, was wohl auch daran liegt, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbebranchen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- und Multimedia-Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, Callcenter, Bewachungs- und Reinigungsunternehmen bis hin zu mittelständischen Selbstständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Inge-

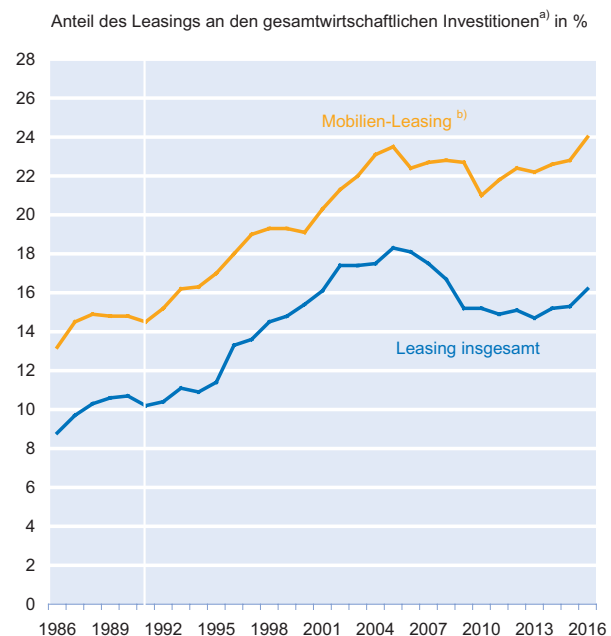
nieurbüros, Steuerberatern, Maklern und privaten Stellenvermittlern. In diesen Berufsgruppen machen die besonders leasinggeeigneten Fahrzeuge und Büromaschinen einschließlich EDV-Anlagen den größten Teil des Investitionsbedarfs aus, weshalb sie schon immer eine interessante Zielgruppe für die Leasinggesellschaften waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

Das Verarbeitende Gewerbe war seit Gründung der ersten Leasinggesellschaften deren wichtigster Kunde und konnte diese Position 30 Jahre lang halten. Danach ging sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ziemlich stetig zurück; seit 2005 erhöhte er sich tendenziell wieder. 2015 hat der Sektor seine eigenen Investitionen nominal um 3,5% gesteigert und damit den Höchststand von 2008 fast wieder erreicht (vgl. Statistisches Bundesamt 2016a). Die neuen Leasingengagements wurden indessen mit 7,3% deutlich angehoben, weshalb sich sein Anteil von 18,9 auf 19,7%. Dies bedeutet weiterhin unangefochten Rang zwei. Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasingkunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen gelegentlich auch nach oben. 2007 nahmen die Leasingengagements des Handels sogar sprunghaft um über 25% zu, wodurch sein Anteil von 12,7 auf 15,3% hochschnellte. Von 2008 bis 2013 liegt hier der Anteil an den Leasinginvestitionen konstant bei reichlich 12%. Im Jahr 2014 verminderte er als einziger Sektor seine Leasinginvestitionen, und zwar um knapp 6%, was seinen Anteilswert auf 10,7% reduzierte; 2015 reichte ein Wachstum von 3,5% um den Anteil zu halten und den vierten Platz.

Die Autoproduzenten in Deutschland »erfanden« in den 1970er Jahren das Privat-Leasing mit sehr attraktiven Konditionen, um die Rabattaktionen beim Neuwagenkauf nicht völlig aus dem Ruder laufen zu lassen und erreichten damit damals – sozusagen aus dem Stand – einen Anteil von 11% an den gesamten Leasinginvestitionen. In der Folgezeit war die Entwicklung dieser Sparte zwar aufwärts gerichtet, aber von beträchtlichen Schwankungen gekennzeichnet. Die herstellernahen Gesellschaften, die hier mit einem Marktanteil von über 90% klar dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Autokredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasingssparte maßgeblich.

Im Jahr 2015 hatte das Privat-Leasing – bei steigenden Pkw-Zulassungen (+5,6%) – ein moderates Plus von 4,7% zu verzeichnen. Sein Anteil am gesamten Leasingneugeschäft stieg damit von 10,9 auf 11,1%; das reichte um den dritten Rang zu halten, dicht gefolgt vom Handel und dem Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung. Dieser verminderte seine Leasinginvestitionen 2015 um 1,5%, wo-

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland



^{a)} Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).

^{b)} Anteil des Mobilien-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungs-investitionen. 2016: vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

durch sein Anteil am Leasingportfolio von 10,7 auf 10,2% zurückging, was nun Rang 5 bedeutete.

Das Baugewerbe weist seit vielen Jahren ein zumindest durchschnittliches Wachstum seiner Leasingengagements auf. Dieser Aufwärtstrend setzte sich auch 2015 mit einem Plus von gut 7% fort, wodurch der Leasinganteil hier von 6,6 auf 6,8% anstieg. Dagegen fallen die selbst bilanzierten Investitionen seit 2000 zum Teil kräftig zurück und haben heute, an der Größe des Sektors gemessen, noch immer ein relativ niedriges Niveau. Die geräteintensive Bauwirtschaft investiert angesichts einer teils sehr volatilen Auftragslage seit geraumer Zeit eher vorsichtig und bedient sich intensiv des Angebots aller Arten von Vermietungsdienstleistern. Sie hat inzwischen die mit Abstand höchste Leasingquote aller Sektoren und setzt noch stärker das Renting, also die kurzfristige Anmietung ein (vgl. Städtler 2016).

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft, hatte 1997 seinen Leasinganteil fast halbiert, 2000 stieg er schließlich wieder auf 4,7% und ging seit 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Seither bewegt sich sein Anteilswert bei rund 2%. Im Jahr 2010 nahmen die Leasinginvestitionen in diesem Bereich um über 50% zu, wodurch der Anteil am gesamten Leasingportfolio auf 2,9% anstieg. Diesen Wert konnte er 2011 und 2012 mit 2,8%, nicht ganz halten; 2013 und 2014

stieg der Wert jeweils um einen Zehntelpunkt. Im Jahr 2015 gab es einen minimalen Rückgang der Leasingengagements um 0,3%. Das reichte immerhin, um den vorletzten Platz zu halten. Dieses relativ niedrige Niveau geht einerseits auf die Zurückhaltung der Energiewirtschaft bei neuen Projekten, aber auch auf die bisher teils weniger für Leasing geeigneten Investitionsgüter der Landwirtschaft zurück. Nach Einschätzung von Fachleuten vollzieht sich hier allerdings gerade die vierte industrielle Revolution. Nicht nur die Informationstechnologie gewinnt seit Jahren deutlich an Bedeutung, auch die Mechanisierung nimmt unaufhörlich zu. Auch wegen des Fachkräftemangels wird zunehmend Arbeit durch Kapital ersetzt. Bis zu 300 000 Euro kosten heute die leistungsfähigsten Großtraktoren, die reichlich mit Elektronik ausgestattet sind. Um ähnliche Dimensionen geht es auch bei modernen Erntemaschinen (vgl. Dostert 2013).

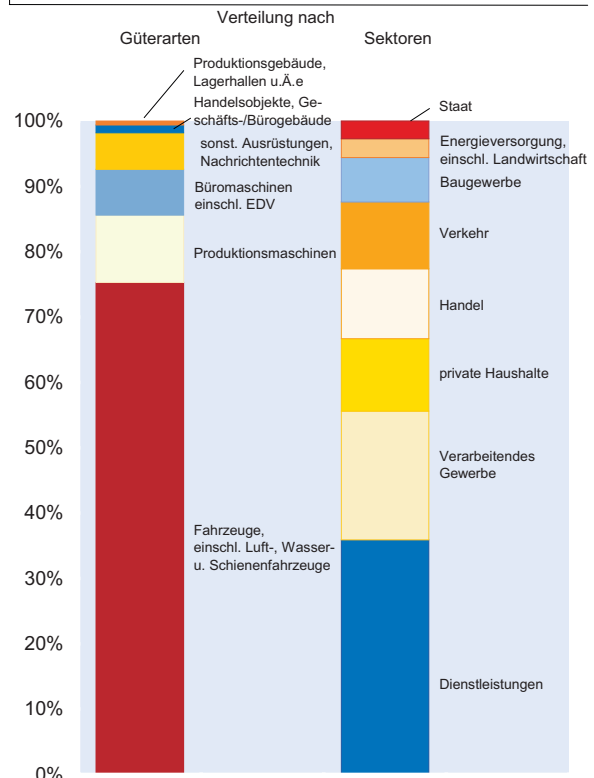
Die öffentliche Hand ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl ihrer Finanzierungsmittel bzw. die Art der Durchführung von Investitionen, auch die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Leasingquote. Aus verschiedenen, teilweise auch nichtökonomischen Gründen machte der Staat in Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen bis vor einigen Jahren am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

Im Jahr 2014 stiegen die Leasingengagements des Staates zwar um gut 3%, sein Anteil am Leasingportfolio reduzierte sich gleichwohl auf 2,7%, dieses Niveau hielt er auch 2015 bei stagnierenden Leasinginvestitionen. Damit hält er weiter die rote Laterne unter den Leasingkunden. Auslöser für die Volatilität der staatlichen Leasingengagements sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien verläuft die Entwicklung gleichmäßiger. Wenn man nicht nur den Staat im engeren Sinne, also die Gebietskörperschaften und die Sozialversicherung, mit berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit, verdoppelt sich der Leasinganteil nahezu. Derartige Kapitalgesellschaften, insbesondere in den Bereichen Personennahverkehr, Energieerzeugung und Abwasserentsorgung, werden statistisch nicht dem Staat, sondern den zuständigen fachlichen Wirtschaftsbereichen zugeordnet. Das gilt entsprechend auch für geleaste Straßenbahnen, Kraftwerke oder Kläranlagen. Diese rechtlich selbständigen Unternehmen der Gebietskörperschaften haben einen wesentlichen Anteil an den Leasinginvestitionen im Verkehrs- und Entsorgungssektor sowie nicht zuletzt für Kliniken. Eine weitere Form staatsnaher Einrichtungen sind die Organisationen ohne Erwerbszweck, wie etwa Forschungsinstitute oder karitative Einrichtungen, die in den letzten Jahren ebenfalls häufiger leasen. Die Gebietskörperschaften, allen voran die Kommunen, sind auch in Zukunft eine höchst interessante Zielgruppe für die Leasinggesellschaften. Das Deutsche Institut für Urbanistik (Difu) ermittelte für die Kommunen bis zum Jahr 2020 einen Investitionsbedarf von

mehr als 700 Mrd. Euro. Dabei handelt es sich vor allem um Infrastrukturprojekte wie Ver- und Entsorgungseinrichtungen, Verwaltungsgebäude, Schulen, Straßen und Kindertagesstätten. Das Difu empfiehlt hierfür auch den Einsatz intelligenter Finanzierungsinstrumente und Public Private Partnership (PPP), um größere Investitionsspielräume zu erhalten (vgl. Wenke-Thiem 2008).

Ein ifo-Gutachten stellte fest, dass es zwar unstrittig ist, dass es in Teilbereichen der öffentlichen Infrastruktur Defizite gibt, die sich negativ auch auf die regionale wirtschaftliche Entwicklung auswirken können. Eine Vielzahl wissenschaftlicher Studien zeigt jedoch, dass die gesamtwirtschaftlichen Wachstumseffekte zusätzlicher Infrastrukturinvestitionen zumindest in hoch entwickelten Ländern im Regelfall eher gering ausfallen. Statt eines breitflächigen Ausbaus von Infrastrukturen sollte der Fokus der künftigen Infrastrukturpolitik in Deutschland daher auf die Instandsetzung sowie auf die Beseitigung von Engpässen gelegt werden. Erhaltungsinvestitionen sollte daher der Vorrang vor dem Neubau von Infrastrukturen gegeben werden (vgl. Ragnitz et al. 2013). Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble kündigte am 6. November 2014 im Zuge der Steuerschätzung ein Investitionsprogramm über 10 Mrd. Euro für die öffentliche Infrastruktur an. Wenn auch angesichts der Tatsache, dass die öffentlichen Investitionen unter den Abschreibungen liegen, das Vorhaben vielfach als Schritt in die richtige Richtung gesehen wird, kritisieren

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2015



Quelle: ifo Investitionstest.

Volkswirte es massiv: Es komme zu spät und sei zu gering. Die Summe, ab 2016 auf drei Jahre verteilt, ergebe gut 3 Mrd. Euro pro Jahr. Das sind 0,1% im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt – die Wirkung wird also bescheiden sein (vgl. Kissler 2014). Daneben gilt es zu prüfen, ob verschiedene Projekte nicht auch sinnvoll von kompetenten privaten Investoren durchgeführt werden könnten. So hat die Versicherungswirtschaft zu erkennen gegeben, dass sie an derartigen Projekten durchaus interessiert sei, da diese über Jahre hinweg stabile Renditen versprechen, was gegenwärtig bei festverzinslichen Wertpapieren nicht der Fall sei (vgl. Leitel 2015).

Jenseits von Leasing

Schon seit einigen Jahren werden von Leasinggesellschaften auch Geschäftsmodelle betrieben, die über das traditionelle Leasing hinausgehen oder es sinnvoll ergänzen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investitions- und Dienstleistungsexperten liegen. Die Umsätze in diesem Segment erreichen heute schon mehrere Milliarden Euro jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf, der 2016, ebenso wie in den Jahren zuvor, alleine schon ein Volumen von rund 7,5 Mrd. Euro erreichte und vor allem im Nutzfahrzeuggeschäft zur Anwendung kommt, über zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, Versicherungen, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting); selbst die neuen Car-Sharing-Modelle zählen dazu. Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften, sich über zusätzliche bzw. ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern – insbesondere dem Investitionskredit der Banken – abzuheben und Erträge zu erzielen.

Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftrageingangs abfedern.

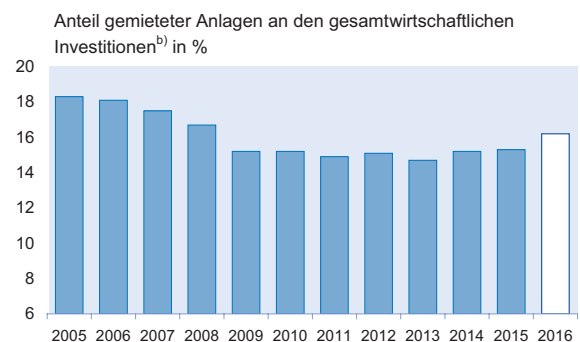
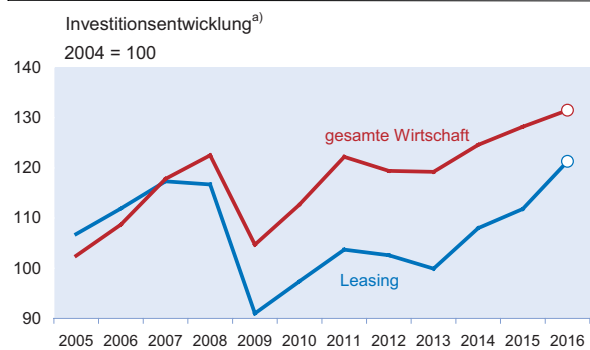
Der ifo Investitionstest misst die Entwicklung der Leasingbranche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an aktivierungsfähigen Investitionsgütern. Schon definitionsgemäß ist hier das Geschäft mit den werthaltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen erheblichen Beitrag zum Umsatz und Ertrag der Leasinggesellschaften leisten und die bei Kunden häufig den Ausschlag bei der Entscheidung für das Leasing geben, dies gilt auch für sehr liquide Unternehmen. Besonders häufig ist dies beim Auto-Leasing mit Full Service, bei Büromaschinen und EDV-Equipment, bei Immobilien sowie bei Big Tickets, wie etwa Flugzeugen, der Fall. Neue Möglichkeiten auf diesem Betätigungsfeld eröffnen die Energiewende und die neuen Antriebe für Straßenfahrzeuge.

2016: Leasing wächst weit überdurchschnittlich – Marktanteil auf Rekordniveau

Der moderate Aufschwung der deutschen Wirtschaft hat sich 2016 fortgesetzt. Die Gemeinschaftsdiagnose führender Forschungsinstitute vom Oktober 2016 ging von einem Anstieg des nominalen BIP von 3,3% (real: + 1,9%) für das Gesamtjahr 2016 aus, davon + 1,8% (real: + 1,0%) für die Ausrüstungsinvestitionen. Die Investitionen im Nichtwohnbau sollen um real 1,6% zunehmen, was nominal ein Plus von rund 3,5% bedeuten dürfte (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2016). Dass der Aufschwung 2016 nicht kräftiger ausfällt, liegt an der weiterhin moderaten Investitionstätigkeit der deutschen Wirtschaft, die Investitionsquote sinkt. In Anbetracht der relativ guten Konjunktur und der extrem niedrigen Zinsen ist das jedoch eine im historischen Vergleich wenig dynamische Entwicklung. Angesichts der ungewöhnlich günstigen Finanzierungsbedingungen deutet die insgesamt moderate Investitionsentwicklung auf relativ verhaltene Erwartungen der Unternehmen über die zukünftige Wirtschaftsentwicklung hin, und es stellt sich die Frage, ob der Investitionsstandort Deutschland hinreichend attraktiv ist (vgl. Sachverständigenrat 2015).

In diesem Zusammenhang ist jedoch auch zu berücksichtigen, dass die Wirtschaft neben den Anlageinvestitionen nach wie vor auch erheblich in die Gewinnung neuer Mitar-

Abb. 3
Leasing: Entwicklung und Quoten
Bundesrepublik Deutschland



^{a)} In jeweiligen Preisen.

^{b)} 2015: vorläufig, 2016: Planung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

beiter und in die Qualifizierung des vorhandenen Personals investiert. Trotz des eher moderaten Wirtschaftswachstums steigt die Zahl der Beschäftigten in Deutschland scheinbar unaufhaltsam. Wie das Statistische Bundesamt kürzlich mitteilte, wurde im dritten Quartal 2016 mit 43,7 Mio. Erwerbstätigen ein neuer Höchststand bei der Erwerbstätigkeit seit der Wiedervereinigung erreicht (vgl. Statistisches Bundesamt 2016b).

Die deutsche Wirtschaft will auch weiter neue Mitarbeiter einstellen. Das ifo Beschäftigungsbarometer stieg im Oktober auf 110,7 Punkte, von 110,2 im Vormonat. Dies ist der zweithöchste jemals gemessene Wert. Der Arbeitsmarktzahlen dürften sich damit anhaltend positiv entwickeln. Die Investitionen in Humankapital (wie z.B. innerbetriebliche Weiterbildung) werden in der VGR nicht berücksichtigt. Gerade dem Einsatz hochqualifizierten Personals kommt aber aus Wettbewerbsgesichtspunkten sowie aus Sicht der Innovationsfähigkeit von Unternehmen eine wesentliche Bedeutung zu (vgl. Sauer und Strobel 2015). Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die Herausforderungen im Rahmen der Maßnahmen, die unter dem Stichwort »Industrie 4.0« beschrieben werden. Experten weisen darauf hin, dass bisher die Lösungen vor allem in der Technik gesucht werden. Dabei spiele gerade der Mensch im Innovationsprozess eine wichtige Rolle: als Mitgestalter und Koproduzent, als Anwender und Innovator (vgl. Buhr 2015). Das ZEW stellte in einer Untersuchung dazu fest: »Die meisten Unternehmen haben erkannt, dass die digitale Transformation kein rein technologisches Thema ist. Der Einsatz neuer Technologien, die zunehmende Vernetzung sowie die inzwischen hohe Bedeutung von Daten als Produktionsfaktor verändern die Art der Tätigkeiten in Unternehmen. Investitionen in die Digitalisierung erfordern somit auch Investitionen in das Humankapital der Beschäftigten« (Bertschek 2016).

Die Leasingbranche entwickelte sich in diesem Jahr wesentlich dynamischer als die Anlageinvestitionen der Wirtschaft.

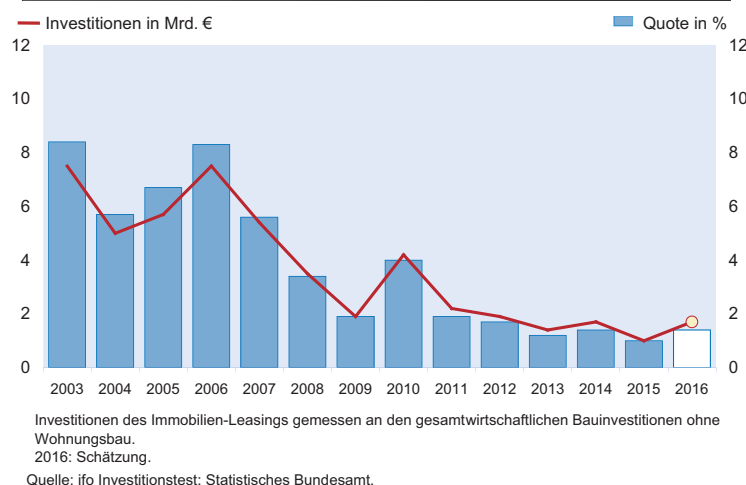
Dies belegen die Ergebnisse des ifo Investitionstests im Leasingsektor.

Im Jahresdurchschnitt von 2016 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von 8,5% auf 56,8 Mrd. Euro erreicht werden, das ist der bisher höchste Wert der Branche. Wobei bei Mobilien ein Plus von 7,2% und bei Immobilien ein Anstieg von knapp 79%, allerdings auf niedrigem Niveau, zu erwarten ist. Damit schneiden die Leasinggesellschaften, nicht zuletzt dank der unerwartet dynamischen Fahrzeugkonjunktur, deutlich besser ab als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Dies bedeutet für die Leasingquote in 2016 einen Anstieg auf 16,2% und bei Mobilien von 22,8 auf 24%, ein neues Rekordniveau, falls die derzeitigen Prognosen für die Gesamtwirtschaft Realität werden.

Eine wesentliche Stütze für das Leasing in diesem Jahr sind die Fahrzeuginvestitionen. Die Automobilkonjunktur entwickelte sich im bisherigen Jahresverlauf von 2016 unerwartet günstig. Bei den Pkw-Neuzulassungen ist in den ersten zehn Monaten ein Plus von 4,9% aufgelaufen, wobei aber im Oktober ein Rückgang von 5,6% zu verzeichnen war. Für das Gesamtjahr ist daher mit einer geringeren Steigerung zu rechnen. Der VDA erwartet einen Zuwachs von gut 3% (vgl. Menzel 2016). Von Januar bis Oktober blieb der Anteil der privaten Pkw-Neuzulassungen mit 35,2%, die dem privaten Verbrauch zuzuordnen sind, auf niedrigem Niveau (vgl. Kraftfahrt-Bundesamt 2016b). Das heißt, der Anteil der Fahrzeuge, die zu den Investitionen zählen war mit 64,8% weiter sehr hoch. Bei den Nutzfahrzeugen, die als guter Konjunkturindikator gelten, gab es in diesem Zeitraum einen Zuwachs von 8%; hier kam es jedoch im Oktober zu einem kräftigen Rückgang von – 15%.

Das Geschäftsklima der Leasinggesellschaften konnte das hohe Niveau der ersten Jahreshälfte in der zweiten nicht halten, wie die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor belegen. Sie erreichten im Januar mit + 36% ihren Höhepunkt, lagen im Juni bei + 23,7%, im Oktober bei + 22,5%, im November aber nur noch bei + 13,9%. Verglichen mit anderen Wirtschaftsbereichen ist das immer noch ein sehr komfortables Niveau. Es waren auch weniger die Geschäftslageurteile, die für diesen Rückgang verantwortlich waren. Sie hatten bis August über der Schwelle von + 30 Punkten gelegen, im Oktober bei +25% und im November bei + 13,9%. Die Geschäftserwartungen blieben indessen, nach dem Hoch von + 25% im Januar den Rest des Jahres deutlich unter dieser Marke. Nach einem Stimmungstief im Sommer gab es dann im September und Oktober wieder einen Zuwachs bei den Optimisten auf + 20%. Im November hat der Saldo allerdings deutlich, auf + 6% nachge-

Abb. 4
Immobilien-Leasing



geben. Das deutet auf eine spürbar nachlassende Dynamik hin. Das vierte Quartal dürfte gegenüber dem dritten ein geringeres Wachstum aufweisen, da es sich auch mit dem recht hohen Wachstum des Schlussquartals im Vorjahr messen muss.

Für das Wachstum der Leasinginvestitionen 2016 war vor allem die Fahrzeugsparte verantwortlich, die ein Plus von etwa 8% erreichen wird, aber auch die Produktionsmaschinen mit rund + 6%. Wachstumsspitzenreiter sind, von niedrigem Niveau kommend, Großmobilen wie Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge sowie Immobilien, die jeweils um rund 80% zulegen konnten. Die einzige Produktgruppe mit einem klaren Minus bei den Leasinginvestitionen waren EDV-Anlagen und Büromaschinen (rund – 8%).

Mehr IT-Investitionen?

Die Entwicklung der Produktgruppe IT, EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software verläuft seit vielen Jahren unterdurchschnittlich, teilweise ist sie sogar rückläufig. Auch, wenn im Internet viele IT-Leistungen gratis angeboten werden und die Preise hier lange zurückgingen, wird das Wachstum bei nominaler Betrachtung zwar unterzeichnet, andererseits prägen diese Produkte als Leittechnologie, wie keine anderen unser Zeitalter. Sie sind ubiquitär, kein Wirtschaftsbereich kommt heute ohne sie aus, und die fortschreitende Digitalisierung wird deren Verbreitung noch weiter vorantreiben.

Ständige Innovationen bei Hard- und Software bedeuten auch eine relativ rasche technische Obsoleszenz, was eigentlich zu einer dynamischen Investitionstätigkeit und zu einem hohen Anteil an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen führen müsste. Dem ist aber bisher keineswegs so. Die Investitionsausgaben für Maschinen und Fahrzeuge sind im Durchschnitt der letzten Jahre etwa doppelt so hoch ausgefallen wie die für IT-Produkte. Es scheint bei öffentlichen und privaten Investoren eine Scheu vor ausreichenden und vor allem größeren Neuinvestitionen im IT-Bereich zu geben, die sich nicht nur aus Kostenüberlegungen speist. Wie jüngste Berechnungen zeigen, sind die Überschreitungen der geplanten Kosten und Termine bei IT-Projekten oft um ein Mehrfaches höher als bei den hinlänglich bekannten staatlichen Großprojekten (vgl. Walk und Müller 2016).

Ab und zu wird öffentlich, mit welch betagtem Equipment heute noch gearbeitet wird, und das nicht nur in Deutschland, sondern auch in etlichen anderen Industrieländern. So wird im US-Verteidigungsministerium Pentagon nach einem Bericht des US-Rechnungshofs (GAO) moniert, dass bei verschiedenen Anwendungen noch mit völlig veralteten Computern und mit Floppy-Disks aus den frühen 1970er Jahren operiert wird. Auch im US-Finanzministerium würden noch vollkommen veraltete Systeme benutzt (vgl. n-tv.de 2016).

Bei seinem Amtsantritt hat der neue Vorstandschef einer deutschen Großbank die IT als eines der größten Probleme der Bank bezeichnet. »Wir haben lausige, schrecklich ineffiziente Systeme« (vgl. Maisch und Osman 2016). Auch andere Häuser scheinen diese Probleme zu kennen, wie die Boston Consulting Group feststellte: Die IT vieler Banken ist stark veraltet. Viele der Programme sind so alt, dass die Mitarbeiter, die sie warten könnten, in Rente sind. Fest steht, dass die Banken nun viele Milliarden in ihre EDV investieren müssen (vgl. Schreiber 2016).

Deutschlands Mittelstand droht nach einer Studie der KfW-Bankengruppe den Anschluss bei der Digitalisierung zu verlieren: Die mittelständische Wirtschaft schöpft das Potenzial der Digitalisierung bei weitem noch nicht aus (vgl. o.V. 2016a).

Kurios mutet ein Bericht aus Japan an. Im Land der Technik-Pioniere werden noch heute im großen Stil Computer aus den 1990er Jahren als Second-Hand-Geräte an kleine Hersteller aus der Provinz bis hin zum multinationalen Automobilzulieferer verkauft. Ersatzteile für diese Rechner wurden noch bis 2010 produziert (vgl. Nagel 2016).

Bei weiter fortschreitender Digitalisierung werden Unternehmen, die keine moderne und leistungsfähige EDV haben, wohl kaum wettbewerbsfähig bleiben können. Insbesondere im Zuge der technischen und organisatorischen Anforderungen, die im Zusammenhang mit der Einführung von »Industrie 4.0« stehen, dürfte der Investitionsbedarf bei IKT-Produkten erheblich zunehmen. Eine 2015 veröffentlichte Untersuchung stellte hierzu fest: Fast drei Viertel der deutschen Unternehmen (72%) fühlen sich sehr gut auf die Digitale Transformation vorbereitet. Wenn es allerdings um den notwendigen Um- und Ausbau der IT-Infrastruktur geht, zeigt sich, dass es noch umfangreicher Investitionen in neue Systeme und Infrastrukturen bedarf. Noch immer fließen mehr als zwei Drittel der IT-Investitionen in den Betrieb der bestehenden IT-Infrastruktur und Anwendungslandschaft. Lediglich 33% wenden die Unternehmen dafür auf, neue, dynamische Infrastrukturen aufzubauen – sogenannte Next-Generation-Infrastructures –, die auf die speziellen Anforderungen der digitalen Transformation im Hinblick auf Flexibilität, Agilität und Skalierbarkeit ausgerichtet sind. Ohne erhebliche Investitionen wird es indes nicht gehen: Die meisten Unternehmen erachten eine Aufstockung ihres IT-Budgets als notwendig. Vier von fünf Befragten (82%) fordern eine Erhöhung des Budgets um 10 bis 30%. Bei der Auswahl neuer Technologien sind sich die Unternehmen bewusst, dass nur der Einsatz einer breitgefächerten Applikationsbasis langfristig erfolgversprechend ist (vgl. o.V. 2015c).

Immer mehr Unternehmen entscheiden sich auch für externe Dienstleister, um ihre IT auf dem neuesten Stand und die Kosten im Griff zu halten. Wie eine aktuelle Umfrage zeigt, misst eine Mehrheit der Entscheider in den befragten Un-

ternehmen dem Outsourcing, dem Public Cloud Computing sowie den Managed Cloud Services eine hohe oder sehr hohe Bedeutung für die Zukunft bei. Die Verschiebung zu externen Cloud-Strukturen schlägt sich auch in den Investitionsplänen nieder: Laut Umfrage wird der Anteil am IT-Budget, den der Rechenzentrum-Betrieb einnimmt, deutlich sinken (vgl. Reisberger 2016).

Es gibt jedoch inzwischen Indizien, die für eine Stärkung der IT-Investitionen sprechen. Einerseits hat sich in dem Segment ein erheblicher Nachholbedarf angestaut, ganz zu schweigen von den nötigen Investitionen in die Datensicherheit. Aber auch das 40 Jahre alte »Moore's Law«, wonach sich die Anzahl der Transistoren bzw. integrierten Schaltkreise auf einem Computerchip alle zwei Jahre verdoppelt, wird nach Expertenmeinung seine Gültigkeit verlieren, weil inzwischen die Grenzen der Physik in diesem Sektor erreicht seien (vgl. Dörner 2016). Das exponentielle Wachstum der Leistung der Computerchips führte dazu, dass die Preise für eine bestimmte Leistungseinheit und damit auch für die verkauften Endgeräte stetig zurückgingen.

Diese Entwicklung scheint sich nun stark abzuschwächen. Jüngste Ergebnisse der amtlichen Statistik lassen erkennen, dass die nominale und die reale Entwicklung bei IT-Investitionen nur noch geringfügig divergieren, und zwar sowohl bei Hard- als auch bei Software. In den Jahren 2014 und 2015 verzeichneten diese Produkte nominal wie real ordentliche Wachstumsraten. Die Preise weisen schon ab 2009 eine geringere Volatilität als in der Vergangenheit und eher einen Seitwärtstrend auf.

Falls im Zuge der weiteren Digitalisierung der Wirtschaft die Nachfrage nach IT-Produkten und insbesondere Softwarelösungen stark zunimmt, könnte es schnell zu Personalengpässen bei den einschlägigen Anbietern kommen, was letztlich auch zu Preiserhöhungen führen würde. Nachdem sich auch das Gewicht bei den IT-Investitionen immer mehr von der Hardware zur personalintensiven Software verschiebt, ist hier jetzt eher mit steigenden Preisen zu rechnen.

Wenn die IT-Investitionen deutlich zunehmen, eröffnen sich auch für die Leasinggesellschaften Marktchancen, denn mit dem Computer-Leasing begann die Erfolgsgeschichte der Branche in Deutschland vor über 50 Jahren. Bis 1984 dominierte diese Produktgruppe das Neugeschäft der Leasingbranche deutlich, danach setzten sich die Straßenfahrzeuge an die Spitze.

2017: Schwächeres Wachstum zu erwarten

Für 2017 rechnet die Gemeinschaftsdiagnose erneut mit einem nominalen Anstieg der Wirtschaftsleistung in Deutschland, und zwar von 2,9% (real: 1,4%), also mit einem etwas geringeren Plus als im Vorjahr. Auch für die Ausrüstungs-

investitionen wird eine Wachstumsabschwächung auf nominal 1,4% und real 0,6% angenommen.

Für die Investitionen in den Nichtwohnbau ist, nach dem Anstieg im Vorjahr von real 1,6%, für 2017 nur noch ein Zuwachs von real 0,7% veranschlagt, der sich nominal auf etwa 3,5% belaufen dürfte. Da die Autokonjunktur wohl hinter der überraschend positiven Entwicklung von 2016 zurückbleiben wird, dürfte auch die Dynamik beim Neugeschäft der Leasinggesellschaften im Jahr 2017 nicht mehr den Schwung von 2016 aufweisen. Der BDL erklärte, dass seine Erwartungen für das Jahr 2017 deutlich gedämpft seien. Er befürchtet, dass der Wahlerfolg von Donald Trump in den amerikanischen Präsidentschaftswahlen die Investitionszurückhaltung der deutschen Unternehmen noch verstärken wird (vgl. o.V. 2016). Der Leasingverband rechnet, auf der Basis der aktuellen Prognosen für die Ausrüstungsinvestitionen, mit einem Plus im Neugeschäft von 2 bis 3%.

Die zögerliche Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen im nächsten Jahr begründet die Gemeinschaftsdiagnose wie folgt: »Zuletzt haben sich die Geschäftserwartungen aufgehellt. Vor dem Hintergrund der etwas kräftigeren Weltwirtschaft und der weiterhin robusten Binnenkonjunktur dürften zudem die Kapazitäten im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungsbereich im Jahr 2017 leicht überdurchschnittlich ausgelastet bleiben. Neben Ersatzinvestitionen sollten daher mehr und mehr auch Erweiterungsinvestitionen an Bedeutung gewinnen. Über den gesamten Prognosehorizont hinweg stützen die günstigen Finanzierungsbedingungen die Investitionstätigkeit. Gemessen daran und an der robusten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bleibt die Sachkapitalbildung aber eher verhalten. Die expansive Geldpolitik dürfte nicht in dem Maße auf die Unternehmensinvestitionen durchschlagen, wie dies aus der Erfahrung früherer Konjunkturzyklen zu erwarten wäre. Dazu könnte beitragen, dass die ausgesprochen niedrigen langfristigen Zinsen nicht nur die Geldpolitik widerspiegeln, sondern auch darauf hindeuten, dass die Wachstumsperspektiven und damit die künftige Rendite von Sachinvestitionen niedrig eingeschätzt werden, zumal sich das Produktivitätswachstum in den vergangenen Jahren trendmäßig abgeschwächt hat« (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2016).

Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft ist im Herbst weiterhin gut. Der ifo Geschäftsklimaindex blieb im November unverändert bei 110,4 Punkten (saisonbereinigt korrigiert). Die Unternehmer waren erneut zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Sie waren mit Blick auf die kommenden Monate jedoch etwas weniger optimistisch. Der Aufschwung in Deutschland bleibt intakt. Die deutsche Wirtschaft scheint von der Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten vorerst unbeeindruckt (vgl. Fuest 2016a). Allerdings erwartet die deutsche Industrie einen langsameren Exportanstieg. Die ifo Exporterwartungen sanken von 13,9 Saldenpunkten im Oktober auf 6,9 Saldenpunkte im November. Das

Ergebnis der US-Wahl scheint Verunsicherung bei den deutschen Exporteuren hervorgerufen zu haben (vgl. Fuest 2016b).

Insgesamt ist also für 2017 – nach derzeitigem Prognosestand – mit nochmals steigenden Ausgaben für die Ausrüstungsgüter und für die Leasingengagements zu rechnen, allerdings bei merklich nachlassendem Wachstumstempo.

Literatur

- Bertscheck, I. (2016), »Digitalisierung braucht Weiterbildung«, Pressemitteilung, 10. November, verfügbar unter: <http://www.zew.de/de/presse/presse-archiv/digitalisierung-braucht-weiterbildung/?cHash=90196b9f33d-10165f66f69fb94bdc726>.
- Buhr, D. (2015), »Weit mehr als Technik: Industrie 4.0«, *ifo Schnelldienst* 68(10), 10–11.
- Dörner, S. (2016), »Das fundamentale Computergesetz gilt nicht mehr«, *Welt N24*, 16. Februar, verfügbar unter: <https://www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article152297214/Das-fundamentale-Computer-Gesetz-gilt-nicht-mehr.html>.
- Dostert, E. (2013), »Feldversuche«, *Süddeutsche Zeitung*, 12. November, 18.
- Fuest, C. (2016a), »ifo Geschäftsklimaindex nach Trump-Wahl unverändert – Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im November 2016«, 24. November, verfügbar unter: www.ifo.de/de/w/3hwRosbMp.
- Fuest, C. (2016b), »Nach Trump-Wahl: Deutlicher Dämpfer für die Exporterwartungen der deutschen Industrie – ifo Exporterwartungen, Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im November 2016«, 25. November, verfügbar unter: www.ifo.de/de/w/wDtgqAy.
- Kissler, A. (2014), »Schäubles 10-Milliarden-Programm fällt bei Volkswirten durch«, *The Wall Street Journal*, 7. November, verfügbar unter: <http://www.wsj.de/nachrichten/SB11550989027533334316504580262543754749752>.
- Leitel, K. (2015), »Zum Allianz-Airport, bittel!«, *Handelsblatt*, September, 29.
- Kraftfahrt-Bundesamt (2016a), »Fahrzeugzulassungen im Dezember 2015«, Pressemitteilung, 6. Januar, verfügbar unter: http://www.kba.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2016/Fahrzeugzulassungen/pm01_2016_n_12_15_pm_komplett.html?nn=716864.
- Kraftfahrt-Bundesamt (2016b), »Fahrzeugzulassungen im Oktober 2016«, Pressemitteilung, 2. November, verfügbar unter: http://www.kba.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2016/Fahrzeugzulassungen/pm01_2016_n_12_15_pm_komplett.html?nn=716864.
- Maisch, M. und Y. Osman (2016), »Chaostage bei der Deutschen Bank«, *Handelsblatt*, 6. Juni, 29.
- Menzel, S. (2016), »Starker September verspricht goldenen Oktober«, *Handelsblatt*, 5. Oktober, verfügbar unter: www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/automarkt-deutschland-starker-september-verspricht-goldenen-oktober/14645310.html.
- Nagel, M. (2016), »Computer aus den 90ern zwingen Abenomics in die Knie«, *Finanzen 100*, 8. Juli, verfügbar unter: www.finanzen100.de/finanznachrichten/wirtschaft/geldpolitik-an-ihren-grenzen-computer-aus-den-90ern-zwingen-abenomics-in-die-knie_H778041688_296083/.
- n-tv.de* (2016), »US-Armee nutzt noch Floppy-Disks«, 26. Mai.
- o.V. (2015a), »Warnung vor Schattenbanken«, *Süddeutsche Zeitung*, 30. Oktober, 21.
- o.V. (2015b), »Studie: Gravierender Investitionsstau in Krankenhäusern«, *sueddeutsche.de*, 10. November, verfügbar unter: <http://www.sueddeutsche.de/news/gesundheitsstudie-gravierender-investitionsstau-in-krankenhaeusern-dpa-urn-newsml-dpa-com-20090101-151110-99-01224>.
- o.V. (2015c), »Zwei Drittel der IT-Budgets fließen in die bestehende Infrastruktur«, *Computerwoche*, 10. November, verfügbar unter: <http://www.computerwoche.de/a/zwei-drittel-der-it-budgets-fliesen-in-die-bestehende-infrastruktur.3218893>.
- o.V. (2016a), »Mittelstand wenig digital«, *Süddeutsche Zeitung*, 19. August, 17.
- o.V. (2016b), »Leasingunternehmen verzeichnen Rekordjahr«, *Handelsblatt*, 25. November.
- Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2016), »Deutsche Wirtschaft gut ausgelastet – Wirtschaftspolitik neu ausrichten heben«, *ifo Schnelldienst* 69(19), 3–60.
- Ragnitz, J., A. Eck, S. Scharf, Chr. Thater und B. Wieland (2013), *Öffentliche Infrastrukturinvestitionen: Entwicklung, Bestimmungsfaktoren und Wachstumswirkungen*, Endbericht zum Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, ifo Dresden.
- Reisberger, P. (2016), »Anwender investieren weniger ins eigene Rechenzentrum«, *Computerwoche*, 8. November, verfügbar unter: <http://www.computerwoche.de/a/anwender-investieren-weniger-ins-eigene-rechenzentrum.3326484>.
- Rösel, F. (2013), »Kränkelnde Krankenhäuser – Ursachen und Auswirkungen des Rückgangs der Krankenhausinvestitionen der Länder«, *ifo Dresden berichtet* 20(5), 3–15.
- Rußig, V. (2016), »Bauträger«, *VR Branchen special* Nr. 100, Dezember.
- Sachverständigenrat (2015), *Zukunftsfähigkeit in den Mittelpunkt, Jahresgutachten 2015/16*, Wiesbaden.
- Sauer, S. und Th. Strobel (2015), »Aktuelle Ergebnisse der ifo Investorenrechnung: Investitionen in geistiges Eigentum gewinnen an Bedeutung«, *ifo Schnelldienst* 68(6), 40–42.
- Schreiber, M. (2016), »Die nächste Panne kommt bestimmt«, *Süddeutsche Zeitung*, 20. Juli, 20.
- Städtler, A. (2016), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen special* Nr. 64, Dezember.
- Statistisches Bundesamt (2016a), »Industrie investierte 2015 knapp 60 Milliarden in Sachanlagen«, Pressemitteilung, 16. November.
- Statistisches Bundesamt (2016b), »43,7 Millionen Erwerbstätige im 3. Quartal 2016«, Pressemitteilung, 17. November.
- Statistisches Bundesamt (2015c), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2015«, Pressemitteilung, 24. November.
- Telgheder, M. (2015), »Spardruck trifft Medizintechniksparte«, *Handelsblatt*, 10. November, verfügbar unter: <http://www.handelsblatt.com/technik/zukunftdergesundheit/siemens-braun-fresenius-und-co-spar-druck-trifft-medizintechnikbranche/12563348.html>.
- Walk, K. und C. Müller (2016), »Der Bischof und andere Sünden«, *Handelsblatt*, 16. September, 32–33.
- Wenke-Thiem, S. (2008), »Bis 2020 sind kommunale Investitionen von mehr als 704 Milliarden Euro notwendig«, *RKW Informationen Bau-Rationalisierung* 37(2), 9.

ifo Migrationsmonitor: Deutlich geringere Zahl neu ankommender Flüchtlinge – große Unterschiede beim Bildungsniveau

64

Daniela Wech¹

Nach dem enormen Flüchtlingszustrom im vergangenen Jahr kamen seit März dieses Jahres im Schnitt nur noch etwa 16 000 Flüchtlinge pro Monat nach Deutschland. Die meisten Asylanträge werden von Syrern gestellt, bei ihnen ist auch die Gesamtschutzquote am höchsten. Laut einer ersten repräsentativen Befragung von Geflüchteten ist deren Bildungsniveau sehr heterogen. Zudem variiert es auch nach Herkunftsländern, Syrer sind überdurchschnittlich hoch qualifiziert. Eine Herausforderung liegt in der erfolgreichen Arbeitsmarktintegration von Flüchtlingen. Hierbei sind insbesondere geringe Sprachkompetenzen eine Hürde. Der Bereitstellung von Sprachkursen und Weiterqualifizierungsangeboten kommt eine entscheidende Bedeutung zu, nicht zuletzt auch aufgrund der Tatsache, dass ein Großteil der Asylbewerber noch relativ jung ist und sich somit in einem Alter befindet, in dem die Ausbildung noch nicht abgeschlossen ist.

Entwicklung der Asylbewerberzahlen

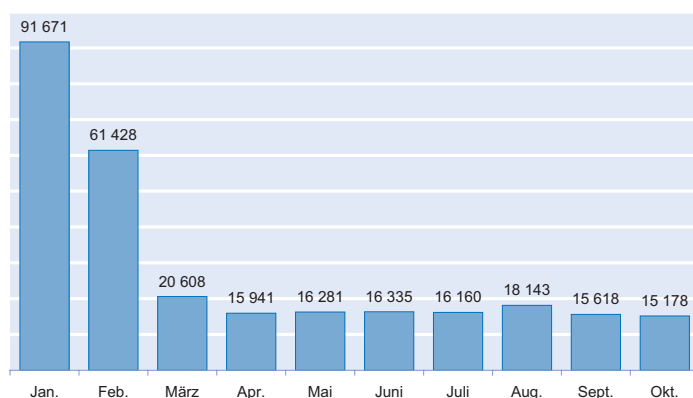
Abbildung 1 zeigt die Zahl der monatlich registrierten Flüchtlinge in diesem Jahr. Während im Januar über 90 000 und im Februar über 60 000 Flüchtlinge im EASY-System erfasst wurden, liegen die Zahlen seit März auf einem deutlich niedrigeren Niveau. Im Schnitt wurden pro Monat etwa 16 000 Flüchtlinge registriert. Im Jahr 2016 wurden bislang knapp 290 000 Zugänge im EASY-System erfasst. Im vergangenen Jahr betrug die Zahl 890 000; die ursprüngliche Angabe von fast 1,1 Millionen wurde Ende September nach unten korrigiert (vgl. Bundesministerium des Innern 2016a). Aufgrund der Überlastung des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge konnten viele der im vergangenen Jahr nach Deutschland gekommenen Flüchtlinge erst in diesem Jahr einen Asylantrag stellen. Deshalb war die Zahl der monatlichen Asyl-

anträge in Deutschland im Jahr 2016 meist deutlich höher als im vergangenen Jahr (vgl. Abb. 2). So lag der Durchschnitt der Asylanträge bei etwa 37 000 im Jahr 2015 und bei fast 65 000 im Zeitraum von Januar bis Oktober 2016. In den Monaten von Juni bis September 2016 stellten jeweils über 70 000 Bewerber einen Antrag, im August erreichte die Zahl mit über 90 000 ihren Höhepunkt. Im Oktober 2016 verringerten sich die Asylanträge auf unter 33 000, dies entspricht einem Rückgang von über 50% im Vergleich zum Vormonat. Die überwiegende Mehrheit waren Asylbeantragsteller, nur ein sehr geringer Teil stellte einen Folgeantrag, dieser Anteil war in diesem Jahr niedriger als im letzten Jahr.

Herkunftsländer von Asylbewerbern und Entscheidungsquoten

Die meisten Asylbeantragsteller kamen in diesem Jahr aus Syrien (37%), gefolgt von Bewerbern aus Afghanistan (18%) und dem Irak (13,5%) (vgl. Abb. 3). An vierter und fünfter Stelle standen Asylbeanträge von Iranern und Eritreern (3,6% bzw. 2,2%). Abbildung 4a veranschaulicht die Entscheidungsquoten in diesem Jahr.² Die meisten Antragsteller erhielten eine Rechtsstellung als Flüchtling (42,5%). Subsidiärer Schutz wurde knapp einem Fünftel der Asylbewerber gewährt;

Abb. 1
Registrierte Zugänge nach Deutschland im EASY-System^{a)}, 2016

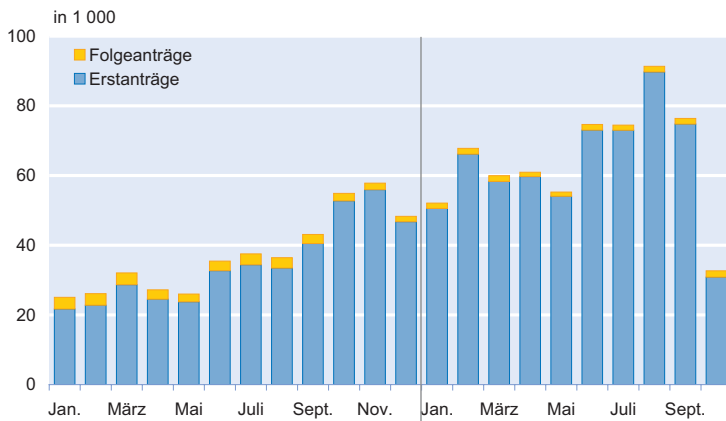


^{a)} Erstverteilung von Asylbegehrenden.
Quelle: Bundesministerium des Innern (2016b).

¹ Die Autorin dankt Yuchen Guo für die Unterstützung bei der Datenrecherche.

² Ausführliche Informationen zu den Entscheidungskriterien und den Rechtsfolgen der Entscheidungen finden sich in Leithold und Oesingmann (2016). Poutvaara und Wech (2015) und Wech (2016b) geben einen Überblick über die Entwicklung der Entscheidungen in den vergangenen Jahren.

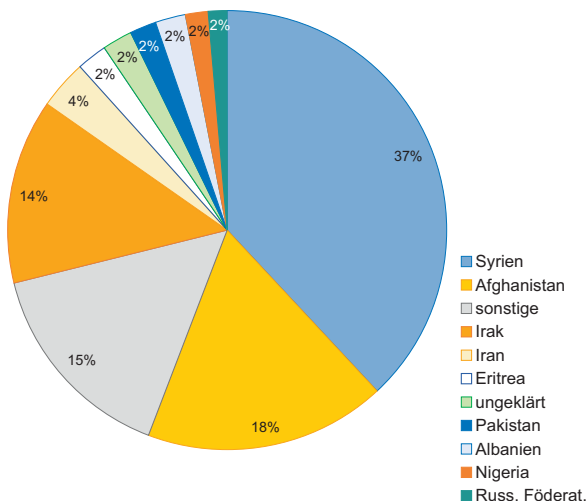
Abb. 2
Asylanträge in Deutschland, Januar 2015 bis Oktober 2016



Quelle: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2016a).

fast ein Viertel aller Anträge wurde abgelehnt. Abbildung 4b zeigt die unterschiedlichen Entscheidungsquoten nach Herkunftsländern. Bei Asylanträgen von Syrern, dem Hauptherkunftsländern in diesem Jahr, wurde in über 98% der Fälle eine positive Entscheidung getroffen; 61% erhielten eine Rechtstellung als Flüchtling und 37% subsidiären Schutz. Asylanträge von Afghanen wurden hingegen in 39% der Fälle abgelehnt, etwa ein Fünftel wurde als Flüchtling anerkannt, und bei einem weiteren Fünftel wurde ein Abschiebungsverbot festgestellt. Bei Irakern war der Anteil derjenigen, die eine Rechtstellung als Flüchtling erhielten, mit 57% ähnlich hoch wie bei Syrern, fast 20% aller Anträge wurden allerdings abgelehnt. Bei Asylbewerbern aus dem Iran lag der Anteil der abgelehnten Anträge bei fast 30%, 46% wurden als Flüchtlinge anerkannt. Bei Eritreern war der Anteil derjenigen, die eine Rechtstellung als Flüchtling bekamen, mit 81% am höchsten. Ein völlig anderes Bild ergibt sich

Abb. 3
Asylerstanträge in Deutschland nach Herkunftsländern, Januar–Oktober 2016



Quelle: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2016a).

allerdings bei einer Betrachtung der Entscheidungsquoten von Asylantragstellern aus Albanien. 81% der Anträge wurden abgelehnt, 19% fielen in die Kategorie »formelle Entscheidungen« – die Gesamtschutzquote lag damit nahe bei null.

Demographische Angaben

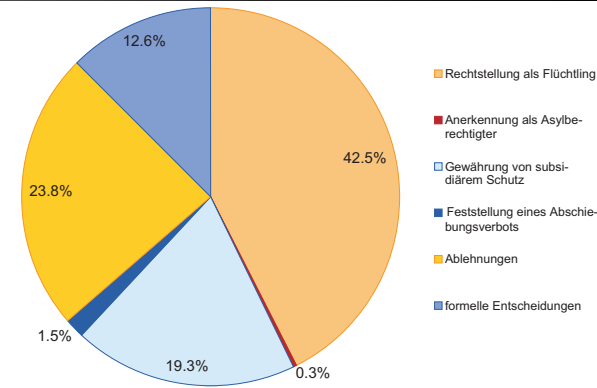
Abbildung 5 zeigt die Altersstruktur der Asyl-erstantragsteller in diesem Jahr. Mehr als ein Drittel der Antragsteller war jünger als 18 Jahre alt, fast ein Viertel 18 bis 24 Jahre. Der Anteil der 25- bis unter 40-Jährigen betrug 30%, 10% waren im Alter von 40 bis unter 65 Jahren. Der Anteil der Antragsteller, die 65 Jahre und älter waren, lag bei unter

1%. Es wird also offensichtlich, dass ein Großteil der Asyl-erstantragsteller in Deutschland noch relativ jung ist. Fast zwei Drittel der Anträge wurden von Männern gestellt.

Qualifikation von Asylbewerbern

Eine kürzlich veröffentlichte Studie (IAB-BAMF-SOEP-Befragung) enthält erstmals repräsentative Angaben zum Bildungsniveau der in den letzten Jahren nach Deutschland gekommenen Flüchtlinge (vgl. Brücker et al. 2016). Im Zeitraum von Juni bis Oktober 2016 wurden gut 2 300 Flüchtlinge über 18 Jahre befragt, die in der Zeit vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Januar 2016 nach Deutschland eingereist sind. Tabelle 1 gibt Auskunft über deren Schulbildung. 37% haben eine weiterführende Schule besucht, 32% auch einen weiterführenden Schulabschluss erworben. Die Dauer des Schulbesuchs derjenigen mit weiterführendem Schulbesuch/-abschluss betrug im Durchschnitt zwölf Jahre. 10% haben hingegen nur eine Grundschule besucht (durchschnittliche Dauer: sechs Jahre), und 9% haben überhaupt keine Schule besucht. Somit ist beim Bildungsniveau von Flüchtlingen eine starke Polarisierung erkennbar: Es gibt einerseits einen großen Anteil, der eine weiterführende Schule besucht hat, andererseits aber auch einen großen Anteil, der nur eine Grundschule oder gar keine Schule besucht hat. Im Allgemeinen waren 55% der Geflüchteten mindestens zehn Jahre lang in einer Schule, was europäischen Mindeststandards entspricht (vgl. Brücker et al. 2016). Beim Bildungsniveau sind Unterschiede nach Herkunftsländern feststellbar. Generell ist das Bildungsniveau unter Flüchtlingen aus Ländern, die schon länger von Krieg oder Bürgerkrieg betroffen sind, niedriger als jenes unter Flüchtlingen, die aus Ländern stammen, in denen der Zugang zum Bildungssystem zumindest bis zur jüngeren Vergangenheit noch gewährleistet war. So ist der Anteil der Flüchtlinge aus Syrien mit weiterführendem Schulabschluss mit 40% deutlich höher als derjenige der aus Afghanistan

Abb. 4a
Entscheidungsquoten in Deutschland, Januar–Oktober 2016
 Erst- und Folgeanträge

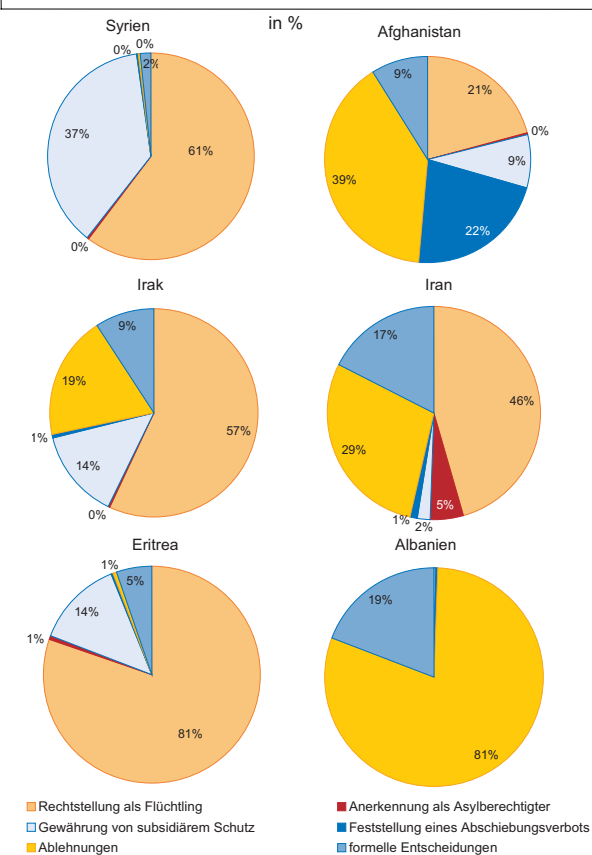


Quelle: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2016a).

Geflüchteten (17%) (vgl. Brücker, Rother und Schupp 2016).

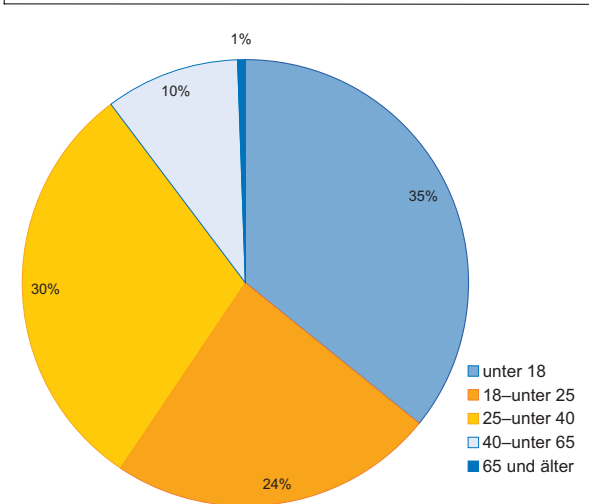
Tabelle 2 zeigt die Angaben zu Berufs- und Hochschulbildung. 19% haben eine Universität oder Hochschule besucht, 13% auch einen entsprechenden Abschluss erworben. 9% haben an einer betrieblichen/beruflichen Ausbildung teilgenommen, 6% einen Abschluss erworben. 69% haben keine Ausbildung absolviert. Hochschulabsolventen haben im Durchschnitt fünf Jahre in ihre Hochschulbildung investiert,

Abb. 4b
Quoten nach Herkunftsländern



Quelle: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2016b).

Abb. 5
Asylerstanträge nach Altersgruppen, Januar–Oktober 2016



Quelle: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2016a).

diejenigen, die eine berufliche Ausbildung abgeschlossen haben, drei Jahre in ihre Berufsbildung. In der Befragung gaben allerdings zwei Drittel der Geflüchteten an, in Deutschland noch Schul- oder Berufsabschlüsse erwerben zu wollen. 23% streben einen akademischen Abschluss an.

Die IAB-BAMF-SOEP-Befragung liefert auch Erkenntnisse über Sprachkompetenzen der Geflüchteten. So hatten 90% der Geflüchteten bei ihrer Einreise nach Deutschland keine Deutschkenntnisse. Nach eigener Einschätzung konnten 30% bei ihrer Einreise Englisch gut oder sehr gut lesen und sprechen. Die Deutschkenntnisse der Befragten verbesserten sich mit zunehmender Aufenthaltsdauer in Deutschland: 18% der Geflüchteten, die unter zwei Jahre in Deutschland waren, stuften ihre Kenntnisse als gut oder sehr gut ein. Der Anteil derjenigen mit guten oder sehr guten Deutschkenntnissen, die schon länger als zwei Jahre in Deutschland waren, betrug 32% (vgl. Brücker et al. 2016).

Im Folgenden werden kurz die Ergebnisse einer anderen nicht-repräsentativen Studie dargestellt, da diese Aufschluss über das Bildungsniveau von Asylbewerbern aufgeschlüsselt nach den zehn Hauptherkunftsländern im ersten Halbjahr 2016 geben. Abbildung 6 zeigt die schulischen Qualifikationen von volljährigen Asylbewerbern bei ihrer Asylerstantragstellung (vgl. Neske und Rich 2016). Etwa 17% der Befragungsteilnehmer gaben an, eine Hochschule besucht zu haben; 10% hatten eigenen Angaben zufolge keine formelle Schulbildung. Der Anteil derjenigen, die ein Gymnasium besucht hatten, war mit gut 20% ebenso hoch wie der Anteil der Befragten, die nur eine Grundschule besucht hatten. Auffallend sind die Unterschiede zwischen den Herkunftsländern. So waren die Anteile der Befragungsteilnehmer mit Hochschulbesuch unter Iranern und Syrern mit fast 30% bzw. 22% überdurchschnittlich hoch, gleichzeitig lagen die Anteile derjenigen ohne formelle Schulbildung mit ledig-

Tab. 1
Schulbesuch, Schulabschlüsse und Schuljahre nach Schultypen

Schultyp	Anteil an 18-Jährigen und Älteren in %		durchschnittliche Zahl der Schuljahre	
	Schulbesuch	Schulabschluss	alle Schulbesucher	mit Abschluss
Noch in Schule*	1		6	
Grundschule	10		6	
Mittelschule	31	22	9	10
Weiterführende Schule	37	32	12	12
Sonstige Schule	5	3	10	11
Keine Schule	9			
keine Angabe	7		10	
Insgesamt	100	58	10	11

* »Noch in Schule« bezieht sich auf Personen, die in Deutschland eine Schule besuchen, aber im Heimatland keine Schule besucht haben oder keine Angabe dazu gemacht haben. »Schulbesuch« wurde angepasst zu »Schulbesuch mit Abschluss«, wenn die Schule des Abschlusses höher als die Angabe zur höchsten besuchten Schule war.

Quelle: Brücker et al. (2016).

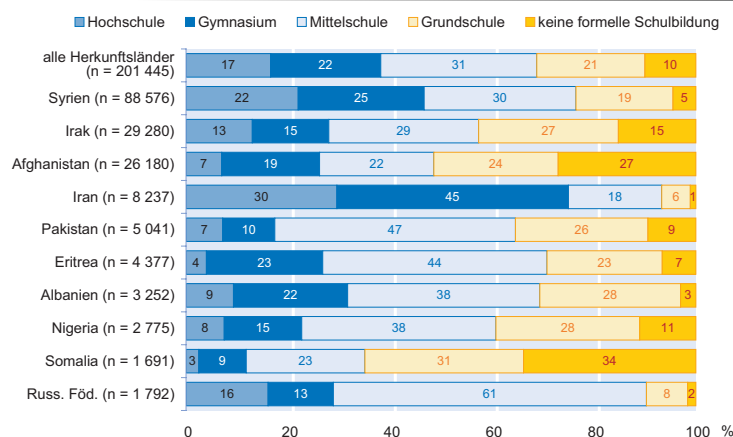
Tab. 2
Berufs- und Hochschulbildung: Teilnahme und Abschlüsse

	Anteil an 18-Jährigen und Älteren in %		durchschnittliche Zahl der Bildungsjahre	
	Teilnahme	Mit Abschluss*	alle Teilnehmer	Personen mit Abschluss
Betriebliche Ausbildung/berufliche Schule (früher)*	9	6	3	3
Betriebliche Ausbildung/berufliche Schule (derzeit)**	3		nicht verfügbar	
Universitäten/Fachhochschulen	19	13	4	5
Keine Ausbildung	69			
Keine Angabe	1			
Insgesamt	100	19	4	4

* Nur Teilnahme/Abschluss im Ausland. – ** Teilnahme/Abschluss in Deutschland.

Quelle: Brücker et al. (2016).

Abb. 6
Höchste besuchte Bildungseinrichtung der volljährigen Asylbeantragsteller aus allen und den Top-10-Herkunftsländern, 1. Halbjahr 2016



Quelle: Neske und Rich (2016).

lich ca. 1% bzw. unter 5% deutlich unterhalb des Durchschnitts.³ Die Anteile derjenigen, die angaben, über keine formelle Schulbildung zu verfügen, waren bei Befragten aus Somalia (fast 34%) und Afghanistan (27%) am höchsten. Ein Aspekt, der bei der Analyse von Bildungsabschlüssen berücksichtigt werden sollte, ist die Schwierigkeit bei der Vergleichbarkeit von Schulsystemen. Abbildung 7 gibt Aufschluss über die Qualität von Schulsystemen in verschiedenen Herkunftsländern und Deutschland. Es werden die Anteile der Schüler dargestellt, die in internationalen Tests im 8. Schuljahr einen Wert unter 420 Punkte erreicht haben; ein Niveau von 420 Punkten entspricht Basiskenntnissen. Nur ein Teil der in Abbildung 6 betrachteten Herkunftsländer nahm in den Jahren 2011/2012 an internationalen Tests teil. Laut Angaben in Abbildung 6 verfügten die Befragungsteilnehmer aus dem Iran und Syrien über eine überdurchschnittlich hohe Schulbildung. Abbildung 7 zeigt allerdings, dass fast 50% der iranischen Schüler und fast 65% der syrischen Schüler bis zum 8. Schuljahr keine Basiskenntnisse erworben haben. In Deutschland lag dieser Wert bei nur etwa 16%. Der Anteil der Schüler ohne Basiskenntnisse im 8. Schuljahr betrug in Albanien fast 60%, in der Russischen Föderation hingegen nur 23%. Die Erkenntnisse aus Abbildung 7 lassen Rückschlüsse auf die mangelnde Vergleichbarkeit von Schulsystemen zwischen Deutschland und Asylherkunftsländern zu: Letztere schneiden in internationalen Tests meist deutlich schlechter ab als Deutschland oder beteiligen sich daran überhaupt nicht.

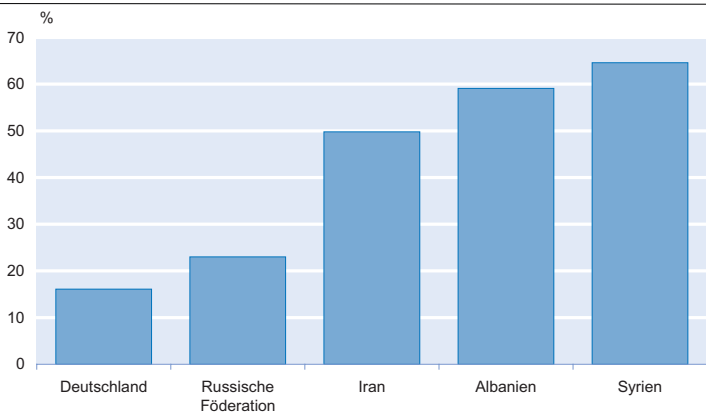
»Personen im Kontext von Fluchtmigration« in den Arbeitsmarktstatistiken

Im Juni 2016 begann die Berichterstattung über Arbeitssuchende und Arbeitslose im Kontext von Fluchtmigration der Bundesagentur für Arbeit (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2016a). Unter »Personen im Kontext von Fluchtmigration« werden in den Arbeitsmarktstatistiken Asylbewerber, anerkannte Schutzberechtigte und geduldete Ausländer

³ Verschiedene Studien legen nahe, dass syrische Flüchtlinge in Europa im Vergleich zu Flüchtlingen aus anderen Herkunftsländern überdurchschnittlich gebildet sind, vgl. hierzu Wech (2016a).

Abb. 7

Anteil der Schüler, die in internationalen Schülertests im 8. Schuljahr einen Wert unter 420 Punkte^{a)} erreicht haben, 2011/2012

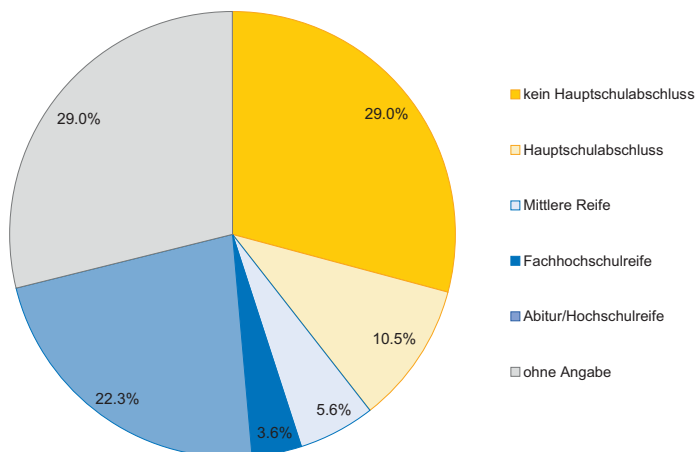


^{a)} Niveau entspricht Basiskenntnissen.
Quelle: Bundesministerium des Innern (2016b).

zusammengefasst. Asylbewerber haben einen Antrag auf Asyl gestellt; anerkannte Schutzberechtigte bereits eine Aufenthaltserlaubnis erhalten. Der Asylantrag von geduldeten Ausländern wurde abgelehnt, ihre Abschiebung kann aber vorübergehend nicht durchgeführt werden. Das Konzept »Personen im Kontext von Fluchtmigration« wird nur in den Arbeitsmarktstatistiken verwendet und entspricht nicht notwendigerweise anderen juristischen Definitionen von Flüchtlingen. Bis Mai 2016 wurden Flüchtlinge nicht direkt in den Arbeitsmarktstatistiken abgebildet, es wurden lediglich Arbeitsmarktindikatoren nach Staatsangehörigkeitsgruppen erfasst. Die Ergebnisse der Kategorie Kriegs- und Krisenländer konnten als Indikator für die Situation der Flüchtlinge herangezogen werden (vgl. Wech 2016c). Im Oktober 2016 waren ca. 386 000 Personen im Kontext von Fluchtmigration als arbeitssuchend gemeldet. Abbildung 8 zeigt die Verteilung ihrer Schulabschlüsse. 29% hatten keinen Hauptschulabschluss, ein ebenso hoher Prozentsatz machte keine Angabe zum Schulabschluss und etwa 10% hatten einen

Abb. 8

Schulabschluss von Arbeitssuchenden im Kontext von Fluchtmigration, Oktober 2016



Quelle: Bundesagentur für Arbeit (2016b).

Hauptschulabschluss. Der Anteil derjenigen mit Abitur/Hochschulreife lag bei ca. 22%.

Im Vermittlungs- und Beratungsgespräch wird unter Berücksichtigung der genannten Qualifikation ein erster Zielberuf festgelegt. Abbildung 9 veranschaulicht die Verteilung der unterschiedlichen Anforderungsniveaus. 59% der Arbeitssuchenden kommen für Helfertätigkeiten in Frage, 14% für eine Tätigkeit als Fachkraft oder Spezialist und 4% als Experten. Bei 23% der Arbeitssuchenden konnte noch keine Angabe gemacht werden. Diese Angaben gehen offensichtlich in die von den Unternehmen erwartete Richtung. So sehen laut einer vom ifo Institut durchgeführten Befragung von über 3 000 Unternehmen 41% ein hohes Einstellungspotenzial von

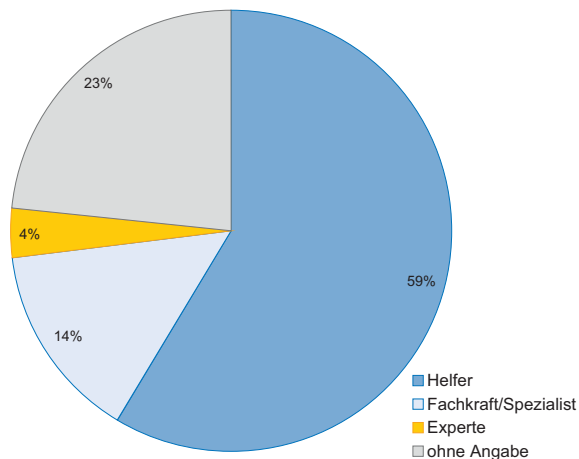
Asylsuchenden als ungelernete Hilfsarbeiter (vgl. Battisti, Felbermayr und Poutvaara 2015). 22% der befragten Unternehmen schätzen das Potenzial zur Einstellung als Facharbeiter hoch ein, und lediglich 3% sehen gute Beschäftigungsmöglichkeiten von Asylsuchenden in Leitungspositionen. Eine weitere ifo-Studie kommt ebenfalls zu dem Ergebnis, dass Sprach- und Qualifikationsdefizite eine große Hürde für die Einstellung von Flüchtlingen darstellen (vgl. Falck et al. 2016), was Beschäftigungspotenziale in Bereichen impliziert, in denen die Qualifikationsanforderungen eher gering sind.

Etwa 40% der Arbeitssuchenden im Kontext von Fluchtmigration waren im Oktober 2016 arbeitslos gemeldet (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2016b). Die Verteilungen der Schulabschlüsse sowie der Anforderungsniveaus des Zielberufs unterscheiden sich nur geringfügig zwischen Arbeitssuchenden und Arbeitslosen. Arbeitssuchende sind dann nicht arbeitslos, wenn sie an arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen oder an einem Integrationskurs teilnehmen oder mehr als 15 Stunden pro Woche arbeiten (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2016a). Seit September 2016 werden die Teilnehmerzahlen von Personen im Kontext von Fluchtmigration an arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen erfasst. Demnach lag der Anteil der Arbeitssuchenden, der an arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen teilnahm, im Oktober 2016 bei fast 15% (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2016b).

Schlussbemerkungen

Die Zahl der neu ankommenden Flüchtlinge in Deutschland ist seit März dieses Jahres deutlich zurückgegangen. Eine wichtige Aufgabe liegt nun in der erfolgreichen Integration

Abb. 9
Anforderungsniveau des Zielberufs von Arbeitssuchenden im Kontext von Fluchtmigration, Oktober 2016



Quelle: Bundesagentur für Arbeit (2016b).

der Asylbewerber, die eine Bleibeperspektive in Deutschland erhalten. Die Erkenntnisse einer ersten repräsentativen Befragung von Flüchtlingen zeigen, dass die Bildung stark polarisiert ist und auch nach Herkunftsländern variiert. Dies deckt sich mit bisherigen nicht-repräsentativen Studien. Erste Daten aus Arbeitsmarktstatistiken deuten ebenfalls auf ein heterogenes Bildungsniveau der Flüchtlinge hin. Asylbewerber aus Syrien, die die größte Gruppe der Bewerber darstellen und auch sehr gute Bleibeperspektiven besitzen, sind offensichtlich überdurchschnittlich hoch qualifiziert. Allerdings gibt es bedeutende Herausforderungen: Zum einen stellen fehlende Sprachkenntnisse eine Hürde für die erfolgreiche Integration in den deutschen Arbeitsmarkt dar, zum anderen ergeben sich aufgrund der mangelnden Vergleichbarkeit von Schulsystemen zwischen Deutschland und Asylherkunftsländern Schwierigkeiten bei der Anerkennung von im Herkunftsland erworbenen Qualifikationen. Allerdings sollte auch berücksichtigt werden, dass ein großer Teil der Asylbewerber in Deutschland noch relativ jung ist und sich somit in einem Alter befindet, in dem die Ausbildung noch nicht abgeschlossen ist. Die Weiterqualifizierung von Asylbewerbern ist somit für eine erfolgreiche Arbeitsmarktintegration von entscheidender Bedeutung.

Literatur

Battisti, M., G. Felbermayr und P. Poutvaara (2015), »Arbeitsmarktchancen von Flüchtlingen in Deutschland: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung«, *ifo Schnelldienst* 68(22), 22–25.

Brücker et al. (2016), *IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten: Flucht, Ankunft in Deutschland und erste Schritte der Integration*, IAB Kurzbericht 24, Nürnberg.

Brücker, H., N. Rother und J. Schupp (Hrsg.) (2016), *IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten: Überblick und erste Ergebnisse*, IAB Forschungsbericht 14, Nürnberg.

Bundesagentur für Arbeit (2016a), *Hintergrundinformation »Geflüchtete Menschen in den Arbeitsmarktstatistiken – Erste Ergebnisse«*, Nürnberg.

Bundesagentur für Arbeit (2016b), *Migrations-Monitor Arbeitsmarkt: Personen im Kontext von Fluchtmigration*, Oktober, Nürnberg.

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2016a), *Aktuelle Zahlen zu Asyl*, Ausgabe Oktober, Nürnberg.

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2016b), *Asylgeschäftsstatistik für den Monat Oktober*, Nürnberg.

Bundesministerium des Innern (2016a), »890 000 Asylsuchende im Jahr 2015«, Pressemitteilung, 30. September 2016, verfügbar unter: <http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2016/09/asylsuchende-2015.html>, aufgerufen am 16. November 2016.

Bundesministerium des Innern (2016b), »32 640 Asylanträge im Monat Oktober«, Pressemitteilung, 11. November 2016, verfügbar unter: <http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2016/11/asylantraege-oktober-2016.html>, aufgerufen am 16. November 2016.

Falck, O., G. Felbermayr, A. Jacob-Puchalska und P. Poutvaara (2016), »Arbeitsmarktchancen von Flüchtlingen«, *ifo Schnelldienst* 69(4), 83–85.

Neske, M. und A.-K. Rich (2016), »Asylantragsteller in Deutschland im ersten Halbjahr 2016. Sozialstruktur, Qualifikationsniveau und Berufstätigkeit«, *Kurzanalysen des Forschungszentrums Migration*, Ausgabe 4, Integration und Asyl des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge, Nürnberg.

Leithold, D. und K. Oesingmann (2016), »Institutionelle Grundlagen zum Asylrecht und zur Integration von Flüchtlingen in Deutschland«, *ifo Schnelldienst* 69(1), 29–37.

OECD (2015), *Universal Basic Skills: What Countries Stand to Gain*, OECD Publishing, Paris.

Poutvaara, P. und D. Wech (2015), »ifo Migrationsmonitor«, *ifo Schnelldienst* 68(23), 24–31.

Wech, D. (2016a), »Asylum Applicants in the EU – An Overview«, *CESifo DICE Report* 14(3), 59–64.

Wech, D. (2016b), »ifo Migrationsmonitor: Einwanderer und Asylbewerber in Deutschland – Zahlen, demographische Angaben, Qualifikationsstrukturen und Arbeitsmarktpartizipation«, *ifo Schnelldienst* 69(6), 51–58.

Wech, D. (2016c), »ifo Migrationsmonitor: Rückgang der Zahl der registrierten Flüchtlinge – schwierige Arbeitsmarktsituation für Asylbewerber«, *ifo Schnelldienst* 69(12), 68–73.

Steuermehreinnahmen trotz Revisionen nach unten

Zu den Ergebnissen der Steuerschätzung vom November 2016

Der Arbeitskreis »Steuerschätzungen« hat seine Steueraufkommensprognosen für die Jahre 2016 und 2017 nach oben revidiert, was insbesondere der guten Entwicklung der Steuereinnahmen im aktuellen Jahr geschuldet ist. Für die folgenden Jahre hat der Arbeitskreis erstmals seit zwei Jahren seine Prognosen auch aufgrund geänderter makroökonomischer Rahmenbedingungen nach unten anpassen müssen.

Ergebnis der Steuerschätzung

Der Arbeitskreis »Steuerschätzungen« hat im November 2016 seine Steueraufkommensprognose für das Jahr 2016 um 4,5 Mrd. Euro nach oben korrigiert. Dies ist hauptsächlich auf die gute Entwicklung der Steuereinnahmen im laufenden Jahr zurückzuführen. Für das Jahr 2017 wurde das Steueraufkommen 0,7 Mrd. Euro höher geschätzt als noch im Mai 2016.¹ In den darauffolgenden Jahren wird allerdings mit geringeren Einnahmen im Umfang von etwa 1 Mrd. Euro jährlich gerechnet. Nichtsdestotrotz steigt das Steueraufkommen im gesamten Prognosezeitraum an (vgl. Tab. 1).

¹ Vgl. Breuer (2016) zu den Ergebnissen der Steuerschätzung vom Mai 2016.

Grundlagen und gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Dem hier vorgestellten Ergebnis des Arbeitskreises »Steuerschätzungen« liegt der finanzpolitische Status quo zugrunde. Es wird also davon ausgegangen, dass im Prognosezeitraum keine Steuerrechtsänderungen erfolgen werden.

Der zweite Grundpfeiler der Annahmen ist die Herbstprojektion der Bundesregierung über die gesamtwirtschaftliche Entwicklung bis zum Jahr 2021. Gegenüber der Frühjahrsprojektion wurde eine leicht schwächere Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts angenommen, was mit der Einschätzung der Wirtschaftsforschungsinstitute übereinstimmt (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2016a; 2016b).

Tab. 1
Steueraufkommen, Prognose des Arbeitskreises »Steuerschätzungen« in Mrd. Euro

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Mai 2016	673,3	691,2	723,9	753,0	779,7	808,1
November 2016	673,3	695,5	724,5	751,8	779,0	806,7
Schätzungskorrektur	0,0	4,3	0,7	-1,2	-0,7	-1,4
Rechtsänderungen	0,0	-0,2	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1
Schätzabweichung	0,0	4,5	0,8	-1,1	-0,6	-1,3

Quelle: BMF (2016a; 2016b).

Tab. 2
Bruttoinlandsprodukt und Steueraufkommen
Veränderung gegenüber Vorjahr in % (in jeweiligen Preise)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Bruttoinlandsprodukt, Prognose der Bundesregierung						
April 2016	3,8	3,6	3,3	3,2	3,2	3,2
Oktober 2016	3,7	3,4	3,1	3,2	3,1	3,1
Differenz	-0,1	-0,2	-0,2	0,0	-0,1	-0,1
Bruttoinlandsprodukt, Prognose der Gemeinschaftsdiagnose						
März 2016	3,8	3,6	3,3	3,4	3,3	3,3
September 2016	3,3	3,3	2,9	3,2	3,1	3,1
Differenz	-0,1	-0,3	-0,4	-0,2	-0,2	-0,2
Steueraufkommen, Prognose des Arbeitskreises »Steuerschätzungen«						
Mai 2016	4,6	2,7	4,7	4,0	3,6	3,6
November 2016	4,6	3,3	4,2	3,8	3,6	3,6
Differenz	0,0	0,6	-0,5	-0,2	0,0	0,0

Quelle: BMF (2016a; 2016b); BMF und BMWi (2016a; 2016b); Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2016a; 2016b); Berechnungen des ifo Instituts.

So wurden die Wachstumsraten der Jahre 2016 und 2017 um je 0,2 Prozentpunkte von 3,6% auf 3,4% respektive 3,3% auf 3,1% korrigiert (vgl. Tab. 2).

Prognoserevision und Aufkommensentwicklung

Trotz der leichten Abwärtsrevision des BIP-Zuwachses für 2016 hat die überraschend positive Aufkommensentwicklung im laufenden Jahr zu den prognostizierten Mehreinnahmen von 4,5 Mrd. Euro im Jahr 2016 entscheidend beigetragen. Insbesondere das Aufkommen von Körperschaftsteuer, nicht veranlagten Steuern vom Ertrag und veranlagter Einkommensteuer wurden deutlich nach oben korrigiert. Dem entgegenwirken die prognostizierten Mindereinnahmen bei den Steuern vom Umsatz (vgl. Abb. 1). Für das Jahr 2017 wurde die Schätzung um 0,8 Mrd. Euro nach oben revidiert, was auf die Korrekturen von Körperschaftsteuer und nicht veranlagten Steuern vom Ertrag zurückzuführen ist. Bei den Steuern vom Umsatz und der Lohnsteuer wird mit einem verminderten Steueraufkommen gerechnet (vgl. Abb. 2). Gegenüber der Steuerschätzung im Mai wird für das Jahr 2018 von Mindereinnahmen in Höhe von 1,1 Mrd. Euro ausgegangen. Das Aufkommen der Steuern vom Umsatz sowie der Lohnsteuer wurde stark nach unten korrigiert und die Körperschaftsteuereinnahmen wiederum nach oben (vgl. Abb. 3). Steuerrechtsänderungen haben bei den Revisionen kaum eine Rolle gespielt.

Abb. 1
Veränderung der Prognosen für das Jahr 2016 im Vergleich zur Schätzung vom Mai 2016

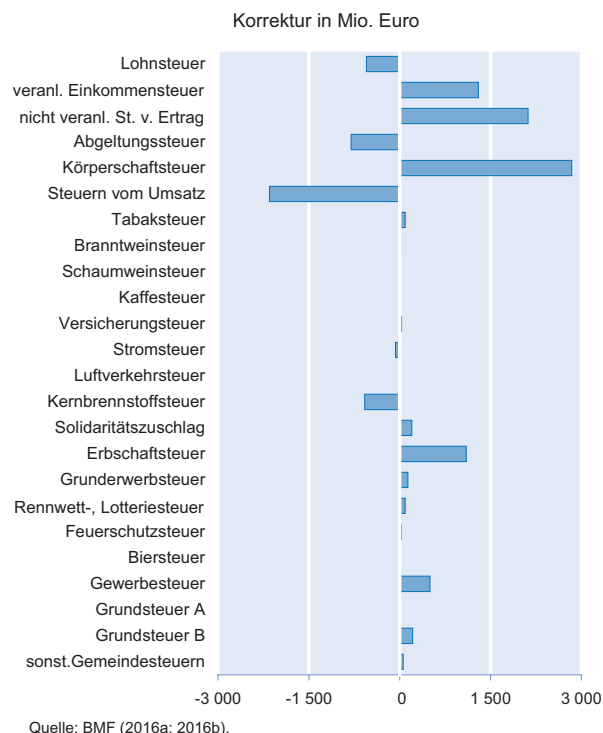


Abb. 2
Veränderung der Prognosen für das Jahr 2017 im Vergleich zur Schätzung vom Mai 2016

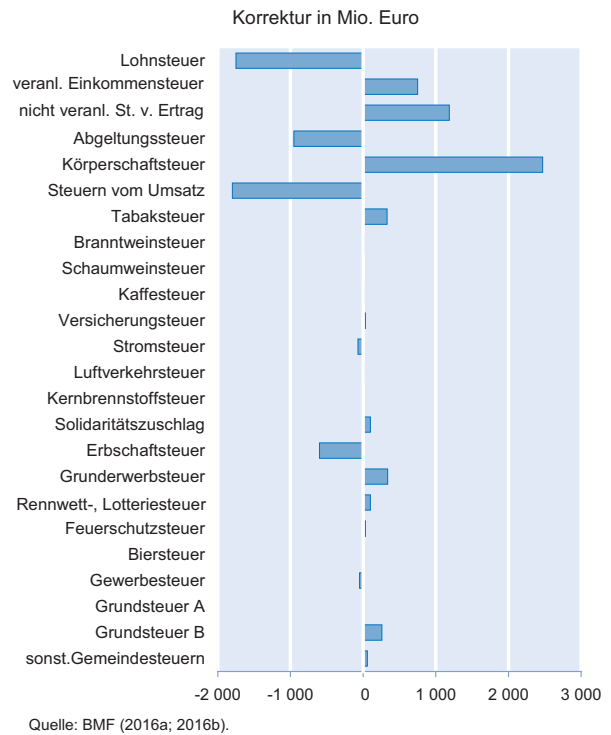


Abb. 3
Veränderung der Prognosen für das Jahr 2018 im Vergleich zur Schätzung vom Mai 2016

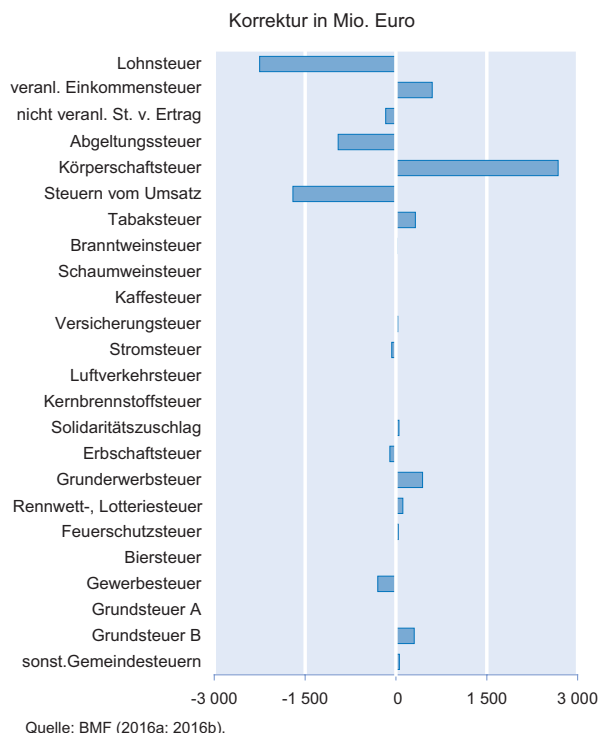
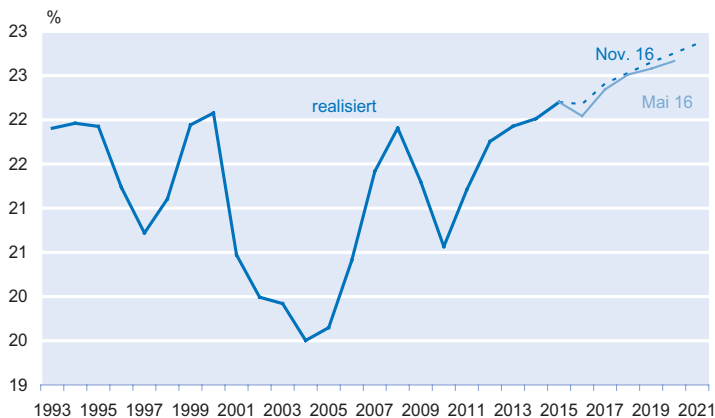


Abb. 4

Steueraufkommen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt

Quelle: BMF (2016a; 2016b); Berechnungen des ifo Instituts.

Durch die veränderte Annahme für das Bruttoinlandsprodukt und das höhere Steueraufkommen im Jahr 2016 ergibt sich auch eine höhere Steuerquote als bei der Schätzung im Mai. Bei einer Gesamtbetrachtung der Steuerquote verschwindet der ursprünglich prognostizierte Rückgang der Steuerquote im Jahr 2016 fast vollständig. Ab dem Jahr 2017 wird dann wieder von einer steigenden Quote ausgegangen (vgl. Abb. 4).

Fazit und finanzpolitische Implikationen

In den Jahren 2016 und 2017 rechnet der Arbeitskreis »Steuerschätzungen« mit höhe-

Tab. 3

Ergebnisse der Steuerschätzung vom November 2016

Steuereinnahmen in Mio. Euro	realisiert		Prognose November 2016					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Gemeinsch. Steuern	461 985,1	483 178,1	503 028	527 510	551 8514	576 016	600 287	625 518
Lohnsteuer	167 982,5	178 890,5	184 300	195 150	205 700	217 250	229 350	242 000
veranl. Einkommensteuer	45 612,6	48 580,4	52 900	54 500	56 350	58 500	60 750	63 050
nicht veranl. St. v. Ertrag	17 423,2	17 944,8	19 370	19 220	19 740	21 515	22 195	22 875
Abgeltungssteuer	7 812,4	8 258,8	8 568	8 240	8 341	8 441	8 592	8 743
Körperschaftsteuer	20 044,0	19 583,0	23 460	26 750	29 620	30 210	31 000	31 800
Steuern vom Umsatz	203 110,4	209 920,6	217 350	226 650	235 100	243 100	251 400	260 050
Bundessteuern	101 803,8	104 204,1	104 359	105 253	106 123	107 093	108 133	109 243
Energiesteuer	39 757,8	39 593,8	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Tabaksteuer	14 611,7	14 920,9	14 550	14 700	14 610	14 510	14 420	14 340
Branntweinsteuer	2 059,7	2 069,9	2 070	2 050	2 030	2 010	1 990	1 970
Alkopopsteuer	1,3	2,2	1	1	1	1	1	1
Schaumweinsteuer	411,6	429,1	400	400	400	400	400	400
Zwischenerzeugnissteuer	14,7	14,4	14	14	14	14	14	14
Kaffeesteuer	1 015,6	1 031,5	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050
Versicherungsteuer	12 046,2	12 419,5	12 750	13 050	13 360	13 680	14 010	14 350
Stromsteuer	6 638,2	6 592,5	6 530	6 530	6 530	6 530	6 530	6 530
Kraftfahrzeugsteuer	8 501,0	8 804,8	8 900	8 900	8 900	8 900	8 900	8 990
Luftverkehrssteuer	989,7	1 022,9	1 070	1 106	1 126	1 146	1 166	1 186
Kernbrennstoffsteuer	708,0	1 370,5	422	0	0	0	0	0
Solidaritätszuschlag	15 046,5	15 930,3	16 600	17 450	18 100	18 850	19 650	20 500
Sonstige Bundessteuern	0,0	0,0	0	0	0	0	0	0
Pauschal. Einfuhrabgaben	1,6	1,6	2	2	2	2	2	2
Ländersteuern	17 555,6	20 339,0	22 355	21 235	21 538	21 937	22 282	22 625
Vermögensteuer	- 2,6	- 1,3	0	0	0	0	0	0
Erbschaftsteuer	5 452,4	6 289,8	7 008	5 307	5 159	5 211	5 263	5 315
Grunderwerbsteuer	9 339,1	11 248,7	12 395	12 958	13 391	13 720	13 995	14 268
Rennwett- u. Lotteriesteuer	1 673,3	1 712,2	1 835	1 850	1 865	1 880	1 895	1 910
Feuerschutzsteuer	409,0	413,2	444	453	462	471	480	489
Biersteuer	684,4	676,4	673	667	661	655	649	643
Gemeindesteuern	57 720,8	60 381,4	60 649	65 234	66 670	68 105	69 891	71 776
Gewerbesteuer	43 755,5	45 737,4	45 450	49 800	51 000	52 200	53 750	55 400
Grundsteuer A	383,0	393,6	399	399	400	400	401	401
Grundsteuer B	12 307,5	12 821,1	13 275	13 483	13 691	13 899	14 107	14 315
Grunderwerbsteuer	0,0	0,0	0	0	0	0	0	0
Sonstige Gemeindesteuern	1 274,7	1 429,4	1 525	1 552	1 579	1 606	1 633	1 660
Zölle	4 551,9	5 158,8	5 150	5 300	5 600	5 850	6 100	6 350
Steuern insgesamt	643 617,2	673 261,5	695 541	724 532	751 782	779 001	806 693	835 512

Quelle: BMF (2016b), Arbeitskreis »Steuerschätzungen«.

ren Einnahmen als noch im Frühjahr, was auf die überraschenden Mehreinnahmen im Jahr 2016 und nicht etwa auf eine Änderung der konjunkturellen Lage zurückzuführen ist. Die 4,5 Mrd. Euro Mehreinnahmen im Jahr 2016 entsprechen in etwa 0,14% des Bruttoinlandsprodukts. Dadurch wird der fiskalische Spielraum im aktuellen Jahr etwas erweitert. Trotz der Anpassung nach unten für die Folgejahre wächst das Steueraufkommen bis 2021 weiterhin kontinuierlich an. Die Revisionen nach unten betreffen hauptsächlich den Bundeshaushalt, wodurch der Rahmen für Steuererleichterungen ab 2018 eingeengt wird.

Literatur

BMF (2016a), *Ergebnisse der 148. Sitzung des Arbeitskreises »Steuerschätzungen«*, Berlin.

BMF (2016b), *Ergebnisse der 149. Sitzung des Arbeitskreises »Steuerschätzungen«*, Berlin.

BMF und BMWi (2016a), *Gesamtwirtschaftliches Produktionspotenzial und Konjunkturkomponenten* – Stand: Frühjahrsprojektion der Bundesregierung vom 20. April 2016, Berlin.

BMF und BMWi (2016b), *Gesamtwirtschaftliches Produktionspotenzial und Konjunkturkomponenten* – Stand: Herbstprojektion der Bundesregierung vom 7. Oktober 2016, Berlin.

Breuer, Chr. (2016), »Steuermehreinnahmen und heimliche Steuererhöhungen«, *ifo Schnelldienst* 69(11), 46–50.

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2016a), »Aufschwung bleibt moderat – Wirtschaftspolitik wenig wachstumsorientiert«, *ifo Schnelldienst* 69(8), 3–59.

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2016b), »Deutsche Wirtschaft gut ausgelastet – Wirtschaftspolitik neu ausrichten«, *ifo Schnelldienst* 69(19), 3–60.

Kurz zum Klima: Blockchain – Potenziale und Herausforderungen für den Strommarkt

74

Gresa Kastrati und Christoph Weissbart

Blockchain als Teil der Digitalisierung von Haushalten

Die voranschreitende Digitalisierung führt in vielen Sektoren zu einer verstärkten Einbindung von Haushalten und dadurch zu neuen dezentralen Softwareanwendungen. In der Energiewirtschaft, insbesondere im Stromsektor, verlangt zusätzlich der kontinuierliche Ausbau dezentraler Erzeugungseinheiten nach einer verbesserten Koordination von regionalem Angebot und Nachfrage. In diesem Zusammenhang gilt die Blockchain-Technologie¹ als vielversprechende Technologie, die lokale Handelsflüsse bzw. Transaktionen effizienter abwickeln kann. Dies ist auf den Wegfall des Intermediärs² und der Reduzierung entsprechender Transaktionskosten zurückzuführen (vgl. Lemieux 2016; Vehmeier 2016). Bevor in diesem Artikel auf Blockchain in der Energiewirtschaft näher eingegangen wird, soll zunächst die Funktionsweise von Blockchain betrachtet werden.

Blockchain bezeichnet ein dezentrales Transaktionssystem, das ohne Intermediäre und ohne zentrale Instanzen funktioniert. Erstmals beschrieb Satoshi Nakamoto 2008 Blockchain als Konzept, bei dem alle Transaktionen direkt zwischen den Teilnehmern ohne Mittler möglich sind. Blockchain kann als digitaler Vertrag gesehen werden. Die Transaktionen im Rahmen dieses Vertrages werden dabei in einem Netzwerk gespeichert, zu dem die Computer des Anbieters und Nachfragers sowie viele andere Netzwerkmitglieder gehören (vgl. Abb. 1). Dadurch werden Peer-to-Peer Transaktionen³ (direkte Transaktionen zwischen A und B) mittels Speicherung der Transaktionen auf allen beteiligten Rechnern möglich (vgl. Nakamoto 2008). Ausgelöst durch den Vertrauensverlust im Rahmen der Finanzkri-

se in das Banken- und Zentralbankensystem, fand Blockchain mittels einer Kryptowährung namens bitcoin seine erste relevante Anwendung im Finanzsektor. Automatisierte Prozesse wurden dabei als manipulationssicher und neutral erachtet (vgl. Tapscott und Tapscott 2016).

Die historische Entwicklung der Blockchain lässt sich in drei Phasen untergliedern: Die erste Phase ist durch die Entstehung einer Kryptowährung als Alternative zu herkömmlichen Zahlungssystemen gekennzeichnet. In der darauf folgenden Phase erfolgte die Erweiterung hin zu Smart Contracts⁴ und digitalen Transaktionen. Diese beiden Entwicklungsphasen von Blockchain werden unter dem Begriff »Blockchain 2.0« zusammengefasst. Dies ermöglicht die Nutzung von Smart-Contract-Modellen, die einen direkten digitalen Vertrag zwischen zwei Partnern darstellen. Blockchain 3.0 – Phase drei – beschreibt ein visionäres Konzept, bei dem Blockchain in alle Lebensbereiche vordringt und seinen eigenen Gesetzmäßigkeiten folgt (vgl. Swan 2015; Deutsche Energie Agentur GMBH 2016).

Zur Verschlüsselung der einzelnen Transaktionen werden deren Informationen (z.B. Empfänger, Sender und Höhe der Transaktion) als Datenblock zusammengefasst, auf einzelnen Computern verschlüsselt und als Teil eines Blocks lokal gespeichert. Diese Verschlüsselung wird automatisch durch die Mitglieder des Netzwerkes bestätigt. Die Validierung erfolgt durch Algorithmen, die als Verschlüsselungscode dem Block angehängt werden. Dieser fortwährenden Verkettung von Blöcken verdankt Blockchain seinen Namen. Bei einer Manipulation (z.B. die Höhe des Transaktionsbetrages) ist eine Zusammenführung des Algorithmus mit dem veränderten Block und somit die Validierung nicht mehr möglich (vgl. Abb. 2).

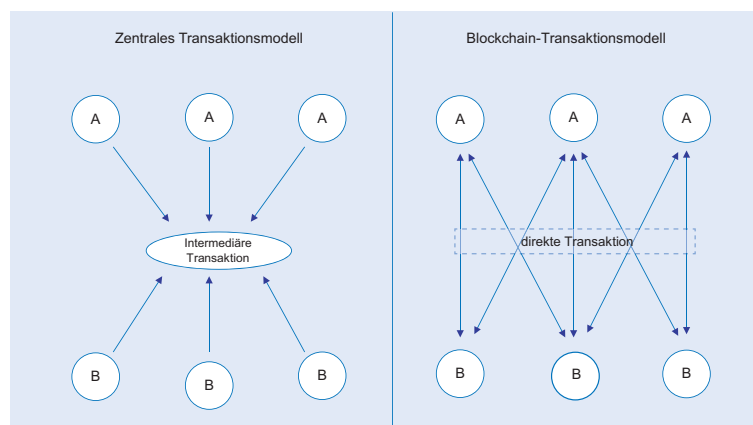
Zusätzlich sind Blockchain-Anwendungen mit offener und privater Anwendung zu unterscheiden. Beispiele einer offenen Blockchain sind Bitcoin und Ethereum⁵, bei denen die Identität der Teilnehmer anonym ist. Bei einer privaten Blockchain sind die Teilnehmer hingegen bekannt und wurden vorab identifiziert. Jedoch ist die Blockchain grundsätzlich öffentlich und ermöglicht den Nutzern die Akkumulation ihrer Kryptowährung selbst einzusehen und zu kontrollieren (vgl. Nakamoto 2008; Sixt 2016). Die Weitergabe einer entsprechenden Einheit der Kryptowährung erfolgt durch die Vergabe eines privaten Schlüssels, der als Signatur für die Transaktion dient. Nur durch diese Signatur wird die Transaktion gültig (vgl. Vehmeier 2016).

¹ Im Folgenden wird diese als Blockchain bezeichnet.

² Als Intermediäre wird in diesem Zusammenhang eine vermittelnde Instanz zwischen den Akteuren A und B verstanden (vgl. Abb. 1).

³ Als eine Peer-to-Peer-Transaktion wird eine Transaktion zwischen gleichgestellten Akteuren verstanden.

Abb. 1
Veränderung des Transaktionsmodells durch die Blockchain

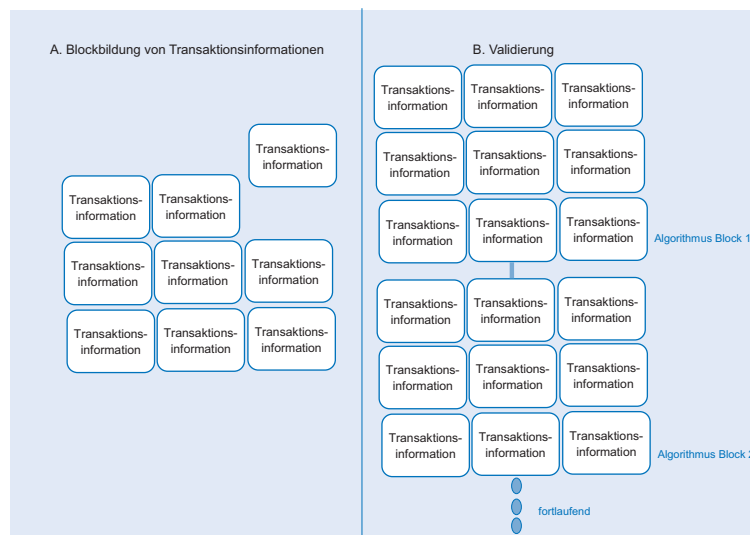


Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

⁴ Smart Contracts sind Verträge, die digital durch Transaktionen abgewickelt werden.

⁵ Bitcoin und Ethereum sind Transaktionsplattformen, basierend auf Blockchain. Sie bedienen sich jeweils der Kryptowährung bitcoin und Ether (vgl. Vehmeier 2016).

Abb. 2
Validierungsprozess



Quelle: Vehmeier (2016).

Blockchain auf dem Strommarkt

Für den Strommarkt ergibt sich folgende Konstellation: Dezentrale Stromerzeuger (z.B. private Haushalte mit eigener Stromerzeugung durch Photovoltaikanlagen) verkaufen die erzeugte Strommenge direkt an einen Endverbraucher. Die Abwicklung der Zahlung erfolgt ebenso direkt durch Blockchain. Auf diese Weise ist eine direkte Transaktion ohne Intermediär (Stromversorger) möglich. Somit muss Strom nicht mehr über den Großhandelsmarkt oder Direktabnahmeverträge gehandelt werden, sondern wird zwischen Erzeuger und Verbraucher direkt getauscht. Blockchain festigt das Konzept des Prosumenten. Darunter versteht man Privathaushalte, die zugleich Strom produzieren und konsumieren können (vgl. BMWi 2016a).

Das erste Anwendungsbeispiel von Blockchain auf dem Strommarkt ist in New York zu finden. Im April 2016 startete im Stadtteil Brooklyn erstmalig der direkte Verkauf dezentral erzeugter Solarenergie von fünf Haushalten an fünf Nachbarn über Blockchain, so dass ein Peer-to-Peer-System geschaffen wurde (vgl. Mihm 2016; Rutkin 2016). Brooklyn ist kein Sonderfall. Auch in Australien und den Niederlanden sind Peer-to-Peer-Transaktionen mittels Blockchain im Strommarkt zu finden. In den Niederlanden schuf das Start-up Oneup ein ähnliches Transaktions- und Energieliefersystem, bei dem Haushalte nicht verbrauchte Solarenergie an ihre Nachbarn verkaufen.

Um ein dezentrales Peer-to-Peer-Stromnetz zu schaffen, sind zunächst Investitionen in Smart Meter als auch in Blockchain-Software mit Smart Contracts notwendig. So erfassen Smart Meter die Menge des erzeugten Stroms, Blockchain erfüllt eine Transaktion zwischen Nachbarn und Smart Contracts führen automatisierte Transaktionen sicher aus und dokumentieren diese. Das ermöglicht die Stärkung der Position

des Prosumers auf dem Markt, da es ihm dadurch möglich ist, überschüssige Energie nicht mehr gegen eine pauschale Vergütung ins Netz zu speisen, sondern diese individuell zu vermarkten.

Weitere Anwendungen von Blockchain im Energiebereich sollen auf dem Gebiet der Elektromobilität stattfinden. Beispielsweise entwickeln die beiden deutschen Energieversorger RWE und Vattenfall zusammen mit dem sächsischen Start-up Slock.it ein vollautomatisiertes Bezahlmodell für das Laden von Elektroautos. Auch die Kombination aus Blockchain und Smart Devices⁶ soll in Zukunft realisiert werden. Blockchain bietet hierbei eine Plattform, die Transaktionen und Informationen speichert und bewegt und somit eine Interaktion zwischen Smart Devices untereinander und mit Drittgeräten innerhalb

und außerhalb von Haushalten und Unternehmen ermöglicht. Blockchain beinhaltet zudem eine flächendeckende Archivierung von Abrechnungsdaten, da Verbraucher Smart Meter zur Ablesung sowie Abrechnung ihrer digitalen Stromzähler nutzen können. (vgl. BMWi 2016a; Chinese European Energy News 2016).

Diese Entwicklungen und Ideen verdeutlichen, dass die Digitalisierungswelle auch im Bereich des Energiemarktes weiter voranschreitet. In Deutschland verstärkt die Bundesregierung durch die Schaffung des Strommarktes 2.0 diesen Trend. Die Weichen für die Anwendung von Blockchain auf dem Strommarkt werden unter anderem durch das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende gestellt. Das Gesetz wird voraussichtlich 2017 in Kraft treten und soll zum Einbau intelligenter Messanlagen zur Ablesung und Übermittlung des Energiebedarfs auf Seiten der Verbraucher bzw. der Energieproduktion bei den Erzeugern verpflichten. Das Gesetz erfasst zudem Ladepunkte für Elektromobilität, die ebenfalls mit intelligenten Messsystemen versehen werden sollen. Die genaue Messung der Stromerzeugung und des Stromverbrauches führt zu einer effizienteren Energienutzung und steigert auch das Potenzial zur Kostenreduktion (vgl. BMWi 2016b und 2016c).

Potenzieller Nutzen von Blockchain im Strommarkt

Ziel dieser Technologie ist es, einen dynamischeren und flexibleren Markt zu schaffen. Während Investitionen auf dem Strommarkt bisher mittelfristig getätigt wurden, wird sich auch der Strommarkt dem dynamischen Konsumverhalten

⁶ Unter Smart Devices lassen sich alle elektronische Geräte, die kabellos, mobil, vernetzt und mit verschiedenen Sensoren ausgerüstet sind, zusammenfassen.

anderer Märkte anpassen müssen. So weisen deutsche Konsumenten im europäischen Durchschnitt bisher eine unterdurchschnittliche Bereitschaft auf, den Anbieter zu wechseln. Die Komplexität der Stromverträge und der Informationsmangel auf Seiten der Konsumenten verhindern diesen Prozess (vgl. Dankert 2008).

Doch mittels Blockchain mit Smart Contracts könnte der Anbieterwechsel in Zukunft automatisiert ablaufen. Somit wird das Energiesystem dem Konsumentenverhalten näher angepasst und Angebot und Nachfrage rücken näher zusammen. Blockchain wird den Wettbewerb im Strommarkt somit weiter ausbauen, nicht nur weil Peer-to-Peer-Transaktionen das Eintreten neuer Akteure in den Strommarkt begünstigen, sondern auch weil Smart Contracts dazu führen, dass Verbraucher mehr Entscheidungsgewalt über Stromlieferverträge und Verbrauchsdaten erhalten (vgl. Peters und Mohr 2016; Mihm 2016).

Während Blockchain die Position der Konsumenten stärkt, scheint diese Technologie die klassischen Geschäftsmodelle von Stromversorgern in Frage zu stellen. Analysen der Monopolkommission zeigen, dass der Wettbewerb für den deutsch-österreichischen Markt zunimmt und die vier großen Energieversorger (RWE, E.ON, Vattenfall und EnBW) an Marktmacht verlieren (vgl. Monopolkommission 2015). Doch diese Technologie bietet Energieversorgungsunternehmen auch Möglichkeiten, weitere Absatzmärkte zu erschließen. Wichtig scheint hierbei vor allem der Ausbau von Online-Kanälen zur Verstärkung der Kundennähe. Informationen aus der Erfassung von Verbraucherprofilen durch Smart Meter ermöglichen es Unternehmen, weitere Anwendungsmöglichkeiten für das neue Geschäftsfeld zu finden und zu erschließen. Auch sollten neue Kooperationen durchdacht werden. Kooperationen zwischen Immobiliengesellschaften, Anlagenherstellern und Energieversorgern könnten ein »Win-Win-Win«-Modell für alle Beteiligten ergeben (vgl. Peters und Mohr 2016).

Herausforderungen

Die Zahlungen mit Kryptowährungen sind eindeutig nachweisbar und somit auch klar zuordenbar. Es ist als kritisch einzuordnen, dass diese hohe Transparenz mit einem Verlust an Anonymität verbunden ist, da der Verlauf einer Überweisung öffentlich einsehbar ist. Die Möglichkeit, die vollständige Transaktionshistorie in einer Blockchain einem Nutzer zuzuordnen, besteht auch, wenn die beteiligten Nutzer hinter den Accounts anonymisiert sind (vgl. Sixt 2016). Dadurch fürchten viele bei der Anwendung von Blockchain um ihre Datensicherheit. Trotzdem wird Blockchain als ein sehr sicheres Verfahren erachtet, da durch die Vernetzung in Blöcken und der Speicherung von Daten an verschiedenen Orten eine Manipulation sehr aufwendig und im System sichtbar ist. Jedoch ist es noch unklar, wie im

System mit versehentlichen Eingabefehlern umgegangen wird.

Zusätzlich ist anzumerken, dass die Höhe der erforderlichen Investitionen bis zur vollständigen Marktreife von Blockchain noch unklar ist. Investitionen fallen dabei nicht nur für die Entwicklung, Wartung der Technologie und für die Ausstattung einzelner Haushalte mit Smart Metern an, sondern auch für die Um- und Ausbildung einzelner Mitarbeiter, die mit neuen Tätigkeitsfeldern konfrontiert werden. Darüber hinaus ist die Höhe des entsprechenden Potenzials zur Kostenreduktion noch unklar.

Zwar sollen marktbasierete Segmente der Elektrizitäts-Wertschöpfungskette, insbesondere Einkauf und Vertrieb von Blockchain-Anwendungen profitieren, jedoch sollen die Auswirkungen auf die gesamten Systemkosten und somit auch auf die durchschnittlichen Stromkosten für Haushalte gering ausfallen. Bei der Zusammensetzung der Stromtarife für Haushalte in Deutschland fällt nur ein geringer Teil für das Segment Einkauf und Vertrieb an, während der Strompreis überwiegend von Steuern und Abgaben abhängt.

Weiter ist anzumerken, dass im Gegensatz zur Finanzbranche die Lieferung von Strom über Stromnetze erfolgt, deren Ausbau eventuell nicht durch Blockchain wiedergegeben oder gefördert wird (vgl. Deutsche Energie Agentur GMBH 2016). Zudem muss der gesetzliche Rahmen für die Strukturveränderungen durch die Anwendung von Blockchain verändert werden. Für die Etablierung von Blockchain auf dem deutschen Energiemarkt ist insbesondere eine Veränderung des Vertragswesens erforderlich. Zudem sind die Auswirkungen von Blockchain auf Netzkosten oder Ökostromumlage unklar (vgl. Strobl 2016).

Bewertende Betrachtung

Auch wenn es nicht absehbar ist, wie sehr die Bevölkerung Blockchain annehmen wird, bringt diese Technologie für die Konsumenten beachtliche Vorteile mit sich. Sie erhalten mehr Entscheidungsmacht über ihre Verträge. Durch direkte Verträge ermöglicht Blockchain geringere Transaktionskosten und bildet durch genauere Koordination aus Angebot und Nachfrage einen dynamischeren lokalen Markt. Auch wenn Blockchain als sicher gilt, fürchten viele um ihre Datensicherheit. Zur Unsicherheit tragen auch die unklaren Kosten für die Etablierung der Technologie bei.

Blockchain stellt Unternehmen und die Regierung vor neuen Herausforderungen. Zum einen müssen Unternehmen ihre bisherigen Geschäftsstrukturen überdenken und neue Strategien entwickeln. Auch der Gesetzgeber muss einen rechtlichen Rahmen für Blockchain schaffen. Insgesamt scheint Blockchain mit einem hohen Aufwand, hohen Kosten und hoher Unsicherheit verbunden zu sein. Bei der Be-

wertung dieser Technologie für den Strommarkt spielt die Stabilität des zukünftigen digitalen Energiesystems eine entscheidende Rolle. Das System muss vor internen und externen Störungen wie Cyberkriminalität oder Spionage sicher und ökonomisch sinnvoll sein. Um sich durchzusetzen, muss Blockchain nicht nur effektiver als andere, zentralisiertere Ansätze der Digitalisierung sein, sondern sich auch gegenüber alternativen Lösungen etablieren (vgl. Deutsche Energie-Agentur GmbH 2016).

Literatur

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016a), »Intelligente Netze«, verfügbar unter: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Energie/Netze-und-Netzausbau/intelligente-netze.html>.

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016b), »Was ist ein ›Prosumer?«, verfügbar unter: <https://www.bmwienergie.wende.de/EWD/Redaktion/Newsletter/2016/06/Meldung/direkt-erklart.html>, aufgerufen am 23. November 2016.

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016c), »Weichen stellen für eine zukunftsfähige Stromversorgung: Diskussionsprozess ›Strom 2030‹«, verfügbar unter: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Energie/Strommarkt-der-Zukunft/strom-2030.html>, aufgerufen am 23. November 2016.

Chinese European Energy News (2016), »Anwendungen der Blockchain in der Energiewirtschaft – derzeit entwickelt sich eine Technologie, deren disruptives Potenzial gerade erst verstanden wird: Die Blockchain-Technologie«, verfügbar unter: <http://ceenews.info/anwendungen-der-blockchain-in-der-energiewirtschaft/>, aufgerufen am 23. November 2016.

Dankert, U. (2008), *Das inoffizielle Billigstrom-Buch*, Franzis Verlag, Haar.

Deutsche Energie Agentur GMBH (2016), *Blockchain in der Energiewende, Eine Umfrage unter Führungskräften der deutschen Energiewirtschaft*, Deutsche Energie Agentur GmbH (dena) und ESMT European School of Management and Technology GmbH, Berlin.

Lemieux, V.L. (2016), »Trusting records: is Blockchain technology the answer?«, *Records Management Journal* 26(2), 110–139.

Mihm, A. (2016), »New York probt die Abschaffung der Energieversorger«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 2. August.

Monopolkommission (2015), *Energie 2015: Ein wettbewerbliches Markt-design für die Energiewende*, Sondergutachten 71, verfügbar unter: http://www.monopolkommission.de/images/PDF/SG/s71_volltext.pdf.

Nakamoto, S. (2008), *Bitcoin- A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, Bitcoin.org, 21. November, verfügbar unter: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>, aufgerufen am 23. November 2016.

Peters, P. und N. Mohr (2016), »Digitalisierung im Energiemarkt: Neue Chancen, neue Herausforderungen. Energiewirtschaftliche Tagesfragen«, 23. November, verfügbar unter: <http://www.et-energie-online.de/AktuellesHeft/Topthema/tabid/70/Year/2015/NewsModule/423/NewsId/1593/Digitalisierung-im-Energiemarkt-Neue-Chancen-neue-Herausforderungen.aspx>.

Rutkin, A. (2016), »Blockchain-based microgrid gives power to consumers in New York«, *New Scientist*, 2. März 2016.

Sixt, E. (2016), *Bitcoins und andere dezentrale Transaktionssysteme-Blockchains als Basis einer Kryptoökonomie*, Springer Fachmedien, Wiesbaden GmbH.

Strobl, G. (2016), »Neue Technologie versetzt E-Wirtschaft Stromstoß«, *derstandard.at*, 7. August, verfügbar unter: <http://derstandard.at/2000042496075/Neue-Technologie-versetzt-E-Wirtschaft-Stromstoß>, aufgerufen am 23. November 2016.

Swan, M. (2015), *Blockchain – Blueprint for a New Economy*, O'Reilly Media, Sebastopol.

Tapscott, D. und A. Tapscott (2016), *Blockchain Revolution- How the Technology Behind Bitcoin Is Changing Money, Business, and the World*, Penguin Publishing Group.

Vehmeier, T. (2016), »Blockchain-Funktionsweise und Bedeutung für die digitale Wirtschaft«, Whitepaper Nr. 002, verfügbar unter: <http://www.vehmeier.com/blockchain-whitepaper/>, 23. November 2016.

ifo Konjunkturtest im November 2016 auf einen Blick: Der Aufschwung in Deutschland bleibt intakt¹

78

Klaus Wohlrabe

Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft ist weiterhin gut. Der ifo Geschäftsklimaindex blieb im November unverändert bei 110,4 Punkten (saisonbereinigt korrigiert). Die Unternehmer waren zwar erneut zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage, bezüglich der kommenden Monate jedoch etwas weniger optimistisch. Der Aufschwung in Deutschland bleibt intakt. Die deutsche Wirtschaft scheint von der Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten vorerst unbeeinträchtigt.

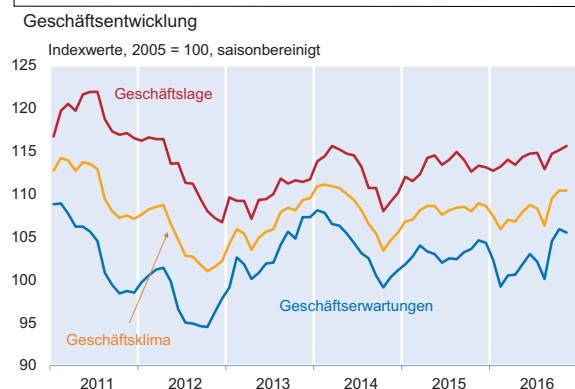
Im Verarbeitenden Gewerbe ist der Index gesunken. Die Firmen schätzten die aktuelle Lage nur geringfügig schlechter ein, und sie blickten außerdem nicht mehr ganz so optimistisch auf die kommenden sechs Monate. Dies war vor allem auf weniger dynamische Exportaussichten zurückzuführen.

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

Die Unternehmen wollen in Zukunft vermehrt die Preise anheben. Im Großhandel ist der Index merklich gestiegen. Dies verdankt sich den deutlich gestiegenen Erwartungen. Zudem waren die Großhändler mit ihrer aktuellen Lage zufriedener. Auch im Einzelhandel verbesserte sich das Geschäftsklima. Hier war es jedoch der merklich besseren Lageeinschätzung geschuldet. Die Aussichten beurteilten die Einzelhändler hingegen etwas weniger gut. Das Bauhauptgewerbe boomt weiter. Das Geschäftsklima erreichte einen neuen Rekord. Gleiches gilt für die Geschäftserwartungen. Auch der Index zur aktuellen Lage stieg. Im Dienstleistungssektor hat sich die Stimmung verbessert. Der Indikator stieg von 32,3 im Oktober auf 34,8 Saldenpunkte im November. Die Unternehmen bewerteten die aktuelle Lage deutlich besser. Ihre Erwartungen für die kommenden Monate korrigierten sie hingegen minimal nach unten. Die Mitarbeiterzahl soll weiter erhöht werden.

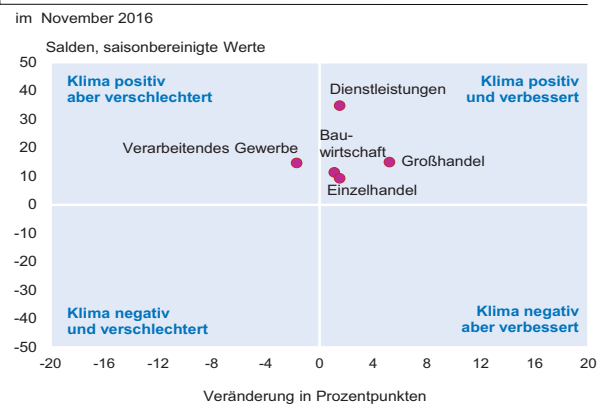
Deutsche Firmen haben weiter kaum Probleme, Bankkredite zu erhalten. Die Kredithürde für die gewerbliche Wirtschaft

Abb. 1
Gewerbliche Wirtschaft^{a)}



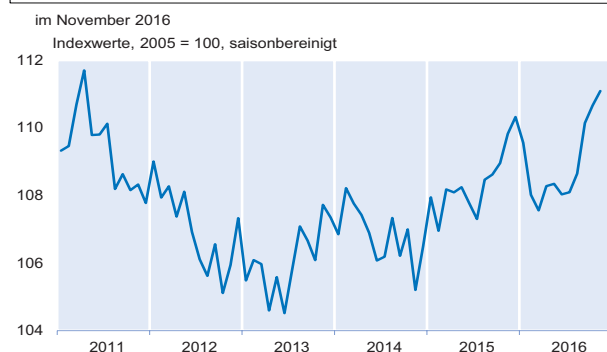
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 2
Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

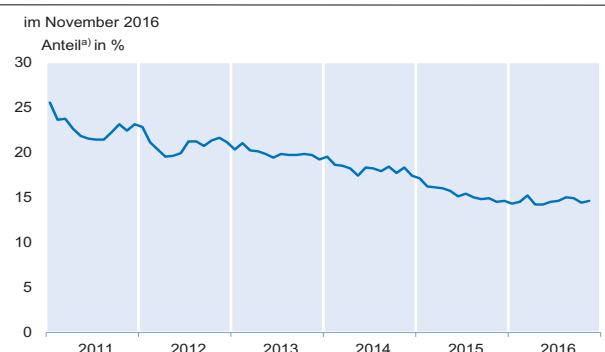
Abb. 3
ifo Beschäftigungsbarometer Deutschland^{a)}



^{a)} Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel, Dienstleistungssektor.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 4
Kredithürde – gewerbliche Wirtschaft



^{a)} Anteil der Unternehmen, die angeben, die Kreditvergabe sei restriktiv.

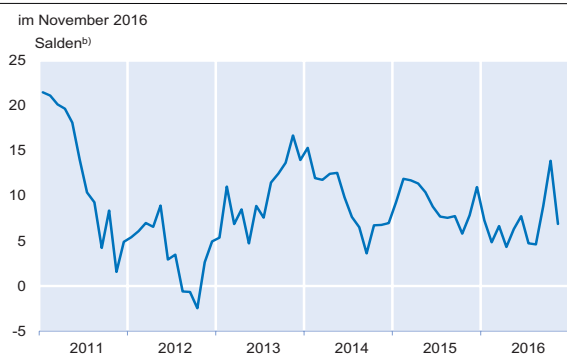
Quelle: ifo Konjunkturtest.

schaft ist leicht von 14,4 im Oktober auf 14,6% im November gestiegen. Das ist der Anteil jener Firmen, die von einer restriktiven Kreditvergabe der Banken berichten. Das Finanzierungsumfeld bleibt unverändert sehr gut.

Die deutsche Wirtschaft will zusätzliches Personal einstellen. Das ifo Beschäftigungsbarometer stieg im November

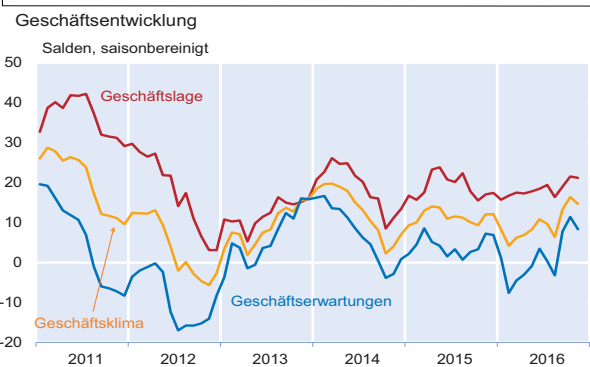
auf 111,1 Punkte nach 110,7 Punkten im Vormonat. Die Zahl der Arbeitsplätze in Deutschland steigt und steigt. Der Boom im Baugewerbe schlägt sich auch in den Personalplanungen nieder. An der Dynamik im Dienstleistungssektor hat sich ebenfalls nichts geändert. Die Industrie plant ebenso, ihre Mitarbeiterzahl zu vergrößern, wenn auch weniger stark als zuletzt. Gleiches gilt für den Handel.

Abb. 5
Exportorerwartungen – Verarbeitendes Gewerbe^{a)}



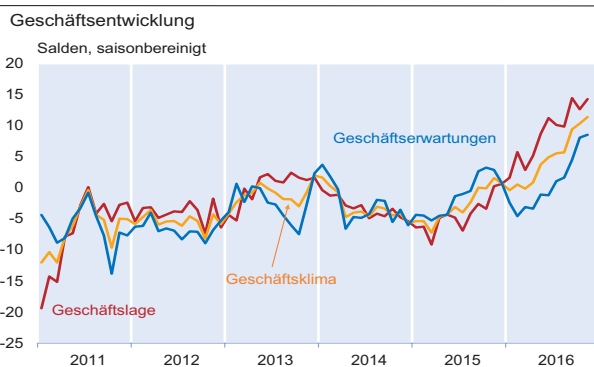
^{a)} Ohne Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung.
^{b)} Aus den Prozentsätzen der Meldungen über zu- und abnehmende Exportgeschäfte.
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 6
Verarbeitendes Gewerbe



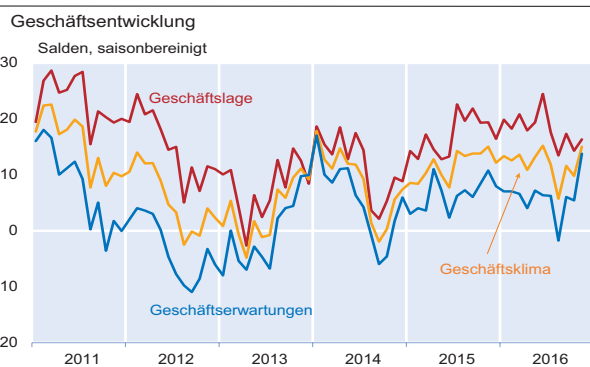
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 7
Bauhauptgewerbe



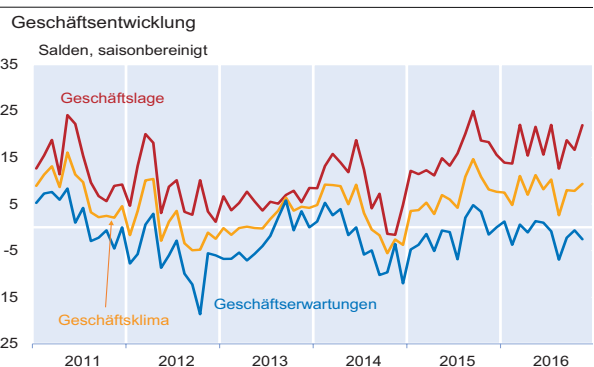
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 8
Großhandel



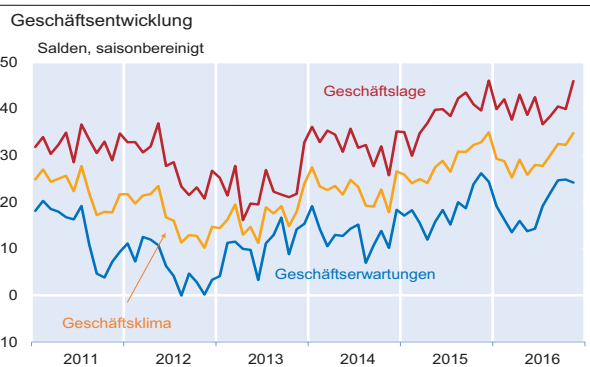
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 9
Einzelhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 10
Dienstleistungen



Quelle: ifo Konjunkturtest.

ifo Institut

**im Internet:
<http://www.cesifo-group.de>**

