



10 | 2005

58. Jg., 20.–22. KW, 31. Mai 2005

## ifo Schnelldienst

### Zur Diskussion gestellt

*Jürgen R. Thumann, Gerhard Stratthaus,  
Christian Keuschnigg, Christine Scheel*

- Führen Steuerentlastungen für Unternehmen zu mehr Investitionen und mehr Arbeitsplätzen?

### Forschungsergebnisse

*Norbert Berthold und Michael Neumann*

- Europäischer Etat: Zahlt Deutschland drauf?

### Daten und Prognosen

*Peter Jäckel und Annette Weichselberger*

- Investitionen in den neuen Bundesländern:  
2004 kräftiger Gesamtanstieg

*Joachim Gürtler und Arno Städtler*

- Noch wenig Dynamik bei den Ausrüstungsinvestitionen

*Gernot Nerb und Anna Stangl*

- Weltwirtschaft: Klimaindikator bleibt in der Abkühlungsphase

### Im Blickpunkt

*Hans-Günther Vieweg*

- »New Economy« – nur bedingt Chancen für Deutschland

*Erich Gluch*

- ifo Architektenumfrage: Auftragsbestände erhöht

**ifo Schnelldienst** ISSN 0018-974 X

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

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

Vertrieb: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

Druck: Fritz Kriechbaumer, Taufkirchen.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

### Zur Diskussion gestellt

#### Führen Steuerentlastungen für Unternehmen zu mehr Investitionen und mehr Arbeitsplätzen?

3

Bei dem so genannten »Job-Gipfel« hat sich die Bundesregierung mit Spitzenvertretern der Opposition auf Steuererleichterungen für Unternehmen geeinigt. Nach Ansicht von *Jürgen R. Thumann*, BDI, werden Steuerentlastungen zu mehr Investitionen und Arbeitsplätzen führen, denn »sie sind als Starthilfe für den Wachstumsmotor und für den Standort Deutschland dringend notwendig«. Für *Gerhard Stratthaus*, Finanzminister von Baden-Württemberg, wirken sich Steuersenkungen zwar grundsätzlich positiv auf die private Investitionstätigkeit aus, aber die »Ursachen unserer wirtschaftlichen Schwierigkeiten sind komplexer, sie erfordern mehr als punktuelle Eingriffe. Wir brauchen eine Gesamtbetrachtung, die alle relevanten Faktoren einschließt.« *Christine Scheel*, MdB, Die Grünen, beantwortet die Frage mit einem »Es kommt darauf an!« Und Prof. Dr. *Christian Keuschnigg*, Universität St. Gallen, stellt in seinem Beitrag seinen Vorschlag für eine grundlegende Unternehmensteuerreform, das System SDES (Schweizerische Duale Einkommensteuer), vor.

### Forschungsergebnisse

#### Zahlt Deutschland drauf? – Was die Neue Ökonomische Geographie der deutschen Politik für die Verhandlungen um den europäischen Etat mit auf den Weg geben kann

16

*Norbert Berthold und Michael Neumann*

Die EU-Kommission verlangt für die Periode von 2007 bis 2013 eine Aufstockung ihres Budgets, was eine höhere Belastung der Nettozahlerländer mit sich bringen würde. Prof. Dr. *Norbert Berthold* und Dr. *Michael Neumann*, Universität Würzburg, gehen in diesem Beitrag der Frage nach, ob sich Deutschland als Nettozahler gegen die Kommissionspläne stellen sollte. Im Fokus stehen dabei nicht nur Deutschland als Ganzes, sondern auch die besonders geförderten strukturschwachen Gebiete in Deutschland. Hilft ihnen die europäische Politik wirklich weiter? Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass die europäische Regionalpolitik auch negative Einflüsse auf die politischen Märkte der Mitgliedstaaten – und damit auf die Arbeitslosigkeit – hat: Bei kollektiv ausgehandelten Löhnen bringt europäische Strukturpolitik ein unerwünschtes Ergebnis für die geförderte Peripherie hervor. Die finanzielle Unterstützung von Peripheriegebieten durch die Strukturfonds kann nämlich in einer Kombination mit Agglomerationsräumen, national undifferenzierten Löhnen und minimaler Migration die hohe Arbeitslosigkeit in vielen strukturschwachen Regionen Europas erklären. Interregionale Umverteilung »zugunsten« immobiler Arbeitnehmer in den Randgebieten der großen europäischen Flächenstaaten stellt Mittel zur Verfügung, damit sie nicht wandern und gleichzeitig nicht auf Lohnsenkungen bestehen. Nur dies würde ihnen aber helfen, ihre Nachteile als Einwohner der Peripherie zu überkommen. Damit hilft die europäische Umverteilung den strukturschwachen Regionen in Deutschland nur vordergründig. Langfristig sorgt sie hingegen dafür, die bestehenden Unterschiede zu zementieren. Deutschland ist folglich nicht nur als Staat Nettoverlierer im EU-Haushalt, auch seine armen Regionen werden schlechter gestellt, obwohl sie netto Transferempfänger sind.

## Daten und Prognosen

### Investitionen im Verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer: 2004 kräftiger Gesamtanstieg, für 2005 Plus-/Minus-Vorgaben zwischen den Branchen ausgeglichen

23

*Peter Jäckel und Annette Weichselberger*

Nach den neuesten Ergebnissen des ifo Investitionstests Neue Bundesländer kann im Jahr 2004 in den meisten Branchen von einem Zuwachs der Investitionen um 16% auf gut 7½ Mrd. € ausgegangen werden. Mehr als ein Drittel dieser Investitionen entstammt den Budgets nur zweier Branchen: Elektrotechnische Industrie und Straßenfahrzeugbau. Für das Jahr 2005 weisen die Angaben der Unternehmen (Pläne bzw. Erwartungen) auf Branchenebene gleich häufig in beide Richtungen.

### Leasingbranche vorsichtig optimistisch, aber noch wenig Dynamik bei den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen zu erkennen

29

*Joachim Gürtler und Arno Städtler*

Der ifo Geschäftsklimaindex in der deutschen Leasingbranche lässt noch keinen eindeutigen Trend erkennen. Nach dem Anstieg im Jahresschlussquartal 2004 ging das Geschäftsklima im ersten Quartal 2005 schon wieder nach unten. Die Unternehmen schätzten nicht nur ihre aktuelle Geschäftslage, sondern auch die -erwartungen schlechter ein als zuvor.

### Weltwirtschaft: Klimaindikator bleibt in der Abkühlungsphase

33

*Gernot Nerb und Anna Stangl*

Der Indikator für das Weltwirtschaftsklima sank im April zum fünften Mal in Folge, liegt aber immer noch über dem langfristigen Durchschnitt. Die neuen Umfrageergebnisse deuten auf eine »weiche Landung« der Weltwirtschaft und nicht auf einen bevorstehenden Konjunktüreinbruch hin. Hierfür spricht auch die Tatsache, dass sich die Erwartungen für die nächsten sechs Monate – anders als die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage – kaum verschlechtert haben.

## Im Blickpunkt

### »New Economy« – nur bedingt Chancen für Deutschland

41

*Hans-Günther Vieweg*

Das ifo Institut hat in Zusammenarbeit mit Cambridge Econometrics und Prof. Jan-Egbert Sturm, Universität Konstanz, eine Studie zur »New Economy« in Deutschland erstellt, die die Wirkungsbeziehungen zwischen den Informations- und Kommunikationstechniken (IKT) und der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland analysiert. Hierbei ging es insbesondere um die Frage, ob positive Effekte, wie z.B. der Anstieg der Produktivität für Deutschland zu erwarten sind. Bei den betrachteten zwei Industrie- und zwei Dienstleistungsbranchen zeigte sich zwar eine hohe Diffusion von IKT, aber keine der erwarteten positiven Wirkungen.

### ifo Architektenumfrage: Auftragsbestände kräftig erhöht

43

*Erich Gluch*

Nach den Umfrageergebnissen des ifo Instituts hat sich das Geschäftsklima bei den freischaffenden Architekten zu Beginn des ersten Quartals sichtlich verbessert. Die Aufhellung ist ausschließlich der nachlassenden Skepsis bei den Geschäftserwartungen zu verdanken, die Geschäftslage wurde dagegen sogar etwas kritischer als vor einem Vierteljahr beurteilt.

# Führen Steuerentlastungen für Unternehmen zu mehr Investitionen und mehr Arbeitsplätzen?

Bei dem so genannten „Job-Gipfel“ hat sich die Bundesregierung mit Spitzenvertretern der Opposition auf Steuererleichterungen für Unternehmen geeinigt. Führt diese Entlastung zu mehr Investitionen und zu mehr Arbeitsplätzen in Deutschland?

## Starthilfe für den Wachstumsmotor

Fast im monatlichen Rhythmus werden derzeit in Deutschland die Wachstums-schätzungen nach unten revidiert. Für das laufende Jahr ist kaum mehr als 1% Wirtschaftswachstum drin. Angesichts der zahlreichen globalen und hausgemachten Risiken eher weniger. Allerdings ist die Wachstumsschwäche nicht neu. Die Trendwachstumsrate zeigt seit langem nach unten. Dies verweist auf das eigentliche Dilemma, in dem sich Deutschland befindet: Wir haben kein Konjunkturproblem, sondern ein tief sitzendes Wachstumsproblem. Der »Patient Deutschland« kann meines Erachtens nur geheilt werden, wenn ihm auch die richtige Medizin verabreicht wird. Um die Wachstumsmisere hierzulande zu überwinden, reichen kurzfristig wirkende Maßnahmen allein nicht aus. Eine Lösung des Wachstumsproblems erfordert weitreichende Reformmaßnahmen. Diese müssen einem schlüssigen Gesamtkonzept folgen. Je entschlossener Versäumnisse in der Wirtschaftspolitik angepackt werden, umso kürzer ist die Durststrecke, die die deutsche Wirtschaft durchmacht, um wieder auf einen steileren Wachstumspfad zu kommen.

Eines der Hauptprobleme, vor dem wir nicht erst seit heute stehen, ist die zu geringe Investitionstätigkeit in Deutschland. Dies hat sehr wesentlich mit mangelnden Absatz- und Ertragsperspektiven zu tun, aber auch mit strukturellen Veränderungen. Produktionsverlagerungen ins kostengünstigere Ausland werden zunehmend – auch vom industriellen Mittelstand – als ernsthafte Option ins Auge gefasst. So hat der Anteil deutscher Wertschöpfung an unseren Exporten stetig abgenommen. Vor zehn Jahren betrug der Anteil der impor-

tierten Vorprodukte an unseren Exporten 28%. Heute sind es rund 40%. Deutscher Export ist eben immer weniger »Made in Germany«. Dies hat sehr wesentlich mit unserer deutschen Kostenstruktur zu tun, aber auch mit der im internationalen Vergleich nach wie vor zu hohen Unternehmensteuerbelastung. Wollen wir Wertschöpfung bei uns im Land halten, müssen wir dringend die Bedingungen am Standort Deutschland verbessern!

Um die Fragestellung des Beitrags aufzunehmen: Ja, Steuerentlastungen werden zu mehr Investitionen und Arbeitsplätzen führen. Sie sind als Starthilfe für den Wachstumsmotor und für den Standort Deutschland dringend notwendig.

Deutschland ist nach wie vor ein Hochsteuerland, das mit einer nominalen Belastung von über 38% im internationalen Vergleich an der Spitze liegt. Dagegen haben viele unserer Nachbarn die Notwendigkeit wettbewerbsfähiger Steuersätze erkannt und gehandelt: Sie haben ihre Steuersätze auf einbehaltene Gewinne drastisch gesenkt – ein einfacher, aber wirkungsvoller Weg, denn es sind gerade diese Gewinne, die für Investitionen zur Verfügung stehen (z.B. Österreich: 25%, Ungarn: 17,7%, Litauen und Lettland: 15% oder Estland: 0%).

Vor diesem Hintergrund sind die beim »Job-Gipfel« vereinbarten Entlastungen zu begrüßen. Im Einzelnen sind dies:

- die Senkung der Körperschaftsteuer von 25 auf 19%,
- die Erhöhung des Anrechnungsfaktors der Gewerbesteuer von 1,8 auf 2% sowie
- das Abschmelzen der Erbschaftsteuerschuld bis auf null nach zehn Jahren der Betriebsfortführung.



Jürgen R. Thumann\*

\* Jürgen R. Thumann ist Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), Berlin.

Im internationalen Steuerwettbewerb könnte Deutschland seit langem wieder

Anschluss halten. Inklusive Gewerbesteuer würden Kapitalgesellschaften in der Spitze mit rund 33% belastet. Bezieht man die steuerliche Belastung der Auslandsdividende mit ein, ergäbe sich unter dieser Prämisse eine vergleichbare Belastung von rund 31%. Und nicht nur Konzerne profitieren von der Körperschaftsteuersenkung, weil sich heute immer mehr kleinere und mittlere Unternehmen für die Rechtsform der Kapitalgesellschaft entscheiden. Die Senkung des Körperschaftsteuersatzes bedeutet also auch für den Mittelstand eine Entlastung. Auch die geplante Erbschaftsteuerentlastung ist eine wichtige Maßnahme zugunsten des Mittelstandes. Sie sichert den Fortbestand vieler Unternehmen, die in Kürze an die folgende Generation übergeben werden sollen.

Es kommt jetzt darauf an, dass die Vorschläge nicht zerredet, sondern umgesetzt werden. Dazu gehören auch die Auseinandersetzung und die Einigung über die Gegenfinanzierungsmaßnahmen. Drei Vorschläge zur Gegenfinanzierung liegen bislang auf dem Tisch: zum einen die Beschränkung der Verlustverrechnung für Medien- und Videogamefonds, Wertpapierhandels-, Schiff- und Immobilienfonds. Das Bundesfinanzministerium sieht in der Konstruktion dieser Fonds Steuersparmodelle, da sie darauf ausgerichtet seien, den Anlegern Verluste zu beschern. Darüber hinaus soll der Steuersatz für Gewinne aus der Veräußerung von Grundstücken und Gebäuden halbiert werden. Diese Maßnahme zielt darauf, vielen Unternehmen einen Anreiz zu geben, sich von ihren nicht betriebsnotwendigen Immobilien zu trennen. Auf diese Weise mobilisieren sie frei verfügbares Eigenkapital für ihr Kerngeschäft. Dritte Gegenfinanzierungsmaßnahme ist eine Verschärfung der Mindestbesteuerung. Künftig sollen Verluste, die über einen Sockelbetrag von 1 Mill. € hinausgehen, nur noch zu 50% – statt wie bisher zu 60% – mit Gewinnen verrechnet werden dürfen. Neben ihren negativen ökonomischen Konsequenzen widerspricht die Mindestbesteuerung dem Prinzip der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit und ist daher abzulehnen. Dies wurde erst kürzlich wieder in einem Gutachten zur Verfassungsmäßigkeit der Mindestbesteuerung von Herrn Prof. Joachim Lang bestätigt.

Nach dem Finanztableau des Bundesfinanzministeriums werden insgesamt Steuermindereinnahmen von 6,2 Mrd. € erwartet. Die geplanten Gegenfinanzierungsmaßnahmen belaufen sich auf einen Betrag von 3,2 Mrd. €. Die restlichen 3 Mrd. € ergeben sich aus einem dynamischen Wirkungsverständnis der Steuersatzsenkung. Damit hat sich das Bundesfinanzministerium zu Recht von einer rein statischen Betrachtungsweise von steuerpolitischen Maßnahmen gelöst. Denn aus meiner Sicht vermag nur die dynamische Betrachtung die Realitäten widerzuspiegeln, weil Steuerentlastungen zu mehr Investitionen und Arbeitsplätzen verhelfen. Die Körperschaftsteuersatzsenkung erhöht die Eigenkapitalbasis und ermöglicht Investitionen. Ich als Unternehmer werde in jedem Fall mit gutem Beispiel vorangehen und mög-

liche Entlastungen für Investitionen in Deutschland nutzen. Das werden auch viele andere Unternehmer tun – dessen bin ich mir sicher.

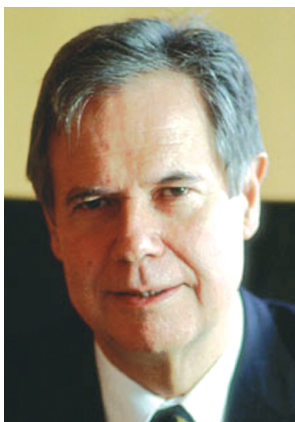
Die jüngsten Vorschläge stellen jedoch nur den Anfang des »Projektes Unternehmensteuern« dar. Weitere Schritte sind für einen nachhaltigen Erfolg unverzichtbar. So stehen der Ersatz der Gewerbesteuer durch eine Integration in die Ertragsbesteuerung sowie die Entlastung der Personenunternehmen auf Unternehmensebene mittelfristig auf dem Programm. Welche Lösungsalternative bei der Besteuerung von Personenunternehmen letztlich präferiert wird, ist eine Systemfrage und muss diskutiert werden:

- die Duale Einkommensteuer – mit der Integration der Kapitalgesellschaften in die Einkommensteuer;
- das Optionsmodell – mit der Integration der Personenunternehmen in die Körperschaftsteuer;
- die Tarifoption – mit der Möglichkeit eines Sondertarifs für einbehaltene Gewinne;
- die Integrierte Gewinnsteuer – mit der gesetzlich angeordneten einheitlichen Behandlung der Unternehmen nach dem Körperschaftsteuerregime;
- die Abgeltungssteuer – mit der Möglichkeit einer fiktiven Eigenkapitalverzinsung.

Eines ist all diesen Reformmodellen immanent: Die Unternehmensteuerbelastung auf der Unternehmensebene abzusenken, um ihnen mehr Mittel für Investitionen zu schaffen.

Eine seriöse an den Fakten orientierte Diskussion zum jetzigen Zeitpunkt ist Grundvoraussetzung für eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland. Wenn Unternehmen wachsen, wird auch eine größere Belegschaft benötigt. Betriebe werden wieder vermehrt einstellen, die Arbeitslosigkeit wird sinken. Höhere Gewinne werden mehr Steuereinnahmen zur Folge haben. Sowohl die Körperschaftsteuer als auch die Halbierung des Steuersatzes für Gewinne aus Immobilienveräußerungen sowie die Erbschaftsteuerbefreiung bei Betriebsfortführung sind erste Schritte, die Investitionstätigkeit zu steigern. Die Erwartungen, die an den »Job-Gipfel« geknüpft werden, dürfen nicht enttäuscht werden. Denn sie stellen einen Beitrag für eine Trendwende auf dem Arbeitsmarkt dar!





Gerhard Stratthaus\*

## Wir brauchen eine Gesamtstrategie

Die Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland konzentriert sich in den letzten Wochen auf den Aspekt der Unternehmensteuern. So wie die »Hartz«-Reformen als Wundermittel für den Arbeitsmarkt angekündigt wurden, soll jetzt mit der Senkung der Körperschaftsteuer die Attraktivität des Standorts erhöht und die Investitionsneigung verbessert werden.

Natürlich wirken sich Steuersenkungen grundsätzlich positiv auf die private Investitionstätigkeit aus. Es ist aber inzwischen ein typisches Phänomen, dass man sich von der Umsetzung einzelner Maßnahmen bereits die Lösung des Gesamtproblems erhofft. Die Ursachen unserer wirtschaftlichen Schwierigkeiten sind aber komplexer, sie erfordern mehr als punktuelle Eingriffe. Wir brauchen eine Gesamtbetrachtung, die alle relevanten Faktoren einschließt. Und die Liste der für die Investitionstätigkeit relevanten Faktoren ist lang: angefangen bei den Arbeitskosten über die Infrastrukturausstattung bis hin zu Fragen der Rechtssicherheit oder dem politisch-gesellschaftlichen Klima.

Der Sachverständigenrat hat in seinem jüngsten Gutachten erneut darauf hingewiesen, dass sich ein Land mit sonst guten Standortbedingungen durchaus eine höhere Steuerbelastung seiner Unternehmen leisten kann. Entscheidend ist der Vorsprung in der Gesamtschau – dieser Vorsprung ist Ursache und Garant unseres Wohlstandes.

Deutschland hat in den letzten Jahren seinen Vorsprung nicht halten können – weil die Wettbewerber Boden gutmachen konnten und weil wir selbst die Bedingungen für Investitionen verschlechtert haben. Es ist nicht so, dass der Standort Deutschland allein wegen einiger Prozentpunkte beim

Körperschaftsteuertarif international ins Hintertreffen geraten wäre. Also kann auch die Lösung nicht allein darin bestehen, einfach nur die Sätze zu senken.

Es reicht nicht aus, jetzt an einzelnen Stellschrauben zu drehen. Was fehlt, ist eine schlüssige Gesamtstrategie. Schlüssig heißt dabei auch, dass die vorhandenen guten Ansätze nicht durch andere Maßnahmen konterkariert werden. Was nützt es, wenn die Unternehmen steuerlich entlastet werden und gleichzeitig ein überfrachtetes Antidiskriminierungsgesetz verabschiedet wird? Was nützt es, wenn Deutschland für Investoren interessanter gemacht werden soll und gleichzeitig aus ideologischen Gründen Zukunftstechnologien ins Ausland vertrieben werden?

Es geht aber nicht nur um Maßnahmen allein, es geht auch um Einstellungen. In unserem Land besteht die Tendenz, Probleme und Gefahren überzubetonen und dabei Chancen und Lösungsmöglichkeiten aus den Augen zu verlieren. Im Ausland ist das Bild des »kranken Mannes« entstanden. Es wird mit Kopfschütteln registriert, dass ausgerechnet die Deutschen nicht in der Lage sind, ihre nun schon einige Jahre anhaltende Wachstumsschwäche zu überwinden, deren Ursachen längst ausgemacht sind. Man wundert sich, dass ausgerechnet das Exportland Nummer 1 die Globalisierung verteufelt, anstatt darüber nachzudenken, wie die Chancen genutzt und negative Auswirkungen vermieden werden können.

Tatsächlich hat Deutschland offenbar seine Stärken vergessen. Wir brauchen mehr Mut – in den Unternehmen, aber auch in der Politik. Wir brauchen mehr Zuversicht – wir müssen auf die Fähigkeiten der Menschen setzen. Wir brauchen mehr Bereitschaft zum Wandel – wir müssen bereit sein, alte Strukturen zu verändern und aufgeschlossen sein für neue technische Entwicklungen. Wir brauchen Stimulationen für Investitionen.

Die aktuelle Kritik führender Vertreter der SPD am Wirtschaftssystem ist leider ein Signal in die entgegengesetzte Richtung. Es ist grotesk, wie hier durch halbgare, pauschale, an Einzelfällen festgemachte Schuldzuweisungen die Verunsicherung in der Bevölkerung noch verschärft wird. Auf diesem Weg werden auch durchaus sinnvolle Initiativen der Bundesregierung zur Stärkung des Standorts wieder entwertet.

Es ist eine »Patriotismusdebatte« an falscher Stelle. In einer arbeitsteiligen Weltwirtschaft mit immer durchlässigeren Grenzen ist ein internationales Engagement von Firmen nicht nur normal, sondern auch notwendig. Deutschland hat jahrzehntelang von Investitionen ausländischer Unternehmen profitiert. Umgekehrt wären die beeindruckenden Exporterfolge deutscher Unternehmen ohne internationale Verflechtung und ohne Auslandsinvestitionen nicht möglich gewesen. Viele Unternehmen – darunter

\* Gerhard Stratthaus ist Finanzminister des Landes Baden-Württemberg.

mehr und mehr mittelständische – sichern mit Ihren Auslandsengagements auch Arbeitsplätze in Deutschland.

### Lohnnebenkosten und Arbeitszeiten

Was wäre nun nötig, um auch die Schaffung von Arbeitsplätzen in Deutschland wieder attraktiv zu machen? Nach einer Umfrage des Instituts Psephos für das Handelsblatt halten 73% der deutschen Top-Manager die Senkung der Lohnnebenkosten für den wichtigsten Ansatzpunkt. Es folgen die Forderungen nach einer Lockerung des Kündigungsschutzes (54%), der Abbau von Bürokratie (51%), flexiblere Arbeitszeiten (40%) und längere Arbeitszeiten (32%). Erst auf Platz 6 der gewünschten Maßnahmen liegt mit 26% eine Senkung von Unternehmensteuern.

Die Senkung der Lohnnebenkosten – jedenfalls der staatlich verursachten – steht auch in der politischen Diskussion häufig ganz oben auf der Forderungsliste. Allerdings bleibt die Frage nach dem »wie« oft unbeantwortet – aus verständlichen Gründen. Für eine Entlastung der Unternehmen von Lohnnebenkosten gibt es grundsätzlich drei Möglichkeiten: weitere Leistungskürzungen in den Sozialversicherungszweigen, eine höhere Belastung der Arbeitnehmer und eine stärkere Steuerfinanzierung. Alle drei Möglichkeiten sind aber derzeit entweder nicht realistisch oder nicht wünschenswert. Eine stärkere Steuerfinanzierung kommt schon deshalb nicht in Frage, weil sie den nötigen Reformdruck auf die Sozialsysteme nehmen und die Finanzierungsprobleme lediglich in die ohnehin schon klammen Haushalte der Gebietskörperschaften verlagern würde.

Eine Entlastung der Unternehmen bei den Kosten der Arbeit ist aber dennoch dringend nötig und auch möglich. Im Zentrum stehen dabei neben den tarifvertraglich begründeten Lohnnebenkosten die Arbeitszeiten. Durch flexiblere Arbeitszeiten, längere Wochenarbeitszeiten, aber auch eine längere Lebensarbeitszeit ließen sich die Arbeitskosten reduzieren. Auch die schon einmal gescheiterte Einführung von Karenztagen wäre ein wirksamer und auch zumutbarer Beitrag zur Entlastung. Diese Themen sind unpopulär, aber angesichts der Situation am Arbeitsmarkt und auch vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung wohl unausweichlich. Es wäre kurzsichtig, diese Überlegungen weiterhin als Tabubruch zu behandeln.

### Wettbewerbsnachteile bei Unternehmensteuern

Alle diese Aspekte sind Teil der Gesamtschau, zu der – last but not least – auch die steuerliche Belastung der Unternehmen zählt. Die Politik muss sich der Tatsache stellen, dass die Karten im steuerlichen Bereich mit dem Prozess der Globalisierung und durch die EU-Erweiterung neu ge-

mischt wurden. Bei der nominalen Steuerbelastung von Unternehmen rückte Deutschland durch die Steuersenkung 2001 zwar ins europäische Mittelfeld auf. Inzwischen haben andere Staaten aber ebenfalls ihre Sätze reduziert und so Deutschland wieder ans Ende der Skala abrutschen lassen. Es liegt auf der Hand, dass wir mit unseren nominalen Tarifen bei den Unternehmensteuern international einen Wettbewerbsnachteil haben.

Wir können diesen Steuerwettlauf nicht aufhalten, und wir müssen in unserer konkreten Situation auch reagieren. Aber wir können den Wettbewerb nicht auf jedes Niveau mitgehen. Aus meiner Sicht kann der Anteil der Steuereinnahmen am BIP, der sich seit Jahren deutlich unterhalb des langjährigen Mittels bewegt, nicht noch weiter sinken. Der Staat benötigt Steuereinnahmen, um eine leistungsfähige Infrastruktur vorzuhalten, die wiederum Voraussetzung für unternehmerische Investitionen ist. Insofern sind Steuern zwingende Voraussetzung für Investitionen.

Das gilt jedenfalls dort, wo die Investitionen tatsächlich aus Steuermitteln finanziert werden müssen. Wo Subventionen aus europäischen Töpfen zur Infrastrukturfinanzierung zur Verfügung stehen, ist der Druck zur Erzielung von Steuereinnahmen geringer. Wo hingegen aus dem Steueraufkommen sowohl die Infrastruktur finanziert als auch hohe Beiträge an den EU-Haushalt abgeführt werden müssen, ist der Druck auf die Steuersätze automatisch größer. Schon deshalb können wir nicht mit Steuersätzen in der Nähe von null konkurrieren. Wir müssen uns dem Steuerwettbewerb stellen, aber auch darauf achten, dass er nicht unfair abläuft. Europäische Infrastrukturförderung darf nicht zur Finanzierung von Steuerdumping missbraucht werden.

Die aktuelle Unternehmensteuerdebatte wird durch die Vereinbarungen des »Job-Gipfels« geprägt. Zentrales Ziel der steuerpolitischen Beschlüsse ist es, die nominale Ertragsteuerbelastung von Kapitalgesellschaften in Deutschland wieder auf ein mittleres Niveau in der Europäischen Union zu senken. Hierzu soll der Körperschaftsteuersatz von 25 auf 19% reduziert werden. Mit diesem Schritt würde die integrierte Gesamtbelastung einer Kapitalgesellschaft – einschließlich Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag – von mehr als 38 auf etwas über 33% sinken. Damit läge Deutschland wieder günstiger als Frankreich, Spanien und die Niederlande.

Bei Personenunternehmen, die immerhin etwa 85% der Unternehmen in Deutschland ausmachen, soll der Faktor für die Gewerbesteueranrechnung erhöht werden. Die Grenzbelastung des Gewinns würde sich – beim derzeitigen Spitzenatz der Einkommensteuer von 42% – dadurch von fast 46% auf knapp 45% reduzieren.

Eine weitere Verbesserung vor allem für mittelständische Familienunternehmen ergäbe sich durch den sukzessiven Er-



lass der Schenkung- und Erbschaftsteuer bei Fortführung des Unternehmens über einen Zeitraum von mindestens zehn Jahren. Diese Änderung bedarf allerdings noch einer gründlichen Detaildiskussion. So wäre es sachgerecht, im Gegenzug für diese weitreichende Lösung die bisherigen Steuervergünstigungen für den Übergang von Betriebsvermögen (Freibetrag, Bewertungsabschlag, generelle Besteuerung nach der Steuerklasse I) abzuschaffen.

### Welche Gegenfinanzierung?

Der Knackpunkt in der aktuellen Diskussion ist die Gegenfinanzierung. Hier steckt die Finanzpolitik in einem Dilemma. Natürlich müssen wir bei allen steuerlichen Maßnahmen die dramatische Lage in den öffentlichen Haushalten mit berücksichtigen. Eine Schuldenfinanzierung kommt für mich nicht in Frage. Andererseits bin ich überzeugt, dass eine vorgezogene Reform der Unternehmensteuern nur dann effektiv sein kann, wenn sie unter dem Strich zu einer Nettoentlastung der im internationalen Wettbewerb stehenden Unternehmen führt. Eine echte Verbesserung gibt es also nur dann, wenn die Gegenfinanzierungsmaßnahmen im unternehmerischen Bereich moderat ausfallen.

Ihr Ziel erreicht hätte die Reform, wenn es in der Folge tatsächlich in größerem Umfang zu einer »Repatriierung« von Auslandsaktivitäten nach Deutschland und zu entsprechenden Mehreinnahmen bei der Körperschaftsteuer käme. Zweifelsohne werden solche Rückverlagerungen eintreten. Dennoch muss man hinsichtlich des vom Bundesfinanzminister erwarteten Selbstfinanzierungseffekts in einer Größenordnung von gut 2 Mrd. € jährlich skeptisch sein. Alle Finanzminister haben noch die Erfahrungen mit der Steueramnestie vor Augen. Wahrscheinlich war seinerzeit das Potential für Kapitalrückflüsse gar nicht so verkehrt eingeschätzt worden. Allerdings stimmten die Rahmenbedingungen nicht; insbesondere fehlte eine Anschlussregelung in Form einer Abgeltungssteuer. Auch im aktuellen Fall bleibt das Problem, dass die Rahmenbedingungen nicht optimal sind – womit wir wieder beim Eingangsproblem wären. Eine Fokussierung auf einen einzelnen Faktor unter vielen kann das Standortproblem nicht lösen.

Auch bei den konkreten steuerliche Maßnahmen für eine (Teil-)Refinanzierung scheiden sich die Geister. Aus meiner Sicht kann eine weitere Verschlechterung des Verlustvortrags nicht in Frage kommen. Nach dem Gesetzesentwurf des Bundes soll der den Sockelbetrag von 1 Mill. € übersteigende Verlustvortrag nicht mehr bis zu 60%, sondern nur noch bis zu 50% der im Vortragsjahr erzielten positiven Einkünfte verrechnet werden können. Besonders für Unternehmen mit starken Ertragsschwankungen würde diese Einschränkung weitere Liquiditätsprobleme mit sich bringen.

Dagegen stehe ich der Überlegung im Grundsatz aufgeschlossen gegenüber, Verluste aus so genannten Fonds-Modellen nur noch mit Gewinnen derselben Einkunftsquelle verrechnen zu lassen. Allerdings müssen wir im Einzelnen genau prüfen, ob eine solche Maßnahme nicht unerwünschte Effekte auslöst, wenn der Fonds als Kapitalsammelstelle zur Finanzierung bestimmter wirtschaftlicher Aktivitäten ausfällt.

Die Idee des Bundes, durch eine vorübergehende Halbierung der Steuern auf Gewinne aus der Veräußerung von Betriebsgrundstücken ein Steuer Mehraufkommen schöpfen zu können, mutet wie ein steuerpolitisches »Perpetuum mobile« an. Dahinter steckt die Annahme, zahlreiche deutsche Unternehmen würden ihre Betriebsvermögen umstrukturieren und hierzu ihren betrieblichen Grundbesitz verkaufen. Durch die Halbierung der Steuer für einen Zeitraum von drei Jahren werde der vermutete »Veräußerungsstau« aufgelöst. Auch hier steht natürlich ein dickes Fragezeichen hinter den daraus abgeleiteten Steuer Mehreinnahmen. Falls sie allerdings tatsächlich realisiert werden können, führt dies auf mittlere und lange Sicht über die (höheren) jährlichen Abschreibungen beim Erwerber zu Mindereinnahmen. Auch das muss man in der Diskussion berücksichtigen.

### Vereinfachtes Steuerrecht

Zu den Faktoren, die im Moment zurückgestellt sind, aber dringend angegangen werden müssen, gehört die Vereinfachung des Steuerrechts. Auch Transparenz und Überschaubarkeit des Steuerrechts ist, gerade für mittelständische Unternehmen, ein wichtiger Standortfaktor. Aufsetzend auf den Ergebnissen der aktuellen Runde zu den Unternehmensteuern werden wir auch hier zügig zu einem abschließenden Reformschritt kommen müssen. Dabei ist für mich dann auch die Abschaffung der Gewerbesteuer ein zentraler Punkt. Die meisten bekannten Reformkonzepte gehen selbstredend vom Wegfall der Gewerbesteuer aus. Für mich stellt sich aber in erster Linie die Frage nach einem Ersatz für die Kommunen. Der Einfluss der Kommunen auf die eigenen Einnahmen – sei es über eine eigene Steuerquelle oder ein Hebesatzrecht – ist ein wichtiges und erhaltenswertes Element der Kultur der kommunalen Selbstständigkeit. Schon deshalb lässt sich die Frage der Gewerbesteuer nicht über die Köpfe der Kommunen hinweg lösen.

Wir stehen zu den Zielen und den Ergebnissen des „Job-Gipfels“. Wir werden vernünftige Lösungen mitbringen. Wir werden aber auch darauf drängen, dass der Reformprozess nicht stehen bleibt. Einen Stillstand bei der Erneuerung unseres Landes, beim Fit-Machen für den internationalen Wettbewerb, können wir uns nicht leisten.



Christian Keuschnigg\*

## Mehr Investition und Beschäftigung mit wachstumsfreundlicher Unternehmensbesteuerung

### Zur Reichweite der Gewinnbesteuerung

Steuern sind ein wesentlicher Faktor für Erträge und Kosten einer Investition und können die Investitionsrechnung und damit die Investitionsbereitschaft systematisch beeinflussen. Dabei sind verschiedene Steuern auf der Unternehmens- und Personenebene relevant, die für unterschiedliche Typen von Unternehmen eine unterschiedliche Bedeutung haben. Bei Personenunternehmen, die einen erheblichen Teil der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung generieren (in der Schweiz etwa 30%), werden die Gewinne im Rahmen der persönlichen Einkommensteuer des Unternehmers besteuert. Für Kapitalgesellschaften sind auf Unternehmensebene die Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer, auf Personenebene die Besteuerung von Dividenden, Kapitalgewinnen und Zinserträgen relevant. Diese Steuern können sich zu einer erheblichen Doppelbelastung akkumulieren, wenn nicht wirksame Maßnahmen zu ihrer Vermeidung vorgesehen sind. Die meisten Länder sehen Maßnahmen zur Linderung der Doppelbelastung auf Unternehmens- und Personenebene wie z.B. Teilbesteuerung von Dividenden, Halbsatzverfahren oder Anrechnung vor. Die Steuern auf Unternehmens- und Personenebene sind jedoch nicht für alle Kapitalgesellschaften in gleicher Weise relevant. Die Körperschaftsteuer belastet im Prinzip alle Typen von Kapitalgesellschaften, auch wenn große multinationale Konzerne mittels Gestaltung von Transferpreisen und anderen Manipulationsmöglichkeiten Gewinne leicht ins Ausland verlagern können.

Die Reichweite der Besteuerung auf Personenebene ist dagegen stärker begrenzt und hängt wesentlich von der Eigentümerstruktur und dem Finanzierungsverhalten der Kapitalgesellschaften ab. Kleine und mittelständische Kapitalgesellschaften sind typischerweise in heimischer Hand und weisen eine konzentrierte Eigentümerstruktur auf (Familienunternehmen). Für diese Unternehmen sind die Besteuerung von Dividenden und Kapitalgewinnen am ehesten ein Investitionshindernis. Dabei ist die investitionshemmende Wirkung der Kapitalgewinnbesteuerung in der Literatur unumstritten. Die Wirkung der Dividendenbesteuerung ist weniger eindeutig belegt. Die empirische Evidenz scheint darauf hinzudeuten, dass reife, gewinnstarke Unternehmen ihre Investitionen leicht aus einbehaltenen Gewinnen finanzieren können und bei zusätzlichen Investitionsmöglichkeiten ihre Ausschüttungen entsprechend kürzen. In diesem Fall bleibt daher die Dividendenbesteuerung ohne Wirkung auf das Investitionskalkül.

Daneben gibt es ein Segment von jungen, rasch wachsenden Unternehmen, deren Gewinne noch nicht ausreichen, um ihre Investitionen selbst zu finanzieren. Diese Wachstumsunternehmen gehören vermutlich zum dynamischsten Teil des Unternehmenssektors und sind häufig auf neues Eigenkapital von außen angewiesen, um ihre Investitionsprojekte zu finanzieren. Bei Aufnahme neuen Kapitals wird die Dividendensteuer antizipiert und schwächt die erwarteten Erträge. Für diese Unternehmen bleibt die Dividendensteuer ein Investitionshindernis. Schließlich ist noch zu berücksichtigen, dass die Dividendensteuer eindeutig in niedrigere Unternehmenswerte kapitalisiert wird, was die Neigung zur Unternehmensgründung mindert. Wenn mit der Entscheidung zur Selbständigkeit und Unternehmensgründung ein geringeres Vermögen realisiert werden kann, dann kann die Bereitschaft zu diesem Schritt nur abnehmen.<sup>1</sup>

### Niveau der Kapitalbildung

Die gesamtwirtschaftliche Investition spiegelt die variablen Folgeinvestitionen etablierter Unternehmen und die diskreten Investitionen in Form von Unternehmensgründungen und Standortentscheidungen multinational operierender Unternehmen. Für die diskreten Investitionsentscheidungen ist die effektive steuerliche Durchschnittsbelastung relativ zu den Handlungsalternativen entscheidend. Dieses Maß der Steuerbelastung wird von der Höhe der gesetzlichen Steuersätze dominiert. Im internationalen Steuerwettbewerb spielt die Konkurrenz um die Standortattraktivität für Betriebsansiedlungen multinationaler Unternehmen eine entscheidende Rolle. Die empirische Forschung zeigt, dass solche Standortentscheidungen sensibel auf nationale Unterschiede in

\* Prof. Dr. Christian Keuschnigg ist Inhaber des Lehrstuhls Finanzwissenschaft an der Universität St.Gallen (IFF-HSG) und ifo-Forschungsprofessor.

<sup>1</sup> Viele der hier angesprochenen Fragen sind ausführlich in Keuschnigg (2005) mit Verweisen auf die empirische Literatur behandelt.

der effektiven Durchschnittsbelastung reagieren. In der Tat reagieren Direktinvestitionen deutlich sensibler auf die Höhe der Steuersätze als nationale Investitionen. Dies erklärt zu einem guten Teil den starken internationalen Trend zu geringeren Unternehmensteuersätzen.

Für die Folgeinvestitionen von etablierten Unternehmen ist die effektive Grenzsteuerbelastung maßgeblich. Die Steuern treiben einen Keil zwischen die Bruttorendite, welche die Unternehmen vor Steuern mindestens erzielen müssen, und die Nettorendite, welche sie den Investoren nach Abzug aller Steuern tatsächlich versprechen können. Drückt man den Steuerkeil als Anteil an der Bruttorendite aus, erhält man den effektiven Grenzsteuersatz. Je höher der effektive Grenzsteuersatz, desto höher ist der notwendige Bruttoertrag auf Investitionen. Eine hohe effektive Grenzsteuerbelastung reduziert die Folgeinvestitionen etablierter Unternehmen und dämpft längerfristig die gesamtwirtschaftlichen Investitionen.

Ein wichtiges Resultat in der finanzwissenschaftlichen Literatur ist, dass eine offene Volkswirtschaft im nationalen Interesse die Quellensteuern auf Gewinneinkommen und damit die Besteuerung auf Unternehmensebene auf null setzen sollte. Präziser ausgedrückt, die effektive Grenzsteuerbelastung auf Unternehmensebene sollte null sein. Dies kann grundsätzlich mit einem positiven Steuersatz erreicht werden, wenn entweder Investitionen sofort abgeschrieben oder alternativ alle Finanzierungskosten (Eigen- und Fremdkapitalverzinsung) zum Abzug zugelassen werden. Ein positiver Satz der Körperschaftsteuer empfiehlt sich, weil damit auch Renten und monopolistische Gewinneinkommen erfasst werden können, deren Besteuerung für die Investitionsneigung unschädlich ist und wertvolles Steueraufkommen generiert. Andererseits kann dieser Satz nicht zu hoch werden, um zu verhindern, dass Gewinn ins Ausland verlagert wird.

Auf der Personenebene kann eine positive Besteuerung der Ersparnisbildung nach dem Wohnsitzlandprinzip erfolgen, wobei sich die Höhe des Steuersatzes an der Nettozinselastizität der Ersparnisse orientiert. Wegen der hohen internationalen Mobilität des Portfoliokapitals in Verbindung mit der mangelnden staatlichen Information über die im Ausland erzielten Kapitalerträge kann allerdings das Wohnsitzlandprinzip nur sehr begrenzt durchgesetzt werden. Dies engt den Spielraum für eine höhere Besteuerung von Zinserträgen, Dividenden und Kapitalgewinnen auf Personenebene weiter ein. Wohl aus diesem Grund sind viele Staaten dazu übergegangen, Kapitalerträge getrennt von der Einkommensteuer mit einem separaten, niedrigeren proportionalen Steuersatz zu belasten. Dieser Trend bedeutet, dass viele Staaten bereits in Teilen eine duale Einkommensteuer implementiert haben, die auch vom Sachverständigenrat für Deutschland empfohlen worden ist und deren Vor- und Nachteile in einer Reihe von ifo-Beiträgen diskutiert worden sind.

### Effizienz des Kapitaleinsatzes

Für Wachstum, Beschäftigung und Löhne kommt es allerdings nicht nur auf das Niveau der Kapitalbildung, sondern auch auf die Effizienz des Kapitaleinsatzes an. Die Besteuerung der Unternehmenseinkommen sollte möglichst neutral bezüglich der Wahl der Finanzierungswege und der Rechtsformwahl sein, sie sollte die Risikobereitschaft der Unternehmer und die Bereitstellung von Risikokapital aus Sicht der Investoren möglichst wenig beeinflussen, und sie sollte nicht den Weg in die Selbständigkeit erschweren. Eine Verletzung dieser Erfordernisse bedeutet, dass Kapital in steuerlich begünstigte Projekte gelenkt wird, obwohl gesamtwirtschaftlich bei einer anderen Verwendung höhere Erträge möglich wären. Besonders bedeutsam für die Krisenresistenz von Unternehmen ist die mögliche Verzerrung zwischen Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung. Auf der Unternehmensebene sind Fremdkapitalzinsen abzugsfähig, eine Eigenkapitalverzinsung jedoch nicht. Dies begünstigt für sich genommen eine Überschuldung, welche die Unternehmen konjunkturanfällig macht und tendenziell zu einer höheren Insolvenzrate führt. Dies wird teilweise dadurch ausgeglichen, dass auf Personenebene der Eigenkapitalertrag meist günstiger besteuert wird, beispielsweise weil Kapitalgewinne wegen des Realisationsprinzips begünstigt oder teilweise mit ermäßigten Steuersätzen oder gar nicht besteuert werden.

Die effektiv geringere Besteuerung von Kapitalgewinnen führt zu einer deutlichen Begünstigung der Gewinnthesaurierung und Selbstfinanzierung von Investitionen gegenüber der Ausschüttung und Anteilsfinanzierung. Dies mag zwar die Eigenkapitalbasis der Unternehmen stärken und damit der steuerlichen Begünstigung der Fremdfinanzierung auf der Unternehmensebene entgegenwirken. Der entscheidende Nachteil dieses steuerlichen Ausschüttungsnachteils ist jedoch, dass Gewinneinbehaltung und Selbstfinanzierung in großen Unternehmen selbst dann noch lohnend ist, wenn anderswo in jungen und rasch wachsenden Unternehmen eine deutlich höhere Kapitalrendite erzielt werden könnte. Die empirische Kapitalmarktforschung belegt diesen Zusammenhang ziemlich eindeutig. Der steuerliche Ausschüttungsnachteil fixiert den Kapitaleinsatz in etablierten Unternehmen und behindert die Funktion des Kapitalmarkts, mittels Ausschüttung und Reinvestition das Kapital zu den profitabelsten Unternehmen mit dem höchsten Wachstumspotential hinzulenken. Es gibt gute empirische Evidenz, dass eine Verringerung des steuerlichen Ausschüttungsnachteils die Ausschüttungsquote des Unternehmenssektors signifikant steigert. Eine hohe Ausschüttungsquote ist eine wesentliche Voraussetzung für eine rentabilitätssteigernde Reinvestition von Gewinnen auch außerhalb großer Unternehmen. Man darf vermuten, dass mit höherer Außenfinanzierung die Position der Investoren gegenüber den Unternehmensleitungen gestärkt und damit die Qualität der Unternehmensführung (Corporate Governance) gefördert wird.

Die Besteuerung der Gewinneinkommen verletzt die Rechtsformneutralität. Personenunternehmen werden nur einmal im Rahmen der persönlichen Einkommensteuer des Unternehmers besteuert, Kapitalgesellschaften doppelt, soweit die Integration der Unternehmen- und persönlichen Steuern unvollkommen ist. Wenn die Kapitalgesellschaften relativ stärker besteuert werden, dann wird die Umwandlung von Personenunternehmen in Kapitalgesellschaften behindert, obwohl sie zur Erleichterung der Kapitalaufnahme und der Finanzierung des möglichen Unternehmenswachstums aus wirtschaftlichen Überlegungen vorteilhaft wäre.

### Eine wachstumsorientierte duale Einkommensteuer

Der Autor hat einen Vorschlag für eine grundlegende Unternehmensteuerreform ausgearbeitet, das System SDES (Schweizerische Duale Einkommensteuer).<sup>2</sup> Der Zweck der Studie war, ein langfristiges Leitbild und weniger einen kurzfristig realisierbaren Reformweg aufzuzeigen. Das SDES System sieht folgende vier Eckpfeiler vor:

1. Progressive Lohnbesteuerung wie bisher. Der Spitzensteuersatz im Mittel der Kantonshauptorte beträgt 37%.
2. Proportionale Gewinnsteuer unabhängig von der Rechtsform, mit einem Satz von 23% wie derzeit im Mittel der Kantonshauptorte.
3. Abzug einer Normalverzinsung auf Eigenkapital in der Höhe des Zinses auf risikolose Staatspapiere im langfristigen Durchschnitt (4%).
4. Besteuerung aller Kapitalerträge (Zinsen, Dividenden und Gewinnentnahmen, Kapitalgewinne etc.) mit einem proportionalen Satz von 18%, verbunden mit vollem Verlustausgleich sowie unbegrenztem Verlustvortrag und begrenztem Verlustrücktrag (Teilhabersteuer).

Mit der Ausdehnung der Gewinnsteuer auf Personenebene und die Einführung der proportionalen Kapitalertragssteuer werden alle Unternehmen gleich behandelt, so dass systematische Rechtsformneutralität gewährleistet ist. Der Abzug einer Eigenkapitalverzinsung ist unter wachstumspolitischen Gesichtspunkten das wichtigste Element. Gewinne im Ausmaß eines Normalertrags auf Eigenkapital bleiben damit steuerlich freigestellt, nur übermäßige Gewinne wie Renten und monopolistische Gewinne werden ohne Schaden für die Investitionsneigung besteuert. Diese Maß-

nahme senkt die effektive Grenzsteuerbelastung auf Unternehmensebene auf null und stärkt so maßgeblich die variablen Investitionen aller im Inland tätigen Unternehmen. Die Besteuerung auf Unternehmensebene bleibt investitionsneutral. Andererseits führt die Freistellung eines Normalgewinns zu einer deutlichen Absenkung der effektiven Durchschnittsbelastung von Unternehmen, da ein Normalgewinn von der Gewinnsteuer freigestellt ist. Nachdem Direktinvestitionen von multinationalen Unternehmen vorwiegend von der effektiven Durchschnittsbelastung abhängen, ist dies der entscheidende Beitrag für eine maßgebliche Stärkung der Standortattraktivität.

Das SDES System beseitigt die Diskriminierung von Eigenkapital auf der Unternehmensebene, da nun alle Finanzierungskosten zum Abzug zugelassen sind. Auch auf der Personenebene werden alle Formen von Kapitalerträgen, egal ob Zinserträge aus der Bereitstellung von Fremdkapital oder Dividenden und Kapitalgewinne als Ertrag des Eigenkapitals, mit dem gleichen Steuersatz besteuert. Das System baut außerdem den Ausschüttungsnachteil ab und beseitigt so die Benachteiligung insbesondere junger und rasch wachsender Unternehmen, die besonders dringend auf neues Eigenkapital von außen angewiesen sind. Die Beseitigung des Ausschüttungsnachteils erleichtert die effizienzfördernde Reallokation des Kapitals auf dem Kapitalmarkt. Der proportionale Steuersatz auf alle Kapitalerträge verbunden mit Verlustausgleich fördert die private Risikobereitschaft, da der Staat an Erträgen und Verlusten gleichermaßen teilhat.

In der steuerpolitischen Diskussion in der Schweiz standen die Milderung der vollen wirtschaftlichen Doppelbelastung von Dividenden und die grundsätzliche Steuerfreiheit privater Kapitalgewinne als Verstoß gegen die Steuergerechtigkeit im Vordergrund. Der Reformvorschlag beseitigt beide Probleme. Ein Unternehmen, dessen Gewinn einen Normalertrag nicht übersteigt, zahlt im Wesentlichen keine Gewinnsteuer, so dass der Gewinn nur mehr mit der persönlichen Teilhabersteuer von 18% belastet wird. Dies ist beinahe die Hälfte der Spitzenbelastung der Lohnsteuer. Gewinnbestandteile, die über den Normalertrag des Kapitals hinausgehen, unterliegen jedoch einer kumulativen Belastung von Gewinn- und persönlicher Teilhabersteuer, die gerade dem Spitzensatz der Lohnsteuer entspricht. Mit anderen Worten, die Steuersätze erfüllen die Beziehung  $(1 - 0.18) \times (1 - 0.23) = (1 - 0.37)$ . Damit kann auch der Steuerarbitrage von Selbständigen ein Riegel vorgeschoben werden, ohne dass ein kompliziertes und nur wenig wirksames Gewinnsplitting wie in den nordischen Staaten notwendig wird. Die Selbständigen haben bei der dualen Einkommensteuer nordischen Typs den Anreiz, hochbesteuertes Arbeitseinkommen als niedrig zu versteuerndes Kapitaleinkommen zu erklären. Dies gefährdet das Lohnsteueraufkommen und wird üblicherweise als eigentliche Schwäche einer dualen Einkommensteuer betrachtet. Im System SDES ist diese Steuerarbitrage weitgehend uninteressant.

<sup>2</sup> Der Volltext der Studie im Auftrag von Avenir Suisse sowie andere Beiträge dazu können von der Homepage des Autors ([www.iff.unisg.ch](http://www.iff.unisg.ch), Seite Forschung/Berichte und Studien) bezogen werden. Während der Ausarbeitung der Studie haben ein internationales Panel von Experten Diskussionsbeiträge beigetragen: S. Clossen, M. Devereux, G. Kirchgässner, S.B. Nielsen und P.B. Sorensen. Seit dem Vorschlag des Sachverständigenrates gibt es in Deutschland eine intensivere Diskussion über eine duale Einkommensteuer, vgl. CESifo DICE Report, vol. 2. No. 3/2004 und Genser und Eggert (2005).



Wenn ein Selbständiger sein Arbeitseinkommen als Gewinn erklärt, dann erscheint dieser Gewinn automatisch als übernormaler Gewinn, weil er aus Arbeits- und nicht aus Kapitaleinsatz entsteht. Es können daher keine Eigen- oder Fremdkapitalzinsen zum Abzug gebracht werden. Übernormale Gewinne werden aber kumulativ mit der Gewinnsteuer und der persönlichen Teilhabersteuer belastet, was zu einer Gesamtbelastung gleich dem Spitzensteuersatz der Lohnsteuer führt. Steuerarbitrage lohnt sich nicht.

### Quantitative Bedeutung

Die kurz- und langfristigen Auswirkungen des Reformvorschlages wurden anhand eines Wachstumsmodells für die Schweiz berechnet. Das Modell bildet sehr detailliert die oben erwähnten Investitions-, Finanzierungs- und Sparentscheidungen ab und differenziert zwischen Personenunternehmen, heimischen Kapitalgesellschaften und in- und ausländischen multinationalen Unternehmen. Für eine detaillierte Darstellung der Ergebnisse sei auf die Studie verwiesen. Abhängig von der Art der Gegenfinanzierung (Mehrwertsteuererhöhung oder Absenkung von Transferausgaben) wurden die langfristigen Niveaueffekte auf das BIP mit 2,5 und 3,5% beziffert. Um diese Beträge läge das BIP nach Abschluss der Anpassungsphase über dem Wachstumspfad ohne Steuerreform.

Diese Wachstumsgewinne mögen angesichts des Ausmaßes der Reform auf den ersten Blick gering erscheinen und spiegeln zwei Aspekte wider, die teilweise sehr spezifisch für die Ausgangssituation in der Schweiz sind. Erstens, die Steuerausfälle sind insbesondere kurzfristig ganz erheblich, da in der Schweiz Zinserträge und Dividenden der vollen Einkommensteuerbelastung unterliegen, während andere Länder schon länger eine niedrigere Abgeltungssteuer eingeführt haben. Die Gegenfinanzierung dieser Steuerausfälle schwächt die Wachstumsgewinne. Zweitens sind in der Schweiz Kapitalgewinne auf private Beteiligungen (mit vielen Ausnahmen, die hauptsächlich zu erheblicher Rechtsunsicherheit führen) steuerfrei, während das SDES eine Besteuerung der Kapitalgewinne nicht nur aus Gerechtigkeits-, sondern auch aus Neutralitätsüberlegungen verlangt. Dieses Element bremst ebenfalls die Wachstumsgewinne.

Es gibt keine Steuerreform ohne Umverteilungswirkungen. Auch dieser Vorschlag ist mit deutlichen Umverteilungswirkungen verbunden. Sie hängen allerdings sehr von der jeweiligen spezifischen Ausgangssituation ab. Wenn beispielsweise eine Mehrfachbelastung von bestimmten Kapitaleinkommen durch eine hohe Vermögenssteuer, Scheingewinnbesteuerung und die Doppelbelastung von Unternehmensgewinnen abgebaut wird, dann ist damit automatisch eine Begünstigung der betroffenen Gruppe und eine Belastung anderer Gruppen verbunden. Eine Argument für die duale

Einkommensteuer in einer offenen Volkswirtschaft ist jedoch, dass die Last der Unternehmensbesteuerung langfristig ohnehin vorwiegend von den Arbeitnehmern getragen wird. Die negativen Investitionswirkungen drücken die Löhne. Im vorliegenden Reformvorschlag führen die Wachstumswirkungen langfristig zu kräftigen Reallohnsteigerungen, so dass die Arbeitnehmer trotz höherer Mehrwertsteuerbelastung die verfügbaren Löhne erhalten können. Kurzfristig ist das jedoch nicht möglich, da die Steuerausfälle sofort gegenfinanziert werden müssen, die positiven Auswirkungen auf die Löhne jedoch erst langsam eintreten.

### Schlussfolgerungen

Investition und Innovation sind eine Voraussetzung für höhere Beschäftigung zu attraktiven Löhnen. Mehr Investition bedeutet gleichzeitig auch mehr Innovation, da die wirtschaftliche Nutzung technologischer Neuerungen stets auch umfangreiche Kapitalinvestitionen erfordert. Steuerentlastungen von Unternehmen reduzieren die durchschnittliche und marginale effektive Steuerbelastung von Investitionen und verbessern so die Rentabilität von Folgeinvestition, erhöhen die Standortattraktivität und stärken die Neigung zur Selbständigkeit und Unternehmensgründung. Allerdings kommt es nicht nur auf das Niveau der Kapitalbildung, sondern auch auf die Effizienz des Kapitaleinsatzes an. Aus diesem Grund sollte die Unternehmensbesteuerung nicht nur das Investitionskriterium verbessern, sondern auch möglichst neutral bezüglich der Finanzierungsentscheidungen und der Rechtsformwahl sein. Was die zu erwartenden Wachstumseffekte betrifft, sind auch die Auswirkungen zu berücksichtigen, die von der gewählten Gegenfinanzierung ausgehen. Schließlich sei auf eine schwierige Dynamik hingewiesen. Die Steuerausfälle treten sofort und sichtbar ein, die Wachstumsgewinne werden erst im Laufe von mehreren Jahren wirklich spürbar, da Kapitalbildung ein langsamer Prozess ist. Eine rationale Steuerpolitik sollte jedoch langfristig günstige Rahmenbedingungen setzen.

### Literatur

- CESifo DICE Report, Vol. 2, 3/2004.  
Genser, B und W. Eggert (2005), »Dual Income Tax in EU Member Countries«, *CESifo DICE Report* 3(1), 41–47.  
Keuschnigg, Chr. (2004), *Eine Steuerreform für mehr Wachstum in der Schweiz*, Avenir Suisse, <http://www.iff.unisg.ch>, Forschung/Berichte und Studien.  
Keuschnigg, Chr. (2005), *Öffentliche Finanzen: Einnahmepolitik*, Mohr Siebeck, Tübingen, im Druck.





Christine Scheel\*

## Ja oder Nein: Es kommt darauf an

### Überlegungen im allgemeinen Kontext

Diese Frage kann man auf Anhieb mit »ja« beantworten, wenn man folgenden Zusammenhang zugrunde legt: Niedrigere Steuern führen zu mehr Gewinnen, und höhere Gewinne bedeuten mehr Investitionen und damit auch mehr Arbeitsplätze. Man kann die Frage aber auch mit »nein« beantworten, denn ein Anstieg der Gewinne bedeutet allenfalls eine Ausweitung des Investitionspotentials; ob aber der Zuwachs an Gewinnen in entsprechende zusätzliche Investitionen und neue Arbeitsplätze transformiert wird – und dies auch gerade noch in Deutschland –, das hängt von einer Vielzahl anderer Faktoren ab.

Es gibt keine eindeutige Antwort auf die Frage. Deshalb muss der Blick geweitet werden für die Faktoren, welche die Entscheidung der jeweiligen Unternehmenslenker prägen, oder anders: Was sind die wesentlichen Parameter für das Verhalten von Investoren?

Sicher ist, dass die Höhe und auch die Struktur der Besteuerung eine wichtige Rolle spielen:

- Hohe Belastungen engen sowohl den Investitionsspielraum, also die Investitionsfähigkeit, als auch die erwartete Nettoendite der Investitionen und damit die Investitionsneigung ein. Oder auf den Punkt gebracht: Wenn weniger Mittel da sind, kann weniger investiert werden. Wenn steuerbedingt eine geringere Rendite erwartet wird, lohnen sich Investitionen weniger. Und auch der mit Investitionen verbundene Erhalt und die erhoffte Schaffung von Arbeitsplätzen werden entsprechend beeinflusst.

\* Christine Scheel ist finanzpolitische Sprecherin der Bundestagsfraktion von Bündnis 90/Die Grünen und Vorsitzende des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages.

- Auch die Struktur der Unternehmensbesteuerung ist ein wichtiger Einflussparameter. Komplexe und undurchsichtige Besteuerungsstrukturen wirken auf Investoren eher abschreckend. Da der wirtschaftliche Erfolg einer Investition von der künftigen Entwicklung einer Vielzahl grundsätzlich unsicherer Parameter abhängt – Zinsen, Rohstoffpreise, Löhne, Wechselkurse, Nachfrage seien exemplarisch genannt –, ist es wichtig, dass wenigstens die vom Staat beeinflussbaren Parameter halbwegs vorausschauend und verlässlich kalkuliert werden können. Intransparente Steuerstrukturen, die durch hohe Steuersätze, aber auch durch zahlreiche Einzelvorschriften und Ausnahmen zur Ermittlung des Gewinns als steuerliche Bemessungsgrundlage gekennzeichnet sind, haben Mühe, das Vertrauen von Investoren zu gewinnen.

### Umsetzung in der realen Politik

Diese eingangs geschilderten Grundüberlegungen waren seit der Regierungsübernahme in 1998 Leitlinien bei der Gestaltung der Steuerpolitik.

Die rot-grüne Koalition hat daraufhin die Steuersätze in einem Ausmaß gesenkt, wie dies nie zuvor in der Geschichte der Bundesrepublik der Fall war:

- Die Sätze des Einkommensteuertarifs wurden durchgehend um 11 Prozentpunkte gesenkt. Diese Maßnahme kam vor allem dem vorwiegend einkommensteuerpflichtigen Mittelstand zugute. Auch wenn gleichzeitig einige Steuersubventionen zumindest zurückgeführt werden konnten, verbleibt in diesem Unternehmenssektor rund 17 Mrd. € Nettoentlastung pro Jahr. Zudem haben wir für diesen Unternehmerkreis die Belastung der Gewerbesteuer auf nahe null gesenkt, indem die Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer angerechnet wird.
- Der Körperschaftsteuersatz wurde von 45% für einbehaltene und 30% für ausgeschüttete Gewinne auf 25% vereinheitlicht. Verbunden war dies mit einer umfassenden Strukturreform, welche das Körperschaftsteuerrecht einfacher und zudem europatauglicher gemacht hat. Im Übergang haben wir die »Steuerschecks«, also die Steuerguthaben des früheren Körperschaftsteuersystems, zur Erstattung zugelassen – ein erhebliches Entlastungsvolumen, das in 2001 die Körperschaftsteuer auf null sinken ließ und nun – grundsätzlich – für mehr Investitionen zur Verfügung stand.

An diesen Sachverhalten wird deutlich, dass die These »Niedrigere Unternehmenssteuern schaffen mehr Investitionen und Arbeitsplätze« nicht ohne weiteres gilt. Es müssen weitere positive Faktoren dazu kommen, die aber von der Politik in der Regel nicht beeinflusst werden können wie z.B. die Entwicklung der Kosten für Rohstoffe, aber auch für Ar-

beitskräfte und Kapital oder auch für Währungen, in denen grenzüberschreitender Handel abgerechnet wird. Auch die Nachfrage, also die Aussichten, dass die mit Investitionen erstellten Produkte und erbrachten Dienstleistungen auch tatsächlich nachgefragt werden, ist maßgebend dafür, inwieweit der Transformationsprozess »Niedrigere Steuern in Deutschland – mehr Arbeitsplätze in Deutschland« tatsächlich gelingt. Denn was nutzen die niedrigsten Steuern, wenn dennoch nicht ausreichend Gewinne entstehen, weil die Produkte und Dienstleistungen zu wenig nachgefragt werden.

In beiden Wahlperioden wurde hinreichend viel dafür getan, die Unternehmen steuerlich langfristig zu entlasten. Allerdings darf ein Land wie die Bundesrepublik Deutschland dabei nicht stehen bleiben. Die Globalisierung eröffnet nicht nur Chancen, sondern verschärft durch umfassenden Kostenvergleich den Standortwettbewerb. Dabei spielen Markterschließungsstrategien und Lohnkostendifferenzen noch eine wesentlichere Rolle als der Steuerwettbewerb. Große, aber auch verstärkt mittelständische Unternehmen, die als international agierende Unternehmen auftreten, können sich den Standort mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis und den aussichtsreichsten Marktperspektiven aussuchen. Deshalb stehen auch alle Staaten mit ihrem Infrastrukturangebot, mit ihrem Rechtssystem und auch mit ihrem Steuersystem in Konkurrenz zueinander.

Die Bundesrepublik hat das Potential für mehr Wachstum und Beschäftigung. Der Schlüssel hierzu ist die Innovationsfähigkeit der Unternehmen und Institutionen am Standort. Die Entwicklung solcher Ressourcen wie Bildung, Forschung, Patente, technische und soziale Infrastrukturausstattung ist deshalb die Zukunftsaufgabe für die Politik. Insbesondere geht es auch darum, dass die Forschungsergebnisse hier am Standort in marktfähige Produkte umgesetzt werden. Dabei wird es weniger um den einmaligen »großen Wurf« gehen, sondern die Politik muss sich als eine permanente Großbaustelle für Reformen in einem sich ständig wandelnden, internationalen Umfeld begreifen.

### Aktueller Handlungsbedarf

International tätige Investoren – und dazu gehören auch die deutschen Dax-Unternehmen – schauen beim Steuervergleich zunächst auf die einfachsten Dinge, denn für die Details sind ihre umfangreichen und gut ausgestatteten Steuerabteilungen zuständig. Deshalb ist der nominale Steuersatz auch so zentral, er ist das Aushängeschild und die Visitenkarte des Steuersystems in einem Land, er hat Signalwirkung.

Aus dem Bewusstsein um diese Zusammenhänge heraus hat sich die Bundesregierung zur spürbaren Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 25 auf 19%t entschlossen.

Deutschland schließt damit zum Mittelfeld der konkurrierenden Staaten auf und wird damit international wieder wettbewerbsfähiger.

Aber auch der einkommensteuerzahlende Mittelstand wird entlastet:

- Die Integration der Gewerbesteuer in die Einkommensteuer wird verbessert, indem der Anrechnungsfaktor von 1,8 auf 2 erhöht wird. Dies bedeutet, dass künftig Unternehmen, die in einer Gemeinde mit einem Hebesatz von rund 380 Prozent angesiedelt sind, die Gewerbesteuer nicht mehr als Belastung spüren. Auf einen höheren Hebesatz treffen Unternehmen vor allem in den Städten und Gemeinden, in denen auch eine entsprechend hochwertige Infrastruktur angeboten wird. Denn die Höhe der Steuerbelastung einerseits und Umfang und Qualität der Infrastruktur andererseits sind zwei Seiten einer Medaille.
- Schließlich soll auch der Übergang von kleinen und mittleren Betrieben bei Erbschaft oder Schenkung steuerlich entlastet werden. Geplant ist eine Stundung sowie Erlass von 10% der Erbschaft- und Schenkungsteuer für jedes Jahr, in dem der Betrieb weiter fortgeführt wird. Bei der Umsetzung dieses Vorschlags ist vor allem wichtig, dass er zielorientiert an der Erhaltung von Arbeitsplätzen ansetzt, dass neue Steuerspargestaltungen vermieden werden und dass er auch verfassungsrechtlich tragfähig ist.

### Steuersenkungen für Unternehmen ohne zusätzliche Verschuldung

Die prekäre Lage der öffentlichen Haushalte lässt keine zusätzlichen Steuerausfälle zu. Denn diese würden das öffentliche Defizit erhöhen und damit dem Vertrauen der Investoren in den Standort Deutschland schaden. Auch hier zeigen sich zwei Seiten einer Medaille: Steuersenkungen beflügeln zunächst grundsätzlich Investitionsfähigkeit und Investitionsneigung der Unternehmen. Sie dämpfen diese aber auch gleichzeitig, wenn Steuerentlastungen durch höhere Schulden finanziert werden.

Zur Vermeidung einer zusätzlichen Verschuldung sind deshalb vom Bundesfinanzminister folgende Vorschläge vorgelegt worden:

- Die Verlustverrechnung von typischen Steuersparfonds soll weiter eingeschränkt werden. Dies wird nicht einfach, hat doch der Gesetzgeber immer wieder Versuche unternommen, diese Gestaltungen einzudämmen. Ob hierdurch Investitionen in Deutschland ausbleiben und Arbeitsplätze verloren gehen könnten, muss im Gesetzgebungsverfahren – auch mit Hilfe der Wissenschaft – sehr genau abgewägt werden.

- Die Mindestgewinnbesteuerung soll verschärft werden. Danach sollen künftig nur noch 50% anstatt der bisherigen 60% der laufenden Gewinne mit Verlustvorträgen verrechnet werden können. Bei Beträgen bis zu 1 Mill. € bleibt die Verrechnung von Verlustvortrag und laufendem Gewinn weiterhin uneingeschränkt. Durch diese Regelung kommt es lediglich zu einer zeitlichen Streckung der Verlustverrechnung. In den osteuropäischen Staaten fallen dagegen die Verlustvorträge grundsätzlich nach fünf Jahren komplett weg. Vor diesem Hintergrund sind die deutschen Verlustverrechnungsregelungen mehr als konkurrenzfähig.
- Veräußerungsgewinne von Grund und Boden sollen bei Unternehmen nur noch zur Hälfte besteuert werden. Da sich Unternehmen in Deutschland von ihrem Immobilienbesitz bisher kaum getrennt haben, erhofft man sich von dieser Maßnahme einen entsprechenden Mobilisierungseffekt und dadurch auch Steuereinnahmen, die man sonst nicht erzielen würde.
- Außerdem wird ein so genannter Repatriierungseffekt angenommen. Dabei geht man davon aus, dass ein Teil der von den Unternehmen erwirtschafteten Gewinne derzeit nur deshalb steuertechnisch ins Ausland verlagert wird, weil der nominale Steuersatz in Deutschland bislang deutlich höher war als in vielen Nachbarstaaten. Durch die deutliche und nachhaltige Senkung des Körperschaftsteuersatzes erhofft man sich deshalb, dass zumindest ein Teil dieser Gewinne in die deutschen Steuerbilanzen zurückkehren und damit zu zusätzlichem Steueraufkommen führen werden. Die geschätzte Höhe ist umstritten.

Allerdings muss bei der Finanzierung der Steuerentlastungen noch stärker das Ziel der Aufkommensneutralität erreicht werden. Ich halte es für richtig, sich dabei an der zentralen Leitlinie für ein transparentes, gerechtes und effizientes Steuersystem zu orientieren, nämlich an der Senkung der Steuersätze bei gleichzeitiger Verbreiterung der Bemessungsgrundlage.

### Ein ernsthaftes Angebot zur Finanzierung

Die Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 25 auf 19% ist ein positives Signal für unseren Investitions- und Beschäftigungsstandort.

Standortvorteile müssen aber auch finanzierbar bleiben, gerade auch hinsichtlich einer nachhaltigen Finanzpolitik. Deshalb haben Die Grünen einen Vorschlag in die Diskussion eingebracht, der unserem Leitbild, nämlich der Senkung der Steuersätze bei gleichzeitiger Verbreiterung der Bemessungsgrundlage, entspricht.

Um folgenden Sachverhalt geht es: Allgemein gilt der Grundsatz, dass Aufwendungen, die im Zusammenhang mit steu-

erfreien Einnahmen stehen, nicht steuermindernd geltend gemacht werden dürfen. Eine Ausnahme wurde aber bisher für die Kapitalgesellschaften gemacht: Diese können Aufwendungen (z.B. für Arbeitsplatzverlagerungen), die mit steuerfreien Einnahmen (z.B. Dividenden aus dem Ausland) im Zusammenhang stehen, voll steuerlich geltend machen, wenn sie dafür 5% dieser eigentlich steuerfreien Einnahmen versteuern. Diese Ausnahme gilt für alle Kapitalgesellschaften, sie wird aber vor allem von international agierenden Gesellschaften genutzt, wenn z.B. Arbeitsplätze im Inland abgebaut und ins Ausland in eine dortige Tochtergesellschaft verlagert werden.

Nach dem grünen Vorschlag sollte der genannte Grundsatz – kein steuerlicher Abzug von Aufwendungen, wenn damit zusammenhängende Einnahme ebenfalls steuerfrei sind – nicht nur für einkommensteuerzahlende Unternehmen und damit für den Mittelstand, sondern auch für Kapitalgesellschaften konsequent angewendet werden. Es soll also auch eine Gleichbehandlung erreicht werden.

An dieser Stelle soll auch noch einmal klar gestellt werden:

- Es geht dabei nicht um eine Unterscheidung zwischen in- und ausländischen Aufwendungen, denn der Vorschlag soll für inländische und ausländische Gestaltungen gleichermaßen gelten. Der in der Öffentlichkeit bereits geäußerte Vorwurf der angeblichen EU-Rechtswidrigkeit ist deshalb falsch.
- Es geht dabei auch nicht um die Verlagerung von Arbeitsplätzen von Bayern nach NRW, denn im Inland sind solche Unternehmen in der Regel über eine so genannte Organschaft eng verbunden und können deshalb ohnehin ihre Aufwendungen in voller Höhe steuerlich geltend machen. Der ebenfalls bereits öffentlich zu vernehmende Vorwurf, inländische Umstrukturierungen (z.B. Arbeitsplatzverlagerungen oder die Neuordnung von Beteiligungsverhältnissen) würden steuerlich belastet, geht deshalb ebenfalls an der Sache vorbei, weil im Inland die Bildung von Organschaften zur umfassenden Besteuerung und Aufwandsverrechnung erlaubt ist. Nur wenn Unternehmen die Bedingungen, die an diese Organschaften gestellt werden, nicht erfüllen wollen, kommen sie auch nicht in den Genuss der Vorzüge derselben.

Es geht darum, steuersparende Gestaltungen besser als bisher einzudämmen und aus den Mehreinnahmen die Senkung des Körperschaftsteuersatzes zu finanzieren. Ich sehe in unserem Vorschlag vor allem die folgenden drei Vorteile, nämlich

- dass die Senkung des Körperschaftsteuersatzes auf 19% durch diesen Vorschlag nahezu vollständig finanziert wäre, denn die Streichung dieser Steuervergünstigung brächte Steuermehreinnahmen von rund 5 Mrd. €, so die

Schätzung des Berliner Finanzsenators Sarrazin in seinem Steuerkonzept, das er kurz vor dem Job-Gipfel in die öffentliche Diskussion eingebracht hat,

- dass die Gegenfinanzierung im Wesentlichen vom Kreis der Unternehmen getragen würde, die auch von der deutlichen Senkung des Körperschaftsteuersatzes profitieren werden, denn kleine und mittlere Unternehmen wären davon nicht betroffen
- und dass die Subventionierung von Arbeitsplatzverlagerungen ins Ausland aus dem deutschen Steuertopf endlich gestoppt würde.

Es ist ein ernsthaftes Angebot zum Abbau von Steuerergestaltungen. Ich hoffe, dass die Finanzminister in Bund und Ländern diesen Vorschlag im Laufe der anstehenden Beratungen konstruktiv aufgreifen werden.

### Fazit

Die Frage »Führen Steuerentlastungen für Unternehmen zu mehr Investitionen und mehr Arbeitsplätzen?« ist nicht so einfach zu beantworten. Wie bei vielen Fragestellungen in der Ökonomie, aber auch im täglichen Leben heißt die kurze Antwort »Es kommt darauf an!« Fest steht: Zukunftsfähige Steuer- und Finanzpolitik darf keine nationalstaatliche Verhinderungs- und Abgrenzungspolitik sein, sondern muss international wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen schaffen, um den Investitions- und Beschäftigungsstandort Deutschland den Marktmechanismen der Globalisierung anzupassen. Gerade Steuersenkungen stehen international in einem sehr dynamischen Wettbewerbsprozess, ein Zeichen der Globalisierung. Dieser Steuerwettbewerb braucht einen fairen Rahmen ohne Steuerdumping. Das Vorhaben der Europäischen Union – eine einheitliche Bemessungsgrundlage für die Unternehmensteuern zu bestimmen – sollte schnell vorangebracht werden, um transparentere und damit fairere Wettbewerbsbedingungen zu erreichen. Als längerfristiges Ziel ist es sinnvoll, eine Harmonisierung der Steuersätze mit Bandbreiten ähnlich wie bei der Mehrwertsteuer zu erreichen. Damit würde ein europäischer Rahmen ohne Steuersatzdumping zu Lasten der fiskalischen Aufgaben der Nationalstaaten abgesteckt.

In Zeiten besonders knapper Kassen ist es wenig verwunderlich, dass man spart, wo immer es möglich ist. In der Politik erscheint es dabei sinnvoll, dort zu sparen, wo man nur wenig an potentiellem Wahlvolk zu verlieren hat – oder wo man durch Sparmaßnahmen sogar noch Wählerstimmen hinzubekommen kann. Logische Konsequenz ist, dass Deutschland unisono mit einigen anderen EU-Staaten eine Entlastung bei den Einzahlungen in den Haushalt der Europäischen Union einfordert. Auf der anderen Seite hat auch die Europäische Union nur begrenzte Mittel zur Verfügung. Diese erscheinen der EU-Kommission insbesondere vor dem Hintergrund des Beitritts zehn neuer und durchschnittlich wesentlich ärmerer Länder als zu knapp. Daher verlangt die Kommission für die Periode von 2007 bis 2013 eine Aufstockung ihres Budgets. Dies würde jedoch eine höhere Belastung der Nettozahlerländer mit sich bringen – die Folge ist eine Kontroverse zwischen der Kommission und den Empfängerländern auf der einen Seite und den Zahlern auf der anderen Seite.

Die Nettozahlerländer sind sich ihrer Verpflichtung als Nettozahler in der EU prinzipiell durchaus bewusst. Der europäische Gedanke ist nach wie vor stark, und die Vorteile auch der Zahler sind offenbar so bedeutsam, dass die Nettozahlung an sich nicht in Zweifel gezogen wird. Hinzu kommt, dass man gerade auch in Deutschland in vielen Gebieten ein Interesse an einem starken europäischen Haushalt hat, erhalten doch gerade die strukturschwachen Gebiete im deutschen Osten erhebliche Beihilfen aus den Mitteln der Europäischen Union. Somit ist die Frage, wie Deutschland sich im Verhandlungsprozess um den Umfang des neuen europäischen Haushaltes verhalten sollte, nicht so einfach zu beantworten.

Soll Deutschland seine strukturschwachen Gebiete selbst fördern, oder soll die EU dies übernehmen? Dies ist mehr als nur die Frage über die sich aus der Aufgabenverteilung ergebende politische Machtstellung. Mit der Frage, welche politische Ebene welche Mittel verausgaben darf, steht zumindest implizit auch zur Diskussion, wie und für was diese Mittel eingesetzt werden. Und da dies mehr oder weniger effizient geschehen kann, ist eine nähere Beleuchtung der Mittelverausgabung notwendig. Leitfrage ist, ob sich Deutschland als Nettozahler gegen die Kommissionspläne stellen sollte oder gar stellen muss.

Im Fokus stehen dabei nicht nur Deutschland als Ganzes, sondern auch die besonders geförderten strukturschwachen Gebiete in Deutschland. Hilft ihnen die Europäische Politik wirklich weiter?

#### Der Europäische Haushalt und Deutschlands Zahlungen

Die Europäische Union finanziert sich aus Einnahmen ihrer Mitgliedstaaten. Art.269 EG-Vertrag verleiht der Europäischen Gemeinschaft das Recht auf eigene Einnahmen zur Deckung ihrer Ausgaben. Eine Kreditfinanzierung der Ausgaben der Gemeinschaft ist grundsätzlich ausgeschlossen. Die der Europäischen Union zur Verfügung stehenden Mittel setzen sich zusammen aus Bruttosozialprodukt-Eigenmitteln, Mehrwertsteuer-Eigenmitteln und Zöllen. Die Bruttosozialprodukt-Eigenmittel bilden mit fast 75% des Haushalts den größten Anteil. Dabei dürfen die Eigenmittel der Union nicht mehr als 1,24% des Bruttonationaleinkommens (BNE) der Gemeinschaftstaaten überschreiten, der Haushalt ist also nach oben beschränkt. Momentan liegt der Anteil der Union noch unter 1% des BNE. Die Ausgaben für 2004 sind in Tab. 1 dargestellt. Die Ausgabenseite verdeutlicht, dass der EU-Haushalt einen stark umverteilenden Charakter hat. Die Mittel der Agrarpolitik und der Strukturpolitik werden in den verschiedenen Mitgliedstaaten wieder ausgeschüttet. Dies macht über 75% des Haushaltes aus. Die Auszahlungen erfolgen jedoch

\* Prof. Dr. Norbert Berthold ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik an der Universität Würzburg.

\*\*Dr. Michael Neumann ist an diesem Lehrstuhl wissenschaftlicher Mitarbeiter.



**Tab. 1**  
**Laufender Haushalt der Europäischen Union**  
**(Ausgaben; Stand: 2004)**

Rubrik	in Mill. €	Anteil am HH (in %)
Gemeinsame Agrarpolitik	45 693	45,8
Strukturpolitische Maßnahmen	30 822	30,9
Politiken innerhalb der EU (insb. Forschung, Umwelt, Bildung, Verbraucherschutz)	7 510	7,5
Kooperation mit Drittländern	4 951	5,0
Verwaltungsausgaben	6 040	6,1
Reserven	442	0,4
Heranführungsstrategie	2 856	2,9
Ausgleichszahlung	1 410	1,4
<b>Insgesamt</b>	<b>99 724</b>	<b>100</b>

Quelle: BMF (2004).

unabhängig von den eingezahlten Beiträgen, so dass einige Länder im EU-Haushalt netto als Zahler, andere als Empfänger aufzuführen sind.

Tabelle 2 gibt die bisherige Belastung der Mitgliedstaaten netto nach Zurechnung der erfolgten Ausgaben (für 2002) sowie den Finanzierungsanteil (für 2004) am EU-Haushalt wieder. Dabei geben negative Werte eine Belastung des Mitgliedstaates an, positive Werte hingegen eine Entlastung. Deutschland hat dementsprechend, nachdem die Rückflüsse aus Brüssel gegengerechnet worden sind, im Jahr 2002 5068 Mill. € an Mitteln für die EU aufbringen müssen, was einer Pro-Kopf-Belastung von 61,44 € entspricht.

Die Lastenteilung berücksichtigt einen Ausgleichsmechanismus zugunsten Großbritanniens (den so genannten Briten-Rabatt). 1984 wurde ein spezieller Ausgleichsmechanismus für die Briten eingeführt, um deren ansonsten sehr hohen Negativsaldo zu verringern. Dieser ist seitdem fester Bestandteil des Eigenmittelsystems. 1999 legte der Europäische Rat aus gleichem Grund fest, dass Deutschland, die Niederlande, Österreich und Schweden eine Ermäßigung bei der Finanzierung des Rabattsystems erhalten. Dies führte zu einer spürbaren Entlastung der Bundesrepublik. Die deutsche Nettoleistung zum EU-Budget sank von 8,5 Mrd. im Jahr 1999 auf unter 5,1 Mrd. € in 2002.

Für den Zeitraum von 2007 bis 2013 hat die Europäische Kommission im Februar 2004 erste Vorschläge vorgelegt. Das EU-Budget soll deutlich auf einen Anteil von etwa 1,14% des BNE angehoben werden. Im Zentrum der inhaltlichen Vorgaben steht die Neuglie-

derung der Rubriken des Haushalts, wobei die Schwerpunkte noch stärker als bisher auf Regionalförderung, Forschung und Innovation gelegt werden sollen. Dies soll den »Lissabon-Prozess« unterstützen, in dem sich die EU zur Vorgabe machte, bis 2010 zum dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt zu werden. Weiteres Ziel ist die Konvergenz der Regionen. Die ärmeren Regionen sollen durch den Einsatz regionalpolitischer Förderung an das Wohlstandsniveau der reicheren herangeführt werden. Vorgesehen ist eine Steigerung der Ausgaben für Regionalpolitik bis 2013 um beinahe ein Drittel (im Vergleich zu 2006). Die Ausgaben für Forschung, Entwicklung und Beschäftigung sollen sich sogar verdoppeln. Mit der Erhöhung des Budgets ist indes auch ein Anstieg der

finanziellen Belastung ihrer Mitgliedstaaten verbunden. Einige Länder profitieren aber wiederum auch von einer Budgeterhöhung, fließen die Mittel doch wieder über diverse Programme in die Mitgliedstaaten zurück.

Die Mittel insbesondere im Bereich der Strukturpolitik sollen konzentriert in den neuen Beitrittsländern eingesetzt werden. Eine weitere bedeutsame Veränderung in der Nettozahlerposition Deutschlands resultiert folglich aus den Rückflüssen von EU-Mitteln nach Ostdeutschland im Rahmen der Europäischen Regionalpolitik. Zwar sollen Regionen, die nur wegen des »statistischen Effekts« des Beitritts der zehn neuen Mitglieder nicht mehr förderberechtigt werden, weiterhin unterstützt werden. Die Mittel werden jedoch geringer ausfallen.

**Tab. 2**  
**Wer finanziert den Haushalt der EU?**

Staat	Finanzierungsanteil an der EU-25 für 2004 (in %)	Errechnete Nettosition der Mitgliedstaaten im Jahr 2002 (in Mill. €)	Errechnete Nettosition pro Kopf der Mitgliedstaaten im Jahr 2002 (in €)
Niederlande	5,5	- 2 188	- 135,48
Luxemburg	0,2	- 49	- 109,82
Schweden	2,7	- 744	- 83,36
Deutschland	22,1	- 5068	- 61,44
Italien	13,8	- 2885	- 50,47
Großbritannien	13,0	- 2 903	- 49,01
Frankreich	17,0	- 2 184	- 36,71
Dänemark	2,1	- 165	- 30,69
Österreich	2,2	- 226	- 28,04
Belgien	3,8	- 256	- 24,78
Finnland	1,5	- 6	- 1,15
Spanien	8,3	+ 8 871	+ 215,31
Portugal	1,5	+ 2 692	+ 295,64
Griechenland	1,8	+ 3 388	+ 308,08
Irland	1,3	+ 1 577	+ 401,17
Beitrittsländer	3,2		

Quelle: BMF (2004); Eurostat Databasis (2005); Berechnungen der Autoren.

**Wer sollte netto bezahlen?**

Als übliche Argumente für einen finanziellen Ausgleich zwischen Regionen gelten die Existenz externer Effekte zwischen den Regionen, die Notwendigkeit einer interregionalen Versicherung gegen asymmetrische Schocks sowie reine Umverteilungsziele (entweder aus Solidarität oder zur Kompensation). Das letzte Motiv treibt die Europäische Union an. Europäische Regionalpolitik wird von der EU als ein »Ausdruck der Solidarität« verstanden (Europäische Kommission 2004). 30% des Haushalts der Europäischen Union werden gemäß Art. 158 EGV aufgewendet, um ärmeren Regionen zu helfen, ihren wirtschaftlichen Rückstand aufzuholen. Die Strukturfonds dienen der Stärkung wirtschaftlicher und sozialer Kohäsion. Sie sollen sowohl zur Umstrukturierung kriselnder Industrie- und Agrargebiete als auch zur Wiederbelebung verfallener Stadtviertel beitragen. Ins Zentrum ihres Wirkens rückte die EU in den letzten Jahren die Schaffung von Arbeitsplätzen. Es geht nicht nur um eine reine monetäre Umverteilung, sondern um langfristige positive Struktureffekte in den ärmeren Regionen. Bezweckt sind einerseits die Reduzierung der interregionalen Einkommensdifferenzen, andererseits nach Art. 146 EGV, der sich auf den Zweck des Sozialfonds bezieht, die Verbesserung der Beschäftigungsmöglichkeiten.

Notwendig erachtet werden diese Eingriffe aufgrund der deutlichen Differenzen im Durchschnittseinkommen in den einzelnen Regionen. Dabei sind die Einkommensunterschiede nicht an nationale Grenzen gebunden, sondern lassen sich auch innerhalb von Nationen wiederfinden. Die Abbildung gibt einen kurzen Überblick für die Einkommensdifferenzen im Jahr 2001. Das Durchschnittseinkommen der EU ist auf 100 normiert. Belgiens ärmste Region Hainaut kommt lediglich auf ein Durchschnittseinkommen von 75,9% dieses europäischen Durchschnitts. Dies wird durch den hellen Balken dargestellt. Der blaue Balken bezeichnet das Einkommen der reichsten belgischen Region. In Brüssel verdient man 238,5% des europäischen Durchschnitts. Damit ist die belgische Hauptstadt nach »Inner London« (London ist aufgrund seiner hohen Bevölkerungszahl in zwei Regionen unterteilt) der Platz mit dem zweithöchsten Durchschnittseinkommen Europas. Im Zentrum der englischen Hauptstadt verdient man das 2,89-Fache des durchschnittlichen europäischen Einkommens.

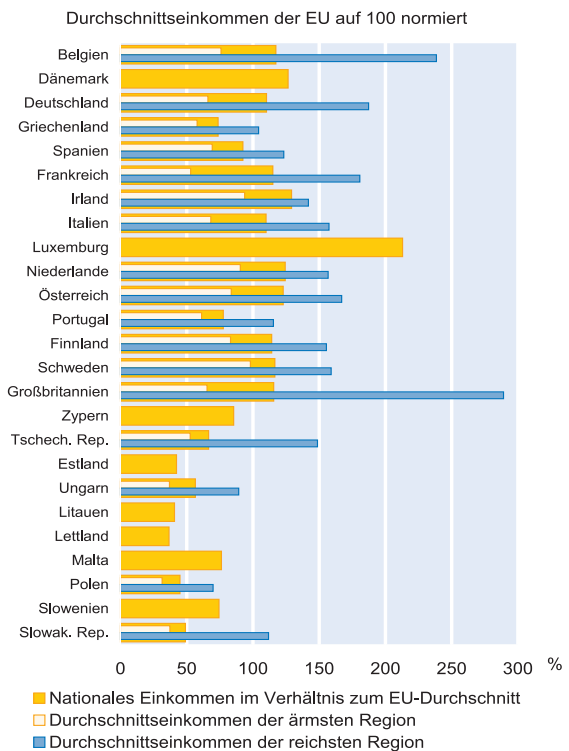
Der reichste Staat ist Luxemburg mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 212,9% gemessen am EU-Durchschnitt, der ärmste Staat Lettland kommt gerade einmal auf 36,6%. Damit verdient der Luxemburger im Schnitt etwa das Sechsfache des Letten. Lettland ist so klein, dass es in der europäischen Statistik als eine Region gilt – daher existieren keine Abweichungen vom nationalen Durchschnitt. In Polen ist zwar der nationale Durchschnitt höher, hier findet sich mit der Region Lubelskie (31,4%) jedoch eine noch ärmere Region. Deutschland findet sich im Mittelfeld wieder. Der nationale Durchschnitt von 110,2% bringt Deutschland auf den

11. Platz einer EU25, in der außer Italien allerdings nur noch die Kohäsionsländer Spanien, Portugal und Griechenland sowie die neu beigetretenen Staaten hinter Deutschland liegen. Seine ärmeren Regionen liegen deutlich unter 75% des EU-Durchschnittes und qualifizieren sich daher nach wie vor für die europäischen Förderprogramme. Seine reichste Region Hamburg zählt mit 187,3% Einkommen aber zu den drei Regionen mit dem höchsten Einkommen Europas.

Angesichts dieser Zahlen erscheint es – nimmt man die Förderpolitik als einen Ausdruck der Solidarität an – komplett unverständlich, warum Deutschland den höchsten Anteil am Haushalt der EU trägt. Selbst pro Kopf verlieren nur die Niederlande, Luxemburg und Schweden mehr Geld im EU-Umverteilungsmechanismus. Irland erhält derzeit sogar noch netto Transfergelder, obwohl mittlerweile zweitreichstes Land der EU. Eine solidarische Umverteilung würde Deutschland zwar nicht völlig aus der Zahlerposition entlassen, sie würde jedoch den deutschen Beitrag deutlich zurückführen. Inwieweit dies in den Verhandlungen für den Zeitraum von 2007 bis 2013 geschehen wird, bleibt abzuwarten. Es ist anzunehmen, dass andere Staaten sowie die EU-Kommission sich im politischen Verhandlungsprozess dagegen sperren.

Zur Begründung weiterer bedeutender Zahlungen Deutschlands in den EU-Haushalt muss man freilich mehr als nur den Zweck der Solidarität unter Staaten hinter den EU-Transfers vermuten. Dies ist auch insofern der Fall, als dass die Mittel

**Regionale Einkommensdifferenzen 2001**



Quelle: Daten nach Eurostat (2005).

zweckgebunden und unter dem Kriterium der Additionalität vergeben werden. Strukturelle Langfristeffekte sollen die ärmeren Regionen voranbringen, investiert wird etwa in Verkehrsinfrastruktur und Bildung. Ziel ist nicht die Implementierung eines dauerhaften Umverteilungssystems, sondern eine schnellere Konvergenz der ärmeren Regionen, was dann mit einem Auslaufen der regionalen Hilfen verbunden wäre.

Die Europäische Union geht in ihrer Argumentation folglich davon aus, dass Konvergenz zwischen den europäischen Regionen sich nicht von selbst einstellen oder aber sich über einen inakzeptabel langen Zeitraum erstrecken werde. Dies ist zwar keineswegs selbstverständlich, der Gedanke dauerhafter Einkommensunterschiede hat aber spätestens mit der Begründung der Neuen Ökonomischen Geographie wieder erheblich an Unterstützung gewonnen. Die Analogie ist die von Stadt und Umland, wobei die Stadt als Ballungsgebiet die mobilen Produktionsfaktoren größtenteils absorbiert, und das meist landwirtschaftlich genutzte Umland, welches seine Wertschöpfung auf die verbliebenen immobilien Faktoren stützen muss, sich von der Stadt aus mit deren Produkten beliefern lassen muss. Immobiler Personen, die durch Glück oder Schicksal in einer Stadt geboren werden, sehen sich im Vergleich zu Landbewohnern durch die starke Verknappung ihres Faktorangebotens im Vorteil. Je weiter man hingegen draußen auf dem Land wohnt, desto teurer wird der Transport von Waren in die Stadt. Es entstehen Einkommensnachteile. Wo die Stadt entsteht, kann von originären Standortvorteilen abhängig sein. Gibt es keine solchen Vorteile, kann dies aber auch einfach das Ergebnis eines historischen Zufalls sein (Krugman 1991). Mehrere Landwirte ballen sich an einem Fleck, was Handwerker aufgrund dort höherer Kundschaft zum Zuzug bewegt. Die Existenz der Handwerker zieht wiederum neue Landwirte an, der Fleck wird zum Dorf. Wissensexternalitäten zwischen Handwerkerkern, bessere Ausbildungsmöglichkeiten zum Handwerker oder einfach nur eine höhere Anzahl an Kunden lassen weitere Unternehmer, Handwerker oder Händler, zuziehen. Das Dorf wird zur Stadt. Wo sich die Ballung ereignet, ist komplett zufällig.

Im Zeitalter rapide sinkender Informations- und Transportkosten ist es eine logische Folge, dass man dieses Ballungsmuster auch in größerem Rahmen wiederfindet. Zwar wird zur Erklärung im Gegensatz zur Stadt/Umland-Analogie noch wesentlich stärker auf pekuniäre externe Effekte in Zusammenhang mit der Marktgröße abgestellt, während in einem kleineren räumlichen Rahmen eher technologische externe Effekte unterstellt werden. Die selbstverstärkende Dynamik des Ballungsprozesses ist vom Ablauf her jedoch dieselbe. Statt einer Region kann man deshalb etwa einen Staat oder – spätestens seit der Einführung des EU-Binnenmarktes – auch die Europäische Union als Ballungsgebiet mit Umland betrachten. Im europäischen Zentrum zwischen London und Mailand befindet sich ein Gebiet – welches häu-

fig als »blue banana« beschrieben wird –, in dem sich geballt Unternehmen wiederfinden und in dem das Einkommen weit höher ist als im EU-Durchschnitt. Die ärmeren Regionen liegen auch geographisch am Rande der EU – Griechenland und das italienische Mezzogiorno im Süden, Portugal im Südwesten, früher auch Irland im Westen und natürlich Ostdeutschland und die neu beigetretenen Länder im Osten (Europäische Kommission 2001; Casella 2002). Insofern erklärt sich das Bestreben der EU, diese Randregionen zu fördern.

### Muss man strukturschwachen Regionen helfen?

Nun ist dieses Core-Peripherie- oder Agglomerationsmuster weder das Ergebnis eines historischen Zufalls noch scheint die EU für seine Entstehung verantwortlich zu zeichnen. Der Binnenmarkt und die Öffnung der Grenzen haben jedenfalls nicht erst diese Einkommensdifferenzen geschaffen. Vielmehr hat ein einst zu großen Teilen florierender Wirtschaftsraum mit den Ausnahmen Schwedens, Finnlands und Österreichs in den letzten 25 Jahren lediglich weitaus ärmere Staaten im Umland attrahiert. Und der Rückstand in vielen dieser Staaten ist eher der Missachtung demokratischer und marktwirtschaftlicher Grundsätze aus der Zeit vor dem Beitritt zuzuschreiben. Ungeachtet dessen kann man die Europäische Union heute in ihrem Ergebnis aber trotzdem als Ballungsraum mit umgebender Peripherie beschreiben. Große Teile Deutschlands liegen dabei nach Auffassung der Europäischen Union im Zentrum (Europäische Kommission 2001). Daher werden sie für die Finanzierung stark belastet.

Die Existenz von Agglomerationskräften stellt per se noch keinen Grund für wirtschaftspolitische Eingriffe dar. Ein wirtschaftspolitisch initiiertes Konvergenzprozess würde durch die Inangangsetzung eines Ballungsprozesses in der Peripherie gestartet (Puga und Venables 1996). Solange dabei aber keine neuen Faktoren gebildet werden, sondern nur Faktoren in ein neues Ballungsgebiet umgelenkt werden, geht ein Gewinn der ärmeren Regionen mit einer Abnahme der ökonomischen Aktivitäten in den Ballungsräumen einher. Ein Abbau der räumlichen Ungleichheiten könnte also einen rein umverteilenden Charakter innehaben. Diese Umverteilung muss jedoch kein Nullsummenspiel sein. Auf der einen Seite ist es denkbar, dass der Zugewinn in den ärmeren Regionen schwerer wiegt als die Abwanderung in den reicheren Regionen. Dies spräche für eine solche regionalpolitische Zielsetzung. Auf der anderen Seite jedoch wird mit der Abwanderung die Ausnutzung natürlicher Agglomerationsvorteile des Ballungsgebietes verhindert. Skalenerträge und positive Spillovers können nicht genutzt werden. Dies spricht dafür, dass die Gesamtwohlfahrt bei einer Umverteilung in die Peripherie auch Schaden nehmen kann. Letztlich hängt dies aber davon ab, inwieweit es im Marktprozess

zu einer Überagglomeration kommen kann – mithin zu einem Marktversagen im Agglomerationsprozess (Martin 2000; Casella 2002; Neumann 2004). Dieses nachzuweisen ist schwierig. Modelle der Neuen Ökonomischen Geographie begnügten sich denn auch lange Zeit zumeist damit, mögliche Folgen des Agglomerationsprozesses zu skizzieren (Krugman 1991; Puga 2002). In jüngster Zeit gibt es hier zwar erste Ansätze einer wohlfahrtsökonomischen Bewertung (Matsuyama und Takahashi 1998; Ottaviano und Thysse 2002; Casella 2002; Pflüger und Südekum 2004; Charlot et al. 2004), diese leiden allerdings noch unter sehr restriktiven Annahmen. Eine tatsächliche Verifizierung der Höhe des Marktversagens erscheint nicht möglich – selbst die Frage, ob die Marktlösung zu viel oder zu wenig Agglomeration bewirkt, bleibt weitgehend ungeklärt, da ihre Antwort wesentlich von den jeweils gewählten Annahmen abhängt. Insofern ist es sehr fraglich, ob ein Eingriff in die Markt- bzw. Agglomerationskräfte befürwortet werden kann.

### **Warum die EU-Hilfe keineswegs eindeutig positiv ist**

Auf der anderen Seite ist das Staatsversagen bei den Eingriffen der EU deutlich abzulesen. Damit sind nicht nur die X-Ineffizienzen gemeint, die mit jedem Staatseingriff aufgrund des monopolistischen Charakters der umverteilenden Institution einhergehen. Es geht auch über die üblichen allokativen Anreizverzerrungen bei Umverteilung hinaus. Zum einen bewirkt die Europäische Regionalpolitik mit ihren Maßnahmen teilweise das Gegenteil dessen, was sie sich zum Ziel gesetzt hat, zum anderen hat ihre Politik entscheidenden negativen Einfluss auf die politischen Märkte der Mitgliedstaaten – und damit leider auch auf die Arbeitslosigkeit.

Während Gemeinsame Agrarpolitik und Subventionen an diverse Branchen schon aus oben genannten Gründen seit langem zu Recht in der Kritik stehen, gelten die EU-Investitionen in Infrastruktur und Bildungsförderung zumindest nicht durchweg als negativ. Ein großer Teil der Strukturfonds wird für solche Infrastrukturinvestitionen verwendet. Diese sollten produktive Faktoren anlocken und die Voraussetzung zur Bildung eines neuen Ballungsraumes schaffen, sie sollen eine über reine Umverteilung hinausgehende Wirkung haben. Ein Beispiel dazu ist die Förderung im deutsch-polnischen Grenzgebiet. Gleich 67 Mill. € werden dort verwendet für die Verbesserung der technischen und touristischen Infrastruktur. Es sollen Barrieren abgebaut, die Erreichbarkeit und Erschließung der Wirtschaftsstandorte und touristischen Attraktionen der Grenzregion verbessert werden, unter anderem durch die Anbindung an die Transeuropäischen Netze (TEN). Zudem werden die Schaffung grenzüberschreitender Touristikangebote, insbesondere des maritimen Tourismus, und der Ausbau eines Netzes von Wanderwegen gefördert.

Will man in den Ballungsprozess eingreifen, versprechen solche Investitionen in die intraregionale Infrastruktur (wie der strukturelle Ausbau eines Urlaubsgebietes) sicherlich Erfolg. Die besseren lokalen Tourismusangebote könnten zusätzliche Nachfrage durch Urlauber kreieren und über eine Vergrößerung des Marktes einen zirkulären Agglomerationsprozess auslösen (Martin und Rogers 1995). Die Investitionen müssen allerdings hoch genug ausfallen, um die bestehenden Nachteile der Peripherie zu überkommen. Die Tourismusbranche könnte hier aber eine sinnvolle Wahl sein – der Ausbau wird allerdings anderswo Touristen weglocken und somit auch Verlierer in derzeit blühenden Tourismuszentren zurücklassen. Dies erfüllt aber immerhin die Zielsetzung der EU. Zweischneidig hingegen ist nach der Zielsetzung der EU bereits wieder die Anbindung an die transeuropäischen Netze. Verbesserte Zugangsmöglichkeiten zu bestehenden Ballungsräumen dürften zunächst nämlich einmal das bestehende Agglomerationsmuster zementieren. Die Belieferung der Peripherie vom Ballungsgebiet aus wird einfacher, dementsprechend werden weitere Verlagerungen wirtschaftlicher Aktivitäten in den Ballungsraum sinnvoll (Martin und Rogers 1995; Martin 1999). Erst bei einem Absinken der Handelskosten auf ein Niveau, welches Agglomerationskräfte überregional anfallen lässt, kommt es bei interregionalen Infrastrukturmaßnahmen zu einer Umkehr des zirkulären Prozesses.

Für Ausgaben in die Bildungssysteme in strukturschwächeren Regionen gilt die Argumentation analog. Wenn in die Bildung höherer Qualifikationen investiert wird, ist ein »brain drain« die mögliche Konsequenz. Hochqualifizierte sind relativ mobil. Ihre Verdienstmöglichkeiten in den reicheren Regionen sind besser, folglich werden sie die Peripherie nach entsprechender Qualifikation verlassen. Das Ergebnis entspricht aufgrund der unterstellten Mobilität einer Investition in interregionale Verkehrsinfrastruktur. Die Finanzierung einer besseren Bildung Geringqualifizierter hingegen macht diese produktiver. Solange sie dabei immobil bleiben, kommt dies in der Tat der Peripherie zugute und erhöht hier das Einkommen (Südekum 2002). Die Bewertung der EU-Hilfen für Infrastruktur in Ostdeutschland muss daher ambivalent ausfallen. Mit einigen Projekten gelingt es der EU, Agglomeration zumindest zu verlangsamen, was jedoch zu Lasten des Ballungsraumes geht. Mit anderen Projekten fördert die EU die wirtschaftliche Integration und Anbindung, damit aber unbeabsichtigt und entgegen ihrer Zielsetzung das gegenwärtige Agglomerationsmuster. Gerade dies ist jedoch die für Europas Entwicklung vermutlich sinnvollere Politik.

### **Was die Transfers im Osten auslösen ...**

Über die bisherige Bewertung der EU-Politik hinaus kommen jedoch noch weitere deutlich negativere Konsequenzen zum Tragen, die sich im Zusammenspiel mit den politi-



schen Institutionen in den Mitgliedstaaten ergeben. Bei kollektiv ausgehandelten Löhnen bringt europäische Strukturpolitik ein im höchsten Maße unerwünschtes Ergebnis für die geförderte Peripherie hervor. Die finanzielle Unterstützung von Peripheriegebieten durch die Strukturfonds kann nämlich in einer Kombination mit Agglomerationsräumen, national undifferenzierten Löhnen und minimaler Migration die hohe Arbeitslosigkeit in vielen strukturschwachen Regionen Europas erklären (Neumann 2004).

Werden die agglomerationsbedingten Unterschiede zwischen den Regionen nicht in den Lohnverhältnissen widerspiegelt, entsteht in den Regionen der Peripherie Arbeitslosigkeit. Zudem wird der Ballungsprozess verschärft, würde die bei flexiblen Löhnen höhere Knappheit immobiler Faktoren im Ballungsraum doch grundsätzlich zentrifugal wirken. Die Ballung von Industrien in wenigen Gebieten fällt im Verlauf der Integration daher schärfer aus als bei flexiblen Löhnen. Die Differenzen zwischen den Regionen fallen nicht in Lohnunterschieden an, sondern schlagen sich in regional unterschiedlich hoher Arbeitslosigkeit nieder. Gerade die großen Flächenstaaten, die sowohl eine vereinheitlichende Lohnpolitik als auch gleichzeitig Zentrum- wie Peripheriegebiete aufweisen, sehen sich daher in einigen Regionen mit bedeutender Arbeitslosigkeit konfrontiert (Berthold und Neumann 2003). Spanien (Andalusien mit 19,6%), Italien (Kampanien mit 24,6%) und Deutschland (Dessau mit 25,9%) leiden genau unter diesem Phänomen.

Derweil ist es für die kleineren Länder, die überwiegend Peripheriegebiete aufweisen, selbst bei halbwegs einheitlicher Entlohnung leichter, Arbeitslosigkeit zu vermeiden. Ihre Entlohnung orientiert sich nämlich – mangels eines echten Ballungsraumes im Inland – eher an den Knappheiten in der Peripherie. So weisen selbst die einkommensschwachen Staaten Griechenland (14,7%) und Portugal (6,6%) wesentliche geringere Arbeitslosenzahlen in ihren davon am schlimmsten betroffenen Regionen auf.

Da auf europäischer Ebene kein Mechanismus einer Lohnangleichung vorliegt, gingen die Unterschiede im Einkommen zwischen den Nationen zurück. Nur jene zwischen den Regionen innerhalb der Nationen stiegen an. Portugal, Irland und Griechenland haben aufgrund der Strukturpolitik einen deutlichen und signifikant positiven Effekt auf das BIP zwischen 1989 und 1999 vorzuweisen. In Italien und Spanien war dieser Effekt erheblich geringer (Cuadrado-Roura et al. 2002, 45). Dies lag vor allem daran, dass in ersteren Gebieten die Arbeitslosigkeit in größerem Maße verringert werden konnte (Europäische Kommission 2001a).

Undifferenzierte Löhne in den Mitgliedstaaten führen zu regionaler Arbeitslosigkeit in der Peripherie. Diese abzubauen durch eine hinreichende Lohnflexibilisierung, ist an sich eine Sache der Mitgliedstaaten. Arbeitslosigkeitsbedingte

Abwanderung in die Ballungsgebiete und Proteste aus der Peripherie sollten dafür sorgen. Diese Ansätze werden jedoch durch Umverteilung in die ärmeren Regionen erstickt. Interregionale Umverteilung »zugunsten« immobiler Arbeitnehmer in den Randgebieten der großen europäischen Flächenstaaten stellt Mittel zur Verfügung, damit sie nicht wandern und gleichzeitig nicht auf Lohnsenkungen bestehen. Nur dies würde ihnen aber helfen, ihre Nachteile als Einwohner der Peripherie zu überwinden. Damit hilft die europäische Umverteilung den strukturschwachen Regionen in Deutschland nur vordergründig. Langfristig sorgt sie hingegen dafür, die bestehenden Unterschiede zu zementieren. Deutschland ist folglich nicht nur als Staat Nettoverlierer im EU-Haushalt, auch seine armen Regionen werden schlechter gestellt, obwohl sie netto Transferempfänger sind. Es ist die Aufgabe der deutschen Position im Verhandlungsprozess um den neuen Haushalt der EU, diesem Unsinn ein Ende zu machen. Für die strukturschwachen deutschen Regionen ist es wichtig, regional flexible Löhne entsprechend ihrer Produktivität zu ermöglichen. Dies wird einen großen Anreiz für Unternehmen schaffen, den Ballungsraum zu verlassen und stattdessen den günstigen Faktor Arbeit in der Peripherie auszunutzen. Eine gute Infrastrukturanbindung mag dazu noch weiterhelfen. Alle anderen Transfers der Europäischen Union konterkarieren die Bemühungen um regionale Lohnflexibilisierung und sollten deshalb gestoppt werden.

## Literatur

- Berthold, N. und M. Neumann (2003), »Europas Kampf gegen die Arbeitslosigkeit – was bewirken die Strukturfonds?«, *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 52, 300–319.
- Bundesministerium der Finanzen, BMF (2004), *Die Politik der Gemeinschaft in Zahlen: Der Haushalt der Europäischen Union*, Berlin.
- Casella, A. (2002), »Redistribution Policy: A European Modell«, *CEPR Discussion Paper No. 3620*, London.
- Charlot, S. et al. (2004), »Agglomeration and Welfare: The Core-Periphery Model in the Light of Bentham, Kaldor and Rawls«, *CEPR Discussion Paper No. 4715*, London.
- Cuadrado-Roura, J.R. et al. (2002), »Regional Dynamics in the European Union: Winners and Losers«, in: J.R. Cuadrado-Roura und M. Parellada (Hrsg.), *Regional Convergence in the European Union*, Berlin et al., 23–52.
- Europäische Kommission (2001), *Zweiter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt*, Brüssel, Luxemburg.
- Europäische Kommission (2001a), *Beschäftigung in Europa 2001 – Jüngste Tendenzen und Ausblick in die Zukunft*, Brüssel, Luxemburg.
- Europäische Kommission (2004), *Im Dienst der Regionen*, Brüssel, Luxemburg.
- Europäische Kommission (2005), am 8. Mai 2005 online unter [prorden/details.cfm?gv\\_PAY=DE&gv\\_reg=ALL&gv\\_PGM=1999DE161PO005&LAN=3#tab](http://prorden/details.cfm?gv_PAY=DE&gv_reg=ALL&gv_PGM=1999DE161PO005&LAN=3#tab)
- Krugman, P.R. (1991), »Increasing Returns and Economic Geography«, *Journal of Political Economy* 99, 484–499.
- Martin, P. (1999), »Are European Regional Policies Delivering?«, *European Investment Bank Papers* 4(2), 10–23.
- Martin, P. (2000), »The Role of Public Policy in the Process of Regional Convergence«, *European Investment Bank Papers* 5(2), 69–79.
- Martin, P. und C.A. Rogers (1995), »Industrial Location and Public Infrastructure«, *Journal of International Economics* 39, 335–351.
- Matsuyama, K. und T. Takahashi (1998), »Self-Defeating Regional Concentration«, *Review of Economic Studies* 65, 211–234.
- Neumann, M. (2004), *Der Kampf der Europäischen Union gegen die strukturelle Arbeitslosigkeit*, Hamburg.



Ottaviano, G.I.P. und J.-F. Thisse (2002), »Integration, Agglomeration and the Political Economics of Factor Mobility«, *Journal of Public Economics* 83, 429–456.

Pflüger, M. und J. Südekum (2004), *Die Neue Ökonomische Geographie und Effizienzgründe für Regionalpolitik*, mimeo.

Puga, D. und A.J. Venables (1996), »The Spread of Industry: Spatial Agglomeration in Economic Development«, *Journal of the Japanese and International Economies* 10(4), 440–464.

Puga, D. (2002), »European Regional Policies in the Light of Recent Location Theories«, *Journal of Economic Geography* 2, 373–406.

Südekum, J. (2002), »Subsidizing Education in the Economic Periphery: Another Pitfall of Regional Policies?«, *Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, Discussion Paper* Nr. 209, Hamburg.

# Investitionen im Verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer: 2004 kräftiger Gesamtanstieg, für 2005 Plus-/Minus-Vorgaben zwischen den Branchen ausgeglichen

23

Peter Jäckel unter Mitarbeit von Annette Weichselberger

Im Rahmen seiner Investitionserhebungen hat das ifo Institut zunächst Mitte und Ende 2004 und in das laufende Jahr hinein wieder Unternehmen aus den neuen Bundesländern und Ostberlin zu ihren Investitionen befragt.<sup>1</sup> Die Teilnehmer meldeten – neben den für Zuordnung und Gewichtung wichtigen Angaben – unter anderem<sup>2</sup> abschließende Zahlen für die Investitionen des Jahres 2003 sowie noch vorläufige Werte zum Jahr 2004 und zu den 2005 geplanten bzw. erwarteten Zugängen an Anlagegütern.<sup>3</sup>

Den hier dargestellten Ergebnissen<sup>4</sup> liegen gut 1 300 Meldungen der Erhebung Mitte 2004 und knapp 1 300 Meldungen der Erhebung Ende 2004 zugrunde. Die Angaben stammen aus allen Branchen und Größenklassen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes. Die teilnehmenden Firmen repräsentieren jeweils mehr als ein Viertel der Beschäftigten der ostdeutschen Industrie, an den Investitionen gemessen liegt die Repräsentation bei über der Hälfte des Gesamttaggregats.<sup>5</sup> In die Hochschätzung flossen über die Umfrageergebnisse hinaus auch einzelne Informationen aus der ifo Unternehmensdatenbank Ost<sup>6</sup> ein.

## Investitionen in den Jahren 2000 bis 2003 jeweils bei oder etwas unter 7 Mrd. €

Das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe konnte sich in den fünf vergangenen Jahren den allgemein dämpfenden Einflüssen auf die Konjunktur nicht entziehen. Zuvor konnte die überwiegende Zahl der Unternehmen die Produktion zwar kräftig steigern, inzwischen ist jedoch eine deutliche Wachstumsverlangsamung zu beobachten. Insbesondere bei den konzernunabhängigen ostdeutschen Firmen war (und ist) die Kapitaldecke sehr knapp bemessen. Die oft unbefriedigende Liqui-

ditätssituation dieser mittelständischen Unternehmen verhindert häufig die Realisierung nötiger Investitionen. Erschwerend kam hinzu, dass von Seiten des Kreditgewerbes für die Anliegen dieses Klientel häufig recht wenig Entgegenkommen gezeigt wurde.

Dagegen konnten bei von Konzernen übernommenen oder neu aufgebauten Firmen erneut oft hohe, zum Teil strategische Investitionen getätigt werden. Hervorzuheben sind hierbei Großprojekte in den Branchen Papier und Pappe, Elek-

<sup>1</sup> Die entsprechenden Erhebungen in den alten Bundesländern wurden Ende Juli bzw. Dezember 2004 abgeschlossen; zu den Ergebnissen siehe Weichselberger (2004;2005).

<sup>2</sup> Aussagen zum Umfang der Zugänge angemieteter Investitionsgüter in den drei betrachteten Jahren sowie zur Struktur der Investitionen insgesamt bleiben einer späteren Veröffentlichung vorbehalten (die Auswertungen sind derzeit noch nicht abgeschlossen).

<sup>3</sup> In diesem Bericht werden die wichtigsten Ergebnisse aus den letzten beiden Befragungen im Verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer, dem ifo Investitionstest Mitte 2004 und dem ifo Investitionstest Ende 2004, dokumentiert. Nicht nur die Berichterstattung erfolgt diesmal gemeinsam für beide Erhebungstermine, in großen Teilen des Berichtskreises waren auch die Fragestellungen der beiden Umfragen ausnahmsweise zu *einem* Fragebogen zusammengefasst und en bloc erhoben worden. Die Auswertungen zur Entwicklung der Investitionen nach Branchen basieren auf den Eingängen und geklärten Rückfragen bis Ende März 2005. Trotz personeller Engpässe gelang es in fast allen Branchen, eine für die Auswertung akzeptable Qualität zu erzielen. Die Hochschätzungen beruhen generell auf dem Eigentümerkonzept, das heißt, Zugänge angemieteter (geleaster oder gepachteter) Investitionsgüter sind nicht enthalten.

<sup>4</sup> Grundsätzlich wird dabei die gleiche Abschneidegrenze (Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten) wie in der Fachstatistik des Statistischen Bundesamtes verwendet, es gibt aber »im Detail« abweichende Abgrenzungen. Die amtliche (Fach-)Statistik darf in ihren Investitionsbefragungen – gemäß ihrer gesetzlichen Grundlage (*produzierende Unternehmen*) – nur auf Investitionen zugreifen, wenn die Fertigung im Berichtsjahr bereits aufgenommen wurde. Die Investitionen für die Errichtung neu gegründeter Unternehmen können damit nur partiell Berücksichtigung finden. Die Darstellungen des ifo Instituts enthalten demgegenüber – soweit es gelang, die Unternehmen mit im Aufbau befindlichen Fertigungsstätten in die Umfrage einzubeziehen – jeweils die kompletten Errichtungsinvestitionen. Ein weiterer – in den Fußnoten der Tabellen erklärter – Unterschied zwischen den hier vorgelegten ifo-Resultaten und der amtlichen Statistik beruht auf einer abweichenden Abgrenzung des Bereichs Mineralölverarbeitung/-vertrieb.

<sup>5</sup> In einigen Branchen haben einzelne große Investitionsprojekte einen sehr starken Einfluss auf die Gesamtentwicklung des Wirtschaftszweigs; Unternehmen mit hohen Investitionen sind deshalb im Teilnehmerkreis wunschgemäß stark überrepräsentiert. Solche Konstellationen erfordern eine entsprechende methodische Berücksichtigung bei der Hochrechnung.

<sup>6</sup> In dieser Datenbank werden Meldungen diverser Medien über unternehmerische Aktivitäten an ostdeutschen Standorten systematisch gesammelt.

**Tab. 1**  
**Investitionen des Verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern und Ostberlin nach Hauptgruppen**  
 – alle Angaben in Mill. €<sup>a)</sup> –

Branche	1991 <sup>c)</sup>	1992 <sup>c)</sup>	1993 <sup>c)</sup>	1994 <sup>c)</sup>	1995 <sup>c)</sup>	1996 <sup>c)</sup>	1997 <sup>c)</sup>	1998 <sup>c)</sup>	1999 <sup>c)</sup>	2000 <sup>c)</sup>	2001 <sup>c)</sup>	2002 <sup>c)</sup>	2003 <sup>cd)</sup>	2004 <sup>ef)</sup>	2005 <sup>ef)</sup>
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	2 300	3 430	3 940	4 810	4 300	4 140	4 140	3 200	2 840	1 970	1 800	2 040	2 030	2 270	1 850
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	2 250	2 760	2 580	2 220	2 990	2 890	2 660	2 760	2 990	3 600	3 940	3 450	3 060	3 780	3 860
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe															
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	840	1 020	1 120	1 070	1 100	1 000	1 020	820	790	690	720	580	650	700	620
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	1 180	1 690	1 740	1 280	1 020	790	610	640	670	590	590	580	760	800	720
Gesamtes Verarbeitendes Gewerbe (Sypro-Abgrenzung) <sup>b)</sup>	6 570	8 900	9 380	9 380	9 410	8 820	8 430	7 420	7 290	6 850	7 050	6 650	6 500	7 550	7 050

<sup>a)</sup> Abgrenzung: Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten; unter Einschluss noch nicht produzierender Einheiten. Bis zum Jahr 2000: Originalschätzung in DM, nachträglich umgerechnet in € und auf 10 Mill. € gerundet. – <sup>b)</sup> Einschl. Investitionen im Mineralölvertrieb (Tankstellennrichtung/-modernisierung), auch von Konzernen, die in den neuen Ländern keine Mineralölverarbeitung betreiben. – <sup>c)</sup> Hochschätzungen (nicht mit der amtl. Fachstatistik abgestimmt). – <sup>d)</sup> Stand: Auswertung Erhebung Mitte 2004 vom 31. März 2005. – <sup>e)</sup> Aufgrund der von den Unternehmen geplanten/erwarteten Entwicklungen hochgeschätzt. – <sup>f)</sup> Stand: Auswertung Erhebung Ende 2004 vom 1. April 2005.

Quelle: ifo Investitionstest Neue Bundesländer (aktuelle und frühere Erhebungen); ifo Unternehmensdatenbank Ost.

trotechnik und Straßenfahrzeugbau. Insgesamt wurden somit auch in den Jahren 2000 bis 2003 Investitionsvolumina von jeweils etwa 6<sup>1</sup>/<sub>2</sub> bis 7 Mrd. € realisiert und ein stärkeres Abfallen vom maximalen Investitionsniveau – 1995 waren im Maximum 18,4 Mrd. DM (entsprechend 9,4 Mrd. €) erreicht worden, gegen Ende der neunziger Jahre bewegten sich die jährlichen Volumina dann in einer um etwa 2 Mrd. € niedrigeren Größenordnung – konnte verhindert werden (vgl. Tab. 1).

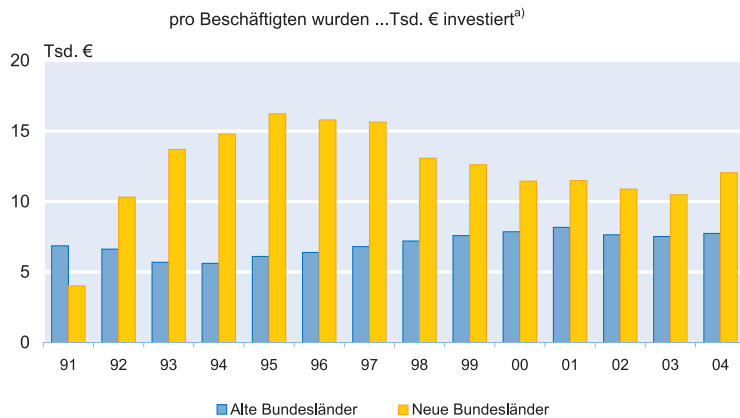
Die Entwicklung des gebremsten Abstiegs vom »Investitionsgipfel 1995« lässt sich auch in der Darstellung der Investitionsintensitäten anschaulich erkennen (vgl. Abb. 1). Bei der Kenngröße Investitionsintensität werden die Investitionen (hier aus der ifo-Hochschätzung) zu den Beschäftigten (hier aus der amtlichen Statistik) in Beziehung gesetzt. Es zeigt sich, dass der pro Beschäftigten investierte Betrag in den neuen Ländern trotz des zwischenzeitlichen Rückgangs von (umgerechnet) über 16 000 € (1995) auf etwa 10 500 € (2003) immer noch – und wohl auch weiterhin – deutlich über dem in den Ländern des früheren Bundesgebiets (letzte Werte zwischen 7 500 und 8 000 €) liegt.

### 2003: Vorjahresniveau schließlich doch nicht ganz erreicht

Die auf der Basis der – in der Regel noch nicht endgültigen – Angaben der Unternehmen von Ende 2003 hochgerechneten Ergebnisse ließen für das Jahr 2003 ein nur geringes Wachstum der Investitionen in den neuen Bundesländern (von unter 1%) erwarten (Jäckel 2004, 18). Trotz meist nur leichten Veränderungen zwischen den vorläufigen und den endgültigen Meldungen (aus der Umfrage vom Sommer 2004) genügten größere Revisionen einer einzigen Branche, der Elektrotechnischen Industrie, um einen Wechsel des Vorzeichens herbeizuführen: Die Investitionen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes erreichten im Jahr 2003 nach den abschließenden Hochrechnungen insgesamt 6<sup>1</sup>/<sub>2</sub> Mrd. € und verfehlten so das Volumen aus dem Jahr zuvor um etwa 2%.

Starke Rückgänge der Investitionen in ihren Wirtschaftszweigen ließen sich dabei aus den Meldungen der Bereiche Steine und Erden, Mineralölverarbeitung sowie – nach Abschluss eines über mehrere Jahre laufenden Großprojekts – in der Holzbearbeitungsbranche ableiten. Mit einer Mammutinvestition für die Produktion von Zellstoff, die zu einem großen Teil in das Jahr 2003 fiel, meldete hingegen die Papierbranche einen kräftigen Zuwachs der Investitionen. Die Branchen NE-Metall, Schiffbau und Nahrungs-/Genussmittel investierten im Jahr 2003 ebenfalls wesentlich mehr als zuvor. Verhältnismä-

**Abb. 1**  
**Investitionsintensität im Verarbeitenden Gewerbe**



<sup>a)</sup> 2004 vorläufig.  
Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Investitionstest.

Big hohe Wachstumsraten ergaben sich auch für die ostdeutsche Kunststoffindustrie.

Nachdem ein sehr großes geplantes Neubauprojekt in Frankfurt an der Oder aufgegeben worden war und auch andere Großprojekte der Elektrotechnik zwischenzeitlich in eine etwas langsamere Phase gekommen waren, blieben die Investitionen dieser Branche um fast ein Viertel hinter dem Wert des Jahres 2002 zurück. Dennoch übertraf die elektrotechnische Industrie mit ihren Jahresinvestitionen als einziger Bereich die Milliarden-Euro-Grenze. Auch der Vergleich mit den hier in den neunziger Jahren üblichen – noch durchschnittlich nur gut halb so hohen – Investitionsvolumina zeigt das inzwischen außerordentlich hohe Niveau. Ebenfalls sehr hoch sind seit längerem die Investitionen der Automobilindustrie: Seit 2000 wird hier wesentlich mehr als in den Jahren bis 1999 investiert. Die nach Branchen untergliederten hochgeschätzten Investitionen finden sich übersichtlich in Tabelle 2.

Auf Hauptgruppenebene gab es einen kräftigen Zuwachs im Verbrauchsgüterbereich, des Weiteren einen leichten Anteilsgewinn (bei stagnierendem Volumen) im Grundstoffbereich und entsprechend einen absoluten Rückgang im Investitionsgüter produzierenden Gewerbe. Damit halbierte sich in zwei Jahren der Vorsprung der Investitionsgüterindustrie vor dem Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe – seine Spitzenposition war jedoch nicht gefährdet, nachdem es mit dem langjährigen Anstieg bis 2001 die anderen Bereiche weit abgehängt hatte.<sup>7</sup>

**2004: Verbreitet zunehmende Investitionen sowie spezielle Großprojekte führen zu kräftigem Anstieg**

Diverse Effekte wirkten hinsichtlich der Investitionstätigkeit des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2004

erstmalig seit Jahren wieder weitgehend in die gleiche Richtung, so dass sich bereits in der Umfrage von Ende 2003 für das folgende Jahr ein größerer Zuwachs der Investitionsausgaben abzeichnete. Sowohl eine verbreitete Trendwende in großen und mittelgroßen Branchen, deren Gesamtinvestitionen nicht von einzelnen Großprojekten bestimmt werden, als auch mehr oder weniger parallel beginnende oder in eine neue Phase eintretende spezielle Großprojekte trugen diese Entwicklung. Abgesehen von einigen Branchen im Grundstoffbereich war es in den meisten Wirtschaftszweigen vorgesehen, die Investitionen 2004 gegenüber 2003 spürbar auszuweiten. Die jetzt abgeschlossene Umfrage von Ende 2004/Anfang 2005 zeigt, dass diese Vorgaben nun im Allgemeinen

auch realisiert wurden, so dass ein kräftiger Anstieg 2004 gegenüber 2003 erfolgt ist. Auch wenn die Hochrechnungen noch auf der Basis vorläufiger Unternehmensangaben erfolgten, scheint ein zweistelliges Wachstum der Investitionen des Verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern im Jahr 2004 bereits gesichert. Insgesamt ließ sich aus den verfügbaren (vorläufigen) Angaben der Unternehmen ein Plus der Investitionen im Jahr 2004 um 16% ermitteln. Nach 6,65 Mrd. € im Jahr 2002 und 6,50 Mrd. € im Jahr 2003 ergibt die aktuelle Hochrechnung für das vergangene Jahr einen Zuwachs um mehr als 1 Mrd. € auf 7,55 Mrd. €.

Nur einige Branchen mit relativ geringem Einfluss auf das Gesamtergebnis dürften, nach dem Auslaufen von größeren Einzelprojekten, 2004 deutlich unter den Investitionen des Jahres 2003 bleiben: die Eisenschaffende Industrie, die NE-Metall-Branche, der Schiffbau, der Luftfahrzeugbau sowie das Textil- und das Bekleidungs-gewerbe. Andererseits haben die Branchen Straßenfahrzeugbau und elektrotechnische Industrie – hier wieder speziell die Halbleitertechnik – 2004 wieder in ganz außergewöhnlichem Umfang investiert. Bei den Produzenten und Zulieferern von Personenkraftwagen sind inzwischen von Jahr zu Jahr neue Investitionsrekorde zu verzeichnen, 2004 erreichte die Summe damit fast schon 1 Mrd. €. Mit (vorläufig) 1,6 Mrd. € hat die elektrotechnische Industrie im Jahr 2004 erneut ein weit vor allen anderen Branchen liegendes Investitionsvolumen aufzuweisen. Fast 35% der gesamten Investitionen des Verarbeitenden Gewerbes, ziemlich genau 5 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr, dürften 2004 von diesen zwei dominierenden Branchen ausgegeben worden sein: der Elektrotechnik und dem Fahrzeugbau.

<sup>7</sup> Anteil des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes an den Investitionen des gesamten Verarbeitenden Gewerbes (neue Bundesländer) im Jahr 2001: 56%, im Jahr 2003: 47%. Abstand zur Hauptgruppe mit Rangplatz 2 im Jahr 2001: 30%, im Jahr 2003: 16%.

**Tab. 2**

**Ergebnisse der ifo Investitionstests für die Investitionen 2003 und 2004 sowie für die Investitionsplanungen 2005 in den neuen Bundesländern und Ostberlin<sup>a)</sup> nach Branchen**  
– alle Angaben in Mill. € –

Branche	Hochrechnung der Investitionen 2003 <sup>c)</sup>	Hochrechnung der Investitionen 2004 <sup>c,d)</sup>		Hochrechnung der Investitionspläne 2005 <sup>c,d)</sup>
	Umfrage Mitte 2004	Umfrage Mitte 2004	Umfrage Ende 2004	Umfrage Ende 2004
Steine und Erden	260	330	320	450
Eisenschaffende Industrie	100	80	80	95
Ziehereien/Kaltwalzwerke	35	30	30	30
Gießereien	105	105	105	85
NE- Metallerg.-halbzeug	80	55	50	70
Mineralölverarb./-vertrieb <sup>b)</sup>	130	155	150	150
Chemische Industrie	770	790	790	780
Holzbearbeitung	25	20	20	20
Papier- u. Pappeerzeugung	480	680	680	120
Gummiverarbeitung	45	45	45	50
Stahl- u. Leichtmetallbau	150	130	130	140
Maschinenbau	630	710	700	720
Büromaschinen/EDV	20	35	35	25
Straßenfahrzeugbau	890	960	950	1 020
Schiffbau	25	10	10	10
Luft- und Raumfahrzeugbau	30	20	20	25
Elektrotechnik	1 050	1 700	1 600	1 650
Feinmechanik/Optik/Uhren	75	60	60	65
Stahlverformung	70	130	130	80
EBM-Industrie	120	145	145	125
Feinkeramik	25	35	35	30
Herst. u. Verarb. von Glas	110	125	140	110
Holzverarbeitung	90	75	70	90
Herst. v. Musikinstr., Spielwaren, Sportgeräten, Schmuck, Fotolaborerz., Schreibgeräten u.a.	20	25	25	40
Papier- u. Pappeerarbeitung	55	120	115	60
Druckerei u. Vervielfältigung	115	120	115	105
Herst. v. Kunststoffwaren	130	130	140	130
Ledergewerbe/Bekleidungs-gewerbe	10	5	5	10
Textilgewerbe	95	55	55	45
Nahrungs- und Genussmittel-gewerbe	760	770	800	720
Gesamtes Verarbeitendes Gewerbe <sup>b)</sup>	6 500	7 650	7 550	7 050

<sup>a)</sup> Abgrenzung: Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten; unter Einschluss noch nicht produzierender Einheiten (Auswertungen der beiden Erhebungen des Jahres 2004 vom 31. März bzw. 1. April 2005). Alle Berechnungen nach dem Eigentümerkonzept. – <sup>b)</sup> Sypro-Abgrenzung; einschl. Investitionen im Mineralölvertrieb (Tankstellenerrichtung/-modernisierung), auch von Konzernen, die in den neuen Ländern keine Mineralölverarbeitung betreiben. – <sup>c)</sup> Hochschätzungen (nicht mit der amtl. Fachstatistik abgestimmt). – <sup>d)</sup> Werte errechnet aufgrund von Angaben der Unternehmen zu zum Zeitpunkt der Befragung teils noch nicht abgeschlossenen Vorgängen bzw. zu Planungen.

Quelle: ifo Investitionstest Neue Bundesländer (Erhebungen Mitte 2004 und Ende 2004); ifo Unternehmensdatenbank Ost.



Genau 50% der Investitionen der ostdeutschen Industrie des Jahres 2004 sind den Unternehmen des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes zuzurechnen; diese Hauptgruppe des Verarbeitenden Gewerbes dürfte somit ihre Anteilsverluste aus den beiden Jahren zuvor zu gut einem Drittel wettgemacht haben. Die für das Jahr 2004 für die einzelnen Industriebranchen hochgerechneten vorläufigen Investitionssummen können wiederum aus der Tabelle 2 abgelesen werden.

### **2005: Planungen auf Branchenebene gleichhäufig auf- bzw. abwärtsgerichtet, jedoch Gesamtrückgang nach Abschluss von Großprojekten in der Papierbranche**

Die Hochrechnung der Planangaben der teilnehmenden Unternehmen für das Jahr 2005 führt zwar zu einem spürbaren Rückgang – um knapp 7% – der Gesamtsumme der Investitionen gegenüber 2004. Allein der Rückgang in den Branchen Papier- und Papperzeugung sowie -verarbeitung ist jedoch so stark, dass in den übrigen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes zusammengefasst bereits ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 1 1/2% resultiert.

Die Hochrechnung aus der aktuellen Umfrage ergibt neben drei Branchen mit praktisch unveränderten Investitionen jeweils gleich viele Branchen, in denen die Planungen auf einen Anstieg bzw. auf einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr hindeuten. In 13 Wirtschaftszweigen soll 2005 mehr investiert werden, besonders hohe Zuwächse planen die Unternehmen aus den Bereichen Steine und Erden, Eisen-schaffende Industrie, NE-Metall-Industrie, Holzverarbeitung, Leder-/Bekleidungs-gewerbe sowie aus dem Sammelbereich Musik/Spielwaren/Sportgeräte/Schmuck u.a. Mit 7% geplantem Anstieg liegt der Fahrzeugbau zwar nicht in dieser Branchengruppe, dennoch dürfte dieser Zuwachs genügen, im Jahr 2005 erstmals die Milliarden-Euro-Grenze zu überschreiten. Noch mehr will die Elektrotechnische Industrie investieren, 3% Steigerung gegenüber dem Rekordniveau von 2004 bedeuten eine geplante Investitionssumme von 1,65 Mrd. € in diesem Jahr. Fast 38% der gesamten Investitionen des Verarbeitenden Gewerbes, nochmals etwa 4 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr, dürften 2005 allein von den beiden letztgenannten Branchen ausgegeben werden.

Unter den ebenfalls 13 Wirtschaftszweigen mit rückläufigen Budgets ist neben den Extrementwicklungen in den beiden Papierbranchen (Papiererzeugung und -verarbeitung) die Stahlverformung und die Glasindustrie mit durchschnittlich noch besonders stark zurückgenommenen Meldungen hervorzuheben.

Der Anteil der Investitionen des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes an denen des gesamten ostdeutschen

Verarbeitenden Gewerbes dürfte (bei Planrealisierung) mit knapp 55% fast wieder sein bisheriges Maximum (knapp 56%) aus dem Jahr 2001 erreichen. Während die Verbrauchsgüterbereiche ihre Anteile gegenüber dem Vorjahr gemäß der Vorgaben der teilnehmenden Unternehmen weitgehend behaupten dürften, sind im Grundstoffbereich starke Anteilsverluste zu erwarten. Die für die einzelnen Industriebranchen hochgerechneten Investitionspläne (bzw. -erwartungen) des Jahres 2005 können wiederum aus der Tabelle 2 abgelesen werden.

### **Zusammenfassung und Perspektive**

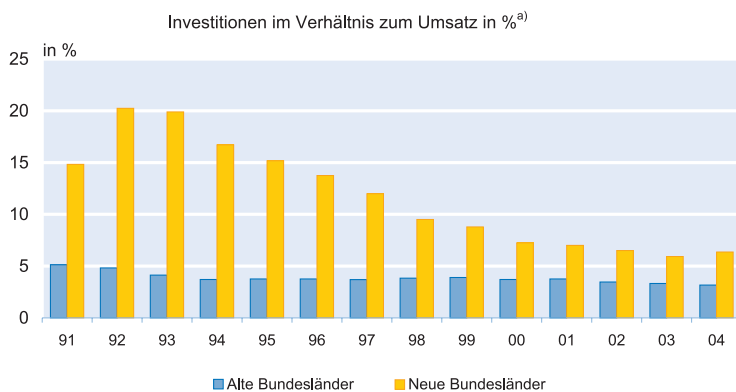
Die im Rahmen der ifo Investitionstests Neue Bundesländer Mitte 2004 und Ende 2004 bis März dieses Jahres von rund 1300 ostdeutschen Firmen eingegangenen Meldungen zeigen, dass nach einem leichten Rückgang (etwa um 2%) im Jahr 2003 die Investitionen im Jahr 2004 – nach noch nicht endgültigem Stand – in den meisten Branchen deutliche Aufstockungen zum Vorjahr beinhalten, so dass von einem Zuwachs um 16% auf gut 7 1/2 Mrd. € ausgegangen werden kann.<sup>8</sup> Mehr als ein Drittel dieser Investitionen entstammt den Budgets nur zweier Branchen: Elektrotechnische Industrie und Straßenfahrzeugbau. Bei weitgehend konstanten Beschäftigtenzahlen im Verarbeitenden Gewerbe der neuen Länder resultiert für die Investitionen pro Beschäftigten ein ebenso deutlicher Anstieg von 10 500 auf 12 000 €, die Investitionsintensität lag somit im vergangenen Jahr erstmals seit längerem wieder um mehr als die Hälfte über derjenigen des Verarbeitenden Gewerbes der alten Länder.

Für das Jahr 2005 weisen die Angaben der Unternehmen (Pläne bzw. Erwartungen) auf Branchenebene gleich häufig in beide Richtungen. Das schlagartige Absinken der Investitionssumme in den Papierbranchen (um über 600 Mill. €) nach dem Abschluss mehrerer Großprojekte im vergangenen Jahr bewirkt aber für die Investitionen des Verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern insgesamt einen deutlichen Rückgang gegenüber 2004 um 500 Mill. €. Das verbleibende Volumen dürfte damit deutlich über den Werten aus 2002 und 2003 liegen, aber mit wenig mehr als 7 Mrd. € doch wieder niedriger sein als die Investitionsvolumina der mittleren und späten neunziger Jahre.

Die aktuell ausgewerteten Umfragen des ifo Investitionstests Neue Bundesländer zeigen somit, dass im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe nach einigen Jahren mit stagnierenden bzw. weiter leicht rückläufigen Investitionen die Ausgaben für Sachanlagen im letzten Jahr kräftig angestiegen sind und auch in diesem Jahr nicht wieder auf das vorige

<sup>8</sup> Bilanzierte Zugänge an Sachanlagen (somit alle Angaben nach dem »Eigentümerkonzept«), Hochschätzung für Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten (zur Abgrenzung vgl. auch Fußnote 2).

**Abb. 2**  
**Investitionsquote im Verarbeitenden Gewerbe**



Niveau zurückfallen werden, sondern die Größenordnung der Jahre 2000/2001 erreichen bzw. leicht überschreiten dürften. Verglichen mit der Entwicklung der Industrieinvestitionen in den alten Bundesländern (2003 nach zuvor stärkerem Rückgang nochmaliger Reduzierung um 3%, 2004 mit 1% nur geringfügiger Anstieg und 2005 mit einem leichten Anstieg noch lange kein Wiedererreichen des Niveaus aus den Jahren 2000/2001<sup>9</sup>) ist dies ein deutlich positives Ergebnis. Klar erkennbar ist dies auch bei Betrachtung der Investitionsquote (Investitionen im Verhältnis zum Umsatz in %), die in den neuen Bundesländern 2004 doppelt so hoch (Faktor 2) ist wie in den alten Ländern, nachdem in den davor liegenden vier Jahren jeweils Faktoren zwischen 1,75 und 1,95 den Unterschied charakterisiert haben. Eine vergleichende Graphik der Investitionsquoten bietet die Abbildung 2.

In Anbetracht der aktuellen Resultate kann erneut darüber philosophiert werden, ob die Industrieinvestitionen im »Osten« in den Jahren 2002 und 2003 nun wohl die Talsohle erreicht haben, definiert als ein unter den gegebenen Rahmenbedingungen in nächster Zeit nicht mehr zu unterschreitendes Investitionsniveau. Die Investitionen des Jahres 2003 lagen um 31% unter dem Maximum der Investitionen aus dem Jahr 1995.

Da im Fahrzeugbau und in der Halbleiterbranche die Gesamtsummen unverändert extrem von speziellen Großvorhaben bestimmt werden, ist die Möglichkeit immer noch nicht auszuschließen, dass im Prozess der hier noch »nachzuholenden« Rückentwicklung zu einem »normalen Niveau«<sup>10</sup> auch für das Verarbeitende Gewerbe insgesamt erst nach einem weiteren Abwärtsschub, vielleicht gegen Ende des Jahrzehnts, endgültig der Boden gefunden würde – unterstellt, dass dann nicht mehr in gleichem Um-

fang wie derzeit neue strategische Projekte zum »Füllen der Lücken« folgen dürften.

Andererseits ist es aber durchaus vorstellbar, dass die Investitionssumme von 6½ Mrd. € (aus dem Jahr 2003) in absehbarer Zeit nicht mehr unterschritten wird. Falls bei sich – wenn auch nur langsam – verbessernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen es in den nächsten Jahren gelänge, dass die konjunkturell ausgelösten gegenüber den strategischen Investitionen Anteilsgewinne verbuchen können, wäre mit letzterem zu rechnen. Dann hätte sich in der ostdeutschen Industrie mit dem Verlassen der Talsohle in den Jahren 2004/2005 das Signal von »leicht rückläufig« auf »mittelfristig tendenziell steigend« gestellt.

## Literatur

- Jäckel, P. (2000), »Neue Bundesländer: Rückentwicklung der Industrieinvestitionen zum »Normalniveau« schreitet voran«, *ifo Schnelldienst* 53(31), 37–41.
- Jäckel, P. (2004), »Pläne für 2004 im Verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer: Verbreitet deutliche Aufstockung der Investitionen«, *ifo Schnelldienst* 57(13), 17–21.
- Weichselberger, A. (2004), »Westdeutsche Industrie: 2004 Investitionsanstieg um 3% geplant«, *ifo Schnelldienst* 57(16), 30–35.
- Weichselberger, A. (2005), »Westdeutsche Industrie: Weiterhin kein deutlicher Investitionsanstieg zu erwarten«, *ifo Schnelldienst* 58(1), 34–39.

<sup>9</sup> Veränderungsraten nach derzeit verfügbarem Datenstand, vgl. Weichselberger (2005, 34f.).

<sup>10</sup> Zur Bewertung eines »normalen Niveaus« vgl. Jäckel (2000, 39 f.).

# Leasingbranche vorsichtig optimistisch, aber noch wenig Dynamik bei den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen zu erkennen

Die nominalen Investitionen in Ausrüstungen und sonstigen Anlagen sind von ihrem letzten zyklischen Höhepunkt im vierten Quartal 2000 bis zu ihrem Tiefpunkt im ersten Quartal 2004 (gemessen in Mrd. €) insgesamt um fast ein Drittel gesunken und seitdem nur wenig angestiegen (Statistisches Bundesamt 2005a), obwohl die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr kräftig zulegte (Bruttoinlandsprodukt: nominal: + 2,3%, real: + 1,6%), die Zinsen seit längerem niedrig sind und die Gewinne stark expandierten. Die Unternehmen haben erst im vergangenen Jahr ihre Investitionszurückhaltung allmählich gelockert und wieder etwas vermehrt in Ausrüstungsgüter investiert. In der Quartalsbetrachtung standen einem deutlichen Rückgang im ersten Vierteljahr 2004 Zuwächse im zweiten und dritten Quartal gegenüber. Der deutliche Anstieg der Investitionsausgaben im dritten Quartal war wohl eher als Reaktion auf den Nachholbedarf zu werten, denn als Anzeichen für eine anspringende Investitionsdynamik (Flaig et al. 2004). Bereits im Jahresendquartal gingen die Investitionen gegenüber dem dritten Vierteljahr (mit nominal - 1,7%) schon wieder deutlich zurück. Im Jahresdurchschnitt 2004 ergab sich für Investitionen in Ausrüstungen und sonstigen Anlagen (in jeweiligen Preisen) eine Zunahme von 0,9% (real: + 1,2%, Statistisches Bundesamt 2005b). Es stellt sich daher die Frage, ob es für die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen nun wenigstens im laufenden Jahr zu einer spürbaren Belebung kommen wird.

## Volatile Entwicklung des Leasing-Geschäftsklimas

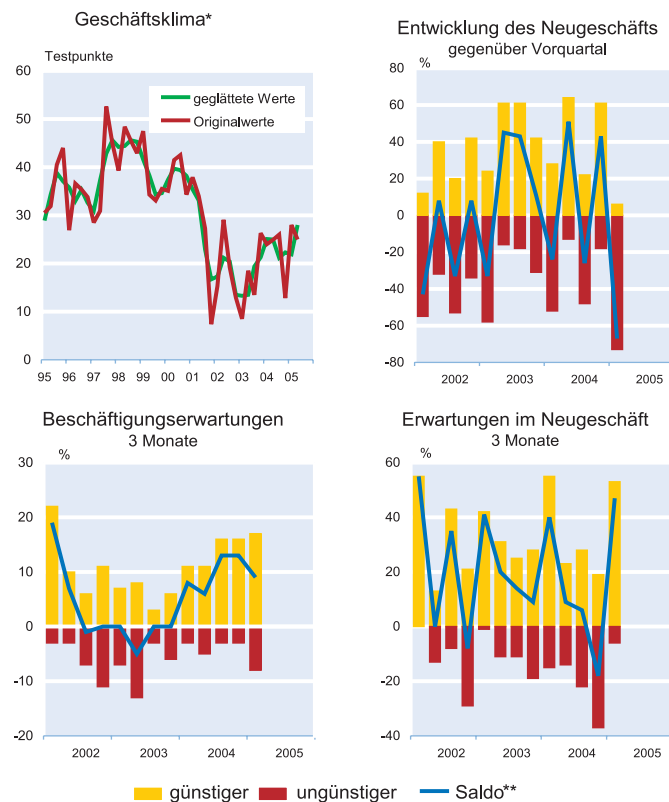
In der deutschen Leasingbranche lässt der Geschäftsklimaindikator noch keinen eindeutigen Trend erkennen. Die spürbare Eintrübung des Indikators im dritten Quartal 2004 wurde zwar im Jahreschlussquartal wieder wettgemacht, im ersten Vierteljahr 2005 tendierte das Geschäftsklima aber schon wieder nach unten. Die befragten Unternehmen schätzten in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres nicht nur die aktuelle Geschäftslage, sondern auch die Zukunftserwartungen schlechter ein als zuvor. Positiv ist zumindest zu konstatieren, dass sich der (geglättete<sup>1</sup>) Stimmungsindikator, der die letzten beiden Quartale mehr oder weniger auf der Stelle trat, nun wieder leicht aufhellte (vgl. Abb. 1). Im Detail bewerteten 30% der Leasinggesellschaften ihren Geschäftsgang im Laufe des ersten Quartals 2005 als günstig, zwei von drei als befriedigend, und nur 4% der Testteilnehmer empfanden ihre augenblickliche Geschäftssituation als unbefriedigend. Die Lageurteile verblieben damit annähernd auf dem Niveau vom Vorquartal

(per saldo + 26% gegenüber + 27%). Das Vertrauen in die kommende Entwicklung hat dagegen etwas deutlicher nachgegeben. Per saldo hoffen gleichwohl immer noch 24% (4. Quartal 2004: + 29%) auf bessere Geschäfte im Sommerhalbjahr 2005. Insgesamt werden also die Wachstumsaussichten im Mobiliens-Leasing kaum geringer eingeschätzt als im Vorjahr. 2004 konnte das Leasingneugeschäft mit Mobilien um mehr als 5% gesteigert werden (Städtler 2004).

Das Neugeschäft verlief zwar – jahreszeitlich bedingt – in den ersten drei Monaten 2005 eher schleppend, das Niveau des Vorjahresquartals wurde aber im Großen und Ganzen erreicht. Positive und negative Stimmen hielten sich freilich nur die Waage, bei näherer Betrachtung zeigte sich jedoch eine sehr differenzierte Entwicklung: Jeweils ein Drittel der Leasinggesellschaften verbuchte ein höheres, ein unverändertes sowie ein zurückgehendes Neugeschäft. Der unvorhergesehene Boom bei den Autozulassungen im November und Dezember 2004, teilweise angeheizt durch enorme Rabattaktionen der Hersteller sowie durch Tageszulassungen des Kraftfahrzeughandels, hat das Neugeschäftsvolumen im Weihnachtsquartal 2004 stark beeinflusst und Spuren in der Entwicklung in den ersten Mo-

<sup>1</sup> Die Glättung ersetzt derzeit noch eine Saisonbereinigung, die erst durchgeführt werden kann, wenn die Zeitreihe ausreichend lang ist.

Abb. 1

**Mobilien-Leasing: Leichter Rückgang des Geschäftsklimas**  
 1. Berichtsquartal 2005


Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2005.

naten des Jahres 2005 hinterlassen. Dennoch: Die Erwartungen bezüglich der Neugeschäftsentwicklung in den nächsten drei Monaten zeigen ein ausgesprochen positives Bild. Gut jedes zweite Leasingunternehmen geht von einem höheren Neugeschäft aus, 41% rechnen mit einer gleichbleibenden Entwicklung, und nur noch 6% der Testteilnehmer befürchten einen Rückgang. Der Optimismus ist sogar noch einen »Tick« ausgeprägter als vor einem Jahr (per saldo + 47% gegenüber + 40% im ersten Quartal 2004).

Differenziert nach Größenklassen fällt auf, dass zwar mit zunehmender Unternehmensgröße (gemessen am jährlichen Neugeschäft) ein günstigeres Geschäftslageurteil abgegeben wurde, die Geschäftsaussichten erschienen aber den Unternehmen weniger zuversichtlich. Ein ähnliches Bild zeigte sich auch bei der Entwicklung des Neugeschäfts: Kleinere Leasinggesellschaften verbuchten in den ersten Monaten 2005 ein ansehnliches Plus, bei den großen Unternehmen hielten sich positive und negative Stimmen geadeso die Waage. Auch der Optimismus hinsichtlich der

künftigen Entwicklung des Neugeschäfts ist bei den kleineren Unternehmen etwas ausgeprägter.

Das Geschäftsklima im Kraftfahrzeug-Leasing hat zu Beginn des Frühjahres 2005 einen herben Dämpfer hinnehmen müssen, der Klimaindex ist deutlich ungünstiger als im Durchschnitt der gesamten Leasingbranche und mit 11 Prozentpunkten dazu noch unerfreulicher als vor einem Jahr. Die Pkw-Neuzulassungen verminderten sich in den ersten drei Monaten des Jahres (gegenüber dem Vorjahreszeitraum) um immerhin 1,9% (Kraftfahrt-Bundesamt 2005). Die eingetretene Verschlechterung ist vor allem auf die kaum noch positiven Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate zurückzuführen, die Einschätzung der gegenwärtigen Geschäftslage hat sich indessen nur wenig (auf per saldo + 19%) abgeschwächt. Das Neugeschäft verfehlte auf breiter Front das Vorjahresergebnis, per saldo fast jede vierte Gesellschaft verbuchte – nach den Befragungsergebnissen – einen Rückgang. Die Erwartungen bezüglich des künftigen Neugeschäfts haben sich indessen aufgehellt. Die Mehrheit der Testteilnehmer rechnet für das zweite Quartal 2005 mit einer gleichbleibenden Entwicklung (53%), 36% erwarten ein höheres Neugeschäft, und 11% der Gesellschaften im Kraftfahrzeug-Leasing ziehen ein Minus in Betracht.

### Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen behindern das Geschäft

Fast jede zweite Leasinggesellschaft – und damit wieder etwas häufiger als zuvor – klagte im ersten Vierteljahr 2005 über Behinderungen der Geschäftstätigkeit. Nachdem sich das Neugeschäft in den ersten drei Monaten des Jahres eher schlep-pend entwickelte, nahm offenbar die Kritik an den Auftragsreserven weiter zu. Sie ist zwar nicht als besorgniserregend anzusehen, auffällig ist aber, dass trotz des guten Jahresschlussquartals mehr Unternehmen sich veranlasst sahen, diesen Einflussfaktor anzugeben. 16% der Testteilnehmer (Vorquartal 14%) nannten bei den Einflussfaktoren zur Behinderung der Geschäftstätigkeit »unzureichende Nachfrage«. Ein Jahr zuvor lag der Meldeanteil mit 17% nur unwesentlich höher. Kleinere Leasinggesellschaften scheinen häufiger davon betroffen zu sein, größere Unternehmen berichteten dagegen nur vereinzelt darüber. An erster Stelle der negativen Einflussfaktoren standen nach wie vor Hindernisse durch rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen; 29% der Unternehmen beanstandeten dies,

eine tendenzielle Zunahme der letzten beiden Erhebungen ist unübersehbar. Obwohl die »Leasingsteuer« und andere problematische Steuerprojekte der Bundesregierung bereits zum Jahresende 2003 vom Bundesrat gestoppt wurden, ist das Misstrauen der Befragten hinsichtlich der Steuerpolitik noch nicht ganz vom Tisch. »Kollateralschäden«, wie bei der bereits eingeführten Mindeststeuer, werden offenbar – wenn auch in wesentlich geringerem Umfang – im Bereich der Refinanzierung nicht ganz ausgeschlossen. Auch die neue Konzeption der Gewerbesteuer wird mittelfristig noch kommen. Refinanzierungsprobleme nannten in der aktuellen Umfrage 4% der Testteilnehmer, Mangel an Fachkräften scheint nach wie vor mit 5% der Nennungen nur eine untergeordnete Rolle zu spielen. Sonstige Einflussgrößen wurden mit 1% der Meldungen nur vereinzelt angegeben.

**Geringe Beschäftigungszuwächse**

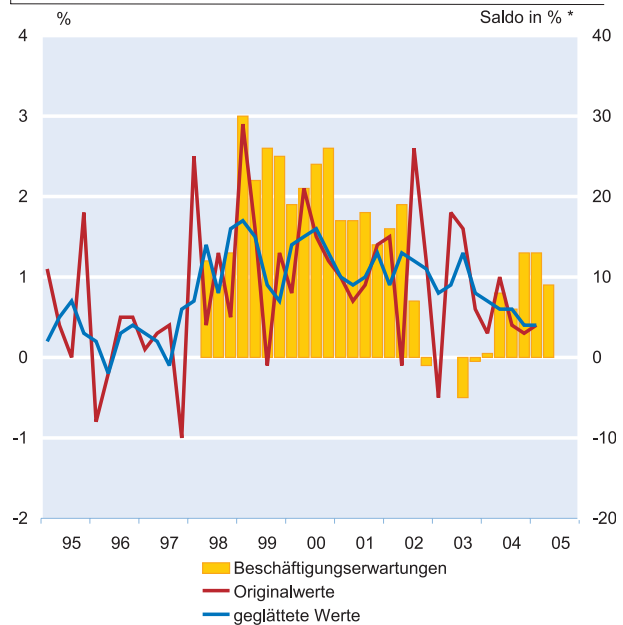
Die Arbeitskräftebilanz in der deutschen Leasingbranche schaut zwar per saldo noch positiv aus, einen Beitrag zur Verminderung der Arbeitslosigkeit vermag dieser Bereich indes nicht zu leisten. Nach den aktuellen Befragungsergebnissen errechnete sich im Laufe der ersten drei Monate 2005 lediglich eine bescheidene Zunahme der Beschäftigung um gerade mal 1/2%, ähnlich mager fiel auch der Zuwachs im Durchschnitt des Jahres 2004 aus. Dabei fällt auf, dass lediglich die kleineren Unternehmen (bis 19 Beschäftigte) ihr Personal ausweiteten, und zwar in einer Größenordnung von rund 2%. Die großen Gesellschaften konnten gemäß der Umfrage ihren Personalstand im Inland in etwa halten, die mittleren Unternehmen (20 bis 199 Beschäftigte) reduzierten dagegen die Belegschaft leicht. Nachdem sich vom Herbst 2002 bis zum Jahresende 2003 bei den Beschäftigungsperspektiven zversichtliche und pessimistische Stimmen mehr oder weniger die Waage hielten, festigte sich im Lauf des vergangenen Jahres der vorsichtige Optimismus. Im ersten Quartal 2005 hat die Zuversicht allerdings wieder geringfügig nachgegeben. Im Detail sieht das Bild wie folgt aus: Drei von vier Testfirmen wollen ihre Personalkapazität in der nahen Zukunft in etwa halten, 17% erwarten ein Plus, dem stehen aber 8% der Unternehmen gegenüber, die wohl noch Stellen abbauen. Etwas günstiger sieht das Bild bei den kleinen und mittleren Betrieben aus, der positive Saldo überwiegt hier mit 11 bzw. 15%. Bei den großen Leasinggesellschaften hielten sich bei den Beschäftigungserwartungen zversichtliche und pessimistische Meldeanteile lediglich die Waage (vgl. Abb. 2).

**Hoffnung auf eine deutliche Belebung der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen verfrüht?**

Die deutsche Wirtschaft befindet sich im Frühjahr 2005 in einer konjunkturellen Schwächephase. Die Erholung, die im ers-

Abb. 2

**Mobilien-Leasing:  
Weiterhin nur moderate Beschäftigungserwartungen**  
1. Berichtsquartal 2005



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

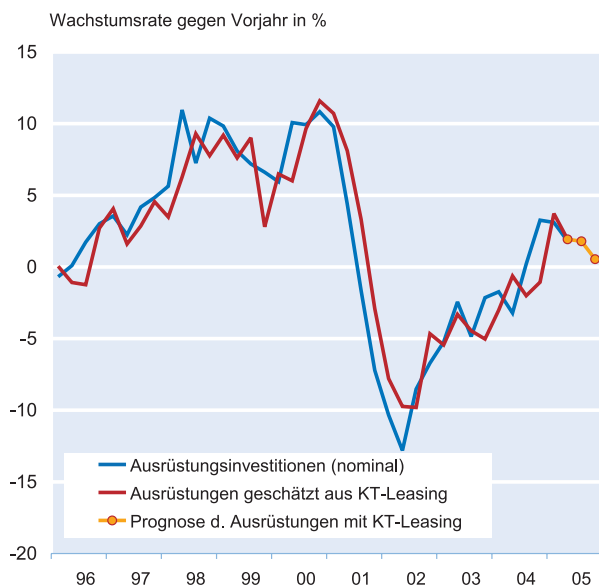
Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2005.

ten Halbjahr 2004 noch sehr kräftig ausgefallen war, kam zum Stillstand (Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute 2005). Die Meldung des Statistischen Bundesamtes von Mitte Mai, dass die deutsche Wirtschaft zu Beginn des Jahres 2005 so stark wie seit vier Jahren nicht mehr gewachsen ist, ändert nur wenig an der relativ schwachen Grundtendenz. Das Bruttoinlandsprodukt legte zwar saison- und kalenderbereinigt in den ersten drei Monaten real um 1,0% im Vergleich zum Vorquartal zu, im Vorjahresvergleich blieb die Wirtschaftsleistung dagegen unverändert (Statistisches Bundesamt 2005c). Zudem lassen die wichtigsten gesamtwirtschaftlichen Indikatoren noch keine Erholung erkennen: Das ifo Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft hat sich im April bereits zum dritten Mal in Folge verschlechtert, der Earlybird-Frühindikator lag im April auf dem niedrigsten Niveau seit Mitte 2003 (o. V. 2005a), und auch der Handelsblatt-Frühindikator setzte seinen Abwärtstrend fort (o. V. 2005b). Zudem haben sich die Auftragseingänge der Industrie tendenziell seitwärts entwickelt, die Inlandsbestellungen im Maschinenbau gingen von Januar bis März sogar kräftig zurück, zuletzt immerhin um 9%. Schließlich fiel das Konsumklima im April so tief, dass die GfK ihre ursprüngliche Wachstumsprognose für den privaten Konsum im Jahr 2005 halbierte (Ritzer 2005). Wenig ermutigend ist auch die Tatsache, dass nicht wenige Dax-Unternehmen jüngst in größerem Stil eigene Aktien zurückkauften bzw. ansehnliche Dividenden ausschütteten, statt im Inland in Sachkapital zu investieren.



**Abb. 3**

**Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen:  
Investitionserholung verliert schon wieder an Schwung**  
- geschätzt aus den Geschäftserwartungen Mobilien-Leasing -



Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2005, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des ifo Instituts, 1. Quartal 2005, Berechnungsstand 24. Mai 2005.

Ermutigend ist zumindest, dass die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen im Jahresdurchschnitt 2004 den Vorjahreswert leicht übertroffen haben. Von einem Investitionsaufschwung kann indes noch keine Rede sein. Die Produktionskapazitäten sind nach wie vor eher unterausgelastet, und angesichts der schwachen Absatzperspektiven im Inland und des niedrigen Kostenniveaus im benachbarten EU-Ausland ist es für viele Unternehmer nicht rentabel, sich stärker in Deutschland zu engagieren. Außerdem werden zur Sicherung der nationalen und internationalen Wettbewerbsfähigkeit noch immer arbeitsintensive Produktionen ins Ausland verlagert, vor allem in östliche Niedriglohnländer, die vor der Haustür liegen (Sinn 2004). Zudem erscheint der nur geringe Zuwachs bei den Ausrüstungsinvestitionen deutlich niedriger als in früheren guten Exportphasen.

Angesichts des inzwischen nicht unbedeutenden Investitionsstaus in den Unternehmen und der im europäischen Vergleich weit unterdurchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Investitionsquote in den vergangenen drei Jahren wäre das Potential wohl ausreichend, um bei passenden Rahmenbedingungen 2005 zu einem Jahr der Investitionen werden zu lassen. Deutschlands Nettoinvestitionsquote ist seit der deutschen Wiedervereinigung dramatisch gesunken und nimmt heute den zweitniedrigsten Wert aller OECD-Länder ein (Sinn 2005). Hoffnungsvoll stimmt zumindest, dass zwei empirische Quellen mit einem direkten Bezug zur inländischen In-

vestitionskonjunktur auf ein moderates Wachstum in diesem Jahr hindeuten: Nach den Ergebnissen des ifo Investitionstests will das vom Export verwöhnte Verarbeitende Gewerbe – nach dem Planungsstand vom Oktober/November 2004 – seine Investitionen 2005 um nominal 2% ausweiten, nach + 1% in 2004 (Weichselberger 2005). Auch der auf die kurzfristigen Zukunftseinschätzungen der Leasinggesellschaften basierende Investitions-Frühindikator, der gemeinsam vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, lässt auf etwas höhere Ausrüstungsinvestitionen in 2005 gegenüber dem Vorjahr schließen (vgl. Abb. 3). Neben dieser positiven Botschaft zeigt der Indikator jedoch auch, dass die Leasinggesellschaften derzeit noch nicht mit einer anziehenden Investitionstätigkeit im Sommerhalbjahr rechnen, sondern eher mit einem Nachlassen der Dynamik. Nach den aktuellen Befragungsergebnissen aus dem ifo Konjunkturtest Leasing sind die Leasinggesellschaften verhalten ins neue Jahr gestartet. Der Investitionsstau dürfte sich in diesem Jahr nur zögerlich auflösen. Auch nach den amtlichen Zahlen des Statistischen Bundesamtes waren die Ausrüstungsinvestitionen im ersten Vierteljahr 2005 nur verhalten aufwärts gerichtet, der nominale Anstieg betrug lediglich gegenüber dem Vorjahresquartal 1,8% (4. Quartal 2004: + 3,5%). Offenbar bedarf es noch einiger Vertrauen bildender Maßnahmen aus dem politischen Bereich sowie positiver Nachrichten aus dem Wirtschaftsleben, um die Investoren aus der Reserve zu locken.

## Literatur

- Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (2005), »Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2005«, *ifo Schnelldienst* 58 (10), 3–53.
- Flaig, G., W. Nierhaus, O.-E. Kuntze, A. Gebauer, S. Henzel, O. Hülsewig, A. Kaltschütz, E. Langmantel, M. Ruschinski, H.-W. Sinn, T. Wollmershäuser (2004), »ifo Konjunkturprognose 2005: Abgehängt von der Weltkonjunktur«, *ifo Schnelldienst* 57 (24), 15–53.
- Kraftfahrt-Bundesamt (2005), »Fahrzeugzulassungen im März 2005«, Pressemitteilung vom 7. April.
- O. V. (2005a), »Trübe Aussichten«, *Wirtschaftswoche* vom 5. Mai, 36.
- O. V. (2005b), »Trübe Aussichten für die deutsche Wirtschaft«, *Handelsblatt* vom 4. Mai, 10.
- Ritzer, U. (2005), »Verbraucher verweigern sich«, *Süddeutsche Zeitung* vom 28. April, 19.
- Sinn, H.-W. (2004), »Das Exporträtsel«, *Süddeutsche Zeitung* vom 29. Oktober, 24.
- Sinn, H.-W. (2005), »Basar-Ökonomie Deutschland, Exportweltmeister oder Schlusslicht?«, *ifo Schnelldienst* 58 (6), 3–42.
- Statistisches Bundesamt (2005a), »Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktberechnung, revidierte Vierteljahresergebnisse, 1991 bis 2004«, *Fachserie* 18, Reihe S.25.
- Statistisches Bundesamt (2005b), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2004«, Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 22. Februar 2005.
- Statistisches Bundesamt (2005c), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 1. Quartal 2005«, Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 24. Mai 2005.
- Städler, A. (2004), »Mobilien-Leasing in Deutschland und Europa weiter auf Wachstumskurs«, *ifo Schnelldienst* 57 (23), 26–36.
- Weichselberger, A. (2005), »Westdeutsche Industrie: Weiterhin kein deutlicher Investitionsanstieg zu erwarten«, *ifo Schnelldienst* 58 (1), 34–39.

Gernot Nerb und Anna Stangl

Der Indikator für das Weltwirtschaftsklima sank im April zum fünften Mal in Folge, liegt aber immer noch mit einem Wert von 97,5 (1995 = 100) über dem langfristigen Durchschnitt von 94,0 (1990–2004). Die neuen Umfrageergebnisse deuten weiterhin auf eine »weiche Landung« der Weltwirtschaft und nicht auf einen bevorstehenden Konjunkturreinbruch hin (vgl. Abb. 1). Hierfür spricht auch die Tatsache, dass sich die Erwartungen für die nächsten sechs Monate – anders als die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage – kaum verschlechtert haben. Offenbar rechnet die Mehrzahl der Befragungsteilnehmer mit einem Auslaufen des derzeitigen konjunkturellen Abkühlungsprozesses.

#### Die wichtigsten Ergebnisse in Stichworten

- Die Einschätzungen zur aktuellen wirtschaftlichen Situation haben sich weiter verschlechtert.
- Die wirtschaftlichen Erwartungen für die nächsten sechs Monate sind – wie schon bei der vorangegangenen Erhebung – leicht nach unten revidiert worden, blieben aber insgesamt positiv.
- Es wird keine Beschleunigung der Inflation erwartet.
- Der Trend leicht steigender Zinssätze hält an.
- Der Euro gilt weiterhin als deutlich überbewertet – eine Aufwertung des chinesischen Renminbi wird erwartet.
- 2005 wird mit einem globalen Wirtschaftswachstum von 3,1% gerechnet.

#### Konjunktorentwicklung in den Regionen

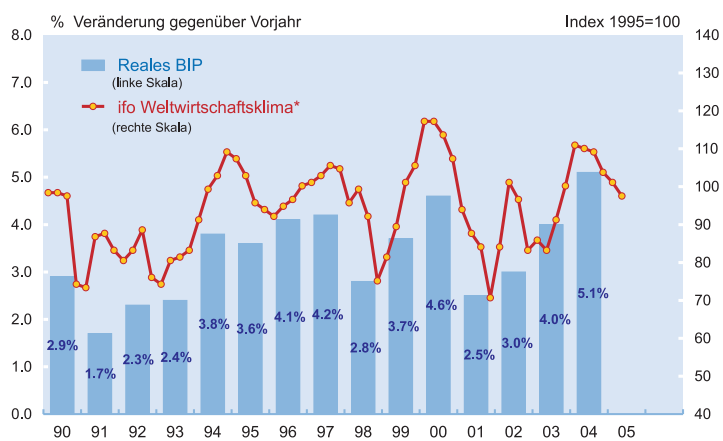
Die Aufschlüsselung nach Regionen zeigt, dass der Klimaindikator weiterhin im Eu-

ropa am stärksten zurückgegangen ist. Hier wird nunmehr der langfristige Durchschnitt deutlich unterschritten. Vor allem die Urteile zur gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage haben sich erneut verschlechtert, aber auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate schwächten sich weiter ab, so dass der Abstand der Klimawerte für den Euroraum zum Rest der Welt noch größer geworden ist. Dies spricht dafür, dass die konjunkturelle Schwäche im Euroraum vorerst anhalten wird. Innerhalb des Euroraums haben sich nur in Irland und Finnland die hier ohnehin schon sehr positiven Urteile zur gegenwärtigen Wirtschaftslage weiter gebessert. Aus den anderen Euroländern wurde jedoch eine Verschlechterung der aktuellen Wirtschaftslage gemeldet, vor allem aus Italien, Portugal, Deutschland und Frankreich. Während in den meisten Euroländern die WES-Experten zumindest mit einer leichten Verstärkung des wirtschaftlichen Wachstums im Laufe der nächsten sechs Monate rechnen, trifft das Gegenteil für Spanien und Griechenland zu: In diesen beiden Ländern erwarten sie, ausgehend von einer

<sup>1</sup> Im April 2005 hat das ifo Institut zum 88. Mal seine weltweite Umfrage „Ifo World Economic Survey“ kurz WES, bei 1 118 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 91 Ländern durchgeführt. Die Aufgabe des WES ist, vierteljährlich ein möglichst aktuelles Bild über die Wirtschaftslage sowie Prognosen für wichtige Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer zu liefern. Im Gegensatz zur amtlichen Statistik, die in erster Linie auf quantitativen (in Werteinheiten messbaren) Informationen aufbaut, werden beim WES qualitative Informationen – Urteile und Erwartungen von Wirtschaftsexperten – abgefragt. Während amtliche Statistiken auf internationaler Ebene oft nur mit großen Zeitverzögerungen erhältlich sind, zeichnen sich die WES-Umfrageergebnisse durch ihre hohe Aktualität und internationale Vergleichbarkeit aus. Gerade in Ländern, in denen die amtliche Statistik auf einer unsicheren Datenbasis steht, sind die von Wirtschaftsexperten vor Ort abgegebenen Urteile und Erwartungen von besonderer Bedeutung. Die Umfrage wird in Zusammenarbeit mit der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris und mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Kommission durchgeführt.

Abb. 1

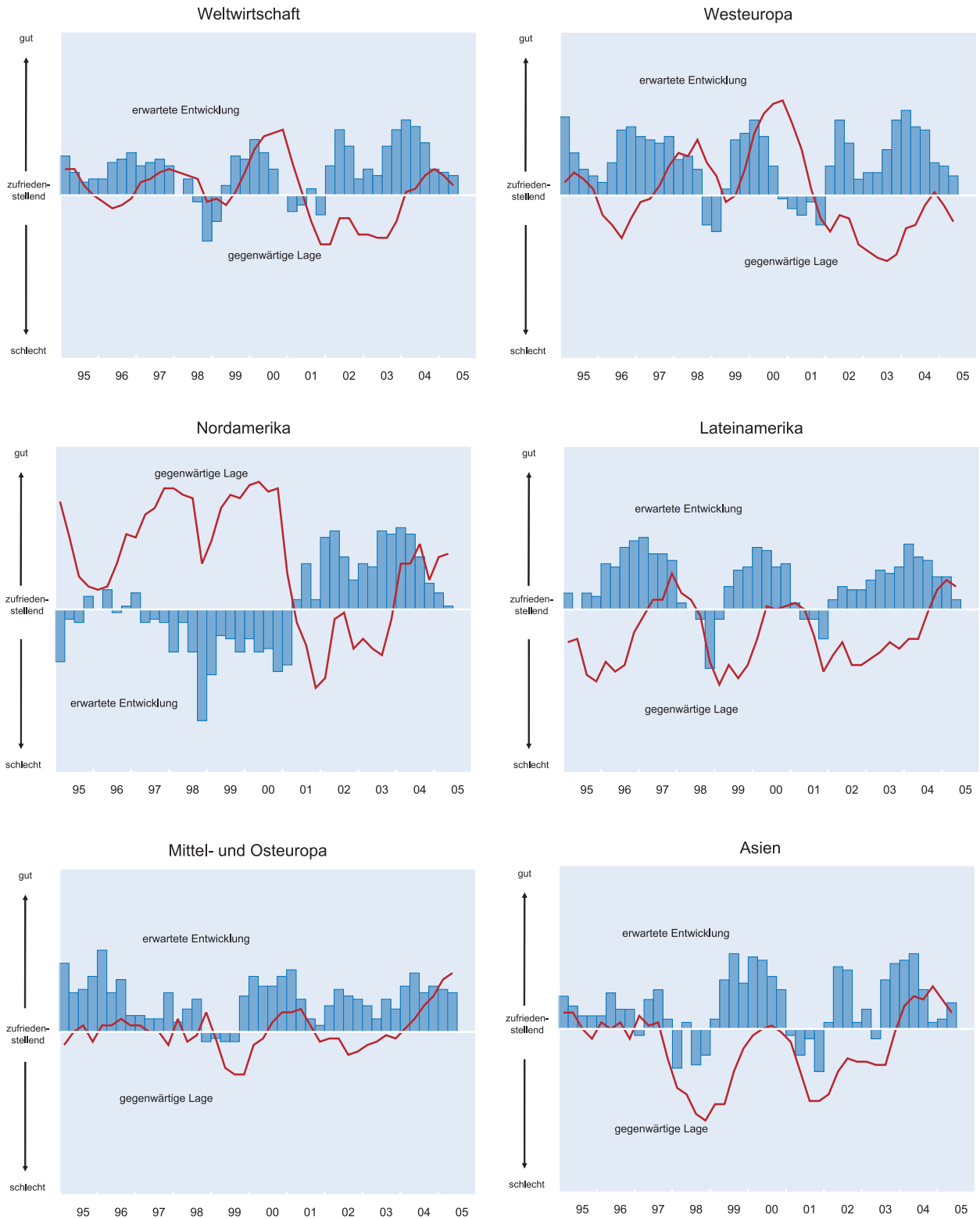
Weltkonjunktur und ifo Weltwirtschaftsklima



\* Arithmetisches Mittel der Bewertung der gegenwärtigen Lage und der erwarteten Entwicklung.

Quelle: IWF, World Economic Outlook April 2005; Ifo World Economic Survey (WES) IIQ/2005.

**Abb. 2**  
**Wirtschaftliche Lage**



Quelle: Ifo World Economic Survey Q2/2005.

derzeit im Großen und Ganzen noch befriedigenden Wirtschaftssituation, im nächsten halben Jahr eine konjunkturelle Verlangsamung. In den Ländern außerhalb des Euro-raums haben sich die Urteile zur gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation in Schweden, Großbritannien, Norwegen und der Schweiz, ausgehend von einem sehr hohen Niveau, leicht verschlechtert. Die aktuelle Wirtschaftslage in Dänemark wurde dagegen weiterhin sehr positiv bewertet.

In den **USA** schwächte sich der Klimaindikator nur leicht ab, da dem spürbaren Rückgang der Erwartungen sogar eine leichte Verbesserung der aktuellen Lage gegenüberstand.

Anders als in den anderen Regionen stieg der Klimaindikator in **Asien** erstmals seit nahezu einem Jahr wieder an. Dies resultiert aus einer etwas günstigeren Einschätzung der wirtschaftlichen Aussichten in den nächsten sechs Monaten, die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage haben sich dagegen weiter verschlechtert. Dieses Muster reflektiert in erster Linie die Wirtschaftsstimmung in den beiden größten Volkswirtschaften der Region – Japan und China. In Indien, Taiwan, Thailand und Malaysia dagegen sind beide Komponenten des Klimaindex im April zurückgegangen. Nur in Südkorea und Hongkong fielen sowohl die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage als auch die Erwartungen für die kommenden sechs Monate positiver aus als in der vorausgegangenen Januar-Erhebung.

In den Ländern **Osteuropas** blieb das günstige Wirtschaftsklima erhalten. In allen acht neuen EU-Staaten wurde die aktuelle wirtschaftliche Situation von den WES-Experten als »gut« eingeschätzt. In Albanien und Rumänien gingen die WES-Teilnehmer von einer Fortsetzung des wirtschaftlichen Erholungsprozesses aus. In Kroatien und Bulgarien wurde die gegenwärtige Wirtschaftslage zwar etwas weniger günstig als in der vorangegangenen Januar-Erhebung beschrieben, die Einschätzungen blieben jedoch weiterhin über der »befriedigend«-Marke. Von allen osteuropäischen Staaten ließ nur in Serbien und Montenegro die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung laut WES-Experten noch zu wünschen übrig, doch auch hier sind die Erwartungen nach oben gerichtet.

Der Wirtschaftsklimaindex in den **GUS-Ländern**, vor allem in Russland, ist nach einem kleineren Rückgang im Januar 2005 wieder gestiegen. Sowohl die gegenwärtige Wirtschaftslage als auch die Erwartungen für das zweite Halbjahr 2005 sind nach oben revidiert worden und zeigen einen insgesamt positiven Trend. In Kasachstan hat sich der Indikator für das Wirtschaftsklima zwar leicht verschlechtert, liegt aber immer noch auf sehr hohem Niveau. In der Ukraine ist das Wirtschaftsklima zwar nicht

so günstig wie in Russland und in Kasachstan, gilt jedoch als befriedigend.

Den aktuellen Ergebnissen der April-Umfrage zufolge ist der Wirtschaftsklimaindex in **Australien** erneut zurückgegangen. Die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Situation sind deutlich weniger positiv ausgefallen als in der Januar-Erhebung, nachdem sie im Oktober 2004 den historisch höchsten Wert erreicht hatten. Insgesamt rechneten die WES-Experten mit einer weiteren konjunkturellen Abkühlung in den kommenden Monaten.

In **Lateinamerika** hat sich die konjunkturelle Entwicklung, laut den Urteilen der Befragungsteilnehmer, insgesamt leicht abgeschwächt. Beide Komponenten des Klimaindex, Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage und Erwartungen für die kommenden sechs Monate, haben sich im April gegenüber der Januar-Erhebung leicht verschlechtert. Insgesamt deuten die Erwartungen für 2005 jedoch auf eine Stabilisierung auf dem derzeit relativ hohen Niveau hin. Die leichte Abkühlung des Wirtschaftsklimas auf dem lateinamerikanischen Kontinent resultiert in erster Linie aus der nicht mehr ganz so günstigen Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage in Brasilien, Chile, Kolumbien, Paraguay und Uruguay. In Argentinien, Venezuela und Mexiko hat die wirtschaftliche Erholung dagegen weiterhin Fuß gefasst. Mit Ausnahme von Bolivien, Costa Rica, Ecuador und Paraguay sind in allen Ländern der Region die Aussichten für die zweite Hälfte 2005 positiv.

Die aktuelle Wirtschaftslage wurde in fast allen durch den WES erfassten Ländern des **Nahen Ostens** weiterhin als ausgesprochen positiv bewertet, vor allem in Saudi-Arabien, Kuwait, Bahrain und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Von allen teilnehmenden Ländern der Region wurde nur im Libanon die aktuelle wirtschaftliche Situation unter der »befriedigend«-Marke bewertet. Die WES-Experten gingen jedoch von einer Besserung in den kommenden sechs Monaten aus. Nach mehr als dreijähriger wirtschaftlicher Stabilisierung ist der Klimaindex in der Türkei im April zum zweiten Mal in Folge leicht zurückgegangen. Sowohl die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage als auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate sind nach unten revidiert worden, blieben jedoch insgesamt auf einem befriedigenden Niveau. Arbeitslosigkeit, Auslandsschulden und öffentliches Defizit wurden als die wichtigsten wirtschaftlichen Probleme im Land genannt.

In **Südafrika** hat sich das Wirtschaftsklima leicht eingetrübt. Dies ist auf etwas weniger optimistische Erwartungen zurückzuführen, während die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage günstiger ausfielen als in der vorausgegangenen Januar-Erhebung. Somit blieb der Klimaindex insgesamt auf einem positiven Niveau. Arbeitslosigkeit auf der einen Seite und Mangel an qualifiziertem Personal auf der anderen Seite sowie die Aids-Epidemie sind laut WES-Teilnehmern die dominierenden Probleme in der Wirtschaft des Landes.

**Tab. 1**  
**Inflationserwartungen der WES-Teilnehmer für 2005**  
**(im April und Januar 2005)\***

Region	Q2/2005	Q1/2005	Region	Q2/2005	Q1/2005
<b>Durchschnitt der 91 Staaten</b>	<b>2,9</b>	<b>2,8</b>	<b>Mittel- und Lateinamerika</b>	<b>6,1</b>	<b>6,4</b>
EU (alte Mitglieder)	2,0	2,0	Argentinien	12,2	8,4
EU (neue Mitglieder) <sup>1</sup>	3,2	3,8	Bolivien	4,4	4,0
Euroraum <sup>2</sup>	2,0	2,0	Brasilien	6,4	6,2
<b>Westeuropa</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	Chile	2,7	2,4
Belgien	2,0	1,9	Costa Rica	12,7	11,5
Dänemark	1,8	2,0	Ecuador	1,9	2,4
Deutschland	1,6	1,6	El Salvador	4,4	4,3
Finnland	1,4	1,7	Kolumbien	5,3	5,2
Frankreich	2,0	2,0	Mexiko	4,6	4,7
Griechenland	3,4	3,2	Panama	1,3	1,3
Großbritannien	2,1	2,1	Paraguay	7,6	6,0
Irland	2,3	2,5	Peru	2,8	3,1
Island	4,0	3,2	Trinidad and Tobago	4,5	–
Italien	2,1	2,2	Uruguay	6,3	7,3
Luxemburg	2,3	2,3	Venezuela	19,7	22,0
Malta	2,4	–	<b>Asien</b>	<b>2,3</b>	<b>2,4</b>
Niederlande	1,6	1,5	Bangladesch	6,0	5,5
Norwegen	1,4	1,3	China V.R.	4,1	4,1
Österreich	2,2	2,1	Hongkong	1,4	1,5
Portugal	2,2	2,3	Indien	5,5	6,2
Schweden	1,2	1,5	Indonesien	6,9	6,6
Schweiz	1,0	1,2	Japan	0,1	0,1
Spanien	3,1	3,1	Korea	3,9	3,4
Zypern	3,0	2,5	Malaysia	2,3	2,6
<b>Mittel- und Osteuropa</b>	<b>3,7</b>	<b>4,3</b>	Pakistan	9,0	8,0
Albanien	3,4	3,7	Philippinen	6,8	6,9
Bosnien-Herzegowina	–	1,5	Singapur	2,0	2,3
Bulgarien	3,9	4,4	Sri Lanka	13,0	10,5
Estland	3,5	3,4	Taiwan	1,7	1,7
Kroatien	2,7	2,4	Thailand	3,3	3,2
Lettland	5,9	5,9	Vietnam	6,1	6,6
Litauen	2,6	2,5	<b>Naher Osten</b>	<b>5,6</b>	<b>4,7</b>
Polen	2,9	3,6	Bahrain	–	1,0
Rumänien	7,5	8,1	Iran	16,5	20,0
Serbien und Montenegro	10,9	12,0	Israel	2,3	1,9
Slowakei	3,7	4,4	Jordanien	3,1	3,7
Slowenien	3,0	2,8	Libanon	2,0	2,5
Tschechische Republik	2,4	3,0	Saudi-Arabien	1,4	1,6
Ungarn	4,2	5,1	Türkei	8,4	8,6
<b>GUS</b>	<b>11,2</b>	<b>10,0</b>	Vereinigte Arabische Emirate	4,7	3,7
Kasachstan	6,6	6,8	<b>Afrika</b>	<b>9,0</b>	<b>10,5</b>
Russland	11,3	10,3	Ägypten	8,1	7,0
Ukraine	13,2	10,5	Algerien	5,0	4,6
<b>Nordamerika</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	Kenia	10,0	11,0
Kanada	2,2	2,5	Marokko	3,0	1,8
USA	2,9	2,7	Mauritius	4,0	5,2
<b>Ozeanien</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	Nigeria	13,5	19,5
Australien	2,8	2,6	Südafrika	4,1	4,6
Neuseeland	2,6	2,6	Tansania	–	5,3
			Tunesien	2,8	2,7
			Simbabwe	170,0	170,0

\* Die Werte innerhalb der Regionen sind gewichtet gemäß dem Anteil der Länder am weltweiten Außenhandelsvolumen.  
–<sup>1</sup> Tschechische Rep., Zypern, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei (ab 1. Mai 2004).  
–<sup>2</sup> EU-Länder ohne: Dänemark, Schweden, Großbritannien.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES), Q2/2005.

### Keine Beschleunigung der Inflation erwartet

Im weltweiten Durchschnitt wird im Jahr 2005 mit einem Anstieg der Verbraucherpreise in Höhe von 2,9% gerechnet; dies

ist nur geringfügig höher als zu Jahresanfang erwartet worden war (2,8%; vgl. Tab 1).

Im *Euroraum* ist die Inflationsschätzung der WES-Experten für 2005 identisch mit der Preissteigerungsrate in 2004



(2,0%) und hat sich seit Jahresanfang nicht geändert. Wie schon im letzten Jahr wird die höchste Inflationsrate in 2005 in Griechenland und Spanien erwartet (3,4% bzw. 3,1%). Auf der anderen Seite herrschen die niedrigsten Inflationsraten 2005 in Finnland (1,4%), den Niederlanden und Deutschland (jeweils 1,6%) vor. Außerhalb des Euroraums liegen in Westeuropa die Inflationsraten wohl auch 2005 in der Schweiz (1,0%), in Schweden (1,2%) und in Norwegen (1,4%) sehr niedrig. Im Vereinigten Königreich (2,1%) dürfte sich die Inflationsrate in 2005 in etwa auf dem Niveau des Euroraums (2,0%) bewegen.

In den USA wird die Inflationsrate im Jahre 2005 weiter ansteigen; mit 2,9% liegt sie voraussichtlich in diesem Jahr etwas über der Marke, die von der US-Notenbank noch als tolerierbar angesehen wird (2,5%).

In Asien wird sich die Inflation wahrscheinlich etwas abschwächen (von 2,6% in 2004 auf 2,3% in 2005). Dies liegt vor allem an der voraussichtlichen Preisentwicklung in China (Inflationsrückgang von 4,8% in 2004 auf 4,1% in 2005) und in Indien (von 7,0% in 2004 auf 5,5% in 2005). Ausnahmen von diesem Trend zur Inflationsabschwächung sind vor allem Länder wie Sri Lanka (von 8,0% in 2004 auf 13,0% in 2005; zu Jahresanfang 2005 wurde noch eine etwas geringere Inflation in Höhe von 10,5% erwartet) und Pakistan (voraussichtlicher Anstieg von 6,8% in 2004 auf 9,0% in 2005). In Japan scheint die Deflation vorbei zu sein, wenngleich sich die Preise vorerst nur auf niedrigem Niveau stabilisieren und in 2005 kaum ansteigen werden (0,1%).

In Osteuropa wird sich nach den Erwartungen der WES-Experten die Inflation im Laufe des Jahres 2005 weiter zurückbilden (von 5,1% in 2004 auf 3,7% in 2005). Die höchsten Inflationsraten in dieser Region werden auch 2005 voraussichtlich in Serbien-Montenegro (10,9%; 2004: 10,3%) vorherrschen und die niedrigsten Raten voraussichtlich in der Tschechischen Republik (2,4%), in Litauen (2,6%) und in Polen (2,9%).

In den GUS-Ländern wird von den WES-Teilnehmern die Inflationsrate im Jahresdurchschnitt 2005 nunmehr etwas höher als noch zu Jahresanfang gesehen (11,2% nach erwarteten 10,0% im Januar 2005 und 10,8% im Vorjahr). Die Korrektur nach oben hängt vor allem mit den in den letzten Monaten gestiegenen Inflationserwartungen in Russland (nunmehr 11,3%, nach 10,3% zu Jahresanfang) zusammen. Deutlich niedriger als im GUS Durchschnitt wird auch 2005 die Inflation in Kasachstan sein (6,6%).

### Nur leichter Zinsanstieg erwartet

Der im Weltdurchschnitt nach oben gerichtete Trend der kurzfristigen Zinsen wird sich nach Ansicht der WES-Ex-

perten in den nächsten sechs Monaten im bisherigen moderaten Tempo fortsetzen. In den USA, in Hongkong und auch in China ist der Anteil der Befragten, die in nächster Zeit Zinsanhebungen erwarten, weiterhin deutlich höher als im Gesamtdurchschnitt. Es gibt nur wenige Ausnahmen, wo mit einem Rückgang der kurzfristigen Zinsen im Laufe der nächsten sechs Monate gerechnet wird; diese Meldungen konzentrieren sich im Wesentlichen auf die Türkei, Kroatien, Ungarn, die Slowakei und in geringerem Grad auf Polen und Russland.

Parallel zu dem erwarteten moderaten Anstieg der Kurzfristzinsen werden sich im weltweiten Durchschnitt auch die Kapitalmarktzinsen, d.h. die langfristigen Zinsen, die sich am Markt ergeben, nur leicht erhöhen. Überdurchschnittlich hoch ist der Anteil der WES-Experten, die mit einem Anstieg der Kapitalmarktzinsen im Lauf der nächsten Monate rechnen, weiterhin in den USA, in Australien, Neuseeland, Norwegen, Pakistan, Hongkong, Singapur, auf den Philippinen, auf Taiwan, in Argentinien und in Chile.

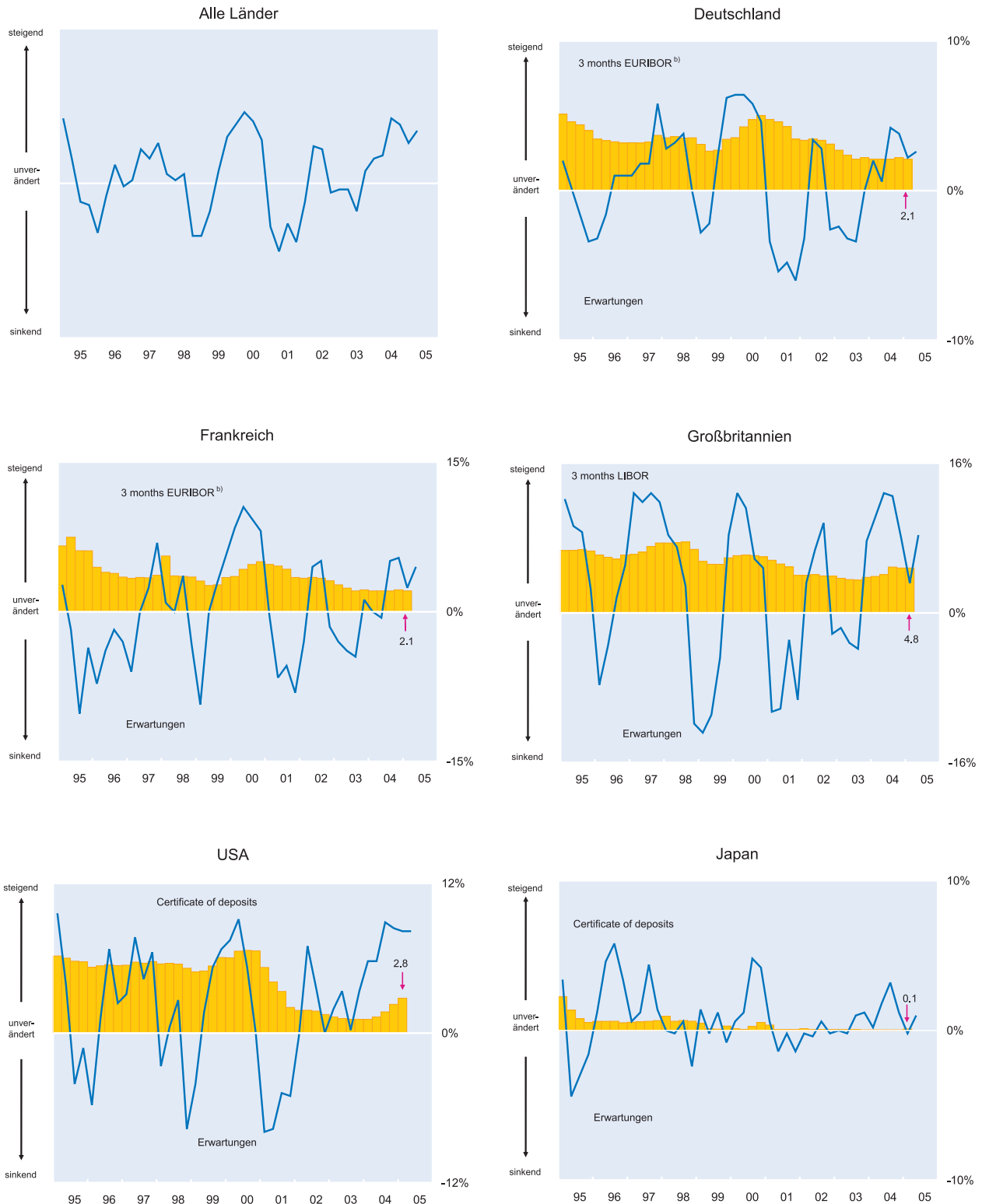
### Der Euro gilt weiterhin als überbewertet – Aufwertung des chinesischen Renmimbi erwartet

Häufiger als in den vorangegangenen zwei WES-Umfragen wurde der US-Dollar gegenüber dem Durchschnitt der anderen Währungen in den insgesamt untersuchten 91 Ländern als unterbewertet eingestuft. Auf der anderen Seite gelten der Euro und das britische Pfund nach wie vor als überbewertet, während der japanische Yen als mehr oder weniger angemessen angesehen wird (vgl. Abb. 4). Diese Einschätzung der vier Hauptwährungen (US-Dollar, Euro, Yen und britisches Pfund) herrscht in nahezu allen 91 Ländern vor, die in die Umfrage einbezogen wurden. Ausnahmen davon sind in Europa vor allem Norwegen und Dänemark, wo der US-Dollar, aber auch der Euro und das britische Pfund als überbewertet gelten. Außerhalb Europas wird im GUS-Raum – in Kasachstan, Russland und der Ukraine –, in Asien, vor allem in China, aber auch in Indonesien und Malaysia, sowie in einigen lateinamerikanischen Ländern, wie Brasilien und Mexiko, die eigene Währung generell als unterbewertet beurteilt.

Die Erfahrung hat jedoch gelehrt, dass die tatsächlichen Wechselkurse in erheblichem Maße über- oder unterschieden können. Aus diesem Grund wurde wiederum die Zusatzfrage gestellt, wie sich der US-Dollar vis-à-vis den jeweiligen anderen Währungen entwickeln wird. Gegenüber dem Durchschnitt der Währungen aller erfassten Länder wird der US-Dollar nach Ansicht der WES-Experten in den nächsten sechs Monaten annähernd stabil bleiben oder nur leicht nachgeben. Im Gegensatz dazu ist mit einer deutlichen Abwertung des US-Dollar gegenüber den Währungen in Australien, Neuseeland, Kanada, China, Indien, Südkorea, Ma-

**Abb. 3**  
**Kurzfristige Zinsen**

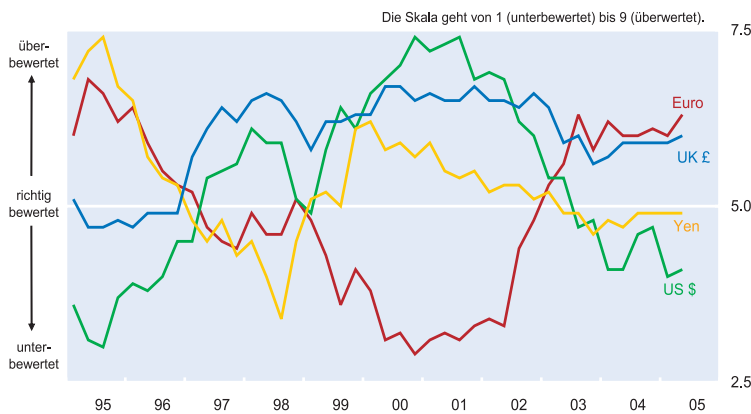
– Aktuelle Zinssätze<sup>a)</sup> und Erwartungen für die nächsten sechs Monate –



<sup>a)</sup> Quartalswerte OECD, Main Economic Indicators. <sup>b)</sup> Seit Q1/2001 EURIBOR. Vorher FIBOR in Deutschland und PIBOR in Frankreich.

Quelle: Ifo World Economic Survey Q2/2005.

**Abb. 4**  
**Währungsbeurteilung**



Quelle: Ifo World Economic Survey Q2/2005.

laysia und Taiwan zu rechnen. Auf der anderen Seite wird nach Ansicht der WES-Teilnehmer der US-Dollar vor allem gegenüber vielen osteuropäischen Währungen, aber auch einer Reihe von südamerikanischen, afrikanischen und asiatischen Währungen an Wert gewinnen.

### Weltwirtschaft wächst 2005 voraussichtlich um 3,1%

Das Wirtschaftswachstum in den erfassten 91 Ländern dürfte 2005 bei durchschnittlich 3,1% liegen, nach ca. 3,8% in 2004.<sup>2</sup> Die im April letzten Jahres von den WES-Experten geäußerten Wachstumserwartungen (3,4%) sind damit um fast einen halben Prozentpunkt übertroffen worden. Mit einer ähnlichen Korrektur nach oben ist dieses Jahr nicht zu rechnen, da – wie eingangs dargelegt – die Weltwirtschaft nach einer vorübergehenden Abschwächungsphase nur langsam wieder Fahrt aufnehmen wird. Aber auch die erwarteten 3,1% in 2005 belegen, dass die Mehrheit der Befragungsteilnehmer von einem relativ robusten Wirtschaftswachstum ausgeht und keinen bevorstehenden Konjunkturreinbruch befürchtet.

### Wichtigste wirtschaftliche Probleme differieren stark von Land zu Land

Im weltweiten Durchschnitt werden »Arbeitslosigkeit« und »Öffentliche Defizite« gleichrangig als die vordringlichsten

wirtschaftlichen Probleme angesehen. Nach Ländern differenziert ergeben sich jedoch erhebliche Abweichungen in der Rangfolge der Probleme. Hierzu einige Beispiele:

Im Euroraum wird sowohl in Italien, Portugal und Griechenland die »mangelnde Wettbewerbsfähigkeit« als das mit Abstand wichtigste derzeitige wirtschaftliche Problem angesehen. Hier dürften sich die in den vergangenen Jahren höheren Preis- und Lohnsteigerungen niederschlagen, die nicht mehr wie früher durch Abwertungen der eigenen Währung kompensiert werden können.

In Deutschland, ebenso wie in Frankreich und Finnland, rangiert die »Arbeitslosigkeit« ganz oben auf der Liste der Probleme. An zweiter

Stelle – und damit deutlich weiter vorne als in allen anderen Euroländern – folgt in Deutschland die »zu geringe Binnen­nachfrage«. Dagegen wird eine mangelnde Wettbewerbsfähigkeit in Deutschland – ähnlich wie in Finnland, Österreich, Schweden und den Niederlanden – nicht als ein vorrangiges Problem angesehen.

In den USA werden ausschließlich die »Defizite bei den öffentlichen Finanzen« als ein gravierendes wirtschaftliches Problem angegeben.

In Australien stellt, nach Ansicht der WES-Experten, vor allem der »Mangel an Fachkräften« ein gravierendes Problem dar.

In einigen lateinamerikanischen Ländern, wie in Venezuela, Paraguay und in Ecuador, wird das »mangelnde Vertrauen in die Regierungspolitik« als das vorrangige wirtschaftliche Problem bezeichnet. Gleiches trifft auch für einige afrikanische Länder, vor allem Simbabwe, zu.

In China und Indien wird die »Arbeitslosigkeit« als das größte wirtschaftliche Problem gesehen; generell werden jedoch in diesen beiden Ländern – ebenso wie im Durchschnitt aller in die Untersuchung einbezogener asiatischer Länder – deutlich weniger häufig gravierende wirtschaftliche Probleme genannt, als dies insbesondere im Euroraum der Fall ist.

<sup>2</sup> Es handelt sich hierbei um Zuwachsraten des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts in den jeweiligen Ländern, gewichtet mit dem jeweiligen Länderanteil am Welthandel. Diese Zahlen sind nicht vergleichbar mit Angaben für das Wachstum der Weltwirtschaft, bei denen Kaufkraftparitäten bei der Gewichtung zugrunde liegen, wie dies z.B. bei Schätzungen des IWF üblich ist. So weist der IWF in seinem World Economic Outlook für das vergangene Jahr ein weltwirtschaftliches Wachstum von 5,1% aus.

Eine ausführlichere Analyse zu den einzelnen Weltregionen, der Zinsentwicklung, Inflation und Währungen sowie der April-Sonderfrage zum weltweiten Problem der Markenpiraterie findet sich in der englischsprachigen Veröffentlichung »CESifo World Economic Survey«.

**Tab. 2**  
**Wachstumserwartung des realen Bruttoinlandsprodukt (BIP) für 2005**  
**(im April 2005 und April 2004)\***

Region	Q2/2005	Q1/2004	Region	Q2/2005	Q1/2004
<b>Durchschnitt der 91 Staaten</b>	<b>3,1</b>	<b>3,4</b>	<b>Mittel- und Lateinamerika</b>	<b>4,2</b>	<b>3,3</b>
EU (alte Mitglieder) <sup>1</sup>	1,9	1,9	Argentinien	6,4	5,9
EU (neue Mitglieder) <sup>1</sup>	4,2	3,7	Bolivien	3,8	2,4
Euroraum <sup>2</sup>	1,7	1,7	Brasilien	3,9	2,9
<b>Westeuropa</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	Chile	6,0	4,3
Belgien	2,1	1,9	Costa Rica	3,2	3,8
Dänemark	2,5	2,1	Ecuador	3,5	4,4
Deutschland	1,0	1,5	El Salvador	2,6	2,7
Finnland	3,0	2,6	Kolumbien	3,9	3,8
Frankreich	1,9	1,6	Mexiko	3,8	2,6
Griechenland	3,3	4,0	Panama	3,3	3,8
Großbritannien	2,7	3,0	Paraguay	3,1	2,7
Irland	5,2	3,5	Peru	4,8	3,9
Island	6,8	3,5	Uruguay	5,6	5,9
Italien	1,2	1,2	Venezuela	6,0	5,1
Luxemburg	3,5	2,0	<b>Asien</b>	<b>4,1</b>	<b>5,2</b>
Malta	1,5	–	Bangladesch	4,8	5,3
Niederlande	1,4	1,3	China V.R.	8,5	8,4
Norwegen	3,4	2,5	Hongkong	4,8	5,3
Österreich	2,1	1,7	Indien	6,9	7,4
Portugal	1,4	1,0	Indonesien	5,8	4,3
Schweden	2,7	2,1	Japan	1,2	2,4
Schweiz	1,5	1,5	Korea	4,6	4,7
Spanien	2,6	2,6	Malaysia	5,6	5,7
Zypern	4,0	3,5	Mongolei	1,4	–
<b>Mittel- und Osteuropa</b>	<b>4,4</b>	<b>3,8</b>	Pakistan	6,8	5,5
Albanien	5,2	5,4	Philippinen	5,0	4,6
Bosnien-Herzegowina	5,5	–	Singapur	4,4	5,4
Bulgarien	5,0	4,3	Sri Lanka	5,2	5,5
Estland	5,7	5,1	Taiwan	4,1	4,6
Kroatien	3,7	3,2	Thailand	5,7	6,8
Lettland	6,9	6,3	Vietnam	7,3	7,2
Litauen	6,1	6,8	<b>Naher Osten</b>	<b>5,6</b>	<b>4,2</b>
Polen	4,5	4,0	Bahrain	6,0	6,5
Rumänien	5,5	4,7	Iran	6,0	4,5
Serbien und Montenegro	5,0	3,9	Israel	3,6	2,8
Slowakei	5,0	4,0	Jordanien	6,2	4,5
Slowenien	3,7	3,5	Kuwait	3,4	3,7
Tschechische Republik	3,8	3,0	Libanon	2,3	2,7
Ungarn	3,5	3,3	Saudi-Arabien	6,4	3,3
<b>GUS</b>	<b>6,7</b>	<b>6,3</b>	Türkei	5,0	5,3
Georgien	–	8,0	Vereinigte Arabische Emirate	7,8	5,0
Kasachstan	8,8	8,5	<b>Afrika</b>	<b>4,2</b>	<b>3,6</b>
Russland	6,0	6,5	Ägypten	4,8	3,7
Ukraine	8,1	6,3	Algerien	7,0	5,2
Usbekistan	–	0,5	Kenia	2,0	2,9
<b>Nordamerika</b>	<b>3,0</b>	<b>3,6</b>	Marokko	2,5	3,0
Kanada	2,4	2,9	Mauritius	4,0	5,0
USA	3,2	3,8	Nigeria	5,6	4,0
<b>Ozeanien</b>	<b>2,7</b>	<b>3,4</b>	Südafrika	3,7	2,7
Australien	2,7	3,5	Tansania	–	5,6
Neuseeland	2,8	2,7	Tunesien	4,5	4,7
			Simbabwe	–2,0	–7,0

\* Innerhalb jeder Ländergruppe sind die Ergebnisse nach den Export-/Importanteilen am Weltdurchschnitt gewichtet.

– <sup>1</sup> Tschechische Rep., Zypern, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei (ab 1. Mai 2004).

– <sup>2</sup> EU-Länder ohne: Dänemark, Schweden, Großbritannien. – <sup>3</sup> Australien, China V.R., Hongkong, Indonesien, Korea, Malaysia, Neuseeland, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand, Vietnam. – <sup>4</sup> Algerien, Iran, Kuwait, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES), Q2/2005.

Hans-Günther Vieweg

Das ifo Institut hat in Zusammenarbeit mit Cambridge Econometrics und Prof. Jan-Egbert Sturm, Universität Konstanz, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit eine Studie zur »New Economy« in Deutschland erstellt, die die Wirkungsbeziehungen zwischen den Informations- und Kommunikationstechniken (IKT) und der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland analysiert und sie mit ausgewählten europäischen Ländern vergleicht. Hierbei ging es insbesondere um die Frage, ob die in der wissenschaftlichen Literatur zitierten positiven Effekte, wie der Anstieg der Produktivität, des Potentialwachstums und eine beschleunigte Ausweitung des Bruttoinlandsprodukts, auch für Deutschland zu erwarten sind und ob sich daraus eine zunehmende Beschäftigung ergeben kann. Ein Projektteam unter Leitung des ifo Instituts, das sowohl Volkswirte als auch Branchenexperten umfasste, bearbeitete die gestellte Aufgabe.

Es hat seit den späten neunziger Jahren und auch nach dem Zusammenbruch der Spekulationsblase »New Economy« eine Vielzahl von Untersuchungen zu dem Phänomen gegeben, die aus einer Gesamtschau heraus selbst im Rückblick ambivalent in ihren Ergebnissen sind. Das ifo Institut hat diese Arbeiten bei der Bewertung der eigenen empirischen Untersuchungen berücksichtigt und daraus Schlussfolgerungen für Deutschland gezogen.

Die wichtigsten Ergebnisse werden hier in Kürze wiedergegeben:

- In vielen Untersuchungen wird konstatiert, dass Deutschland bei der Einführung moderner IKT anderen europäischen Ländern hinterherhinkt. Dies beruht darauf, dass die besondere Struktur des Unternehmenssektors nicht berücksichtigt wird. Gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen ist der Anteil von IKT in Deutschland niedriger als in vielen anderen Ländern. Dies hängt allerdings damit zusammen, dass die Industrie in Deutschland, eine größere Bedeutung hat. Aufgrund der Produktionsprozesse in der Industrie haben dort Investitionen in Maschinen und andere Fertigungseinrichtungen ein sehr hohes Gewicht, während die Investitionen in IKT weit weniger von Bedeutung sind. Diese Besonderheit der Struktur des Unternehmenssektors in Deutschland vermittelt bei einer gesamtwirtschaftlichen und nicht nach Sektoren differenzierten Betrachtung den Eindruck, als ob die IKT-Diffusion nicht so weit wie im Ausland vorgekommen ist.
  - Beispielhaft wurden zwei Branchen der Industrie, der Fahrzeugbau und der Maschinenbau, und zwei Branchen des Dienstleistungsbereichs, die Banken und der Einzelhandel, detailliert betrachtet. Die verschiedenen verwendeten Quellen zeigten übereinstimmend eine hohe Diffusion von IKT in Deutschland, während die gleichen Branchen im europäischen Ausland zum Teil wesentlich schwächer mit IKT ausgestattet sind. Für die
- Industrie lässt sich sogar ein sehr früher, dynamischer Einstieg in IKT schon für die achtziger Jahre feststellen, der in anderen Ländern zu dieser Zeit noch nicht stattfand. Allerdings hat das europäische Ausland in den neunziger Jahren aufgeholt, was zum Teil mit der Investitionsschwäche in Deutschland zusammenhängt. Bei der Bewertung des Aufholprozesses muss allerdings berücksichtigt werden, dass die hohen Initialinvestitionen zur Automatisierung von Informations- und Kommunikationsprozessen in Deutschland schon in den achtziger Jahren erbracht worden waren, während diese hohen Basisinvestitionen in der Industrie im Ausland erst in den neunziger Jahren stattfanden.
- In den beiden Dienstleistungsbranchen sind die Investitionen in IKT in Deutschland erst allmählich angesprungen. Ein gewisser Rückstand Deutschlands kann in den achtziger Jahren nicht verneint werden. Die Investitionstätigkeit in IKT hat in den neunziger Jahren jedoch dynamisch zugenommen. Im Einzelhandel nimmt Deutschland bei der Diffusion von IKT inzwischen eine herausragende Position in Europa ein.
  - Diese sektoralen Ergebnisse stehen im Kontrast zu der weit verbreiteten Einschätzung in der empirischen Wirtschaftsforschung, dass die Diffusion von IKT in Ländern mit funktionierenden Faktor- und Gütermärkten dynamischer verläuft. Diese These wird üblicherweise damit begründet, dass effiziente Märkte eine optimale Allokation der Ressourcen fördern. Grenzünternehmen, die die neue Technik nicht schnell genug übernehmen, scheiden aus dem Wettbewerb frühzeitig aus. Es kommt zu einem raschen Wandel hin zu leistungsfähigeren Angebotsstrukturen, der die Diffusion von IKT stimuliert. Deutschland nimmt bezüglich funktionsfähiger Faktormärkte in international vergleichenden Studien zu den institutionellen Rahmenbedingungen jedoch einen der hinteren Plätze ein.
  - Der Antrieb der Unternehmen zur Anwendung von IKT in betrieblichen Prozessen besteht teils in der Verbesserung von Leistungsangeboten. Ein wesentlicher Stimulus ist die Substitution von Arbeit durch Kapital, die angesichts des Lohnniveaus und der geringen Differenzierung der Kosten des Arbeitseinsatzes in Deutschland eine Erklärung für die hohe Automatisierung betrieblicher Abläufe bietet. Deutschland ist bei der Anwendung solcher Technologien nicht nur führend, sondern die deutschen Anbieter von Automatisierungstechnik und IKT-Systemen genießen international eine hohe Reputation.
  - Bisher hat Deutschland trotz des massiven Einstiegs in Anwendungen von IKT sich nicht der positiven Effekte der »New Economy« erfreuen können. Hier wird in Übereinstimmung mit der in den Wirtschaftswissenschaften vorherrschenden Sichtweise argumentiert werden, dass die positiven Effekte erst nach längerer Verzögerung einsetzen. Für diesen Time lag werden vor allem Lerneffekte verantwortlich gemacht, die bei komplexen Abläufen



und Netzwerktechnologien erst im Zeitverlauf zu einer Beschleunigung des Wachstums führen.

- Die aus der angebotsorientierten Theorie abgeleitete Kausalkette, die im Zusammenhang mit der »New Economy« immer wieder zitiert wird, lautet: Aus der Anwendung von IKT resultiert ein Produktivitätsanstieg, der ein verstärktes Potentialwachstum induziert. Hieraus ergibt sich dann ein Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Produktion, die sich auf funktionierenden Märkten ihre Nachfrage schafft. Diese Beziehung kann nicht unkritisch auf die Situation in Deutschland übertragen werden, denn insbesondere auf den Faktormärkten beeinträchtigen Rigiditäten den Anstieg des Potentialwachstums.
- Der Produktivitätsanstieg, den die Unternehmen unter anderem über den Einsatz von IKT erreichen, führt zu einer Freisetzung von Arbeitskräften, die jedoch unter anderem aufgrund eingeschränkter Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes keine alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten mehr finden. Es stellt sich kein Potentialwachstum ein. Die Kausalkette ist unterbrochen, so dass sich die positiven, in der wissenschaftlichen Literatur beschriebenen Effekte der »New Economy« in Deutschland nicht einstellen werden.

Erich Gluch

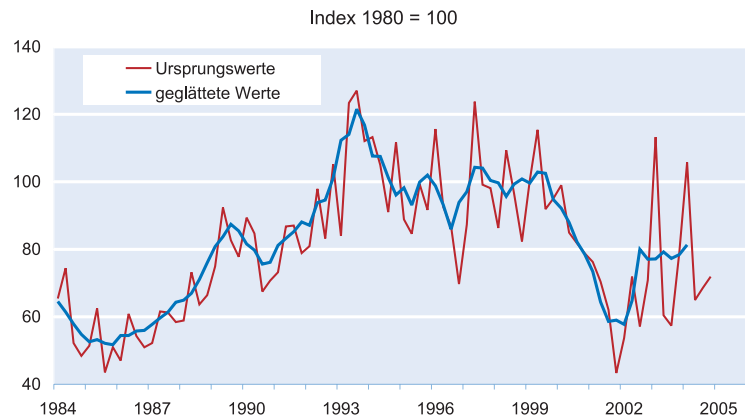
Nach den Umfrageergebnissen des ifo Instituts hat sich das Geschäftsklima bei den freischaffenden Architekten zu *Beginn des ersten Quartals 2005* sichtlich verbessert. Die deutliche Aufhellung geht dabei ausschließlich auf das Konto nachlassender Skepsis bei den Geschäftserwartungen; die Geschäftslage wurde sogar etwas kritischer als noch vor einem Vierteljahr beurteilt.

Die freischaffenden Architekten stufen ihre **aktuelle Geschäftslage** etwas schlechter als vor drei Monaten ein. Jeder siebte Testteilnehmer (Vorquartal: 10%) war zwar mit seiner aktuellen Geschäftslage zufrieden – das waren so viele wie letztmals vor vier Jahren. Gleichzeitig erhöhte sich aber auch der Anteil der Architekten, die ihre Geschäftslage mit »schlecht« bezeichneten, von rund 51 auf 58%.

Bezüglich der **Geschäftserwartungen** für die nächsten sechs Monate hat die Skepsis hingegen spürbar nachgelassen (vgl. Abb. 1). Per saldo schätzten die befragten Architekten ihre Geschäftsaussichten für die nächsten sechs Monate sogar so »günstig« ein wie zum letzten Mal vor knapp vier Jahren. Die Verschlechterung dieses Indikators, die die letzten drei Quartale angehalten hatte, konnte somit wieder völlig ausgeglichen werden. So erwartete immerhin bereits rund ein Sechstel der Testteilnehmer (Vorquartal: 7%), dass ihre voraussichtliche Auftragssituation in etwa einem halben Jahr »eher günstiger« sein wird, und nur noch ein Viertel (Vorquartal: 36%) ging von einer »eher ungünstigen« Entwicklung aus.

Im vierten Quartal 2004 konnten rund 48% der Testteilnehmer **neue Verträge** abschließen. Dieser Wert entspricht zwar nur einer kleinen Steigerung gegenüber dem vorangegan-

**Abb. 2**  
Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten für Ein- und Zweifamiliengebäude (EUR)



Quelle: ifo Architektenumfrage.

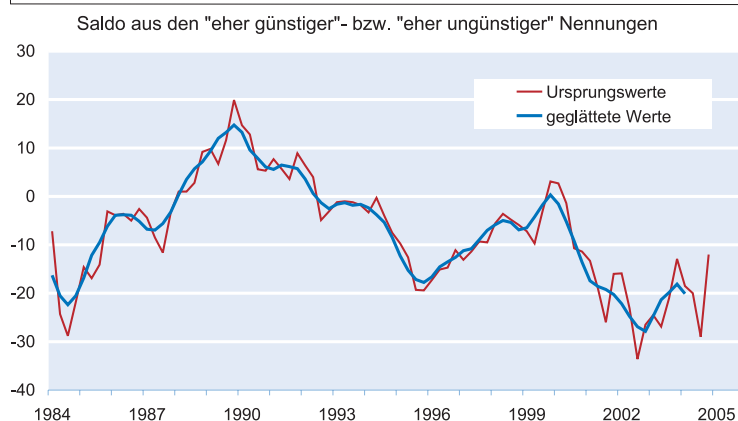
genen Quartal (46%). Bemerkenswert ist jedoch, dass seit fast fünf Jahren erstmals wieder in zwei aufeinander folgenden Quartalen die »untere Widerstandslinie« von rund 45% übertroffen wurde.

Im Berichtsquartal lag das **geschätzte Bauvolumen** aus den neu abgeschlossenen Verträgen (Neubauten ohne Planungsleistungen im Bestand) knapp unter dem Niveau des Vorquartals. Dabei waren die Planungsvolumina im Wohnungsbau leicht rückläufig, während die neu akquirierten Aufträge der freischaffenden Architekten im Nichtwohnungsbau nahezu exakt den Umfang der Aufträge des vorangegangenen Vierteljahres erreichten.

Das Volumen der Planungsleistungen zum Bau von **Ein- und Zweifamilienhäusern** stieg gegenüber dem Vorquartal um rund 5% (vgl. Abb. 2). Trotz dieser leichten Belebung lag der Umfang der Planungsaufträge im Berichtsquartal erneut unter dem Durchschnittswert der letzten Quartale – und weit entfernt von den Auftragsspitzen vom jeweils ersten Quartal der Jahre 2003 und 2004. Damals war es, bedingt durch die Diskussionen um eine Einschränkung bzw. Abschaffung der Eigenheimzulage, zu zahlreichen – vorgezogenen – Planungsaufträgen gekommen. Die Vergabe von Aufträgen zur Planung von **Mehrfamiliengebäuden** war dagegen deutlich rückläufig. Die Planungsvolumina in diesem Teilsegment befinden sich mittlerweile in einigen Bundesländern auf einem – im langjährigen Vergleich – überaus niedrigen Niveau.

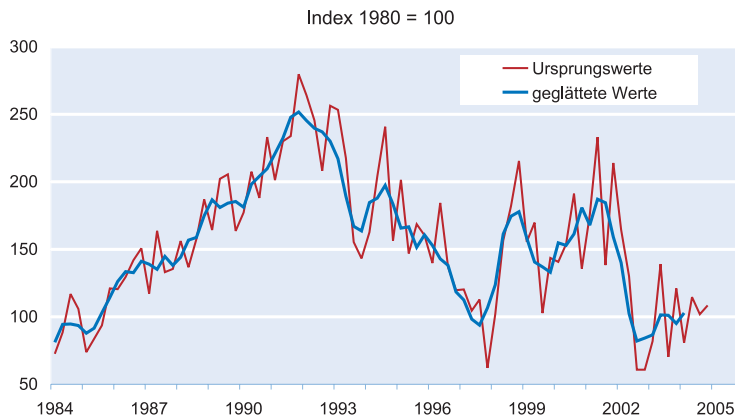
Der Umfang der Planungsaufträge, den die von uns befragten freischaffenden Architekten im vierten Quartal 2004 bei privaten und gewerblichen Auftraggebern akquirierten, er-

**Abb. 1**  
Beurteilung der voraussichtlichen Auftragssituation durch die freischaffenden Architekten



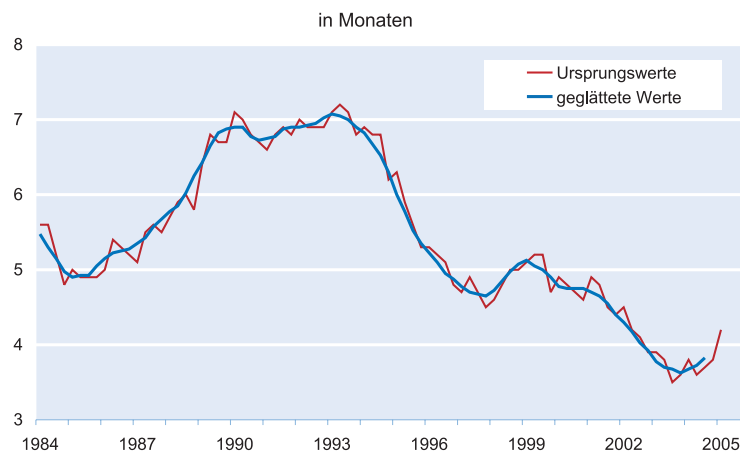
Quelle: ifo Architektenumfrage.

**Abb. 3**  
**Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten von gewerblichen Auftraggebern (EUR)**



Quelle: ifo Architektenumfrage.

**Abb. 4**  
**Auftragsbestände der freischaffenden Architekten**



Quelle: ifo Architektenumfrage.

höhte sich in bescheidenem Umfang (vgl. Abb. 3). Die gewerblichen Planungsaufträge stellen somit seit rund zwei Jahren das relativ stabilste Element bei der Auftragsbeschaffung der freischaffenden Architekten dar. Die von den **öffentlichen Auftraggebern** vergebenen Planungsarbeiten waren im Berichtsquartal rund ein Sechstel geringer als im 3. Quartal 2004.

Die durchschnittliche Reichweite der **Auftragsbestände** der befragten Architekturbüros erhöhte sich kräftig (vgl. Abb. 4). Die Auftragsreserven übertrafen zum Jahresende 2004 erstmals seit zehn Quartalen wieder die »Barriere« von vier Monaten. Mit 4,2 Monaten waren sie sogar fast einen halben Monat größer als am 30. September 2004. Ein vergleichsweise »großes« Auftragspolster wiesen die Architekten letztmals Ende März 2002 auf; das Auftragstief vom Sommer 2003 dürfte somit nachhaltig überwunden sein.

**ifo Institut für Wirtschaftsforschung**

**im Internet:**

**<http://www.ifo.de>**

**Englisch:**

**<http://www.cesifo.de/lfoInstitute>**

