



22 2006

59. Jg., 46.–48. KW, 30. November 2006

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

*Christa Randzio-Plath, Carsten Hefeker, Jarko Fidrmuc,
Gunther Schnabl, Hermann Remsperger*

- Erweiterung der Eurozone: Welche Auswirkungen hat dies auf die europäische Wirtschaft?

Forschungsergebnisse

Klaus Abberger und Klaus Wohlrabe

- Einige Prognoseeigenschaften des ifo Geschäftsklimas – Ein Überblick über die neuere wissenschaftliche Literatur

Daten und Prognosen

- ifo Branchen-Dialog 2006

Joachim Gürtler und Arno Städtler

- Kühleres Geschäftsklima in der Leasingbranche – schwaches Auto-Leasing dämpft vorübergehend den Investitionsindikator

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

Erweiterung der Eurozone: Welche Auswirkungen hat dies auf die europäische Wirtschaft?

3

Am 1. Januar wird Slowenien als 13. Mitglied der Europäischen Währungsunion beitreten. Bulgarien und Rumänien werden zum gleichen Zeitpunkt neue Mitglieder der EU, so dass die Anzahl der potentiellen Eurokandidatenländer auf 14 anwachsen wird. Welche Auswirkungen sind von der Erweiterung der Eurozone auf die europäische Wirtschaft zu erwarten? Nach Ansicht von *Christa Randzio-Plath*, ehemalige Vorsitzende des Ausschusses für Wirtschaft und Währung im Europäischen Parlament, wird von der Währungsunion im Allgemeinen erwartet, dass sie zur vertieften Integration beiträgt. So kann die Erweiterung der Eurozone den Zusammenhalt und das Zusammenwirken der alten und neuen Mitgliedstaaten positiv beeinflussen. Im Fall Sloweniens wird es allerdings keine negativen oder positiven Auswirkungen auf die europäische Wirtschaft geben. Dazu sei die slowenische Volkswirtschaft zu klein, Slowenien aber werde vom Beitritt zur Währungsunion profitieren, da der Handel nicht mehr mit den Transaktions- und Wechselkursabsicherungskosten belastet sei. Für *Carsten Hefeker*, Universität Siegen, hängen mögliche Effekte der Erweiterung der Währungsunion auf die jetzigen Mitglieder und die neu hinzugekommenen Mitgliedsländer vor allem davon ab, ob und wie sich die Politik der Europäischen Zentralbank und die Reaktion der privaten Akteure darauf verändern wird. *Jarko Fidrmuc*, Universität München und Comenius University Bratislava, stellt unter anderem die Frage, was die traditionelle Theorie der optimalen Währungsräume zur Bewertung der Osterweiterung der Eurozone beiträgt. Nach Meinung von *Gunther Schnabl*, Universität Leipzig, bietet der Beitritt zur Eurozone »eine Chance, die für Aufstrebende Märkte einmalig ist. Die geldpolitische Reputation und damit das stabile Niedrigzinsniveau der Europäischen Zentralbank können auf Dauer gesichert werden.« Der wesentliche Nachteil einer größeren Eurozone für die europäische Wirtschaft ist – seiner Ansicht nach – die steigende Heterogenität, denn dadurch wird die Unzufriedenheit über die einheitliche Geldpolitik der Europäischen Zentralbank zunehmen. *Hermann Remsperger*, Deutsche Bundesbank, hält als Resümee fest, dass aus Sicht der heutigen EWU-Länder eine EWU-Erweiterung den Wettbewerbs- und Reformdruck nochmals erhöhen dürfte. Das Eurosystem sei aber prinzipiell gut gerüstet für die Erweiterung.

Forschungsergebnisse

Einige Prognoseeigenschaften des ifo Geschäftsklimas – Ein Überblick über die neuere wissenschaftliche Literatur

19

Klaus Abberger und Klaus Wohlrabe

Das ifo Geschäftsklima ist ein viel beachteter Indikator für die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland. Es ist daher auch immer wieder Gegenstand von wissenschaftlichen Analysen, in denen verschiedene Eigenschaften des Geschäftsklimas untersucht werden. Im Zentrum des Interesses steht dabei häufig die Verwendung des Indikators zu Prognosezwecken. So widmet etwa der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem Jahresgutachten 2006/2007 dem ifo Geschäftsklima einen Abschnitt. Der vorliegende Aufsatz stellt einen kurzen Literaturüberblick über die wissenschaftlichen Aufsätze der letzten Jahre dar, die sich mit der Prognosequalität des ifo Geschäftsklimas beschäftigt haben. Ein Blick in die wissenschaftliche Literatur zeigt, dass die verwendeten Methoden und Referenzreihen sich durchaus unterscheiden. Je nach Untersuchungsanordnung fällt die Bewertung eines Indikators unterschiedlich aus. Zum ifo Geschäftsklima existiert eine Vielzahl von wissenschaft-

lichen Untersuchungen, die zeigen, dass dieser Indikator für viele Problemfelder der Konjunkturanalyse gewinnbringend eingesetzt werden kann. Diese Vielseitigkeit gepaart mit dem transparenten Konstruktionsprinzip sind sicherlich wesentliche Gründe für die Popularität des Geschäftsklimas. Man sollte jedoch bei der Verallgemeinerung einzelner Studienergebnisse nicht vergessen, dass jede einzelne Untersuchung sich auf ein relativ enges Studiendesign beschränkt, und sollte deshalb nicht aus jeder einzelnen Analyse auf die generelle »Prognosefähigkeit« der Indikatoren schließen.

Daten und Prognosen

ifo Branchen-Dialog 2006

27

Am 26. Oktober 2006 veranstaltete das ifo Institut in Kooperation mit der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern und mit Unterstützung des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie zum sechsten Mal den »ifo Branchen-Dialog«. Ziel dieser Arbeitstagung war die Analyse der Gesamtwirtschaft und der konjunkturellen Entwicklungen in der Industrie, in der Bauwirtschaft, im Groß- und Einzelhandel sowie in ausgewählten Dienstleistungssektoren. Nach den Begrüßungsworten von Dr. *Robert Obermeier*, IHK für München und Oberbayern, umfasste der erste Teil des diesjährigen Branchen-Dialoges neben einer kritischen Betrachtung der Weltwirtschaft, der Kapitalmärkte sowie des Arbeitsmarktes, insbesondere die Analyse und Diskussion der wirtschaftlichen Lage in Deutschland und Europa durch den Präsidenten des ifo Instituts, Prof. Dr. Dr. h.c. *Hans-Werner Sinn*. Im Anschluss an den Vortag wurden in vier Branchen-Foren die konjunkturellen Tendenzen in den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel, Bauwirtschaft und Dienstleistungen im Detail analysiert und diskutiert. Die Foren wurden jeweils durch eine Einführung von Experten des ifo Instituts eröffnet und die Themen danach durch Beiträge von externen Experten erweitert und vertieft. Am Nachmittag wurde der Branchen-Dialog mit dem »Dialog zwischen Politik und Wirtschaft«, einer Podiumsdiskussion zum Thema »Wie viel Industrie und wie viel Dienstleistung braucht Deutschland?«, fortgesetzt. Als Podiumsteilnehmer diskutierten der bayerische Staatsminister *Erwin Huber*, Prof. Dr. *Hagen Krämer* von der Hochschule Karlsruhe, *Eugen Münch*, Aufsichtsratsvorsitzender Rhön-Klinikum AG, Prof. Dr. *Josef Nassauer*, Geschäftsführer der Bayern Innovativ GmbH und Prof. Dr. *Bernd Stauss* von der Universität Eichstätt-Ingolstadt. Moderiert wurde die Podiumsdiskussion von Dr. *Gernot Nerb*, dem Leiter der Bereichs Branchenforschung am ifo Institut. Der vorliegende Bericht fasst die wichtigsten Ergebnisse der Veranstaltung zusammen.

Kühleres Geschäftsklima in der Leasingbranche – schwaches Auto-Leasing dämpft vorübergehend den Investitionsindikator

56

Joachim Gürtler und Arno Städtler

In der deutschen Leasingbranche hat sich das Geschäftsklima im dritten Quartal 2006 deutlich verschlechtert. Die beiden Komponenten des Indikators entwickelten sich allerdings gegensätzlich. Einer nicht mehr ganz so positiven Bewertung der gegenwärtigen Situation stand eine leicht optimistischere Einschätzung der Geschäftsperspektiven für die nächsten sechs Monate gegenüber. Das Beschäftigungsniveau hat sich – nach den sichtbaren Besserungstendenzen in den ersten drei Monaten 2006 – im zweiten und dritten Quartal dieses Jahres auf diesem Niveau stabilisiert. Bei der Einschätzung der Entwicklung in den nächsten Monaten blieben die Testteilnehmer zurückhaltend.

Erweiterung der Eurozone: Welche Auswirkungen hat dies auf die europäische Wirtschaft?

Am 1. Januar wird Slowenien als 13. Mitglied der Europäischen Währungsunion beitreten. Bulgarien und Rumänien werden zum gleichen Zeitpunkt neue Mitglieder der EU, so dass die Anzahl der potentiellen Eurokandidatenländer auf 14 anwachsen wird. Welche Auswirkungen sind von der Erweiterung der Eurozone auf die europäische Wirtschaft zu erwarten?

Zur Erweiterung der Eurozone

Mit ihrem Beitritt zur Europäischen Union am 1. Mai 2004 bekannten sich alle zehn neuen Mitgliedstaaten zur Währungsunion und verpflichteten sich, die Konvergenzkriterien zu erfüllen. Als erstes neues Mitglied konnte Slowenien die Konvergenzprüfung erfolgreich bestehen und wird zum 1. Januar 2007 13. Mitglied der Europäischen Währungsunion. Der Euro ersetzt den slowenischen Tolar. Diese Erweiterung der Währungsunion wird zum Anlass genommen, über die Divergenzen in den Entwicklungen von Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit sowie der Inflationsraten und ihren Druck auf den Zusammenhalt in der Eurozone zu spekulieren. Schließlich werden die Beitritte der neuen Mitgliedstaaten die Divergenzen verschärfen. Dabei wird gerne übersehen, dass das Konzept der Währungsunion nicht von der Theorie des optimalen Währungsraums ausgeht und nicht auf reale, sondern nominale Konvergenz abstellt. Unterschiedlichen Volkswirtschaften sollten und sollen Wege in die Währungsunion offen stehen. Von der Währungsunion wird erwartet, dass sie zur vertieften Integration beiträgt. Die Erweiterung der Eurozone kann den Zusammenhalt und das Zusammenwirken der alten und neuen Mitgliedstaaten positiv beeinflussen. Auch alte Mitgliedstaaten können von den neuen Staaten mit erfolgreichen Reformen lernen, die sich auf den Beitritt zur Eurozone vorbereiten.

Die Wirtschaftsprognosen für die Eurozone sind günstig, auch wenn die Wachstumsraten weiterhin niedriger sind als die der Weltwirtschaft. Außerdem reicht dieses Wachstum immer noch nicht zur Bewältigung der Herausforderungen der Eurozone vor allem in Bezug auf die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit aus. Sicherlich ist die europäische Wachstums-

schwäche auch auf strukturelle Probleme zurückzuführen. Die Schwäche der Binnennachfrage in vielen Staaten der Eurozone ist jedoch nicht zu unterschätzen. Von daher muss auch in der Eurozone die Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung im Gleichklang durchgesetzt werden, damit die konjunkturbelebenden Investitionen in Forschung und Entwicklung, lebenslanges Lernen und Infrastruktur eine optimale Wirkung entfalten können. Von daher können auch über die EU-Strukturfondsmittel von den neuen Mitgliedstaaten stimulierende Wachstums- und Beschäftigungsimpulse ausgehen, die sich mit Abschaffung der jeweiligen nationalen Währung verstärken können.

Die neuen Mitgliedstaaten versprechen sich von dem Beitritt zur Währungsunion die makro- und mikroökonomischen Vorteile wie die heutigen Mitglieder der Währungsunion. Darüber hinaus sind sie davon überzeugt, dass ein baldiger Beitritt Glaubwürdigkeitsgewinne für sie bringt, ihre Währungen spekulativen Angriffen entzieht und die Konsolidierung der Staatshaushalte fördert. Allerdings scheint der schnelle Beitritt zur Währungsunion nicht mehr so erstrebenswert zu sein wie während der Beitrittsverhandlungen. Auch die Haltung der Bevölkerung hat sich verändert, weil mit der Euroeinführung Preiserhöhungen befürchtet werden. Die meisten neuen Mitgliedstaaten hatten und haben überdies hohe Anpassungsleistungen zu erbringen, so dass ein langsamerer Übergang zum Euro befürwortet wird. Die handelspolitische Verflechtung der neuen Beitrittsstaaten mit der Eurozone und ihre Bedeutung für Wohlstand und Beschäftigung machen den rechtzeitigen Beitritt für einige Staaten, wie die balti-



Christa Randzio-Plath*

* Prof. Dr. h. c. Christa Randzio-Plath, MdEP von 1989 bis 2004, ist ehemalige Vorsitzende des Ausschusses für Wirtschaft und Währung im Europäischen Parlament.

schen Länder zum Beispiel, erstrebenswert, während Staaten wie Polen auf die langsamere Gangart umgeschaltet haben, um inflationäre Spannungen und übermäßige Defizite nicht zu schnell abbauen zu müssen. Schließlich sind in den neuen Beitrittsstaaten die höheren Inflationsraten nicht durch eine expansive Geldpolitik, sondern durch die Produktivitätszuwächse bedingt. Die erst im Dezember 2006 vorliegenden Konvergenzberichte werden verdeutlichen, dass nur wenige Staaten bis zum Jahr 2008 dazu in der Lage sein werden, der Währungsunion beizutreten. Insofern wird es anders als beim EU-Beitritt nicht zum Beitritt von Gruppen von Staaten kommen, sondern die Währungsunion wird sich richtigerweise nur langsam erweitern.

Der Beitritt Sloweniens hat keine negativen oder positiven Auswirkungen auf die europäische Wirtschaft. Dazu ist die slowenische Volkswirtschaft zu klein. Slowenien wird vom Beitritt zur Währungsunion profitieren, weil der Handel nicht mehr mit den Transaktions- und Wechselkursabsicherungskosten belastet ist, Investitionen besser kalkulierbar werden und die regionale wirtschaftliche Integration begünstigt wird. Slowenien werden Preis- und Wechselkursstabilität der Eurozone zugute kommen.

Aus der Sicht der Eurozone wird die Erweiterung zu Recht an den Maastrichter Konvergenzkriterien festgemacht, weil ihre Erfüllung Voraussetzung für den Beitritt war und bleibt. Sie sollten und sollen zur Vertrauenswürdigkeit des Euro beitragen. Es ist zwar richtig, dass wegen der Größe und wirtschaftlichen Bedeutung der meisten neuen Beitrittsstaaten die Gefahr eines Inflationsimports nicht drohen kann. Schließlich erwirtschaften sie noch nicht einmal 5% des BIP der EU-25. Es gilt aber der Grundsatz der Gleichbehandlung, so dass kein Rabatt für die Erfüllung der Konvergenzkriterien gewährt werden darf.

Die Erweiterung der Eurozone hat die Debatte um die optimale Währungszone neu belebt, die mit dem Beginn der Währungsunion verstummt war. Einer Währungsunion mit 27 Staaten wird entgegengehalten, dass eine einheitliche Geldpolitik nicht auf asymmetrische Schocks reagieren könne und ein Währungsraum mit einem hohen Öffnungsrad stärker für Störungen anfällig ist, die sich aus internationalen Preisveränderungen ergeben. Nun haben die vergangenen Jahre gezeigt, dass die Eurozone Schocks wie die Ölkrise mit dreimaligen Preiserhöhungen gut und ohne Beeinträchtigung der Preisstabilität bewältigt hat. Auch war nur ein kleiner Teil der Schocks länderspezifisch. Der größte Teil der Schocks war branchen- oder regionenspezifisch. Insofern hätten nationale Wechselkurs- oder Zinspolitiken die Probleme auch nicht besser bewältigen können als die Politiken der Eurozone. Staaten mit einer Währung wie früher Deutschland oder heute die USA hatten auch keine Möglichkeit, Wechselkurse bei asymmetrischen externen Schocks zu benutzen, obwohl z.B. Ölpreisschocks Städte,

Bundesländer bzw. Bundesstaaten unterschiedlich betroffen haben. Es kommt hinzu, dass sich die Konjunkturzyklen in der Eurozone anpassen.

Für die heutigen Mitglieder der Währungsunion ist die Bilanz nach sieben Jahren Eurozone positiv, wenn Kosten und Nutzen gegeneinander abgewogen werden. Die makroökonomische Stabilität in Europa ist sicherlich ein Verdienst der Euroeinführung. Auch haben die für alle Mitgliedstaaten einheitlich festgesetzten Zinsen keine negativen Auswirkungen auf die weitere ökonomische Integration gehabt. Die makroökonomische Stabilität und die weitere ökonomische Integration können durch die Erweiterung gefördert werden. An ihnen haben die neuen Mitgliedstaaten das gleiche Interesse wie die heutigen Mitgliedstaaten, auch wenn ihre Wirtschaftskraft sehr viel geringer ist. Die reale Konvergenz war und ist keine Bedingung für die Beitrittsreife, auch wenn sie Politikziel der Union ist. Weder der Mangel an realer Konvergenz noch die Kreditausweitung im privaten Sektor verursachen Europas Wirtschaft Kopfzerbrechen. Das gilt auch für die Geldpolitik. Beispiele dafür sind Slowenien, Estland und Litauen. Schließlich müssen sich die beitragswilligen Staaten trotz ihrer währungspolitischen Souveränität auf die Politik der Preisstabilität verpflichten und ihre geldpolitische Strategie abstimmen. Von daher ist die Befürchtung unzutreffend, dass mit der Erweiterung die Inflationsprognose schwieriger wird und die länderspezifischen asymmetrischen Schocks zunehmen.

Der am 1. Januar 1999 eingeführte Wechselkursmechanismus (WKM II) trägt zur Vorbereitung auf die Währungsunion bei, ohne die europäische Wirtschaft zu belasten. Mit diesem Mechanismus sollen Konvergenz und stabilitätsorientierte Politiken unterstützt werden. Schließlich sind Wechselkursregelungen ein wichtiger Bestimmungsfaktor für die makroökonomische Stabilität und für das Investitionsklima von Bedeutung. Gleichzeitig sollen durch den WKM II die Wechselkursschwankungen im Binnenmarkt klein gehalten werden, um die weitere ökonomische Integration zu fördern und den freien Verkehr von Waren, Dienstleistungen und Kapital zu gewährleisten. Den Staaten bleibt ihre wechselkurspolitische Flexibilität. Sie können den internen Anpassungsdruck außenwirtschaftlich abfedern und sich ohne Wachstumseinbußen auf den Beitritt vorbereiten.

Die Verbesserung der wirtschaftlichen Entwicklung in der EU und in der Eurozone wird zum Teil auch darauf zurückgeführt, dass die EU-Erweiterung zu neuen Handels- und Investitionschancen geführt hat und Import- und Exportzuwächse zwischen den neuen und alten Mitgliedstaaten zu finden sind. Die Erweiterung der Eurozone kann diesen Prozess vertiefen. Schließlich können die Preisverzerrungen in einem Binnenmarkt mit unterschiedlichen Währungen erst mit der einheitlichen Währung für alle EU-Mitgliedstaaten beseitigt werden.

Institutionelle Herausforderungen

Die Erweiterung der Eurozone führt zu einer Erhöhung der stimmberechtigten Mitglieder im EZB-Rat. Alle Zentralbankpräsidenten der Mitgliedstaaten der Eurozone haben das volle uneingeschränkte Stimmrecht. Diese Regelung kann die wirtschaftliche Entwicklung in der Eurozone negativ beeinflussen, weil die erweiterte Eurozone durch sehr unterschiedliche Interessenlagen bestimmt wird. Die Präsidenten aus den Staaten mit kleineren Volkswirtschaften sind in der Mehrheit und könnten die Präsidenten aus den Staaten der Volkswirtschaften, die zwei Drittel des BIP der EU erwirtschaften, überstimmen. Auch das Direktorium hätte keine ausgleichende Funktion mehr. Die Änderungen zu Artikel 10.2 der Satzung von EZB/ESZB im Rahmen der Ermächtigungsklausel von Artikel 10.6 sehen eine Rotation der Stimmrechte im Rat vor, ohne diese Gefahr auszuschließen. Dieses Verfahren beeinträchtigt die Glaubwürdigkeit und das Funktionieren der Währungsunion. Dem Entscheidungssystem fehlt es an Transparenz. Die Wirtschaft des Eurosystems kann sich nicht im Entscheidungsverfahren widerspiegeln. Schließlich kann eine Mehrheit der kleinen Volkswirtschaften die Geldpolitik bestimmen. Die vom Maastrichter Vertrag gewünschte wichtige Rolle des Direktoriums wird gemindert. Spezifische Interessen können vom Direktorium nicht mehr im Gemeinschaftsinteresse ausgebremst werden. Der ohnehin zögerlichen Beschlussfassung des Eurosystems droht eine weitere Verlangsamung. Dabei werden effiziente Entscheidungsverfahren gebraucht. Von daher wäre es besser gewesen, eine Abstimmungsregel nach Maßgabe der doppelten Mehrheit auf der Rechtsgrundlage von Artikel 205 Absatz 4 EGV zu beschließen. Damit wäre jedes Mitglied im EZB-Rat stimmberechtigt. Gleichzeitig müsste für die geldpolitische Entscheidung neben der Mehrheit der Stimmen auch die Mehrheit der Bevölkerung erreicht werden. Die geldpolitische Entscheidung müsste sich auf einen bedeutenden Teil der Bevölkerung stützen können, also auf eine Mehrheit von mindestens 62% der EU-Bevölkerung, repräsentiert durch die jeweiligen Mitglieder des EZB-Rates. Dieses auch vom Europäischen Parlament vorgeschlagene Verfahren konnte nicht durchgesetzt werden, obwohl es Risiken eindämmen hilft. Das gilt auch für die Rolle des Direktoriums, das für die Durchsetzung von Gemeinschaftsinteressen von Bedeutung ist. Es müsste vergrößert werden und für die operationellen Beschlüsse zuständig werden, um die Wirksamkeit der Geldpolitik durch zeitnahe Entscheidungen zu erhöhen.

Die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Union kann trotz aller Anstrengungen auf europäischer und nationaler Ebene im Rahmen des Lissabon-Prozesses durch die Erweiterung der Währungsunion beeinträchtigt werden, wenn es in der Europäischen Union nicht bald zu institutionellen Reformen kommt. Das gilt für die Vertretung der Union in den

internationalen Finanzinstitutionen, die für Finanzstabilität von großer Bedeutung sind. Die Eurogruppe sollte einen Sitz im IWF haben und mit einer Stimme sprechen. Dabei geht es aber auch um die Koordinierung der makroökonomischen Politiken und um die Beschlussfassung in der Eurogruppe. Die bisherigen Instrumente zur wirtschaftspolitischen Koordinierung wie die Grundsätze der Wirtschaftspolitik, die Beschäftigungsleitlinien und der Stabilitäts- und Wachstumspakt müssen in ihrer Umsetzung verbunden werden. Eurogruppe, ECOFIN und EZB müssen sich besser abstimmen. Mehr Kohärenz in den politischen Entscheidungen für die Mitglieder der Eurozone ist gefordert, solange die 27 EU-Staaten nicht alle Mitglied in der Währungsunion sind. Schließlich bedarf es der besseren Koordinierung der fiskalpolitischen und wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Union und der Maßnahmen, für die eine Zuständigkeit der Mitgliedstaaten besteht.



Carsten Hefeker*

Die geldpolitischen Konsequenzen der Erweiterung der Währungsunion

Die möglichen Effekte der Erweiterung der Währungsunion (EWU) auf die jetzigen Mitglieder und die neu hinzugekommenen Mitgliedsländer hängen vor allem davon ab, ob und wie sich die Politik der Europäischen Zentralbank (EZB) und die Reaktion der privaten Akteure darauf verändern wird. Aus Sicht der jetzigen Mitglieder wird sich nur dann eine Veränderung ergeben, wenn die neuen Mitglieder die Politik der EZB systematisch verändern. Dies wiederum hängt von allem von zwei Faktoren ab: ihrem Einfluss auf die Entscheidungsfindung in der EZB sowie der Existenz von anderen Präferenzen bezüglich der Geldpolitik bei den neuen Mitgliedern. Nur wenn die neuen Mitglieder aufgrund anderer ökonomischer Gegebenheiten oder aufgrund anderer Präferenzen eine andere Politik bevorzugen als die Vertreter der jetzigen EWU-Mitglieder, ist mit einer anderen Politik der EZB zu rechnen. Zwar legt die Struktur der ökonomischen Schocks nahe, dass die neuen Mitglieder eine andere Politik als die jetzigen Staaten bevorzugen, weil Angebots- und Nachfrageschocks nur wenig und bisweilen sogar negativ mit denen der größeren Mitgliedstaaten korreliert sind. Von daher wird sich das vorhandene Problem, dass die Geldpolitik kaum gleichzeitig für alle Mitgliedsländer angemessen ist, eher noch verstärken. Befürchtungen jedoch, wie sie vor der Einführung der EWU immer geäußert wurden, dass die EWU zu einem Anstieg der Inflationsraten in Ländern wie Deutschland führen würden, haben sich bereits einmal nicht bewahrheitet, und es ist ebenso wenig wahrscheinlich, dass die Erweiterung dazu führen wird. Vielmehr ist wohl eher damit zu rechnen, dass die Vertreter der neuen Mitglieder auf eine kontraktive Geldpolitik drängen werden, da die meisten der neuen Staaten eher höhere Inflationsraten aufweisen (vgl. Kenen und Meade 2003).

* Prof. Dr. Carsten Hefeker ist Inhaber des Lehrstuhls für europäische Wirtschaftspolitik an der Universität Siegen.

Einführung des Rotationsprinzips

Der Einfluss der neuen Mitglieder auf die Geldpolitik im größeren Währungsraum ist aber auch deshalb eingeschränkt, weil eine grundsätzliche Revision der EZB-Entscheidungsfindung vorgesehen ist, wenn die Anzahl der Mitglieder auf mehr als 15 ansteigen wird. Nach einem vom Europäischen Rat angenommenen und von den Mitgliedstaaten ratifizierten Vorschlag der EZB ist vorgesehen, dass in einer zweistufigen Reform verschiedene Gruppen der aktuellen Mitglieder gebildet werden, innerhalb derer die einzelnen Staaten rotieren. Bis zu einer Größe von 21 Staaten werden zwei Gruppen gebildet, die aus den fünf größten Staaten (gemessen am BIP und der Größe des Bankensektors) und den restlichen Staaten bestehen. Die größere Gruppe wird vier bis fünf Stimmen erhalten, so dass die größeren Länder zu rund 80% der Zeit an den Entscheidungen beteiligt sind. Die andere Gruppe wird die restlichen Stimmen erhalten, die insgesamt auf 15 begrenzt sind, so dass sie zwischen 70 und 80% der Zeit stimmberechtigt sind. Erreicht die EWU eine Größe von mindestens 22 Mitgliedern, wird eine Teilung in drei Gruppen vorgenommen, wobei die erste Gruppe wiederum aus fünf Staaten mit vier Stimmen besteht, eine zweite die Hälfte der Mitglieder mit acht Stimmen umfasst, und die kleinsten Staaten mit drei Stimmen die dritte Gruppe bilden. Auch hier sind die größeren Staaten häufiger stimmberechtigt. Das Direktorium der EZB wird die ganze Zeit volles Stimmrecht (mit sechs Stimmen) behalten, so dass eine klare Konzentration der Entscheidungsfindung stattfindet in Richtung des Direktoriums und der großen Staaten. Damit folgt die EZB dem Vorbild der Bundesbank, die ebenfalls im Anschluss an die Erweiterung des Währungsgebietes durch die Vereinigung mit der ehemaligen DDR eine Konzentration der geldpolitischen Entscheidungen erlebte. So wurden die dann 16 Bundesländer in neun Gruppen zusammengefasst bei einer Vorstandsgröße von sechs Personen. So wie auch damals in Deutschland findet eine implizite Höhergewichtung des Direktoriums in der EZB statt. Damit ist sichergestellt, dass die neuen Mitglieder die bisherige Politik der Zentralbank nicht allzu sehr verändern können, da sie aufgrund ihrer geringen wirtschaftlichen Größe jeweils in die Gruppen mit geringer Wahlhäufigkeit fallen. Aufgrund des geringen wirtschaftlichen Gewichts werden sie zudem die Entwicklung der gesamten Eurozone nur geringfügig beeinflussen und deshalb relativ wenig Beachtung finden.

Von diesen formalen Aspekten abgesehen ist zu berücksichtigen, dass ein großer Teil der neuen Mitglieder ohnehin schon implizit Mitglied der Währungsunion ist durch die enge Bindung der heimischen Währung an den Euro. Dies gilt insbesondere für die kleineren Staaten (wie die baltischen Staaten und Slowenien), wenn auch nicht für Polen, Ungarn oder die Tschechische Republik. Diese implizite Mitgliedschaft in der EWU durch eine enge Bindung an den Euro und die

Geldpolitik der EZB schließt natürlich nicht aus, dass die Vertreter neuer Mitgliedsländer versuchen werden, auf die Geldpolitik der EZB Einfluss zu nehmen. Die Wahrscheinlichkeit dafür ist allerdings vermutlich relativ gering, da sich die jeweiligen Volkswirtschaften bereits an die EWU und den Verlust der Geldpolitik gewöhnt haben, was bei den größeren Mitgliedern so nicht gegeben war und ist.

Transmission der Geldpolitik wird unsicherer

Was sich allerdings wohl substantiell ändern wird in der Geldpolitik der EZB ist, dass sie sich aufgrund der unterschiedlichen Strukturen der neuen Mitglieder mit einer grundsätzlich größeren Divergenz in der Transmission der Geldpolitik auseinandersetzen muss (vgl. de Haan, Eijffinger und Waller 2005). Die EZB muss damit rechnen, dass sich ihre geldpolitischen Entscheidungen im Zweifelsfall in den neuen Mitgliedstaaten anders auswirken werden, als sie dies bislang beobachten kann. Während für die existierende EWU häufig konstatiert wird, dass die Transmission der Geldpolitik konvergiert ist und somit ganz ähnliche Wirkungen im gesamten Währungsgebiet hat, ist eine rasche Konvergenz für die neuen Mitglieder nicht unbedingt sofort zu erwarten. Bislang jedenfalls ist die Transmission in den Kandidatenländern noch anders als in der EWU und darüber hinaus auch unterschiedlich in den einzelnen Kandidatenländern.

Zwar ist klar, dass sich die Wirkung der Geldpolitik in den neuen Mitgliedstaaten früher oder später an die der anderen Staaten angleichen wird, aber dies wird eine geraume Zeit in Anspruch nehmen und kann nicht von Anfang an unterstellt werden. Mindestens für eine Übergangszeit wird damit zu rechnen sein, dass Unterschiede bestehen bleiben, was Auswirkungen auf die Politik der EZB haben muss (vgl. De Grauwe und Senegas 2004). Eine erhöhte Unsicherheit der Zentralbank über die Wirkung ihrer Politik in jedem einzelnen Mitgliedsland wird dazu führen, dass die Politik im Optimum weniger aktiv sein wird, als sie es bei geringerer oder keiner Unsicherheit wäre. Da die Zentralbank unsicher ist über die Wirkung ihrer Politik, ist es optimal, eine weniger aktive Politik zu verfolgen und die Maßnahmen eher vorsichtig zu dosieren. Denn eine zu aktive Politik wird kaum den Interessen aller Mitglieder gerecht werden können, da eine zu starke Änderung der Geldpolitik immer auch einige Mitgliedstaaten negativ treffen und zu mehr Variabilität der realwirtschaftlichen Größen führen wird. Diese grundlegende Einsicht ist natürlich auch der Grund, warum die EZB schon bisher eine weniger aktive Politik verfolgt hat, als dies in der Regel nationale Zentralbanken wie beispielsweise die amerikanische Zentralbank tun. Kritiker der EZB, die ihr bisweilen Untätigkeit und eine wenig beschäftigungsfreundliche Politik vorwerfen, übersehen dies oft. Ein größerer Währungsraum und eine größere Divergenz in der Wirkung der Geldpolitik werden also mit großer Wahrscheinlichkeit dazu

führen, dass sich die Zurückhaltung der EZB noch verstärken wird.

Rationales Verhalten der Tarifparteien und Unternehmen unterstellt, kann man davon ausgehen, dass diese die Verhaltensänderung der Zentralbank wahrnehmen und ihr Verhalten entsprechend anpassen werden. Lohn- und Preisänderungen sollten ebenfalls weniger großzügig ausfallen, da noch weniger auf eine Korrektur von aggressiven Lohn- und Preissteigerungen durch die Geldpolitik gerechnet werden kann. Ebenso wenig wird die Zentralbank etwaige Schocks im selben Ausmaß stabilisieren können, wie dies eine Zentralbank kann, die sich der Wirkungen ihrer Politik gewiss ist und die davon ausgehen kann, dass diese überall im Währungsgebiet gleich sein wird. Das aber impliziert, dass die Tarifparteien und Unternehmen ihrerseits für eine größere Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der Arbeits- und Gütermärkte sorgen müssen. Insofern gilt dann vermehrt für alle Teilnehmer an der EWU, was bereits vor der Einführung der EWU für jene Länder galt, die ihre Geldpolitik an der einer anderen Zentralbank ausgerichtet hatten: die Anerkennung der Tatsache, dass die Geldpolitik als Instrument nicht mehr zur Verfügung steht.

Unsicherheit über Reaktion der EZB

Dieser Prozess der Anerkennung des Verlustes der Geldpolitik sollte noch durch einen weiteren Faktor verstärkt werden. So wie größere Unsicherheit über die Wirkung der Geldpolitik zu einer weniger aktiven Politik seitens der Zentralbank führen sollte, so sollte eine ähnliche Reaktion im privaten Sektor auf die erhöhte Unsicherheit über das Verhalten der Zentralbank erfolgen. In jedem Fall werden die Vergrößerung des Zentralbankrats und vor allem der Übergang zum Rotationsprinzip mehr Unsicherheit über das Verhalten der EZB mit sich bringen (vgl. Servais 2006). Es ist momentan keineswegs klar, ob und wie die neuen Mitglieder die gemeinsame Entscheidungsfindung beeinflussen werden. Damit ist nicht gesagt, dass sie mehr oder weniger aggressiv sein werden als die alten Mitglieder, aber das vergrößerte Gremium wird eine andere Form von Interaktion zwischen den einzelnen Mitgliedern aufweisen als bisher. Insbesondere der Wechsel im formalen Entscheidungsfindungsprozess, der oben diskutierte wurde, bedeutet eine Phase der erhöhten Unsicherheit über das erwartete Verhalten der Zentralbank für die Marktteilnehmer zumal die stimmberechtigten Mitglieder sich periodisch ändern. Zwar weist die EZB selbst immer darauf hin, dass Entscheidungen bislang im Konsens getroffen werden, aber ob dies später noch der Fall ist, kann zumindest als unsicher gelten. In jedem Fall ist damit zu rechnen, dass die Erweiterung eine neue Form der Entscheidungsfindung implizieren und damit auch die Entscheidungen über die Geldpolitik beeinflussen kann. Zumindest aus der Sicht von Beobachtern wird

also anfangs erhöhte Unsicherheit bestehen, so wie Beobachter anfangs auch unsicher über das Verhalten der neu gegründeten EZB waren und erst nach einiger Zeit genauere Vorstellungen über die Präferenzen und das Verhalten der neuen Institutionen bilden konnten (vgl. Goldberg und Klein 2005).

Diese erhöhte Unsicherheit über die Verhaltensweise der EZB sollte wiederum Rückwirkungen auf das Verhalten von Tarifparteien und Unternehmen haben. Erhöhte Unsicherheit über die Reaktionsfunktion der Zentralbank sollte zu anderem Verhalten bei den Tarifparteien führen, ähnlich wie Unsicherheit auch die Geldpolitik beeinflusst. In beiden Fällen kann man davon ausgehen, dass das Lohnsetzungsverhalten sich anpassen und weniger aggressiv werden wird. Empirische Untersuchungen zeigen immerhin, dass eine erhöhte Unsicherheit über die Reaktionsfunktion der Zentralbank generell zu eher niedrigeren Lohnabschlüssen führt (vgl. Grüner, Hayo und Hefeker 2005).

Aber nicht nur die Tarifparteien sollten diesen Aspekt in Betracht ziehen. Zu erwarten ist, dass auch die Regierungen der Mitgliedstaaten auf den Verlust der Geldpolitik mit einer stärkeren Deregulierung und einer erhöhten Flexibilisierung der Ökonomie reagieren (vgl. Hefeker 2006). Eine erhöhte Unsicherheit über das Verhalten der Geldpolitik sollte in jedem Fall zu einer stärkeren Konzentration der Politik auf die Alternativen zur Geldpolitik führen und zu einer erhöhten Bereitschaft, notwendige strukturelle Reformen anzugehen.

Dieses Ergebnis hat zugleich eine wichtige Implikation für die Debatte über Zentralbanktransparenz, in der der EZB häufig vorgeworfen wird, zu wenig transparent in ihrer Entscheidungsfindung zu sein. Während sicher viel für die Nachvollziehbarkeit von Entscheidungen der Zentralbank spricht, legt das Argument der positiven Effekte von Unsicherheit auf Flexibilität und Reformbereitschaft nahe, die Transparenz einer Zentralbank nicht notwendigerweise zu maximieren.

Notwendigkeit alternativer Anpassungsmechanismen

Die Erweiterung der EWU wird also vor allem die Konsequenz haben, dass aus verschiedenen Gründen die Geldpolitik noch weniger als bisher versuchen kann, systematisch auf Verzerrungen in den beteiligten Ökonomien zu reagieren und zu wenig Beschäftigung durch eine aktive Geldpolitik zu bekämpfen. Aber auch die Stabilisierungsfunktion der Geldpolitik wird eher geringer ausfallen, als dies bisher der Fall war, so dass die beteiligten Staaten eher anfälliger für ökonomische Schwankungen werden. Dies wiederum wird vom privaten Sektor relativ rasch realisiert werden, so wie auch die Einführung des Euro im ersten Schritt zu den entsprechenden Anpassungen geführt hat, was sich vor al-

lem in deutlich geringeren Lohnsteigerungen in den letzten Jahre gezeigt hat (vgl. Posen und Gould 2006). Anpassungsprobleme für die jetzigen Mitglieder werden vermutlich eher gering sein in den jetzigen Mitgliedsländern, da sie sich bereits an den Verlust der Geldpolitik gewöhnen konnten und dies, trotz bisweilen gehörter anderer Kommentare, wohl auch weitgehend akzeptiert haben. Anpassungsprobleme werden, wenn überhaupt, bei denen entstehen, die noch nicht auf den Verlust der Geldpolitik vorbereitet sind. Dies betrifft vor allem die größeren der Beitrittskandidaten und weniger jene, deren Aufnahme kurz bevorsteht, da letztere in der Regel schon seit längerem eng an den Euro gebunden sind. Aufgrund der geringen Größe dieser Länder ist auch nicht unbedingt zu erwarten, dass sie in Zukunft in den Überlegungen der EZB eine große Rolle spielen werden. Das wird anders sein für Länder wie Polen oder Ungarn, wenn sie eines späteren Tages der EWU beitreten werden. Hier ist vermutlich am ehestens mit Übergangsproblemen zu rechnen, die sich aus dem Übergang der Geldpolitik an die EZB ergeben werden.

Und entsprechend folgt auch für die jetzigen Mitgliedsländer, dass sie sich auf eine noch weniger aktive Geldpolitik einzustellen und alternative Anpassungsmechanismen zu betonen haben. Insbesondere die größeren Länder der Eurozone haben allerdings erkennbar noch längst nicht alle nötigen Schritte unternommen, um den Verlust der Geldpolitik problemlos verkraften zu können. Die Erweiterung der EWU wird aber den Anpassungsdruck noch weiter verstärken. Sie wird im idealen Fall zum Katalysator der nötigen Änderungen werden und im ungünstigsten Fall zu kostspieligen Anpassungsproblemen im Übergang führen.

Literatur

- De Grauwe, P. und M. Senegas (2004), »Monetary Policy Transmission Asymmetries: Some Implications for EMU and its Enlargement«, *Journal of Common Market Studies* 42, 757–775.
- de Haan, J., S. Eijffinger und S. Waller (2005) *The European Central Bank: Credibility, Transparency and Centralization*, MIT-Press, Cambridge.
- Goldberg, L. und M. Klein (2005), »Establishing Credibility: Evolving Perceptions of the European Central Bank«, NBER Working Paper 11792.
- Grüner, H., B. Hayo und C. Hefeker (2005), »Monetary Policy Uncertainty and Unionized Labor Markets«, European Central Bank Working Paper 490.
- Hefeker, C. (2006), »EMU Enlargement, Policy Uncertainty and Economic Reforms«, CESifo Working Paper 1767.
- Kenen, P. und E. Meade (2003), »EU Accession and the Euro: Close Together or Far Apart?«, International Economic Policy Briefs 03-9, Institute for International Economics.
- Posen, A. und D. Gould (2006), »Has EMU Had Any Impact on the Degree of Wage Restraint?«, Institute for International Economics, Working Paper 06/6.
- Servais, D. (2006), »The Future Voting Modalities of the ECB Governing Council«, Oesterreichische Nationalbank, *Proceedings of Workshops* (7), 246–264.



Jarko Fidrmuc*

Osterweiterung der Eurozone aus der Sicht der Theorie der optimalen Währungsräume: Was nun?

Verspäteter Schnellzug in die WWU?

Bereits vor der Osterweiterung der Europäischen Union (EU) drückten neue Mitgliedstaaten ihr großes Interesse an einer vollberechtigten Mitgliedschaft einschließlich der Teilnahme an der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) aus. Schon kurze Zeit nach der Osterweiterung im Mai 2004 nahmen sieben neue Mitgliedstaaten (Slowenien, Estland und Litauen in Sommer 2004, gefolgt von Zypern, Lettland, Malta und der Slowakei im Laufe des Jahres 2005) am Wechselkursmechanismus II (WKM II) teil, der als Vorstufe für die Euroeinführung gilt. In den meisten Ländern wurden die Vorbereitungen für die Euroeinführung durch wachsende Probleme bei der Konsolidierung der öffentlichen Finanzen (vor allem in Ungarn und in der Tschechischen Republik, die deshalb auch die Teilnahme am WKM II verschoben haben) oder durch Inflationsbekämpfung (vor allem in den baltischen Ländern) deutlich verzögert. Von den ersten drei WKM-Ländern (Slowenien, Estland und Litauen) qualifizierte sich dementsprechend nur Slowenien für eine Einführung des Euro im Januar 2007.

Die Osterweiterung der EU beschleunigte allgemein die Wirtschaftsdynamik in den neuen Mitgliedstaaten, wovon nicht nur diese, sondern auch die bisherigen EU-Mitgliedstaaten profitieren können. Kurz- sowie langfristig reduziert diese Entwicklung den Einwanderungsdruck. Aus der Sicht der traditionellen Theorie der optimalen Währungsräume stellt sich aber die Frage, ob unterschiedliche Wirtschaftszyklen bei einem Verlust der monetären Unabhängigkeit nicht zu Wohlfahrtsverlusten führen können. Der aktuelle Inflations-

druck sowie der Kreditboom in der Region deuten in diese Richtung. In der Literatur wird aber gleichzeitig betont, dass die Möglichkeiten von kleinen und offenen Volkswirtschaften für die Gestaltung der eigenen Geldpolitik nur beschränkt sind. Dies gilt insbesondere für die neuen Mitgliedstaaten (vgl. Crespo-Cuaresma und Wójcik 2006).

Demgegenüber wird oft die populäre These vertreten, dass auch die neuen Mitgliedstaaten vermutlich die Kriterien der Theorie der optimalen Währungsräume ex post erfüllen werden, auch wenn sie sie ex ante noch verletzen (vgl. Frankel und Rose 1997; De Grauwe und Mongelli 2005). Deshalb empfehlen einige Autoren eine schnelle Osterweiterung der Eurozone (vgl. Frankel 2004; Maurel 2004; Babetskii 2005), die möglicherweise den erreichten Grad der Synchronisation der Wirtschaftszyklen nicht berücksichtigt. Der ursprüngliche Optimismus der neuen EU-Mitgliedstaaten bezüglich der Euroeinführung bezog sich vor allem auf diese Endogenitätshypothese der Kriterien der optimalen Währungsräume.

Diese Argumentation wurde durch den dynamischen Anstieg des Außenhandels zwischen den bisherigen und neuen Mitgliedstaaten (vgl. Bussière, Schnatz und Fidrmuc 2005) gestützt. Die steigende Spezialisierung, z.B. infolge der erhöhten Investitionen durch die Automobilindustrie, kann aber auch in eine entgegengesetzte Richtung wirken (vgl. Krugman 1993). Andere Analysen der internationalen Synchronisation der Wirtschaftszyklen berufen sich immer mehr auf die Bedeutung der Finanzströme (vgl. Imbs 2004), wobei die neuen Mitgliedstaaten noch immer Nachholbedarf bei der Entwicklung des Finanzsektors aufweisen. Darüber hinaus verringert die Rigidität der Arbeitsmärkte das Ausmaß der Synchronisation der Wirtschaftszyklen. Dabei sehen wir, dass – außer einiger Ausnahmen – die Beschränkungen am Arbeitsmarkt der neuen Mitgliedsländer tendenziell zunehmen (vgl. Riboud et al. 2002). Die neuen Mitgliedstaaten werden auf ihrem Weg in die EU reicher, aber die ungünstige demographische Entwicklung macht ihre Arbeitsmärkte inflexibler. Somit kann die Analyse der Wirtschaftszyklen in der EU sowie in den neuen Mitgliedstaaten wichtige Aufschlüsse liefern – nicht nur für die einmalige Entscheidung der Euroeinführung, sondern auch für das optimale Timing.

Vergleich der neuen Mitgliedstaaten mit ausgewählten Kohäsionsländern

Vielleicht bleibt auch aus diesem Grund das Interesse an Analysen der Wirtschaftszyklen der neuen Mitgliedstaaten sowie der Eurozone besonders hoch. Fidrmuc und Korhonen (2006) untersuchen in einer Meta-Analyse, d.h. in einem quantitativen Überblick der bestehenden Literatur zu diesem Thema, 35 Publikationen mit über 450 Schätz-

* Prof. Dr. Jarko Fidrmuc lehrt an der volkswirtschaftlichen Fakultät der Universität München und an der Comenius University Bratislava.

zern der Korrelation der Wirtschaftszyklen der einzelnen neuen Mitgliedstaaten mit der Eurozone (bzw. mit ausgewählten Ländern der Eurozone). Das höchste Interesse zeigt sich für die Tschechische Republik bzw. für Ungarn (58 Schätzer der Korrelation) und weitere zentraleuropäische Länder. Möglicherweise ist es für die aktuelle Diskussion charakteristisch, dass gerade diese Länder neuerdings ihre Absichten zur Euroeinführung deutlich aufgeschoben haben.

Die Meta-Analyse in unserer früheren Arbeit zeigt, dass in der Fachliteratur die größten Erwartungen für einen hohen Synchronisationsgrad der Wirtschaftszyklen mit der Eurozone für Ungarn, Slowenien und Polen vorliegen. Mit Ausnahme von Slowenien zeigen die nächsten Kandidaten für die Euroeinführung eine relativ niedrigere Synchronisation. Im Durchschnitt fanden wir nur für Litauen negative Werte.

Obwohl die Theorie der optimalen Währungsräume eine hohe Korrelation der Wirtschaftszyklen innerhalb einer Währungsunion als ein entscheidendes Kriterium sieht, fehlen uns potentielle Schwellenwerte für die Beurteilung der Beitrittsfähigkeit. Die bisherigen Erfahrungen zu sieben Jahren WWU zeigen, dass die Euroeinführung in keinem der Mitgliedsländer von größeren Wirtschaftsprobleme begleitet wurde. Deshalb können wir die Werte der Synchronisation dieser Länder mit der Eurozone als geeignete Bezugswerte für die neuen Mitgliedstaaten nehmen. Die relativ kleinen Kohäsionsländer Griechenland, Portugal und Irland entsprechen außerdem sowohl in der Wirtschaftsgröße als auch in der geographischen Lage in der »Peripherie« der EU der relativen Position der neuen Mitgliedstaaten innerhalb der EU.

Für diese Vergleiche spricht außerdem, dass die meisten Studien auch die Synchronisation von ausgewählten Kohäsionsländern publizieren. Das ermöglicht uns, nicht nur den

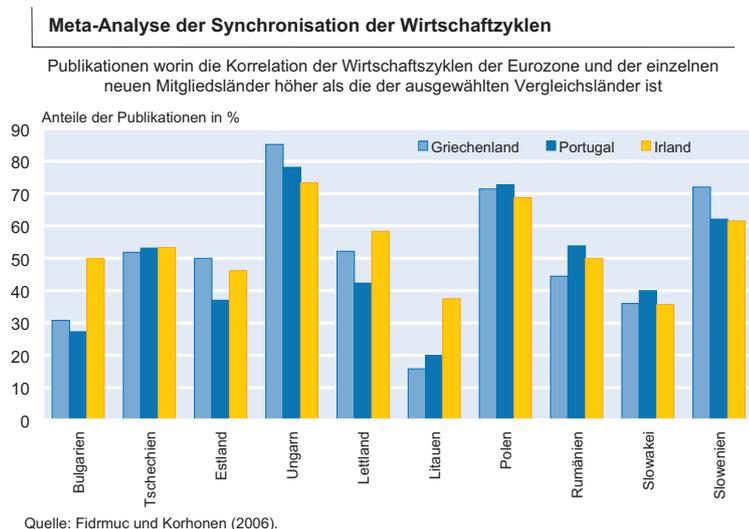
Wert der Synchronisation der Wirtschaftszyklen in den neuen Mitgliedstaaten zu untersuchen, sondern dabei auch ihre Position bei gleicher Methodologie zu mindestens einem der drei Kohäsionsländer zu berücksichtigen. Wenn die publizierten Ergebnisse zeigen, dass ein bestimmtes Kandidatenland eine höhere Synchronisation der Wirtschaftszyklen als z.B. Irland erreicht, können wir davon ausgehen, dass sich die gemeinsame Geldpolitik der Europäischen Zentralbank ähnlich wie bisher in Irland auf das untersuchte Land auswirken dürfte. Die Anteile der Studien, die eine höhere Korrelation der Wirtschaftszyklen für die einzelnen neuen Mitgliedstaaten als für die Vergleichsländer fanden, werden in der Abbildung gezeigt.

Die Ergebnisse bestätigen für einige neue Mitgliedsländer einen hohen Synchronisationsgrad der Wirtschaftszyklen mit der Eurozone (zumindest im Vergleich zu den ausgewählten Kohäsionsländern). Wie bisher angenommen, zeigt Ungarn den höchsten Vorsprung bei diesem Kriterium, dicht gefolgt von Polen und Slowenien. In der Literatur finden wir eine allgemeine Übereinstimmung darüber, dass sich diese Länder besser für die Teilnahme an der WWU eignen als die ausgewählten Kohäsionsländer. Demgegenüber kommt bei der Einschätzung des Vorbereitungsgrads der Tschechischen Republik sowie der Slowakei nur jede zweite Studie zum Ergebnis, dass das Niveau der Kohäsionsländer bereits erreicht worden wäre. Für Litauen und das aktuelle Beitrittsland Bulgarien ist es nur jede dritte Studie. Für eine frühzeitige Euroeinführung in diesen Ländern liefert die bisherige Erfahrung der WWU keine Anhaltspunkte.

Brauchen wir die Theorie der optimalen Währungsräume?

Insgesamt zeigen damit die bisher publizierten Untersuchungsergebnisse ein geteiltes Bild des Erweiterungsprozesses der Eurozone. Einerseits ist Slowenien ein Vorreiter sowohl bei der Umgestaltung der Maastricht-Kriterien als auch bei der Erfüllung der Konvergenz der Wirtschaftszyklen. Andererseits zeigen die Länder Ungarn und Polen, die bereits einen hohen Synchronisationsgrad der Wirtschaftszyklen erreicht haben und daher nur geringfügige Wohlfahrtskosten der Euroübernahme befürchten müssen, ein verhältnismäßig moderates Interesse am Beitritt zur Eurozone. Gerade auch deshalb, weil weitere Kriterien (vor allem Fiskalkriterien) ihre Wirtschaftspolitik zusätzlich beschränken würden.

Die Unterschiede können sicherlich auch anhand weiterer Faktoren erklärt werden, einschließlich der innen- und außenpoliti-



Euroeinführung aus der Sicht der Theorie der optimalen Währungsräume

	OCA	Geplante Euroeinführung	
	Ranking	ursprünglich ^{a)}	aktuell ^{b)}
Ungarn	1	2007	2010
Slowenien	2	2007	2007
Polen	3	2007	2011
Estland	4	2007	2008
Tschechien	5	2010	nach 2015
Lettland	6	2008	2008
Slowakei	7	2009	2009
Litauen	8	2007	2008
Einfache Korrelation		- 0.29	0.24
Spearman-Rankkorrelation		- 0.46	0.10
Kendall's Tau-b		- 0.36	0.04

^{a)} Nationale Angaben (etwa im Jahr 2004). – ^{b)} Untere Grenze der aktuellen nationalen Angaben.

Quelle: Fidrmuc und Korhonen (2006).

schen Entwicklung. Aber ist der erste Eindruck des Widerspruchs zwischen der Wirtschaftszyklensynchronisation und den Integrationsaussichten so grundlegend falsch? Die Tabelle vergleicht die beabsichtigten Beitrittsjahre zur Eurozone (vor dem EU-Beitritt und heute) und das OCA-Ranking von Fidrmuc und Korhonen. Es zeigt sich, dass die ursprünglichen Pläne mit der Theorie der optimalen Währungsräume negativ korreliert waren. Durch die erneuten Anpassungen der angestrebten Euroübernahmen wurde zwar nur eine kleine, aber doch eine positive Rankkorrelation der Integrationspolitik mit der volkswirtschaftlichen Theorie erreicht.

Was nun?

Nicht nur die neuen Mitgliedstaaten in Osteuropa zögern mit der Übernahme des Euro. Auch Dänemark, Großbritannien und Schweden zeigen sich mit ihrer Warteposition mehr als zufrieden. Für die bisherigen Mitgliedstaaten war die Euroeinführung insgesamt ein Erfolg. Wir müssen uns trotzdem die Frage stellen, ob die währungspolitische Integration in Europa optimal gestaltet wird. Statt einer Liberalisierung der Arbeitsmärkte in der EU werden sowohl die Beitrittskandidaten durch die Maastricht-Kriterien als auch die Euroländer durch den Wachstums- und Stabilitätspakt in ihrer Wirtschaftspolitik stark eingeschränkt. Die Übernahme des Euro bedeutet deshalb nicht nur den Verlust der geldpolitischen Unabhängigkeit, sondern de facto auch die Aufgabe der eigenen Fiskalpolitik. Die volkswirtschaftlichen Vorteile dieser Beschränkungen werden oft in Frage gestellt (vgl. Wyplosz 2006).

Literatur

- Babetskii, I. (2005), »Trade Integration and Synchronization of Shocks: Implications for EU Enlargement«, *Economics of Transition* 13, 105–138.
- Bussière, M., J. Fidrmuc und B. Schnatz (2005), »Trade Integration of Central and South Eastern European Countries: Lessons from a Gravity Model«, Working Paper 545, European Central Bank, Frankfurt, <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp545.pdf>.
- Crespo Cuaresma, J. und C. Wójcik (2006), »Measuring monetary independence: Evidence from a group of new EU member countries«, *Journal of Comparative Economics* 34, 24–43.
- De Grauwe, P. und F.P. Mongelli (2005), »Endogeneities of Optimum Currency Areas: What Brings Countries Sharing a Single Currency Closer Together?«, Working Paper 468, European Central Bank, Frankfurt, <http://ssrn.com/abstract=691864>.
- Fidrmuc, J. und J. Korhonen (2006), »Meta-analysis of the business cycle correlation between the euro area and the CEECs«, *Journal of Comparative Economics* 34, 518–537.
- Frankel, J.A. (2004), »Real Convergence and Euro Adoption in Central and Eastern Europe: Trade and Business Cycle Correlations as Endogenous Criteria for Joining EMU«, Working Paper 04-039, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, <http://ssrn.com/abstract=601927>.
- Frankel, J.A. und A.K. Rose (1997), »Is EMU More Justifiable Ex Post than Ex Ante?«, *European Economic Review* 41, 753–760.
- Imbs, J. (2004), »Trade, Finance, Specialization, and Synchronization«, *Review of Economics and Statistics* 86, 723–734.
- Krugman, P.R. (1993), »Lessons of Massachusetts for EMU«, in: F. Torres und F. Giavazzi (Hrsg.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press und CEPR, Cambridge, 241–261.
- Maurel, M. (2004), »Financial Integration, Exchange Rate Regimes in CEECs, and Joining the EMU: Just Do It ...«, Working Paper 650, William Davidson Institute, Michigan, <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp650.pdf>.
- Riboud, M., C. Sánchez-Páramo und C. Silva-Jáuregui (2002), »Does Euro-sclerosis Matter? Institutional Reform and Labor Market Performance in Central and Eastern European Countries in the 1990s«, Social Protection Discussion Paper 0202, World Bank, Washington, <http://siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/Resources/SP-Discussion-papers/Labor-Market-DP/0202.pdf>.
- Wyplosz, C. (2006), »European Monetary Union: The Dark Sides of a Major Success«, *Economic Policy*, April, 207–261.



Gunther Schnabl*

Der Wille zu mehr Reformen wird entscheidend sein

Im Laufe des Jahres 2006 wurden bezüglich der Europäischen Währungsunion (EWU) weitere Veränderungen eingeleitet. Slowenien qualifizierte sich als 13. Mitglied für die EWU und wird am 1. Januar 2007 beitreten. Bulgarien und Rumänien wurde der Beitritt zur Europäischen Union (EU) zum gleichen Zeitpunkt gewährt, so dass die Anzahl der potentiellen Eurokandidatenländer auf 14 anwachsen wird. Während Bulgarien bereits sein Interesse an einem zeitigen EWU-Beitritt bekundet hat, ist Rumänien erst kürzlich zu einem Inflationsziel und damit tendenziell zu einem flexiblen Wechselkurs übergegangen.

Auch bei den etablierten EU-Mitgliedern, die noch nicht der Eurozone beigetreten sind, sind die Zielsetzungen sehr unterschiedlich. Dänemark, Estland, Lettland, Litauen, Malta, die Slowakische Republik und Zypern sind dem Europäischen Wechselkursmechanismus II (WKM II) beigetreten, der eine notwendige Vorstufe zur EWU-Mitgliedschaft ist. Die meisten WKM-II-Mitglieder wollen so schnell wie möglich der Eurozone beitreten. Dem Antrag von Litauen wurde in Frühjahr 2006 aber wegen zu hoher Inflation nicht stattgegeben. Estland hat wegen zu hoher Inflation vorläufig auf den Antrag verzichtet.

Die zweite Gruppe der Eurokandidatenländer steht einer baldigen EWU-Mitgliedschaft skeptisch gegenüber. Allen voran haben sich Großbritannien und Dänemark die Möglichkeit zur Nichtmitgliedschaft in der EWU vertraglich ausbedungen. Demgegenüber sind alle anderen EU-Mitglieder verpflichtet, den Euro einzuführen. Diese können jedoch den Zeitpunkt beliebig nach hinten verschieben, indem sie – wie z.B. Schweden – die Maastricht-Kriterien für die EWU-

Mitgliedschaft »vorsätzlich« nicht erfüllen. Auch die größeren Beitrittsländer des Jahres 2004 (Polen, Ungarn und die Tschechische Republik) haben ihre Europläne deutlich nach hinten verschoben.

Ebenso divergieren im Lager der Euroländer die Meinungen über die Vor- und Nachteile der Währungsunion. Insbesondere an der Peripherie der EWU wie z.B. in Spanien oder Irland wird der Euro als Fundament des wirtschaftlichen Erfolges gesehen. Dagegen herrscht vor allem in großen EWU-Ländern Unzufriedenheit, da der Druck zu mehr Flexibilität zugenommen hat. Beispielsweise konnte Italien in der Vergangenheit steigende Löhne durch eine Abwertung der Lira ausgleichen. Seit der Einführung des Euro hat Lohndruck die internationale Wettbewerbsfähigkeit der italienischen Volkswirtschaft untergraben. Die Folge sind ein schwacher Exportsektor und steigende Leistungsbilanzdefizite, die nur durch schmerzhafteste Produktivitätssteigerungen und reale Lohnsenkungen ausgeglichen werden können.

Die Kosten-Nutzen-Analyse ist damit sowohl für die Beitrittskandidaten als auch für die EWU-Mitglieder komplex. Die sukzessive Erweiterung der Währungsunion kann zu mehr oder weniger Wachstum und mehr oder weniger Inflation führen. Dies wird im Wesentlichen davon abhängen, inwiefern die Währungsunion als Katalysator für Strukturreformen dienen kann.

Der Beitrittsmechanismus zur Währungsunion ist so gestaltet, dass die wichtigsten Entscheidungen zur Erweiterung in den Beitrittsländern getroffen werden. Sind alle Kriterien erfüllt, dann werden die Kandidaten quasi »automatisch« aufgenommen. Nur wenn die Maastricht-Kriterien klar verletzt werden oder in Grenzfällen wie jüngst in Litauen, kann der Zutritt verweigert werden.

In der akademischen Diskussion um die Vor- und Nachteile eines EWU-Beitritts steht Mundells Theorie der optimalen Währungsräume im Mittelpunkt. Dieser empfiehlt die Mitgliedschaft in der Währungsunion, wenn die Wahrscheinlichkeit unterschiedlicher Wirtschaftsentwicklungen, so genannter asymmetrischer Schocks, gering ist. Diese Schocks können zwar in Mundells Modellrahmen durch Lohnflexibilität und Arbeitsmobilität ausgeglichen werden, die Arbeitsmärkte in den meisten EU-Ländern scheinen jedoch zu rigid für diese Option.

Die Zurückhaltung Großbritanniens gegenüber der Währungsunion dürfte gut mit der Theorie der optimalen Währungsräume zu erklären sein. Im Gegensatz zu den EWU-Kernländern verläuft der Konjunkturzyklus auf der Insel anders. Hinzu kommt das Trauma der Krise des Europäischen Währungssystems I (1992/93). Der asymmetrische Schock der deutschen Wiedervereinigung und die Weigerung der Deutschen Bundesbank, die Geldpolitik mit den EWS-Part-

* Prof. Dr. Gunther Schnabl lehrt am Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität Leipzig.

nen abzustimmen, katapultierte die Briten damals nach sehr kurzer Zeit wieder aus dem Wechselkursmechanismus. London wird deshalb nur ungern die geldpolitische Autonomie nach Frankfurt abgeben, obwohl das britische Finanzministerium deutliche Handelsgewinne im Falle eines EWU-Beitritts prognostiziert. Ähnliche Erwägungen mögen in Schweden eine Rolle spielen, so dass im Westen und Norden der EWU eine Erweiterung in naher Zukunft unwahrscheinlich ist.

Hingegen ist im Osten Europas der Euro attraktiv. Die Wahrscheinlichkeit asymmetrischer Schocks ist zwar innerhalb der EU-27 nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungsstufen hoch. Dennoch verfolgen die meisten mittel- und osteuropäischen Länder bereits stabile Wechselkurse gegenüber dem Euro. In den kleinen und offenen Volkswirtschaften wird – wie McKinnon in seiner Erweiterung der Theorie der optimalen Währungsräume argumentiert hat – Festkursen ein stabilisierender Einfluss zugeschrieben. Sieben der zehn neuen Mitgliedstaaten von 2004 sind bereits dem WKM II als »Warteraum« zur Währungsunion beigetreten.

Dies hat im Wesentlichen drei Gründe. Erstens ist seit Beginn des Transformationsprozesses die EU-15 zum wichtigsten Handelspartner Mittel- und Osteuropas herangewachsen. (Unwiderruflich) feste Wechselkurse senken die Transaktionskosten und erhöhen die Preistransparenz für den innereuropäischen Handel. Die internationale Arbeitsteilung und die damit verbundenen positiven Wachstumseffekte werden weiter verstärkt. Allerdings ist das Ausmaß dieser Handelseffekte umstritten, und sie werden sich erst über einen längeren Zeitraum abzeichnen.

Kurzfristig sind die Kapitalmärkte wichtiger. Aufgrund der relativ niedrigen Pro-Kopf-Einkommen, einer langen Periode von makroökonomischer Instabilität in den neunziger Jahren und kleiner Ländergrößen sind die mittel- und osteuropäischen Kapitalmärkte unterentwickelt. Dies drückt sich im Allgemeinen in fehlenden (teueren) Instrumenten zur Absicherung von Währungsrisiken sowie in hohen Risikoprämien auf das Zinsniveau aus. Beide Faktoren waren für lange Zeit ein Hindernis für den wirtschaftlichen Aufholprozess der Region.

Dies hat sich mit dem EU-Beitritt geändert. Die Übernahme des *Acquis Communautaire* erforderte seit den späten neunziger Jahren einen makroökonomischen Stabilisierungsprozess, der Mittel- und Osteuropa für ausländische Kapitalanleger, insbesondere aus dem Eurogebiet, attraktiv machte. Die Region profitierte von langfristigen Kapitalzuflüssen, oft in Form von Übernahmen in den Industrie- und Finanzsektoren. Diesen folgten Zuflüsse von kurzfristigem Kapital, meist als Bankkredite.

Das Ergebnis waren schnell sinkende Zinsen, die Investitionen, Konsum und Wachstum beschleunigten. Dieser Effekt

war aus zwei Gründen in den Ländern besonders ausgeprägt, die feste Wechselkurse gegenüber dem Euro verfolgen. Einerseits sank das Wechselkursrisiko für die Anleger aus der Eurozone. Andererseits wurden Aufwertungen der inländischen Währungen bei Nettokapitalzuflüssen vermieden, die – wie zeitweise in Polen – das Wachstum ausgebremst hätten.

Mit dem Beitritt zur Eurozone bietet sich eine Chance, die für *Aufstrebende Märkte* einmalig ist. Die geldpolitische Reputation und damit das stabile Niedrigzinsniveau der Europäischen Zentralbank (EZB) können auf Dauer gesichert werden. Das Wechselkursrisiko einer steigenden Auslandsverschuldung, das entsteht, weil die Auslandskredite in unterentwickelten Kapitalmärkten überwiegend in Auslandswährung (hier Euro) denominiert sind, kann von einem Tag auf den anderen eliminiert werden. Die Gefahr von *Zwillingskrisen*, wie sie in *Aufstrebenden Märkten* immer wieder kehren, wäre für immer gebannt.

Schließlich helfen integrierte Kapitalmärkte – wie Mundell in späteren Arbeiten zur Währungsunion argumentiert hat – das Risiko asymmetrischer Schocks abzdämpfen. Werden in einer Währungsunion Aktien, Wertpapiere und Kredite nicht nur von In-, sondern auch von Ausländern gehalten, so werden die Risiken (Vorteile) einer Rezession (eines Booms) von In- und Ausländern getragen. Unwiderruflich feste Wechselkurse begünstigen somit einen Versicherungsmechanismus gegen asymmetrische Schocks bzw. unterschiedliche Konjunkturzyklen.

Trotz dieser klaren Vorteile, die sich für die kleinen Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas in höheren Wachstumsraten zeigen würden, zögern vor allem die größeren Länder in der Region. Die Ursache liegt nicht primär – wie im Falle Großbritanniens – in der Angst vor dem Verlust der geldpolitischen Autonomie begründet. Vielmehr wird befürchtet, dass die Verlagerung der geldpolitischen Kompetenz nach Frankfurt mehr fiskalpolitische Flexibilität und Disziplin erfordert.

In den vergangenen fünf Jahren lagen die jährlichen Budgetdefizite in Polen, der Tschechischen Republik und Ungarn oft deutlich über dem Maastricht-Grenzwert von 3%. Für die Währungsunion wären weit niedrigere strukturelle Defizite erforderlich, die nur über strenge Ausgabenzurückhaltung erreicht werden können. Diese sind unpopulär, so dass der Wechselkurs als Anpassungsinstrument für unterschiedliche Konjunkturverläufe und Wirtschaftspolitiken dient. Der Preis sind Wachstumseinbußen aufgrund höherer Risikoprämien auf die realen Zinsen sowie produktivitätsgetriebener Aufwertungsdruck, der die Exporte bremst.

Trotz des Zögerns einer beträchtlichen Anzahl von Eurokandidaten und trotz der strukturell höheren Inflationsraten in

Mittel- und Osteuropa, die durch den wirtschaftlichen Aufholprozess (Balassa-Samuleson-Effekt) bedingt sind, dürfte die europäische Währungsunion über die Zeit hinweg wachsen. Die Europäische Zentralbank hat sich bereits darauf vorbereitet, indem sie einen neuen Abstimmungsmechanismus für eine kontinuierlich wachsende Zahl von Mitgliedern im Zentralbankrat festgelegt hat.

Ob die alten und neuen EWU-Mitglieder von den Erweiterungen profitieren werden, hängt von zahlreichen Faktoren ab. Die Wachstumsgewinne in den Beitrittsländern werden nicht zuletzt aufgrund der unumgänglichen Strukturanpassungen groß sein. Unbestritten sind auch die Vorteile niedriger Transaktionskosten für den innereuropäischen Handel. Ebenso dürfte der wachsende Eurokapitalmarkt große Vorteile bringen. Die Diversifizierungsmöglichkeiten für Kapitalanlagen steigen und die Handelsmargen sinken. Die Verschränkung von Kapitalströmen hilft, die Lasten unterschiedlicher Konjunkturentwicklungen auszugleichen.

Die Vertiefung der Eurokapitalmärkte in Verbindung mit der Stabilität des Euro macht die gemeinsame Währung auch international attraktiv. Im privaten Zahlungsverkehr ist die Bedeutung des Euro als Fakturierungs-, Anlage- und Verkehrswährung seit seiner Einführung stetig angestiegen. Auf öffentlicher Ebene hat das Gewicht des Euro als Anker-, Interventions- und Reservewährung zugenommen. Dies gilt nicht nur für die Länder, die in den europäischen Integrationsprozess eingebunden sind. Zuletzt hat auch die russische Zentralbank ihre 100%ige Dollarbindung auf einen Währungskorb mit steigendem Euroanteil umgestellt. In Ostasien und im mittleren Osten halten sich Gerüchte über einen steigenden Anteil des Euro an den Währungsreserven. Für die Eurozone bedeutet dies langfristig steigende Seigniorage-Einnahmen, wenn man Eurobargeld im Ausland zirkuliert, und ein niedrigeres Zinsniveau, wenn die Eurobondkäufe ansteigen. Diese Vorteile würden nochmals deutlich zunehmen, wenn Großbritannien Teil der Eurozone würde.

Der wesentliche Nachteil einer größeren Eurozone für die europäische Wirtschaft ist die steigende Heterogenität. Die Unzufriedenheit über die einheitliche Geldpolitik der EZB wird zunehmen. Da die Zinspolitik der EZB auf den harmonisierten europäischen Verbraucherpreisindex ausgerichtet wird, wäre für die Hochwachstumsländer an der östlichen Peripherie das Zinsniveau tendenziell zu niedrig. Dies gilt auch deshalb, da im zukünftigen Abstimmungsmechanismus im EZB-Rat (gemessen am BIP und den Finanzmärkten) kleine Länder weniger oft Stimmrecht haben.

Das vergleichsweise niedrige Zinsniveau könnte reichliche Liquidität in die kleinen, schnell wachsenden Länder spülen. Die Folge könnten – wenn die Finanzpolitik nicht gegensteuert – Spekulationsblasen auf den Aktien- und Immobilienmärkten sein, wie sie derzeit im Süden, Westen und Osten der EWU

wohl schon zu beobachten sind. Es käme zu schmerzhaften Anpassungsprozessen, wenn die Blasen platzen.

Auch wenn das wirtschaftliche Gewicht der neuen Mitgliedstaaten und damit das Gewicht am harmonisierten Verbraucherpreisindex des Eurogebiets relativ gering sein werden, würde im Zentrum der Eurozone, vor allem in den großen Eurokernländern Deutschland, Frankreich und Italien, die zur Wachstumsschwäche tendieren, der Zins tendenziell als zu hoch empfunden. Das Wachstum bliebe schwach, und der Druck zu unpopulären Strukturreformen, vor allem in den Arbeitsmärkten und Sozialsystemen, würde weiter steigen.

Die langfristigen Auswirkungen einer EWU-Erweiterung auf die europäische Wirtschaft werden deshalb insbesondere davon abhängen, wie die großen Länder diesen Druck zu mehr Flexibilität kanalisieren. Bereits mit der Einführung des Euro waren Hoffnungen verbunden, dass sich der Reformprozess in Europa beschleunigen wird. Dies hat sich bisher überwiegend für die kleinen Länder bewahrheitet, die aufgrund des höheren Offenheitsgrades schneller außenwirtschaftlichen Veränderungen ausgesetzt sind. Diese haben ihre Sozialsysteme und Arbeitsmärkte den neuen Rahmenbedingungen angepasst. In den meisten Fällen weisen die west- und nordeuropäischen EU-Mitglieder heute solide Staatsfinanzen auf. In den großen Ländern sind die Reformen hingegen schleppend.

Diese können in Zukunft auf zwei Arten reagieren. Sie können versuchen, die EZB zu einer geldpolitischen Lockerung zu drängen und den Stabilitäts- und Wachstumspakt nicht zu beachten bzw. weiter zu verwässern. Beides würde den Anpassungsdruck kurzfristig mindern. Zwar ist die EZB mit ihrer in den EU-Verträgen verankerten Unabhängigkeit gegen eine solche Einflussnahme gerüstet, doch könnte der politische Druck wachsen. Die Konsequenzen einer lockeren Geld- und Finanzpolitik wären eine ansteigende Inflation und geringeres Wachstum. Europa würde weiter hinter den USA und Ostasien zurückfallen.

Alternativ könnten bei stabilitätsorientierter Geldpolitik die Ausgaben zurückgeführt werden, wenn die lang anstehenden Reformen angegangen werden. Dies wäre zwar kurz- bis mittelfristig eventuell mit Wachstumseinbußen verbunden. Langfristig würden sich jedoch die Rahmenbedingungen für Investition und Wachstum in der Union deutlich verbessern. Der einheitliche Währungsraum würde die optimale Allokation von Ressourcen auf Güter- und Kapitalmärkten begünstigen und auf lange Sicht den Wohlstand in Europa sichern. Der Euro wäre dann als Chance zu sehen und als Symbol eines starken Europas.



Hermann Remsperger*

Erweiterung der Eurozone: ...

... Bestandsaufnahme, ...

Nachdem im Jahr 2004 acht mittel- und osteuropäische (MOE-) Staaten sowie zwei Mittelmeerländer der EU beigetreten sind, wird mit der Aufnahme Bulgariens und Rumäniens zum 1. Januar 2007 die fünfte Erweiterungsrunde der Gemeinschaft abgeschlossen sein. Darüber hinaus hat die Europäische Union Beitrittsverhandlungen mit Kroatien und der Türkei eröffnet und Mazedonien den Status eines Beitrittskandidaten verliehen. Weitere südosteuropäische Länder, vor allem aus dem ehemaligen Jugoslawien, stehen »ante portas«.

Keiner der im Jahr 2004 beigetretenen zehn neuen Mitgliedstaaten (EU-10) kann eine Ausnahmeregelung von der Verpflichtung zur Einführung der gemeinsamen Währung in Anspruch nehmen. Gleiches gilt auch für die zukünftigen EU-Mitglieder Rumänien und Bulgarien. So ist es durchaus realistisch anzunehmen, dass in absehbarer Zeit eine Reihe weiterer Länder aus der Gruppe der MOE-Staaten (sowie Zypern und Malta) der Währungsunion beitreten werden. Die Beitrittswünsche und -aussichten sind allerdings durchaus unterschiedlich. Erster neuer Teilnehmer an der Europäischen Währungsunion und damit 13. Euroland wird zum 1. Januar 2007 Slowenien sein. Zypern und Malta planen den Beitritt für Anfang 2008. Andererseits sind mit Polen, Ungarn und Tschechien drei Länder der EU-10 bisher nicht dem Wechselkursmechanismus (WKM) II beigetreten, und es wird dort inzwischen kein rascher Beitritt mehr zur Währungsunion erwartet. Die Ursachen hierfür – hohe Fehlbeiträge in den öffentlichen Haushalten, hohe Inflationsraten sowie eine skeptischere politische Grundhaltung – variieren zwischen den einzelnen Ländern. Im Ergebnis wich jedoch

das zuvor artikulierte Ziel einer frühzeitigen Übernahme der gemeinsamen Währung einer ökonomisch realistischeren Einschätzung. Und auch in den Erwartungen der Bevölkerung hat sich in den vergangenen Monaten der Zeitpunkt des Beitritts merklich nach hinten verschoben, gleichzeitig blieb aber die im Grundsatz positive Stimmung gegenüber dem Euro unverändert.¹

... Heranführung an die gemeinsame Währung, ...

Diese Entwicklung ist angesichts der in vielen EU-10-Staaten noch vorhandenen Defizite bei der unverzichtbaren Erfüllung der Konvergenzkriterien zu begrüßen. Denn um Beitrittsreife zu erlangen, ist eine nachhaltige nominale, reale und rechtliche Konvergenz erforderlich. Andernfalls werden diese Länder den Anforderungen und den Rahmenbedingungen einer gemeinsamen Währung und einer einheitlichen Geldpolitik nicht dauerhaft genügen können. So beruhte die Entscheidung aus dem Sommer dieses Jahres, Litauen noch nicht in die EWU aufzunehmen, auf der Einschätzung nicht nachhaltig gesicherter Preisniveaustabilität. Nominale und reale Konvergenz sind gerade für Transformationsländer eine Herausforderung. Der realwirtschaftliche Aufholprozess führt in der Tendenz über hohe Produktivitätswachstumsraten bei handelbaren Gütern und über Kapitalzuflüsse zu höheren Inflationsraten und realen Aufwertungen. In einem gemeinsamen Währungsraum wie der EWU entfällt die Möglichkeit der Anpassung der nominalen Wechselkurse. Zugleich ist aber darauf zu achten, dass das Ziel der Preisniveaustabilität nicht gefährdet wird. Folglich setzt der Beitritt zu einer gemeinsamen Währung über die Erfüllung der nominalen Konvergenz ebenfalls ein ausreichendes Maß an realer Konvergenz voraus.

Vor diesem Hintergrund ist die Konvergenzphase eine unverzichtbare Bewährungsprobe, ob simultane Wechselkurs- und Preisniveaustabilität gewährleistet werden können. Sie dient dazu, die Voraussetzungen für Preisniveaustabilität in einem gemeinsamen Währungsraum zu schaffen: eine solide Makropolitik in den Mitgliedsländern. Dazu zählen auch solide öffentliche Finanzen.

Die bestehenden Herausforderungen sollen jedoch keineswegs den Blick auf die bisher erreichten Konvergenzleistungen verstellen. Seit den Transformationskrisen zu Beginn der neunziger Jahre lassen sich beeindruckende realwirtschaftliche Zuwächse konstatieren. Über die letzten zehn Jahre betrachtet ist auch die Inflation in den MOE-Ländern insgesamt kontinuierlich zurückgegangen. Weniger positiv fällt hingegen ein Blick auf die Lage der öffentlichen Finanzen in

* Prof. Dr. Hermann Remsperger ist Mitglied des Vorstands der Deutschen Bundesbank.

¹ Vgl. Eurobarometer-Umfrage der Europäischen Kommission in den neuen Mitgliedstaaten, September 2006.

den Beitrittsländern aus. So befinden sich gegenwärtig fünf der zehn neuen EU-Mitglieder in einem Verfahren wegen eines übermäßigen Defizits. Und es sind gerade die Probleme bei der Rückführung der hohen Haushaltsdefizite, die in manchen der Länder zu einem Verschieben des angestrebten Euro-Beitrittstermins führten. Hier sind aus heutiger Sicht bei einigen der potentiellen Beitrittskandidaten noch deutliche Anstrengungen notwendig.

Der Aufholprozess wurde und wird unterstützt durch Kapitalzuflüsse aus dem Ausland, nicht zuletzt in Form von Direktinvestitionen. Gerade aus deutscher Sicht sind die MOE-Staaten attraktive Produktionsstandorte. So entfielen auf die EU-10 im Jahr 2004 bereits 6% der deutschen Direktinvestitionsbestände (vgl. Deutsche Bundesbank 2006b). Da Mittel- und Osteuropa vor dem Fall des »Eisernen Vorhangs« kaum eine Rolle für deutsche Direktinvestitionen gespielt hat, verbirgt sich hinter dieser Zahl eine hohe Dynamik in den Direktinvestitionsflüssen in den letzten Jahren. Daraus resultierende Leistungsbilanzdefizite in den EU-10-Staaten sind nicht per se Anlass zur Besorgnis; im Gegenteil, sie sind primär eine Begleiterscheinung der dynamischen Kapitalakkumulation im Rahmen des realwirtschaftlichen Aufholprozesses in den betreffenden Zuflussländern. In einigen der neuen Mitgliedstaaten lässt sich allerdings feststellen – dies legen eigene Forschungsergebnisse nahe –, dass die bestehenden Fehlbeträge in den Leistungsbilanzen ein durch fundamentale Faktoren erklärtes Niveau überschreiten (vgl. Deutsche Bundesbank 2006a). Dies signalisiert Tragfähigkeitsprobleme und Anpassungsrisiken, so dass in diesen Fällen eine Korrektur geboten wäre, um die Risiken einer abrupteren marktinduzierten Anpassung zu verringern.

Über diese ökonomischen Anforderungen hinaus gilt es im Vorfeld eines möglichen EWU-Beitritts, die erforderlichen institutionellen Voraussetzungen zu schaffen. Dieser Aspekt der rechtlichen Konvergenz wird in der öffentlichen Debatte oftmals zu wenig beachtet, ist aber gerade aus Sicht der Geldpolitik von entscheidender Bedeutung. Unverzichtbar ist in diesem Zusammenhang die Wahrung der Unabhängigkeit der Notenbanken. Und dies nicht nur in rechtlich-formaler Hinsicht, sondern gerade auch in der gelebten Praxis. Auf diesem Feld geben aktuelle Entwicklungen teilweise Anlass zu Besorgnis.

... wirtschaftliche Implikationen und ...

Die absehbare Erweiterung des Euroraums um die neuen EU-Mitgliedsländer wird realwirtschaftliche und geldpolitische Implikationen für die beitretenden und die gegenwärtigen Mitgliedsländer haben. Da die Beitrittskandidaten eher kleinere Volkswirtschaften sind, werden die wirtschaftlichen Folgen für die Beitrittskandidaten spürba-

rer sein als für das Aggregat des Euroraums. Mit Blick auf die deutsche Volkswirtschaft legen die empirisch gut dokumentierten Gravitationseffekte, also der Einfluss räumlicher Nähe auf Handels- und Direktinvestitionsbeziehungen, jedoch im Vergleich zum übrigen Euroraum stärkere Effekte nahe.

Grundsätzlich herrscht die weit verbreitete These vor, dass die realwirtschaftlichen Anpassungen über den Außenhandel und die Direktinvestitionen sogar schon vor dem EU-Beitritt weitgehend realisiert wurden. Diese Argumentation ist mit Blick darauf, dass die späteren Beitrittskandidaten bereits in den neunziger Jahren über zahlreiche Abkommen zur Liberalisierung des Handels und des Kapitalverkehrs an die EU angebunden wurden, sicherlich nachvollziehbar. Aber der Beitritt zum gemeinsamen Währungsraum wird die bestehende Tendenz zu zunehmender Verflechtung und Intensivierung des Wettbewerbs vermutlich nochmals verstärken. Zumindest die empirischen Befunde zu den Handel schaffenden Effekten eines gemeinsamen Währungsraums deuten in diese Richtung.² Derartige endogene Prozesse, die sich bereits für die heutige EWU empirisch feststellen lassen, dürften angesichts der stärkeren Unterschiede in den Lohn- und Kostenstrukturen zwischen den MOE-Ländern und der jetzigen EWU weiter an Bedeutung gewinnen.

Die insgesamt zweifellos ökonomisch vorteilhaften Auswirkungen einer Erweiterung des Euroraums lassen speziell in Deutschland allerdings nicht selten Befürchtungen von negativen Arbeitsmarkteffekten laut werden. Doch kontrastieren die oft plakativ vorgetragenen Ängste mit der für Deutschland verfügbaren empirischen Evidenz. So hat die bisherige Verflechtung im Außenhandel – gerade mit den MOE-Ländern – in der Tendenz die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe in Deutschland gestützt. Mit Blick auf die mit Direktinvestitionen einhergehenden Produktionsverlagerungen lassen sich ebenfalls – entgegen einer in Deutschland weit verbreiteten Einschätzung – keine negativen Auswirkungen auf den heimischen Arbeitsmarkt feststellen.³

Eine andere Dimension der befürchteten Arbeitsmarkteffekte betrifft die Mobilität von Arbeitskräften in einer erweiterten EWU. Bereits im Vorfeld der EU-Erweiterung wurde dieser Gesichtspunkt lebhaft diskutiert. Schätzungen des Migrationspotentials in die bisherige EU bzw. nach

² Die jüngere Literatur zu optimalen Währungsräumen betont die Endogenität der Optimalitätseigenschaft (vgl. Frankel Rose 1998). Für eine entsprechende empirische Schätzung der durch die EWU induzierten Handelseffekte siehe auch Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2005).

³ Zu den empirischen Ergebnissen für den deutschen Außenhandel vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004). Zu den Auswirkungen von Direktinvestitionen vgl. Deutsche Bundesbank (2006b).

Deutschland variierten merklich. Die politische Antwort innerhalb der EU bestand in länderspezifischen Ausnahmeregelungen, die allerdings spätestens im Jahr 2011 abgeschafft werden müssen. Die Erfahrungen nach der EU-Erweiterung in den Ländern mit weitgehend freiem Arbeitsmarktzugang legen nahe, dass sich skeptische Erwartungen möglicher negativer heimischer Beschäftigungseffekte nicht realisiert haben.⁴

Wenngleich sich damit deutliche Anhaltspunkte finden lassen, dass die realwirtschaftlichen Implikationen einer EWU-Erweiterung für Deutschland und die europäische Wirtschaft insgesamt positiv ausfallen werden, so ist dennoch zu konstatieren, dass die absehbare Erweiterung die makroökonomische Heterogenität in der EWU vergrößern wird. Dies ist aus realwirtschaftlicher Sicht nicht negativ zu beurteilen; je größer die realwirtschaftlichen Unterschiede sind, desto größer werden auch die Chancen auf gesamtwirtschaftliche Handelsgewinne sein. Die Wirtschafts- und Währungsunion ist allerdings mehr als eine Freihandelszone: Sie bedeutet vielmehr eine Integration, die mit dem Primat einer einheitlichen Geldpolitik und den durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt erzeugten Beschränkungen für die nationalen Finanzpolitiken einhergeht. Daher ist die Frage der Angemessenheit der einheitlichen Geldpolitik für einen erweiterten und heterogeneren Euroraum von herausgehobener Relevanz. Diese Aspekte laufen für die geldpolitischen Implikationen auf die Frage hinaus: »Does one size fit all?«

Eine Antwort darauf muss zwischen verschiedenen Dimensionen der zunehmenden Heterogenität unterscheiden. In der öffentlichen Debatte der bisherigen Erfahrungen in der EWU hat die makroökonomische Heterogenität in den BIP-Wachstumsraten eine wichtige Rolle gespielt. Der empirische Befund in diesem Zusammenhang ist relativ klar: Das in der gegenwärtigen EWU beobachtbare Ausmaß an Heterogenität unterscheidet sich nicht merklich von dem in anderen vergleichbaren Wirtschaftsräumen, wie beispielsweise den Vereinigten Staaten. Das vergleichsweise geringe Ausmaß an Unterschieden in den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten ist zudem in erster Linie auf Unterschiede in den Potentialraten zurückzuführen. Diese sind nicht von einer einheitlichen Geldpolitik adressierbar, sondern verlangen nationale Anstrengungen auf den bekannten Reformfeldern. Die absehbare Erweiterung des Euroraums wird aller Voraussicht nach die Unterschiede in den Trendwachstumsraten vergrößern, ohne dass dies die Durchführung einer gemeinsamen Geldpolitik behindert. Eine auf Preisstabilität ausgerichtete Geldpolitik schafft über niedrige Inflationsraten die besten Voraussetzungen für nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum. Darüber hinaus lässt

sich mit den Mitteln der Geldpolitik weder im nationalen Rahmen noch in einer Währungsunion das Potentialwachstum anheben.

Die Möglichkeiten der Geldpolitik liegen vielmehr eher darin, bei Wahrung des Stabilitätsziels die gesamtwirtschaftlichen Schwankungen um einen gegebenen Potentialpfad zu verringern. Insoweit sind für die Geldpolitik in einem gemeinsamen Währungsraum nicht so sehr die Unterschiede in den absoluten gesamtwirtschaftlichen Zuwachsraten bedeutsam, sondern eine andere Dimension an Heterogenität, nämlich die Frage der zyklischen Konvergenz. Mit anderen Worten: Existiert ein hinreichend starker gemeinsamer Konjunkturverbund der MOE-Länder mit den heutigen EWU-Mitgliedsländern? Die entsprechenden empirischen Ergebnisse bejahen diese Frage (vgl. Eickmeier und Breitung 2005).

Schließlich drängt sich mit Blick auf den Beitritt von aufholenden Volkswirtschaften auch die Frage der zunehmenden Heterogenität in den nationalen Inflationsraten des dann erweiterten Währungsraums auf. Dieser Aspekt wird primär unter der quantitativen Bedeutung des Balassa-Samuelson-Effekts geführt. Die vorliegenden Ergebnisse deuten auf die prinzipielle Wirksamkeit dieses Einflusses in den MOE-Ländern hin – und damit auf eine tendenziell zunehmende Inflationsheterogenität. Allerdings ist die empirische Bedeutung des Balassa-Samuelson-Effekts nicht so gravierend, dass er ein grundsätzliches Problem für eine einheitliche Geldpolitik darstellen würde. Zudem ist das ökonomische Gewicht der MOE-Staaten im Vergleich zum heutigen Euroraum zu gering, um einen merklichen Einfluss auf die Inflationsdynamik im Gesamttaggregat des Euroraums auszuüben. Die Wirtschaftspolitik in den betreffenden Ländern ist allerdings unter Umständen stärker gefordert, sich den Spielregeln einer gemeinsamen Währung anzupassen. So ist vor allem darauf zu achten, dass es zu keinen persistenten Verwerfungen in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit kommt. Diese sind – wie die bisherigen Erfahrungen in der EWU und in Deutschland zeigen – nur in einem nachhaltigen Prozess und nicht in kurzer Zeit zu korrigieren, was nochmals die Wichtigkeit eines hinreichenden Maßes an realer Konvergenz in der Vorbereitungsphase unterstreicht.

Fazit

Als Resümee aus Sicht der heutigen EWU-Länder lässt sich festhalten, dass eine EWU-Erweiterung den Wettbewerbs- und Reformdruck nochmals erhöhen dürfte. Dieser äußert sich auf verschiedenen Feldern, die allesamt in den letzten Jahren von verschiedenen nationalen und internationalen Institutionen ausführlich thematisiert wurden. Mit Blick auf die absehbare Erweiterung der EWU sind einige Ansatz-

⁴ Für eine aktuelle Übersicht zur Frage der Auswirkungen von Arbeitskräftemobilität in einer erweiterten EU vgl. European Central Bank (2006).

punkte identifizierbar, auf denen der Anpassungsdruck für die bisherige Eurozone, und vor allem Deutschland, besonders zunehmen dürfte. Zwar ist Deutschland für den zunehmenden internationalen Wettbewerb prinzipiell gut gerüstet, wie die Zugewinne an preislicher Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteilen in den letzten Jahren belegen. Deutsche Unternehmen nutzten die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung auf einem größeren europäischen Markt durchaus erfolgreich. Aber auf vielen zentralen wirtschaftspolitischen Reformfeldern warten noch unerledigte Hausaufgaben, oder es besteht die Notwendigkeit, den bereits eingeschlagenen Reformweg konsequent weiterzugehen. Vordringlich ist die weitere Flexibilisierung des Arbeitsmarktes. Aber auch der intensivere Steuerwettbewerb setzt die heimische Politik unter Reformdruck. Die MOE-Länder weisen hier mit niedrigen Tarif- und Effektivsätzen deutliche Wettbewerbsvorteile gegenüber Deutschland auf (vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2006).

Eine EWU-Erweiterung ist bei nachhaltiger Konvergenz der neuen Beitrittsländer in der Vorbeitrittsphase auch geldpolitisch beherrschbar. Das Eurosystem ist prinzipiell gut gerüstet für die Erweiterung. Zwar wird die Komplexität der Entscheidungsprozesse und der Kommunikation zunehmen – nicht zuletzt wegen der zunehmenden Heterogenitäten im Euroraum und der wachsenden Zahl an nationalen Zentralbanken. Die institutionelle Antwort in Form des Rotationsmodells im EZB-Rat ist jedoch ein wichtiger Schritt, die geldpolitische Handlungsfähigkeit zu sichern. Zentral aber bleibt für die Geldpolitik, dass das Eurosystem auch weiterhin für das Primat der Preisniveaustabilität eintritt und in der täglichen Umsetzung und Kommunikation der Geldpolitik eine einheitliche, auf den gesamten Euroraum gerichtete Sichtweise bewahrt.

Die Sicherung eines allgemein akzeptierten Stabilitätskonsenses ist aber nicht nur für die Geldpolitik eine zentrale Herausforderung in der EWU. Die MOE-Länder mit ihren Erfahrungen eines grundlegenden ökonomischen und politischen Wandels und der dabei bewiesenen Flexibilität können in diesem zentralen Bereich durchaus eine wertvolle Bereicherung für die EWU darstellen.

Literatur

Deutsche Bundesbank (2006a), *Determinanten der Leistungsbilanzentwicklung in den mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedsländern und die Rolle deutscher Direktinvestitionen*, Monatsbericht, Januar.
 Deutsche Bundesbank (2006b), *Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: Neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen*, Monatsbericht, September.
 Eickmeier, S. und J. Breitung (2005), »How synchronized are central and eastern European countries with the euro area? Evidence from a structural factor model«, Bundesbank Diskussionspapier 20/2005.
 European Central Bank (2006), »Cross-Border Mobility within an enlarged EU«, Occasional Paper 52, Oktober.

Frankel J. und A. Rose (1998), »The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criterion«, *The Economic Journal*, 1009–1025.
 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004), *Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2004/05*, Wiesbaden.
 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2005), *Die Chancen nutzen – Reformen mutig voranbringen, Jahresgutachten 2005/06*, Wiesbaden.
 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2006), *Reform der Einkommens- und Unternehmensbesteuerung durch die duale Einkommensteuer*, Wiesbaden.

Einige Prognoseeigenschaften des ifo Geschäftsklimas – Ein Überblick über die neuere wissenschaftliche Literatur

Das ifo Geschäftsklima ist ein viel beachteter Indikator für die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland. Es ist daher auch immer wieder Gegenstand von wissenschaftlichen Analysen, in denen verschiedene Eigenschaften des Geschäftsklimas untersucht werden. Im Zentrum des Interesses steht dabei häufig die Verwendung des Indikators zu Prognosezwecken. So widmet etwa der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem Jahresgutachten 2006/2007 dem ifo Geschäftsklima einen Abschnitt. Der Beitrag gibt einen Überblick über die wissenschaftliche Literatur, die sich mit dem ifo Geschäftsklima auseinandersetzt und seine Prognoseeigenschaften beurteilt.

Das ifo Institut führt seit seiner Gründung im Jahre 1949 Unternehmensbefragungen durch. Anfang der siebziger Jahre wurde auf Basis des ifo Konjunkturtests das ifo Geschäftsklima als Konjunkturindikator entwickelt. Seither wird das Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands vom ifo Institut monatlich veröffentlicht. In seiner langen Geschichte war es regelmäßig Gegenstand von wissenschaftlichen Untersuchungen. Auch das 1960 unter Mitwirkung von ifo gegründete Centre for International Research on Economic Tendency Surveys (CIRET) hat Wissenschaftlern durch die Organisation von Konferenzen und der Herausgabe von Zeitschriften ein Forum geboten, in dem die Methoden und Ergebnisse von Konjunkturumfragen, wie der des ifo Instituts, regelmäßig diskutiert wurden. Der vorliegende Beitrag stellt einen kurzen Literaturüberblick über die wissenschaftlichen Aufsätze der letzten Jahre dar, die sich mit der Prognosequalität des ifo Geschäftsklimas beschäftigt haben. Diskutiert werden nur die Studien, die in den letzten Jahren entstanden sind.

Mitarbeiter des ifo Instituts führten und führen ebenfalls regelmäßig Analysen zu diesem Thema durch. Die Ergebnisse dieser Studien wurden in zahlreichen Büchern, Schnelldienstartikeln und wissenschaftlichen Aufsätzen publiziert. Diese Veröffentlichungen sollen aber nicht im Fokus des vorliegenden Artikels stehen. Namentlich erwähnt sei hier nur eine frühe Arbeit von Strigel (1985), da er als »Vater des Geschäftsklimas« bezeichnet werden kann, sowie ein neues englischsprachiges Handbuch über die ifo Konjunkturumfragen von Goldrian (2007).

Konjunkturindikatoren, wie das ifo Geschäftsklima, finden auch in der Öffentlichkeit große Aufmerksamkeit und sind Entscheidungs- und Orientierungshilfe in vielen Bereichen. Dies stellt an jeden Indikator hohe Qualitätsmerkmale. Von einem geeigneten Frühindikator kann man verlangen, dass er (vgl. auch Abberger 2006, Fritsche und Stephan 2002 oder Hinze 2003):

1. möglichst zeitnah vorliegt,
2. nach der Publikation keinen größeren Revisionen unterliegt,
3. einen Vorlauf vor der zur beurteilenden Zielgröße besitzt; d.h. er sollte frühzeitig Signale über den kommenden Konjunkturverlauf geben,
4. eine stabile Vorlaufbeziehung besitzt, so dass relativ sicher abgeschätzt werden kann, wie frühzeitig das Signal des Indikators erfolgt und
5. ein möglichst deutliches Konjunktur-signal enthält; d.h. nicht interessierende kurzfristige Schwankungen in der Zeitreihe sollten das eigentlich interessierende konjunkturelle Signal möglichst wenig überdecken.

Die ersten beiden Eigenschaften aus diesem Katalog werden vom ifo Geschäftsklima und den weiteren Ergebnissen der ifo Konjunkturumfragen offensichtlich erfüllt. Die Resultate der ifo Konjunkturumfragen werden in der letzten Woche eines betrachteten Monats publiziert und in der Regel im Nachhinein nicht mehr revidiert.

Die letzten drei Eigenschaften sowie unterschiedliche Anwendungsmöglichkeiten sind in verschiedenen wissenschaftlichen Artikeln untersucht worden. Diese gehen

insbesondere der Frage nach, ob ein Indikator überhaupt Gleich- bzw. Vorlauf bzgl. der Konjunktur (gemessen an einer Referenzreihe) besitzt oder ob er Wendepunkte zuverlässig vorhersagen kann. Der am häufigsten untersuchte Gegenstand ist, ob mit Hilfe eines Konjunkturindikators eine quantitative Prognose (meist einer Wachstumsrate) durchgeführt werden kann.

Der Sachverständigenrat hat in seinem Gutachten 2006/2007 in einer speziellen Untersuchung festgestellt, dass das ifo Geschäftsklima keine signifikante quantitative Prognosekraft bzgl. der Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts besitzt. Dies bedeutet, dass mit Hilfe des ifo-Indikators ein autoregressives Modell als Messlatte nicht signifikant verbessert werden kann. Ein Blick in die wissenschaftliche Literatur zeigt jedoch, dass die verwendeten Methoden und Referenzreihen sich durchaus unterscheiden. Je nach Untersuchungsanordnung fällt die Beurteilung eines Indikators unterschiedlich aus.

Dieser Artikel stellt einen kurzen Überblick über die wissenschaftliche Literatur dar, in der das ifo Geschäftsklima oder seine beiden Komponenten, Lagebeurteilung und Geschäftserwartungen, Gegenstand der Forschung sind. In den Artikeln werden meist auch noch andere Indikatoren auf ihre Eigenschaften untersucht, wir konzentrieren uns jedoch ausschließlich auf die ifo-Indikatoren und ihre Eigenschaften. Ein Vergleich wird jeweils nur zum Referenzmodell gezogen. Für weitere Informationen sei auf die angegebene Literatur verwiesen.

Da Konjunkturindikatoren generell nicht nur für verschiedene Zwecke eingesetzt werden, wie etwa der Wendepunktprognose, der Richtungsprognose oder der quantitativen Prognose, sondern sich auch innerhalb der verschiedenen Zielsetzungen die Vorgehensweisen und die Untersuchungsdesigns erheblich unterscheiden können, versuchen wir im Folgenden eine grobe Kategorisierung der Ansätze. Abgesehen von den grundsätzlichen Prognosezielen, unterscheiden sich die zur Prognose ausgewählten Referenzzeitreihen und die zur Prognose eingesetzten Methoden.

Die Referenzreihe

Zunächst dokumentieren wir die Referenzreihe in den jeweiligen Artikeln, die den Konjunkturverlauf darstellen soll. Wie sich noch zeigen wird, sind die Ergebnisse durchaus sensitiv bzgl. der gewählten Referenzreihe und des Schätzzeitraumes. Die Ergebnisse in der Tabelle zeigen, dass als Referenzreihe meist der Index der Industrieproduktion verwendet wird und hier insbesondere die Wachstumsrate. Der Grund dafür ist, dass der Index monatlich erhoben wird und nahezu alle Indikatoren ebenfalls monatlich veröffentlicht werden. Darüber hinaus wird das verarbeitende Gewer-

be häufig als der Konjunkturzyklen generierende Bereich angesehen. Wird das Bruttoinlandsprodukt als Referenz verwendet, müssen die Indikatoren auf Quartalsebene aggregiert werden. Dies geschieht meistens mit einem Drei-Monatsdurchschnitt. Erst neuere Zeitreihenmodelle wie in Mittnik und Zadrozny (2005) erlauben es, gleichzeitig unterschiedliche Frequenzen zu verwenden.

Es ist wichtig, darauf hinzuweisen, dass sowohl die Veränderungsrate zum Vormonat (Vorquartal) als auch die Jahreswachstumsrate als Referenz dienen können. Warum eine bestimmte Wachstumsrate gewählt wurde, wird allerdings häufig nicht inhaltlich begründet. Neben ökonometrischen Überlegungen (Aspekt der Einheitswurzel, Phasenverschiebung) können auch Fragen der inhaltlichen Interpretation die Auswahl einer bestimmten Wachstumsrate beeinflussen (vgl. hierzu Nierhaus 1999). Neben der Bildung von Wachstumsraten können aus Zeitreihen, aber auch mit anderen Methoden konjunkturelle Komponenten, die dann prognostiziert werden sollen, extrahiert werden. Eine Vorgehensweise ist etwa, die Abweichung von einem zu schätzenden Trend zu verwenden. Wieder andere Ansätze versuchen, eine möglichst glatte Konjunkturkomponente zu ermitteln, um eine einfachere Analyse des Zustandes der Konjunktur zu erreichen. Ein Beispiel für diese Herangehensweise ist der Indikator EuroCOIN des Centre for Economic Policy Research (vgl. <http://www.cepr.org/data/eurocoin/>).

Alle in der Tabelle aufgeführten Studien verwenden Zeitreihen, die »endgültig« sind, d.h. sie unterliegen keiner Revision mehr. Die Industrieproduktion und das Bruttoinlandsprodukt werden zunächst mit einer Schätzung für den entsprechenden Monat und dem Quartal angegeben und unterliegen danach mehreren Revisionen. Ein Datensatz, der aus einer ersten Schätzung und den darauf folgenden Revisionen besteht, wird als Real-Time-Datensatz bezeichnet (vgl. Döpke 2004). Ein guter Indikator sollte in der Lage sein, diese Revisionen vorherzusagen, um zeitnah eine Einschätzung über die Entwicklung makroökonomischer Größen zu liefern. In dem Artikel von Jacobs und Sturm (2005) wird ein solcher Real-Time-Datensatz für die Industrieproduktion verwendet.

Die Methoden

Neben der verwendeten Referenzreihe spielen die eingesetzten ökonometrischen Methoden eine Rolle in der Beurteilung der Eigenschaften von Indikatoren. Im Folgenden werden wir diese kurz darstellen. Für weitere Informationen siehe Hamilton (1994), Nierhaus und Sturm (2005) oder Lütkepohl (2005).

Ob ein Indikator einen grundsätzlichen Erklärungsgehalt bzgl. einer Referenzreihe besitzt, wird meist mit dem Kon-

Konjunkturelle Referenzreihen und Untersuchungszeiträume

Artikel	Referenzreihe	Zeitraum
Döpke, Krämer und Langfeldt (1994)	Industrieproduktion, saisonal, arbeitstäglich und um Trend bereinigt.	1966:01–1992:12
Funke (1997)	Bruttoinlandsprodukt, Quartalswachstumsraten.	1971:IV–1995:IV
Döpke (1999)	Industrieproduktion, gleitender Durchschnitt von sieben Monaten, Ausreißer wurden ersetzt.	1962:01–1998:12
Langmantel (1999)	Reales Bruttoinlandsprodukt, jährliche Wachstumsraten.	1965:I–1998:IV
Breitung und Jagodzinski (2001)	Industrieproduktion, saisonal und arbeitstäglich bereinigt, jährliche Wachstumsraten (log Differenzen).	1991:01–2001:06
Fritsche und Stephan (2002)	Industrieproduktion (ohne Bau), jährliche Wachstumsraten (log Differenzen).	1978:01–1998:12
Hüfner und Schröder (2002)	Industrieproduktion, saisonbereinigt, jährliche Wachstumsraten.	1991:12–2000:12
Hinze (2003)	Industrieproduktion, Bruttoinlandsprodukt, Vorjahresveränderungsraten.	1992–2002
Bandholz und Funke (2003)	Reales Bruttoinlandsprodukt, trendbereinigt (Band-Pass-Filter), Output-Gap.	1971:I–2002:II
Benner und Maier (2004)	Industrieproduktion, jährliche Wachstumsraten.	1991:01 2000:12 1968:01–2000:10
Schuhmacher und Dreger (2004)	Bruttoinlandsprodukt, jährliche Wachstumsraten (log Differenzen).	1978:II–2002:I
Fritsche und Kouzine (2005)	Industrieproduktion, Originalreihe und gleitender Durchschnitt von sieben Monaten, Ausreißer wurden ersetzt	1978:01–1999:12
Dreger und Schuhmacher (2005)	Industrieproduktion, saisonal nicht bereinigt, jährliche Wachstumsraten (log Differenzen).	1992:01–2004:12
Sachverständigenrat (2005)	Industrieproduktion, Monats- und Jahreswachstumsraten (log Differenzen).	1994:01–2005:02
Mitnik und Zadrozny (2005)	Bruttoinlandsprodukt, erste Differenzen.	1970:I–2003:IV
Jacobs und Sturm (2005)	Industrieproduktion, Real-Time Datensatz.	1995:12–2003:08
Nierhaus und Sturm (2005)	Industrieproduktion, saisonal nicht bereinigt, Jahreswachstumsraten (log Differenzen).	1991:01–2002:12
Kholodilin und Siliverstovs (2006)	Bruttoinlandsprodukt, annualisierte Jahreswachstumsraten.	1991:II–2004:IV
Sachverständigenrat (2006)	Bruttoinlandsprodukt, saison- und kalenderbereinigt, Jahreswachstumsraten.	1970:I–2005:IV

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

zept der Granger-Kausalität analysiert. Bei diesem Verfahren wird untersucht, ob der Indikator einen signifikanten Erklärungsgehalt bzgl. der Referenzreihe besitzt. Es ist jedoch wichtig, darauf hinzuweisen, dass Granger-Kausalität nicht Kausalität im philosophischen oder logischen Sinne meint.

Zur Vorhersage von Rezessionen und Aufschwüngen werden meist Probit-Schätzungen und Markov-Switching-Modelle verwendet. Zunächst werden die Wendepunkte einer Zeitreihe, und somit auch ihre Rezessionsphasen, bestimmt. Danach wird eine neue Zeitreihe konstruiert. Befindet sich die Volkswirtschaft in einer Rezession, so wird der Zeitreihe zu diesem Zeitpunkt der Wert 1 zugeordnet, ansonsten 0. Probit-Modelle sind in der Lage, solche so genannten binären Modelle zu schätzen. In diesem Rahmen wird geprüft, inwieweit der Konjunkturindikator die Rezessionen vorhersagen kann. Im Rahmen der Markov-Switching-Modelle werden Wahrscheinlichkeiten berechnet, mit der sich die Volkswirtschaft in einer Rezession befindet.

Zur quantitativen Prognose werden entweder univariate oder multivariate Zeitreihenmodelle verwendet. Das am häufigsten eingesetzte Benchmark-Modell ist der autoregressive Prozess (AR-Prozess). Hier wird die Zeitreihe durch eigene verzögerte Werte erklärt. Gute Konjunkturindikatoren verbessern die Prognose dieses Modells, indem verzögerte Indikatorwerte in das Modell einfließen. Im multivariaten Fall wird meist ein bivariates vektorautoregressives (VAR-) Modell geschätzt. Dieses besteht aus zwei Gleichungen, in denen die zwei Zeitreihen wechselseitig abhängig von verzögerten Werten dargestellt werden. Diese Gleichungen (Vektoren) werden dann simultan geschätzt und zur Prognose verwendet. Der Vorteil dieser Art multivariater Zeitreihenmodelle ist, dass mögliche Feedback-Reaktionen explizit modelliert und geschätzt werden können.

Die oben vorgestellten Zeitreihenmodelle zur quantitativen Prognose sind linearer Natur. In jüngerer Zeit werden jedoch auch für die quantitative Prognose mehr und mehr nichtlineare Zeitreihenmodelle, wie z.B. autoregressive Mar-

kov-Switching-Modelle, verwendet. Für Deutschland gibt es noch keine explizite Analyse der Prognosemöglichkeiten dieser Modelle. Für eine Anwendung auf den Euroraum siehe Clavaria et al. (2006).

Die quantitative Prognose von Zeitreihen kann auf zwei Arten erfolgen. Bei der In-Sample-Prognose wird das Modell mit allen zur Verfügung stehenden Daten geschätzt, um dann einzelne Zeitpunkte innerhalb des Samples vorherzusagen. Bei der Out-of-Sample-Prognose wird das Modell mit Daten bis zu einem bestimmten Zeitpunkt t geschätzt und dann eine Prognose über diesen Zeitraum hinaus (außerhalb des benutzten Samples) berechnet. Die Beurteilung der Qualität von Indikatoren kann sich je nach verwendeter Prognoseart stark unterscheiden. So kann es sein, dass ein Indikator sehr gute Prognosen bei der In-Sample-Schätzung liefert, jedoch bei der Out-Of-Sample-Prognose sehr schlecht abschneidet. Aufgrund der größeren Realitätsnähe von Out-Of-Sample-Prognosen werden diese am häufigsten in der wissenschaftlichen Literatur verwendet.

Zur Beurteilung der Prognosequalität eines Modells gibt es in der Literatur verschiedene Maße. Das am häufigsten verwendete ist die Wurzel aus dem durchschnittlichen quadratischen Prognosefehler (Root mean squared error = RMSE). Je niedriger dieser ist, desto besser ist die Prognose. Da dieses Maß jedoch skalenabhängig ist, setzt man es meist ins Verhältnis zu einem Referenzmodell (manchmal auch als »naive Prognose« bezeichnet). Dieses skalenunabhängige Maß wird auch als Theil's U bezeichnet. Ein Wert von kleiner als 1 bedeutet, dass das Prognosemodell besser ist als das Referenzmodell. In den neunziger Jahren sind Tests entwickelt worden, die untersuchen, ob der Unterschied der Prognosefehler zwischen zwei Modellen statistisch signifikant ist. Der am häufigsten verwendete Test in der Prognoseliteratur ist der Diebold-Mariano-Test.

Die Kohärenz mit der Referenzreihe und der konjunkturelle Vorlauf

Bei der Untersuchung von Korrelationskoeffizienten des ifo Geschäftsklimas im verarbeitenden Gewerbe mit der Referenzreihe (vgl. jeweils die Tabelle) in Döpke, Krämer und Langfeldt (1994) weist ifo einen Vorlauf von neun Monaten aus. Ebenso ist der Test auf Granger-Kausalität signifikant positiv. Die Autoren führen auch einen statistischen Test durch, der zeigt, dass der Zusammenhang zwischen den Zeitreihen über den Zeitverlauf konstant ist. Die Methode der Kreuzkorrelationen wird auch in Breitung und Jagodzinski (2001) verwendet. Ähnlich wie im Fall der Wendepunkte besitzt das ifo Geschäftsklima einen Nachlauf von einem Monat und die Erwartungen einen Vorlauf von zwei Monaten. Der Test auf Granger-Kausalität fällt ebenfalls positiv aus. Eine Spektralanalyse in Fritsche und Stephan (2002) zeigt, dass sowohl

das Geschäftsklima als auch die Erwartungen für die Industrie eine hohe Kohärenz mit der Referenzzeitreihe aufweist. Darüber hinaus zeigen die Autoren, dass die ifo-Indikatoren signifikant Granger-kausal sind und somit einen zusätzlichen Erklärungsgehalt besitzen. Zu den gleichen Ergebnissen kommen auch Hüfner und Schröder (2002), Hinze (2003) sowie Dreger und Schumacher (2005).

Langmantel (1999) zeigt mit Hilfe des Konzepts der Granger-Kausalität, dass das ifo Geschäftsklima einen signifikanten Zusammenhang mit der Jahreswachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts besitzt. Hinze (2003) zeigt, dass die ifo Geschäftserwartungen auf Basis des Konzepts der Kreuzkorrelationen einen effektiven Vorlauf von zwei Quartalen aufweisen.

Die Vorhersage von konjunkturellen Wendepunkten

Nach Döpke, Krämer und Langfeldt (1994) besitzt das ifo Geschäftsklima einen durchschnittlichen Vorlauf von 5,33 Monaten bei den unteren konjunkturellen Wendepunkten und 5,5 Monate bei den oberen Wendepunkten. Dagegen besitzt das ifo Geschäftsklima in Breitung und Jagodzinski (2001) einen durchschnittlichen Nachlauf von zwei Monaten und die Geschäftserwartungen einen Vorlauf von zwei Monaten gegenüber der Jahreswachstumsrate der Industrieproduktion.

Einen anderen Ansatz verfolgt Funke (1997). Mit Hilfe eines Probit-Modells wird die Fähigkeit des ifo Geschäftsklimas (in Jahreswachstumsraten) für die Vorhersage von Rezessionen untersucht. Es zeigt sich, dass der Indikator eine Rezession im Durchschnitt mit einem Quartal (bezogen auf die Quartalswachstumsrate des BIP) Vorlauf anzeigt.

Döpke (1999) erweitert den Ansatz von Funke (1997) um eine dynamische Komponente. Angewendet auf die Industrieproduktion kommt der Autor zu dem Schluss, dass das ifo Geschäftsklima und seine Bestandteile sehr schlecht abschneiden und wenn, dann nur für eine sehr kurzfristige Prognose von Rezessionen geeignet sind. Am besten würden noch die Erwartungen abschneiden.

Fritsche und Kouzine (2005) verwenden neben der Probit-Analyse auch den Markov-Switching-Ansatz. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass im Rahmen des Probit-Verfahrens die ifo Erwartungen einen Vorlauf von drei Monaten aufweisen. Jedoch verwenden die Autoren im Vergleich zu Döpke (1999) die Zeitreihe der Hersteller von Zwischenprodukten und nicht die Gesamtreihe des verarbeitenden Gewerbes. Wird jedoch das dynamische Modell verwendet, steigt der Vorlauf auf sieben Monate. Diese Ergebnisse werden durch den Markov-Switching-Ansatz bestätigt.

Bandholz und Funke (2003) verwenden ein dynamisches Faktormodell, um einen eigenen Konjunkturindikator zu konstruieren. Zur Berechnung dieses Index nutzen die Autoren auch die Zeitreihe der Beurteilung des Fertigwarenbestandes im verarbeitenden Gewerbe aus dem ifo Konjunkturtest. Die Autoren zeigen im Rahmen eines Markov-Switching-Ansatzes, dass dieser Indikator besser in der Lage ist, Rezessionen vorherzusagen, als das ifo Geschäftsklima.

Die quantitative Prognoseeigenschaft

Im Folgenden stellen wir eine Zusammenfassung der Ergebnisse von Out-of-Sample-Prognosen dar. Dabei trennen wir zwischen Industrieproduktion und Bruttoinlandsprodukt. Die Reihenfolge der Artikelnennungen bestimmt sich nach dem Erscheinungsjahr der Veröffentlichungen.

Industrieproduktion

Breitung und Jagodzinski (2001) schätzen ein bivariates VAR-Modell und vergleichen dieses mit einem univariaten AR(p)-Prozess. Rekursiv werden von 1999:01 bis 2001:06 30 Einschrittprognosen berechnet. Wird das komplette bivariate Modell zur Vorhersage benutzt (ohne Restriktionen), so schneiden sowohl das ifo Geschäftsklima als auch die Erwartungskomponente schlechter als das Referenzmodell ab. Wird jedoch ein reduziertes Modell zur Prognose verwendet, indem die insignifikanten Parameter weggelassen werden, so sind beide Indikatoren besser als das Referenzmodell. Auch zeigt die Analyse, dass die Prognosen keine systematischen Verzerrungen aufweisen.

Ähnlich gehen auch Fritsche und Stephan (2002) vor. Auch sie schätzen ein bivariates Modell und vergleichen es mit einem univariaten AR(p)-Prozess. Für den Zeitraum von 1991:01 bis 1998:12 werden rekursiv drei und sechs Monatsprognosen durchgeführt. Im Durchschnitt liefert das ifo Geschäftsklima der Investitionsgüterindustrie, des verarbeitenden Gewerbes und die Erwartungen des verarbeitenden Gewerbes sowie der Hersteller von Zwischenprodukte eine bessere Vorhersage als das Referenzmodell.

Wie in den beiden vorherigen Studien verwenden auch Hüfner und Schröder (2002) ein bivariates VAR-Modell, jedoch ist die Lag-Struktur in dem Modell über den Zeitablauf konstant. Als Referenzmodell wird hier der so genannte Random Walk benutzt, d.h. die Vorhersage ist einfach der Wert der Vorperiode. Bei der rekursiven Prognose (1994:01–2000:09) ist der Prognosehorizont jeweils eins, drei, sechs, neun und zwölf Monate. Nach dem Kriterium Theil's U sind die ifo Geschäftserwartungen bis auf den Zwölf-Monatshorizont besser als die naive Prognose. Die Anwendung des Diebold-Mariono-Tests zeigt jedoch, dass die Unterschiede nur für einen Horizont von sechs Monaten signifikant sind.

Benner und Meier (2004) gehen noch einen Schritt weiter als Hüfner und Schröder (2002). Sie erweitern das bivariate VAR- zu einem Vector-Error-Correction-Modell (vgl. Lütkepohl 2005) und bestimmen die Modellstruktur rekursiv. Darüber hinaus verwenden sie nur die Informationen, die tatsächlich zum Prognosezeitpunkt vorliegen. Dagegen nehmen Hüfner und Schröder (2002) an, dass die ifo Geschäftserwartungen für den Prognosezeitraum schon bekannt sind (also die tatsächlichen Werte benutzen). Bei zunächst konstanter Modellstruktur erweisen sich die ifo Geschäftserwartungen schlechter als das autoregressive Referenzmodell (Prognosezeitraum: 1994:01–2000:0). Wird das Schätzmodell jedoch bei jeder Prognose neu bestimmt, so weisen die ifo Erwartungen für alle Prognosehorizonte niedrigere RMSEs aus. Der Unterschied ist aber nach dem Diebold-Mariano-Test nicht signifikant. Wird der Prognosezeitraum zu 1996:01–2002:10 variiert, so sind die ifo Erwartungen für die Prognosehorizonte drei, sechs, neun und zwölf Monate besser. Der Unterschied für den Neun-Monatshorizont ist auch statistisch signifikant. Hier zeigt sich, dass schon eine Veränderung des Schätzzeitraumes zu einer unterschiedlichen Bewertung der Prognosegüte eines Indikators führen kann. In einer letzten Variation vergrößern die Autoren den Schätzzeitraum. In der Periode von 1968 bis 2002 sind die ifo Geschäftserwartungen bis auf dem Zwölf-Monatshorizont immer signifikant besser als das autoregressive Referenzmodell.

Der Sachverständigenrat (2005) prognostiziert in seinem Gutachten sowohl die Monats- als auch die Jahreswachstumsrate mit Hilfe einer univariaten Gleichung. Im Rahmen einer konstanten Modellspezifikation schneiden die ifo Erwartungen besser als die naive Prognose (AR(p)-Prozess) für die Jahreswachstumsrate der Industrieproduktion ab. Jedoch ist dieser Unterschied nach dem Diebold-Mariano-Test nicht signifikant. Wird die Wachstumsrate zum Vormonat prognostiziert, ergibt sich, dass die ifo Erwartungen für einen Prognosehorizonten von einem, vier und sechs Monate signifikant bessere Ergebnisse als das Referenzmodell liefern.

Zu einem anderen Ergebnis kommen Dreger und Schumacher (2005). Mit Hilfe eines bivariaten VAR-Modells liefert das ifo Geschäftsklima im Vergleich zu dem autoregressiven Referenzmodell nie eine statistisch signifikante bessere Prognose. Leider werden keine RMSEs oder Theil's U dargestellt, um festzustellen, ob der Indikator bessere Vorhersagen liefert.

Nierhaus und Sturm (2005) zeigen mit Hilfe eines univariaten Modells, dass das ifo Geschäftsklima und seine Bestandteile besser als das Referenzmodell prognostizieren. Das verwendete Modell unterscheidet sich gegenüber den anderen dadurch, dass hier auch saisonale Einflüsse model-

liert werden. Einen statistischen Test auf systematische Unterschiede der Prognosen geben die Autoren nicht an.

Den Aspekt von Revisionen der amtlichen Statistik und deren Vorhersage untersuchen Jacobs und Sturm (2005). Sie zeigen mit Hilfe eines Real-Time-Datensatzes, dass die ifo-Zeitreihen zur Beurteilung der Produktion gegenüber dem Vormonat und die aktuelle Geschäftslage insbesondere die erste Revision der Industrieproduktion vorherzusagen hilft.

Bruttoinlandsprodukt

Während das Bruttoinlandsprodukt quartalsweise erhoben wird, wird das ifo Geschäftsklima monatlich veröffentlicht. Da die Standardzeitreihenmodelle jedoch voraussetzen, dass die Zeitreihen mit gleicher Frequenz vorliegen, muss eine Transformation erfolgen. Entweder wird das Bruttoinlandsprodukt auf Monatebene interpoliert oder der Indikator auf Quartalsebene aggregiert. Letzteres erfolgt meist über die Durchschnittsbildung über drei Monate. In der Literatur hat sich letzteres Verfahren durchgesetzt. Es muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass durch die Aggregation Informationen verloren gehen.

Langmantel (1999) zeigt mit Hilfe eines univariaten Schätzmodells, dass die jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts mit Hilfe des ifo Geschäftsklimas prognostiziert werden kann. Der Autor verwendet jedoch keine statistischen Maße, um die Prognosequalität zu beurteilen. Er erklärt verbal, warum bestimmte Abweichungen vom tatsächlichen Wert eingetreten sind.

Hinze (2003) kommt zu dem Schluss, dass für die Jahre 2001 und 2002 die ifo Geschäftserwartungen keine befriedigenden Ergebnisse im Rahmen eines bivariaten VAR-Modells liefern, obwohl der durchschnittliche relative RMSE bzgl. des Referenzmodells kleiner als 1 ist.

Schuhmacher und Dreger (2004) verwenden ein univariates Modell, um die Jahreswachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts vorherzusagen. Im Vergleich zu einem AR(p)-Prozess als Referenzmodell besitzt das ifo Geschäftsklima für einen Prognosehorizont von vier Quartalen eine bessere Prognosegüte, jedoch erweist sich erneut, dass dieser Unterschied nicht statistisch signifikant ist.

Einen komplett anderen Ansatz verfolgen Mitnik und Zadrozny (2005). Sie verwenden ein neues multivariates Zeitreihenmodell, welches erlaubt, Zeitreihen unterschiedlicher Frequenzen gleichzeitig zu schätzen. Dies hat den Vorteil, dass die Indikatoren nicht aggregiert werden müssen und so keine Informationen verloren gehen. Mit Hilfe dieses Ansatzes zeigen Mitnik und Zadrozny (2005), dass das ifo Geschäftsklima und seine Bestandteile erheblich zur Verbes-

serung der Prognose des Bruttoinlandsprodukts beitragen. Das Prognosemaß Theil's U ist teilweise weit unter 1. Einen formalen Test auf systematische Verbesserung führen die Autoren jedoch nicht durch.

Ein univariates Prognosemodell wird in Kholodilin und Siliverstovs (2006) zur Prognose der annualisierten Wachstumsrate des BIP eingesetzt. Da sie einen Strukturbruch im Jahr 2001 in der Zeitreihe feststellen, untersuchen sie sowohl die Prognoseleistung vor dem Jahr 2001, für den Zeitraum 2001–2004 als auch für den gesamten Zeitraum. Es zeigt sich, dass das ifo Geschäftsklima und die Erwartungen für den Gesamtzeitraum für einen Prognosehorizont von ein und zwei Quartalen bessere Prognosen liefert als das Referenzmodell, was hier der langfristige Durchschnitt der Wachstumsrate der Bruttoinlandsprodukts ist. Die Analyse wurde auch mit den ersten Differenzen durchgeführt, und es zeigt sich, dass diese noch besser sind als die Ursprungszeitreihe. In dem Prognosezeitraum 1998:I bis 2001:I ist die Vorhersagequalität schlechter als im Bereich 2001:II bis 2004:IV. Die ifo-Indikatoren sind für die verschiedenen Zeiträume unter den besten sieben Indikatoren von 58 (inklusive der ersten Differenzen). Es zeigt sich, dass insbesondere die Differenzen erheblich zur Verbesserung der Prognose des BIP beitragen. Einen Test auf Signifikanz der Ergebnisse mit Hilfe des Diebold-Mariano-Tests führen die Autoren nicht durch, da sie der Ansicht sind, dass der Stichprobenumfang zu klein ist.

Das Gutachten des Sachverständigenrates (2006) kommt mit Hilfe eines univariaten Modells zu dem Schluss, dass das ifo Geschäftsklima und seine Bestandteile keine signifikant besseren Prognosen als das autoregressive Referenzmodell liefern. Die Ergebnisse seien »befriedigend«, da die Theil's U für bis zu sechs Quartale kleiner als 1 seien, aber nicht signifikant sind (Diebold-Mariano-Test). Die Prognosequalität hat zum Ende der Zeitreihen eher abgenommen. Es ist wichtig, darauf hinzuweisen, dass das Gutachten nur die Ergebnisse des ifo Konjunkturtest West verwendet. Ab 1991 beinhaltete die Referenzzeitreihe aber das gesamtdeutsche Bruttoinlandsprodukt.

Bei der Bewertung der Studien in dieser Kategorie muss noch beachtet werden, dass – der Diebold-Mariano-Test als Nullhypothese verwendet – die durchschnittlichen Prognosefehler der beiden untersuchten Modelle gleich sind. Wird diese Hypothese abgelehnt, ist eines der Modelle signifikant »besser«. Wird die Nullhypothese nicht abgelehnt, ergibt sich daraus aber noch nicht der Schluss, dass beide Modelle gleich gut prognostizieren. Dies rührt aus der generellen Konstruktionsweise solcher Tests her. Der Fehler, dass der Test die Nullhypothese nicht ablehnt, obwohl sie tatsächlich falsch ist, wird nicht kontrolliert.

Zu Beginn dieses Abschnitts wurde darauf verwiesen, dass der unterschiedlichen Messfrequenz der Zeitreihen Rech-

nung getragen werden muss. Gerade zu diesem Problem-bereich gibt es neuere Forschungsansätze, so dass hier in Zukunft ausgereifere Methoden zum Einsatz kommen könnten.

ifo-Befragungsergebnisse als Bestandteile anderer Indikatoren

Die ifo Konjunkturtestergebnisse werden nicht nur isoliert untersucht, sondern sind auch Bestandteil von zusammengesetzten Indikatoren. In den Handelsblatt-Indikator geht der ifo Geschäftsklimaindex für das verarbeitende Gewerbe mit einem Gewicht von 30% ein. Das ifo Geschäftsklima ist auch Bestandteil des deutschen Composite Leading Indicators der OECD. Letztere wurde u.a. in Kholodilin und Siliverstovs (2006) untersucht.

Die ifo-Indikatoren fließen oftmals in so genannte Faktormodelle ein. In diesen werden einzelne Faktoren aus einer Vielzahl von Zeitreihen extrahiert, die dann als Konjunkturindikatoren verwendet werden. Die ifo-Indikatoren werden in Faktormodellen u.a. in Schumacher und Dreger (2004), Schumacher (2005), Schumacher und Breitung (2006) eingesetzt. In Schumacher und Dreger (2004) wird das ifo Geschäftsklima mit dem Faktormodell verglichen. Das Faktormodell liefert zwar relativ gesehen bessere Ergebnisse bzgl. des Referenzmodells als das Geschäftsklima, jedoch ist dieser Unterschied nicht statistisch signifikant.

Fazit

Das Einsatzgebiet von Konjunkturindikatoren ist sehr weit gesteckt. Es gibt zahlreiche Zielsetzungen, denen solche Indikatoren dienen sollen. Neben den verschiedenen Zielsetzungen werden in wissenschaftlichen Untersuchungen aber auch unterschiedliche Zielgrößen als Referenzzeitreihen und verschiedene methodische Ansätze verwendet. Aus diesem Umstand ergibt sich, dass eine Vielzahl von wissenschaftlichen Untersuchungen zum ifo Geschäftsklima, als einem der prominentesten Konjunkturindikatoren in Deutschland, existiert. Trotz der beachtlichen Anzahl von Studien sind die methodischen Möglichkeiten aber noch lange nicht ausgeschöpft. Die Resultate dieser Forschungsarbeiten sind wichtig, nicht nur für die Prognose an sich, sondern auch für das Verständnis der Indikatoren. Doch auch wenn das ifo Geschäftsklima häufig als ein nützlicher Indikator angesehen wird, sollte man sich bei der Verallgemeinerung einzelner Studienergebnisse in Bescheidenheit üben. Denn die Zielsetzungen, denen die Indikatoren dienen sollen, sind vielseitig. Auf der anderen Seite muss sich jede einzelne Untersuchung auf ein relativ enges Studiendesign beschränken, so dass man aus jeder einzelnen Analyse nicht auf die generelle »Prognosefähigkeit« der Indikatoren schließen soll-

te. Gerade das wird aber gerne getan, indem man aus den Ergebnissen einer spezifischen Versuchsanordnung schließt, welches »der beste«, »der bessere« oder ein »unbrauchbarer« Indikator ist.

Grundsätzlich könnte man versuchen, einen Indikator wie das ifo Geschäftsklima auf eine bestimmte enge Zielsetzung hin zu optimieren. Dies könnte etwa dadurch geschehen, dass die Unternehmensmeldung über ein zielgerichtetes Gewichtungsschema aggregiert wird, so dass sie für einen Zweck optimal ist. Auch die Quantifizierung der dreistufigen kategorialen Unternehmensmeldungen könnte zweckgebunden optimiert werden. Gerade die Quantifizierung kategorialer Umfrageergebnisse ist ein großes eigenständiges Forschungsgebiet. Aus der vorliegenden Literaturdarstellung soll es aber ausgegrenzt bleiben, da es ein eigenständiger Bereich ist. Das ifo Institut verwendet mit der so genannten Saldenmethode ein einfaches, aber sehr effektives Quantifizierungsverfahren. Es hat sich, wie die verwendete Methodik generell, als ein über viele Anwendungen und Zielsetzungen hinweg nützliches Verfahren bewährt. Zudem besitzt es den Vorteil, dass es ein luzides Verfahren ist, das auch durch Dritte nachvollzogen und interpretiert werden kann.

Der vorliegende Überblick über die wissenschaftliche Literatur zeigt, dass das ifo Geschäftsklima für viele Problemfelder der Konjunkturanalyse gewinnbringend eingesetzt werden kann. Diese Vielseitigkeit gepaart mit dem transparenten Konstruktionsprinzip sind sicherlich wesentliche Gründe für die Popularität des Geschäftsklimas.

Literatur

- Abberger, K. (2006), »ifo Geschäftsklima und Produktionsindex im verarbeitenden Gewerbe«, *ifo Schnelldienst* 59(21), 42–45.
- Bandholz, H. und M. Funke (2003), »In Search of Leading Indicators of Economic Activity«, *Journal of Forecasting* 22, 277–297.
- Benner, J. und C-P. Meier (2004), »Prognosegüte alternativer Frühindikatoren für die Konjunktur in Deutschland«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 224, 637–652.
- Breitung, J. und D. Jagodzinski (2001), »Prognoseeigenschaften alternativer Indikatoren für die Konjunktur in Deutschland«, *Konjunkturpolitik* 47, 292–314.
- Claveria, O., E. Pons und R. Ramos (2006), »Business and consumer expectations and macroeconomic forecasts«, *International Journal of Forecasting*, forthcoming.
- Döpke, J. (1999), »Predicting Germany's Recessions with Leading Indicators – Evidence from Probit Models«, Kiel Working Paper No. 944.
- Döpke, J., J.W. Krämer und E. Langfeldt (1994), »Konjunkturelle Frühindikatoren in Deutschland«, *Konjunkturpolitik* 40, 133–153.
- Dreger C. und C. Schuhmacher (2005), »Out-of-sample Performance of Leading Indicators for the German Business Cycle – Single vs. Combined Forecasts«, *Journal of Business Cycle Measurement and Analysis* 2, 71–87.
- Fritsche, U. und V. Kouzine (2005), »Prediction of in Germany«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 225, 22–43.
- Fritsche, U. und S. Stephan (2002), »Leading Indicators of German Business Cycles – An Assessment of Properties«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 222, 289–311.
- Funke, N. (1997), »Predicting Recessions: Some Evidence for Germany«, *Weltwirtschaftliches Archiv* 133, 90–102.
- Goldrian, G. (Hrsg., 2007), *Handbook Of Survey-Based Business Cycle Analysis*, Ifo Economic Policy Series, Edward Elgar, Cheltenham.

- Hamilton, J.D. (1994), *Time Series Analysis*, Princeton University Press, Princeton.
- Hinze, J. (2003), »Prognoseleistung von Frühindikatoren: Die Bedeutung von Frühindikatoren für Konjunkturprognosen – Eine Analyse für Deutschland«, HWWA Discussion Paper, No. 236.
- Hüfner, F.P. und M. Schröder (2002), »Prognosegehalt von ifo-Geschäftserwartungen und ZEW-Konjunkturerwartungen: Ein ökonometrischer Vergleich«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 222, 316–336.
- Jacobs, J. und J.-E. Sturm (2005), »Do Ifo Indicators Help Explain Revisions in German Industrial Production«, in: J.-E. Sturm und T. Wollmershäuser (Hrsg.), *Ifo Survey Data in Business Cycle and Monetary Policy Analysis*, Physica-Verlag, Heidelberg, 93–114.
- Kholodilin, K.A. und B. Siliverstovs (2006), »On the Forecasting Properties of the Alternative Leading Indicators for the German GDP: Recent Evidence«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 226, 234–259.
- Langmantel, E. (1999), »Das ifo Geschäftsklima als Indikator für die Prognose des Bruttoinlandsproduktes«, *ifo Schnelldienst* 52(16–17), 16–21.
- Lütkepohl, H. (2005), *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*, Springer Verlag, Berlin.
- Mitnik, S. und P. Zadrozny (2005), »Forecasting Quarterly German GDP at Monthly Intervals Using Monthly Ifo Business Conditions Data«, in: J.-E. Sturm und T. Wollmershäuser (Hrsg.), *Ifo Survey Data in Business Cycle and Monetary Policy Analysis*, Physica-Verlag, Heidelberg, 19–48.
- Nierhaus, W. (1999), »Aus dem Instrumentenkasten der Konjunkturanalyse: Veränderungsraten im Vergleich«, *ifo Schnelldienst* 52(27), 11–19.
- Nierhaus, W. und J.-E. Sturm (2005), »Methoden der Wirtschaftsprognose und Konjunkturindikatoren«, in: G. Goldrian (Hrsg.), *Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung*, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung Nr. 15, ifo Institut, München, 271–301.
- Sachverständigenrat (2005), *Jahresgutachten 2005/2006*, »Die Chance Nutzen – Reformen mutig voranbringen«, erhältlich unter: www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de.
- Sachverständigenrat (2006), *Jahresgutachten 2006/2007*, »Widerstreitende Interessen – Ungenutzte Chancen«, erhältlich unter: www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de.
- Schuhmacher, C. (2005), »Forecasting German GDP using alternative factor models based on large data sets«, Bundesbank Discussion Paper No. 24.
- Schuhmacher, C. und J. Breitung (2006), »Real-time forecasting of GDP based on a large factor model with monthly and quarterly data«, Bundesbank Discussion Paper, No. 33.
- Schuhmacher, C. und C. Dreger (2004), »Estimating Large-Scale Factor Models for Economic Activity: Do They Outperform Simpler Models«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 224, 731–750.
- Strigel, W.H. (1985), »Das ifo Geschäftsklima als Konjunkturindikator – Eine Retrospektive«, *ifo Studien* 31, 29–68.

Am 26. Oktober 2006 veranstaltete das ifo Institut in Zusammenarbeit mit der Industrie- und Handelskammer München und unterstützt durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie zum sechsten Mal den »Branchen-Dialog«. Ziel dieser Arbeitstagung war die Analyse der Gesamtwirtschaft und der konjunkturellen Entwicklung in der Industrie, dem Groß- und Einzelhandel, der Bauwirtschaft sowie in einzelnen Dienstleistungssektoren. Die Ergebnisse wurden auch in diesem Jahr in einem ausführlichen Tagungsband dokumentiert. Der vorliegende Bericht bietet einen Überblick über die behandelten Themen.

*Zusammenfassung von
Thomas Kiessl*

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland und Europa

Nach der Begrüßung durch Herrn Dr. Obermeier, IHK München, umfasste der erste Teil des diesjährigen Branchen-Dialoges neben einer kritischen Betrachtung der Weltwirtschaft, der Kapitalmärkte sowie des Arbeitsmarktes, insbesondere die Analyse und Diskussion der wirtschaftlichen Lage in Deutschland und Europa durch den Präsidenten des ifo Instituts, Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn.

Weltwirtschaft

Anhand des vom ifo Institut vierteljährlich ermittelten Weltkonjunkturindikators »WES« (World Economic Survey, vgl. Abb. 1) erläuterte Sinn zunächst die Entwicklung sowie die aktuelle Phase der Weltwirtschaft. Nachdem der Indikator als Folge des Anschlags vom 11. September 2001 den niedrigsten Wert Ende 2001 erreicht hatte, folgte in 2002 ein – vor allem durch hohe Erwartungen getriebener – Anstieg des Index. Aufgrund einer gleichzeitig anhaltend schwachen Beurteilung der Lage kam es jedoch erst im Herbst 2003 zu einem echten Aufschwung, der bis Mitte 2004 anhielt. Anschließend folgte erneut, wenngleich auf hohem Niveau, über vier Quartale hinweg ein Abschwung im ifo Weltwirtschaftsklima, der ab Mitte 2005 durch einen Anstieg abgelöst wurde. Die Lage der Weltwirtschaft am aktuellen Rand sei nach Meinung der WES-Experten uneingetrübt positiv. Die letzten Umfragewerte vom dritten Quartal 2006

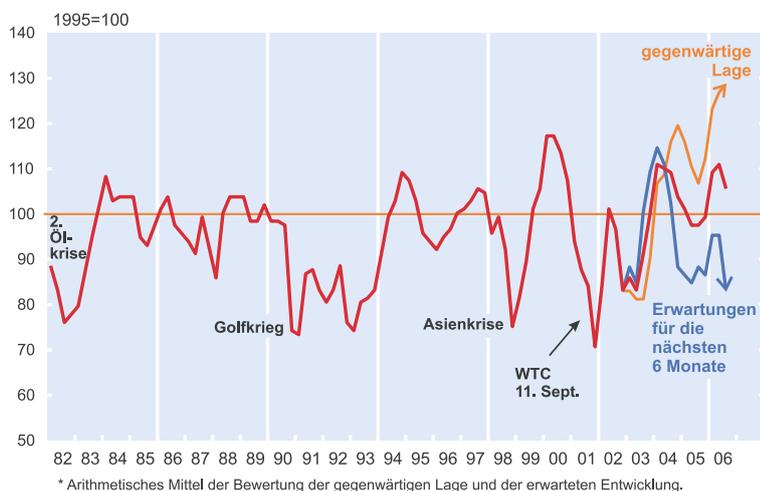
zeigten deutlich nach oben, so Sinn weiter. Allerdings seien die Erwartungen ins Negative gerichtet, so dass allgemein eine Abschwächung der Weltkonjunktur für das nächste halbe Jahr erwartet werde. Dieser Einschätzung schließe sich auch das ifo Institut an. Mit einem erwarteten Weltwirtschaftswachstum von 4,9% für 2006 und 4,7% in 2007 (IWF, April 2006) stelle dies jedoch eine Abschwächung auf höchstem Niveau dar, wenn man diese Werte mit der Vergangenheit vergleiche. Ein ähnlich hohes Weltwirtschaftswachstum über den Zeitraum von vier Jahren hinweg war zuletzt Anfang der siebziger Jahre zu beobachten.

Ein differenziertes Bild zeige sich hierbei in der isolierten Betrachtung der weltweit größten Volkswirtschaft, den USA. Wenngleich die Lage auch im dritten Quartal 2006 weiter als gut beurteilt werde, so komme es gleichzeitig zu einem deutlichen Einbruch bei den Erwartungen, die nun stark in den negativen Be-



ifo-Präsident Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn

Abb. 1
ifo Weltwirtschaftsklima*



Quelle: Ifo World Economic Survey (WES) III/2006.

reich hinein ragten. Es mehrten sich folglich die Anzeichen, dass in den USA eine »sanfte Landung« der Konjunktur stattfinden und damit der lang anhaltende Boom zu Ende gehen werde.

Kapitalmärkte

Angesichts der stürmischen Konjunkturentwicklung in Europa hielt es Sinn für absolut richtig, dass die europäische Zentralbank die Zinsen erhöhte. Die im Rahmen der Euroeinführung ausgelöste Zinskonvergenz habe zu zwei wesentlichen Veränderungen auf dem europäischen Kapitalmarkt geführt. Zum einen sei heute die einstige Zinsspreizung innerhalb der Eurozone verschwunden, was zu Umlenkungseffekten führte. Da heute alle Länder innerhalb der europäischen Währungsunion Zugang zu günstigeren Zinsen hätten, welche zuvor nur Deutschland vorbehalten waren, würden nun Investitionsprojekte in vielen Teilen Europas rentabel, die es vorher nicht waren. Dies ziehe wiederum eine Verlagerung von Investitionen von Deutschland bis in die entlegensten Ecken Europas nach sich. Durch diesen Effekt verlagerten sich die Wachstumskräfte eindeutig von Deutschland in die Peripherie. Dies sei aufgrund der dadurch erreichten höheren Effizienz zwar gut für Europa, partiell betrachtet, wirke es sich aber auf den Standort Deutschland negativ aus. Zum Anderen sei der aktuelle Zinssatz im langfristigen Vergleich zu niedrig. Bei einem nominalen Zinssatz von 4% und einer Inflation von 2% liege der Realzins bei 2%. So niedrig sei der Zins noch nie gewesen.

Dies spiegele sich auch in den momentan relativ hohen Aktienkursen wider, vor allem in den USA. Betrachte man hierzu die Historie des Kurs-Gewinn-Verhältnisses, liege man

am aktuellen Rand mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von 25 beim S&P 500 weit über dem historischen Durchschnitt von 15, was für eine Normalisierung der Kurse – jedoch nicht von heute auf morgen – spreche. Diese Einschätzung werde auch von der aktuellen Lage der Leistungsbilanzsalden gestützt. So schlage hier für die USA ein Defizit von knapp 1 000 Mrd. US-Dollar für 2006 zu Buche, während China, Japan und auch Deutschland derzeit Überschüsse zwischen 100 und 200 Mrd. US-Dollar generieren. Das bedeute somit, dass die USA jährlich Kapital in Höhe ihres Defizits importieren müssten, um diese Differenz zwischen ge- und verkauften Waren zu bezahlen. Dies erfolge durch den Verkauf von amerikanischen Wertpapieren oder Realkapitalien. Somit müssten internationale Investoren jährlich weitere Wertpapiere im Wert von

1 000 Mrd. US-Dollar absorbieren, was ihren Anteil innerhalb der Portfolios erhöhe und langfristig die Bereitschaft für die Aufnahme weiterer amerikanischer Titel in die Portfolios schrumpfen lasse.

Der Euro wiederum werde von der zunehmenden Haltung als Reservewährung profitieren, da er nicht nur in die Fußstapfen der D-Mark trete, sondern durch seine höhere Popularität jene in dieser Funktion sogar deutlich übertriffe, wie am Bargeldumlauf innerhalb der Euroländer zu beobachten sei.

Konjunkturelle Lage in Europa und Deutschland

Anschließend ging Sinn näher auf die konjunkturelle Lage im europäischen Wirtschaftsraum insgesamt als auch im Speziellen in Deutschland ein. Im Vergleich zu den USA hänge die Konjunktur in Europa meist ein Jahr hinterher, was sich auch unmittelbar in der Beurteilung der aktuellen Lage und den Erwartungen der WES-Experten für die Europäische Union (15) widerspiegelt. Nachdem sich die Erwartungen bereits seit Mitte 2005 wesentlich verbesserten, stieg auch der Index zur Beurteilung der gegenwärtigen Lage seit Ende 2005 nun zum vierten Mal in Folge kräftig an und bewegt sich am aktuellen Rand deutlich im positiven Bereich. Anders als in den USA war im dritten Quartal 2006 hier noch kein vergleichbar starker Einbruch bei den Erwartungen zu beobachten, so dass der Aufschwung entsprechend der einjährigen Zeitversetzung in Europa noch etwas anhalten dürfte. Die Prognose der Wirtschaftsinstitute (Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2006) für den Euroraum liegt bei 2,6% für 2006 und 2,1% für 2007.

Zur Beurteilung der konjunkturellen Lage in Deutschland nutzte Sinn zunächst die Statistik für die Auftragseingänge

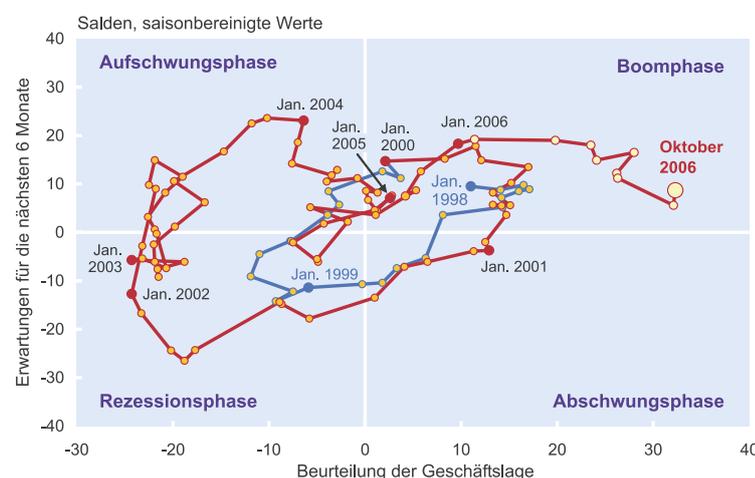
im verarbeitenden Gewerbe, die einen kräftigen Anstieg der Auftragseingänge aus dem Ausland in den vergangenen Jahren und insbesondere für 2005 und 2006 aufzeigt. Aber auch die Inlandsauftragseingänge legten 2006 merklich zu. Dennoch stelle nach wie vor die starke Nachfrage nach deutschen Produkten aus dem Ausland die Treibkraft für die deutsche Konjunktur dar. Anhand der ifo Konjunktur-Uhr für die Industrie (vgl. Abb. 2), die den Zusammenhang zwischen der Lagebeurteilung und den Erwartungen der im Rahmen des ifo Konjunkturtests Deutschland befragten Unternehmen veranschaulicht, erläuterte Sinn die konjunkturelle Entwicklung der vergangenen Jahre bis zum aktuellen Rand. Nach einer Erwartungsblase im Jahr 2002 schien der Index zu Beginn 2003 zunächst orientierungslos, zeigte jedoch in der zweiten Jahreshälfte deutlich, dass die Konjunktur sich tatsächlich verbessert. Diese Verbesserung setzte sich bis Januar 2005 fort. Zu Beginn 2005 kam es zu einer Irritationsphase, in der der Index abstürzte und sowohl die Lage- als auch Perspektivenbeurteilung nach unten gingen. Jedoch war bereits schon in der zweiten Jahreshälfte 2005 eine deutliche Verbesserung zu konstatieren. In diesem Jahr könnte es gar nicht besser sein. Die Lagebeurteilung verbesserte sich kontinuierlich, und die Erwartungen haben sich auf hohem Niveau stabilisiert. Dies bestätigte, so Sinn, die Auffassung des ifo Instituts, dass der konjunkturelle Boom mehr Kraft habe, als im Allgemeinen vermutet werde.

Die Erhöhung der Mehrwertsteuer sah Sinn kritisch. Der Staat erlange den Bürgern mehr Steuern ab und verausgabe diese dann selbst. Das bedeute, dass eine Fehlstrukturierung des gesamtwirtschaftlichen Konsums im Hinblick auf den privaten und den Staatskonsum existiere und es somit zu weiteren Fehlanreizen auch auf anderen Märkten kommen werde. Auch wenn die geplante Sozialabgaben-

senkung der Mehrwertsteuererhöhung zum Teil entgegen wirke, werde sich der Preis, den ein Verbraucher für Arbeitsleistung zahlen muss, unter dem Strich erhöhen, was wiederum zu Ausweicheffekten führen werde. Da der Staat jedoch auch als Nachfrager auf den Märkten aktiv sei, werde zwar eine Umverteilung von privatem zu staatlichem Konsum die Folge sein, die Gesamtnachfrage werde jedoch nicht in dem Maße reduziert, wie zum Teil befürchtet werde. Daher sei das ifo Institut für das kommende Jahr weiter optimistisch. Die Mehrwertsteuer werde sich zum Teil in einer Erhöhung der Preise niederschlagen, die jedoch bei einer geschätzten Inflationsrate von 2,3% für 2007 relativ mäßig ausfallen werde.

Spürbar positive Impulse beim Bruttoinlandsprodukt kamen im Jahr 2006 neben den weiterhin boomenden Exporten (Prognose für 2006: + 10%) erstmals wieder von den Bruttoanlageinvestitionen, die geschätzte 3,9% im Vergleich zum Vorjahr zulegen werden. Sinn betonte, dass gerade die Nachfrage nach Investitionsgütern neben dem außenwirtschaftlichen Geschehen den Konjunkturverlauf prägen, da diese – von Erwartungen getrieben – sehr volatil seien. Dennoch bilde Deutschland im internationalen Vergleich der Nettoinvestitionsquoten mit allen entwickelten Ländern mit 2,6% in 2005 zusammen mit Japan noch immer nur das Schlusslicht, obwohl sich die gesamtwirtschaftliche Ersparnis im selben Jahr mit einem Volumen von 145 Mrd. € auf einem hohen Niveau befände. So betrügen die Nettoinvestitionen in Deutschland lediglich 50 Mrd. €, wohingegen mit 95 Mrd. € fast das Doppelte ins Ausland geflossen sei. Dabei seien es im Wesentlichen Fremdkapitalströme und weniger Direktinvestitionen bzw. Eigenkapitalströme, welche zu dieser Kapitalabwanderung führten, wobei die negativen Auswirkungen für den deutschen Arbeitsmarkt unabhängig von der Zusammensetzung der Ströme sind.

Abb. 2
ifo Konjunktur-Uhr¹⁾



1) Verarbeitendes Gewerbe einschließlich Ernährungsgewerbe: Zusammenhang zwischen der Geschäftslagebeurteilung und den Erwartungen zur Geschäftslage.

Quelle: ifo Konjunkturtest, Deutschland.

Das Rätsel, wie Deutschland derzeit Vize-Weltmeister im Export und Vize-Schlusslicht beim Wachstum zugleich sein kann, erklärte Sinn wie folgt: Die Deutschen seien sich gegenseitig zu teuer, als dass sie bereit seien, sich die Leistungen gegenseitig abzukaufen. Dieses Phänomen sei auf den künstlichen Eingriff in die Lohnstrukturen, der in Deutschland unter dem Einfluss der Gewerkschaften stattgefunden habe, und auf die Lohnersatzleistungen zurückzuführen und auch als Überspezialisierung zu verstehen. Durch die Beteiligung der asiatischen Länder am Welthandel werde die deutsche Wirtschaft gezwungen, arbeitsintensive Sektoren aufzugeben und sich auf die Hightech- und kapitalintensiven Sektoren zu spezialisieren. Dies stelle zwar eine Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung dar, ziehe

jedoch als Konsequenz Arbeitslosigkeit nach sich, da nicht alle freigewordenen Arbeitskräfte von den kapital- und humankapitalintensiven Sektoren in Deutschland absorbiert werden könnten. Eine funktionierende Marktwirtschaft würde dann auf die entstandene Arbeitslosigkeit mit Lohnsenkungen reagieren, wodurch alle Sektoren wieder weniger kapitalintensiv produzieren und nicht alle arbeitsintensiven Sektoren in Deutschland gänzlich verschwinden würden. Diese Feinsteuerung würde dann den Strukturwandel abbremsen. Da dieser Mechanismus in Deutschland durch künstlich stabil gehaltene Löhne blockiert sei, kam es hier zu einer erdruhtartigen Bewegung auf dem Arbeitsmarkt und einer Überspezialisierung auf Hightechbereiche. Auch in vertikaler Hinsicht führte diese Überspezialisierung zu einer Reduzierung der Fertigungstiefe, was Sinn auch als übermäßigen Basar-Effekt beschrieb.

Arbeitsmarkt

Im letzten Teil seiner Präsentation widmete sich Sinn dem deutschen Arbeitsmarkt. Auch wenn sich derzeit auf dem Arbeitsmarkt mit prognostizierten 4,5 Mill. Arbeitslosen im Mittelwert für 2006 und 4,3 Mill. in 2007 eine leichte Entspannung breit machte, sah Sinn noch keinen Anhaltspunkt für eine Trendwende, sondern eher eine Fortsetzung einer seit drei Jahrzehnten intakten zyklischen Bewegung auf dem Arbeitsmarkt.

*Zusammenfassung von
Gernot Nerb*

Dialog zwischen Politik und Wirtschaft – Podiumsdiskussion zum Thema »Wie viel Industrie und wie viel Dienstleistung braucht Deutschland?«

Podiumsteilnehmer waren der bayerische Staatsminister Erwin Huber, Prof. Dr. Hagen Krämer von der Hochschule Karlsruhe, Eugen Münch, Aufsichtsratsvorsitzender Rhön-Klinikum AG, Prof. Dr. Josef Nassauer, Geschäftsführer der Bayern Innovativ GmbH, und Prof. Dr. Stauss von der Universität Eichstätt-Ingolstadt. Moderiert wurde die Podiumsdiskussion von Dr. Gernot Nerb, dem Leiter des Bereichs Branchenforschung am ifo Institut.

Anlass für das Thema der Podiumsdiskussion war die Erfahrung, dass seit Jahren die Zahl der Industriebeschäftigten sinkt, während im Dienstleistungssektor zusätzliche Arbeitsplätze entstehen. Kommt es zu einer Deindustrialisierung in Deutschland? Nähern wir uns langfristig amerikanischen Verhältnissen, wo der Anteil des verarbeitenden Gewerbes am Bruttoinlandsprodukt nur 12% beträgt, während wir in Deutschland bei dieser Kennzahl immer noch leicht über 20% liegen? Welche Bedeutung haben Dienstleistungen für das wirtschaftliche Wachstum? Es gibt Untersuchungen, wonach die Differenz zwischen dem höheren Wachstum der Arbeitsproduktivität in den neunziger Jahren in den USA und dem niedrigeren in Europa zu 85% auf die unterschiedliche Produktivitätsentwicklung im Dienstleistungssektor zurückzuführen ist.¹ Ein weiteres Thema der Podiumsdiskussion war die Frage, ob und wie der Gesundheitssektor zu einem Wachstumspol in Deutschland werden kann.

¹ Vgl. B. Felderer, »Europe, USA and the Role of Service Industries«, *Wirtschaftspolitische Blätter*, 53 Jg., Nr. 3/2006, 353–368.



ifo Branchen-Dialog: Podium

Übereinstimmung bestand unter den Teilnehmern der Podiumsdiskussion dahingehend, dass Industrie und Dienstleistungen nicht substitutiv, sondern komplementär sind. Nahezu alle aktuellen Untersuchungen belegen nämlich eindeutig, dass von der Industrie starke Sogwirkungen auf Dienstleistungen ausgehen, während umgekehrt die Rückwirkungen vom Dienstleistungssektor auf die Industrie wesentlich geringer sind. Hieraus folgt, dass es wirtschaftspolitisch keinen Sinn macht, die beiden Sektoren in der Förderung gegeneinander auszuspielen, sondern generell die Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass ein stärkeres Wachstum möglich ist. Hierdurch würden Industrie und Dienstleistungen gleichermaßen begünstigt. Eventuelle Anteilsverschiebungen in einem solchen dynamischeren gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozess sind dabei sekundär.

Generell wurde festgestellt, dass innerhalb der Industrie die Dienstleistungskomponenten tendenziell zunehmen (z.B. produktbegleitende Dienstleistungen als wichtiges Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb und als Instrument, dem weithin beklagten Margenverfall in vielen Industriebranchen entgegenzuwirken), während umgekehrt auch im Dienstleistungssektor zunehmend Tendenzen zu erkennen sind, die wir vornehmlich aus der Industrie kennen, wie Standardisierung, Optimierung des Prozessablaufs, Rationalisierung etc. Gerade im Gesundheitssektor ist nach Ansicht von Eugen Münch eine solche »Industrialisierungstendenz« nötig, um die Kosten in den Griff zu bekommen und damit die enorme Nachfrage nach Gesundheitsleistungen zu erschwinglichen Preisen befriedigen zu können. Anderenfalls droht die Gefahr einer Hochleistungsmedizin, die sich nur wenige leisten können.

Stellvertretend für die intensive Podiumsdiskussion sollen in Thesenform einige der vorgetragenen Statements vorgestellt werden:

Prof. Dr. Hagen Krämer, Hochschule Karlsruhe

Thesen zur Dienstleistungsentwicklung in Deutschland

Zwischen Dienstleistungen und Industrie besteht kein substitutives, sondern ein komplementäres Verhältnis.

Dienstleistungen sind lange mit Dienstleistungen für Haushalte gleichgesetzt worden. Wie man internationalen Statistiken entnehmen kann, sind es aber fast überall die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, die in der Vergangenheit ein besonders starkes und überproportionales Wachstum aufwiesen und inzwischen einen relevan-

ten Anteil an der gesamten Dienstleistungsproduktion ausmachen. Selbstverständlich werden unternehmensbezogene Dienstleistungen auch innerhalb des Dienstleistungssektors geliefert und nachgefragt. Ein nicht unerheblicher Teil sind aber Dienstleistungen, die an die Industrie fließen. Das aber heißt: Geht es der Industrie schlecht, so geht es auch dem Teil des Dienstleistungssektors schlecht, der wesentlich auf die Nachfrage seiner Leistungen durch die Industrie angewiesen ist. Während üblicherweise auf eine substitutive Beziehung zwischen industriellen Produkten und Dienstleistungen hingewiesen wird, existiert tatsächlich ein komplementäres Verhältnis: Ein Rückgang der inländischen industriellen Wertschöpfung wird auch zu einem Rückgang der Wertschöpfung des zuliefernden Dienstleistungsbereichs führen. Auch innerhalb der Industrie schreitet die Tertiarisierung stetig voran: Erheblich an Bedeutung zugenommen haben die von der herkömmlich gegliederten Statistik nicht erfassten »produktbegleitenden Dienstleistungen«, die für die deutsche Industrie auch auf den internationalen Märkten eine nicht unerhebliche Absatz unterstützende Funktion haben.²

Unternehmensbezogene Dienstleistungen werden weiterhin der am dynamischsten wachsende Wirtschaftszweig bleiben.

Die Bedeutung der unternehmensbezogenen Dienstleistungen wird weiter zunehmen, weil Industrieunternehmen vormals selbst erstellte Dienstleistungen aus den eigenen Unternehmen in rechtlich selbständige Dienstleistungsunternehmen auslagern und diese Leistungen nun verstärkt von (diesen) externen Dienstleistungsunternehmen nachfragen. Die Absicht dieser als *Outsourcing* bezeichneten Strategie der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes besteht darin, sich auf ihre Kernkompetenzen der industriellen Leistungserstellung zu konzentrieren und Spezialisierungs- sowie Größenvorteile von Dienstleistungsanbietern zu nutzen.³ Es können aber auch tarifliche Vereinbarungen oder Mitbestimmungsregelungen sein, die Unternehmen veranlassen, bestimmte Dienstleistungen von außen zu beziehen, anstatt sie selbst zu erzeugen. Weiterhin werden Veränderungen auf den Märkten – vor allem eine zunehmend differenzierte Nachfrage sowie eine Verkürzung der Produktlebenszyklen – die Industrieunternehmen veranlassen, vermehrt Dienstleistungen als Vorprodukte einzusetzen, um innovative Produkte anzubieten. Und außerdem werden technologische Trends – insbesondere die verstärkte Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien – in Verbindung mit der zunehmenden Globalisierung eine stärkere Nachfra-

² Vgl. Statistisches Bundesamt, *Produktbegleitende Dienstleistungen 2002 bei Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors*, Wiesbaden 2004.

³ Vgl. H. Klodt, R. Maurer und A. Schimmelpfennig, *Tertiarisierung in der deutschen Wirtschaft*, Kieler Studien, Nr. 283, Institut für Weltwirtschaft, Tübingen 1997.

ge nach EDV-Diensten, Schulung, Unternehmens- und Rechtsberatung sowie Telekommunikationsleistungen nach sich ziehen.⁴

In der deutschen Volkswirtschaft hat sich in den neunziger Jahren keine nachhaltige »Deindustrialisierung« vollzogen.

Aufgrund der starken Interdependenzen zwischen dem Dienstleistungssektor und dem Produzierenden Gewerbe ist eine Analyse der Beschäftigungsmöglichkeiten im Dienstleistungssektor ohne eine gründliche Untersuchung seiner vielschichtigen Beziehungen mit der Industrie wenig aussagekräftig. Die Verflechtungsbeziehungen zwischen den beiden Sektoren sind intensiv und haben sich in den letzten Jahren dynamisch verstärkt. Während der Anteil der Industrie an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung stetig zurückgegangen ist, haben empirische Untersuchungen auf Basis von Input-Output-Tabellen gezeigt, dass in den neunziger Jahren der *gemeinsame* Wertschöpfungsanteil von Industrie und den damit verbundenen unternehmensbezogenen Dienstleistern mit rund 39% praktisch konstant geblieben ist.⁵ Die weit verbreitete Ansicht einer tief greifenden »Deindustrialisierung« der deutschen Volkswirtschaft ist damit stark in Frage gestellt.

Deutschland hat im internationalen Vergleich einen geringeren Dienstleistungsanteil an der Bruttowertschöpfung – dies sollte nicht als »Dienstleistungslücke«, sondern als Ausdruck der komparativen Vorteile der Industrie in Deutschland angesehen werden.

Die vieldiskutierte Dienstleistungslücke hat manchen in der Auffassung bestärkt, dass eine erfolgreichere Beschäftigungspolitik darin zu bestehen habe, diese Lücke zu schließen, indem eine spezielle Förderung des Dienstleistungsbereichs erfolgt.⁶ Eine Wirtschaft wie die der Bundesrepublik, die ihre komparativen Vorteile bei hochwertigen und hoch spezialisierten Industriegütern hat, muss aber nicht das gleiche Muster aufweisen wie eine ähnlich weit entwickelte Ökonomie mit einem anderen Spezialisierungsmuster. Schematische Übernahmen anderswo vorzufindender Strukturen sind keine ernsthafte Option für eine erfolgreiche Entwicklung einer Ökonomie. Die deutsche Wirtschaft

hat eine in weiten Teilen starke und international erfolgreiche Industrie. Dieser komparative Vorteil sollte erhalten werden. Das ist teilweise schon in der Vergangenheit dadurch geschehen, dass man sich als besonders problemlösungskompetent gezeigt hat. Eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen Industrie und Dienstleistungsbereich (insbesondere auch bei F&E) könnte das weiter befördern. Anstatt einseitig auf eine Industrie- oder Dienstleistungsoffensive zu setzen, sollte man erkennen, dass die Problemlösungskompetenz weiter entwickelt werden muss – und damit das Zusammenspiel von industrieller Produktion und Dienstleistungserstellung.

Der Anteil der nicht-handelbaren (und damit »geschützten«) Dienstleistungen nimmt ab.

Häufig wird davon ausgegangen, dass eine produktive Beschäftigung von Geringqualifizierten nur im Niedriglohnbereich möglich ist und dass diese Tätigkeiten vorwiegend im Dienstleistungsbereich angesiedelt sind. Denn im Produzierenden Gewerbe stehen Geringqualifizierte aufgrund des hohen Anteils an handelbaren Gütern in direkter Konkurrenz mit Beschäftigten aus Niedriglohnländern, während Dienstleistungen aufgrund ihrer speziellen Charakteristika vorwiegend nicht-handelbare Güter darstellen. Heutzutage kann aber nicht ohne weiteres angenommen werden, dass die Dienstleistungserstellung und -konsumtion immer zu gleicher Zeit am gleichen Ort stattfinden müssen und Dienstleistungen daher weitgehend vor internationaler Konkurrenz geschützt sind. Während dieses uno-actu-Prinzip bei den »klassischen« Dienstleistungen (z.B. Friseur) noch weitgehend gilt, ist es dank des technischen Fortschritts bei den Informations- und Kommunikationstechnologien zunehmend möglich, die Erbringung und die Nutzung von Dienstleistungen zeitlich und räumlich zu entkoppeln. Auf diese Weise sind immer mehr – vor allem informationsbasierte – Dienstleistungen einer überregionalen (und internationalen) Konkurrenz ausgesetzt. Die Entwicklung des »Offshoring« von Dienstleistungen aus den USA heraus in Länder wie Indien und China verdeutlicht diesen Trend.

Prof. Dr. Bernd Stauss, Katholische Universität Eichstätt-Ingolstadt

Antworten zu Fragen in der Podiumsdiskussion

Die Schwierigkeiten bei Siemens Business Services (SBS) zeigen, dass eine stärkere Betonung des Servicegedankens in der Geschäftsphilosophie kein Allheilmittel für ein dynamisches Wachstum ist. Sollten sich Firmen in Deutschland nicht vielmehr auf ihre technologische Kompetenz in der Pro-

⁴ Vgl. H. Krämer, *Dienstleistungen: Motor für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland?*, Schriftenreihe des Promotionsschwerpunkts Makroökonomische Diagnosen und Therapien der Arbeitslosigkeit, Nr. 5, Stuttgart-Hohenheim 1999.

⁵ Vgl. P. Kalmbach, R. Franke, K. Knottenbauer und H. Krämer, *Die Interdependenz von Industrie und Dienstleistungen – Zur Dynamik eines komplexen Beziehungsgeflechts*, Berlin 2005.

⁶ Vgl. F. Stille, B. Preissl und J., Schupp, *Zur Dienstleistungslücke, Dienstleistungsmuster im internationalen Vergleich*, DIW-Sonderheft 175, Berlin 2003.

duktion konzentrieren und sich nicht durch Dienstleistungen von ihrem Kerngeschäft abhalten lassen?

Allheilmittel für ein dynamisches Wachstum gibt es grundsätzlich nicht. Zudem besteht für Industrieunternehmen nicht die Alternative darin, sich entweder auf die technologische Kernkompetenz oder aber auf Dienstleistungen zu konzentrieren. Im Gegenteil: In der Regel werden Unternehmen ihre technologische Kompetenz nur behalten können, wenn sie ihre Produkte mit innovativen Dienstleistungsangeboten verknüpfen.

In den letzten Jahren hat die ökonomische Bedeutung von Dienstleistungen in der Industrie stark zugenommen. Zunächst waren es eher einfache, produktorientierte Serviceleistungen, die – wie die Montage – die Nutzung des Produkts ermöglichen. Diese wurden mehr und mehr durch Instandhaltungsdienstleistungen (wie das Ersatzteilgeschäft) ergänzt. Inzwischen geht der Trend schon lange über rein Produkt begleitende Dienstleistungen hinaus. Viele industrielle Kunden verlangen weit mehr, etwa Finanzierungsangebote, individuelle Problemlösungen oder aber den Betrieb von Anlagen im Rahmen langfristiger Geschäftsbeziehungen.

Bei einer weiteren Zunahme des internationalen Wettbewerbs und des damit verbundenen Preisdrucks werden sich deutsche Industrieunternehmen daher nur durch eine Kombination von technologisch fortschrittlichsten Produkten mit kundenindividuellen Servicekomponenten durchsetzen. Zu fordern ist somit eine systematische Verbindung von technologischer Kompetenz einerseits sowie Service- und Beziehungskompetenz andererseits. Problematisch und wenig Erfolg versprechend dagegen ist es, wenn Industrieunternehmen versuchen, Einbußen im Produktgeschäft durch das Angebot von Dienstleistungen zu kompensieren, für die sie nicht über ausreichend spezifische Kompetenzen verfügen.

Kann die viel beschworene Clusterpolitik helfen, die Grenzen zwischen Industrie und Dienstleistung abzubauen und insgesamt zu mehr Wachstum in Deutschland führen?

Grundsätzlich ist die Bildung und Unterstützung branchenspezifischer Cluster ein sehr plausibles Konzept. Demgegenüber wäre es abwegig, einen branchenübergreifenden »Dienstleistungscluster« zu fordern. Angesichts der Heterogenität dieses Sektors ist kein Clustereffekt zu erwarten.

Relevant ist es aber, dass in den gebildeten industriellen und forschungsintensiven Clustern professionelle Dienstleister sehr früh in die Entwicklungsüberlegungen einbezogen werden. Durch die Einrichtung kooperativer Entwicklungsnetzwerke kann sichergestellt werden, dass nicht nur Produkt-

chancen frühzeitig erkannt werden, sondern auch die parallele Entwicklung innovativer Dienstleistungsangebote erfolgen kann. Der Abstand zwischen industriellem und dienstleistungs- und kundenbezogenem Denken muss auf verschiedenen Wegen reduziert werden. Das ist ein Ansatz.

Die relativ schlechte Performance beim Dienstleistungsexport Deutschlands – ganz anders als beim Güterexport, in dem Deutschland Weltmeister ist –, hängt in erster Linie mit den hohen Arbeitskosten und der mangelnden Servicementalität in Deutschland zusammen.

Dem ersten Teil der These ist nicht zuzustimmen. Erstens resultiert ein Großteil unseres Dienstleistungsdefizits aus der Tatsache, dass wir als Reiselweltmeister in so hohem Maße Reisedienstleistungen importieren, was kaum mit den Arbeitskosten in Verbindung zu bringen ist. Zum Zweiten hindern die höheren Arbeitskosten in der Industrie auch nicht die Exportfähigkeit deutscher Produkte. Insofern ist es fraglich, warum bei Dienstleistungen diesbezüglich eine spezifische Situation vorliegen soll. Zum Dritten sehen wir gerade in letzter Zeit eine erstaunliche Trendumkehr und eine Verringerung des Defizits. Inzwischen gibt es bereits wieder positive Salden bei Finanzdienstleistungen (im Jahr 2005: über 1 Mrd. €) sowie bei Patenten und Lizenzen (im Jahr 2005: 825 Mill. €). Die bis in die jüngste Zeit immer wiederholte Klage, dass wir in Bezug auf technologische Dienstleistungen zurückfallen, stimmt daher so nicht mehr. Es ist somit auch fraglich, ob wir hier überhaupt von einer schlechten Performance sprechen können.

Der zweite in der These angesprochene Aspekt – die mangelnde Servicementalität – ist relevant, auch wenn man den Einfluss auf die Exportsituation nicht abschätzen kann. Es handelt sich hier um einen zwar häufig angesprochenen, aber weiterhin unterschätzten Sachverhalt. Nicht nur in Bezug auf Endkunden, sondern auch im internationalen B-to-B-Geschäft kommt es nicht nur auf die technologische Qualität der Produkte an, sondern auch auf Serviceorientierung und die Qualität der Interaktion. Studien zur Kundenzufriedenheit zeigen, dass wir hier immer noch einen Nachholbedarf haben. Dementsprechend müssen wir uns sehr viel mehr mit Fragen der Interaktionsqualität, den Erwartungen und Problemen von Kunden und den daraus resultierenden Anforderungen an Mitarbeiter befassen. Dies ist auch eine notwendige Aufgabe des Bildungssystems, einschließlich der Hochschulausbildung.

Diese Notwendigkeit wird umso dringlicher, je mehr Industrie- und Dienstleistungswirtschaft miteinander verzahnt werden. Wir erleben ja nicht nur eine Industrialisierung von Dienstleistungen, sondern auch eine Tertiarisierung der Industrie. Wenn man neben den Produkten auch Dienstleistungen und kundenindividuelle Problemlösungen erfolgreich anbieten will, darf man sich nicht allein für die Sachgüter in-

teressieren; dieses muss durch ein ebenso ernst gemeintes Interesse am Kunden und der Interaktion mit ihm begleitet werden.

In vielen Dienstleistungssparten, wie z.B. Finanzdienstleistungen, Consulting, Werbung, Wirtschaftsprüfung, sind die deutschen Firmen häufig zu klein, um international wettbewerbsfähig zu sein. Ohne eine stärkere Firmenkonzentration werden deutsche Unternehmen kaum Chancen gegen die Konkurrenz, insbesondere aus den USA und Großbritannien, haben.

Die Beobachtung ist zutreffend, dass deutsche Unternehmen nur in wenigen Dienstleistungsbranchen (wie in der Versicherungswirtschaft) international wettbewerbsfähige Unternehmensgrößen aufweisen, während dies in wichtigen Wachstumsfeldern nicht der Fall ist – etwa im Bankbereich oder bei den Professional Services wie Rechtsanwaltskanzleien oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Allerdings gibt es kaum wirtschaftspolitische Einwirkungsmöglichkeiten, um diesen Sachverhalt nachdrücklich zu verändern.

Möglicherweise ist es auch nicht von primärer Bedeutung, ob weltweit agierende Dienstleistungsunternehmen im Eigentum deutscher Kapitaleigner sind. Wichtiger erscheint es, dass die deutschen – gerade auch mittelständischen – Unternehmen auf ihrem weiteren Weg zur globalen Wirtschaftstätigkeit in Deutschland die erforderliche kompetente Unterstützung durch Finanzdienstleister und professionelle Dienstleister erhalten. Dies verlangt von den Dienstleistern verstärkte Investitionen in entsprechendes Know-how und die Bildung internationaler Netzwerke.

Die deutschen Universitäten ziehen nicht annähernd in dem Maß wie die USA und Großbritannien zahlende ausländische Studenten an. Dies liegt nicht nur an dem unzureichenden Angebot an englischsprachigen Veranstaltungen, sondern auch an dem international nicht genügend attraktiven Niveau der Lehre.

Die Mobilität von Studierenden hat weltweit seit Jahren hohe Steigerungsraten, und für Länder wie die USA, aber auch Australien, gehört der akademische Bildungsmarkt zu den wichtigen Dienstleistungsbranchen. Auch Deutschland stellt als Gastland in beträchtlichem Umfang Studienplätze für ausländische Studierende zur Verfügung (2003: 227 000), wobei die Zahl der Studierenden aus osteuropäischen Ländern sowie aus China die größten Zuwachsraten aufweisen.

In Deutschland steigt die Attraktivität des Studienstandorts Deutschland mit den Reformen zur Veränderung der Studienstruktur, d.h. der Einführung von Bachelor- und Masterstudiengängen. Allerdings gilt diese Attraktivitätssteigerung in dem von mir vertretenen Fach der Betriebswirtschaftsleh-

re nicht automatisch mit der Übernahme internationaler Titel. Man muss noch stärker zur Kenntnis nehmen, dass sich die Vergleichbarkeit der Ausbildung erhöht und somit auch hier ein internationaler Wettbewerb um die besten Köpfe einsetzt. Die deutschen betriebswirtschaftlichen Fakultäten werden nur dann Studierende in beachtlichem Umfang aus dem Ausland und die besten deutschen Schulabsolventen rekrutieren können, wenn sie konsequent die internationalen Standards in Lehre, Forschung und Studentbetreuung beachten und sich bemühen, diese zu übertreffen. Wer international bestehen will, muss zumindest in den Wirtschaftswissenschaften, den Anteil englischsprachiger Veranstaltungen massiv erhöhen, Partnerschaften mit international hochrangigen Hochschulen eingehen, moderne und stärker individualisierte Lehrformen einsetzen und sich dem Urteil international anerkannter Zertifizierungsverfahren stellen.

An deutschen Universitäten wird viel über nicht ausreichende Finanzmittel geklagt, und zur Verbesserung der Lehrsituation bedarf es zweifellos zusätzlicher Mittel. Doch die Vergabe zusätzlicher Mittel sollte streng daran gebunden sein, dass Universitäten und Fakultäten nachweislich begreifen, dass sie Dienstleistungsorganisationen sind, ein professionelles Dienstleistungsmanagement einführen und sich dabei erfolgreich an internationalen »best practices« orientieren.

In Deutschland gibt es eine »Dienstleistungslücke«. Stimmen Sie zu? Wenn ja, sollte der Staat versuchen, Maßnahmen zu einem dynamischeren Dienstleistungswachstum zu ergreifen und wenn ja, welche Maßnahmen?

Zunächst einmal halte ich das Problem der »Dienstleistungslücke« für nicht so gravierend. Zum einen liegt der Dienstleistungssektor in Deutschland in etwa auf dem Niveau vergleichbarer anderer europäischer Länder. Zudem hat sich das Wachstum dieses Sektors bei uns im letzten Jahr stärker entwickelt. Dass einige Länder wenige Prozentpunkte mehr aufweisen, ist nicht zu bestreiten, aber schwer eindeutig zu interpretieren. Zu den Vorreitern gehören sowohl die wirtschaftlich fortschrittlichsten Länder (wie die USA), aber auch Länder, die kaum über Beschäftigungsmöglichkeiten in der Industrie verfügen und deren dominierender Dienstleistungssektor weitgehend aus Einzelhandel und Gastronomie besteht.

Im Vergleich zu den USA haben wir seit Jahren die kontroverse Diskussion darüber, ob sich in den unterschiedlichen Prozentsätzen des Dienstleistungssektors nicht primär die verschiedenen Grade des Outsourcing widerspiegeln. Denn mit jedem Outsourcing ehemals interner Dienstleistungen steigt der Prozentsatz des Dienstleistungssektors und sinkt der des industriellen Sektors, ohne dass sich an den Tätigkeiten irgendetwas geändert haben muss. In diesem Kon-

text steht auch die These, dass die immer wieder festgestellte Dienstleistungslücke eine Folge von Stärken im industriellen Bereich darstellt.

Angesichts dieser Situation möchte ich eine generelle Forderung nach staatlicher Unterstützung des gesamten Dienstleistungssektors nicht unterstützen. Es kommt viel mehr darauf an, einerseits die Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Tätigkeit insgesamt zu verbessern und allenfalls punktuelle Förderungen spezifischer Branchen mit besonderem Wachstumspotential vorzusehen.

Eugen Münch, Aufsichtsratsvorsitzender der Rhön-Klinikum AG

Thesen zum Gesundheitsmarkt

Egal, von wem welche Reformversuche noch unternommen werden – der deutsche Gesundheitsmarkt ist und bleibt ein Wachstumsmarkt. Die Gründe hierfür sind bekannt: Die wachstumsankurbelnde Nachfrage resultiert vorrangig aus der demographischen Entwicklung, dem medizinischen Fortschritt und dem veränderten Nachfragerverhalten.

Die Erstellung der Gesundheitsdienstleistungen erfolgt derzeit immer noch überwiegend in nicht-rationellen und/oder Manufakturen-ähnlichen Gebilden. Im öffentlich-rechtlichen Anbieterkreis ist darüber hinaus ein immenser Investitionsstau vorhanden, der die Anpassung an moderne Strukturen und die Optimierung von Prozessen verhindert. Bei leeren Kassen der öffentlichen Hand und gekürzten Budgets wird es deshalb zu einem Nachfragestau und/oder einer bürokratisch verwalteten Mangelwirtschaft mit der Entstehung von grauen und schwarzen Märkten kommen.

Die privaten Anbieter werden ihre Chance zum Wachstum nutzen. Dies wird jedoch kein organisches Wachstum sein, sondern es wird ein »Übernahme- und Verdrängungswachstum« sein. Die steigenden Mengenleistungen führen zwar zu Kostendegressionen, allerdings sinken bei steigenden Bürokratiebelastungen und unveränderten Herstellungsverfahren die Margen tendenziell gegen null. Deshalb werden die privaten Anbieter gezwungen sein, sowohl neue Unternehmen als auch neue Versorgungsformen zu konzipieren, da sie ansonsten im bestehenden System mit der zunehmenden Verwaltung von Unterversorgung ersticken oder in die Elitemedizin ausweichen müssten.

Um einer Teil- bzw. Unterversorgung der Bevölkerung (»schleichende Amerikanisierung des Systems«) entgegenzuwirken, muss folgende Frage geklärt werden: Wie muss ein System (Gesundheitsmarkt) aussehen, das Produktionsbedingungen schafft, die eine so hohe Rationalität haben,

dass das Produkt aus Herstellungskosten x Fallzahl (unter Berücksichtigung des Rationalisierungsfaktors) einen so niedrigen Vollversorgungspreis ergibt, dass dadurch für 80 bis 90% der Bevölkerung die gewünschte Versorgung sichergestellt ist und bei dem die geschaffene Produktivität Gewinnmargen (> 10%) ermöglicht, die zur Befriedigung (Verzinsung) des eingesetzten Kapitals und der permanenten Anpassung der Produktionsmittel (Investitionen) verwendet werden können.

Wenn es gelingt, die Kaufkraft der alternden Bevölkerung durch sozial induzierte Preise (Zuzahlung in Höhe fester am realen Fall orientierter Basissätze (DRGs) modifiziert durch Abstufung nach Leistungsfähigkeit) ins System zu bringen, dann könnte eine Phase des konsumtiv finanzierten und trotzdem sozial organisierten Wachstums beginnen. Der Alterskonsum wird den Jugendkonsum ersetzen und einen neuen Wachstumsboom auslösen.

Wenn zukünftig der sich sowohl veränderte als auch wachsende Bedarf bedient werden soll, müssen einerseits neue Strukturen geschaffen werden, die durch neu geregelte Arbeitsteiligkeit neue Prozessstrukturen (IT-gesteuerte Netzwerke) ermöglichen, die das bedürfnisgerechte Leistungswachstum bei hoher medizinischer Qualität ermöglichen. Die Schlüsselentwicklung für den beginnenden Gesundheits-Kontratieff wird die Taktung und Steuerung des Leistungserzeugungssystem durch eine Datenparallele des zu betreuenden Menschen sein, die ermöglicht, Behandlungspfade und Prozesse voraus zu planen und damit den Einsatz der Ressourcen entscheidend zu verbessern. Die Entwicklung eines kaufkraft-/konsumorientierten Finanzierungssystems wird die Basis für den Aufschwung. Die bestehende Umverteilungsfinanzierung des deutschen Gesundheitswesens sollte an die Konsumgewohnheiten der alternden Gesellschaft angepasst und sukzessive auf direkten Kaufkräfteeinsatz eingestellt werden. Die Techniken (IT-Voraussetzungen) sind heute bereits weitgehend vorhanden, strategische Konzepte privater Anbieter ebenso.

Das Problem der Vollversorgung der Bevölkerung mit Gesundheitsdienstleistungen stellt sich in allen reifen Industrienationen und – zwar mit einem time-lag – zunehmend auch in den »aufstrebenden« Ländern (z.B. China mit seiner Einkindpolitik). Gelingt es, das deutsche Gesundheitswesen auf rationelle Produktion und nachfrager-/kaufkraftadäquate Finanzierung umzustellen, würde dies völlig neue Technologien und Wirtschaftsbereiche erschließen und eine neue Exportfähigkeit hervorrufen – der Gesundheits-Kontratieff würde weltweit wirksam.

Branchenforum 1: Konjunkturelle Entwicklungen im verarbeitenden Gewerbe

Weltweit starker Anstieg der Industrieproduktion – besonders ausgeprägt in Schwellenländern

Hans-Günther Vieweg

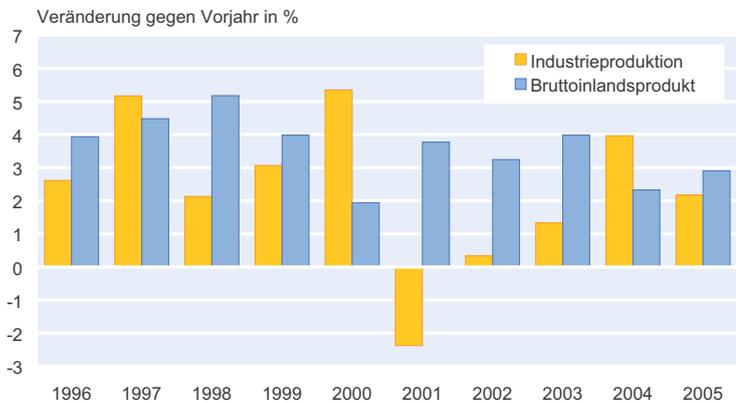
Die Weltwirtschaft hat seit Mitte der neunziger Jahre einen starken Aufschwung erlebt, der nur an der Wende zum neuen Jahrzehnt einen Einbruch aufgrund des Zusammenbruchs der »New-Economy-Bubble« erlitten hatte. Doch schon bald expandierte das Bruttoweltprodukt wieder beschleunigt. Neben der raschen Erholung der Wirtschaft in den Vereinigten Staaten trieb die Industrialisierung von Schwellenländern die Entwicklung an. Die Weltkonjunktur war robust und überstand den Irakkrieg und den dramatischen Anstieg der Rohstoffpreise ohne nennenswerte Rückschläge. Die Wirtschaft der Europäischen Union profitierte hiervon zwar durch einen außenwirtschaftlichen Nachfrageimpuls, die schwache Binnennachfrage dämpfte jedoch das gesamtwirtschaftliche Wachstum.

Die weltweite Industrieproduktion ist der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung unter stärkeren Schwankungen gefolgt. Auffällige Unterschiede bestehen zwischen den reifen Industrienationen und den Schwellenländern, die nicht nur eine höhere Dynamik aufweisen, sondern auch einen Strukturwandel vorziehen. Während im Mittel der OECD-Länder die Industrieproduktion schwächer als das Bruttoinlandsprodukt expandierte, besteht für die Schwellenländer zumeist die umgekehrte Relation (vgl. Abb. 3 und 4).

Die Industrieproduktion in der Europäischen Gemeinschaft wuchs bis weit in das Jahr 2005 hinein verhalten, ...

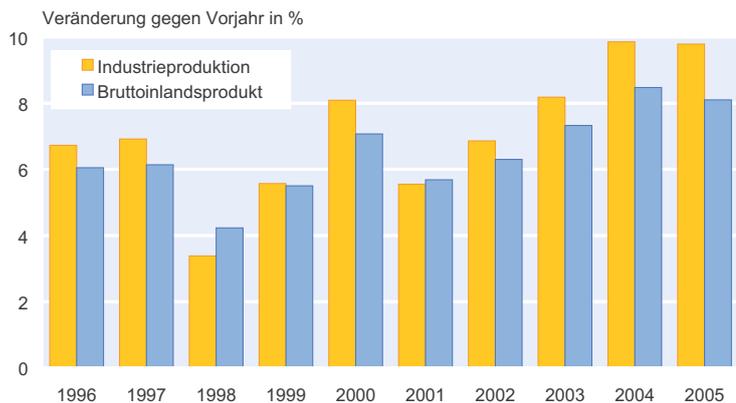
Die Industrieproduktion in Euroland kam in den Jahren 2001 bis 2003 kaum über eine Stagnation hinaus, obwohl die Auslandsnachfrage zu einem starken Anstieg der Exporte geführt hatte. Erst 2004 wurde die In-

Abb. 3
OECD-Länder



Quelle: OECD; Berechnungen des ifo Instituts.

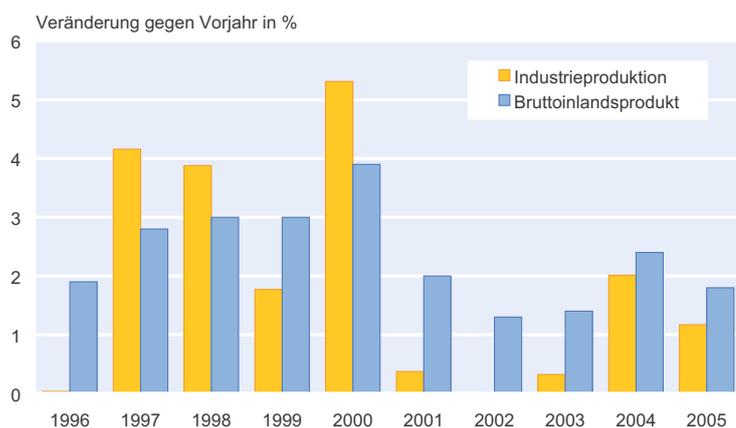
Abb. 4
BRIC-Länder^{a)}



^{a)} Brasilien, Russland, Indien und China.

Quelle: OECD; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 5
Euroland



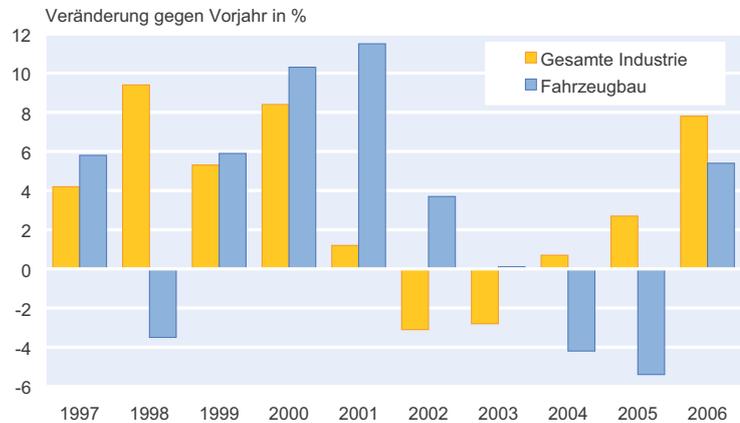
Quelle: Europäische Zentralbank; Berechnungen des ifo Instituts.

dustrieproduktion nennenswert ausgeweitet, erreichte aber immer noch nicht die Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts. Im Jahresverlauf kam es abermals zu einer bis in das Jahr 2005 hineinreichenden Wachstumsverlangsamung. Erst zur Jahrmittle beschleunigte sich die konjunkturelle Dynamik. Der Aufschwung setzte sich bis in das Jahr 2006 hinein fort. Die konjunkturelle Erholung war diesmal nicht nur vom Ausland, sondern auch von der Binnennachfrage getrieben. Besonders ausgeprägt ist der Aufwärtstrend bei der Industrie, deren Produktion dieses und nächstes Jahr deutlich stärker als das Bruttoinlandsprodukt zulegen wird (vgl. Abb. 5).

... und das schwache binnenwirtschaftliche Umfeld schlug sich in einer ausgeprägten Investitionszurückhaltung nieder

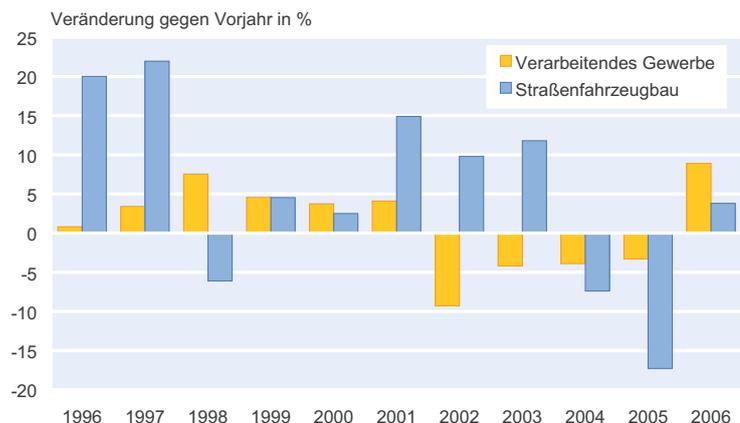
Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die Investitionstätigkeit der Industrie, die seit dem Jahr 2000 gedämpft war. 2002 und 2003 wurden die Investitionsbudgets in der EU-15 sogar gekürzt. Die Investitionsbereitschaft hat sich im laufenden Jahr deutlich verbessert, und die Industrie wird 2006 gemäß einer Erhebung der Europäischen Gemeinschaft, an der sich auch das ifo Institut beteiligt, ihre Käufe von langlebigen Wirtschaftsgütern, Bauten, Maschinen und Ausrüstungen um etwa 8% ausweiten. Dieser Nachfrageschub kommt vor allem aus den Branchen, die schon seit Mitte der neunziger Jahre Investitionszurückhaltung übten. Einen ganz anderen Verlauf der Investitionstätigkeit weist der Fahrzeugbau auf. Nach einer zum Teil stürmischen Expansion in den Jahren bis 2002 ist aktuell ein kräftiger Rückgang, ausgehend von einem hohen Niveau, zu verzeichnen. Die Erhebungen für 2006 weisen auf einen verglichen mit der gesamten Industrie moderaten Anstieg bei den Investitionen des Fahrzeugbaus hin. Dieses Muster lässt sich sowohl für die Europäische Gemeinschaft als auch für Deutschland zeigen (vgl. Abb. 6 und 7). Anzumerken ist, dass die Investitionstätigkeit des Fahrzeugbaus weltweit eine vergleichbare Entwicklung der Dynamik im Zeitverlauf aufweist und gegenwärtig auch in anderen Regionen etwas zurückhaltender agiert wird.

Abb. 6
Industrieinvestitionen in der Europäischen Gemeinschaft (EU-15)



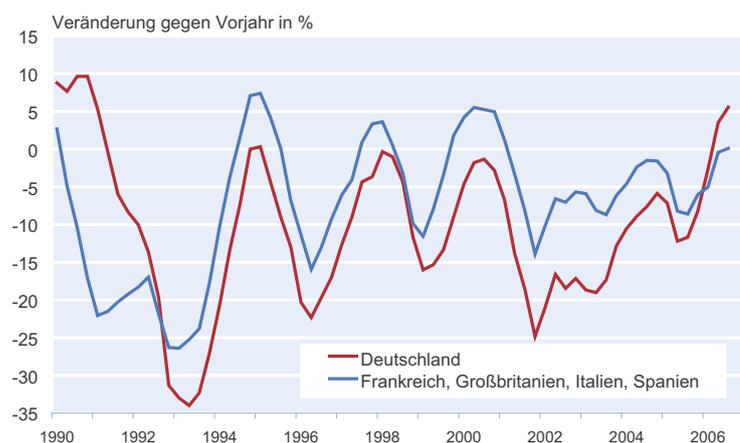
Quelle: Umfrage der DG ECFIN; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 7
Industrieinvestitionen in Deutschland



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

Abb. 8
Vertrauensindikator für die europäische Industrie



Quelle: DG ECFIN; Berechnungen des ifo Instituts.

Die Perspektiven für die Investitionstätigkeit in der Europäischen Gemeinschaft im Jahr 2007 sind gut. Argumente hierfür sind ein in den letzten Jahren deutlich angestiegener Ersatzbedarf bei einer Vielzahl von Industriebranchen, ein weiterer Anstieg der Industrieproduktion und damit einhergehend die Notwendigkeit, Kapazitäten auszuweiten. Diese Sichtweise wird durch die Ordertätigkeit des Werkzeugmaschinenbaus unterstrichen, der einer der wichtigsten Lieferanten für Maschinen und Ausrüstungen für die industrielle Produktion, namentlich der Metallindustrie, ist. Nahezu aus allen wichtigen europäischen Ländern melden die Werkzeugmaschinenbauer ein zweistelliges Ansteigen der Inlandsbestellungen.

Im Verlauf des zweiten Halbjahres 2005 verbesserten sich die Geschäftserwartungen der Industrieunternehmen grundlegend

Die Indikatoren für die wirtschaftliche Entwicklung der Konjunktur signalisieren das erste Mal seit sechs Jahren eine fundierte Erholung. Die Auslastung der Kapazitäten ist in der EU-25 um 1,4 Punkte auf 83,1% im dritten Quartal 2006 angestiegen. In Deutschland war die Entwicklung mit einer Zunahme um 2,2 Punkte auf 86,4% noch stärker ausgeprägt. Auch die meisten anderen Indikatoren weisen für die deutsche Industrie auf eine stärker aufwärts gerichtete Entwicklung hin, insbesondere die Exporterwartungen.

Der aus verschiedenen Variablen zusammengesetzte Vertrauensindikator für die Industrie zeigt eine für Deutschland interessante Besonderheit auf. Zum letzten Mal lag das Industrievertrauen in Deutschland auf einem höheren Niveau als für die gesamte EU in dem Zeitraum nach der Wiedervereinigung bis zur Rezession 1992. Von da an war das Vertrauen in der deutschen Industrie kein einziges Mal besser. Erst in jüngster Zeit hat sich die Situation geändert. Besonders auffällig ist dies, wenn Deutschland mit seinem hohen Gewicht an der europäischen Industrie herausgenommen wird (vgl. Abb. 8).

Die weltweit expansive Investitionstätigkeit stimuliert die Industrie in Deutschland stärker als in den meisten anderen Mitgliedstaaten, ...

Ein Blick in die Sektoren weist auf die Ursache des gestärkten Vertrauens hin, die weltweit gute Investitionsgüterkonjunktur. Bei den Herstellern von industriellen Vorprodukten und Konsumgütern hat sich das Vertrauen zwar gebessert, aber die deutschen Unternehmen melden keine günstigeren Einschätzungen als ihre europäischen Konkurrenten. Die

Tab. 1
Schätzung der Produktionsentwicklung in den Bereichen des verarbeitenden Gewerbes
Veränderungen in % (real) gegenüber dem Vorjahr

NACE	Land/Region	2005	2006	2007	2008
D	Deutschland	3,2	4,5	3,0	1,5
D	EU-15	2,0	3,5	2,7	2,1

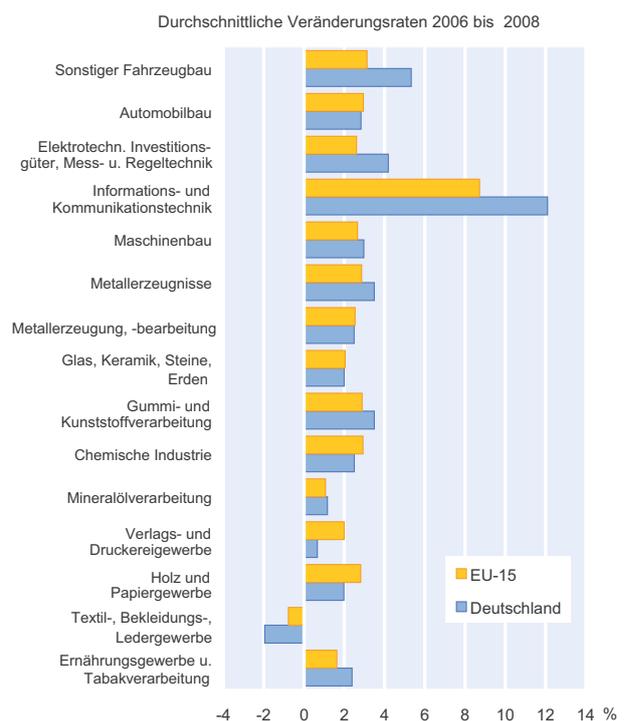
Quelle: Cambridge Econometrics; ifo Institut.

deutschen Investitionsgüterhersteller blicken dagegen deutlich optimistischer in die Zukunft.

Die hohe Bedeutung der weltweiten Investitionstätigkeit für die gegenwärtig laufende konjunkturelle Aufwärtsentwicklung ist bei den Perspektiven für die Industrie zu berücksichtigen. Deutschland profitiert hiervon in besonderer Weise, da in Wachstumsphasen die Investitionstätigkeit überproportional ansteigt. Dies wirkt sich bei dem hohen Gewicht, das die Metallindustrie in Deutschland an der Industrie besitzt, auf die Zuwachsraten aus.

Das ifo Institut hat 2006 eine Kooperation mit Cambridge Econometrics eingeleitet. Das Ziel sind sektoral disaggregierte Prognosen für die Europäische Gemeinschaft, *European Sectoral Trends*. Die vorliegenden Ergebnisse zeigen

Abb. 9
Sektorale Entwicklung der Industrie



Quelle: Cambridge Econometrics; ifo Institut.

für Deutschland eine höhere Wachstumsdynamik am aktuellen Rand, wogegen im Jahr 2008 die expansiven Kräfte stärker als im Mittel der EU-15 nachlassen. Dies ist Ausdruck der zyklischen Komponente bei der Investitionsgüternachfrage, die die Probleme am Standort Deutschland zurzeit, aber auch noch im kommenden Jahr überdeckt (vgl. Tab. 1).

... aber der auslaufende Boom wird auch stärker dämpfend wirken

Im Durchschnitt über die drei Jahre 2006 bis 2008 wird die Entwicklung durch die Metallindustrie getrieben, wobei sie in Deutschland ein insgesamt höheres Wachstum als in der Europäischen Gemeinschaft aufweist, obwohl gegen Ende des Prognosehorizonts die Entwicklung deutlich stärker gedämpft wird (vgl. Abb. 9).

Der Strukturwandel, den die deutschen Unternehmen in Anbetracht der Herausforderungen durch die Globalisierung mittels des Aufbaus internationaler Produktionsnetzwerke forcieren, gibt ihnen in der gegenwärtigen konjunkturellen Situation die Möglichkeit, ihre Preiswettbewerbsfähigkeit auszubauen und Marktanteile zu gewinnen. Sie sind mit den notwendigen Anpassungen weiter vorgekommen als die meisten ihrer europäischen Konkurrenten. Das erwartete schwächere weltwirtschaftliche Wachstum wird vor allem die Investitionsbereitschaft beeinträchtigen und damit in den kommenden Jahren die Industrie stärker in Deutschland als in anderen europäischen Ländern treffen. Dies schlägt sich in dem für 2008 prognostizierten deutlich schwächeren Wachstum der deutschen Industrieproduktion nieder (vgl. Tab. 1). Es ist zu erwarten, dass diese Entwicklung negative Rückwirkungen auf den Arbeitsmarkt hat.

Die Industrieproduktion in Deutschland wird 2006 und 2007 vom Investitionsgüterbereich getrieben, ...

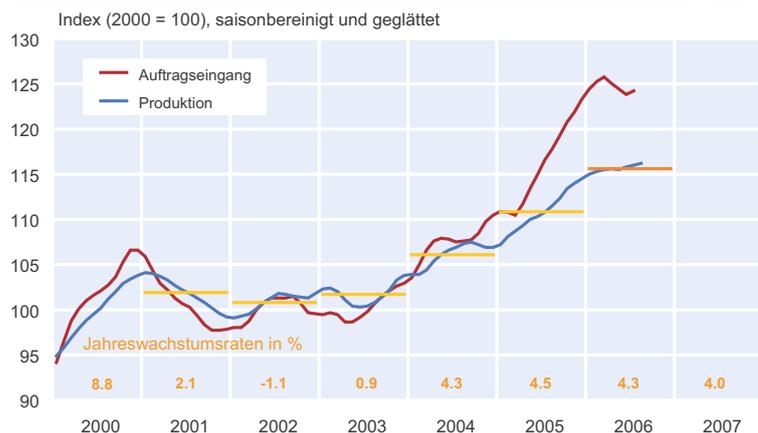
Im Jahr 2005 hat das Produktionsvolumen des Investitionsgüterbereichs in Deutschland mit einem Plus von 4,5% überdurchschnitt-

Tab. 2
ifo-Schätzung für die Produktionsentwicklung in den Branchen des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland

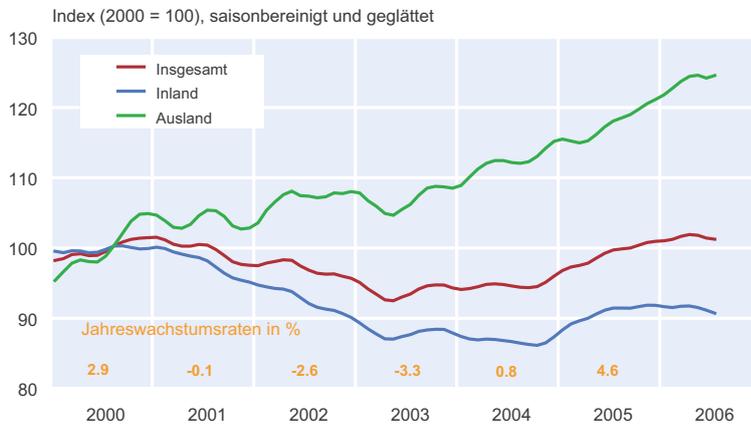
WZ 93	Branche	2005	2006	2007	2008
D	Verarbeitendes Gewerbe	3,2	4,5	3,0	1,5
	Vorleistungsgüter	2,6	6,0	3,0	1,5
	Investitionsgüter	4,5	4,3	4,0	2,0
	Konsumgüter	1,8	2,0	1,5	1,2
15	Ernährungsgewerbe	4,3	3,0	3,0	2,0
17	Textilgewerbe	-4,2	-1,6	-1,0	0,0
18	Bekleidungsgewerbe	-7,9	-14,0	-6,0	-3,0
20	Holzgewerbe	0,2	3,5	2,5	1,5
21	Papiergewerbe	2,7	2,2	1,5	1,5
22	Verlags- und Druckereigewerbe	0,4	0,0	1,0	1,0
23	Mineralölverarbeitung	3,3	1,5	1,0	1,0
24	Chemische Industrie	4,8	3,5	2,5	1,5
25	Gummi- und Kunststoffwaren	0,3	5,0	3,5	2,0
26	Glas, Keramik, Steine und Erden	-3,7	3,0	2,0	1,0
27	Metallerzeugung und -bearbeitung	0,5	4,0	2,5	1,0
28	Metallerzeugnisse	0,8	5,0	3,5	2,0
29	Maschinenbau	4,4	6,0	3,0	0,0
30	Informationstechnik, Büromaschinen nominal	33,6	11,0	5,0	5,0
31	Geräte der Elektrizitätserzeugung u.Ä. Kommunikationstechnik, Elektronik nominal	2,7	6,0	4,0	1,0
32	Mess-, Regel-, Medizintechnik	18,6	25,0	10,0	8,0
33	Automobilindustrie	2,0	7,5	5,0	3,0
34	Sonstiger Fahrzeugbau	3,7	2,5	3,0	3,0
35	Möbel, sonstige Gebrauchsgüter	3,2	6,0	6,0	4,0
36	Recycling	-0,1	1,2	1,5	1,5
37	nachrichtlich: Elektrotechnik (30, 31, 32, 33)	10,0	10,0	10,0	6,0
		7,4	9,5	5,2	2,8

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

Abb. 10
Investitionsgütergewerbe



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 11**Auftragseingang im Konsumgütergewerbe**

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

lich zugenommen. Hier bildete das gleichzeitige Anziehen der Auslands- und der Inlandsnachfrage den Hintergrund für eine seit dem zweiten Halbjahr 2003 einsetzende kräftige konjunkturelle Erholung, wobei sich die Auftragseingänge aus dem Ausland erheblich dynamischer nach oben bewegten als die aus dem Inland. Lebhaft entwickelten sich dabei vor allem die Bereiche der Elektroindustrie. Aber auch die Autosparte und der Maschinenbau legten 2005 weiter zu (vgl. Tab. 2).

Im laufenden Jahr setzte sich das kräftige Wachstum der Investitionsgüterindustrie fort, und im Jahresdurchschnitt 2006 dürfte sich das Produktionsplus wieder auf über 4% belaufen. Neben den Segmenten der Elektroindustrie einschließlich des Bereichs Mess-, Automatisierungs- und Medizintechnik tragen in diesem Jahr auch der sonstige Fahrzeugbau und vor allem der Maschinenbau zur expansiven Entwicklung des Investitionsgüterbereichs bei. Die Automobilindustrie hat dagegen erheblich von ihrer früheren Dynamik verloren. Auch für 2007 eröffnen sich dem Bereich der Investitionsgüter relativ günstige Perspektiven: Die Auslandsnachfrage wird sich weiter lebhaft entwickeln, und im Inland wird der weitere Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen voraussichtlich erneut für eine lebhaftere Nachfrage sorgen. Die Entwicklung der Auftragseingänge zeigt allerdings eine nachlassende Dynamik (vgl. Abb. 10). Im Jahresdurchschnitt 2007 ist bei der Investitionsgüterproduktion mit einem Plus von etwa 4% zu rechnen.

... während die Konsumgüterindustrie trotz eines guten Exportgeschäfts nur wenig zulegen kann

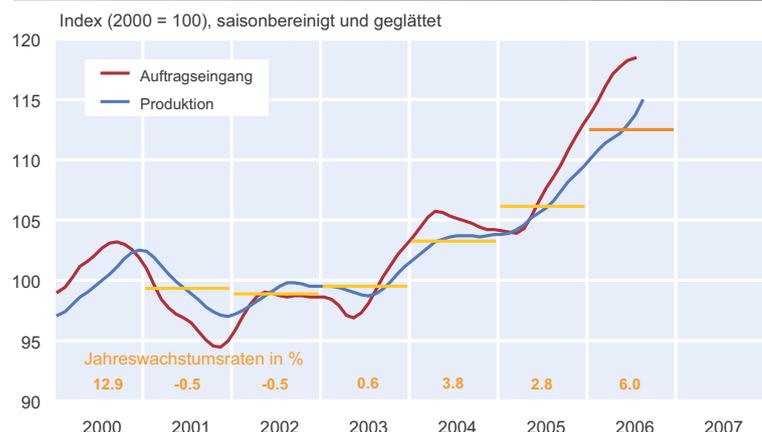
Demgegenüber kann der Bereich der Konsumgüter, der zwar den Schrumpfungss-

prozess der Jahre 2001 bis 2003 überwunden hat, nur gedämpft expandieren. Auch hier nahmen die Auslandsaufträge ab Herbst 2003 kräftig zu, der Auftragseingang aus dem Inland stagnierte jedoch zunächst weiter auf sehr niedrigem Niveau (vgl. Abb. 11). Durch das in diesem Segment relativ hohe Gewicht des Inlandsgeschäfts wirkte sich dies stark dämpfend auf die Gesamtnachfrage aus. 2005 zog dann endlich die Inlandsnachfrage an, so dass die Branche insgesamt auf ein reales Produktionsplus von immerhin 1,8% kam. Im laufenden Jahr hat sich die Erholung des inländischen Auftragseingangs zwar nicht fortgesetzt, die hohe Auslandsnachfrage reicht jedoch aus, das Produktionswachstum 2006 mit einem Plus von etwa 2% auf dem Wachstumspfad zu halten.

Sehr ungünstig entwickelt sich dabei, abgesehen von der Tabakverarbeitung, erneut das Bekleidungs- und Ledergerbergewerbe. 2007 wird sich der Inlandsmarkt für Erzeugnisse der Konsumgüterindustrie – schon wegen der Mehrwertsteuererhöhungen – aller Voraussicht nach nur schwach entwickeln. Das weiterhin lebhaftes Exportgeschäft dürfte jedoch auch 2007 das reale Produktionsvolumen der Konsumgüterindustrie um schätzungsweise 1,5% im Jahresdurchschnitt ansteigen lassen.

Der konjunkturelle Aufschwung stimuliert die Herstellung von Vorprodukten 2006 kräftig, doch schon 2007 wird das Wachstum gedämpft

Anders als die Investitionsgüter- und die Konsumgüterindustrie verzeichnete der Bereich der Vorleistungsgüter vom Frühjahr 2004 bis zum Frühjahr 2005 eine Phase schwa-

Abb. 12**Vorleistungsgütergewerbe**

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

cher Nachfrage. Obwohl danach der Auftragseingang – sowohl aus dem In- als auch aus dem Ausland – ab Sommer 2005 wieder kräftig anzog, reichte es im Jahresdurchschnitt 2005 nur zu einem unterdurchschnittlichen Produktionsplus von 2,6%. 2006 führte die Fortsetzung des rapiden Nachfrageanstiegs dann zu einer kräftigen realen Produktionsausweitung, die für den Durchschnitt des Jahres eine Wachstumsrate von 6% erwarten lässt. Diese Rate ist jedoch zyklisch etwas überzeichnet, da der Bezugswert des Vorjahres durch die schwache Entwicklung im ersten Halbjahr 2005 sehr niedrig war. 2007 wird der Bereich der Vorleistungsgüter weit weniger stark wachsen, voraussichtlich mit einem realen Produktionsplus von rund 3% (vgl. Abb. 12).

Branchenforum 2: Konjunkturelle Entwicklung im Handel

Positive Umsatzentwicklung im Großhandel

Josef Lachner

Im Großhandel (ohne Handelsvermittlung) haben sich die Aufwärtskräfte verstärkt. Die Umsätze waren im Durchschnitt der Monate Januar bis August 2006 nominal um 7,0% höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum (vgl. Abb. 13); auch in diesem Jahr war die nominale Umsatzzunahme teilweise auf gestiegene Verkaufspreise in einigen Rohstoffbereichen zurückzuführen. Real ergab sich ein Zuwachs um 3,0%.

Außenhandel und steigende Produktion des produzierenden Gewerbes begünstigen die Entwicklung

Wesentliche Schubkraft für die Belebung der Großhandelsumsätze dürfte vom expansiven Außenhandel ausgegangen sein. Insbesondere der Anstieg der Importe dürfte die Entwicklung der Großhandelsumsätze beflügelt haben (vgl. Abb. 14). Hier agieren Großhandelsfirmen als Importeure und auch in der Distribution in der Fläche, der Feindistribution. Den Schätzungen der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute zufolge werden die Importe insgesamt im Jahr 2006 real um 9,7% höher sein als im Vorjahr. Das darf als Ausdruck der gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit ausländischer Produkte gewertet werden. Daneben hat aber auch der real um 10% höhere Export die Umsatzentwicklung der hier engagierten Großhandelsunternehmen positiv beeinflusst.

Abb. 13
Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel insgesamt

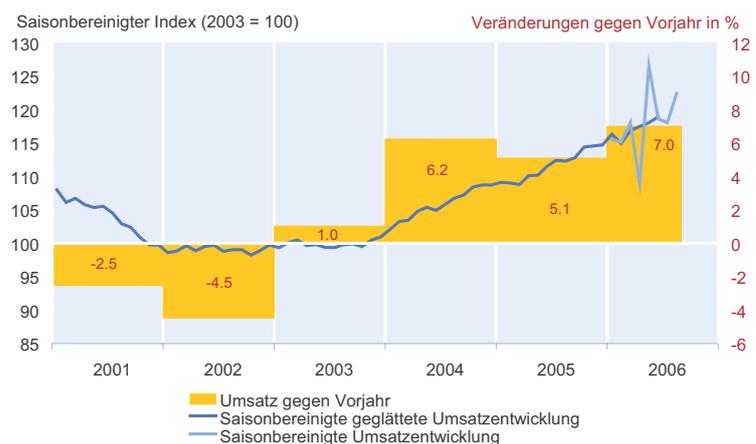
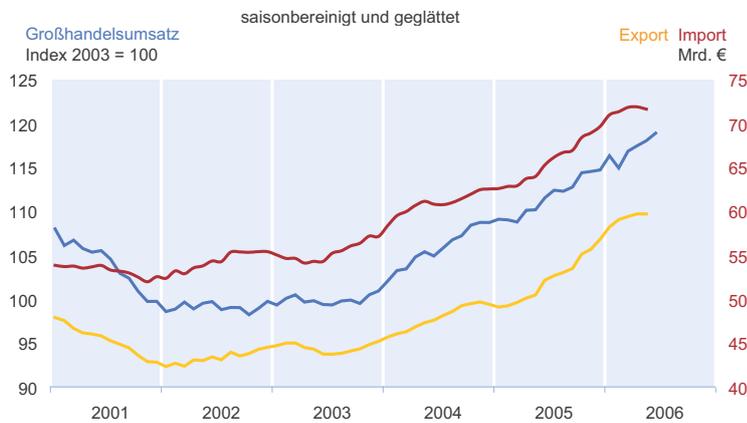
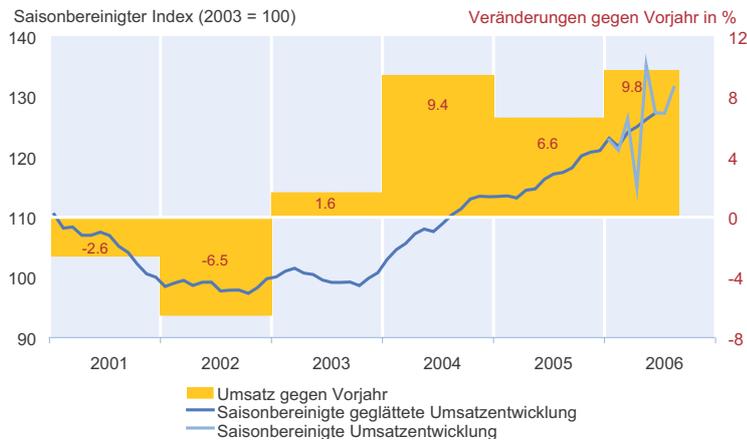


Abb. 14
Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel sowie der Importe und Exporte



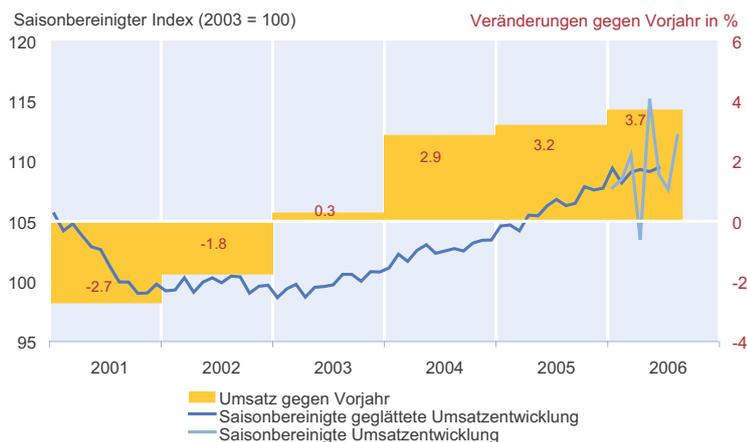
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 15
Entwicklung der nominalen Umsätze im Produktionsverbindungshandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 16
Entwicklung der nominalen Umsätze im Konsumgütergroßhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Der Großhandel ist in Deutschland aber nicht nur als Distributeur importierter Waren aktiv, sondern auch von Produkten, die im Inland erzeugt bzw. hergestellt wurden. Deshalb besteht auch ein relativ enger Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Großhandelsumsätze und der Produktion im verarbeitenden Gewerbe. In den ersten acht Monaten des Jahres 2006 sind wohl vom Anstieg der Produktion im verarbeitenden Gewerbe um 5,4% und im Bauhauptgewerbe um 2,8% Umsatzimpulse auf den Großhandel ausgegangen. Speziell die Unternehmen im Produktionsverbindungshandel stehen den Firmen des verarbeitenden Gewerbes auf der Beschaffungsseite als Lieferanten von Rohstoffen und Halbwaren und auf der Absatzseite als Abnehmer beispielsweise von Maschinen und Werkzeugen gegenüber.

Deutlicher Umsatzanstieg im Produktionsverbindungshandel

Dieser Produktionsverbindungshandel verzeichnete einen besonders starken Umsatzanstieg. Hier wurden die Vorjahresumsätze nominal um 9,8% übertroffen (vgl. Abb. 15). Ein beträchtlicher Teil davon war allerdings auf erhöhte Verkaufspreise zurückzuführen. Preissteigerungen ergaben sich vor allem im Großhandel mit festen Brennstoffen und Mineralölerzeugnissen sowie im Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen. Real resultierte im gesamten Produktionsverbindungshandel in den ersten beiden Tertialen ein Umsatzanstieg um 4%.

Konsumgütergroßhandel profitiert von Neupositionierung der Unternehmen ...

Weniger dynamisch verlief die Umsatzentwicklung im Konsumgütergroßhandel; hier nahmen die Umsätze nominal um 3,7 und real um 2,2% zu (vgl. Abb. 16). Dieser Bereich verzeichnete damit allerdings erneut einen wesentlich günstigeren Umsatzverlauf als der Einzelhandel, seiner wichtigsten Kundengruppe. Nach Sparten differenziert zeigt sich, dass der Umsatz vor allem im Großhandel mit Non-Foods expandierte. Die Unternehmen dieses Bereichs waren offenbar

in der Lage, das erweiterte Absatzspektrum, das sich durch die Sortiments-Diversifikation im Facheinzelhandel ergeben hat, zu nutzen. Daneben kommen vor allem die größeren Unternehmen als Lieferanten für die nach wie vor stark expandierenden Discounter im Lebensmittelbereich in Frage. Den Großhändlern ist es gelungen, einerseits neue Kundengruppen zu erschließen und andererseits bestehende Kundenbeziehungen zu vertiefen. Neben diesen exogenen Faktoren tragen auch Rationalisierungen in der Ablauforganisation innerhalb des Großhandelsbetriebs zur Einschaltung von Großhändlern in die Lieferkette bei, beispielsweise durch die Effizienzsteigerung der Kommissionieranlagen. Außerdem spielt für den Attraktivitätsgewinn des Großhandels die Fokussierung der Unternehmen auf das Angebot von Serviceleistungen (z.B. Global Sourcing, Qualitätskontrolle, After-Sales-Service) eine Rolle. Damit tragen die Unternehmen des Großhandels zur Effizienzsteigerung im Waren- und Informationsfluss der gesamten Wertschöpfungskette bei. Durch die vertikale Zusammenarbeit von Unternehmen, die sich verstärkt auf Leistungen konzentrieren, die zu ihren Kernkompetenzen gehören, wird die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Lieferkette, vom Erzeuger bzw. Hersteller bis zum Einzelhändler gestärkt. Das wiederum kommt nicht nur den Lieferanten und Kunden des Großhandels zugute, sondern auch dem Großhandel selbst.

... und bleibt weiter im Aufwind

Die veränderte Positionierung der Unternehmen des Konsumgütergroßhandels im Markt wird sich auch künftig günstig auf die konjunkturelle Entwicklung dieses Bereichs auswirken, wenngleich sie unter dem Einfluss der schwächeren Konsumkonjunktur etwas an Dynamik verlieren wird. Für den Konsumgütergroßhandel ist für 2007 insgesamt mit einem nominalen Umsatzplus von 2% zu rechnen.

Produktionsverbindungshandel bleibt besonders expansiv

Im Produktionsverbindungshandel ist mit einem weiteren Anstieg der nominalen wie der realen Umsätze zu rechnen. Eine Stütze für diese Entwicklung ist die erwartete anhaltende Steigerung der Produktion im verarbeitenden Gewebe sowie die Bereitschaft der Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft insgesamt in Ausrüstungen zu investieren. Die Firmen des baunahen Großhandels dürften von der Zunahme der Bauinvestitionen profitieren. Insgesamt ist für den Produktionsverbindungshandel für 2007 mit Umsätzen zu rechnen, die nominal um etwa 6% und real um 3% höher sein werden als 2006. Für den Großhandel insgesamt ergibt sich aus den Entwicklungen im Konsumgütergroßhandel und dem Produktionsverbindungshandel zusammen ge-

Tab. 3
Voraussichtliche Entwicklung der Großhandelsumsätze für das Jahr 2007
Veränderungsraten gegen Vorjahr in %

	nominal	real
Großhandel insgesamt	4,0	2,0
Produktionsverbindungshandel	6,0	3,0
Konsumgütergroßhandel	2,0	1,0

Quelle: Schätzungen des ifo Instituts.

nommen für 2007 ein weiter Umsatzanstieg. Er wird nominal reichlich 4% und real etwa 2% betragen (vgl. Tab. 3).

Frau Ursula Lindl, Geschäftsführerin der KIDOH GmbH in der Verlagsgruppe Weltbild GmbH, referierte über den Multi-Channel-Vertrieb im Spielwareneinzelhandel unter besonderer Berücksichtigung des e-commerce. Sie zeigte die Instrumente und Vorgehensweisen auf, mit denen der internetbasierte Distanzhandel sich in einem tendenziell schrumpfenden Gesamtmarkt als Nischenanbieter positioniert. Diese reichten von der konsequenten Definition der Kundenzielgruppe und der Inhalte der Kundenansprache, mit der sich das Unternehmen profiliert, über die Entwicklung von Eigenmarken, der Besetzung von Randsortimenten, der Einrichtung von Adress-Datenbanken, der monatlichen Katalogtaktung, der Kooperation mit Marktpartnern zur Unterstützung der Marktpenetration bis hin zur Einbindung von Großhandelsunternehmen in die physische Distribution. Herr Dr. Holger Eisold, stellvertretendes Vorstandsmitglied des AGA Unternehmensverbands Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung e.V. in Hamburg, stellte die veränderten Anforderungen an die Großhandelsunternehmen sowie die verschiedenen Formen der Funktionsanpassungen ins Zentrum seines Vortrags. Vor allem die anhaltende Globalisierung der wirtschaftlichen Aktivitäten von Unternehmen vor- und nachgelagerter Stufen, der anhaltend hohe Preisdruck sowie der daraus resultierende Zwang zur Rationalisierung veranlasst die Großhandelsfirmen, sich als Anbieter von Servicefunktionen in die Distribution einzuschalten. Neben der Sicherung der Warenverfügbarkeit bei niedrigen Lagerbeständen entwickeln sie Marketingstrategien, beraten bei der Sortimentsgestaltung, konzipieren Produkte, kontrollieren aber auch die Qualität und organisieren den Reparatur- und Ersatzteilservice. In der Lieferkette nehmen sie dabei unterschiedliche Positionen ein, fungieren als Systemlieferant von B- oder C-Teilen, als Systemkopf, Global Sourcer oder als After-Sales-Service-Provider.

Konjunkturelle Belegung im Einzelhandel ...

Hans G. Russ

Der konjunkturelle Aufschwung in Deutschland hat sich als deutlich dynamischer erwiesen, als zunächst von den Prognostikern angenommen wurde. Nach einer Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts im letzten Jahr um nur 0,9% erwarten die Forschungsinstitute in ihrem Gemeinschaftsgutachten für 2006 ein Wachstum von 2,3%. Getragen wird der Aufschwung – bei weiter kräftig expandierenden Exporten – nun zunehmend von der Inlandsnachfrage, vor allem von den Ausrüstungs- und Bauinvestitionen. Der private Konsum wird demgegenüber vergleichsweise wenig zulegen. In nominaler Rechnung ergibt sich nach der Prognose im Jahresdurchschnitt zwar ein Plus von 2,3%, real beträgt es allerdings – vor allem aufgrund der erhöhten Energiepreise – lediglich 0,9%.

Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte nahmen in der ersten Jahreshälfte im Vergleich zum Vorjahr um 2% zu. Bei leicht verringerter Sparquote erhöhten sich die Konsumausgaben insgesamt um 2,3%, nach Abzug des Preisanstiegs errechnet sich aber nur eine Erhöhung um 0,7%. Gestiegen sind vor allem die Preise für Heizöl und Kraftstoffe, nämlich um 15%, aber auch die administrierten Preise zogen mit 2,5% überdurchschnittlich an. Dagegen setzte sich der Preisrückgang bei Gebrauchsgütern mit mittlerer und längerer Lebensdauer wie z.B. bei Geräten der Unterhaltungselektronik fort.

Obwohl die steigenden Ausgaben für Energie erneut einen beträchtlichen Teil des verfügbaren Einkommens absorbiert haben, konnte auch der Einzelhandel am konjunkturellen Aufschwung teilhaben, wenngleich die Wachstumsraten erneut hinter der der Konsumausgaben der privaten Haushalte insgesamt zurückblieben.

... aber nach wie vor differenzierte Entwicklung

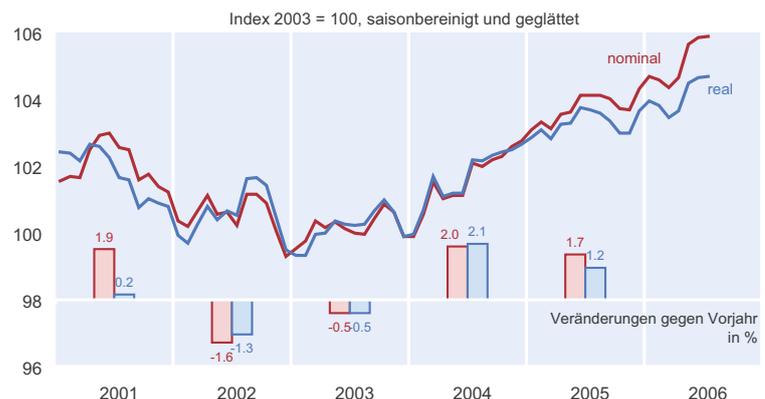
Nach einer Schwächephase im Laufe des zweiten Halbjahres 2005 setzte sich der bereits seit Anfang 2003 zu beobachtende Aufwärtstrend der Einzelhandelsumsätze zu Beginn dieses Jahres wieder fort. Dies gilt sowohl in nominaler als auch preisbereinigter Betrachtung (vgl. Abb. 17). In den ersten acht Monaten konnten die Einzelhändler im Vergleich zum Vorjahr ein Absatzplus von nominal 1,3% und real 0,6% verbuchen. Nach wie vor verlief aber die Umsatzentwicklung sehr differenziert. Während die großflächigen und discountierenden Selbstbedienungsläden in dieser Zeit um gut 1% mehr umsetzten als

im Vorjahr, mussten die Waren- und Kaufhäuser Einbußen von 2,2%, der Versandhandel sogar von 4,3% hinnehmen. Beim meist inhabergeführten Facheinzelhandel war eine sehr unterschiedliche Entwicklung zu beobachten: Die kleinen und mittleren Nahrungs- und Genussmittelgeschäfte setzten mit einer Zunahme von 1,2% erstmals wieder mehr um als zur entsprechenden Vorjahreszeit. Dabei haben sich offensichtlich insbesondere die Bioläden wegen der Vogelgrippe und der Skandale um das sog. Gammelfleisch einer erhöhten Nachfrage erfreuen können. Der übrige Facheinzelhandel registrierte dagegen ein Minus von 1,7%.

Die strukturellen Veränderungen im deutschen Einzelhandel setzten sich also weiter fort. Allerdings konnte der Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln Marktanteile zurückgewinnen, obwohl auch die Discounter zunehmend Biokost in ihr Sortiment aufnehmen. Dieser Trend zu höherwertigen Nahrungsmitteln ist schon seit längerem zu beobachten und dürfte sich auch in Zukunft weiter fortsetzen.

Die konjunkturelle Entwicklung beim Einzelhandel spiegelt sich auch deutlich in den Ergebnissen des ifo Konjunkturtests wider. Nach der kontinuierlichen Aufwärtstendenz seit Anfang 2005 stabilisierte sich das Geschäftsklima in den letzten Monaten auf dem im Frühjahr erreichten Niveau. Zwar hielt die Besserung der aktuellen Geschäftslage an, die Erwartungen tendierten jedoch nach unten. Nach dem durch einige Sondereinflüsse wie extreme Witterungsverhältnisse und Fußballweltmeisterschaft unterstützten günstigen Geschäftsverlauf rechnen die Unternehmen nun offenbar mit einer etwas ruhigeren Gangart, vor allem aber dürfte die Erhöhung der Mehrwertsteuer zusehends in ihr Blickfeld geraten (vgl. Abb. 18). Der hohe Lagerdruck ließ zwar nach, jedoch klagten immer noch deutlich mehr Unternehmen über zu große Lagerbestände als im Großhandel, der von der dynamischen Investitionskonjunktur profitiert. Die Pläne der Einzelhändler signalisieren aber zumin-

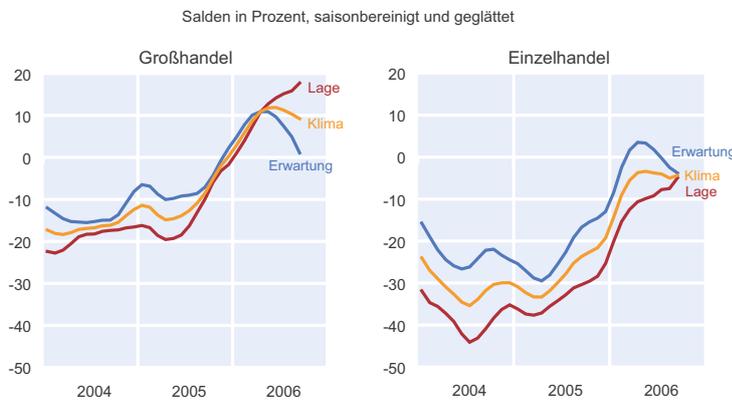
Abb. 17
Umsatzentwicklung im Einzelhandel insgesamt^{a)}



^{a)} Ohne Kraftfahrzeuge und Tankstellen.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 18
Geschäftsentwicklung im Handel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

dest eine weitere Lockerung der zurückhaltenden Bestelltätigkeit (vgl. Abb. 19).

Zusätzliche Effekte in 2006 ...

Im bisherigen Verlauf dieses Jahres war die Absatztätigkeit in den einzelnen Sparten des Einzelhandels wie erwähnt durch einige Faktoren positiv beeinflusst. Zu nennen sind hier die kalte und schneereiche Witterung einerseits und die Hitzewelle andererseits, die dem Handel mit Textilien, Bekleidung und Schuhen einen zusätzlichen Umsatzanstieg bescherte, und auch die Fußballweltmeisterschaft wirkte sich z.B. bei entsprechenden Fanartikeln positiv aus. Bei Lebensmitteln und Getränken schlugen die Weltmeisterschaft und die Hitzewelle besonders deutlich zu Buche. In der Sparte Unterhaltungselektronik stiegen die Umsätze bereits im Vorfeld der Weltmeisterschaft, zum Teil sogar verbunden mit dem Weihnachtsgeschäft an. Deshalb ist zunächst mit einer leicht rückläufigen Entwicklung der Einzelhandelsumsätze zu rechnen, dann aber dürfte die Nachfrage wieder anziehen. Dafür spricht neben den Ergebnissen des ifo Konjunkturtests auch das stark gestiegene GfK- Konsumklima. Um die Belastung durch die ab Januar 2007 höhere Mehrwertsteuer zu vermindern, werden die Konsumenten zudem gegen Jahresende insbesondere Käufe langlebiger Konsumgüter wie z.B. Möbel und größere Haushaltsgeräte vorziehen. Im Jahresdurchschnitt errechnet sich somit eine Zunahme des Einzelhandelsumsatzes von nominal 1,5%. Die Steigerungsrate der Einzelhandelspreise wird bei etwa 1% und damit etwas unter der für die Konsumausgaben ins-

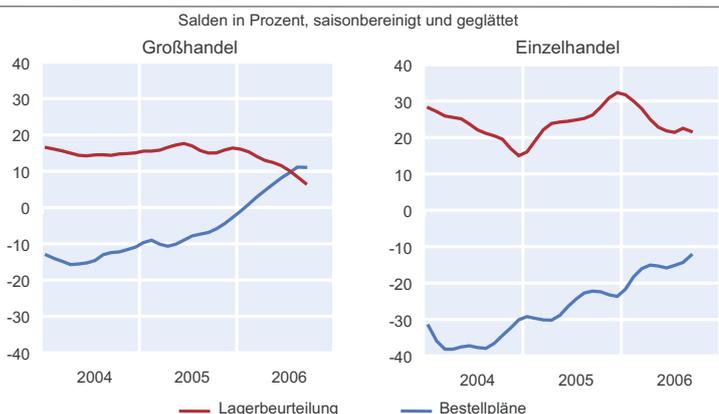
gesamt liegen, so dass sich in realer Rechnung ein Umsatzplus von 1/2% ergibt.

... dämpfende Einflüsse in 2007

Nach Einschätzung der Institute ist die Ausgangslage für das kommende Jahr günstig, wenngleich Uneinigkeit darüber herrscht, in welchen Maß der restriktive Kurs der Finanzpolitik die Dynamik beeinträchtigt. Die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts von 1,4% stellt also einen Kompromiss der beiden Lager dar. Bei ihrer Prognose gehen die Institute bei den konsumrelevanten Annahmen u. a. davon aus, dass sich der Ölpreis auf dem Niveau von 60 US-Dollar je Barrel bewegt. Außerdem wird unterstellt, dass die Tarifverdienste je Stunde im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt um 1,9% steigen, nach 1,4% in 2006, und die europäische Zentralbank noch in diesem Jahr den Leitzins um 25 Basispunkte auf 3,5% anheben und im kommenden Jahr unverändert lassen wird.

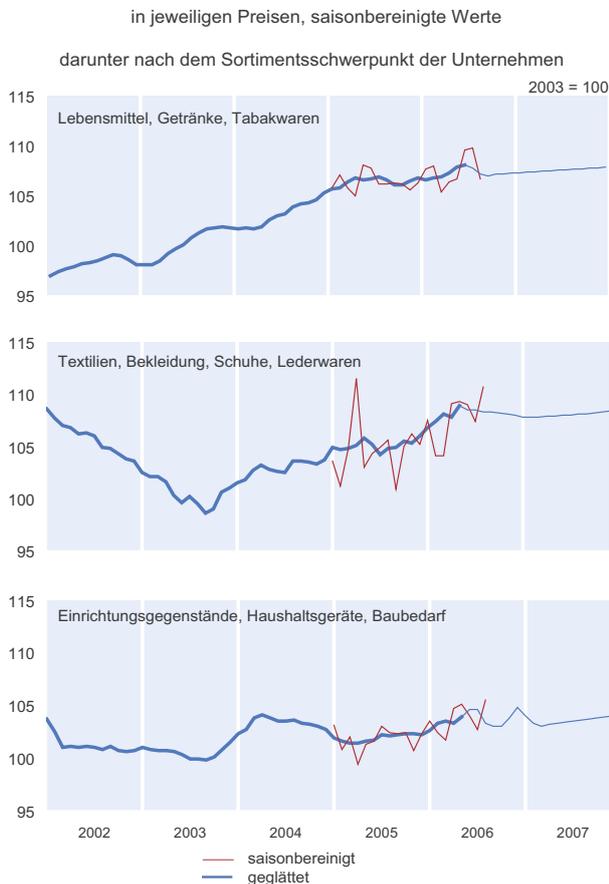
Die Nachfrage der privaten Haushalte wird im nächsten Jahr durch das Fiskalpaket der Bundesregierung spürbar belastet. Die Bruttolöhne und -gehälter werden zwar im Jahresdurchschnitt mit 2,0% stärker steigen als 2006, nicht zuletzt wegen der Zunahme der Beschäftigtenzahl. Netto erhöhen sich die Löhne und Gehälter noch etwas stärker, da die Sozialabgaben per saldo sinken. Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte werden alles in allem gesehen mit 2% ähnlich zunehmen wie im laufenden Jahr, real ergibt sich allerdings, vor allem aufgrund der Anhebung der Mehrwertsteuer ein Rückgang von 0,1%. Die Sparquote wird geringfügig abnehmen, die Konsumausgaben insgesamt werden

Abb. 19
Lagerbeurteilung und Bestelltätigkeit^{a)}



^{a)} Meldungen über zu große (+) und zu kleine (-) Lagerbestände bzw. über geplante Zunahme (+) und Abnahme (-) der Bestellungen

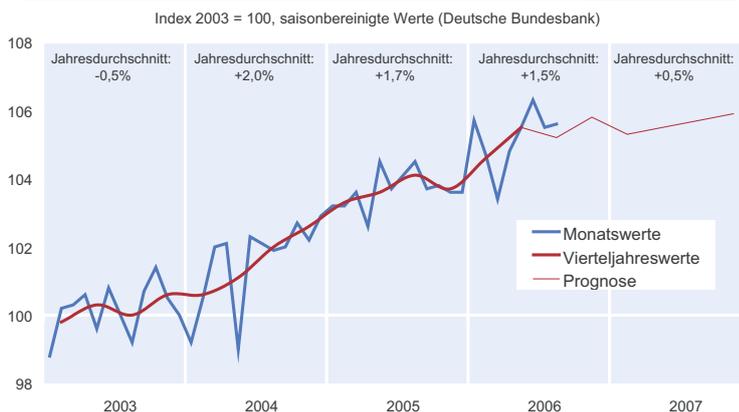
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 20**Umsätze des Einzelhandels**

Quelle: Statistisches Bundesamt.

real stagnieren, nach einer Zunahme um knapp 1% in diesem Jahr.

Am Einzelhandel werden die nachlassende konjunkturelle Dynamik und die fiskalpolitischen Maßnahmen im Jahr 2007

Abb. 21**Einzelhandelsumsatz^{a)}**^{a)} Nominal, ohne Kraftfahrzeuge.

Quelle: ifo Institut.

ebenfalls nicht spurlos vorübergehen. Vergleichswerte, wie stark die Konjunktur durch die Mehrwertsteuererhöhung gedämpft wird, fehlen allerdings, denn eine Anhebung um 3 Prozentpunkte gab es bisher nicht. Bei den letzten Erhöhungen waren kaum Auswirkungen zu erkennen. Die positiven Impulse von der Fußballweltmeisterschaft, die witterungsbedingten zusätzlichen Nachfrageeffekte sowie die Vorzieheffekte in das Jahr 2006 wirken sich zudem nun negativ auf die Wachstumsrate der Einzelhandelsumsätze im Jahr 2007 aus. Gestützt werden wird die Nachfrage allerdings von einer weiteren Zunahme der Beschäftigung, wenngleich sich der Anstieg im Gefolge der allgemeinen Konjunkturabschwächung verlangsamen wird.

Betroffen von einem Rückgang der Umsätze nach der Jahreswende 2006/2007 wird insbesondere die Sparte Einrichtungsgegenstände, Haushaltsgeräte und Baubedarf sein. Auch wenn man im Laufe des Jahres wieder einen leichten Anstieg unterstellt, wird der Umsatz hier im Durchschnitt das Ergebnis vom Vorjahr nur knapp erreichen. Bei Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren wird sich der um die Sondereinflüsse bereinigte, leichte Aufwärtstrend fortsetzen, im Jahresdurchschnitt ist mit einem Umsatzplus von 1/2% bis 1% zu rechnen. Die Nachfrage nach Textilien, Bekleidung und Schuhen dürfte im Laufe des nächsten Jahres wieder anziehen, im Jahresdurchschnitt könnte sich ein kleines Plus ergeben. Alles in allem errechnet sich bei diesem unterstellten Verlauf für den Einzelhandelsumsatz insgesamt eine nominale Zunahme von 1/2% (vgl. Abb. 20 und 21).

Die Erhöhung der Mehrwertsteuer um 3 Prozentpunkte auf 19% wird rein rechnerisch den Verbraucherpreisindex insgesamt um 1,4 Prozentpunkte erhöhen. Bei den Einzelhandelspreisen dürfte der Effekt geringfügig stärker durchschlagen, da hier der Anteil der Waren, für die der volle Mehrwertsteuersatz gilt, etwas höher ist. Wegen des nach wie vor enormen preislichen Wettbewerbs werden sich die Effekte der Mehrwertsteuererhöhung aber nur z.T. auf den Kunden überwälzen lassen. Außerdem haben viele Händler in einer Umfrage angegeben, die Preise schon angehoben zu haben, oder dass sie dies noch in diesem Jahr vornehmen werden. Auch werden sich sog. Schwellenpreise wie etwa 1,99 Euro schwer verändern lassen. In der Prognose wurde ein Anstieg der Einzelhandelspreise um 1% im Durchschnitt des kommenden Jahres unterstellt. Damit wird der Umsatz in realer Betrachtung um etwa 1/2% unter dem Ergebnis des Jahres 2006 liegen.

Branchenforum 3: Konjunkturelle Entwicklung im Bausektor

Erich Gluch

Dr. Lutz Uecker, Leiter der Hauptabteilung Wirtschaft im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes, zeichnete sehr detailliert die derzeitige Situation der Bauwirtschaft anhand der aktuellen Daten des Statistischen Bundesamtes auf.

Wohnungsbau

Die Baugenehmigungen für neue Gebäude liegen auf Basis der veranschlagten Kosten bis einschließlich August um 16,9% über dem Volumen des Vorjahreszeitraums. Bei den neuen Wohngebäuden legte das wertmäßige Genehmigungsvolumen von 19,8 Mrd. € auf 23,5 Mrd. € zu. Für neue Nichtwohngebäude steigerte sich das Genehmigungsvolumen von 11,2 Mrd. € auf 12,8 Mrd. €.

Fast 70% der genehmigten Wohnungen in neuen Wohngebäuden entfallen auf Ein- und Zweifamilienhäuser. Die bis einschließlich August genehmigte Zahl neuer Wohnungen übertrifft die Vorjahresgröße um 16 392 Wohneinheiten. Bis zum Jahresende 2006 wird dieser Saldo voraussichtlich auf unter 10 000 zurückgehen. Angesichts der in den beiden Vorjahren zu verzeichnenden Rückgänge der Genehmigungszahl um jeweils mehr als 20 000 Wohnungen wird der diesjährige Zuwachs nur einen begrenzten Impuls für die Neubautätigkeit setzen können.

Das Genehmigungsvolumen der Wohnungen in mehrgeschossigen Wohngebäuden hat sich in den letzten beiden Jahren annähernd stabilisiert, so dass von dem diesjährigen Zuwachs der genehmigten Wohnungen in neuen mehrgeschossigen Wohngebäuden nur eine geringfügige Belebung des Wohnungsneubaus ausgehen wird.

Bestandsmaßnahmen

Der Bestand an Wohngebäuden in Deutschland verkörpert einen Wiederbeschaffungswert von etwa 5 400 Mrd. €. Ein derartiges Bestandsvermögen kann nicht schlechthin über den Neubau reproduziert werden, sondern benötigt ständig Bestandsmaßnahmen. Die Zahlen der letzten Jahre zeigen, dass das Volumen der Bestandsmaßnahmen über die Jahre keinesfalls stetig wächst. Für das Jahr 2005 strukturieren sich die gesamten Wohnungsbauleistungen in Höhe von 123,3 Mrd. € zu rund 60% in Bestandsmaßnahmen und zu 40% in Neubauten.

Wirtschaftsbau

Im Jahr 2005 erreichten die Bruttoanlageinvestitionen der Industrie fast 60 Mrd. €, darunter 6,4 Mrd. € an Bauinvestitionen.

Der Bauanteil der Anlageinvestitionen der Industrie liegt demzufolge bei lediglich 10,8%. Von der Industrie geht daher unmittelbar ein nur vergleichsweise geringer Nachfrageimpuls auf die Bautätigkeit aus. Allerdings entstehen aus einer stabilen bzw. anziehenden Industrieproduktion erhebliche Leistungsimpulse gegenüber anderen Unternehmen, so dass über die Industrie weiterhin mittelbare Wirkungen für die Baunachfrage im gewerblichen Bereich entstehen.

Öffentlicher Bau

Die Bautätigkeit der öffentlichen Hand ist für die Unternehmen des Bauhauptgewerbes von besonderer Bedeutung. Die Kassenstatistik mit Stand Juni 2006 weist hinsichtlich der Gebietskörperschaften nur für die Ebene Bund ein höheres Ausgabevolumen gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf. Dagegen schränkten die Kommunen als größter Auftraggeber der Gebietskörperschaften ihre Bauausgaben um mehr als 200 Mill. € bzw. 4,3% ein. Somit setzte sich in den ersten sechs Monaten des Jahres 2006 die Entwicklung aus dem Jahr 2005 fort, dass trotz steigendem Steueraufkommen und höheren Gesamteinnahmen keine Entscheidungsspielräume für Investitionsmaßnahmen genutzt wurden.

Auftragseingänge

Im Vergleich zum Vorjahr lag bis einschließlich August das Auftragsvolumen für die Betriebe des Bauhauptgewerbes um 2,1 Mrd. € über dem Vorjahresvolumen, das entspricht einer Zunahme um nominal + 7,4% bzw. real + 5,6%. Bezogen auf die Bausparten ist der kräftigste Zuwachs derzeit im Wirtschaftsbau mit 9% zu verzeichnen. Im Wohnungsbau erhöhte sich die Nachfrage um 4,8% und im öffentlichen Bau um 2,5%.

Arbeitsstunden

Bis einschließlich August übertraf das Volumen der geleisteten Arbeitsstunden im Bauhauptgewerbe das des Vorjahres um 1,6%. Es zeigt sich eine erhebliche regionale Spreizung der Veränderungsdaten. Während in Bremen das Arbeitsvolumen um 6,7% abfiel, erhöhte sich die Zahl der Arbeitsstunden in Sachsen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4,6%. Auch hinsichtlich der Bausparten sind deutliche regionale Unterschiede auszumachen. Allein in Baden-Württemberg erhöhte sich das Stundenvolumen in allen drei Bausparten. In 15 der 16 Bundesländer nahm das Leistungsvolumen im Wirtschaftsbau zu. Im Wohnungsbau zog lediglich die Bautätigkeit in zehn Ländern an. Beim öffentlichen Bau wiesen dagegen 14 Bundesländer einen Rückgang des Stundenvolumens auf.

Ausblick

Das Baujahr 2005 fiel wesentlich ungünstiger aus als ursprünglich erwartet. Für das Jahr 2006 scheinen dagegen die Erwartungen in positiver Hinsicht übertroffen zu werden. Für die Beschäftigten- und Umsatzentwicklung in den Jahren 2006 und 2007 gelten folgende Aussagen:

- Die Zunahme der Erwerbstätigkeit prägt sich aus und stützt die Baunachfrage.
- Der Wohnungsbau profitiert von Bestandsmaßnahmen.
- Die Nachfrage im Wirtschaftsbau festigt sich, angetrieben von Wirtschaftswachstum und Strukturwandel.
- Der öffentlicher Bau profitiert nur eingeschränkt von den Einnahmeverbesserungen der Gebietskörperschaften.
- Das Bauhauptgewerbe stabilisiert seinen Produzentenanteil an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen.

Die Lage der Bauwirtschaft hat sich im Verlauf dieses Jahres bereits deutlich verbessert. Eine Zusammenstellung wichtiger Einflussfaktoren für die weitere Entwicklung stellte Hans Schmid, Manager Macro Economic Studies der CEMEX Deutschland AG, in seinem Referat vor, das er unter den Titel stellte, »Baumarkt zwischen Euphorie und Ernüchterung«.

Im *Wohnungsbau* machen die Einflussfaktoren, trotz einiger Lichtblicke, nach wie vor wenig Hoffnung:

- 80% der Bauherrenhaushalte sind zwischen 26 und 45 Jahre alt – und gerade diese Altersgruppe schrumpft immer noch.
- Die klassischen Bauherren sind junge Familien mit Kindern – aber die Geburtszahlen sind weiter rückläufig.
- Erwerbstätige müssen beruflich mobil und flexibel sein – Wohneigentum ist dabei eher hinderlich.
- Geringe Mieterhöhungspotentiale bieten Investoren wenig Anreiz zum Wohnungsbau.
- Bauherren suchen Sicherheit – im Fokus stehen Sicherheit des Arbeitsplatzes und Sicherung der Altersversorgung; Rückgang der Arbeitslosigkeit einerseits und Notwendigkeit einer auch privaten Altersversorgung bringen Chancen für den Wohnungsbau.
- Bauherren müssen rechnen – der Wegfall der Kilometerpauschale senkt die Attraktivität des Eigenheims im Grünen; stadtnahe Miet- oder Eigentumswohnungen dürften vermehrt nachgefragt werden.

Im *Nichtwohnbau* signalisieren nahezu alle Einflussfaktoren Wachstum:

- Der Dax befindet sich auf dem höchsten Stand seit über sechs Jahren; innerhalb von nur drei Jahren hat er sich mehr als verdoppelt.
- Insbesondere die großen, weltweit tätigen Unternehmen konnten in den letzten Jahren Rekordgewinne einfah-

ren, zweistellige Gewinnzuwächse waren fast der »Normalfall«.

- Die Wettbewerbsposition der deutschen Industrie hat sich deutlich verbessert – ablesbar an den rekordverdächtigen Exportzuwächsen.
- Kein anderes Land in Europa bietet so attraktive Anlagebedingungen wie Deutschland – nach einer Umfrage von Ernst & Young bei 1 000 Führungskräften in Europa.
- Das ifo Geschäftsklima im verarbeitenden Gewerbe zeigt weiterhin Optimismus; die Erwartungen sind jedoch verhaltener.
- Die Kapazitätsauslastung liegt nach dem ifo Konjunkturtest in der Industrie nahe der Vollaustattung – Engpässe häufen sich.
- Top-Manager sind zuversichtlich – nach der regelmäßigen Umfrage des PSEPHOS Instituts wollten im August 2006 rund ein Drittel in 2007 mehr investieren als in diesem Jahr.
- Nach der Objektdatenbank der CEMEX AG ist die Zahl der geplanten Großprojekte in den letzten zwölf Monaten um mehr als 10% gestiegen – die Pipeline ist somit ziemlich voll.

Im *Tiefbau* sind die positiven und negativen Einflussfaktoren zwar ausgeglichen, die hohe Staatsverschuldung wirkt jedoch weiterhin bremsend:

- Der Tiefbau lebt immer noch vorrangig von Aufträgen der öffentlichen Hand (Anteil im Bauhauptgewerbe: fast 70%).
- Die Staatsverschuldung hat bereits 1 500 Mrd. € erreicht – und steigt derzeit um 210 Euro/Sekunde. Bei wieder steigenden Zinsen dürfte das Schuldenproblem erneut an Bedeutung gewinnen.
- Der Finanzplan des Bundes sieht für 2007 – trotz Maut-einnahmen und Verkehrsinfrastrukturprogramm – einen Rückgang der Investitionen in den Verkehrsbau von 3% vor.
- Die Gewerbesteuererinnahmen, die wichtigste Einnahmequelle der Gemeinden, stiegen aufgrund des Konjunkturaufschwungs im ersten Halbjahr 2006 gegenüber dem ersten Halbjahr 2005 um rund 20%!
- Erste Autobahnbauten – als PPP-Projekte – laufen 2007 an.
- Nach der Objektdatenbank der CEMEX AG ist die Zahl der geplanten Großprojekte in den letzten zwölf Monaten um mehr als 5% gestiegen – die Pipeline ist somit gefüllt.

Erich Gluch, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, stellte zunächst die aktuellen Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen in der Bauwirtschaft und bei den freischaffenden Architekten vor. Denn die Entwicklung der Bauinvestitionen bis zum Jahresende sowie in 2007 wird stark geprägt von den bereits vorliegenden Aufträgen bei den Bauunternehmen sowie den heute bearbeiteten Planungen. Und gerade darauf beziehen sich einige der Fragen:

- Beurteilung der Geschäftslage,
- Einschätzung der Geschäftsaussichten und
- Auftragssituation bzw. Auftragsbestände.

Die Kernaussagen dazu lauten zusammengefasst:

- Das Geschäftsklima bei den Baufirmen war im September so gut wie letztmals Anfang der neunziger Jahre.
- Während die Geschäftslage als »gut« bezeichnet werden kann, sind die Erwartungen – zumindest seit einigen Monaten – deutlich gedämpft.
- Die Unterschiede zwischen Hoch- und Tiefbau sind relativ gering.
- Die lange Zeit noch erheblichen Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland haben sich ebenfalls stark reduziert, lediglich bei der Kapazitätsauslastung weisen die ostdeutschen Firmen merklich höhere Werte aus als die westdeutschen.
- Bei den freischaffenden Architekten haben sich die Klimaindikatoren ganz ähnlich entwickelt. Die Lageurteile sind aber noch erheblich von den günstigen Werten entfernt, die es zu Beginn der neunziger Jahre gab; die Geschäftsaussichten bekamen im letzten Quartalen ebenfalls einen spürbaren Dämpfer.

Der *Wohnungsneubau* erfährt in diesem Jahr eine sichtliche Stimulierung durch den Bau von Wohnungen und Eigenheimen, mit denen noch vor dem 1. Januar 2006 mit der Herstellung begonnen wurde. Es reichte aber auch aus, wenn zumindest der Bauantrag gestellt wurde – oder ein notarieller Kaufvertrag abgeschlossen wurde. Zum 1. Januar 2006 wurde nämlich – nach jahrelangen ergebnislosen Diskussionen – die Eigenheimzulage als eine der ersten »Aktivitäten« der Großen Koalition gestrichen. Die anhaltend hohe Arbeitsplatzunsicherheit sowie die weiterhin schwache Entwicklung der Realeinkommen dürfte die Nachfrage nach Eigenheimen in den nächsten Jahren eher dämpfen.

Auch die Verschlechterung der Abschreibungsbedingungen im Mietwohnungsbau – anstatt einer degressiven AfA ist ab 2006 nur noch eine lineare Abschreibung für Abnutzung möglich – dürfte zu Vorzieheffekten geführt haben. Dies zeigen die Daten der amtlichen Genehmigungsstatistik sowie die Auftragseingänge bei den freischaffenden Architekten recht deutlich. Nur zur Erinnerung: Bis Ende 2002 betrug der anfängliche Abschreibungssatz bei degressiver AfA noch 5% und bis Ende 1995 sogar 7%!

Die Nachfrage nach Mehrfamiliengebäuden, die 2005 auf ein extrem niedriges Niveau gerutscht war, wird sich in diesem Jahr leicht beleben. Dies gilt vor allem für Regionen mit günstiger gesamtwirtschaftlicher Entwicklung, wo der Neubau für institutionelle oder gewerbliche Investoren wieder rentabel wird, da eine kaufkräftige Nachfragergruppe angemessene Mieten ermöglicht.

Die Bereitschaft von potentiellen Investoren zu Neuengagements im Wohnungssektor wird aber selbst mittelfristig immer noch von zwei wichtigen Faktoren gebremst: Zum einen ist dies eine fehlende »Inflationsphantasie«. So gab es sowohl bei Eigenheimen als auch bei Eigentumswohnungen in den letzten zehn Jahren lediglich in wenigen Ballungsgebieten Wertsteigerungen. Zum anderen ist die Anzahl der Einwohner in Deutschland, die zwischen 25 und 40 Jahre alt sind, immer noch – zumindest leicht – rückläufig. Gerade diese Bevölkerungsgruppe spielt jedoch eine überragende Rolle für die Stärke der jeweiligen Wohnungsnachfrage.

Mittelfristig wird sich die Nachfrage nach Wohnungen allerdings wieder beleben. Die Anzahl der Jahreseinkommen, die ein Haushalt mit durchschnittlichem Einkommen für den Bau oder Kauf eines Standard-Eigenheimes oder einer typischen Eigentumswohnung aufwenden muss, ist nämlich tendenziell im Verlauf der letzten Jahre deutlich gefallen und derzeit so niedrig wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Der rückläufige Trend bei den 25- bis 40-Jährigen läuft in wenigen Jahren aus. Und niedrige Inflationsraten sowie außergewöhnlich niedrige Langfristzinsen sind auch kein Geschenk für die Ewigkeit.

Die wesentlichen stimulierenden Faktoren betreffen derzeit im Wohnungsbau die Nachfrage nach *Bestandsmaßnahmen*, auf die – nach Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) – bereits ein Anteil von 60 bis 65% an den gesamten Wohnungsbauinvestitionen entfällt.

Die anhaltende Verteuerung von Energie hat die Nachfrage nach Maßnahmen zur Wärmedämmung bereits deutlich erhöht. Eine zusätzliche Motivation erhalten die potentiellen Investoren durch das Programm der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) zur energetischen Gebäudesanierung, für das 1,4 Mrd. € pro Jahr bereitgestellt werden. Darüber hinaus wird die Mehrwertsteuererhöhung ab 2007 manchen Hauseigentümer veranlassen, Renovierungsvorhaben in dieses Jahr vorzuziehen.

Ab diesem Jahr können sowohl Vermieter als auch Mieter, die ihre Wohnung verschönern oder renovieren, den Fiskus an ihren Handwerksrechnungen beteiligen. Nach dem Gesetz zur »Anerkennung haushaltsnaher Dienstleistungen« dürfen nämlich bis zu 20% der insgesamt für die Modernisierung von Wohnungen entstandenen Kosten steuerlich geltend gemacht werden. Dabei gilt eine Höchstgrenze 3 000 € pro Jahr, d.h. es kommt maximal zu einer Erstattung in Höhe von jährlich 600 €. Zu berücksichtigen ist darüber hinaus, dass lediglich Arbeitskosten – gegen Vorlage einer Rechnung – nicht aber Materialkosten angesetzt werden können.

Tab. 4
Wohnungsfertigstellungen in der Bundesrepublik Deutschland nach Teilgebieten und Gebäudearten 1996 bis 2007
 1 000 Wohnungen

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^{a)}	2007 ^{a)}
Westdeutschland												
in neu errichteten Wohngeb.	353,9	337,9	321,5	321,1	296,8	235,5	211,7	199,7	212,1	180,1	195	199
davon in:												
Ein- und Zweifamiliengeb.	141,3	155,5	166,6	184,5	182,2	149,7	140,4	136,1	147,1	123,7	128	130
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	212,6	182,5	154,9	136,7	114,6	85,8	71,3	63,6	64,9	56,4	67	69
sonstige Fertigstellungen ^{c)}	56,3	54,7	47,2	43,8	37,0	29,4	27,3	25,6	25,1	23,4	24	25
Wohnungen insgesamt	410,2	392,6	368,7	364,9	333,8	264,9	239,0	225,3	237,1	203,4	219	224
Ostdeutschland												
in neu errichteten Wohngeb.	131,4	163,2	110,7	85,4	71,8	50,4	42,0	36,4	35,7	30,7	32	36
davon in:												
Ein- und Zweifamiliengeb.	47,5	55,6	54,0	52,9	47,5	35,7	32,4	29,1	30,1	25,4	27	30
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	83,9	107,6	56,8	32,6	24,3	14,8	9,6	7,3	5,6	5,3	5	6
sonstige Fertigstellungen ^{c)}	18,0	22,4	21,3	22,3	17,5	10,8	8,6	6,4	5,2	4,9	5	6
Wohnungen insgesamt	149,3	185,6	132,0	107,7	89,3	61,2	50,6	42,8	40,9	35,6	37	43
Deutschland insgesamt												
in neu errichteten Wohngeb.	485,2	501,1	432,2	406,6	368,5	285,9	253,7	236,1	247,8	210,8	227	235
davon in:												
Ein- und Zweifamiliengeb.	188,8	211,1	220,6	237,3	229,7	185,4	172,9	165,2	177,2	149,1	155	160
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	296,4	290,1	211,6	169,2	138,8	100,6	80,8	70,9	70,6	61,7	72	75
sonstige Fertigstellungen ^{c)}	74,2	77,1	68,5	66,1	54,5	40,3	35,9	32,0	30,2	28,2	29	31
Wohnungen insgesamt	559,5	578,2	500,7	472,6	423,0	326,2	289,6	268,1	278,0	239,0	256	266

^{a)} Prognose des ifo Instituts. – ^{b)} Einschließlich Wohnungen in Wohnheimen. – ^{c)} In bestehenden Gebäuden (saldiert) sowie in (neu errichteten) Nichtwohngebäuden; bis 2004 nach der bislang üblichen Abgrenzung »Neue Länder inkl. Ost-Berlin« bzw. »Früheres Bundesgebiet inkl. West-Berlin«.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Vorausschätzungen des ifo Instituts.

Der *Wohnungsbau* wird daher in diesem Jahr, nach einem Rückgang der Investitionen in den vorangegangenen sechs Jahren um insgesamt rund 20%, um rund 2% zulegen. Bedingt durch die angesprochenen Vorzieheffekte wird es zu einer Steigerung der Fertigstellungszahlen im Ein- und Zweifamilienhausbau von rund 149 000 Einheiten auf rund 255 000 kommen. In Mehrfamiliengebäuden dürften in diesem Jahr 72 000 Wohnungen erstellt werden, nach nur 62 000 im Jahr 2005.

Den *Unternehmen* ist es in den zurückliegenden Jahren gelungen, durch den Abbau von Überkapazitäten und Kosteneinsparungen, vor allem im Personalbereich, ihre Gewinnmargen wieder zu erhöhen. Sie befinden sich in einem gewaltigen Restrukturierungsprozess, der ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit weiter verbessern dürfte.

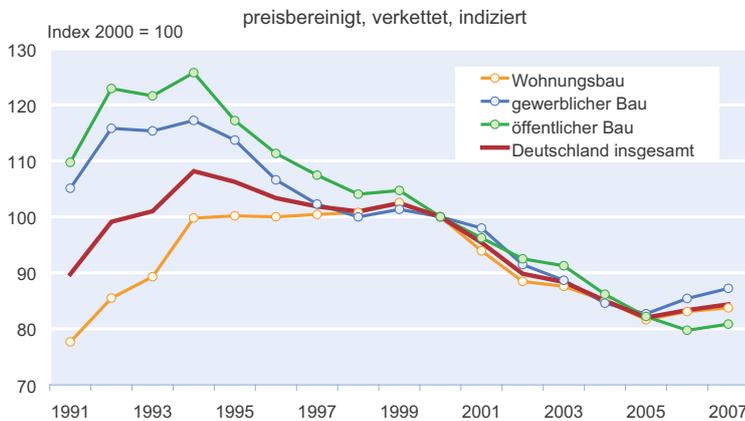
Während die Ausrüstungsinvestitionen bereits 2004 und insbesondere 2005 kräftig zulegen konnten, waren die gewerblichen Bauinvestitionen 2005 gut 2% geringer als 2004. Von der spürbaren Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird nunmehr aber auch die Bauwirtschaft profitieren. So haben beispielsweise die Auftragseingänge im gewerblichen Bau nach einer fast zehnjährigen

»Schrumpfkur« 2005 erstmals wieder um 2,1% zugenommen. Auch die Ergebnisse der vierteljährlichen ifo Architektenumfrage zeigen einen positiven Trend: Die Auftragsvolumina der gewerblichen Auftraggeber steigen sogar bereits seit Anfang 2003 tendenziell an. Für 2006 und 2007 ist daher ein Anstieg der gewerblichen Bauinvestitionen um gut 3 bzw. gut 2% zu erwarten, nach einem Rückgang in 2005 von über 2%.

Auch die mittelfristigen Perspektiven sind günstig. Die außerordentlich unternehmerfreundliche Steuerpolitik der Schröder-Regierung einerseits und die einschneidenden Reformen in der Sozialgesetzgebung andererseits werden sich auch in den nächsten Jahren noch positiv auf die konjunkturelle Entwicklung auswirken.

Im weltweiten Vergleich nehmen nicht nur zahlreiche hochinnovative mittelständische Unternehmen bereits Spitzenplätze ein, wodurch sie nicht selten zu Übernahmeeobjekten ausländischer Firmen werden, sondern auch immer häufiger deutsche Großunternehmen. Beispielhaft können hierfür die grenzüberschreitenden Übernahmen bzw. Übernahmeangebote von gleich drei Dax-Unternehmen innerhalb weniger Monate angeführt werden: So übernahm

Abb. 22
Bauinvestitionen in Deutschland nach Sparten 1991–2007



Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

BASF das US-Spezial-Chemieunternehmen Engelhard, Linde den britischen Industriegasesthersteller BOC und Eon dürfte kurz vor der Übernahme des spanischen Versorgers

Endesa stehen. Eine Industrie, in der wieder gute Gewinne erwirtschaftet werden, und ein davon auch profitierender Dienstleistungssektor werden letztlich zu einer nicht nur vorübergehende Belebung der gewerblichen Baunachfrage führen.

Die öffentlichen Bauinvestitionen haben sich in den sechs Jahren bis 2005 um fast ein Viertel verringert. Auch 2006 dürfte es – nach der schwachen Baunachfrage im Verlauf des ersten Halbjahres – noch nicht zu einer Trendwende kommen. Die Gebietskörperschaften halten sich mit ihren Bauinvestitionen immer noch sehr zurück. Zum Teil haben die Konsolidierungsbemühungen immer noch eine hohe Priorität, zum Teil versucht man zunehmend, den dringenden Investitionsbedarf über PPP-Projekte zu »lösen«. Das heißt, die

Baumaßnahmen der öffentlichen Hand werden 2006 noch um rund 3% schrumpfen und erst 2007 um rund 1 1/2% ansteigen.

Tab. 5
Bauinvestitionen in Deutschland nach Bauarten 1995 bis 2007
Verkettete Volumenangaben in Mrd. € (preisbereinigt)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Wohnungsbau	141,15	140,93	141,50	141,99	144,50	140,92	132,37	124,64	123,45	119,82	115,03	117,1	118,0
Nichtwohnhochbau	75,82	71,43	67,69	66,25	65,60	64,18	62,68	58,23	55,57	53,09	51,54	52,2	53,1
– gew. Hochbau	61,43	57,64	55,03	54,06	54,16	53,49	52,36	48,26	46,02	43,62	42,37	43,6	44,5
– öff. Hochbau	14,37	13,77	12,65	12,19	11,44	10,69	10,32	9,97	9,58	8,88	8,76	8,5	8,6
Tiefbau	40,01	37,62	37,10	35,89	37,71	36,75	35,68	34,44	34,88	34,30	32,93	32,3	33,0
– gew. Tiefbau	18,32	17,13	16,70	16,07	16,92	16,66	16,38	15,91	16,19	15,72	15,64	16,3	16,7
– öff. Tiefbau	21,69	20,49	20,40	19,82	20,78	20,09	19,30	18,50	18,51	17,65	16,53	16,0	16,3
Insgesamt	256,97	249,95	246,30	244,15	247,80	241,85	230,72	217,28	213,72	205,67	198,32	201,6	204,1

– reale Veränderung gegenüber Vorjahr in % –

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Wohnungsbau	0,4	-0,1	0,4	0,3	1,8	-2,5	-6,1	-5,8	-1,0	-2,9	-4,0	1,8	0,8
Nichtwohnhochbau	-2,9	-5,8	-5,2	-2,1	-1,0	-2,2	-2,3	-7,1	-4,6	-4,5	-2,9	1,2	1,8
– gew. Hochbau	-2,2	-6,2	-4,5	-1,8	0,2	-1,2	-2,1	-7,8	-4,6	-5,2	-2,9	3,0	2,0
– öff. Hochbau	-5,4	-4,2	-8,1	-3,6	-6,1	-6,6	-3,5	-3,4	-4,0	-7,3	-1,3	-3,0	1,0
Tiefbau	-6,5	-6,0	-1,4	-3,3	5,1	-2,5	-2,9	-3,5	1,3	-1,7	-4,0	-1,9	2,0
– gew. Tiefbau	-5,2	-6,5	-2,5	-3,8	5,3	-1,6	-1,7	-2,9	1,8	-2,9	-0,5	4,0	2,5
– öff. Tiefbau	-7,7	-5,5	-0,4	-2,8	4,8	-3,3	-3,9	-4,1	0,1	-4,7	-6,3	-3,0	1,5
Insgesamt	-1,8	-2,7	-1,5	-0,9	1,5	-2,4	-4,6	-5,8	-1,6	-3,8	-3,6	1,6	1,2
davon:													
Hochbau	-0,8	-2,1	-1,5	-0,5	0,9	-2,4	-4,9	-6,2	-2,1	-3,8	-3,6	1,9	1,1
Tiefbau	-6,5	-6,0	-1,4	-3,3	5,1	-2,5	-2,9	-3,5	1,3	-1,7	-4,0	-1,9	2,0
davon:													
Wohnungsbau	0,4	-0,1	0,4	0,3	1,8	-2,5	-6,1	-5,8	-1,0	-2,9	-4,0	1,8	0,8
Nichtwohnbau	-4,2	-5,9	-3,9	-2,5	1,1	-2,3	-2,6	-5,8	-2,5	-4,9	-3,0	1,4	1,9

Hinweis: Bauinvestitionen, bereinigt um die Immobilientransaktionen zwischen Staats- und Unternehmenssektor.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Vorausschätzungen des ifo Instituts.

Hierfür sprechen verschiedene Faktoren:

- Deutliche Verbesserung der Haushaltssituation der Kommunen durch höhere Gewerbesteuereinnahmen sowie finanzielle Entlastungen durch die »Hartz-IV«-Gesetze;
- steigende Einnahmen des Bundes bei den Steuern vom Umsatz, der Körperschaftsteuer sowie der veranlagten Einkommensteuer;
- hohe Einnahmen des Bundes aus der Lkw-Maut, die jedoch – wie erwartet – nur unzureichend für Baumaßnahmen verwendet werden;
- Aufstockung der Bundesmittel für den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur um insgesamt 4,3 Mrd. €;
- Fortsetzung des Investitionsprogramms für Ganztagschulen sowie Investitionen in Kindertagesstätten oder Krippen nach dem Tagesbetreuungsgesetz sowie letztlich ein
- massiver, angestauter Investitionsbedarf.

Zusammenfassend kann somit festgehalten werden, dass der Abwärtstrend in der Bauwirtschaft zu Ende gegangen ist. Die Bauinvestitionen haben sich – nach einem vor allem durch ungünstige Witterungsverhältnisse verursachten kräftigen Einbruch im ersten Quartal – im Verlauf des Jahres deutlich erholt. Im laufenden Jahr kann mit einer Zunahme der Bauinvestitionen um knapp 2% gerechnet werden. In 2007 dürfte das Wachstum gut 1% betragen. Damit wird in diesen beiden Jahren nicht einmal der kräftige Rückgang vom Jahr 2005 (–3,6%) wieder »ausgeglichen«. In 2008 wird es ebenfalls nur eine moderate Zunahme geben.

Branchenforum 4: Entwicklung im Dienstleistungssektor

Gernot Nerb

Derzeitige konjunkturelle Situation und Entwicklungstendenz in den nächsten Monaten

Das Geschäftsklima im Dienstleistungsbereich hat sich laut ifo Konjunkturtest seit Mai 2005 deutlich gebessert. Im Mai 2006 ist allerdings ein (vorläufiger) Höhepunkt im jüngsten Konjunkturzyklus erreicht worden; seitdem schwächt sich der Indikator leicht ab. Bis zuletzt blieben jedoch beide Komponenten des Geschäftsklimas im positiven Bereich, auch wenn speziell die Geschäftserwartungen eine erhebliche Unsicherheit der Firmen über die Auswirkungen der bevorstehenden Mehrwertsteuererhöhung erkennen lassen.

Am günstigsten ist die konjunkturelle Verfassung derzeit immer noch im Bereich der Unternehmensdienstleistungen, speziell Unternehmens-, Steuer und Rechtsberatung wie auch in der Datenverarbeitung. In konsumnäheren Bereichen wie etwa Gaststätten hat sich noch kein klarer konjunktureller Aufwärtstrend durchgesetzt, auch wenn es zur Mitte des Jahres dank der Weltmeisterschaft zu positiven Sondereffekten gekommen ist.

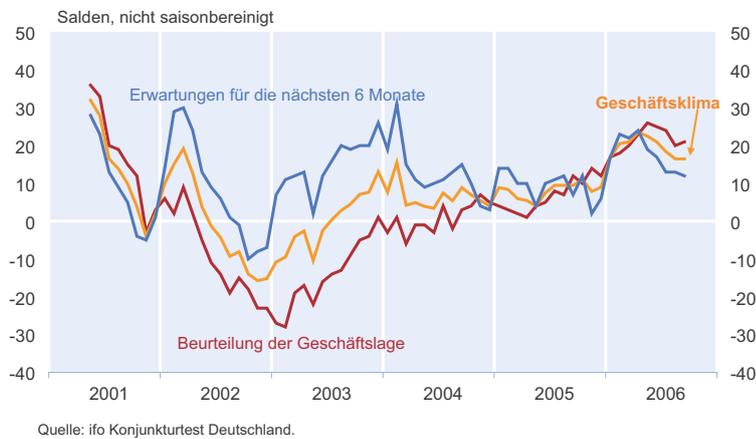
Die im Durchschnitt aller Dienstleistungsbranchen derzeit positive Konjunkturtendenz schlägt sich auch darin nieder, dass die Beschäftigungserwartungen der Firmen weiter aufwärts gerichtet sind, wenn auch die Dynamik zuletzt nachgelassen hat.

Prognosen für 2007 und 2008

In Zusammenarbeit mit Cambridge Econometrics hat das ifo Institut für insgesamt 14 Dienstleistungsbranchen Prognosen der realen Bruttowertschöpfung (Bruttoerlöse abzüglich Vorleistungen, aber inklusiv Abschreibungen) bis zum Jahre 2008 erstellt. Wie aus Tabelle 6 hervorgeht, sind die stärksten Zuwächse im Jahr 2007 und auch 2008 – wie schon im laufenden Jahr – in der Nachrichtenübermittlung und in der Datenverarbeitung (einschließlich Datenbanken) zu erwarten; in beiden Branchen wird die Zunahme der realen Bruttowertschöpfung sowohl 2007 wie auch 2008 um jeweils über 3% höher liegen als in der entsprechenden Vorjahresperiode. Auch bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen ist ein überdurchschnittliches Wachstum von rund 2% im Jahre 2007 und in Höhe von rund 3% im Jahre 2008 zu erwarten.

Im Finanzdienstleistungssektor (einschließlich private Versicherungen) dürfte das reale Wachstum sowohl 2007 wie auch 2008 bei rund 1% liegen, was in etwa dem Durch-

Abb. 23
ifo Konjunkturtest – Dienstleistungen



Mittelfristige Perspektiven für unternehmensnahe Dienstleistungen

Gegen Ende des letzten Jahrzehnts profitierten besonders die modernen unternehmensnahen Dienstleistungen (wie Datenverarbeitung, Unternehmensberatung, Ingenieurtechnische Beratung und Planung, Werbung, Personalvermittlung und -überlassung, Auftragsdienste usw.) vom »New-Economy-/Millennium-Investitionsboom« der Informations- und Kommunikationstechnik. Umso härter bekamen diese erfolgsverwöhnten Dienste die bereits im Jahr 2000 einsetzende nachhaltige Konsolidierung zu spüren, welche zum Abbau der im Boom entstandenen Über- bzw. Fehlinvestitionen beitrug. Ihre aus der Vergangenheit bekannte Wachstumsdynamik konnten die Unternehmensdienstleister seitdem nicht mehr zurückgewinnen.

schnitt aller Dienstleistungsbranchen entspricht. Im Beherbergungs- und Gaststättengewerbe, wie auch im Verkehrsgewerbe, zeichnet sich 2007 und 2008 nur ein sehr geringes Wachstum der realen Bruttowertschöpfung ab (zwischen 0,1 und 0,2%). Der Grund hierfür liegt bei der nach wie vor sehr verhaltenen Zunahme des privaten Verbrauchs in Deutschland.

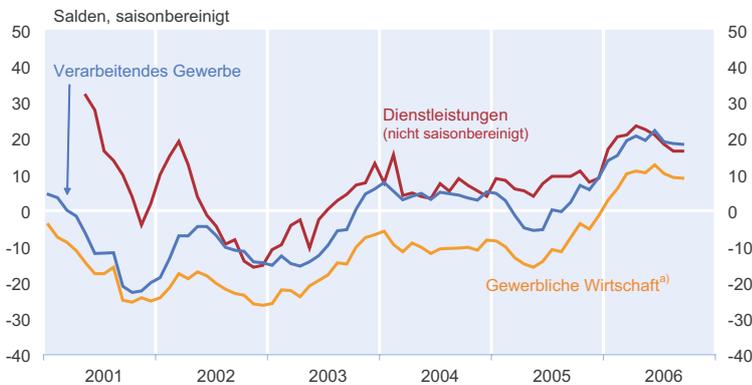
Während die baunahen Dienstleister (Immobilienwesen, Architekten, Ingenieure usw.) vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung und der fragilen Binnenkonjunktur von bis vor kurzem noch stagnierenden Bauinvesti-

Tab. 6
Bruttowertschöpfung in Deutschland (in Mrd. € zu konstanten Preisen)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Beherbergungs- und Gaststätten	22,95	23,14	20,87	19,96	19,99	20,01	20,03	20,06	20,09
Landverkehr etc.	53,14	51,42	48,11	47,97	48,18	48,24	48,39	48,53	48,76
Schifffahrt	3,80	4,15	6,50	6,35	6,35	6,36	6,36	6,369	6,36
Luftfahrt	9,52	8,77	9,59	9,49	9,50	9,50	9,51	9,51	9,52
Nachrichtenübermittlung	43,10	50,84	55,84	57,10	57,41	59,30	61,28	63,26	65,29
Kredit- und Finanzwesen	65,79	65,98	65,84	65,15	65,55	65,91	66,43	67,04	67,69
Versicherungen (ohne Sozialversicherung)	14,81	16,88	19,01	19,37	19,40	20,11	20,40	20,61	20,82
Datenverarbeitung und Datenbanken	32,61	40,31	39,84	41,31	41,47	42,83	44,24	45,67	47,15
Unternehmensbezogene Dienstleistungen (I)	268,30	270,48	277,44	275,57	283,01	285,03	290,91	296,85	306,63
Unternehmensbezogene Dienstleistungen (II)	171,56	177,72	175,76	175,85	178,85	179,64	181,87	184,03	187,55
Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	114,87	113,38	113,85	112,05	113,26	112,82	112,93	113,35	114,31
Erziehung und Unterricht	76,87	77,08	77,88	77,17	77,74	77,53	77,58	77,76	78,19
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	114,40	116,62	123,99	123,71	125,19	124,65	124,79	125,31	126,50
Sonstige Dienstleistungen	93,49	92,66	92,65	92,05	92,86	93,07	93,64	94,18	95,05

Quelle: Cambridge Econometrics.

Abb. 24
ifo Konjunkturtest – Geschäftsklima im Vergleich



^{a)} Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.
Quelle: ifo Konjunkturtest Deutschland.

tionen betroffen sind, leiden die übrigen Servicesparten unter der forcierten Globalisierung und Digitalisierung der Wirtschaft. Dies kommt zum einen in direkten Dienstleistungsimporten durch grenzüberschreitendes Service-Outsourcing zum Ausdruck (z.B. bei IT-Diensten, Finanz- und Rechnungswesen, Call Centers etc.). Zum anderen bewirken vor allem die Produktionsverlagerungen der Industrie einen Vorleistungsimportsog aus dem Ausland mit indirekten (»in Waren gebundenen«) Serviceeinfuhren.

Darüber hinaus ermöglichen Produktivitätsgewinne durch den vermehrten Einsatz von Informationstechnologie gerade im Verwaltungsbereich erhebliche Effizienzgewinne, so dass zahlreiche Serviceangebote der unternehmensnahen Dienstleister von Sparmaßnahmen der (potentiellen) Auftraggeber betroffen sind.

Lediglich Dienstleistungsangebote mit immanenter Rationalisierungsfunktion sind in der gegenwärtigen Situation verstärkt gefragt (bspw. aus den Bereichen Personalvermitt-

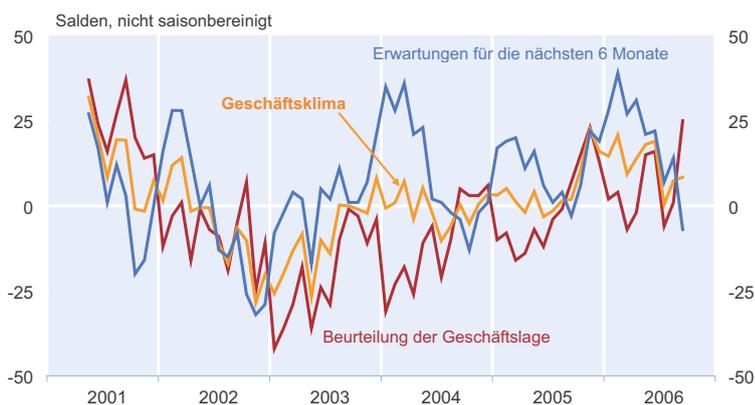
lung und -überlassung, Mobilienvermietung, Auftragsdienste, Datenverarbeitung, Wirtschaftsberatung). Insofern kann allenfalls ein Teil der Unternehmensdienstleister tatsächlich als Wachstumsmotor fungieren.

Nach Dr. Bagus von der Feri Rating & Research GmbH werden im Zeitraum 2005 bis 2008 die stärksten Zuwächse in den Dienstleistungsbranchen Mobilienvermietung und Leasing, Personalvermittlung und -überlassung sowie Datenverarbeitung und Rechts-, Wirtschaftsberatung erwartet. Unterdurchschnittliche Wachstumsraten ergeben sich danach insbesondere für die Dienstleistungsbereiche Immobilienwesen sowie Architektur- und Ingenieurbüros.

Wie kann der Gesundheitsbereich zu einem Wachstumsmotor werden?

Nach Münch, Aufsichtsratsvorsitzender der Rhön-Klinikum AG, besteht die Gefahr, dass sich das deutsche Gesundheitssystem ähnlich wie das amerikanische zu einem Hochpreis- und Individualleistungssystem entwickelt und damit die Chance vertan wird, dass sich der Gesundheitsbereich zu einem breit angelegten Wachstumssegment der Volkswirtschaft entwickelt. Um letzteres zu erreichen, wäre eine völlige Neukonzeption der medizinischen Versorgung notwendig. Stichworte dieses neuen Systems wären starke Standardisierung und Rationalisierung durch Einsatz völlig neuer Technologien – vor allem im diagnostischen Bereich – sowie eine stärkere Patientenorientierung gepaart mit mehr Eigenleistung der Versicherten (vgl. Thesen von Münch auf S. 35).

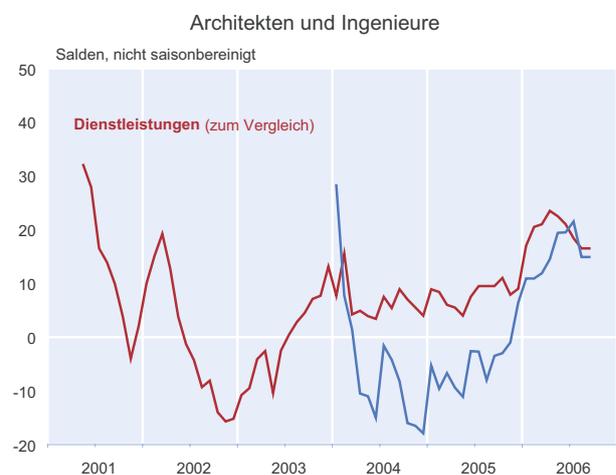
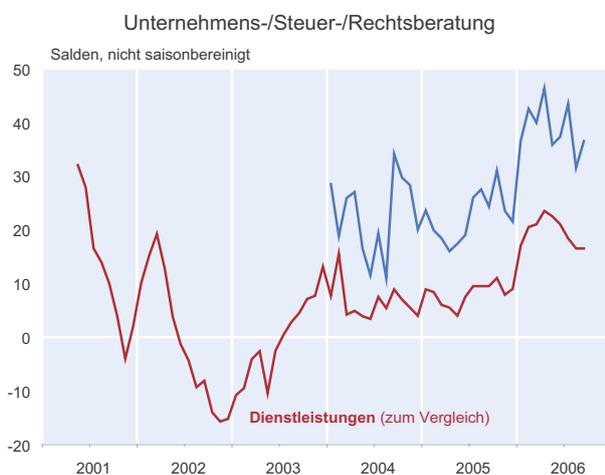
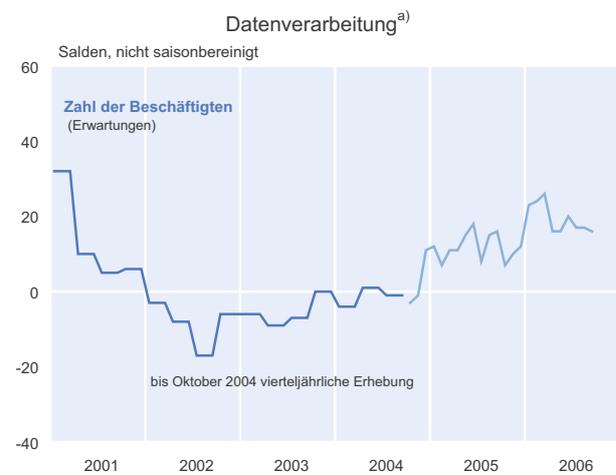
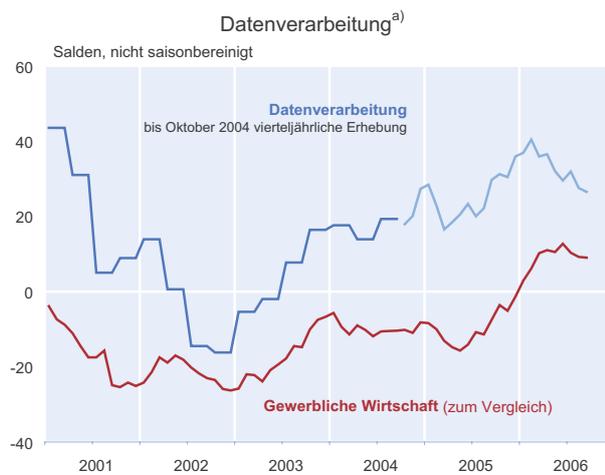
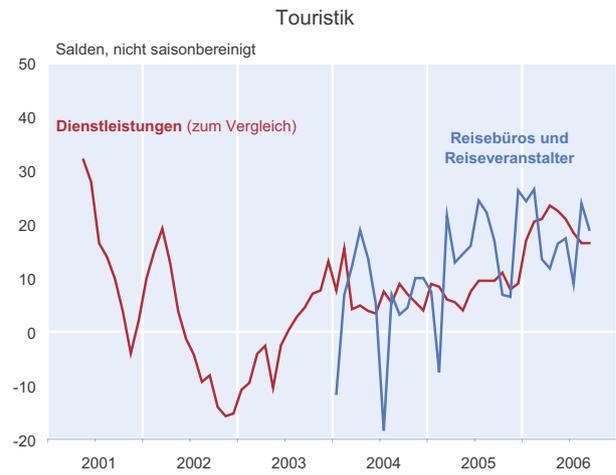
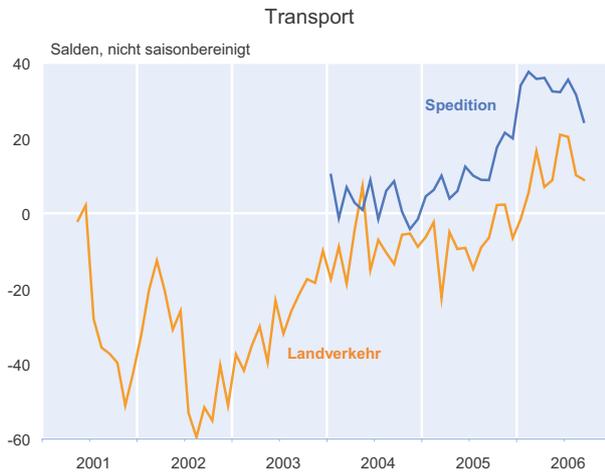
Abb. 25
ifo Konjunkturtest – Gastgewerbe



Quelle: ifo Konjunkturtest Deutschland.

Ein Band mit Tagungsunterlagen zum Branchen-Dialog ist zum Preis von 120 EUR zuzüglich MwSt beim ifo Institut erhältlich. Ansprechpartner: Frau Rieß, mailto: riess@ifo.de.

Abb. 26
ifo Konjunkturtest – Dienstleistungen
Geschäftsklima



^{a)} Software-Entwicklung, Consulting, System-/Network Operation, Processing, Environmental Services, Wartung u. a.

Quelle: ifo Konjunkturtest Deutschland.

Kühleres Geschäftsklima in der Leasingbranche – schwaches Auto-Leasing dämpft vorübergehend den Investitionsindikator

56

Joachim Gürtler und Arno Städtler

Seit dem Sommerhalbjahr 2004 haben die Unternehmen wieder verstärkt in Ausrüstungsgüter wie Maschinen, Fahrzeuge und Computer investiert, mit viel Schwung starteten dann auch die Investitionen ins Jahr 2006. Nach den (z.T. kräftig revidierten) amtlichen Zahlen vom Statistischen Bundesamt lagen die Ausgaben für Ausrüstungen im ersten Quartal dieses Jahres um (nominal) fast 10% höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Aufschwung der deutschen Wirtschaft hat sich in diesem Jahr erheblich verstärkt. Dank der größeren Konsumfreude der Verbraucher sowie vor allem der gestiegenen Investitionen legte das Bruttoinlandsprodukt – preis-, saison- und kalenderbereinigt – im dritten Quartal um 0,6% zum Vorquartal zu, dies ist bereits der siebte Quartalsanstieg in Folge (Statistisches Bundesamt 2006a). Im Vorjahresvergleich fiel das Wirtschaftswachstum im ersten Halbjahr mit 2,3% sogar so kräftig aus wie seit dem Jahr 2000 nicht mehr. Das ifo Geschäftsklima und das GfK-Konsumklima erreichten im Juni neue Höchststände, die zuletzt in den Jahren 1991 bzw. 2001 beobachtet worden waren. Im Laufe des dritten Quartals haben sich allerdings die Geschäftserwartungen der Unternehmen und damit auch das Geschäftsklima vorübergehend eingetrübt, die aktuelle Lage schätzten sie dagegen nochmals etwas besser ein. Im Oktober und November zog der Geschäftsklimaindex dann erneut an und erreichte wieder das Niveau vom Juni. Es stellt sich daher die Frage, ob die Signale der Geschäftserwartungen nur als eine vorübergehende Konjunkturschwäche interpretiert werden sollten und die Belebung der Investitionstätigkeit auch über das Jahr 2006 hinaus an den aufwärts gerichteten Trend des vergangenen Jahres anschließen kann, so dass es zu einem weiteren Investitionsschub kommen wird.

Rückgang des Geschäftsklimas hält an

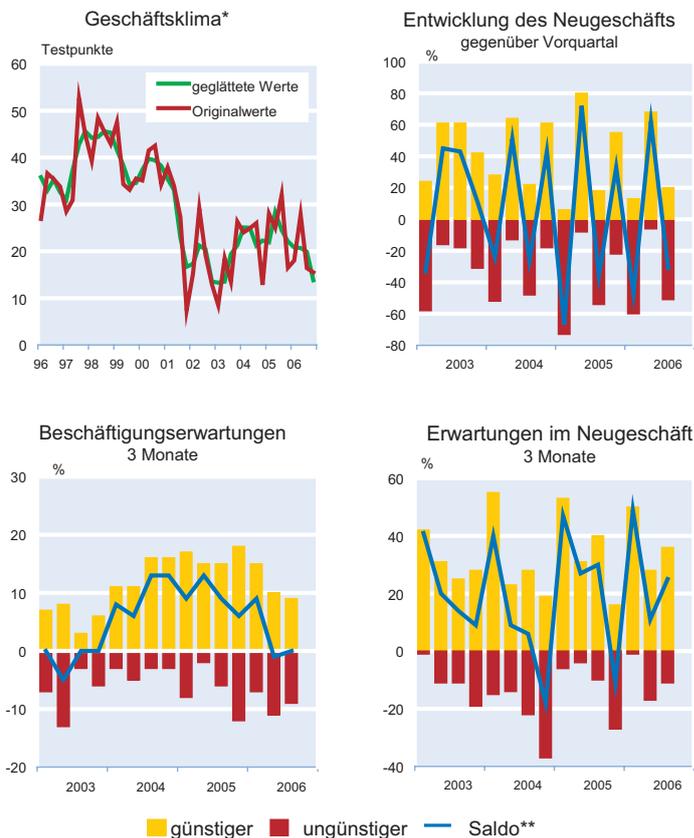
Nach dem Stimmungshoch in der deutschen Wirtschaft zur Jahresmitte 2006 ist es im Laufe des dritten Quartals zu einer Korrektur gekommen, im Oktober lag das ifo Geschäftsklima aber noch um fast 7 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau. Überraschend deutlich verschlechterte sich bereits im Vorquartal das Geschäftsklima in der deutschen Leasingwirtschaft, im aktuellen Befragungszeitraum verharrte denn auch die Stimmung annähernd auf diesem Niveau. Die beiden Komponenten, die diesem Indikator zugrunde liegen, entwickelten sich allerdings gegensätzlich: Einer nicht mehr ganz so positiven Bewertung der gegenwärtigen Situation stand eine leicht optimistischere Einschätzung der Geschäftsperspektiven gegenüber (vgl. Abb. 1). Die starken vierteljährlichen Schwankungen des Stimmungsindikators müssen wohl auch als ein Maß für die gegenwärtige Unsicherheit der Leasinggesellschaften hinsichtlich der Steuerpolitik der Bundesregierung interpretiert werden. Bemerkenswert ist allerdings, dass der geglättete¹

Geschäftsklimaindikator bereits zum sechsten Mal in Folge gefallen ist und sich damit auf dem tiefsten Stand seit dreieinhalb Jahren befindet. Auch der noch aktuellere monatliche Konjunkturtest »Leasing« für Oktober und November zeigt in die gleiche Richtung.

Angesichts nachlassender Nachfrage bewerteten nur noch 18% (Vorquartal: 24%) der Leasinggesellschaften ihren Geschäftsgang im Laufe des dritten Quartals 2006 als gut, 80% (74%) als befriedigend, 2% (2%) der Testteilnehmer empfanden ihre augenblickliche Geschäftssituation als unerfreulich. Die Lageurteile verschlechterten sich von per saldo + 22% auf + 16% und sind jetzt gleichauf wie vor einem Jahr. Die Perspektiven für das Winterhalbjahr 2006/07 wurden zwar weiterhin nur mit vorsichtigem Optimismus eingeschätzt, nachdem aber im Vorquartal eine deutlich geringere Zahl zuversichtlicher Stimmen zu vernehmen war, tendierten die Meldungen (mit per saldo + 15%) nun wieder geringfügig

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

Abb. 1
Mobilien-Leasing: Kühleres Geschäftsklima
 3. Berichtsquartal 2006



* Mittelwerte aus den Firmenmeldungen zur gegenwärtigen und der in den nächsten 6 Monaten erwarteten Geschäftslage.
 ** Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2006.

nach oben. Im Detail hofft jede fünfte Leasinggesellschaft für die nächsten sechs Monate auf einen günstigen Geschäftsverlauf, 73% rechnen eher mit einer gleichbleibenden Entwicklung, und 6% sehen der nahen Zukunft mit Sorge entgegen.

Eher schleppend verlief auch das Neugeschäft in den Monaten Juli bis September, die Vorjahresergebnisse dürften nur minimal überschritten worden sein. Positive und negative Stimmen hielten sich zwar die Waage, vor Jahresfrist meldeten aber noch gut zwei Fünftel der Testteilnehmer bessere Geschäfte. Bei näherer Betrachtung zeigt sich auch eine sehr differenzierte Entwicklung: Knapp jede dritte Leasinggesellschaft verbuchte im Berichtszeitraum ein höheres Neugeschäft, 45% eine gleichbleibende Entwicklung, und immerhin 25% der Unternehmen mussten sich mit einem nachlassenden Neugeschäft zufrieden geben. Auch nach den Auswertungen des BDL (Bundesverband

Deutscher Leasing-Unternehmen, Berlin) ist eine Verlangsamung unverkennbar, nach einem Plus von fast 6% im ersten Quartal 2006 stieg das Neugeschäft mit Mobilien zur Jahresmitte um 1,5%, und auch im dritten Quartal wurden nur magere 2,0% erzielt (BDL 2006). Dazu beigetragen hat, dass die Vertragsabschlüsse im Kraftfahrzeug-Leasinggeschäft im dritten Jahresviertel 2006 wertmäßig um 4% zurückgingen. Schon bei der letzten Erhebung deutete sich bei den Vertragsabschlüssen eine schwächere Entwicklung an, die Erwartungen wurden spürbar nach unten korrigiert (Gürtler und Städtler 2006). Die Einschätzung des Neugeschäfts bis zum Ende des laufenden Jahres verbesserte sich hingegen: 36% der Gesellschaften rechnen mit einem höheren Neugeschäft, 53% mit einer unveränderten Entwicklung, und 11% der Testteilnehmer befürchten eine Abnahme. Das bedeutet, die überwiegende Zahl der Leasinggesellschaften geht davon aus, dass das Neugeschäftsniveau des ersten Halbjahres 2006 wohl nicht gehalten werden kann, die Ergebnisse signalisieren sogar eher eine spürbare Abschwächung. Dies hat freilich kaum konjunkturelle Gründe, sondern resultiert in erster Linie aus der aktuellen Fiskalpolitik. Die Mehrwertsteuererhöhung zum Jahresbeginn 2007 veranlasst die Autobanken ihren privaten Kunden jetzt den Auto-kredit statt des Leasings anzubieten. Denn beim Kreditangebot kaufen die Privatkunden bis zum Jahresende ihr Auto zum alten Steuersatz, beim Leasing werden hingegen die Raten ab 2007 mit der höheren

Mehrwertsteuer belastet. Für die Autobanken macht es kaum einen Unterschied, ob sie einen Wagen ihrem Kredit- oder Leasingportfolio zuführen. Der Anteil des Privat-Leasings am gesamten Autoleasing der herstellerabhängigen Leasinggesellschaften betrug 2005 fast 30%. Wenn hier aber jetzt in großem Umfang von Leasing auf Kredit umgeschwenkt wird, hat das spürbare Auswirkungen auf die Entwicklung des gesamten Mobilien-Leasings. Obwohl die typischen Investitionsgüter, wie Maschinen, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe, Bahnen und Elektrotechnik, viel häufiger geleast werden als 2005 – die Wachstumsraten sind hier durchwegs zweistellig –, dämpft das stark rückläufige Privat-Leasing die Wachstumsdynamik des gesamten Mobilien-Leasings. Die Leasinggesellschaften werden demnach im laufenden Jahr im Neugeschäft mit Mobilien zwar wieder ein Plus erzielen, dies dürfte aber den Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen nicht erreichen.

Differenziert nach Größenklassen fällt auf, dass diesmal in erster Linie die kleineren Leasinggesellschaften (Jahresneugeschäft bis 50 Mill. €) ein ungünstigeres Geschäftslageurteil abgegeben haben als der Durchschnitt; die Urteile zur aktuellen Geschäftslage verschlechterten sich von + 27 auf + 10%. Die Testteilnehmer waren allerdings leicht überproportional von einer Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung überzeugt. Auffallend zuversichtlich waren vor allem die mittleren Unternehmen mit einem Jahresneugeschäft zwischen 50 und 150 Mill. €, gut jede dritte Leasingfirma hofft hier auf bessere Geschäfte im Winterhalbjahr 2006/07. Die großen Gesellschaften, zu denen auch die führenden Auto-Leasinggesellschaften zählen, sind da eher vorsichtiger, die aktuelle Geschäftssituation erschien den Testteilnehmern zwar etwas günstiger, die Erwartungen ließen aber geringere Zuversicht erkennen. Ein anderes Bild zeigte sich bei der Entwicklung des Neugeschäfts: Kleinere Leasinggesellschaften konnten im dritten Quartal 2006 das Niveau geradeso halten, hoffen auch nur auf ein bescheidenes Wachstum in naher Zukunft. Bei den großen Unternehmen wurde dagegen eher ein kleines Plus erzielt, sie rechnen sich aber für die nahe Zukunft größere Chancen aus. Deutlich mehr Unternehmen als im Vorquartal waren davon überzeugt, dass sich die leichte Belebung im Neugeschäft bis zum Jahresende 2006 fortsetzen wird.

Schwaches Kraftfahrzeug-Leasinggeschäft

Im Kraftfahrzeug-Leasing hielten sich bei nachlassender Nachfrage positive und negative Geschäftslageurteile nach wie vor nur die Waage. Bereits seit dem dritten Quartal 2005 beurteilten die befragten Auto-Leasinggesellschaften ihre aktuelle Lage auf dem Niveau zwischen + 3 und + 6%. Mehr als 90% der Testteilnehmer bewerteten damit ihre momentane Geschäftssituation im Großen und Ganzen als zufriedenstellend. Neue Leasingverträge für Kraftfahrzeuge verkauften sich im Laufe des dritten Jahresviertels 2006 äußerst zäh, die Vertragsabschlüsse unterschritten mit per saldo 42% deutlich die entsprechenden Vorjahreswerte. Eine grundlegende Wende zum Besseren ist nicht in Sicht, die Erwartungen deuten auf eine unveränderte Geschäftsentwicklung hin – das Verhältnis zwischen optimistischen und pessimistischen Stimmen blieb in etwa ausgeglichen. Eine deutliche Mehrheit von Testteilnehmern – neun von zehn Auto-Leasinggesellschaften – rechnet bis zu Beginn des Frühjahres 2007 mit keiner wesentlichen Veränderung der derzeitigen Geschäftslage. Das Geschäftsklima im Kraftfahrzeug-Leasing hat sich nur minimal verbessert und ist damit weiterhin deutlich ungünstiger als im Durchschnitt der gesamten Leasingbranche, liegt aber auf gleichem Niveau wie vor Jahresfrist. Dabei ist zu bedenken, dass die Leasingquote bei Straßenfahrzeugen bereits 60% erreicht hat und die Neuzulassungen sich auch

weiterhin nur moderat entwickelt werden. Überraschend gut hat sich der deutsche Automarkt im ersten Quartal 2006 entwickelt, die Neuzulassungen sind nach den Angaben vom Verband der Automobilindustrie um 5,6% gestiegen, bei den Nutzfahrzeugen lag das Plus sogar im zweistelligen Bereich (Verband der Automobilindustrie 2006). Rückläufige Zulassungszahlen waren aber in den darauf folgenden Monaten die Regel, so dass insgesamt von Januar bis Oktober nur noch eine Zunahme von 1,6% erreicht wurde. Lastkraftwagen und Kraftomnibusse verzeichneten dabei aber weiterhin zweistellige Zuwachsraten (Kraftfahrt-Bundesamt 2006). Im Hinblick auf die Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 rechnen Automobilexperten für die letzten Monate des Jahres eher mit einem Anziehen der Fahrzeugkäufe. Entsprechend zuversichtlich wurden auch die Erwartungen bezüglich des künftigen Neugeschäfts (im Kraftfahrzeug-Leasing) eingeschätzt. Per saldo knapp jedes dritte Unternehmen rechnet mit höheren Vertragsabschlüssen.

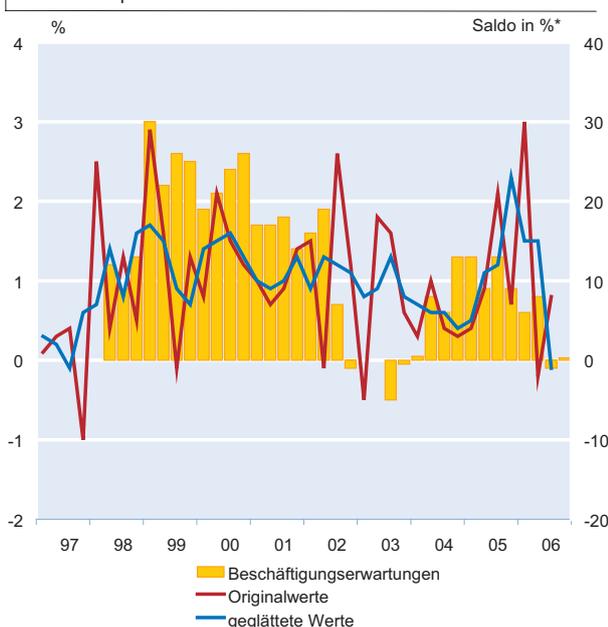
Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen behindern immer mehr das Leasinggeschäft

Knapp jedes zweite Leasingunternehmen – geringfügig weniger als zuvor – berichtete über Behinderungen der Geschäftstätigkeit. Obwohl sich die Nachfrageentwicklung verlangsamte, gab es eher weniger Anlass zur Kritik an den Auftragsreserven. Nur noch jeder zehnte Testteilnehmer (Vorquartal: 13%) nannte bei den Einflussfaktoren zur Behinderung der Geschäftstätigkeit »unzureichende Nachfrage«. Ein Jahr zuvor lag der Meldeanteil bei 17%, vor vier Jahren war er sogar viermal so hoch. 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, dicht gefolgt von den Refinanzierungsproblemen. 28% der Testteilnehmer beanstandeten die Rahmenbedingungen. Das Misstrauen der Befragten hinsichtlich der Pläne der Bundesregierung zur Unternehmensteuerreform scheint nach wie vor vorhanden zu sein, der Meldeanteil hat sich nur marginal verringert. Besonders kritisch wird die Verbreiterung der Steuerbemessungsgrundlage bei der Gewerbe- und Körperschaftsteuer um Zinsen, Pachten und Leasingraten gesehen (Stratmann 2006). Größere Belastungen seitens der Refinanzierung werden von Befragten nicht ganz ausgeschlossen, jedes vierte Unternehmen klagte darüber. Binnen Jahresfrist haben sich die Meldeanteile mehr als vervierfacht. Mangel an Leasing-spezialisten scheinen mit 7% der Nennungen weiterhin nur eine untergeordnete Rolle zu spielen; sonstige Einflussgrößen wurden mit 4% der Meldungen ebenfalls nur vereinzelt angegeben.

Leichter Beschäftigungsaufbau scheint auszulaufen

Die Leasingunternehmen dürften zurzeit rund 14 000 fest angestellte Mitarbeiter beschäftigen. Hinzu kommt eine größere Zahl von Personen, die im regionalen Vertrieb (Geschäftsstellen von Banken und Sparkassen, Handels- und Vertriebsunternehmen) arbeiten und nicht nur für Leasing, sondern auch für andere Produkte zuständig sind. Im Durchschnitt des vergangenen Jahres dürfte der Beschäftigungszuwachs der fest angestellten Leasingmitarbeiter bei rund 4% gelegen haben. Nach den sichtbaren Besserungstendenzen in den ersten drei Monaten 2006 hat sich die Beschäftigung im zweiten und dritten Quartal auf diesem Niveau stabilisiert. Dabei fällt auf, dass ausschließlich die mittleren Unternehmen (20 bis 199 Beschäftigte) ihr Personal noch moderat ausweiteten. Auch für die Entwicklung in den nächsten Monaten blieben die Testteilnehmer zurückhaltend. Zuversichtliche und pessimistische Stimmen hielten sich nur die Waage. Die Mehrheit der Testteilnehmer (82%) will ihre Personalkapazität in etwa halten. Zwischen den einzelnen Größenklassen zeigen sich ausgeprägte Unterschiede: Zuversichtlich sind vor allem die mittleren Leasinggesellschaften, demgegenüber waren die Erwartungen der Großunternehmen an die Beschäftigtenentwicklung von erheblicher Vorsicht geprägt. Die kleineren Unternehmen wollen dagegen ihre Personalkapazität in etwa halten (vgl. Abb. 2).

Abb. 2
Mobilien-Leasing:
Unveränderte Beschäftigungspläne
 3. Berichtsquartal 2006



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

Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2006.

Hält die dynamische Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen an?

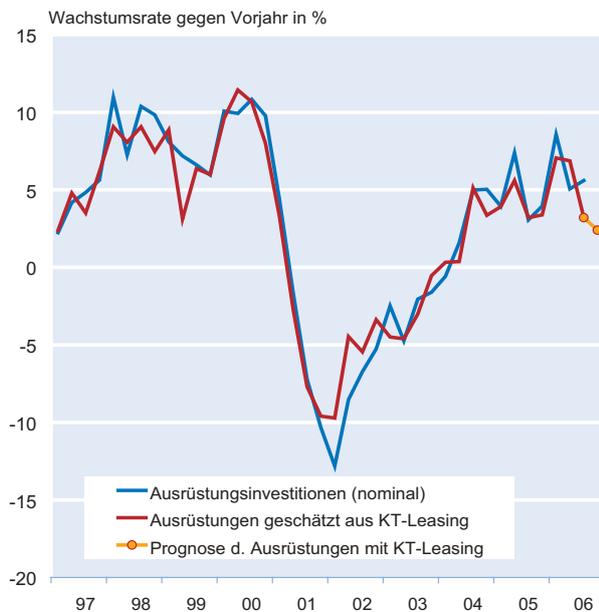
Die Ausrüstungsinvestitionen haben längst den Tiefpunkt durchschritten und befinden sich seit 2004 in der Aufschwungsphase. Im vergangenen Jahr sind sie nominal um 5,0% (in realer Rechnung + 6,1%) gewachsen. Im ersten Quartal 2006 belief sich der nominale Zuwachs auf stolze 9,7%. Dies dürfte teilweise darauf zurückzuführen sein, dass viele Steuerberater ihren Klienten gegen Ende 2005 empfahlen, Investitionen aufzuschieben und wegen der ab Januar geltenden, um 10 Prozentpunkte erhöhten degressiven Abschreibung auf Anfang 2006 zu verschieben. Mit der Anhebung des Satzes bei der degressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter von 20 auf 30% für die Jahre 2006 und 2007 sowie einer Erhöhung der Investitionen in Verkehrswege will die Bundesregierung die Investitionstätigkeit stärken. Auch im zweiten und dritten Quartal blieb das (revidierte) Wachstum mit 5,4%² bzw. 6,1% ordentlich, vor allem, wenn man die sehr dynamische Entwicklung im Vorjahreszeitraum berücksichtigt (Statistisches Bundesamt 2006b). Mit der nun auch kräftigeren Binnenkonjunktur haben sich die Absatzerwartungen der Unternehmen weiter verbessert, und die steigende Kapazitätsauslastung im produzierenden Gewerbe hat Anlass zu vermehrten Erweiterungsinvestitionen gegeben (Weichselberger 2006). Gefördert wurde dies dadurch, dass sich die Renditeaussichten der Unternehmen mit dem Rückgang der Lohnstückkosten erhöhten und die Finanzierungsaussichten angesichts der günstigen Gewinnentwicklung sowie der niedrigen Zinsen gut sind. Die Abschreibungserleichterungen 2006 und 2007 geben weitere Impulse.

Der deutsche Maschinenbau meldete auch für den September wieder einen Nachfrageboom. Der Branchenverband VDMA kommentierte »Der Boom im Maschinenbau reißt nicht ab«. Das Auftragsplus aus dem Inland belief sich auf 24%. Auch die Elektroindustrie kann sich nach Angaben des Branchenverbandes ZVEI einer ähnlich dynamischen Nachfrageentwicklung erfreuen, die Auftragseingänge aus dem Inland stiegen von Januar bis August um 8% (Gillmann 2006). Viele Investitionsgüterhersteller produzieren an der Kapazitätsgrenze, nach drei Jahren mit ordentlichen Gewinnen ist nicht nur bei DAX-Unternehmen die Liquidität und damit die Finanzkraft hoch; zudem übersteigt die Rendite auf Sachkapital inzwischen den Fremdkapitalzins auf den Finanzierungsmärkten deutlich. Das Investitionsklima ist daher derzeit günstig, die Investitionsprognose der Wirtschaftsforschungsinstitute vom Oktober, die für das Jahr 2006 ein nominales Wachstum der Ausrüstungskäufe von 5,7% in Aus-

² Das Ausmaß der Revisionen ist diesmal ungewöhnlich hoch ausgefallen, beispielsweise ergaben sich für die nominalen Veränderungen der Ausrüstungsinvestitionen eine Aufwärtskorrektur von + 7,0% (im ersten Vierteljahr) auf 8,4% (im zweiten Vierteljahr) auf nunmehr + 9,7%, die Veränderungsrate des zweiten Quartals verdoppelte sich von 2,7 auf 5,4%.

Abb. 3**Schwaches Auto-Leasing dämpft vorübergehend den Investitionsindikator**

Geschätzt aus den Geschäftserwartungen (Quartalswerte)



Berechnungsstand: 23. November 2006.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Konjunkturtest Leasing, 3. Quartal 2006.

sicht stellt, hat also gute Realisierungschancen (Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute 2006).

Der ifo Investitionsindikator, der gemeinsam vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, lässt für das vierte Quartal 2006 gegenüber dem Vorjahr vorübergehend ein verlangsamtes Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen erwarten. Dieser Wert zeigt diesmal zwar eher das Potential für den Durchschnitt des Mobilien-Leasings an, unterzeichnet allerdings die voraussichtliche Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen erheblich, denn die nur wenig zuversichtlichen Geschäftserwartungen, die der Schätzung zugrunde liegen, wurden stark von den bereits genannten Mehrwertsteuereffekten beeinflusst. Möglicherweise steckt in den aktuellen Zahlen auch ein überzogener Pessimismus hinsichtlich der steuerlichen Rahmenbedingungen.

Die Erwartungen der Leasinggesellschaften werden jetzt schon vom Plan der Bundesregierung beeinträchtigt, Zinsen, Pachten und Leasingraten ab 2008 nicht nur der Gewerbesteuer, sondern auch der Körperschaftsteuer zu unterwerfen. Nach dem gegenwärtigen Stand der Diskussion sollen die Folgen dieses Projekts für das Investitionsklima zwar durch großzügige Freigrenzen entschärft werden, dies bedeutet aber offenbar für viele Leasinggesellschaften noch keine Entwarnung, denn die Folgen dieser Besteuerung wä-

ren für die Branche einschneidend, und die Auswirkungen würden sich eventuell bereits 2007 bemerkbar machen. Die Mehrwertsteuererhöhung ist schon genug Belastung für die Investitionskontur des kommenden Jahres. Erfahrungsgemäß kann die Erhöhung von vielen Unternehmen nicht zeitnah voll auf die Verkaufspreise überwälzt werden, was die Erträge – vor allem im Mittelstand – schmälert. Dadurch verringern sich auch die Möglichkeiten zur Innenfinanzierung von Investitionen. Zugleich verteuern sich Investitionskredite, da die Europäische Zentralbank den Leitzins bis Anfang 2007 wohl auf 3,5% angehoben haben wird (Dohmen 2006).

Im kommenden Jahr wird die Konjunktur durch massive Erhöhung von Steuern und Abgaben zwar gedämpft, gleichwohl wird sich aber der Aufschwung fortsetzen. Entlastung gibt es von den sinkenden Öl- und Benzinpreisen, vom Rückgang der Inflation sowie von der Senkung des Beitrags zur Arbeitslosenversicherung von 6,5 auf voraussichtliche 4,2%. Alles in allem dürfte das reale Bruttoinlandsprodukt (nach der ifo Sommerprognose) im Jahr 2007 um 1,7% steigen (vgl. Flaig et al. 2006). Auch das Jahresgutachten des Sachverständigenrates gibt für das kommende Jahr einen optimistischen Konjunkturausblick, die fünf Wirtschaftsweisen rechnen mit einem Wachstum von 1,8% (vgl. Bovensiepen 2006). Angesichts der hohen Kapazitätsauslastung und der nur wenig ungünstigeren Finanzierungsbedingungen bleibt der Investitionsaufschwung intakt. Ein neuer Forschungsansatz zur Berechnung des Investitionsindikators, bei dem anstelle der Geschäftserwartungen die Geschäftslage als Ausgangswert verwendet wird und die Zeitreihen in ihre Komponenten Trend und Zyklen, Saison- und irreguläre Komponenten zerlegt werden, kommt zu dem Ergebnis, dass sich eine Trend-Konjunktur-Komponente der Investitionen mit einem Vorlauf von vier Quartalen berechnen lässt. Nach diesen Ergebnissen ergäbe sich nach einer vorübergehenden Delle in den ersten Monaten des Jahres 2007 insgesamt bis zu Beginn der Herbstmonate ein Wachstum (bereinigt um Saisoneinflüsse) in einer Größenordnung von 4%. Der Trend zu mehr Investitionen in Produktionsanlagen und Maschinen wird sich demnach also fortsetzen. In der zweiten Jahreshälfte dürfte zudem das Auslaufen der Abschreibungserleichterungen am Jahresende zu Vorzieheffekten führen. Die Gemeinschaftsdiagnose prognostiziert für 2007 ein Plus der Ausrüstungen von (nominal) 5,1% und für sonstige Anlageinvestitionen von 4,1%. Insofern bestätigen auch die neuen Daten des Investitionsindikators die robuste Konjunktur der Ausrüstungsinvestitionen, sie werden auch 2007 den Aufschwung tragen.

Literatur

Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (2006), »Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2006«, ifo *Schnelldienst* 59(20), 3–54.

- BDL (2006), »Trendmeldung III. Quartal 2006«, Ergebnisse vom 9. November.
- Bovensiepen, N. (2006), »Wirtschaftsweise erwartet kräftiges Wachstum«, *Süddeutsche Zeitung* vom 8. November, 19.
- Dohmen, C., (2006), »Zinsen in Europa sollen weitersteigen«, *Süddeutsche Zeitung* vom 4. August, 17.
- Flaig, G., W. Nierhaus, et al. (2006), »ifo Konjunkturprognose 2006/2007: Aufschwung setzt sich fort«, *ifo Schnelldienst* 59(12), 19–54.
- Gillmann, W. (2006), »Maschinenbau verdient glänzend«, *Handelsblatt* vom 31. Oktober, 20.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2006), »Geschäftsaussichten in der Leasingbranche schwächen sich ab – hält die dynamische Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen an?«, *ifo Schnelldienst* 59(16), 25–29.
- Kraftfahrt-Bundesamt (2006), »Fahrzeugzulassungen im Oktober 2006«, Pressemitteilung Nr. 33/2006, www.kba.de.
- Statistisches Bundesamt (2006a), »Schnellmeldung zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2006«, Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 14. November 2006.
- Statistisches Bundesamt (2006b), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2006«, Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 23. November 2006.
- Stratmann, K. (2006), »Wirtschaft läuft Sturm gegen Substanzsteuer«, *Handelsblatt* vom 5. Juli, 4.
- Verband der Automobilindustrie (2006), »Neuzulassungen Monatszahlen«, Pressemitteilungen Januar bis Juli 2006, www.vda.de.
- Weichselberger, A. (2006), »Westdeutsche Industrie: Wieder auflebende Investitionstätigkeit«, *ifo Schnelldienst* 59(18), 30–35.



Announcement

CESifo International Spring Conference 2007

Conference Theme:

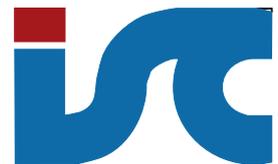
Europe's Prospects in the Face of Slower Global Economic Growth

To be held on

22 – 23 March 2007

Please Note:

The Conference will be held on this occasion in Frankfurt
Commerzbank AG
Große Gallusstraße 19
60261 Frankfurt am Main



CESifo International Spring Conference 2007

ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung

- 16 *Optimale Regulierung von Netzbetreibern unter Berücksichtigung der Netzqualität.*
Von C. Kriehn, 148 S. 2004. € 20,-
- 17 *Modellrechnungen zur langfristigen Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen.*
Von M. Werding, A. Kaltschütz, 183 S. 2005. € 25,-
- 18 *Umweltorientierte Subventionspolitik. Muster, Konzeptionen, Reformperspektiven.*
Von T. Rave. 542 S. 2005. € 35,-
- 19 *Stand und Perspektiven der »New Economy« in ausgewählten Mitgliedstaaten der EU aus deutscher Sicht.*
Von H.-G. Vieweg u.a. 230 S. 2005. € 60,-
- 20 *Implikationen des Internets für das Transaktions- und Transaktionskostenniveau in der chinesischen Volkswirtschaft unter besonderer Berücksichtigung eines Digital Divides.*
Von Ch. Schmidkonz. 431 S. 2005. € 30,-
- 21 *Glaubwürdigkeit der Geldpolitik. Eine empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Europäischen Zentralbank.* Von S. Hamella. 257 S. 2005. € 20,-
- 22 *Marktstrukturveränderungen in der Trinkwasserversorgung. Eine Analyse ökonomischer, ökologischer und sozialer Auswirkungen am Beispiel Deutschlands.* Von M. Egerer. 384 S. 2005. € 30,-
- 23 *Gesamtwirtschaftliche Folgen von Vermögensblasen im internationalen Vergleich.*
Von H. Bandholz, O. Hülsewig, G. Illing, T. Wollmershäuser. 222 S. 2006. € 25,-
- 24 *Besteuerungsanreize in den deutschen Kommunalfinanzen.*
Von Chr. Kelders. 236 S. 2006. € 28,-
- 25 *Introduction to the Mechanical and Electrical Engineering Sectors of new EU Member States.*
Von H.-G. Vieweg, A. Kuhlmann, G. Roubal u.a. 159 S. 2006 € 35,-

ifo Forschungsberichte

- 23 *Fluktuationen des Wohnimmobilienmarktes. Mikroökonomische Grundlagen und makroökonomische Auswirkungen.*
Von S. Rady, V. Rußig. 200 S. 2004. € 28,-
- 24 *Die Besteuerung gemeinnütziger Organisationen im internationalen Vergleich.*
Von P. Friedrich, A. Kaltschütz, Ch.W. Nam. 378 S. 2005. € 20,-
- 25 *Identification of Available and Desirable Indicators for Patent Systems, Patenting Processes and Patent Rights.*
Von S. Lachenmaier. 49 S. 2005. € 14,-
- 26 *Auswirkungen familienpolitischer Instrumente auf die Fertilität.*
Von V. Meier. 50 S. 2005. € 18,-
- 27 *Die fiskalische Bilanz eines Kindes im deutschen Steuer- und Sozialsystem.*
Von H. Hofmann, M. Werding. 197 S. 2005. € 30,-
- 28 *Berechnung der BIP-Elastizität öffentlicher Ausgaben und Einnahmen zu Prognosezwecken und Diskussion ihrer Volatilität.*
Von Th. Büttner, G. Flaig, A. Dehne, O. Hülsewig, P. Winkler. 100 S. 2006. € 20,-
- 29 *Chancen und Risiken veränderter Rahmenbedingungen für die Dienstleistungsunternehmen durch die EU-Dienstleistungsrichtlinie.*
Von G. Nerb, H. Schmalholz, B. Frank, M. Gornig u.a. 348 S. 2006. € 20,-
- 30 *Ökonomische Auswirkungen umweltpolitischer Regulierungen. Eine Machbarkeitsstudie vor dem Hintergrund der Anforderungen der Richtlinie 96/61/EG über die integrierte Vermeidung und Verminderung von Umweltverschmutzungen (IVU-Richtlinie).*
Von T. Rave, U. Triebswetter. 161 S. 2006. € 20,-
- 31 *Tu felix Austria: Wachstums- und Beschäftigungspolitik in Österreich und Deutschland im Vergleich.*
Von Th. Büttner, P. Egger, H. Hofmann, Chr. Holzner u.a. 98 S. 2006. € 20,-

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

