



23 | 2005

58. Jg., 49.-50. KW, 15. Dezember 2005

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Wernhard Möschel

- Nachtrag: Reformbedarf des deutschen Bankensektors

Daten und Prognosen

- ifo Branchen-Dialog 2005

Günter Weitzel

- Umsatzwachstum des Buchmarktes im Jahr 2005

Arno Städtler

- Besseres Investitionsklima stärkt Leasingwachstum

Im Blickpunkt

- Die Arbeit geht uns nicht aus

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

Nachtrag: Reformbedarf des deutschen Bankensektors

3

Ergänzend zu den Beiträgen, die im ifo Schnelldienst Nr. 14/2005 zum Dreisäulenmodell im deutschen Bankensektor veröffentlicht wurden, stellt Prof. Dr. *Wernhard Möschel*, Universität Tübingen, seine Reformvorschläge für das deutsche Bankensystem vor. Für ihn kann das »überkommene Dreisäulensystem bei allen Verdiensten in der Vergangenheit kein zukunftsfähiges Modell für die deutsche Kreditwirtschaft sein ... Insbesondere ist ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit in Frage gestellt. Die öffentlich-rechtliche Dominanz hat die deutschen Marktstrukturen sozusagen an die Wand gefahren. Mit Ausnahme bestenfalls der Deutsche Bank AG ist heute kein privates Kreditinstitut mehr gegen eine feindliche Übernahme aus dem Ausland gefeit.« Außerdem sieht Möschel im deutschen Dreisäulenmodell ein Hindernis für die weitere Integration der europäischen Finanzmärkte. Dies bedinge, seiner Ansicht nach, eine Überwindung formaler, rechtlicher Strukturen, letztlich einen Rückzug der öffentlichen Hand aus dem deutschen Bankgewerbe: »Geboten wäre eine Entstaatlichung und eine auf diese Weise ermöglichte gruppenübergreifende Konsolidierung des deutschen Bankensektors im Wettbewerb. Nur dann besteht die Chance, die auch unter dem Aspekt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit optimale Marktstruktur zu finden.«

Daten und Prognosen

ifo Branchen-Dialog 2005

7

Am 3. November 2005 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 fünften 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 Prof. Dr. Dr. h.c. Erich Greipl, Präsident der IHK für München und Oberbayern, analysierte Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn die Investitions- und Wachstumsschwäche Deutschlands. Im Anschluss an Prof. Sinns einleitenden Vortrag übernahm Prof. Edward G. Krubasik, Mitglied des Zentralvorstandes der Siemens AG, Präsident des ZVEI, Vizepräsident des BDI und Präsident von Orgalime, das Wort. Einleitend griff Krubasik auf einige Grundverständnisse zurück als Basis für Industriepolitik. Für ihn dürfe Industriepolitik nicht im Sinne einer nationalen oder europäischen interventionistischen Industriepolitik bzw. durch direkte Markteingriffe, wettbewerbsverzerrende Förderungen von Wirtschaftsteilen oder gar firmenspezifische Eingriffe der Politik geschehen, »sondern durch das Schaffen von Wettbewerbs- und Rahmenbedingungen – einer horizontalen Industriepolitik – die Investitionen in Europa interessant machen.« Am Nachmittag wurden in vier Branchenforen 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. Eine Zusammenfassung bringt der vorliegende Bericht.

Der Buchmarkt insgesamt wächst, aber der mittelständische Buchhandel steht unter Druck

36

Günter Weitzel

Für den Buchmarkt insgesamt verlief das Jahr 2005 im Vergleich zum gesamten Einzelhandel recht positiv. Der expandierende Online-Handel und auch das kräftige Umsatzwachstum bei Hörbüchern bescherten der Branche in diesem Jahr ein Umsatzplus von 2 1/2 bis 3%, während der Sortimentbuchhandel seine Umsätze kaum steigern konnte. Insbesondere die kleineren und mittleren Buchhandlungen verzeichneten Einbußen.

Besseres Investitionsklima stärkt Leasingwachstum

42

Mehr als 50 Mrd. € Neugeschäft

Arno Städtler

Nach den Ergebnissen des neuesten ifo Investitionstests bei den deutschen Leasinggesellschaften kann sich die Leasingbranche in Deutschland eines dynamischen Wachstums erfreuen. Das Neugeschäft stieg 2004 um 2,2% auf 47 Mrd. €, wobei das Immobilien-Leasing mit – 33,5% rückläufig war, das Breitengeschäft mit Mobilien hingegen um beachtliche 9,2% zulegen. Im laufenden Jahr erhielt die Entwicklung der Branche Rückenwind von der Belebung der Investitionskonjunktur und insbesondere vom deutlichen Zuwachs bei den Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen. Das Leasing-Neugeschäft wird 2005 das Vorjahresergebnis um fast 9% übertreffen. Sowohl das weiter expansive Mobilien-Leasing (+ 5,7%) als auch das Immobilien-Leasing (+ 34%) tragen zu dieser Entwicklung bei. Da für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau 2005 nur ein Plus von nominal 0,8% prognostiziert wird, kann die Leasingquote auch 2005 weiter steigen, und zwar von 17,9 auf 19,3%. Die Mobilien-Leasingquote erhöhte sich von 24,1 auf 24,6%. Das bedeutet, dass fast ein Viertel aller neuen mobilen Investitionsgüter in Deutschland via Leasing angeschafft werden. Mit diesem Niveau läge die Quote nur noch um etwa 5 Prozentpunkte unter dem des Weltmarktführers USA. Mit der für 2006 erwarteten weiteren Erholung der Ausrüstungsinvestitionen (nominal etwa + 4%) werden auch die Leasinggesellschaften auf Wachstumskurs bleiben.

Im Blickpunkt

Die Arbeit geht uns nicht aus

53

Immer wieder wird die Meinung vertreten, den hochentwickelten Volkswirtschaften ginge die Arbeit aus. Diese These wird unter anderem mit dem arbeitssparenden technischen Fortschritt und der Verlagerung von Arbeitsplätzen in die Niedriglohnländer begründet. Die Analyse der Beschäftigungsentwicklung anhand ausgewählter Indikatoren in den wichtigsten OECD-Ländern zeigt, dass in den letzten 25 Jahren die Erwerbstätigenzahl und das Arbeitsvolumen angestiegen sind. Trotz wachsender Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter wird pro Kopf nicht weniger Erwerbsarbeit geleistet. Diese insgesamt günstige Entwicklung ist einigen Ländern zu verdanken, deren institutionelle Regelungen und wirtschaftspolitische Maßnahmen beschäftigungsfreundlich ausgestaltet worden sind. Hierzu zählen insbesondere die Niederlande, die USA und Spanien. Andere Länder wie Frankreich, Deutschland und Japan weisen dagegen eine eher unbefriedigende Beschäftigungsentwicklung auf.

*Wir wünschen unseren Lesern ein frohes Weihnachtsfest
und ein gutes und erfolgreiches Jahr 2006*

Ergänzend zu den Beiträgen, die im ifo Schnelldienst Nr. 14/2005 zum Dreisäulenmodell im deutschen Bankensektor veröffentlicht wurden, stellt Prof. Dr. Wernhard Möschel seine Reformvorschläge für das deutsche Bankensystem vor.

Konsolidierung des deutschen Bankensektors – durch Wettbewerb

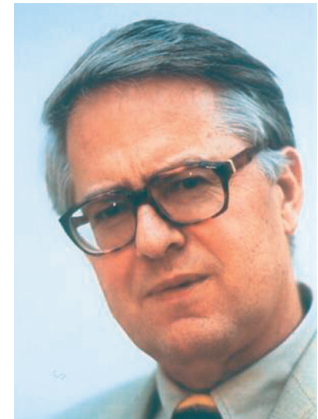
In ordnungspolitischen Milieus ist der Reformbedarf des deutschen Bankensektors ein altes Thema (Möschel 1993; Kronberger Kreis 2001). Für die praktische Politik gilt das nicht. Noch jüngst haben neue Ministerpräsidenten in Nordrhein-Westfalen wie in Baden-Württemberg in ihren Regierungserklärungen ausgesprochen, am »bewährten Dreisäulensystem« der deutschen Kreditwirtschaft aus öffentlichem Sektor, Genossenschaftsbanken und privaten Kreditbanken sei festzuhalten. Dennoch wächst dem Thema Aktualität zu. Zwei Gründe sind dafür ursächlich:

- Aufgrund Brüsseler Entscheidungen gehören Anstaltslast und Gewährträgerhaftung für Sparkassen und Landesbanken seit dem 18. Juli 2005 endgültig der Vergangenheit an (Möschel 2001b; Wehber 2005). Mit dem Wegfall dieser Staatsgarantien ist nicht nur eine wichtige Wettbewerbsverzerrung beseitigt. Dieser Wegfall löst vielmehr einen Impuls zur Neuordnung der deutschen Kreditwirtschaft aus. Das gilt namentlich für die Landesbanken, die sich im Verhältnis zu den Sparkassen neu positionieren müssen.
- Die Einsicht nimmt zu, dass das überkommene Dreisäulensystem bei allen Verdiensten in der Vergangenheit kein zukunftsfähiges Modell für die deutsche Kreditwirtschaft sein kann. Insbesondere ist ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit in Frage gestellt. Die öffentlich-rechtliche Dominanz hat die deutschen Marktstrukturen sozusagen an die Wand gefahren. Mit Ausnahme bestenfalls der Deutsche Bank AG ist heute kein privates Kreditinstitut mehr gegen eine feindliche Übernahme aus dem Ausland gefeit. Geboten wäre eine gruppenübergreifende Konsolidierung im Wettbewerb. In dieser Bewertung sind sich Internationaler Währungsfond (2003), Sachverständigen-

rat (2004), Monopolkommission (1992) und Bundesbank (2005) einig. In Brüssel sieht man im deutschen Dreisäulenmodell ein Hindernis für die weitere Integration der europäischen Finanzmärkte. Dies bedingt eine Überwindung formaler, rechtlicher Strukturen, letztlich einen Rückzug der öffentlichen Hand aus dem deutschen Bankgewerbe. Wer diese Forderung erhebt, leugnet nicht, dass der gegenwärtige Reformbedarf auch durch mancherlei Fehlentwicklung innerhalb des Sektors der privaten Kreditbanken mitausgelöst wurde. Das – fallengelassene – Projekt der Deutsche Bank AG, ihre privaten Kunden in solche der Kategorie 1 und solche der weniger attraktiven Kategorie 2 zu trennen und letztere durch Zuweisung an eine eigens zu gründende Tochtergesellschaft auch noch öffentlich zu stigmatisieren, ist in frischer Erinnerung.

Die Strukturen

Die Marktstrukturen, welche mit dem Stichwort Dreisäulensystem beschrieben werden, sind völlig erstarrt. Landesbanken, Sparkassen und öffentlich-rechtliche Spezialinstitute decken – gemessen an der Bilanzsumme – etwa die Hälfte des Gesamtmarktes ab. Der gewählte Indikator, die Bilanzsumme, nimmt keine Differenzierungen nach einzelnen Märkten auf. Er ist gewiss pauschal, belegt gleichwohl eindrücklich die überragende Bedeutung der öffentlichen Hand in den deutschen Verhältnissen. Zirka 12% werden vom Genossenschaftssektor abgedeckt. Die privaten Kreditbanken schließlich dümpeln bei einem Marktanteil von 25%. Innerhalb der ersten beiden Gruppen gilt überdies ein Regionalprinzip, so dass interner Wettbewerb ähnlich wie bei einem Gebietskartell ausgeschlossen bleibt. Öffentlich-rechtliche und genossenschaftliche Insti-



Wernhard Möschel*

* Prof. Dr. Wernhard Möschel ist Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht an der Universität Tübingen.

tute können zwar private Kreditbanken erwerben. So haben jüngst die LBBW in Stuttgart die Baden-Württembergische Bank AG mit rund 200 Filialen in ganz Baden-Württemberg erworben und die WestLB die Weberbank in Berlin. Umgekehrt geht das nicht. Was Aufkäufe durch Private anbelangt, sind öffentlich-rechtliche Institute und Genossenschaftsbanken extra commercium. Das betrifft rund 70% des deutschen Bankenmarktes.

Das Ende von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung für Sparkassen und Landesbanken hat Veränderungsimpulse ausgelöst. So ist es zu ersten Beteiligungen zwischen Landesbanken gekommen (BayernLB und SaarLB, NordLB und Bremer Landesbank, LBBW und Landesbank Rheinland-Pfalz, Fusion der Landesbanken Hamburg und Kiel zur HSH Nordbank). Landesbanken expandieren vertikal in das angestammte Geschäft der mit ihnen kooperierenden Sparkassen, was bei diesen nicht unbedingt Entzücken auslöst. So hat die Helaba mit der (freien) Frankfurter Sparkasse eine der größten Sparkassen Deutschlands erworben. Gleichgelagerte Überlegungen werden in Nordrhein-Westfalen im Hinblick auf die WestLB angestellt. Der Aufbau eines breiten Privatkundengeschäfts über so genannte Direktbanken wird erwogen (von der WestLB), teilweise bereits praktiziert (von der Landesbank Bayern mit ihrer Tochter DKB/Berlin außerhalb Bayerns und von der Helaba über die Direktbanktochter 1822 der Frankfurter Sparkasse bundesweit). Dem steht das dezidierte Bemühen des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes gegenüber, die überkommene Kooperation durch Spezialisierung innerhalb der Gruppe der Sparkassen und Landesbanken nicht nur aufrechtzuerhalten, sondern »immer enger zu gestalten« (Hoppenstedt 2005a). Der Status quo ist Anfang November 2005 in einer »Berliner Erklärung« erst einmal festgeschrieben worden.

Auf der anderen Seite stößt die Beseitigung von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung auf inhärente Grenzen. Märkte wie Rating-Agenturen schließen nicht die Augen vor der Tatsache, dass die Inhaber dieser Institute öffentliche Gebietskörperschaften sind, die über Steuerhoheit verfügen und untereinander über einen Finanzausgleich verbunden sind. Insofern lebt die frühere explizite Staatsgarantie als eine implizite fort. Letztere ist nicht ganz so verlässlich wie erstere. Insbesondere gibt es für den Krisenfall keine stabilen Verfahrensmechanismen. Zeitliche Verzögerungen und sonstige Unsicherheiten bleiben möglich. So gewähren die Rating-Agenturen den Landesbanken nicht mehr wie früher bei den garantierten Schuldverschreibungen nahezu durchgängig ein Triple-A. Das Emittenten-Rating bei den jetzt nicht mehr garantierten Schuldverschreibungen schwankt innerhalb der verschiedenen A-Kategorien. Aber es bleibt deutlich oberhalb des so genannten Finanzstärke- bzw. Individual-Rating der einzelnen Institute, die sich im eher mediokren C- und D-Bereich bewegen (Weber 2005; SVR 2004, 292 ff.).

Vielfältige faktische Bevorzugungsmechanismen zwischen den Hoheitsträgern/Eigentümern zugunsten der eigenen Ins-

tute bestehen ohnehin fort (*Kronberger Kreis*, Tz. 24 ff.; Möschel 2001a). Sie sind praktisch, das heißt wettbewerbsrechtlich oder beihilferechtlich, kaum zu kontrollieren. Die Politik jedenfalls hat den Wegfall von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung nicht zum Anlass genommen, über Strukturformen nachzudenken (SVR 2004, 294 ff.). Die saarländische Landesregierung ließ ihr Vorhaben fallen, in das Sparkassengesetz auch die Option zur Umwandlung von Sparkassen in die Rechtsform der AG aufzunehmen. Die neue schleswig-holsteinische Landesregierung will in Abweichung vom Wahlprogramm der CDU nur noch die Möglichkeit stiller Beteiligungen an Sparkassen prüfen. Auf das bequeme »weiter so« der neuen Landesregierungen in Düsseldorf und Stuttgart wurde bereits hingewiesen. Schließlich ist noch in frischer Erinnerung, wie die Landesregierung von Mecklenburg-Vorpommern den Stadtrat von Stralsund durch eine blitzschnelle Novellierung des Landessparkassengesetzes daran hinderte, die Assets der eigenen Sparkasse zu veräußern. Dagegen zeichnet sich in Berlin die Möglichkeit ab, dass zukünftig auch ein privater Investor die dortige Berliner Sparkasse betreiben kann. Doch hängt dies mit dem Desaster der Berliner Bankgesellschaft und einer Auflage der EG-Kommission im Zusammenhang mit der Genehmigung einer Sanierungsbeihilfe zusammen. Dies ist kein freiwilliger, sondern einmal mehr ein aus Brüssel erzwungener Reformschritt.

Kein öffentlicher Auftrag mehr

Der in den allgemeinen Sparkassengesetzen der Länder und in den speziellen Errichtungsgesetzen der Landesbanken niedergelegte öffentliche Auftrag dieser Institute hat sich zur Chimäre verflüchtigt (Möschel 1993; *Kronberger Kreis*, Tz. 28 ff.).

In einer marktwirtschaftlichen Ordnung besteht ein Regel-Ausnahme-Verhältnis zwischen privater und staatlicher Wirtschaftstätigkeit. Der Staat ist gefordert, was Geldpolitik und Bankenaufsicht anbelangt, aber nicht als unternehmerisch handelnder Bankier. Die öffentliche Hand, gleichgültig, ob sie als Kommune, Bundesland oder Bund handelt, kann sich nicht auf das Grundrecht der Gewerbefreiheit berufen. Ihre Rolle als Bankier bedarf einer spezifischen Rechtfertigung. Die dafür geltend gemachten Gründe sind in den heutigen Verhältnissen weitgehend obsolet, mindestens unverhältnismäßig.

So braucht man zur Förderung des Sparsinns keinen flächendeckenden öffentlich-rechtlichen Bankenapparat. Zuständig dafür sind Familien und Schulen. Entsprechende Bemühungen seitens der Kreditinstitute als Nachfrager nach Sparleistungen werden im Übrigen durch funktionsfähigen Wettbewerb erzwungen.

Ebenso wenig braucht man diesen Apparat, um für Gebietskörperschaften Hausbankfunktionen zu erfüllen. Der geeignete Bankpartner stellt sich im Wettbewerb heraus. Dazu be-

darf es keiner Bank in eigener Trägerschaft. Hält man daran fest, dass der Staat für besondere Zwecke eine eigene Bank nötig hat, so ist der ordnungspolitisch saubere Weg die Vorkhaltung von Spezialinstituten, die sich von den allgemeinen Märkten für Bankgeschäfte fernhalten. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau ist dafür ein Beispiel, jedenfalls im Grundsatz. In diesem schmalen Bereich (»Marktergänzungsfunktion«) sind nach den Brüsseler Vereinbarungen unverändert staatliche Garantien zulässig (Schmitt 2005; Bräunig 2005).

Öffentlich-rechtliche Banken sind auch nicht nötig, um eine flächendeckende Versorgung der Bevölkerung mit Bankdienstleistungen sicherzustellen. Gegenwärtig gibt es in Deutschland über 50 000 Bankstellen. Dagegen findet man bundesweit nur 26 000 Bäckereien, 21 000 Apotheken und 17 500 Tankstellen, ohne dass irgendjemand über Versorgungslücken klagt. Die technische Entwicklung wie z.B. Geldautomaten reduziert die Bedeutung der Entfernungskomponente weiter.

Die Kreditversorgung des Mittelstandes ist eine Frage der Bereitschaft, sich auf dessen spezifische Bedürfnisse einzulassen, sowie eine Frage der damit verbundenen Risiken und des Preises, sprich der Zinsen. Private Kreditbanken haben hier geringe Marktanteile. Dies spiegelt freilich in erster Linie den Spezialisierungserfolg von Sparkassen und auch von Genossenschaftsbanken in diesem Marktsegment wider. Gerade letztere sind ein Beleg dafür, dass es auf irgend etwas »Öffentlich-Rechtliches« hier nicht ankommt.

Zur Sicherung des Wettbewerbs im Bankenmarkt insgesamt benötigt man nicht den Staat als Unternehmer. Dies ist Aufgabe des in Deutschland hoch entwickelten Wettbewerbsrechts, namentlich des Fusionskontrollrechts. Eine Privatisierung von Sparkassen und Landesbanken würde den Wettbewerb entscheidend intensivieren. Kooperation und Marktaufteilung (Regionalprinzip) innerhalb des Sparkassenverbundes würden ersetzt durch mehr Wettbewerb. Die Zugänge zu den deutschen Märkten für Bankleistungen, die für das Ausland weitgehend nur juristisch offen sind, wären dann auch wirtschaftlich offen. Gegenwärtig sind sie das vielfach nicht, da sich einerseits ein de-novo-Eintritt in aller Regel nicht rechnet und andererseits für Aufkäufe drei Viertel des deutschen Bankenmarktes geschlossen sind.

Die Sparkassen-Finanzgruppe stellt – zusammen betrachtet – mit einer Bilanzsumme von 3,3 Bill. € die größte Bank der Welt dar ((Hoppenstedt 2005b; SVR 2004, 290 ff.). Bezogen auf den hier in Erinnerung gerufenen kärglichen Rest dessen, was man »öffentlichen Auftrag« nennt, ist dies außerhalb jeglicher Proportion.

Vielfältige Warnzeichen

Die deutsche Politik scheint nicht in der Lage, auf diese Situation angemessen zu reagieren. Im Kern schließt sie die

Augen vor diesen Entwicklungen. Sie kommt damit nicht der Verantwortung nach, die ihr obliegt. Vielfältige Warnzeichen lassen sich beobachten.

- Das Bankengewerbe hat sich in den letzten 20 Jahren als ein überaus dynamischer Wirtschaftszweig erwiesen. Nahezu keine der zahlreichen Innovationen hat ihren Ursprung in Deutschland. Dieses Land hinkt mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung bestenfalls hinterher.
- Die Eigenkapitalrenditen deutscher Kreditinstitute sind im internationalen Vergleich überaus mager. Dagegen wäre nichts einzuwenden, wenn dies das Resultat hier herrschenden intensiven Wettbewerbs wäre. Doch das Gegenteil trifft zu: Es ist dies Folge einer Gesetzgebung, die von Alters her durch Behinderung und nicht durch Entfesselung von Wettbewerb gekennzeichnet ist.
- Die Börsenkapitalisierung der wenigen verbliebenen privaten Kreditinstitute ist gering. Die Deutsche Bank AG liegt im europäischen Vergleich auf Platz 13. Wenn private Banken vor feindlichen Übernahmen aus dem Ausland geschützt sind, dann liegt das nur an den desaströsen Ertragsaussichten in diesem Land. Der Aufkauf einer deutschen Bank würde sich nur rentieren, wenn der Investor davon ausgehen könnte, die wettbewerbsfeindlichen Marktstrukturen ließen sich beseitigen. Dazu braucht man die Gesetzgeber in 16 Bundesländern und – am Rande – zusätzlich den Bundesgesetzgeber. Da gibt es leichtere Aufgaben für potentielle Investoren.
- Der Anpassungsbedarf im Gewerbe wird weiter zunehmen. Traditionelle Wertschöpfungsketten brechen auf. Funktionen wie Zahlungsverkehr, Wertpapierabwicklung oder Datenverarbeitung werden auf darauf spezialisierte Unternehmen ausgelagert. Gleichzeitig können spezialisierte Dienstleister den traditionellen Kreditbanken Konkurrenz machen. Online-Banken und Online-Broker sind Beispiele dafür. Die Unternehmensfinanzierung wird stärker in eine kapitalmarktnahe überführt werden. Dies vollzieht sich von beiden Seiten her. Viele mittelständische Unternehmen werden eigenkapitalähnliche Finanzierungen – so genanntes Mezzanine-Kapital – benötigen. Kreditinstitute werden diese Nachfrage an den Kapitalmarkt vermitteln und – parallel dazu – stärker dazu übergehen, herausgelegte Kredite zu verbriefen und diese dann am Kapitalmarkt zu platzieren (»aktivabesicherte Wertpapiere«). Die Alterung der Bevölkerung wird weite Bevölkerungskreise dazu zwingen, verstärkt kapitalgedeckt vorzusorgen. Experten schätzen, dass allein in der Altersvorsorge der Kapitalstock auf 1,2 Bill. € verdoppelt werden müsse. Das führt zu einem immensen Anlagebedarf. Schließlich zählen Banken schon heute zu den größten Anwendern moderner Informationstechnologie. Ihre Bedeutung wird weiter zunehmen. Das optimale institutionelle Arrangement für solche Zeiten des Wandels, ja des Umbruchs, ist nach aller Erfahrung Wettbewerb, nicht ein Festhalten an überkommenen Strukturen in einer Art Wagenburgmentalität.

Was müsste geschehen?

Geboten wäre eine Entstaatlichung und eine auf diese Weise ermöglichte gruppenübergreifende Konsolidierung des deutschen Bankensektors im Wettbewerb. Nur dann besteht die Chance, die auch unter dem Aspekt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit optimale Marktstruktur zu finden.

Zu beginnen wäre mit einer formellen Privatisierung der öffentlichen Institute, das heißt ihre Überführung in private Rechtsformen, zweckmäßigerweise der Aktiengesellschaft. Im Einzelfall, wenn an einen überschaubaren Gesellschafterkreis gedacht wird, käme auch eine GmbH in Betracht. Da diese keinen unmittelbaren Zugang zum Kapitalmarkt hat, dürfte diese Rechtsform nur in Sonderfällen sinnvoll sein. Die Reformverantwortung liegt bei den Landesgesetzgebern. Diese föderale Struktur macht Reformschritte »aus einem Guss« unwahrscheinlich, bietet dafür aber die Chance, dass ein einzelnes Bundesland nach eigenem Ermessen vorausschreitet. Das Tempo des Geleitzuges wird nicht vom langsamsten Schiff bestimmt. Ein Landesgesetzgeber sollte dabei nicht versuchen, Kommunen zu einer materiellen Privatisierung ihrer Sparkassen (Veräußerung der Anteile an Dritte) zu zwingen. Hier bestehen verfassungsrechtliche Risiken mit Rücksicht auf die Gewährleistung der kommunalen Selbstverwaltung als Institution in Art. 28 Grundgesetz. Die Sparkassengesetze sollten lediglich für Kommunen, die das wünschen, den Weg zu einer materiellen Privatisierung ihrer Sparkasse freimachen. Man kann hier auf fiskalische Anreize zur Veräußerung der Anteile setzen, wie sie im Fall der Sparkasse Stralsund sichtbar wurden, aber auch anderwärts vielfach bestehen.

Ein Rechtszwang zu einer formellen Privatisierung ergibt sich auf der Basis einer Rechtsauffassung, wonach eine Beseitigung der Anstaltslast nicht möglich ist, ohne die Rechtsform der Anstalt insgesamt aufzugeben (Kemmler 2003). Die Anstaltslast ist aus dieser Sicht Ausprägung eines verwaltungsrechtlichen Strukturprinzips, wonach der Gründer einer Anstalt diese jederzeit mit dem für die Erfüllung der Aufgabe notwendigen Mitteln auszustatten habe. Dies ist für Sparkassen und Landesbanken seit dem 18. Juli 2005 nicht mehr gewährleistet. Hier könnte eine juristische Zeitbombe ticken.

Der Bundesgesetzgeber ist insoweit gefordert, als § 40 Kreditwesengesetz die Bezeichnung Sparkasse öffentlich-rechtlichen Instituten vorbehält. Diese Vorschrift sollte aufgehoben werden. Unklarheiten im Rechtsverkehr werden schon durch den Zusatz AG oder GmbH ausgeschlossen. Sie verdeutlichen, dass es sich gegebenenfalls um eine Sparkasse in privatrechtlicher und nicht mehr in öffentlich-rechtlicher Organisationsform handelt.

Was wird geschehen?

Man muss damit rechnen, dass mindestens auf absehbare Zeit nichts Durchgreifendes geschehen wird. Dafür gibt es zwei Gründe:

- Beim Problemkreis einer Privatisierung von Sparkassen und Landesbanken handelt es sich um eine genuin ordnungspolitische Frage. Solche Fragen haben keinen politischen Sex Appeal. Die breite Öffentlichkeit interessiert sich mangels unmittelbarer Betroffenheit dafür kaum. Wie die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, ist es überdies sehr schwer, durch Überzeugungsarbeit ein solches Interesse hervorzurufen.
- Die zuständigen Landesgesetzgeber scheuen die Auseinandersetzung mit den Kommunen und Landkreisen als den traditionellen Trägern von Sparkassen. Deren Vertreter sitzen zahlreich in den Landesparlamenten selbst und bestimmen deren Politik mit (»Bürgermeisterriege«).

Wie verbreitet in der Geschichte unseres Landes, könnte der »deutsche Sonderweg« erst dann aufgegeben werden, wenn es zu spät ist.

Literatur

- Bräunig, G. (2005), »Ausgliederung von Wettbewerbsgeschäft: Zieht die Verständigung II eine eindeutige Grenzlinie?«, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 58, 740–741.
- Bundesbank und E. Meister, (2005), »Weitere Schritte der Öffnung wären wünschenswert«, Börsenzeitung Nr. 135 vom 16. Juli.
- Hoppenstedt, D.H. (2005a), »Der deutsche Bankenmarkt: Fundamente stärken – Stabilität und Leistungsfähigkeit sicherstellen«, ifo Schnelldienst 58(14), 14–16.
- Hoppenstedt, D.H. (2005b), »Was bedeutet die Änderung der Haftungsgrundlagen für die Sparkassen-Finanzgruppe?«, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 58, 708–711.
- International Monetary Fund (2003), Germany – Staff Report for the 2003 Article IV Consultation, no. 37, Washington.
- Kemmler, I. (2003), »Keine Anstalt ohne Anstaltslast«, Deutsches Verwaltungsblatt 118, 100–107.
- Kronberger Kreis (2001), Privatisierung von Landesbanken und Sparkassen, Bad Homburg v.d.H.
- Möschel, W. (1993), »Privatisierung der Sparkassen«, Wertpapier-Mitteilungen 47, 93–99.
- Möschel, W. (2001a), »Teilprivatisierung der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)«, Wertpapier-Mitteilungen 55, 1009–1016.
- Möschel, W. (2001b), »Anstaltslast bei öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten – Zur Vereinbarung von Brüssel«, Wertpapier-Mitteilungen 55, 1895–1897.
- Monopolkommission (1992), Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, IX. Hauptgutachten, Baden-Baden.
- Sachverständigenrat (2004), Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Wiesbaden.
- Schmitt, R.W. (2005), »Was ist Fördergeschäft, und wo beginnt das Wettbewerbsgeschäft?«, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 58, 738–739.
- Weber, M. (2005), »Reformen dringend geboten«, ifo Schnelldienst 58(14), 3–6.
- Wehber, Th. (2005), »Gewährträgerhaftung und Anstaltslast – ein historischer Rückblick«, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 58, 752–755.

Am 3. November 2005 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 fünften Mal den »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. Die Ergebnisse wurden in einem ausführlichen Tagungsband dokumentiert. Eine Zusammenfassung der Tagung bringt der vorliegende Bericht.

Zu Beginn des Branchen-Dialogs ging mit seinen Begrüßungsworten der Präsident der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, Prof. Dr. Dr. h.c. Erich Greipl, kurz auf die Standortprobleme Deutschlands ein. Die Situation bezeichnete er dabei als so dramatisch, dass eine grundlegende Änderung des wirtschaftspolitischen Kurses nicht weiter aufgeschoben werden kann. Für einen nachhaltigen Aufschwung müssten, so Greipl, neben dem Export auch das Inlandsgeschäft und die inländischen Investitionen deutlich anziehen. Er stellte die Frage, warum Deutschland am weltweiten Boom seit 2004 nicht stärker partizipieren konnte. »Wer das Wachstumsschlusslicht Deutschland wieder nach vorne bringen will, muss Arbeit im eigenen Land wieder rentierlich machen. Deutschland hat immer noch mit die höchsten Lohnstückkosten – in der Industrie fallen für die Beschäftigten pro 100 € Direktentgelt zusätzlich 77 € Personalzusatzkosten an. Die hohen Arbeitskosten sind international ein großer Wettbewerbs- und Standortnachteil und Gift für Wachstum und Beschäftigung hierzulande. Die Arbeitslosigkeit können wir nur bekämpfen, wenn es uns gelingt, die Arbeitskosten nachhaltig zu senken.« Im Hinblick auf die Regierungsbildung sah Greipl alarmierende Anzeichen in der Steuerpolitik: »Unser kompliziertes und ineffizientes Steuerrecht ist ein Standorthandicap par excellence, mit dem die Wirtschaft auf Dauer nicht leben könne. Die Chance auf eine große Steuerreform ist aber wohl vorerst nach hinten verschoben.«

Greipl nannte fünf zentrale Aufgabenfelder, die aus der Sicht der bayerischen Wirtschaft von besonderer Bedeutung sind: »1. Die Arbeitskosten müssen sinken und der Arbeitsmarkt muss flexibler

gestaltet werden. 2. Das Steuerrecht muss investitionsfreundlich umgebaut werden. 3. Der Innovations- und Bildungsstandort Deutschland muss gestärkt werden. 4. Die öffentlichen Haushalte müssen konsolidiert werden. 5. Unternehmer brauchen mehr Freiräume und weniger Bürokratie (die Bürokratiekosten sind höher als die Forschungs- und Entwicklungsinvestitionskosten der deutschen Wirtschaft). Der Standort Deutschland ist damit wieder mit Dynamik und Zukunftsvertrauen zu erfüllen. Wenn wir unser Wohlstandsniveau halten wollen, dann müssen wir den Wettlauf mit den dynamischsten Ländern aufnehmen. Wir brauchen jetzt mutige Reformen, und es wird dabei nicht nur Gewinner geben.« Im Hinblick auf das Einstein-Jahr 2005 eröffnete Präsident Greipl den ifo Branchen-Dialog 2005 mit dem Einstein-Satz: »Phantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt.«

Konjunktur oder Struktur: Warum wächst Deutschland nicht?

Im ersten Teil des ifo Branchen-Dialogs analysierte der Präsident des ifo Instituts, Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn die Investitions- und Wachstumsschwäche Deutschlands. Er begann seinen Vortrag mit zwei Nachrichten: 1. Die gute Nachricht: Die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests sprechen dafür, dass in den letzten Monaten konjunkturelle Aufschwungssignale erkennbar sind und die fünfjährige Flautephase überwunden zu sein scheint. 2. Die schlechte Nachricht: Das Wachstum ist im internationalen Vergleich immer noch miserabel. Beim Zehnjahres-Wachstumsvergleich in der EU zeigt sich von 1995 bis 2005 eine durchschnittliche BIP-Zunahme von 24%: Dabei erzielte Ir-

land ein Wachstum von über 100%, Finnland 42%, Spanien 40%, Großbritannien 33%, Frankreich, Österreich, Dänemark liegen beim Durchschnitt. Italien (15%) und Deutschland rangieren am Ende. Ostdeutschland bildet mit 7% das Schlusslicht, und mit 14% liegt auch Westdeutschland hinter allen anderen EU-Ländern zurück.

Einleitend konstatiert Sinn, dass Deutschland kein Konjunktur-, sondern ein angebotsseitiges Strukturproblem hat, das sich in einem regelrechten Investitionsstreik äußert: Das Kapital fließt ins Ausland, statt im Inland investiert zu werden: Der Kapitalexport ist auf Rekordniveau. Sinn begründet die Feststellung, dass hier ein Strukturproblem vorliegt, mit zwei Argumenten: Zum einen zeigt die Arbeitslosigkeit einen steigenden Trend, der zwar von (etwa zehnjährigen) Zyklen überlagert ist, an dessen Richtung aber keine Anzeichen für eine Änderung zu erkennen sind.

Zum anderen steht Deutschland im Zeichen einer rapiden Staatverschuldung, wobei die Finanzierung der deutschen Vereinigung über den Weg der Staatverschuldung eine wesentliche Rolle spielt. Hierin sieht Sinn ein gigantisches keynesianisches Ausgabenprogramm, das, wenn die These, dass Nachfrage Wachstum schafft, richtig wäre, Deutschland zu einem der am schnellsten wachsenden Länder hätte machen müssen. Das Gegenteil ist aber der Fall, Deutschland ist Schlusslicht. Daraus ist zu folgern, dass Schuldenmachen zum Zwecke des Wachstums keine Lösung ist. Nachfrage gab es in Deutschland in den letzten 15 Jahren im Übermaß. Die Behauptung, dass Deutschland im Wesentlichen ein Nachfrageproblem habe, ist damit ad absurdum geführt.

Der Grund für das niedrige Wachstum in Deutschland kann nur, so Sinn, darin liegen, dass die Investitionen niedrig sind,



denn es gilt die Wachstumsformel, dass das Kapazitätswachstum einer Volkswirtschaft gleich ist dem Quotienten aus der Investitionsquote und dem Kapitalkoeffizienten: Wenn also ein Land sehr wenig Investitionen hat, dann entwickelt sich auch seine Kapazität nur langsam. In diesem Zusammenhang verweist Sinn auf die entsprechenden Zahlen in der aktuellen Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute, wonach die Veränderungsraten der Bruttoanlageinvestitionen insgesamt (Ausrüstungen, Bauten und Sonstige Anlagen) 2004 und 2005 ein negatives Vorzeichen aufweisen. Da sich dies vor dem Hintergrund eines weltwirtschaftlichen Booms vollzog – das Wachstum der Weltwirtschaft war 2004 so stark wie seit 28 Jahren nicht mehr – haben sich die Investitionen in Deutschland erstmals in der Nachkriegsgeschichte vom weltwirtschaftlichen Trend abgekoppelt.

Die Nettoinvestitionsquote ist in den letzten 30 Jahren auch im OECD-Durchschnitt (von rund 16 auf etwa 8%) gefallen. Deutschland folgte diesem Trend, aber in den neunziger Jahren und insbesondere in den allerletzten Jahren ging die Nettoinvestitionsquote in Deutschland stärker zurück als in der OECD insgesamt. Auch gegenüber der EU-15 ist dies zu beobachten: Lag die deutsche Nettoinvestitionsquote Anfang der neunziger Jahre noch über dem EU-Durchschnitt, so liegt sie inzwischen deutlich darunter. Auch in einem langfristigen internationalen Entwicklungsvergleich der Bruttoinvestitionen ab 1970 zeigt sich, dass sich Deutschland sehr langsam entwickelt: Während die Investitionen in Irland und in den USA – vor allem in den neunziger Jahren – stärker zunahm als das Weltsozialprodukt und sich England etwa im Rahmen dieser Vergleichsgröße bewegte, nahm die Investitionstätigkeit in Deutschland nur stark unterdurchschnittlich zu. Und daraus resultiert: weniger Wachstum. Ein Vergleich über alle OECD-Länder zeigt, dass Deutschland 2004 mit einer Nettoinvestitionsquote von 2,9% auf dem letzten Platz liegt (USA: 8,4%, Frankreich: 8,1%, Großbritannien: 7,0%, Euroraum 2003: 6,8%). Daraus folgert Sinn, dass es in Deutschland einen Investitionsstreik gibt, dass sich die Investoren von diesem Land abwenden.

Es stellt sich die Frage, wo dieses Kapital hinfließt, denn Finanzmittel sind in Hülle und Fülle vorhanden: Das Einkommen der Deutschen ist ja noch hoch, und auch die Sparquote ist gestiegen. Aber die Mittel werden von den Investoren nicht abgerufen, um damit reale Projekte in Deutschland zu finanzieren. Ein Vergleich der Sparquote mit der Nettoinvestitionsquote zeigt eine sich öffnende Schere, und diese Schere markiert den Kapitalexport. Deutschland hat einen Kapitalexport von rund 84 Mrd. €. Das ist im Wesentlichen ein Kapitalexport über das Bankensystem, über die Finanzmärkte und stellt nur zu einem kleinen Teil Direktinvestitionen dar. Dabei ist der Kapitalexport definitorisch identisch mit dem Leistungsbilanzüberschuss. Dieser markiert also eine Kapitalabwanderung und bildet keinen Anlass zum

Jubeln. Konkret: Wenn deutsche Investoren nicht mehr Kapital abrufen, um Maschinen in Deutschland zu kaufen, sondern stattdessen die Banken diese Finanzmittel ins Ausland transferieren, damit Ausländer diese Maschinen erwerben, dann wird aus dem Verzicht auf hiesige Investitionen eben auch ein physischer Kapitalexport. Für die deutschen Arbeitsplätze wäre es besser, wir hätten nicht diesen Leistungsbilanzüberschuss, sondern das Finanzkapital würde in Deutschland investiert, und die Nachfrage nach deutschen Maschinen käme von einem deutschen Investor. Dann wäre der Leistungsbilanzüberschuss kleiner, aber die Arbeitsplätze entstünden hier, die Nachfrage wäre dieselbe.

Die Konsequenzen für den Arbeitsmarkt sind schwerwiegend. In keinem anderen Land sind die Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe seit dem Fall des »Eisernen Vorhangs« so stark geschrumpft wie in Deutschland (– 27% von 1991 bis 2003). Dies liegt natürlich zum Teil an der Sondersituation in den neuen Bundesländern, wo sehr viel »weggebrochen« ist an Industriebeschäftigung. Aber auch Westdeutschland allein (– 22%) liegt neben Japan (– 24%) am Ende der Skala der Veränderung der in der Industrie beschäftigten Erwerbstätigen. Den Grund für die sehr ähnliche Situation in Deutschland und Japan sieht Sinn jeweils im Aufkommen eines Niedriglohngbiets »direkt vor der Haustür«: Für die japanische Industrie ist das vor allem China, für die deutsche Osteuropa.

In der deutschen Industrie ist von 1995 bis 2004 ein Arbeitsvolumen in Vollzeitäquivalenten von 1,09 Mill. Erwerbstätigen abgebaut worden. Die zentrale Frage, die sich aus dieser stark rückläufigen Entwicklung der Industriebeschäftigung ergibt, ist: Wo ist der Ersatz? In welchen Sektoren können die im verarbeitenden Gewerbe freigesetzten Arbeitskräfte beschäftigt werden? Das ist nicht zu erkennen, denn per saldo sind im gesamten Rest der Wirtschaft gar keine neuen Stellen entstanden, sondern – gerechnet in Vollzeitäquivalenten – sogar zusätzliche 0,17 Millionen verloren gegangen. Beide zusammen haben also in diesem Zeitraum die Nichterwerbstätigkeit um 1,26 Millionen erhöht. Ein effizienter Strukturwandel ist somit nicht vorhanden. Die internationale Arbeitsteilung funktioniert in Deutschland nur zum Teil: Überflüssige Industriejobs werden abgebaut, aber ein ausreichender Ersatz dafür entsteht nicht – das ist das Problem.

Investitions- und Wachstumsschwäche Deutschlands – Europäische Industriepolitik als Weg aus der Krise?

Im Anschluss an Prof. Sinns einleitenden Vortrag zum Thema »Investitions- und Wachstumsschwäche – Konjunktur- oder Strukturproblem?« übernahm Prof. Edward G. Krubasik, Mitglied des Zentralvorstandes der Siemens AG, Präsident des ZVEI, Vizepräsident des BDI und Präsident von Orgalime das Wort.

Einleitend griff Krubasik auf einige Grundverständnisse zurück als Basis für Industriepolitik: Wohlstand entstehe im Wesentlichen durch Produktivitätssteigerung, welche wiederum zu einem wesentlichen Teil das Ergebnis von Innovationen sei. Die zugrunde liegende Antriebskraft hierfür ergebe sich stets aus intensivem Wettbewerb. Dieser umfasse die verschiedensten Dimensionen wie z.B. Wettbewerb zwischen Unternehmen, Steuersystemen, Bildungssystemen oder auch Arbeitsmärkten. »Wer an Wettbewerb als besten Treiber für Innovation und Investition glaubt, wird deshalb nie für eine interventionistische Industriepolitik plädieren«, klärte Krubasik gleich zu Beginn des Vortrags. Horizontale Industriepolitik, welche die Rahmenbedingungen für lebhaften Wettbewerb schaffe, sei dagegen für den Erfolg von Innovationen in Europa dringend gefragt.

Zum anderen entstehe Wachstum in Deutschland im Wesentlichen durch Innovationen, die hier im eigenen Land angewendet werden. Ohne Erstanwendung hier gebe es auch keine haltbare Exportbasis.

Leitmärkte in Europa

Globalisierung könne ein Gewinn für Deutschland und Europa sein, wenn wir immer wieder Leitmärkte für die neuen Technologien in Europa schaffen. Die Globalisierung verdeutlichte Krubasik am Beispiel der Siemens AG, die an dieser Globalisierung seit 150 Jahren teilnimmt. Siemens habe bereits vor 100 Jahren geholfen, die Infrastrukturen und Industriemärkte in Ländern wie Mexiko und Brasilien und damit auch Wertschöpfung in diesen Ländern und die dortige Industrie aufzubauen. Es sei gelungen, die in diese Länder abwandernde Wertschöpfung hier in Europa durch neue Wertschöpfung zu ersetzen, und zwar im Wesentlichen durch den Einsatz der jeweils neuesten Technologien in Infrastrukturen, Industriefertigungen, im Bildungs- und Gesundheitswesen.

Die Leitmärkte für Neues seien somit immer in Deutschland und Europa gewesen. Zum Beispiel im Maschinenbau und der Automobiltechnik seien von unserer Industrie in enger Kooperation mit den Kunden die neuen Innovationen und Arbeitsplätze hier im Lande geschaffen worden. Im zweiten Schritt habe der Export darauf aufbauen können. »Ich neh-

me das Beispiel, um zu beweisen, dass wir in Zukunft nicht alleine vom Export leben können, insbesondere nicht von neuen Technologien, deren Erstanwendung im Ausland liegt. Langfristig wird unser volkswirtschaftlicher Wohlstand aus den Anwendungen neuer Technologie in Europa kommen. Ich glaube, es ist ein Fehler, dass wir uns in Deutschland daran gewöhnt haben, dass der Export immer wieder die Schwächen im eigenen Markt und in den Rahmenbedingungen am deutschen Standort überdeckt. Wir sollten davon ausgehen, dass die Produkte, die nicht als Erstes hier, sondern als Erstes z.B. in China oder Korea oder sonst wo in Asien eingesetzt werden, am Ende auch dort gefertigt werden, ja dass die dann dort entstehenden Leitmärkte auch weitere Entwickler vor Ort nachziehen. Wir werden leben von den Innovationen, die wir in unseren Märkten in Europa einsetzen, und erst mit der zweiten Welle werden wir nach der Erfahrung im hiesigen Leitmarkt auch wieder vom Export von Innovationen profitieren können.»

Attraktivität des Standorts

Krubasik warnte die Vertreter von Politik und Gewerkschaften, sich durch das gute Abschneiden der deutschen Unternehmen in internationalen Statistiken – wie der des World Economic Forum oder dem IMD – davon ablenken zu lassen, dass Deutschland in den gleichen Tests bei vielen entscheidenden Standortkriterien wie Regulierungsdichte, Unternehmensteuersystem oder der Arbeitsmarktflexibilität auf den hintersten Plätzen rangiere. »Viele Politiker und Gewerkschafter haben es noch nicht erkannt, dass wir Rahmenbedingungen schaffen müssen, die diesen Standort wieder international wettbewerbsfähig machen, um lokales Wachstum zu erzeugen«, so Krubasik weiter. Europäische Initiativen könnten in diesem Zusammenhang sehr hilfreich sein. Der Europäischen Kommission sei es bislang gelungen, gegen alle nationalen Widerstände offene Märkte zu schaffen, Wettbewerb in Märkten einzuführen, in denen es ihn bisher nicht gegeben habe, und damit vielfach eine Investitions- und Innovationswelle (z.B. in der Telekommunikation) anzustoßen. Einen großen homogenen europäischen Markt zu bilden, schaffe eine der attraktivsten Investitionspositionen.

Krubasik fuhr fort: »Herr Prof. Sinn sagte, dass man angesichts der im OECD-Vergleich gefährlich niedrigen Investitionsquote fast von einem Investitionsstreik für Deutschland sprechen könnte. Hat es gerade Deutschland versäumt, durch geeignete Regulierung den Standort interessant genug für Investitionen zu machen?« Die Fülle an Regulierungen für den Arbeitsmarkt, für Unternehmen und für neue Technologien nehme einen wesentlichen Einfluss auf das Investitionsverhalten von Unternehmen, also auf die Entscheidung, sich innerhalb oder außerhalb dieses Marktes zu engagieren. Die Förderung von Technologieskepsis und auch der Ausfall des Staates als innovativer Anwender hätten ein Übriges in der letzten Dekade dazu beigetragen.

Neben investitionsfreundlichen Rahmenbedingungen seien auch Vertrauen schaffende Signale an die Verbraucher dringend nötig. Der »Verbraucherstreik«, der sich in der ungewöhnlich hohen Sparquote privater Konsumenten widerspiegele, sei ein weiterer wesentlicher Faktor für die Schwäche des deutschen Marktes, die die Attraktivität des Standortes zusätzlich beeinträchtige. »Potentielle Investoren halten sich zurück, weil sie die Investitionsbedingungen nicht attraktiv genug finden, und zusätzlich halten sich die Verbraucher zurück, weil das notwendige Vertrauen in die Zukunft fehlt und wenige Politiker und Unternehmer das Bild gemalt haben, das zeigt, dass die notwendigen Reformen wieder Chancen für alle schaffen.«

Europapolitik

Auf europäischer Ebene sei dieses Wachstumsproblem endlich erkannt und im Jahr 2000 mit der Verabschiedung der Lissabon-Agenda erstmals bewusst aufgegriffen worden, auch wenn in der Praxis bislang nur sehr wenig davon umgesetzt worden sei. Krubasik erhofft sich heute gerade von der erneuerten Lissabon-Agenda und einer EU-Kommission mit Barroso und Verheugen eine aktivere Behandlung des Themas: »Wie bekommen wir wieder Wachstum und Jobs in Europa?« In den 15 Jahren davor sei über zahlreichen eher störenden und oftmals wachstumshemmenden Detaildirektiven die ursprüngliche Aufgabe der Europäischen Union oft in den Hintergrund getreten.

Industriepolitik dürfe jedoch nicht im Sinne einer nationalen oder europäischen interventionistischen Industriepolitik bzw. durch direkte Markteingriffe, wettbewerbsverzerrende Förderungen von Wirtschaftsteilen oder gar firmenspezifische Eingriffe der Politik geschehen, sondern durch das Schaffen von Wettbewerbs- und Rahmenbedingungen – *einer horizontalen Industriepolitik* – die Investitionen in Europa interessant machen.

Nach Krubasiks Meinung sollte sich eine Erfolg versprechende europäische Industriepolitik auf drei Handlungsfelder konzentrieren: Eine Politik für Wettbewerb und Wachstum, Förderung von Innovation und Produktivität und eine Gesellschafts- und Sozialpolitik, welche die Veränderungsbereitschaft der EU-Bürger stärkt.

Um hier einen Turnaround herbeizuführen, müsse man wie auf der Unternehmensebene Restrukturierungs- und Wachstumsthemen gleichermaßen angehen. »Keiner von uns würde sein Unternehmen nur durch Kostensenkung sanieren, ohne gleichzeitig auch Wachstumschancen für die Zukunft zu schaffen und die damit verbundene Strategie zu realisieren. Zusätzlich zu den notwendigen Restrukturierungsarbeiten müssen wir auch darstellen, wie wir wachsen wollen.« Krubasik nannte hierzu sieben Punkte eines »*wettbewerbsorientierten Wachstumsrahmens*«.

1. Konsequente Öffnung der Märkte: Wie Krubasik erläuterte, sei die ursprüngliche Aufgabe der EU die Vollendung und Vertiefung des Binnenmarktes. Hierzu seien Detaildirektiven in den Hintergrund zu stellen oder nur dort in Betracht zu ziehen, wo es um eine Harmonisierung des Markts und die Beseitigung von Markteintrittshindernissen gehe. Eine weitere Steigerung des Wettbewerbs, wie einst im Telekommunikationsmarkt, sei in allen noch nicht liberalisierten Marktsegmenten, wie beispielsweise Post, Bahn oder den Energienetzen, interessant, um Investitionen, Innovationen und auch Effizienz zu stimulieren. Manchmal sei dies eine schwierige Aufgabe, für die es auch auf internationaler Ebene kaum nachahmenswerte Lösungen gebe. Krubasik verwies in diesem Zusammenhang auf die Regulierung für Energiemärkte oder die Diskussion zur Dienstleistungsdirektive und zum Herkunftslandprinzip. Dieses Prinzip stelle eine sehr kräftige Art dar, Wettbewerb auch bei Regulierungen zu erzeugen und Wachstum fördernden Regeln zum Durchbruch zu verhelfen. Zwar sei kein Markt ohne Regeln möglich. Wachstum erfordere aber eine Regulierung, die Wettbewerb fördert, indem sich einzelne Unternehmen gegenseitig mit Innovationen und Investitionen einen Vorteil abringen wollen.

Dies würde auch eine Umschichtung des heutigen EU-Budgets vom Agrarbereich zu zukunftsorientierten Themen beinhalten. Die EU dürfe sich auch nicht mehr als Agrarland definieren, das seinen Markt vor internationalem Wettbewerb schütze, sondern als ein reicher und reifer industrieller Wirtschaftsbereich. Die bisherige Agrarregulierung sei eine sehr teure Art, die nötigen Landwirte und Landschaftspfleger zu erhalten. Zu viel an Kaufkraft werde dem Verbraucher durch die hohen Preise und durch Steuern genommen: Erst teure Überproduktion und dann verbilligte Exporte subventionieren. Einerseits fehle dem europäischen Verbraucher aufgrund der höheren Lebenshaltungspreise und Steuern diese Kaufkraft zum Erwerb von Gebrauchsgütern, andererseits könnten Entwicklungsländer ohne Agrarexporte nicht in Telefonnetze, Kraftwerke oder Bahnnetze investieren. Man müsse somit dafür eintreten, dass auch die Agrarwirtschaft die belebende Kraft des Wettbewerbs zulasse. Günstigere Wege zum Erhalt der notwendigen Agrarinfrastruktur seien in der EU schon in Diskussion.

2. Industrielle Umstrukturierung fördern: »Auch wenn Innovation heißt, *Neues einzuführen*, dürfe man nicht vergessen, dass Innovation auch bedeutet, *Altes auszuphasen*.« Manchmal brauchten neue Technologien auch kaum mehr industrielle Fertigung, wie z.B. beim Übergang von Hardware auf Softwarelösungen. Diese Restrukturierung erfordere somit Mobilität sowie Ertüchtigung und Umschulungen unserer Facharbeiter. Arbeitsgesetze, die alte Jobs »fest zementierten« und innovationsbedingte Restrukturierung mit hohen Kosten bestrafen, wirkten abschreckend für Investoren. Darüber hinaus seien die Job-Anforderungen heute

anders als in der Nachkriegs- und Aufbauzeit. Gefragt seien heute vor allem die informationstechnischen Fähigkeiten sowie die Fähigkeit, sich in neuen Technologien schnell zurechtzufinden. Insbesondere der Anteil an Arbeitnehmern mit guter Sekundär- und Tertiärausbildung an Fachhochschule oder Hochschule müsse gesteigert werden. Die unterschiedlichen Arbeitslosenquoten für tertiär, sekundär oder weniger gut Ausgebildete sprächen schon heute eine klare Sprache: bessere Ausbildung – leichtere Reorientierung bei Veränderungen – fünfmal weniger Arbeitslosigkeit.

3. Investitionen attraktiver machen durch weniger und einfachere Regulierungen: Wie kürzlich in einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft erneut gezeigt, halte Deutschland den Regulierungsrekord unter den weltweit betrachteten Ländern, insbesondere im Arbeitsmarkt. Krubasik forderte von EU und deutscher Bundesregierung diesbezüglich weniger zum Teil ideologiebedingte Detaildirektiven, dafür klare Priorität für Unternehmertum und Marktmechanismen und – wo möglich – Reduktion von administrativen Auflagen. Gesetzesfolgenabschätzung und »Business impact assessments« unter Beteiligung von Politik und Industrie müssten vor der Aufnahme neuer Vorschriften sichergestellt sein. Darüber hinaus seien europaweit einheitliche Regeln und europaweit einheitliche Umsetzung sicherzustellen, so dass 25 unterschiedliche nationale Ausprägungen vermieden werden.

Für Investitionen seien international wettbewerbsfähige Unternehmensteuern von großem Interesse. Da sich Investoren gerade bei Direktinvestitionen an den nominalen Steuersätzen orientierten, wären für die Industrie niedrigere Steuersätze in einem einfacheren, weniger komplexen mit Sonder- und Ausnahmetatbeständen ausgestatteten Steuergesetz sehr wünschenswert. In Bezug auf Basel II seien günstigere Steuersätze für deutsche Mittelständler nötig, um eine bessere Eigenkapitalbasis zu bilden und die Fähigkeit zu Investitionen, Innovationen und zur Übernahme von Risiko zu verbessern.

»*Weniger Staat, mehr Markt*« stellt für Krubasik ein Kernthema dar: »Der Staat ist heute überlastet, nicht nur mit Sozialaufgaben, sondern auch mit vielen infrastrukturellen Aufgaben, die er heute aufgrund seiner knappen Investitionsbudgets nicht mehr alle wahrnehmen kann.« Ohne sich aus seinen Infrastrukturaufgaben völlig zurückzuziehen, sollte er allerdings in der aktuellen Situation anbieten, Investitionsaufgaben an private Investoren abzugeben. Dies sei zudem eine weitere gute Maßnahme, um mehr internationales Kapital nach Europa zu ziehen.

4. Lebhaftige Finanzmärkte schaffen: »Die Antriebskraft, die lebhaften Finanzmärkte für die Wirtschaft im Allgemeinen und für Investitionen im Besonderen darstellen, wird von vielen Politikern unterschätzt«, so Krubasik weiter. Die Größe der

Aktienmärkte und somit das Finanzvolumen, das in Unternehmensanlagen dränge, betrage in Deutschland und Frankreich mit einem Volumen von 40% des Bruttosozialprodukts nur einen Bruchteil dessen in USA oder in Großbritannien mit etwa 100% oder sogar 120% des Bruttosozialprodukts. Venture Capitalists seien vor allem in jenen Ländern aktiv, in denen ein lebhafter Finanzmarkt existiere, wo die Wiederveräußerung von Anteilen über die Börse leicht möglich sei. Der große Unterschied bestünde vor allem in der Nicht-Existenz von Pensionsfonds, die große Portfolio-Anteile in Unternehmensbeteiligungen anlegten und nicht nur in festverzinslichen Papieren. Den Unternehmen, auch den mittelständischen, sollte klar sein, dass die Industrie gerade in Zusammenhang mit Basel II diese Pensionsfonds brauche, da sie eine Finanzierungsquelle ersten Ranges bildeten. Private Equity biete zudem eine immer wichtigere Kraft zur Erneuerung von Unternehmensteilen, die bei ihrem bisherigen Eigner nicht genug gefördert werden.

5. Industriekonsolidierung: »Wir wissen aus Erfahrung, dass in fragmentierten Sektoren eine weltweite Industriekonsolidierung dazu führt, dass die Kosten und die Preise sinken, Innovationsbudgets und Qualität im Allgemeinen steigen.« Auch wenn die europäische Wettbewerbspolitik durch ihr starkes Engagement in vielen Fällen eine übermächtige Konzentration verhindere, dürfe die notwendige europäische Konsolidierung und damit die Schaffung von starken Global Players mit Headquarters in Europa nicht verhindert werden. Das würde nur bedeuten, dass diese Konsolidierung dann von Unternehmen aus USA oder aus Asien ausgehen müsse. Der globale Wettbewerb – insbesondere mit den USA und Asien – erzwingt diese Konsolidierung so oder so. »Es ist aber nicht unwichtig, die Unternehmenszentralen hier in Europa zu halten, um von hier aus zukünftige Restrukturierungs- und Expansionsentscheidungen treffen zu lassen.« Krubasik plädierte dafür, die Industriekonsolidierung auch im Rahmen der europäischen Politik zu unterstützen.

6. Schnelle Entwicklung von Dienstleistungen ermöglichen: Deutschlands bisherige Stärken in der industriellen Produktion und im verarbeitenden Gewerbe seien vielleicht auch der Grund dafür, dass der Dienstleistungssektor, der in Deutschland nur 63% der Beschäftigung ausmache, nicht ähnlich stark ausgeprägt sei wie z.B. in Frankreich (73%) oder USA (76%). »So wie früher der industrielle Markt und die industrielle Beschäftigung die Agrarbevölkerung aufgenommen hat, müssten wir heute dafür sorgen, dass die Dienstleistungsmärkte die aus der Industrie abwandernde Beschäftigung wieder ersetzen.« Man müsse daher den richtigen Weg auch über offene Grenzen in Europa finden, um Dienstleistungen in Deutschland und Europa zum Blühen zu bringen.

Dabei komme Dienstleistungstarifen künftig eine wichtige Rolle zu. Deutschland werde langfristig nicht darum herum-

kommen, eine viel größere Spreizung der Entlohnung im Dienstleistungssektor zu schaffen und auch einen Niedriglohnsektor mit riesigem Arbeitsplatzpotential zu eröffnen. Viele Metallunternehmen, die ursprünglich vorhatten, im Dienstleistungssektor zu expandieren, verkauften zunehmend ihre Einfachdienstleistungen, da diese Tätigkeiten unter IG-Metall-Tarifen nicht mehr zu erbringen seien. Zudem würden ein viel größerer Anteil an Dienstleistungen sowohl von Kleinunternehmen als auch von privaten Haushalten in Anspruch genommen, wenn sie zu akzeptablen Preisen verfügbar wären. Kombilohn-Modelle – oder besser gesagt »verdiente Lohnzuschüsse« – wären im Einfach-Dienstleistungssektor eine interessante Hilfe zur Marktmobilisierung.

7. Neue Technologien schneller in Deutschland umsetzen: Diesen wettbewerbsorientierten Wachstumsrahmens ergänzte Krubasik noch gezielt um die Haupttreiber für Wachstum, »Ausbildung und Innovation«.

Bildungsintensität und -exzellenz seien für ein Hochlohn-Industrieland von großer Bedeutung. Sowohl die Tatsache, dass der Anteil der Bevölkerung mit Tertiärausbildung in Deutschland im Vergleich zu anderen Nationen deutlich geringer ausfiele, als auch die Tatsache, dass sich die junge Generation immer weniger für technische Studien entschieden, schaffe einen zunehmenden Mangel an Ingenieuren und somit eine Innovations- und Wachstumsbremse und schwäche die globale Wettbewerbstätigkeit der Unternehmen. In wichtigen Entwicklungsgebieten fänden die Unternehmen heute schon nicht genügend ausgebildete Ingenieure.

Gerade in den technischen Ausbildungen bräuchten wir mehr Studenten, aber auch jene Exzellenz der Bildungssituation, die insbesondere durch Wettbewerb um Finanzmittel, um beste Professoren und um talentierte Studenten wieder erzeugt werden könne. »Studiengebühren sind ein guter Weg dazu, das Thema Qualität in den Vordergrund zu rücken, wenn wir es schaffen, gleichzeitig ausreichend Stipendien zur Verfügung zu stellen. Das könnte helfen, wieder mehr und ausreichend Talentsuche zu betreiben.«

Als zweiten Punkt zum Thema Innovation sprach Krubasik die Clusterbildung zur Entwicklung neuer Technologiemärkte an. Um neue Technologien schneller in den Markt zu bringen, sei es wichtig, die Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft zu intensivieren. Die vom ZVEI vorgeschlagene Prämie für Forschungsk Kooperationen setze einen direkten Wettbewerb der Institute um Industriegelder anstelle des Umweges über die staatliche Bürokratie, aber mit monetären Anreizen für die Institute von Seiten des Staates. Auf Innovation zu setzen, heiße jedoch auch, neuen Technologien gegenüber sehr aufgeschlossen zu sein, wie z.B. gegenüber der Bio- oder Gentechnik, der Kernkraft oder der Magnetschwebbahntechnik und Leitmärkte für diese neu-

en Technologien in Europa zu schaffen. Um die Einführung neuer Technologien gezielt voranzutreiben, sei zu prüfen, wie mehr Stimulanz von Bund und Ländern für Cluster oder bestimmte Forschungsgebiete erreicht werden könnte.

Die Anwendung neuer Technologien in Infrastrukturmärkten gebe eine weitere gute Chance, Leitmärkte in Deutschland und Europa zu schaffen. In fast allen Infrastrukturen wie Kommunikation, Rundfunk, Fernsehen, Krankenhäusern, Energienetzen oder Verkehrstelematik und Bahnautomatisierung könnten neue Technologien – häufig Leittechnik und Digitalisierung – zum Einsatz kommen. Aufgrund der schwierigen finanziellen Lage des Staates müsse man in diesem Zusammenhang schnell über private Finanzierung von Infrastrukturen sprechen und über die dafür notwendigen Rahmenbedingungen.

Krubasik schloss seinen Vortrag mit einem positiven Ausblick: Damit die Bürger bereit seien, die Vielzahl der notwendigen Veränderungen zu akzeptieren, müsse jedoch von Politik und Wirtschaftsführern auch die damit verbundene positive Zukunftsperspektive vermittelt werden. »Wir müssen zeigen, dass eine neue soziale Marktwirtschaft nach einer Umstrukturierungsphase am Ende neue Chancen für alle schafft, dass es sich deshalb lohnt, in die Zukunft zu investieren, und dass es Zeit ist, gemeinsam mit mehr Einsatz einen größeren Kuchen zu schaffen, statt um einen schrumpfenden zu streiten.«

Um die Regierungen bei Investitionen in Universitäten und Infrastrukturen zu entlasten, sei es notwendig, zum einen die Eigeninitiative für Gebiete wie Vorsorge, Bildung und Selbständigkeit zu fördern und zum anderen attraktive Investitionsbedingung für den privaten Sektor zu schaffen. Bei der Frage, »wird für das soziale Netz noch Platz sein, oder verschwindet das soziale Netz?«, müsse es erste Priorität sein, möglichst wenig Bürger in den Zustand kommen zu lassen, dass sie das soziale Netz in Anspruch nehmen müssen. Wir müssten aber auch glaubhaft zeigen, dass für sozial Schwächere und für Menschen, die keine Chance zur Eigeninitiative fanden, das soziale Netz nicht verloren gehen werde. »Es müssen jedoch immer wieder Einstiegschancen in den ersten Arbeitsmarkt – wie etwa durch Kombilöhne – geschaffen werden, damit Wege zurück in das ›normale‹ selbstversorgende Leben gesucht und gefunden werden.«

Branchenforum 1: Konjunkturelle Entwicklungen im verarbeitenden Gewerbe¹

Reinhard Hild

Das Produktionsvolumen des verarbeitenden Gewerbes bewegt sich – nach einer zweijährigen Stagnationsphase – seit Herbst 2003 mit beachtlicher Dynamik nach oben (vgl. Abb. 1): Im Jahresdurchschnitt 2004 lag das reale Produktionsvolumen um nicht weniger als 4,5% über dem Stand von 2003 (nach – 1,0% im Vorjahr), und im Jahresverlauf machte der Zuwachs sogar 5,4% aus (Dezember 2003 bis Dezember 2004).

Exportgetriebener Aufschwung seit Sommer 2003 ...

Ursache der markant aufwärtsgerichteten Entwicklung im Verlauf des Jahres 2004 war vor allem das kräftige Anziehen der realen Auslandsnachfrage (vgl. Abb. 2): Ende 2004 lag der Index des Auftragseingangs aus dem Ausland – saisonbereinigt – um knapp 8% über dem Stand vom Dezember 2003; gegenüber dem Startpunkt des Aufschwungs im Frühsommer 2003 hatten die Bestellungen aus dem Ausland bis Ende 2004 real sogar um gut 13% zugenommen. Damit konnte die deutsche Exportindustrie voll am weltwirtschaftlichen Boom in dieser Phase partizipieren.

Hinzu kam allerdings zunächst, dass in der zweiten Hälfte des Jahres 2003 auch die inländische Nachfrage nach Erzeugnissen des verarbeitenden Gewerbes merklich anzog. Diese Belebung des Binnenmarktes währte allerdings nicht lange, und ab dem zweiten Quartal 2004 ging hier die Entwicklung wieder in Stagnation über. Ende 2004 lag damit der Auftragseingang aus dem Inland nur um knapp 2% über dem Stand vom Dezember 2003 (bzw. um 4,5% über dem Niveau vom Sommer 2003). Der seit gut zwei Jahren zu beobachtende konjunkturelle Aufschwung des verarbeitenden Gewerbes ist also im Wesentlichen exportgestützt. Insgesamt bewegt sich damit der Auftragseingang des verarbeitenden Gewerbes bereits seit Frühjahr 2004 wieder über dem bisherigen Spitzenniveau vom Herbst des Jahres 2000.

Infolge der kräftigen Nachfragebelebung hat sich die Beurteilung der Geschäftslage in den Meldungen zum ifo Konjunkturtest das ganze Jahr 2004 über ständig verbessert, allerdings nahm im Verlauf des Jahres der Optimismus in den Erwartungen für den bevorstehenden Sechsmonatszeitraum ständig ab (vgl. Abb. 3), was auf eine nicht unbe-

¹ Die Daten in den Abbildungen 1 bis 6 und in Tabelle 1 sind gegenüber dem Stand der Tagung aktualisiert.

Abb. 1
Produktion und Auftragseingang im verarbeitenden Gewerbe

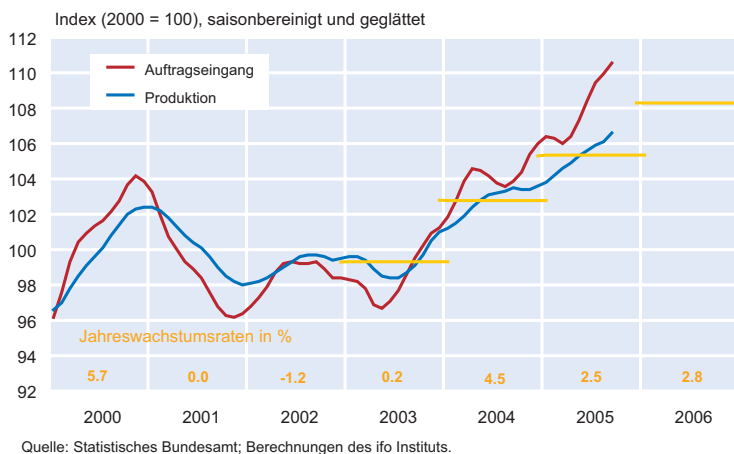


Abb. 2
Auftragseingang im verarbeitenden Gewerbe

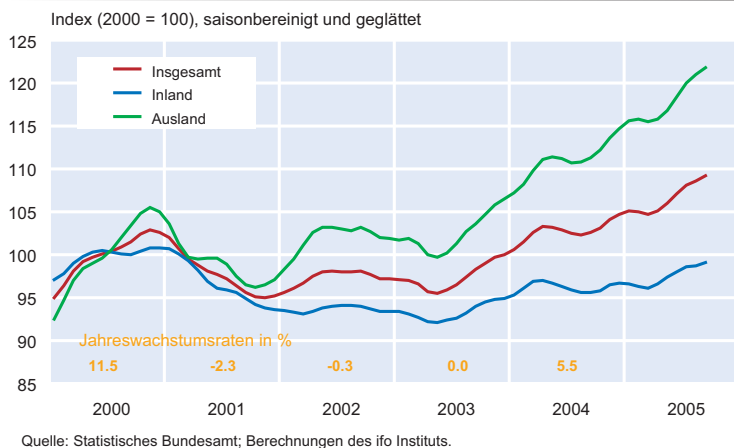
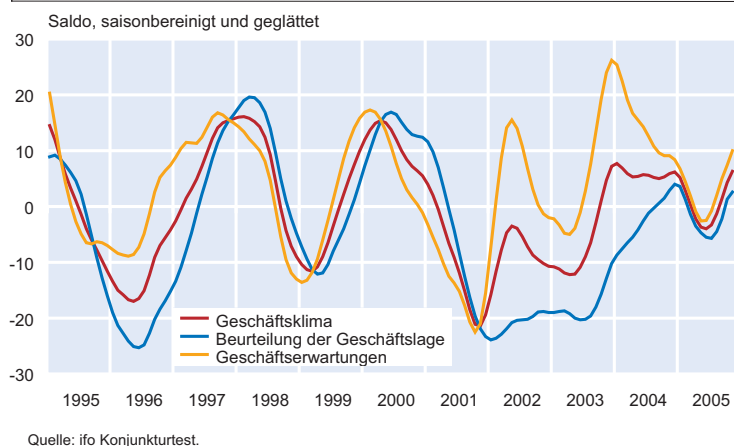


Abb. 3
Geschäftsklima im verarbeitenden Gewerbe



trächtliche Verunsicherung der Unternehmen hindeutet. Durch die gegenläufige Entwicklung der beiden Komponenten hielt sich das Geschäftsklima das ganze Jahr 2004 über stabil auf relativ hohem Niveau. Die Kapazitätsauslastung des verarbeitenden Gewerbes nahm in dieser Phase deutlich zu: Gemäß der Meldungen zum ifo Konjunkturtest erhöhte sie sich von 81,8% im Sommer 2003 bis Ende 2004 auf 84,2%. Auf die Beschäftigung wirkte sich diese konjunkturelle Belegung allerdings nicht spürbar aus; zwar schrumpfte die Zahl der Erwerbstätigen nicht mehr so stark wie im Jahr zuvor, mit einem weiteren Rückgang um 1,3% lag sie aber im Dezember 2004 nochmals deutlich unter dem Stand von Ende 2003.

... setzt sich 2005 mit kaum verminderter Dynamik fort und ...

Die latente Verunsicherung kommt in den ersten Monaten 2005 deutlich zum Ausdruck: Bereits eine kurzfristig leicht verhaltene Entwicklung der Auslandsbestellungen und eine nur geringfügig weiter abflauende Inlandsnachfrage reichten aus, das Geschäftsklima im ersten Halbjahr dieses Jahres spürbar abkühlen zu lassen: Lagebeurteilung und Geschäftserwartungen gingen im Frühjahr 2005 im Gleichschritt nach unten, obwohl die reale Entwicklung des Auftrags-eingangs insgesamt keinen Anlass für eine Unterbrechung des unvermindert stürmischen Produktionswachstums gab. Selbst als im zweiten Quartal der Auftragseingang verbreitet wieder anzog, tendierte die Stimmung im verarbeitenden Gewerbe zunächst noch weiter abwärts.

Seit der Jahresmitte 2005 weisen jedoch alle Konjunktursignale im verarbeitenden Gewerbe wieder uneingeschränkt nach oben. Im September 2005 lag der Index des realen Auftragseingangs aus dem Ausland – saisonbereinigt – um 6,2% über dem Stand vom Dezember 2004, und die ebenfalls wieder anziehende Inlandsnachfrage legte gegenüber Dezember 2004 real um 2,5% zu. Die Produktion folgte dieser Entwicklung mit einer kontinuierlichen Aufwärtsbewegung und lag im September – saisonbereinigt – real um 2,9% über dem Niveau von Ende 2004.

Tab. 1
Reales Produktionswachstums in den Branchen des verarbeitenden Gewerbes

WZ 93	Branche	2004	2005	2006	2007
D	Verarbeitendes Gewerbe	4,5	2,5	2,8	2,0
	<u>Vorleistungsgüter</u>	5,1	2,2	2,5	2,0
	Investitionsgüter	5,1	3,2	3,8	2,5
	Konsumgüter	1,7	1,7	1,8	1,5
15	Ernährungsgewerbe	2,3	3,5	1,5	1,0
17	Textilgewerbe	- 0,9	- 3,5	- 0,5	0,0
18	Bekleidungsgewerbe	- 4,0	- 5,0	0,0	- 2,0
20	Holzgewerbe	3,9	- 1,0	2,0	2,0
21	Papiergewerbe	3,2	2,5	2,0	1,5
22	Verlags- und Druckereigewerbe	2,9	0,8	2,5	1,5
23	Mineralölverarbeitung	10,5	4,0	2,0	0,0
24	Chemische Industrie	3,4	6,5	3,0	2,0
25	Gummi- und Kunststoffwaren	3,8	0,0	2,5	2,0
26	Glas, Keramik, Steine und Erden	1,4	- 4,2	2,0	2,0
27	Metallerzeugung und -bearbeitung	4,9	- 0,5	3,0	2,0
28	Metallerzeugnisse	4,1	0,0	2,5	2,0
29	Maschinenbau	4,9	2,8	3,0	2,0
30	Informationstechnik, Büromaschinen	11,2	24,0	8,0	4,0
31	Elektrotechnik	6,0	3,0	3,0	2,0
32	Kommunikationstechnik, Elektronik	19,3	16,0	8,0	5,0
33	<u>Mess-, Regel-, Medizintechnik</u>	5,4	1,5	5,0	3,0
34	<u>Automobilindustrie</u>	5,6	2,0	4,0	2,0
35	<u>Sonstiger Fahrzeugbau</u>	- 0,9	3,0	5,0	3,0
36	<u>Möbel, sonstige Gebrauchsgüter</u>	0,3	0,0	3,0	1,0
37	<u>Recycling</u>	20,7	9,5	6,0	4,0

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

Im Jahresdurchschnitt 2005 wird das reale Produktionswachstum des verarbeitenden Gewerbes voraussichtlich rund 2,5% betragen. Dies ergibt sich aus der Aggregation der in Tabelle 1 dargestellten einzelnen Branchenschätzungen. Hierbei zeigen die beiden IKT-Sektoren (Informationstechnik, Kommunikationstechnik) erneut ein ungewöhnlich starkes Wachstum, aber auch die Recyclingbranche und die Chemische Industrie weisen stark überdurchschnittliche Wachstumsraten auf. Am anderen Ende rangieren das Textil- und das Bekleidungsgewerbe sowie die baunahe Branche Glas, Keramik, Stein und Erden.²

... lässt für 2006 ein Produktionswachstum von 2,8% erarten

Für das kommende Jahr ist mit einer Fortsetzung des Produktionswachstums im verarbeitenden Gewerbe zu rechnen. Hierfür spricht zum einen, dass in den letzten zwei

Jahren der Auftragseingang stärker gewachsen ist als das Produktionsvolumen, d.h. die Auftragsbestände dürften deutlich angestiegen sein. Auch die aufstrebenden Geschäftserwartungen im ifo Konjunkturtest deuten darauf hin, dass das verarbeitende Gewerbe mit Schwung ins Jahr 2006 startet.

Für die Abschätzung der Entwicklung im kommenden Jahr wird gemäß der Annahmen im Herbstgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute davon ausgegangen, dass die belastenden Wirkungen der Ölpreisentwicklung im Verlauf des nächsten Jahres nachlassen und dass das Wachstum des realen Welthandels mit 7% geringfügig höher ausfallen wird als 2005 (6,5%). Der Konsum der privaten Haushalte wird sich wegen der Vorzieheffekte durch die geplante Mehrwertsteuererhöhung 2006 voraussichtlich etwas günstiger entwickeln als noch vor der Regierungsbildung erwartet. Auch die Ausrüstungsinvestitionen dürften sich 2006 weiter beleben, während die Bauinvestitionen voraussichtlich insgesamt nochmals eingeschränkt werden. Der Wachstumsmotor wird – gemäß dem Herbstgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute – mit einem Zuwachs von 6,5%

² Weiterhin finden sich die beiden nicht in Tabelle 1 aufgenommenen Branchen Tabakverarbeitung und Lederwarengewerbe mit geschätzten Veränderungsraten für 2005 von - 8 bzw. - 6,6% tief im negativen Bereich.

auch 2006 der Exportumsatz bleiben (nach knapp 6% in 2005). Da von einem wachsenden Auslandsgeschäft vor allem die Industrie profitiert, kann davon ausgegangen werden, dass das verarbeitende Gewerbe gegenüber der Gesamtwirtschaft wieder überproportional zulegen wird.

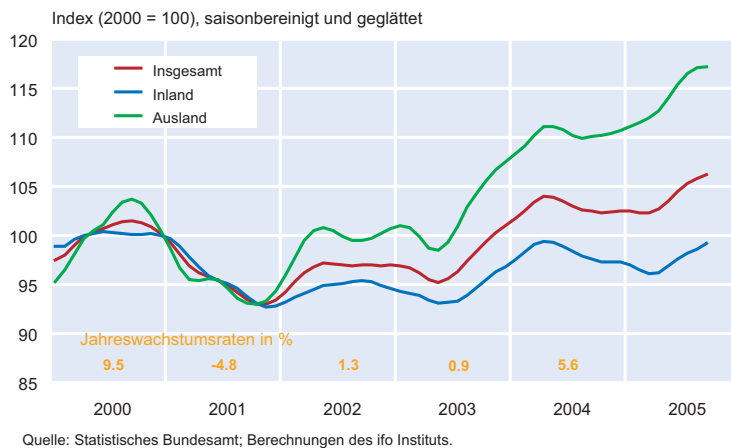
Trotz der insgesamt nur moderaten gesamtwirtschaftlichen Wachstumsaussichten ist unter diesen Annahmen für das verarbeitende Gewerbe 2006 mit einer Fortsetzung des Produktionswachstums und einem geringfügig stärkeren Anstieg als im Jahr 2005 zu rechnen (+ 2,8%). Vor allem die Segmente der elektrotechnischen Industrie (einschließlich IKT-Bereich und Mess-, Regel- und Medizintechnik) werden von der lebhafteren Investitionstätigkeit profitieren. Hinzu kommt, dass der private Nachholbedarf auf dem Automobilmarkt voraussichtlich weitere Nachfrageimpulse freisetzen wird, so dass das Produktionsvolumen der Automobilindustrie in Verbindung mit einer weiterhin zunehmenden Auslandsnachfrage weiter zulegen dürfte.

Vorleistungsgüterkonjunktur zieht wieder an

Etwas günstiger als das verarbeitende Gewerbe insgesamt schnitt bei der Produktionsentwicklung im letzten Jahr der Bereich der Vorleistungsgüter ab: Bei einer nur geringen Dämpfung im Verlauf des Jahres lag das Jahresergebnis 2004 um 5,1% über dem Stand von 2003. Ursache hierfür war der vorausgegangene Nachfrageschub, der einen sehr hohen Auftragsbestand bewirkte und eine Produktionssteigerung erlaubte, obwohl der Auftragseingang im Verlauf des Jahres – insbesondere im Inland – eher leichter tendierte (vgl. Abb. 4).

Seit Mitte 2005 zieht allerdings sowohl die ausländische als auch die inländische Nachfrage nach Vorleistungsgütern wieder an. Die Produktionsentwicklung nahm dabei im bisherigen Verlauf des Jahres weiter zu und dürfte im Jahresdurchschnitt auf ein Plus von 2,2% kommen. Stark überdurchschnittlich wird dabei die Chemische Industrie abschneiden (+ 6,5%), weniger günstig ist dagegen in diesem Jahr das Ergebnis der Metallindustrie zu erwarten. Auch 2006 wird sich der Bereich der Vorleistungsgüter insgesamt etwas unter dem gesamtindustriellen Durchschnitt bewegen; im Jahresmittel dürfte er auf ein Produktionswachstum von etwa 2,5% kommen.

Abb. 4
Auftragseingang im Vorleistungsgütergewerbe

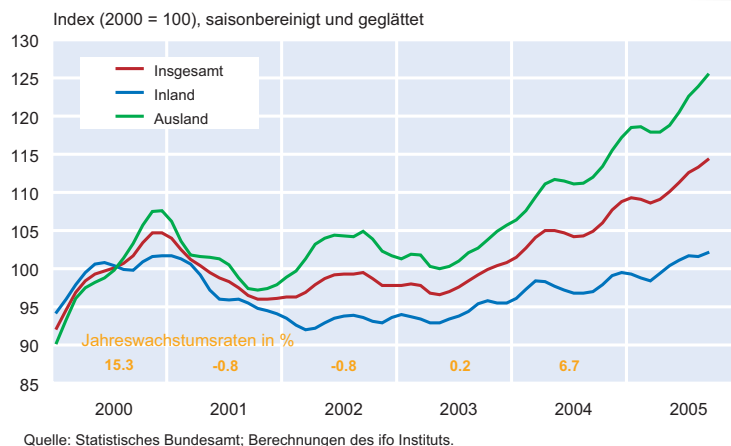


Investitionsgüter mit überdurchschnittlicher Dynamik

Mit der gleichen Jahresrate wie im Vorleistungsgüterbereich ist 2004 das Produktionsvolumen des *Investitionsgüterbereichs* gewachsen. Auch hier bildete das gleichzeitige Anziehen der Auslands- und der Inlandsnachfrage den Hintergrund für eine kräftige konjunkturelle Erholung seit dem zweiten Halbjahr 2003, wobei sich die Auftragseingänge aus dem Ausland erheblich dynamischer nach oben bewegten als die aus dem Inland (vgl. Abb. 5). Lebhaft entwickelte sich dabei vor allem der Bereich der Elektroindustrie, wobei das Wachstum in der Kommunikationstechnik (einschließlich Mikroelektronik) und in der Informationstechnik besonders stürmisch verlief. Aber auch die Autosparte und der Maschinenbau legten kräftig zu.

Das überdurchschnittliche Wachstum der Investitionsgüterindustrie setzte sich 2005 fort, wenngleich der Anstieg

Abb. 5
Auftragseingang im Investitionsgütergewerbe



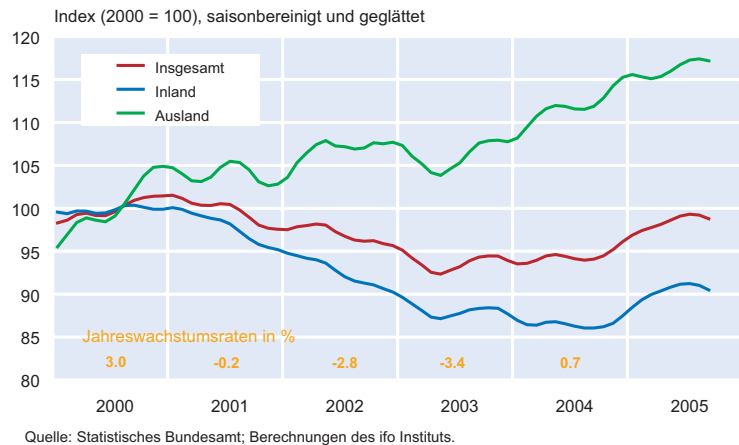
der realen Produktion nicht mehr ganz so steil ausfiel wie im Jahr zuvor: Im Gesamtjahr 2005 dürfte sich das Produktionsplus auf etwa 3,2% belaufen. Besonders auffallend ist hierbei, dass im Investitionsgütersegment der reale Auftragseingang 2005 erheblich stärker zugenommen hat als das Produktionsvolumen, d.h. der Auftragsbestand hat sich spürbar erhöht. Auch für 2006 eröffnen sich dem Bereich der Investitionsgüter relativ günstige Perspektiven: Die Auslandsnachfrage wird sich weiter lebhaft entwickeln, und im Inland wird der Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen voraussichtlich zusätzlich für eine spürbare Nachfragebelebung sorgen. Im Jahresdurchschnitt 2006 ist bei der Investitionsgüterproduktion mit einem Plus von etwa 3,8% zu rechnen.

Auch Konsumgütergewerbe mit moderatem Aufschwung

Die Schwachstelle des deutschen Industrieportfolios bleibt der Bereich der *Konsumgüter*, obwohl sich dieses Segment in letzter Zeit etwas von seinem Schrumpfungsprozess in den Jahren von 2001 bis 2003 zu erholen beginnt. 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. 6). Durch das in diesem Segment relativ hohe Gewicht des Inlandsgeschäfts wirkte sich dies stark dämpfend auf die Gesamtnachfrage aus. Dennoch lag das Produktionsvolumen der Konsumgüterindustrie im Jahresdurchschnitt 2004 um 1,7% über dem Stand des Vorjahres. Sehr ungünstig fiel dabei allerdings, abgesehen von der Tabakverarbeitung (-7,7%), noch die Veränderung des Produktionsvolumens in den beiden Bereichen Bekleidungsindustrie (-4%) und Ledergewerbe (-3,4%) aus.

Das Jahr 2005 brachte hier allerdings insofern eine Tendenzänderung, als zu dem weiter expandierenden Auftragseingang aus dem Ausland eine bemerkenswerte Belebung der Inlandsnachfrage nach Konsumgütern aus einheimischer Fertigung kam: Mitte 2005 lag die reale Inlandsnachfrage – saisonbereinigt – um 5,7% über der vom Sommer des Vorjahres. Im Jahresdurchschnitt dieses Jahres wird das Wachstum der Konsumgüterproduktion erneut bei rund 1,7% liegen. Auch für das Jahr 2006 ist mit einer relativ positiven Entwicklung zu rechnen, schon weil auch in diesem Segment der Auftragsbestand seit Ende letzten Jahres nicht unerheblich zugenommen hat. Zwar wird der inländische private Konsum real nur in begrenztem Ausmaß zunehmen, das inländische Angebot scheint jedoch etwas an Marktanteil zu gewinnen, so dass sich der Inlandsabsatz auch

Abb. 6
Auftragseingang im Konsumgütergewerbe



2006 stützend auf die Produktionsentwicklung auswirken könnte. Insgesamt ist das Produktionswachstum der Konsumgüterindustrie 2006 im Bereich von 1,8% zu erwarten.

Industrieller Wachstumsbeitrag weiter im Plus

Aus der Zusammenfassung der einzelnen Branchenschätzungen ergibt sich, dass das verarbeitende Gewerbe 2006 insgesamt mit einem Produktionsplus von 2,8% weiterhin im Zeichen einer beachtlichen Wachstumsdynamik stehen wird. Dabei werden die Investitionsgüterindustrien den treibenden Bereich bilden, während sich die Vorleistungsgüterproduktion und das Produktionsvolumen des Konsumgütergewerbes zwar unter dem gesamtindustriellen Durchschnitt bewegen dürften, dennoch aber erhebliche Wachstumsbeiträge liefern werden.

Mit einer Zunahme der realen Bruttowertschöpfung von 4,6% ist das verarbeitende Gewerbe bereits 2004 gut doppelt so stark gewachsen wie die Gesamtheit aller Wirtschaftssektoren (+ 2,1%). Ein ähnliches Bild bot sich im Zeitraum vom Januar bis September 2005: Einem Anstieg der Produktionsleistung im verarbeitenden Gewerbe um 2,7% stand in diesem Zeitraum eine Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung von 1,0% gegenüber. Auch im kommenden Jahr wird das verarbeitende Gewerbe aller Voraussicht durch ein stark überproportionales Wachstum gekennzeichnet sein.

Branchenforum 2: Konjunkturelle Entwicklung im Handel

Großhandelsumsätze durch Außenhandel beflügelt

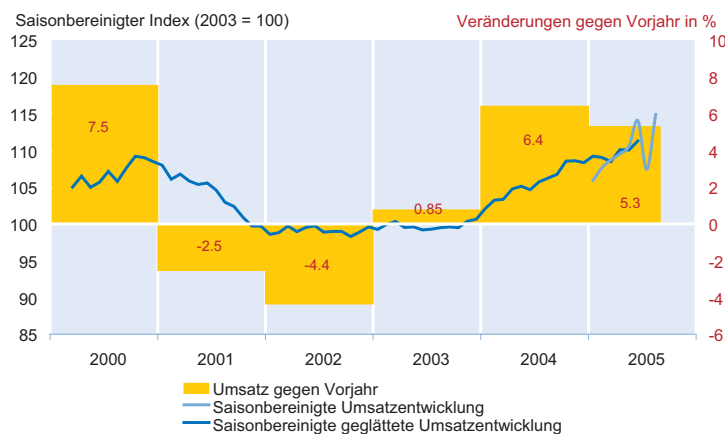
Josef Lachner

Die Umsätze des Großhandels (ohne Handelsvermittlung) waren im Durchschnitt der Monate Januar bis August 2005 nominal um 5,3% höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum; diese Zunahme ist allerdings zum Teil auf gestiegene Verkaufspreise in einigen Rohstoffbereichen zurückzuführen. Real ergab sich ein Anstieg um 3,1%. Sowohl nach der nominalen als auch der realen Umsatzentwicklung hat die Aufwärtsentwicklung im Vergleich zum Jahr 2004 etwas an Dynamik eingebüßt (vgl. Abb. 7).

Eine wesentliche Schubkraft für die Belebung der nominalen Umsätze dürfte vom Außenhandel und speziell den Importen ausgegangen sein. Darauf deuten die Entwicklungen des Großhandelsumsatzes sowie des Wertes der importierten und exportierten Waren hin (vgl. Abb. 8). In den ersten acht Monaten 2005 war der Wert der importierten Waren um reichlich 7% höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Das darf als Ausdruck der hohen preislichen Wettbewerbsfähigkeit ausländischer Produkte gewertet werden. Den Großhandelsunternehmen ist es dabei wohl gelungen, diesen Importsog für die eigene Geschäftsentwicklung zu nutzen. Die Unternehmen des Großhandels sind auf verschiedenen Stufen tätig und agieren sowohl als Importeur als auch in der Distribution der importierten Waren in der Fläche (Feindistribution). Daneben hat wohl aber auch der um 6% höhere Wert exportierter Waren das Geschäft des Großhandels positiv beeinflusst.

Abb. 7

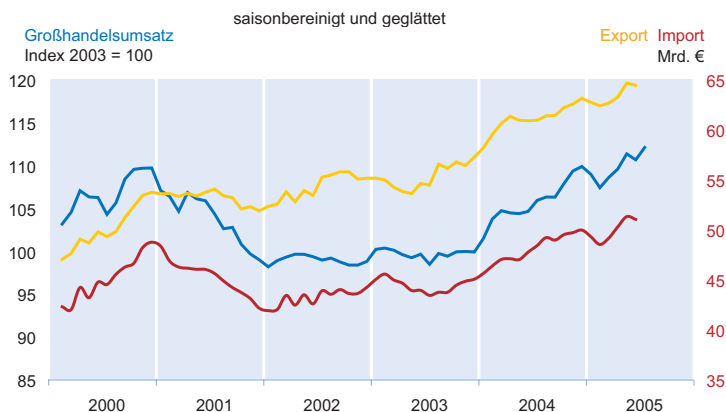
Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel insgesamt



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 8

Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel sowie der Importe und Exporte



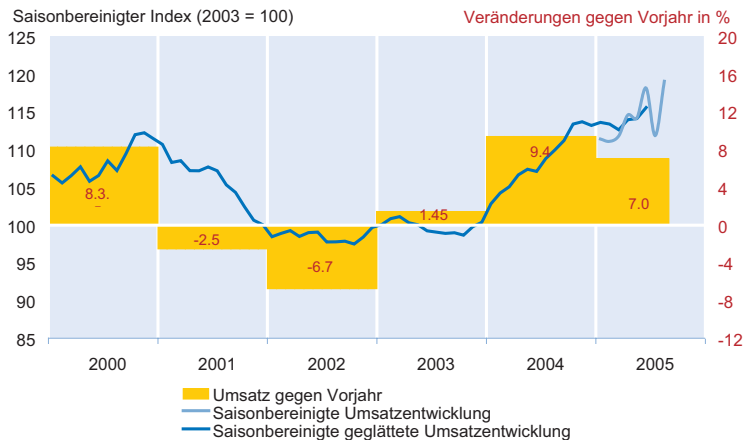
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Der Großhandel profitierte darüber hinaus von der erhöhten Produktion im verarbeitenden Gewerbe. Im Laufe des Jahres 2005 hat hier die Aufwärtsentwicklung zwar etwas an Schwung verloren, insgesamt war die Produktion in den ersten acht Monaten dieses Jahres um beachtliche 3,0% höher als im Vorjahr.

Zuwächse vor allem im Produktionsverbindungshandel, ...

Einen besonders starken Umsatzanstieg verzeichnete der Produktionsverbindungshandel. Hier wurden die Vorjahresumsätze nominal um 7,0% übertroffen (vgl. Abb. 9). Ein beträchtlicher Teil davon war allerdings auf erhöhte Verkaufspreise zurückzuführen. Real erhöhten sich die Umsätze um 3,3%. Innerhalb des Produktionsverbindungshandels nahmen die nominalen Umsätze in den ersten acht Monaten des Jahres 2005 vor allem im Großhandel mit *Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen* zu. Hier stiegen sie um 9,7%. Dies war jedoch ausschließlich auf Preissteigerungen im Großhandel mit festen Brennstoffen und Mineralölzeugnissen sowie mit Erzen, Eisen, Stahl, NE-Metallen und Halbzeug zurückzuführen. Preisbereinigt blieben die Umsätze weitgehend auf dem Stand des entsprechenden Vorjahreszeitraums. Auch der Großhandel mit *Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör* konnte seine Umsätze steigern. Dieser Bereich kam trotz gesunkener Verkaufspreise auf ein nominales Umsatzplus von 5,1%.

Abb. 9
Entwicklung der nominalen Umsätze im Produktionsverbundhandel



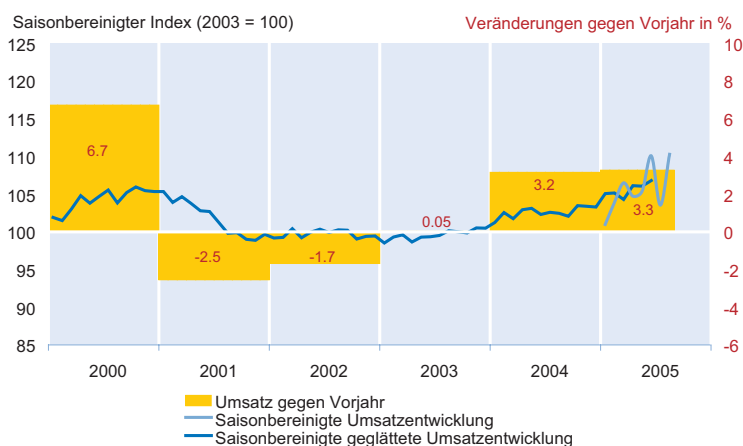
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

...aber auch im Konsumgütergroßhandel

Auch der Konsumgütergroßhandel verzeichnete einen Umsatzzuwachs, der mit nominal 3,3% und real 2,8% allerdings schwächer ausgeprägt war als im Produktionsverbundhandel (vgl. Abb. 10). Vor allem der Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgüter konnte zulegen. Die Nominalumsätze übertrafen das Vorjahresergebnis um 4,5%; real waren es bei rückläufigen Preisen sogar 5,5%. Im Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln wurden die Vorjahresumsätze bei leicht rückläufigen realen Umsätzen (-0,2%) nominal um 2,3% übertroffen.

Die westdeutschen Großhandelsfirmen bewerteten ihre Geschäftslage im Rahmen des *ifo Konjunkturtests* 2005 überwiegend als unbefriedigend. Nachdem der Testsaldo während des ersten Halbjahres weitgehend unverändert ge-

Abb. 10
Entwicklung der nominalen Umsätze im Konsumgütergroßhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

blieben war, verringerte sich die Dominanz der negativen Meldungen im dritten Quartal sukzessive. Die Testteilnehmer empfanden in dieser Phase die Lagerbestände nicht mehr so häufig als zu hoch. Die Perspektiven hellten sich geringfügig auf. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate waren aber nach wie vor überwiegend skeptisch geprägt. Nachlassender Lagerdruck und weniger negative Aussichten haben die Unternehmen dazu bewogen, ihre Bestellpläne nach oben zu korrigieren. Im Großhandel der neuen Bundesländer hielt der bereits Ende 2004 beobachtete Abwärtstrend im ersten Halbjahr 2005 an, danach verringerte sich allerdings das Übergewicht der negativen Urteile wieder etwas. Die Firmen berichteten auch nicht mehr so häufig über zu hohe Lagerbestände, nachdem die Warenbestände in den ersten sechs Monaten vermehrt als überhöht angesehen worden waren. Dies wirkte sich auch positiv auf die Bestellpläne der Unternehmen aus, wenngleich die Erwartungen hinsichtlich der weiteren Entwicklung wieder eher stärker von Skepsis geprägt waren.

Prognose 2006

Es kann davon ausgegangen werden, dass sich die Aufwärtsentwicklung im Konsumgütergroßhandel tendenziell fortsetzen wird. Für die Ausgaben der privaten Haushalte ist mit einem Anstieg um 1,5% zu rechnen. Der Konsumgütergroßhandel wird in einigen Sparten und Regionen auch etwas von der Fußballweltmeisterschaft profitieren. Für den Konsumgütergroßhandel ist insgesamt mit einem nominalen Umsatzplus von 3,5% zu rechnen. Im Produktionsverbundhandel ist von einem weiteren Anstieg der nominalen wie der realen Umsätze auszugehen. Als Stütze für diese Entwicklung dient unter anderem die erwartete anhaltende Steigerung der Produktion im verarbeitenden Gewerbe, dessen Unternehmen den Großhandelsfirmen nicht nur als Lieferanten, sondern auch als Abnehmer gegenüberstehen. Auch die erhöhte Bereitschaft der Unternehmen der gesamten gewerblichen Wirtschaft in Ausrüstungen zu investieren, wird sich positiv auf die Umsatzentwicklung des Großhandels auswirken. Die Unternehmen des Großhandels im Produktionsverbundhandel profitieren dabei wie die Firmen im Konsumgütergroßhandel besonders von der erhöhten preislichen Wettbewerbsfähigkeit importierter Produkte. Bau- nahe Großhandelssparten leiden jedoch

Tab. 2
Voraussichtliche Entwicklung der
Großhandelsumsätze für das Jahr 2006
Veränderungsraten gegen Vorjahr in %

	nominal	real
Großhandel insgesamt	4,0	2,0
Produktionsverbindungshandel	4,5	2,0
Konsumgütergroßhandel	3,5	2,0

Quelle: Schätzungen des ifo Instituts.

nach wie vor an den rückläufigen Bauinvestitionen. Insgesamt ist für den Produktionsverbindungshandel für 2006 mit Umsätzen zu rechnen, die nominal um 4,5% und real um 2% höher sein werden als 2005. Für den Großhandel insgesamt ergibt sich aus der Entwicklung im Konsumgütergroßhandel und dem Produktionsverbindungshandel zusammen genommen für 2006 ein weiterer Umsatzanstieg. Er wird nominal 4% und real 2% betragen (vgl. Tab. 2).

Herr Nicolai Malanowski vom Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels, Berlin (BGA) widmete sich in seinem Referat der zunehmenden Bedeutung der Serviceaktivitäten im Großhandel. Er belegte mit Erhebungsergebnissen aus dem Expertenkreis des BGA, dass die Ausweitung des Dienstleistungsangebots unter den aktuellen Maßnahmen zur Erfolgssicherung im Großhandel als besonders wichtig angesehen wird. Der Referent demonstrierte ferner die bereits hohe Akzeptanz fakturierter Dienstleistungen im amerikanischen Großhandel.

Einzelhandel profitiert von Fußballweltmeisterschaft

Hans. G. Russ

Die wirtschaftliche Erholung in Deutschland ist bereits wieder ins Stocken geraten. Nach einer Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2004 um 1,6% rechnen die Forschungsinstitute für dieses Jahr nur noch mit einer Wachstumsrate von 0,8%. Nach wie vor lebt dabei die deutsche Konjunktur von Impulsen aus dem Ausland, diese sind bisher aber nur in begrenztem Umfang auf die Binnenwirtschaft übergesprungen. Der private Konsum wird nach der Prognose der Gemeinschaftsdiagnose zwar nominal um 1% zulegen, real nimmt er allerdings vor allem infolge der kräftigen Erhöhung der Energie- und Kraftstoffpreise sogar um 0,5% ab.

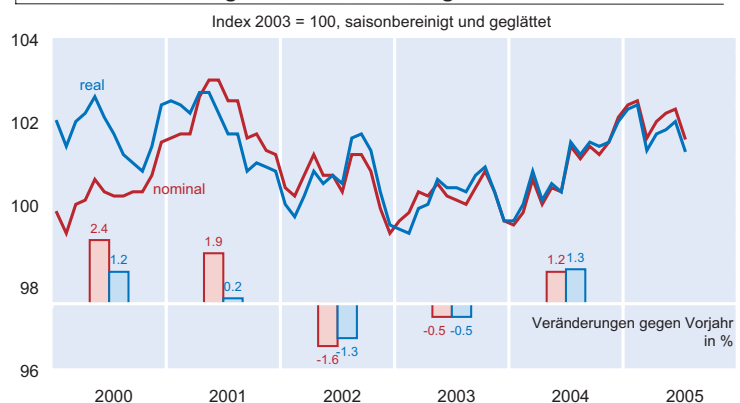
Wie aber steht es mit dem deutschen Einzelhandel? Ein erheblicher Anstieg der verfügbaren Einkommen der privaten Haushal-

te in der ersten Hälfte dieses Jahres wurde durch erhöhte Ausgaben für Brenn- und Kraftstoffe absorbiert. Außerdem blieb die Sparquote hoch. Der Einzelhandel konnte an der erhöhten Kaufkraft teilhaben, mit 1,5% nominal nahmen die Umsätze im Vorjahresvergleich sogar überdurchschnittlich zu. Betrachtet man allerdings die Entwicklung der Einzelhandelsumsätze im saisonbereinigten Verlauf, so erkennt man, dass sich die im Jahr 2004 einsetzende konjunkturelle Erholung seit Beginn dieses Jahres nicht fortgesetzt hat. Dies gilt sowohl in nominaler als auch preisbereinigter Rechnung (vgl. Abb. 11). Offensichtlich spielt sich im Einzelhandel wegen des starken Preiswettbewerbs gegenwärtig eine Mengenkonzunktur ab. Nach wie vor bietet sich aber ein sehr differenziertes Bild im deutschen Einzelhandel. Während in den ersten acht Monaten die großflächigen und discountierenden Lebensmittelmärkte gegenüber den vergleichbaren Vorjahreswerten ein Umsatzplus von 1,9% verbuchen konnten, mussten die kleinen, meist inhabergeführten Facheinzelhandelsgeschäfte ein Minus von 2% registrieren; beim Versandhandel und vor allem bei den Waren- und Kaufhäusern war der Rückgang mit 3 bzw. 5 1/2% sogar noch stärker ausgeprägt.

Der Strukturwandel im deutschen Einzelhandel hält an: Neben den Verbrauchermärkten und Selbstbedienungswarenhäusern haben sich insbesondere die Discounter, aber auch die Supermärkte zunehmend in Non-Food-Sortimenten engagiert. Der Trend »Geiz ist geil« scheint abzuebben, die Märkte übernehmen vermehrt Markenware und Bio-kost in ihr Sortiment. Die Umsätze der Discounter, die diesem Trend gefolgt sind, wachsen erheblich stärker als die der anderen.

Die Ergebnisse des ifo Konjunkturtests spiegeln den konjunkturellen Verlauf der Einzelhandelsumsätze deutlich wider. Das Geschäftsklima hat sich sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern seit Herbst letzten Jah-

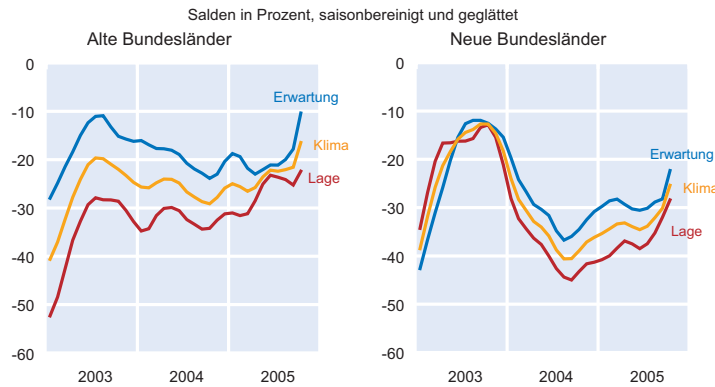
Abb. 11
Umsatzentwicklung im Einzelhandel insgesamt^{a)}



a) Ohne Kraftfahrzeuge und Tankstellen.

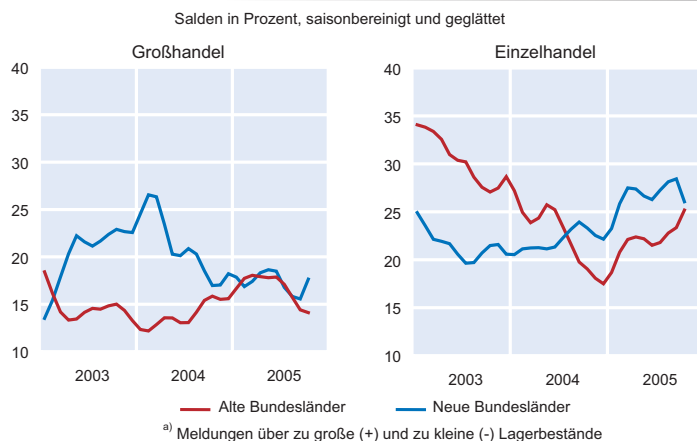
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 12
Geschäftsentwicklung im Einzelhandel



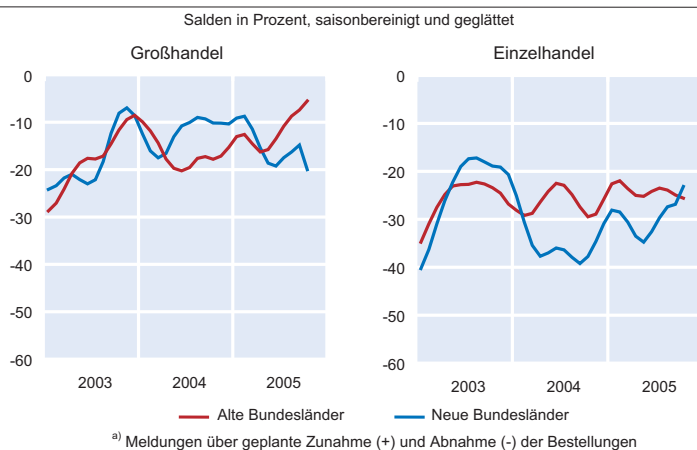
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 13
Beurteilung der Lagerbestände^{a)}



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 14
Bestelltätigkeit^{a)}



Quelle: ifo Konjunkturtest.

res zusehends aufgehellt. Verbessert haben sich dabei vor allem die Urteile der Unternehmen über ihre derzeitige Geschäftslage. Die Geschäftserwartungen haben sich seit Jahresbeginn stabilisiert, zuletzt allerdings tendierten sie kräftig nach oben (vgl. Abb. 12). Im Gegensatz zum Großhandel, der von der relativ guten Investitionskonjunktur profitiert, hat aber in beiden Teilen Deutschlands der Lagerdruck beim Einzelhandel wieder zugenommen. Dementsprechend beabsichtigten die Unternehmen, die Ordertätigkeit weiter zurückzufahren; in Ostdeutschland kündigen die Meldungen zumindest eine gewisse Lockerung der restriktiven Bestellpolitik an (vgl. Abb. 13 und 14). In diesen zurückhaltenden Orderplänen spiegelt sich aber nicht nur das derzeit immer noch niedrige Nachfrageniveau wider, sie lassen auch auf generelle Veränderungen bei Logistik und Lagerhaltung in der Vergangenheit und in der Zukunft schließen.

Für den Verlauf der Einzelhandelsumsätze in den letzten Monaten dieses Jahres kann man mit einer leichten Belebung der Nachfrage rechnen. Darauf deuten vor allem die neuesten positiven Ergebnisse des ifo Konjunkturtests, aber auch das verbesserte GfK-Konsumklima hin. Im Vorjahresvergleich wird sich im zweiten Halbjahr allerdings nur ein Umsatzplus von 1/2% ergeben, nach 1 1/2% in der ersten Jahreshälfte. Im Jahresdurchschnitt errechnet sich somit eine Steigerungsrate von nominal 1%. Wegen des hohen Wettbewerbsdrucks können Preisanehebungen nur schwer durchgesetzt werden. Mit 0,4% liegt die Steigerungsrate der Einzelhandelspreise deutlich unter der der privaten Verbrauchsausgaben insgesamt von 1,5%.

Im Jahr 2006 wird nach der Prognose der Institute die gesamtwirtschaftliche Produktion leicht beschleunigt zunehmen. Die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts wird 1,2% betragen, nach 0,8% im laufenden Jahr. Neben der Auslandsnachfrage trägt nun auch die Inlandsnachfrage zum Anstieg bei. Die Prognose geht allerdings vom wirtschaftspolitischen Status quo aus, d.h. u.a. die Mehrwertsteuer wird nicht angehoben. Bei den Tariflöhnen wird mit einer Erhöhung um 1,5% im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt gerechnet, der Ölpreis wird im Durchschnitt bei 60 US-Dollar je Bar-

rel liegen, und der Leitzins wird im Verlauf des nächsten Jahres um 50 Basispunkte angehoben.

Bei erhöhtem Arbeitsvolumen werden der Prognose zufolge die Bruttolöhne und -gehälter im nächsten Jahr zwar wieder steigen, die Nettolöhne expandieren jedoch nur wenig. Die monetären Sozialleistungen werden ebenfalls nur geringfügig erhöht, die Altersrenten werden nicht angehoben. Dagegen rechnet man bei den Selbständigen- und Vermögenseinkommen erneut mit beträchtlicher Dynamik. Insgesamt werden die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte um 1,4% im Jahresdurchschnitt zulegen. Die Sparquote wird sich nicht wesentlich verändern, denn einerseits helfen sich die Beschäftigungsperspektiven etwas auf, andererseits muss mehr für die Altersvorsorge gespart werden. Dadurch ergibt sich für den privaten Konsum eine Zunahme um 1,5%.

Obwohl die Ausgaben für Brenn- und Kraftstoffe wegen der noch geraume Zeit dauernden Durchwälzung der Energiepreissteigerungen erneut einen Teil der Einkommenszuwächse absorbieren werden, kann der Einzelhandel im Jahr 2006 an der Verbesserung der Einkommenssituation partizipieren. Zusätzliche Impulse werden von der in Deutschland stattfindenden Fußballweltmeisterschaft ausgehen. Die Schätzungen gehen von 2 bis 3 Milliarden aus, also etwa einen halben Prozentpunkt zusätzlich. Fraglich ist allerdings, ob dafür nicht an anderer Stelle Käufe unterbleiben und das Plus somit geringer ausfällt.

Profitieren werden vor allem der Textil- und der Bekleidungssektor sowie die Unterhaltungselektronik, aber auch der Getränkemarkt wird sich in dieser Zeit einer regen Nachfrage erfreuen dürfen. Im Bereich Lebensmittel, Getränke, Tabakwaren, das sind hier insbesondere die Discounter, hat sich in den letzten Monaten die Nachfrage abgeschwächt, die neuesten Meldungen aus unserem Konjunkturtest deuten jedoch wieder auf eine Belebung in den nächsten Monaten hin. Im Jahresdurchschnitt dürfte sich ein Umsatzplus von 2% nominal ergeben. Im nächsten Jahr dürfte sich der Anstieg fortsetzen, wie erwähnt mit leichten Impulsen durch die WM. Im Jahresdurchschnitt errechnet sich aber nur ein Wachstum von 1%. Bei Textilien, Bekleidung, Schuhe und Lederwaren ist bereits seit 2004 im Großen und Ganzen nur eine Seitwärtsbewegung zu beobachten. Die Wachstumsrate dürfte in 2005 nur 1/2% betragen, im nächsten Jahr etwa 1%. In der Sparte Einrichtungsgegenstände, Haushaltsgeräte und Baubedarf, deren Umsätze der Hochbauproduktion mit einer Verzögerung von etwa einem halben Jahr folgen, ist wegen der bis zuletzt stark rückläufigen Baunachfrage mit einem Rückgang bis Anfang 2006 zu rechnen. Im Jahresdurchschnitt zeichnet sich somit ein Minus von 1/2% ab, im nächsten Jahr könnte wegen der dann etwas erhöhten Baunachfrage und der Impulse durch die Fußballweltmeisterschaft ein Plus von knapp 1% erreicht wer-

den. Für die restlichen Sparten, die allerdings sehr heterogen sind wurde ebenfalls eine leichte Aufwärtstendenz unterstellt. Insgesamt ergibt sich somit für den Einzelhandelsumsatz auch im nächsten Jahr eine Wachstumsrate von nominal 1%. Im Gegensatz zur Inflationsrate insgesamt, die wegen der noch geraume Zeit nachwirkenden Energiepreissteigerungen bei rund 2% liegen dürfte, werden die Preise im Einzelhandel wegen des anhaltenden Wettbewerbs nach unserer Schätzung nur um 1/2% steigen. Daraus ergibt sich ein reales Umsatzplus von ebenfalls 1/2%.

Anders als zum Zeitpunkt des ifo Branchen-Dialogs in der Diskussion stand, wird die Mehrwertsteuer erst im Jahr 2007 erhöht, dann allerdings um 3 Prozentpunkte auf 19%. Dies wird sicherlich zu Vorzieheffekten von geplanten Käufen in das Jahr 2006 führen, so dass die Prognose der Wachstumsrate der Einzelhandelsumsätze von nominal 1% nunmehr eher als Untergrenze anzusehen ist.

Eine Aussage über die Entwicklung in 2007 ist nur schwer möglich. In der Gemeinschaftsdiagnose der Forschungsinstitute wird eine Prognose für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung nicht angestellt. Es kann aber davon ausgegangen werden, dass der moderate Aufschwung noch anhält. Aber auch wenn sich die Konjunktur etwas abschwächen sollte, wäre erfahrungsgemäß der Konsum wegen der verzögerten Beschäftigungswirkungen erst später davon betroffen. Andererseits wird die Erhöhung der Mehrwertsteuer, auch wenn sie nicht voll in den Preisen überwälzt werden kann, die Kauflust der Konsumenten dämpfen. Zudem werden sich die positiven Impulse der Fußballweltmeisterschaft und die wegen der Mehrwertsteuererhöhung in das Jahr 2006 vorgezogenen Anschaffungen auf die Wachstumsrate der Einzelhandelsumsätze im Jahr 2007 negativ auswirken.

Branchenforum 3: Konjunkturelle Entwicklung im Bausektor

Gravierende Veränderungen bei Basisdaten und regionalem Differenzierungsgrad ...

Volker Rußig

Die Beobachtung sowie die Analyse und Prognose der Entwicklungen in der deutschen Bauwirtschaft (wie auch in anderen BIP-Verwendungsaggregaten bzw. Sektoren und Wirtschaftszweigen) werden derzeit durch einschneidende Veränderungen bei wichtigen *Basisstatistiken* erschwert:

- In den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) und damit auch für die *Bauinvestitionen* als verwendungsseitiges Teilaggregat des Bruttoinlandsprodukts wurde die Methode der *Preisbereinigung* auf den Vorjahresvergleich umgestellt. »Reale« Veränderungen werden jetzt gegenüber den jeweiligen Vorjahresperioden und nicht mehr bezogen auf einen fixen Basiszeitraum berechnet; Zeitreihen mit preisbereinigten Größen sind über *verketete Volumenindizes* zu ermitteln.
- Bei den Bauinvestitionen ist die von der amtlichen Statistik bislang bereitgestellte, nach wie vor überaus nützliche Untergliederung nach *West- und Ostdeutschland* weggefallen. Damit fehlt eine aktuelle und nach Bausparten differenzierende Datenbasis für separate Prognosen für die beiden Teilgebiete. Die Angaben aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der Länder sind weniger stark untergliedert, und sie stehen erst mit größerer zeitlicher Verzögerung zur Verfügung.
- Weiterhin muss zwischen »Bauinvestitionen« und »*Neue Bauten*« unterschieden werden (Differenz: Saldo aus den intersektoralen Käufen/Verkäufen von bebautem Land; »*Neue Bauten*« einschließlich werterhöhende bzw. »investive« Bestandsmaßnahmen). Die *Bausparten* werden jetzt teilweise etwas anders bezeichnet, und es ist zu erwarten, dass die (in Europa längst übliche) *Untergliederung* in Wohnungsbau, Nichtwohn(hoch)bau und Tiefbau an Bedeutung gewinnen wird. Im Prognosesystem von *Euroconstruct* wird schon seit Jahren so verfahren (vgl. Rußig 2005).
- Für die *Wohnungsfertigstellungen* wird die West-Ost-Differenzierung in den Ausgangsstatistiken zwar beibehalten, allerdings werden die »alten« Bundesländer in Zukunft ohne (West-)Berlin und die »neuen« Bundesländer mit (Gesamt-)Berlin nachgewiesen.

... sowie bei den politischen Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren

Auch für die *Nutzer* von sektoral und regional differenzierten Prognosen für die Bauwirtschaft ergeben sich dadurch

erhebliche Umstellungsprobleme. Die Vergleichbarkeit mit früheren Aussagen und Darstellungen ist stark eingeschränkt. Hinzu kommt eine besonders große Unsicherheit bezüglich des *politischen Umfeldes*: In der Vereinbarung zur Bildung einer großen Koalition auf Bundesebene ist zwar eine Fülle von Vorschlägen und Absichtserklärungen mit allgemeiner oder direkter Relevanz für den Bau- und Immobiliensektor enthalten, die Formulierungen sind aber viel zu wenig konkret, als dass hieraus begründete Aussagen zum Einfluss der geplanten Neuregelungen auf die konjunkturelle Entwicklung in der Bauwirtschaft abgeleitet werden könnten. Ob sich überhaupt Dämpfer und/oder Impulse aus den geplanten Maßnahmen ergeben werden und wie stark diese – per saldo – sein werden, lässt sich erst verlässlich abschätzen, wenn präzierte Vorlagen zur Verfügung stehen.

Die *Annahmen* zu den Rahmenbedingungen sowie zu den Einflussfaktoren von Niveau und Struktur der *Bautätigkeit in Deutschland* basieren in diesem Beitrag auf der Indikatoren- und Determinantenkonstellation, die der letzten Gemeinschaftsdiagnose der Forschungsinstitute (Herbstgutachten 2005; vgl. ARGE 2005) zugrunde gelegen hat, sowie auf ergänzenden Informationen.

Bei sämtlichen hier dargestellten Vorausschätzungen handelt es sich also um »Status-quo-ante«-Prognosen, an denen sich sowohl bei der Intensität der zyklischen Ausschläge als auch beim zeitlichen Verlauf (z.B. Vorzieheffekte wegen des Wegfalls der Eigenheimzulage und der Anhebung des Mehrwertsteuersatzes) demnächst mehr oder weniger deutliche Veränderungen ergeben werden. Es wird versucht, Angaben zu Richtung und Stärke dieser absehbaren Anpassungen zu machen.

Indikatoren und Determinanten der Bautätigkeit: deutliche Hinweise auf eine allmählich einsetzende Erholung

Zielvariable in diesem Beitrag sind primär die *VGR-Bauinvestitionen* im gesamten Bundesgebiet mit Spartendifferenzierung und einer Bereinigung um den Saldo der Immobilienbestandstransaktionen zwischen den Sektoren Staat und Unternehmen. Außerdem wird auf die *Wohnungsfertigstellungen* nach Gebäudearten in *West- und Ostdeutschland* eingegangen.

Den Vorausschätzungen bzw. Projektionen der konjunkturellen Entwicklung im deutschen Bausektor bis 2007 liegt eine ganz bestimmte *Determinantenkonstellation* bezüglich des makroökonomischen *Umfeldes* und der branchenspezifischen Einflussfaktoren zugrunde, auf die hier nur in einer Auswahl für die vier großen Determinantengruppen hingewiesen wird:

- *Demographische Entwicklung*

Die *Einwohnerzahl* Deutschlands ist bis vor kurzem weiter gestiegen (und sie liegt damit signifikant über den Ausgangswerten der meisten Bevölkerungsprognosen); mit einer anhaltenden Zunahme ist allerdings nicht zu rechnen. Der Ost-West-Wanderungs- und der Pendlersaldo dürften noch größer werden. Die Zahl der *Privathaushalte* nimmt in beiden Teilgebieten (unterschiedlich stark) auch längerfristig noch weiter zu, wobei die großen regionalen Unterschiede einerseits zu einer Unterauslastung der vorhandenen Bauwerksbestände, andererseits zu Mehrbedarf und Zusatznachfrage führen können. Die *Altersstruktur* der Bevölkerung verschiebt sich weiter zu einer stärkeren Besetzung der oberen Jahrgangsklassen, und ältere Menschen haben eine andere Konsumstruktur und eine divergierende Nachfrage nach Bauleistungen.

Von der *demographischen Entwicklung* sind in nächster Zeit keine spürbaren Konjunkturimpulse für die Bautätigkeit zu erwarten, allerdings wurde auch nicht unterstellt, dass der sich ab etwa 2015/20 beschleunigende Rückgang von Bevölkerung und (wesentlich später) Haushalten schon jetzt nachhaltig und stark dämpfend auf die zyklisch schwankende Investitionsneigung und die Nachfrage nach Bauleistungen durchschlägt. Der langfristige Trend bleibt aber allenfalls schwach positiv bis stagnierend oder sogar leicht nach unten gerichtet.

Die im Wohnungssektor vermutlich gar nicht so riesigen *Leerstände* (vgl. Freise und Ulbrich 2004), die auch bei anderen Gebäudekategorien ein beträchtliches Ausmaß erreicht haben, werden langsam abgebaut, z.T. auch durch Abriss oder »Rückbau«. Von einer *generellen Sättigung* der Wohnungs- und Immobilien- bzw. Bauleistungsmärkte sollte in konjunkturellen Betrachtungen trotzdem nicht die Rede sein.

- *Bauaufkraft: Einnahmen und Vermögen*

Bei zunächst weiterhin nur moderatem *Wirtschaftswachstum* ist zunächst nicht von einer kräftigeren Steigerung der *real verfügbaren Einkommen* von »Normal«-Haushalten auszugehen. Die anhaltend hohe *Arbeitslosigkeit* dämpft die Nachfrage nach Bauleistungen, speziell im Wohnungsbau. In den *Erwartungen* von Privathaushalten und Unternehmen wird sich die Grundstimmung erst allmählich ins Positive drehen.

Die intensivierte Suche nach *alternativen Standorten* für Teile der Warenproduktion und (verstärkt) von Dienstleistungen (vgl. Hild 2004; Sinn 2005) wirkt trotz kräftig ausgeweiteter Exporte als »Bremsklotz« für den Wirtschaftsbau. Auch der inländische *bauliche Kapitalstock* wird aber durch Ersatz- und Ergänzungsneubauten sowie durch Modernisierungs- und Erhaltungsmaßnahmen permanent und dem-

nächst wieder kontinuierlicher an die veränderten Anforderungen angepasst. Die lange Zeit »schwächelnden« Steuereinnahmen und die *desolate Finanzlage* der Gebietskörperschaften, speziell der »bau-gewichtigen« Kommunen, führt zu einem weiteren Rückgang der staatlichen Baunachfrage und damit des öffentlichen Baus; erst mit weiterer zeitlicher Verzögerung ist mit einer Besserung zu rechnen.

Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit bzw. die *Bauaufkraft* bleiben also für alle Bausparten im Anstieg noch einige Zeit begrenzt, obwohl beachtlich hohe Geldbeträge nach lohnenden Anlagen suchen und die Übertragung von *Vermögen* noch weiter zunimmt. Vom prognostizierten Einschwenken der Gesamtwirtschaft auf einen etwas steileren *Wachstumspfad* dürfte der Bausektor erst zeitversetzt profitieren; eine Rolle als »Konjunktur-Lokomotive« werden Bautätigkeit bzw. Bauinvestitionen also nicht übernehmen.

- *Preisniveaus und Preisrelationen*

Der *Preisanstieg* bleibt bei Grundstücken und Immobilien noch einige Zeit gering und bei Bauleistungen bei niedrigen Raten. Die Wohnungs- und Büromieten werden sich (regional stark unterschiedlich) nur allmählich stabilisieren und mittelfristig bloß moderat ansteigen. Die bei Wohn- und Wirtschaftsgebäuden von den (potenziellen) Investoren deutlich heraufgesetzte *Renditeschwelle* wird nur mit Mühe und selektiv übersprungen. Die Zinsen werden zwar leicht anziehen, sie bleiben aber im Prognosezeitraum weit unter dem langjährigen Durchschnitt.

Erhöhte *Unsicherheit* sowie weiterhin auf vergleichsweise stabile Preise und Zinsen gerichtete *Erwartungen* verfestigen zunächst noch den seit einiger Zeit anhaltenden *Attentismus*. Ein kräftiges Anziehen der (privaten) Baunachfrage in Form einer »*Flucht in die Sachwerte*« wegen hoher oder kräftig anziehender Inflations- oder Wertsteigerungserwartungen – vergleichbar der »Immobilienblase« in einigen Ländern – ist im gesamten Prognosezeitraum nicht zu erwarten; umgekehrt bleibt aber auch das Deflationsrisiko gering.

- *Staatliche Ausgaben und Staatsinterventionen*

Der seit vielen Jahren (fast »gebetsmühlenartig«) angekündigte *Subventionsabbau*, insbesondere die Streichung der *Eigenheimzulage*, trifft die Bauwirtschaft in einer konjunkturell und strukturell extrem schwierigen Phase. Die mehrfachen Ankündigungen hatten zu kräftigen *Vorzieheffekten* bei Eigenheimen und Eigentumswohnungen geführt, ohne dass verlässliche Informationen darüber vorliegen, ob und wann die zusätzlichen Baugenehmigungen in Baubeginne bzw. steigende Wohnungsbauleistungen umgesetzt werden; mit einem erneuten, aber wesentlich schwächeren Auftreten dieses Effektes ist zum Jahresende 2005 zu rechnen. Von ei-

nem »Run« auf Gebrauchtimmobilien und von infolgedessen verstärkten *Bestandsaktivitäten* ist kaum etwas zu erkennen. Der *soziale Mietwohnungsneubau* wird vom ohnehin stark reduzierten Niveau noch weiter zurückgehen.

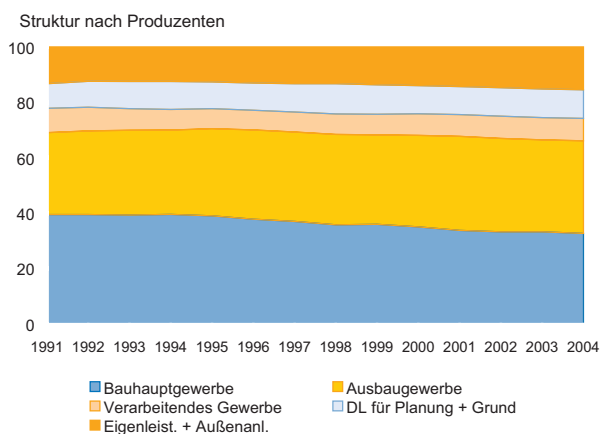
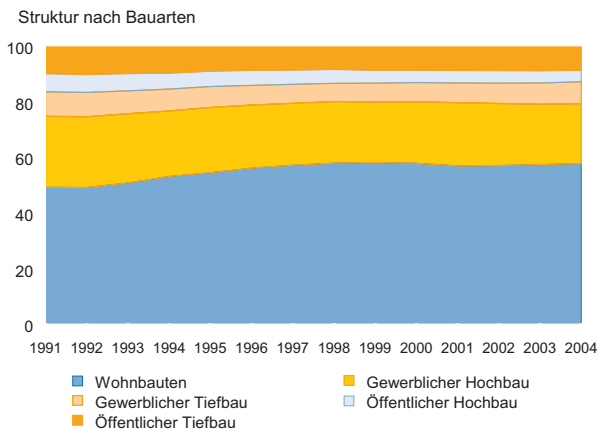
An der Intensität der *Staatseingriffe* in die Bauleistungs- und Immobilienmärkte ergeben sich vielleicht stärkere graduelle, aber wohl keine prinzipiellen Änderungen. Der allenthalben beklagte, seit mehreren Dekaden anhaltende *Reformstau* beginnt sich aber langsam und in (zu) schwacher Dosierung aufzulösen; zunächst steigen damit aber Unsicherheit und Kaufzurückhaltung. Enge *Budgetrestriktionen* dämpfen vor allem bei den *Kommunen* die Bauausgaben. Aus den Mautgebühren finanzierte *PPP-Projekte* könnten (frühestens) ab 2006 zu vermehrten Auftragsvergaben und dann auch zu höheren Bauleistungen führen, es müssen aber »kompensatorische Kürzungen« gegengerechnet werden.

Anhaltend kräftige Strukturverschiebungen beim Teilaggregat Bauinvestitionen

Die vielfältigen, auf die Baunachfrage in den einzelnen Sparten und Produzentengruppen ganz unterschiedlich wirkenden Einflussfaktoren haben schon in den letzten Jahren zu beachtlich starken Verschiebungen bei der *Zusammensetzung* der (nominalen) Bauinvestitionen geführt. Die Untergliederung nach Bausparten und Untergruppen weist die investiven *Wohnungsbauleistungen* als klaren Gewinner aus (vgl. Abb. 15 oben): Seit 1991 ist deren Anteil am Gesamt- aggregat von knapp unter 50% bis 1999 auf rund 58 1/2% angestiegen; nach leichten Anteilseinbußen stieg das Gewicht dieser mit Abstand größten Bausparte 2004 wieder auf über 58%. Angesichts der überragenden Bedeutung des Wohnungssektors, aber auch aus »inhaltlichen« Gründen (z.B. unterschiedliche konjunkturelle Verläufe; abweichende Anforderungen an Baustellenlogistik sowie Baumaterialien und -geräte) erscheint eine Aufspaltung dieses Teilaggregates in *Neubau und Altbauerneuerung* als hochgradig erwünscht.

Die Bedeutung der zusammengefassten *Nichtwohnbereiche* hat sich spiegelbildlich hierzu entwickelt. Wählt man die feinere Untergliederung nach *Teilsparten*, so zeigt sich, dass der *gewerbliche Hochbau* bis 1999 Bedeutungsverluste hinzunehmen hatte; nach einem leichten Wiederanstieg sanken die Anteilswerte bis 2004 wieder und noch etwas stärker ab (vgl. Abb. 15 unten). Auch der wesentlich kleinere *gewerbliche Tiefbau* hat sich bis 1999 schwächer entwickelt als das Gesamt- aggregat, er konnte bis 2004 aber Anteilsgewinne verbuchen, ohne allerdings den Ausgangswert von 1991 wieder ganz zu erreichen. Der *öffentliche Hochbau* hatte 2000 einen Tiefpunkt beim Anteilswert erreicht, nach einer Stabilisierungsphase, also Schrumpfung

Abb. 15
Bauinvestitionen in Deutschland 1991–2004



Quelle: ifo Branchendialog.

»im Gleichklang« mit den übrigen (Teil-)Sparten, ging es bis 2004 jedoch nochmals nach unten. Demgegenüber konnte der *öffentliche Tiefbau*, dessen Anteilswert zunächst stabil geblieben, bis 1998 aber ebenfalls abgefallen war, danach erneut aufholen und seine relative Bedeutung stabil halten.

Interessante Aufschlüsse erhält man auch durch die separate Ausweisung der Beiträge einzelner Wirtschaftszweige bzw. *Produzentengruppen* zu den Bauinvestitionen: Das *Bauhauptgewerbe* hat in der lange anhaltenden Branchenrezession, die vor allem bei den Neubauleistungen und damit im Rohbau zu kräftigen Einbrüchen geführt hat, seit 1996 und bis zum aktuellen Rand massiv an relativer Bedeutung verloren (seit 1991: Anteilsverlust um fast 7 Prozentpunkte). Die prozentualen Beiträge des *Ausbaugewerbes* sind bis 1998 weitgehend stabil geblieben; nach leichten Zunahmen konnten die höheren Anteilswerte anschließend stabilisiert werden. Schon 2001 und 2002 sowie erneut 2004 hat das Ausbaugewerbe einen höheren Beitrag zu den gesamten Bauinvestitionen geleistet als das Bauhauptgewerbe; dies dürfte auf die gestiegenen Qualitätsansprüche und

die größere Komplexität beim Innenausbau sowie auf die stabilere Entwicklung bei den investiven Bestandsmaßnahmen zurückzuführen sein.

Das *verarbeitende Gewerbe*, also insbesondere Stahl- und Holzbau, hatte bis 1996 leicht rückläufige, danach aber wieder ansteigende Anteilswerte zu verzeichnen; der relative Beitrag blieb aber bis zuletzt unter dem 1991 erreichten Wert. Unter leichten Schwankungen ergeben sich für die (hier zusammengefassten) *Dienstleistungen* für die Bauplanung und die Grundstücksübertragung leichte Anteilsgewinne. Besonders gravierende Veränderungen werden für die (nicht getrennt ausgewiesenen) *Eigenleistungen und Außenanlagen* nachgewiesen: Nach leichten Bedeutungsverlusten wurden seit 1994 und bis 2004 deutliche Anteilsgewinne erreicht (insgesamt rund 2 Prozentpunkte). In der hartnäckigen Schwächephase der Baukonjunktur haben vor allem die von Privathaushalten und Unternehmen *selbst erstellten Bauwerke* (Wohn- und Nichtwohngebäude sowie Tiefbauten; einschließlich Nachbarschaftshilfe und Schwarzarbeit), wohl in geringerem Umfang auch die Aufwendungen für Hausanschlüsse und Außenanlagen zeitweilig sogar absolute Zuwächse erzielt und insgesamt zur Stabilisierung der schrumpfenden Bauinvestitionen beigetragen.

Baukonjunktur nach Sparten: hartnäckige Rezession im Wohnungsbau, ...

Die teilweise wieder etwas günstiger einzuschätzende Konstellation bei den oben ausschnittsweise angesprochenen »Fundamentalfaktoren« der *Nachfrage nach Bauleistungen* wird gestützt durch die Entwicklung bei wichtigen Nachfrage- und Produktionsindikatoren (z.B. Baugenehmigungen im Wohn- und Nichtwohnbau, Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe, Ifo Konjunkturtest für das Bauhauptgewerbe): Recht deutlich sind erste Ansätze zu einer Stabilisierung auf niedrigem Niveau oder sogar zu einer moderaten Aufwärtsentwicklung zu erkennen. Die konjunkturelle Entwicklung wird im Prognosezeitraum in den Bausparten voraussichtlich stark unterschiedlich verlaufen, weshalb eine differenzierte Betrachtung angemessen erscheint.

• *Wohnungsbau*

Die Abwärtstendenz bei den *Wohnungsbauinvestitionen*, die sich im laufenden Jahr nochmals beschleunigen dürfte, wird wohl noch bis 2006 anhalten, allerdings könnten

sich gerade in dieser Sparte einige der geplanten Neuregelungen auf den zeitlichen Verlauf der Nachfrage auswirken, wenn erneut Vorzieheffekte auftreten und diese – wie z.B. wegen der höheren Mehrwertsteuer zu erwarten ist – auch *produktionswirksam* werden. Wenn die große *Unsicherheit* der Privathaushalte dazu geführt hat, dass die Konsumausgaben gedrosselt werden oder doch nur sehr verhalten ansteigen, dann kann es nicht sonderlich überraschen, dass der Bau oder *Kauf eines Eigenheimes* oder einer Eigentumswohnung (als für die meisten Haushalte die Entscheidung mit der mit Abstand weitest reichenden finanziellen Tragweite) zeitlich hinausgeschoben, wenn nicht ganz gestrichen wird. Da auch versucht wird, die *Mietausgaben* unter Kontrolle zu halten und bei Wohnungswechsel häufig besonders große Mietsprünge auftreten, spüren und antizipieren auch potentielle Investoren im *Mietwohnungsmarkt* eine ausgeprägte Nachfrageschwäche in diesem Marktsegment.

Tab. 3
Wohnungsfertigstellungen in Deutschland nach Teilgebieten
und Gebäudearten 2004 bis 2007
1 000 Wohnungen

	2004	2005 ^{a)}	2006 ^{a)}	2007 ^{a)}
Westdeutschland^{c)}				
in neuerrichteten Wohngeb.	212,1	195,0	182,0	188,0
davon in:				
Ein- und Zweifamiliengeb.	147,1	128,0	118,0	120,0
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	64,9	67,0	64,0	68,0
Sonstige Fertigstellungen ^{d)}	25,1	25,0	25,9	27,2
Wohnungen insgesamt	237,1	220,0	207,9	215,2
Ostdeutschland^{c)}				
in neuerrichteten Wohngeb.	35,7	30,0	31,0	33,0
davon in:				
Ein- und Zweifamiliengeb.	30,1	25,0	25,0	26,0
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	5,6	5,0	6,0	7,0
Sonstige Fertigstellungen ^{d)}	5,2	5,0	6,3	6,6
Wohnungen insgesamt	40,9	35,0	37,3	39,6
Deutschland insgesamt				
in neuerrichteten Wohngeb.	247,8	225,0	213,0	221,0
davon in:				
Ein- und Zweifamiliengeb.	177,2	153,0	143,0	146,0
Mehrfamiliengebäuden ^{b)}	70,6	72,0	70,0	75,0
Sonstige Fertigstellungen ^{d)}	30,2	30,0	32,2	33,8
Wohnungen insgesamt	278,0	255,0	245,2	254,8

a) Prognose des Ifo Instituts. – b) Einschließlich Wohnungen in Wohnheimen. – c) Westdeutschland = alte Bundesländer ohne (West-)Berlin; Ostdeutschland = neue Bundesländer mit (Gesamt-)Berlin. – d) In bestehenden Gebäuden (saldiert) sowie in (neu errichteten) Nichtwohngebäuden nach der bislang üblichen Abgrenzung »Früheres Bundesgebiet inkl. West-Berlin« bzw. »Neue Länder inkl. Ost-Berlin«.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Vorausschätzungen des Ifo Instituts.

Bei den *Wohnungsfertigstellungen* wird das Jahresergebnis im *Eigenheimbau* 2005 den infolge von Vorzieheffekten erhöhten Vorjahreswert wohl nicht halten können; dies gilt sowohl für West- als auch für Ostdeutschland (vgl. Tab. 3). Diese Gebäudekategorie behält aber trotz der Sondereffekte, die zu verstärkten Schwankungen beigetragen haben, im langjährigen Durchschnitt ihre relative Stabilisierungsrolle. Die Fertigstellungszahlen werden 2006 noch weiter absinken und 2007 das reduzierte Niveau nur wenig übertreffen können.

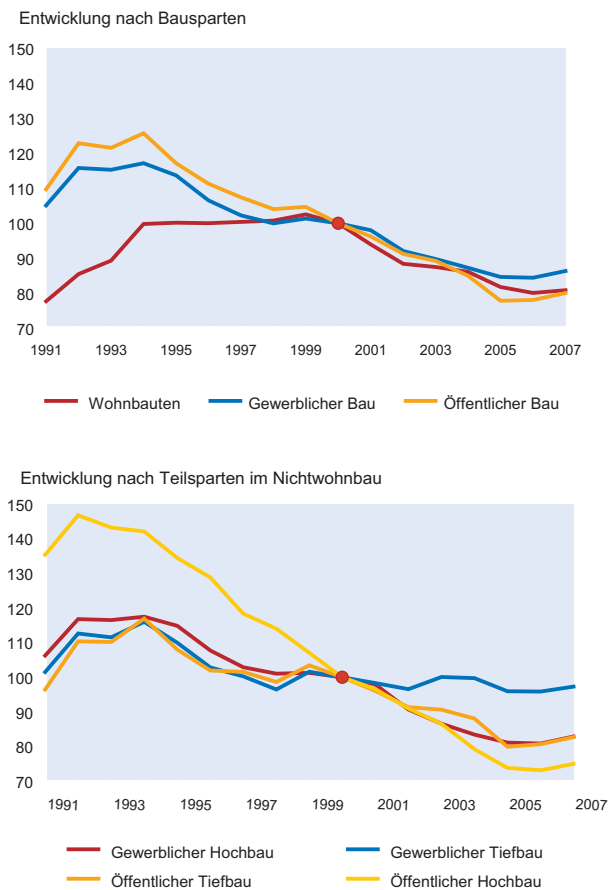
Das größere »Sorgenkind« war seit Mitte der 1990er Jahre der *Geschosswohnungsbau*, weil die zyklische Gegenreaktion verzögert erfolgte oder schwächer als früher bzw. als üblich ausgefallen ist. 2006 sind bloß minimal höhere und danach ziemlich konstante oder nur wenig steigende Fertigstellungszahlen zu erwarten. Von der noch bis 2000 übertroffenen, auf mehr oder weniger differenzierte Bedarfsschätzungen gestützten politischen Zielmarke 400 000 zusätzlichen Wohnungen pro Jahr (Bruttozugang aus Neubau und Bestandsmaßnahmen) bleiben die gesamten *Wohnungsfertigstellungen* bis 2007 (und auch danach) ein Riesenstück entfernt.

Selbst mit den in beiden Landesteilen reduzierten Zuwächsen bzw. zeitweiligen Rückgängen bleibt die werterhöhende *Altbauerneuerung*, also die von Unternehmen erbrachten, nicht nur erhaltenden oder »verschönernden« Bestandsmaßnahmen, eine ganz wesentliche Stütze der (investiven) Wohnungsbautätigkeit im Prognosezeitraum (und darüber hinaus). Vom *Neubau* kamen zwar zeitweilig spürbare »Zwischenimpulse«, eine klare und für längere Zeit stabile Trendumkehr lässt aber noch auf sich warten.

Die gesamten *Wohnungsbauinvestitionen* (Neubau und Bestandsmaßnahmen) werden im laufenden Jahr voraussichtlich massiv einbrechen und auch 2006 noch substantiell zurückgehen; erst für 2007 ist nach der unterstellten Determinantenkonstellation im Jahresergebnis mit einem moderaten Anstieg zu rechnen. Wenn es im kommenden Jahr aufgrund von *Vorzieheffekten* zu einer Stützung der erbrachten Wohnungsbauleistungen kommen sollte, muss 2007 mit einer entsprechenden Gegenreaktion gerechnet werden (Größenordnung jeweils ein Prozentpunkt oder nur wenig mehr).

Mit der Basis 2000 = 100 sinkt der *Indexwert* für die realen Wohnungsbauinvestitionen nach einem steilen Anstieg bis 1995 und anschließend einer längeren Phase mit ziemlich konstanten Werten bis 2006 auf knapp über 80 Indexpunkte (vgl. Abb. 16 oben); der kumulierte Rückgang gegenüber 2000 erreicht also fast 20%. Danach könnte es zwar ganz leicht aufwärts gehen, ein neuerlicher *Wohnungsbauboom* als Motor des Aufschwungs im Bausektor und in der Gesamtwirtschaft zeichnet sich aber auch mittelfristig nicht ab.

Abb. 16
Bauinvestitionen in Deutschland 1991–2007



Quelle: ifo Branchendialog.

... Stabilisierung und deutliche Erholungsansätze im Nichtwohnbau

Bei den Teilaggregaten des *Nichtwohnbaus*, also im gewerblichen und im öffentlichen Bau, hatte der Schrumpfungsprozess bereits früher, nämlich schon Mitte der 1990er Jahre, eingesetzt. Mit der Basis 2000 = 100 wurde der Höchstwert der realen Bauinvestitionen in diesem zusammengefassten Baubereich 1994 mit fast 120 Indexpunkten erreicht; bis 2004 sind die investiven *Bauausgaben von Unternehmen und Staat* (Hoch- und Tiefbau) real um fast 28% zurückgegangen (Statistisches Bundesamt 2005b). Mit den hier getroffenen Annahmen wird es zwar 2005 zu einem beschleunigten Rückgang des realen Nichtwohnbaus kommen, 2006 könnte aber annähernd Stagnation erreicht werden, und (ab) 2007 ist mit einer moderaten Aufwärtsentwicklung zu rechnen. Auch in diesem großen Baubereich könnten *Vorzieheffekte* dazu führen, dass die Jahresrate 2006 leicht positiv wird, dafür aber die Erholung im Folgejahr etwas schwächer ausfällt (»Verschiebung« in der Größenordnung von ± 1 PP).

• *Gewerblicher Bau*

Nach dem beschleunigten Rückgang 2002 sowie abgeschwächt weiter 2003 und 2004 sinkt die investive *Bautätigkeit des Unternehmenssektors* (Nichtwohngebäude und »tiefbauliche« Infrastruktureinrichtungen für private und »staatliche« finanzielle und nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften sowie für Privathaushalte und Organisationen ohne Erwerbzzweck) 2005 im Jahresvergleich in beiden Teilsparten noch stärker ab (vgl. Abb. 16 unten). Obwohl die Beiträge der sonstigen BIP-Verwendungsaggregate bzw. die Produktion in den übrigen Wirtschaftszweigen wieder etwas rascher und speziell die Ausrüstungsinvestitionen ziemlich kräftig ausgeweitet werden (vgl. ARGE 2005), reicht die Stabilisierung und Erholung in den beiden Teilsparten des *Wirtschaftsbaus* 2006 voraussichtlich nur zu einer »roten Null« (vgl. Tab. 4). Erst 2007 dürfte die Aufwärtsentwicklung am (wie viele Unternehmen meinen: gar nicht so unattraktiven) »Standort D« zu einer signifikant positiven Jahreswachstumsrate führen.

Die Anteilswerte der einzelnen *Gebäudekategorien* an den gesamten Fertigstellungen von (neuen privaten und öffentlichen) *Nichtwohngebäuden* weisen im Zeitablauf zwar keine besonders großen Schwankungen auf, die Abweichungen sind aber doch so stark, dass nur grobe Schätzungen der zukünftigen Fertigstellungswerte abgegeben werden können. Auch auf der Aggregatebene ist der Zusammenhang zwischen den Genehmigungen und den *Fertigstellungen im Nichtwohnbau* weit weniger eng und stabil als im Wohnungsbau (vgl. z.B. Euroconstruct 2005; für den gewerblichen – wie auch für den staatlichen – Tief-

bau stehen keine vergleichbaren Genehmigungs-Indikatoren zur Verfügung, auf die eine gut fundierte Zerlegung nach Bauwerkskategorien gestützt werden könnte).

• *Öffentlicher Bau*

Im laufenden Jahr werden die *staatlichen Bauinvestitionen* preisbereinigt voraussichtlich stark beschleunigt absinken, weil die Finanzschwäche des Staates, vor allem der Kommunen, zu weiteren Kürzungen der Bauausgaben zwingt. Es deutet sich allerdings eine Tendenzumkehr an, die 2006 insgesamt zu einer »schwarzen Null« und im Tiefbau sogar zu einem merklichen Anstieg führen könnte. Für 2007 kann sowohl im Hoch- als auch im Tiefbau des Staates (Gebietskörperschaften und Sozialversicherung) mit einer relativ kräftigen Zunahme gerechnet werden.

Das Niveau der Baunachfrage und der investiven Bauleistungen bleibt im *öffentlichen Bau* allerdings weiterhin sehr niedrig und hinter den gesellschaftlichen und ökonomischen Anforderungen an einen »angepassten« Ausbau und die (Substanz-)Erhaltung der *Infrastruktureinrichtungen* deutlich zurück.

Bauwirtschaft in Deutschland: nach lange anhaltender Talfahrt erste Signale für eine leichte Erholung, ...

Teilweise wegen des ungünstigen Bauwetters im ersten Quartal von 2005, teilweise aber aus »fundamentalen« Gründen (abgeschwächtes Wirtschaftswachstum, anhaltend hohe Arbeitslosigkeit und geringe Einkommenszuwächse; Standortverlagerungen und Effizienzsteigerungen; verschärfte Budgetprobleme) ist bei den aggregierten *Bauinvestitionen* in diesem Jahr von einem erneut verschärften Rückgang auszugehen. Trotz der in verschiedenen Indikatoren (aber längst noch nicht durchgängig und nicht ohne Rückschlagsrisiken) erkennbaren Erholungsansätze wird es 2006 voraussichtlich noch nicht zu einer Niveaustabilisierung reichen. Der Bausektor wirkt also weiterhin als *Bremse* des ohnehin nicht sonderlich dynamischen Konjunkturaufschwungs in Deutschland. Die dämpfenden Wirkungen bleiben auch 2006 noch dominant, die optimistischeren Signale und Einschätzungen machen aber Boden gut und könnten 2007 zu einem Anstieg der *investiven Bautätigkeit* führen.

Die von massiven Strukturproblemen überlagerte *konjunkturelle Schwächephase* im deutschen Bausektor wird also voraussicht-

Tab. 4
Bauinvestitionen^{a)} in Deutschland nach Bauarten 2004 bis 2007
reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %

	2004	2005 ^{b)}	2006 ^{b)}	2007 ^{b)}
Wohnbauten	- 1,6	- 5,0	- 2,1	1,0
Nichtwohnbauten	- 3,4	- 4,6	- 0,1	2,3
gewerblicher Bau	- 2,8	- 3,0	- 0,2	2,2
– gew. Hochbau	- 3,7	- 2,8	- 0,3	2,5
– gew. Tiefbau	- 0,3	- 3,8	- 0,1	1,5
öffentlicher Bau	- 4,8	- 8,4	0,3	2,5
– öff. Hochbau	- 8,4	- 6,8	- 0,9	2,5
– öff. Tiefbau	- 2,9	- 9,2	1,0	2,5
insgesamt	- 2,3	- 4,9	- 1,2	1,6
davon: Hochbau	- 2,5	- 4,5	- 1,6	1,5
Tiefbau	- 1,7	- 6,6	0,4	2,0

^{a)} Neue Bauten, also ohne saldierte intersektorale Käufe/Verkäufe von bebautem Land. – ^{b)} Prognose des ifo Instituts.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

lich auch noch 2005 und 2006 anhalten (gesamte *Bauinvestitionen*: rund – 5% und über – 1%), dann aber allmählich auslaufen und in einem moderaten Anstieg übergehen (2007: etwa + 1 1/2%; Tab. 4). Der Schrumpfungsprozess im *Nichtwohnbau* (Wirtschaftsbau und öffentlicher Bau) wird voraussichtlich im Verlauf von 2005 abgefangen und umgekehrt, beim *Wohnungsbau* dürfte die Erholung erst 2007 deutlicher spürbar werden.

Mit einer kurzen Unterbrechung (1999) hat die *Rezession* der deutschen Bauwirtschaft dann zwölf Jahre angehalten, langsam und noch ganz vorsichtig macht sich aber wieder etwas mehr *Optimismus* breit (vgl. Bartholmai und Gornig 2005). In beiden großen Bauleistungsgruppen könnten allerdings *Vorzieheffekte* zur Umgehung der Folgen der geänderten staatlichen Rahmenbedingungen zur »Verschiebung« von Bauleistungen zwischen 2006 und 2007 führen (Größenordnung; etwa ± 1 Prozentpunkt).

... aber noch kein Ende des Kapazitätsabbaus

Der Abbau der *Baukapazitäten* nach dem bis Mitte der 1990er Jahre anhaltenden Bau-Boom ist noch nicht abgeschlossen, und die *Anpassung* dieser auch in Zukunft wichtigen Branche wird noch einige Jahre in mit erhöhter Dynamik ablaufen. Die vielfach herbeigesehnte Rückkehr zu den *früheren Niveaus* in den *alten Strukturen* wird es für die deutsche Bauwirtschaft also auch mittelfristig nicht geben. Bei stark verzögert und nur ganz langsam anziehender Baukonjunktur sowie permanent hoher Strukturdynamik bleibt der *Anpassungsdruck* auf Unternehmen und Beschäftigte des gesamten *Baugewerbes* und der von diesem Sektor »abhängigen« Wirtschaftszweige unverändert groß. Ein Ende des *Kapazitätsabbaus* ist auch auf mittlere Sicht nicht zu erwarten, eine gewisse Verlangsamung scheint sich aber abzuzeichnen.

Im Inland werden in den nächsten Jahren in allen Segmenten der »Baukette« die *Kapazitäten* jedoch weiter reduziert werden müssen. Ausländische und inländische Wettbewerber (bestehende und neu gegründete Unternehmen; Ich-AGs; legale und illegale Arbeitskräfte) werden auch in Zukunft in beträchtlich großer Zahl auf den Markt drängen. Die (»reguläre«) *Zahl der Erwerbstätigen* im deutschen Baugewerbe (nach den früheren Bezeichnungen: Bauhaupt- und Ausbaugewerbe), die 1995 noch bei fast 3,25 Millionen und 2000 bei rund 2,75 Millionen gelegen hatte, dürfte bis zur Mitte dieser Dekade auf etwa 2 Millionen absinken.

Literatur

- Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute; ARGE (2005), »Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2005«, *ifo Schnelldienst* 58(20), 3–48.
- Bartholmai, B. und M. Gornig (2005), »Bauwirtschaft: Endlich Stabilisierung in Sicht«, *DIW-Wochenbericht* 72(42), 593–603.
- Euroconstruct (Hrsg.: ItEC, 2005), *Prospects for the European Construction Market (to 2008), Summary Report of the 60th Euroconstruct Conference in Barcelona* (November 2005).
- Freise, D.C. und R. Ulbrich (2004), »Leerstände im Osten sind deutlich niedriger als bisher angenommen«, *whw – Forum Wohneigentum* Mai/Juli und Oktober/November.
- Hild, R. (2004), »Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe«, *ifo Schnelldienst* 57(7), 19–27.
- Rußig, V. (2005), »Deutschland bremst Aufschwung in Europas Bauwirtschaft«, *ifo Schnelldienst* 58(14), 39–45.
- Rußig, V. (2004), »Branchenforum 3: Konjunkturelle Entwicklung im Bausektor«, *ifo Schnelldienst* 57(22), 28–33.
- Sinn, H.-W. (2005), »Basar-Ökonomie Deutschland – Exportweltmeister oder Schlusslicht?«, *ifo Schnelldienst* 58(6), 3–42.
- Statistisches Bundesamt (2005a), *Fachserie 5, Reihe 1 – Bautätigkeit und Wohnungen, Bautätigkeit 2004*, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2005b), *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen – Beiheft Investitionen, 2. Vierteljahr 2005*, Wiesbaden.

Branchenforum 4: Konjunkturelle Entwicklungen im Dienstleistungsbereich

Gernot Nerb

Unter der Moderation von Dr. Robert Obermeier von der IHK München und Oberbayern konzentrierten sich diesmal die Präsentationen gleichermaßen auf konjunkturelle, wie auch auf strukturelle Tendenzen im Dienstleistungssektor.

Konjunkturelle Erholungstendenz zeichnet sich ab

Das ifo Geschäftsklima im Dienstleistungsbereich hat sich nach der Abschwächung in der ersten Jahreshälfte 2005 seit Mitte des Jahres zunehmend gebessert. Die Erholungstendenz hat sich zwar zuletzt (November) etwas abgeschwächt, wird sich aber nach den Schätzungen des ifo Instituts im nächsten Jahr wieder etwas verstärken.

Verglichen mit der übrigen Wirtschaft stellt sich das Geschäftsklima im Dienstleistungssektor weiterhin günstiger dar, obgleich insbesondere beim Vergleich mit dem Geschäftsklima im verarbeitenden Gewerbe der Vorsprung nahezu geschmolzen ist (vgl. Abb. 17).

Die konjunkturelle Erholung im Dienstleistungssektor ist relativ breit angelegt: So hat sich z.B. das Geschäftsklima im *Transportgewerbe* zuletzt deutlich gebessert (vgl. Abb. 18). Im Verkehrssektor ist weiterhin mit einem etwas stärkeren Wachstum als in der Gesamtwirtschaft zu rechnen. Der Trend zum Outsourcing von Transporten und Logistikfunktionen in Industrie und Handel begünstigt die Branche. Im Jahre 2005 ist in diesem Teilsektor mit einem Wachstum von 1,2% (real) zu rechnen, das sich auf 1,5% in 2006 und 2,0% in 2007 steigern dürfte.

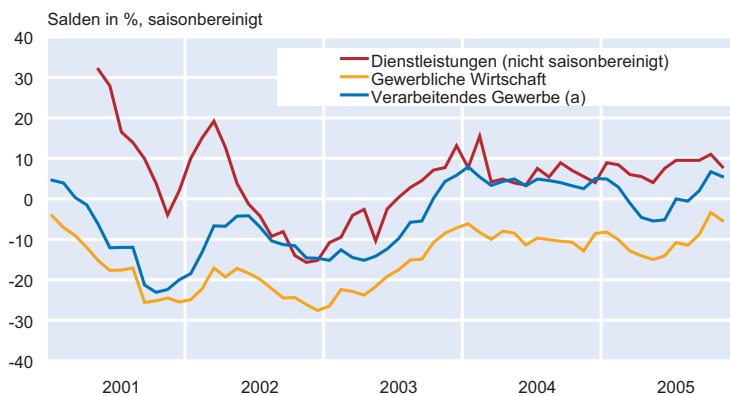
In der *Datenverarbeitung* scheint sich die im Jahre 2004 unterbrochene konjunkturelle Aufwärtsentwicklung wieder fortzusetzen. Erfreulich ist, dass auch die Beschäftigterwartungen wieder im positiven Bereich sind, nachdem nahezu drei Jahre lang die Personalpläne nach unten gezeigt hatten (vgl. Abb. 19). Auch in den Dienstleistungssparten *Unternehmens-, Steuer- und Rechtsberatung* ist der Geschäftsklimaindikator nach dem konjunkturellen »Durchhän-

ger« Ende letzten und Anfang dieses Jahres tendenziell wieder leicht nach oben gerichtet. In der baulastigen Dienstleistungssparte »*Architekten und Ingenieure*« ist zuletzt zumindest eine Stabilisierung des Geschäftsklimas auf niedrigerem Niveau zu erkennen (vgl. Abb. 20).

Im *Finanzgewerbe*³ hatte sich das Geschäftsklima nach dem dramatischen Rückgang in den Jahren 2001 und 2002 ab dem Frühjahr 2003 sprunghaft gebessert. Seit Ende 2003 verharrt der Klimaindikator jedoch mit kleineren Schwankungen bis zuletzt auf etwa demselben Niveau (vgl. Abb. 21). Innerhalb des Finanzsektors zeigen sich erhebliche Unterschiede: Während im Bankensektor, der stark durch das Kreditgeschäft geprägt ist, die konjunkturelle Erholung bis-

³ Beispielhaft für das Finanzgewerbe wurde die gemeinsam von der Deutschen Bundesbank HV München, und dem ifo Institut durchgeführte quartalsmäßige Konjunkturumfrage im bayerischen Finanzgewerbe herangezogen.

Abb. 17
Geschäftsklima im Vergleich

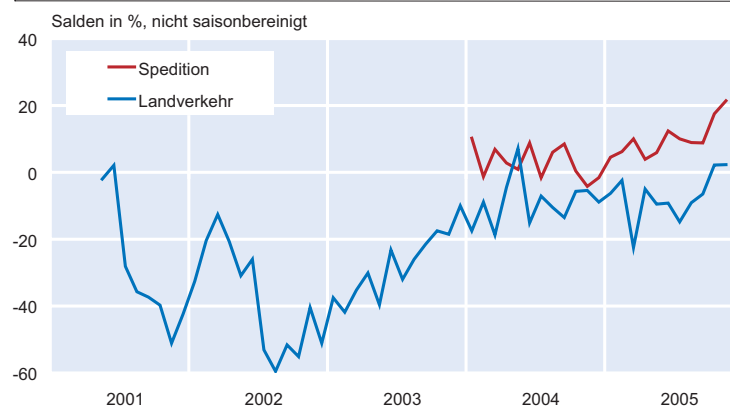


(a) Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.

Quelle: ifo Konjunkturtest **Deutschland**.

Letzter Wert: Nov. 2005

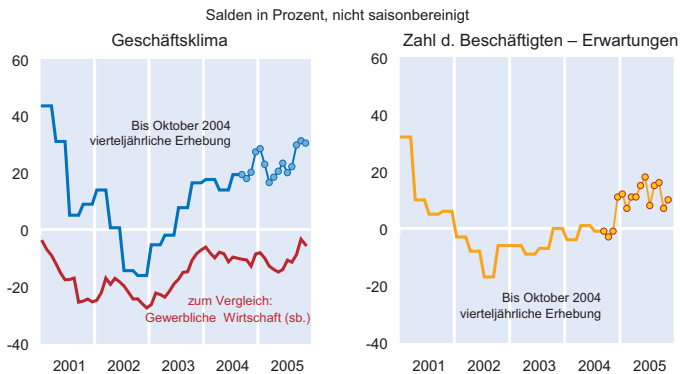
Abb. 18
Geschäftsklima Transport



Quelle: ifo Konjunkturtest **Deutschland**.

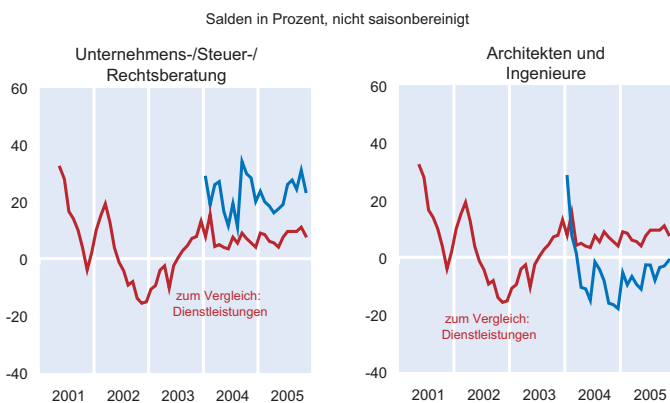
Letzter Wert: Nov. 2005

Abb. 19
Datenverarbeitung^{a)}



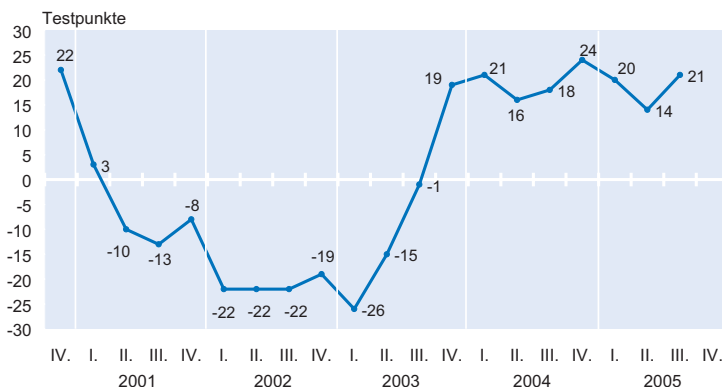
^{a)} Software-Entwicklung, Consulting, System-/Network Operation, Processing, Environmental Services, Wartung u.a.
Quelle: ifo Konjunkturtest **Deutschland**. Letzter Wert: Nov. 2005

Abb. 20
Geschäftsklima



Quelle: ifo Konjunkturtest **Deutschland**. Letzter Wert: Nov. 2005

Abb. 21
Geschäftsklima^{a)} im bayerischen Finanzgewerbe^{b)}



^{a)} Geometrisches Mittel aus Geschäftslage und Geschäftserwartungen.
^{b)} Kreditinstitute, Bausparkassen, Kapitalanlagegesellschaften, Unternehmensbeteiligungsgesellschaften und Finanzdienstleistungsinstitute (nach KWG); nicht Versicherungen.

Quelle: Deutsche Bundesbank, HV München und ifo Institut.

her nur moderat verläuft, ist sie in den börsennahen Sparten »Kapitalanlagegesellschaften« und »Finanzdienstleistungsinstitute« (Anlage- und Abschlussvermittler, Finanzportfolioverwalter, Wertpapierhändler sowie Eigenhändler) deutlich stärker ausgeprägt. Auch bei den Unternehmensbeteiligungsgesellschaften hat sich im bisherigen Verlauf des Jahres 2005 das Geschäftsklima günstiger entwickelt als im Durchschnitt des gesamten Finanzgewerbes.

In den mehr konsumorientierten Dienstleistungssparten war die konjunkturelle Entwicklung in den vergangenen beiden Jahren sehr verhalten, auch wenn sich zuletzt erste Zeichen einer Besserung erkennen lassen. Dies sei am Beispiel des *Gastgewerbes* demonstriert (vgl. Abb. 22). Das Gastgewerbe bekam die Konsumschwäche der vergangenen Jahre ganz besonders zu spüren: Die Konsumenten erkannten für sich Sparpotentiale insbesondere bei *Gastronomieleistungen* und realisierten diese durch Einschränkungen im Ausgehverhalten. Die Folge war im Zeitraum 2001 bis 2005 ein Umsatzrückgang in Höhe von rund einem Zehntel in dieser Sparte des Gastgewerbes. Allein im Jahre 2005 dürfte (preisbereinigt) der Umsatzrückgang im Gastronomiegewerbe bei 2,0% liegen. Von dem Sonderereignis FIFA-Fußballweltmeisterschaft im nächsten Jahr verspricht sich die Gastronomiesparte nach der Durststrecke der letzten vier Jahre für 2006 einen Umsatzschub. Schätzungen sprechen von zusätzlichen 2 bis 5 Mrd. € sowohl durch ausländische Besucher als auch durch wieder zusätzliche Nachfrage von inländischen Verbrauchern. Für 2006 wird deshalb ein realer Umsatzanstieg um rund 3,0% erwartet; die laut dem Novemberkonjunkturtest spürbar gestiegenen Geschäftserwartungen deuten ebenfalls auf eine in den nächsten Monaten bevorstehende Umsatzbelebung hin. 2007 dürfte sich der Umsatz in der Gastronomiesparte preisbereinigt auf dem erhöhten 2006er-Niveau stabilisieren.

Die unterschiedlichen Entwicklungen in den unternehmens- und in den mehr konsumorientierten Dienstleistungen werden auch im Prognosezeitraum anhalten. Die preisbereinigte Bruttowertschöpfung in dem Bereich *Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleistungen* wird nach einem Zuwachs von 1,8% in 2004 unserer Schät-

zung nach in diesem Jahr um 2,0% und 2006 um 2,5% sowie 2007 um 3,0% zunehmen (vgl. Abb. 23).

In dem konsumorientierten Aggregat *Öffentliche und private Dienstleister* ging die reale Bruttowertschöpfung im Jahr 2003 – ähnlich wie der gesamte reale Konsum – um rund 0,5% zurück und dürfte sich auch in den kommenden beiden Jahren nur leicht erhöhen (0,2% in 2006 und 0,5% in 2007; vgl. Abb. 24).

In Tabelle 5 sind die Daten zur Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen zusammengestellt.

Strukturelle Aspekte des Dienstleistungssektors

Über die konjunkturelle Entwicklung hinaus wurden im Forum Dienstleistungen auch ausgewählte strukturelle Entwicklungen dieses Sektors behandelt. *Ulrich Clef*⁴ ging auf die *Medien- und Werbewirtschaft* am Beispiel Münchens ein. *Gernot Nerb* vom ifo Institut referierte über die voraussichtlichen Auswirkungen der EU-Dienstleistungsrichtlinie auf die deutsche Wirtschaft; hierzu ist in Kürze ein eigener Schnelldienstaufsatz vorgesehen. *Susanne Lindemann*⁵ von der IHK für München und Oberbayern skizzierte in ihrem Beitrag einige wichtige generelle strukturelle Trends im Dienstleistungssektor vor dem Hintergrund des europäischen Markts.

Trends in den Medien und der Werbewirtschaft, dargestellt am Beispiel Münchens (Kurzfassung des Vortrags von Ulrich Clefs)

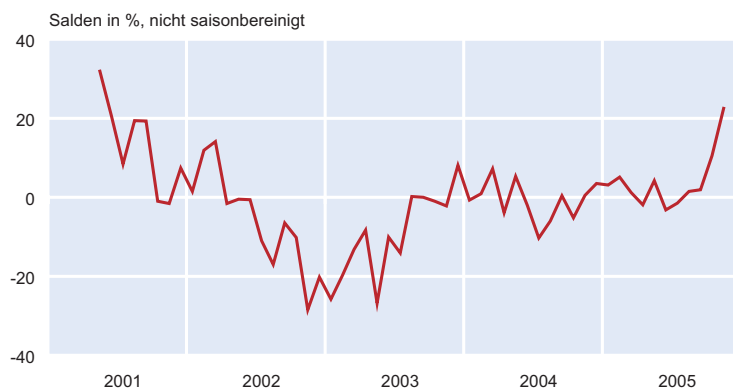
Die zu betrachtenden Bereiche sind:

- *Medien*: Printmedien (Tageszeitungen, Zeitschriften, Bücher), Elektronische Medien (TV, Hörfunk, Film und Musik), Online-Medien, Dienstleistungen und sonstiges,

⁴ Dipl.-Kfm. Ulrich Clef ist geschäftsführender Gesellschafter der CLEF CREATIVE COMMUNICATIONS GmbH und Präsident des Marketing Club München.

⁵ Frau Susanne Lindemann leitet das Referat Dienstleistungswirtschaft und Immobilienmarkt in der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern (Lindemann@muenchen.ihk.de).

Abb. 22
Geschäftsklima Gastgewerbe

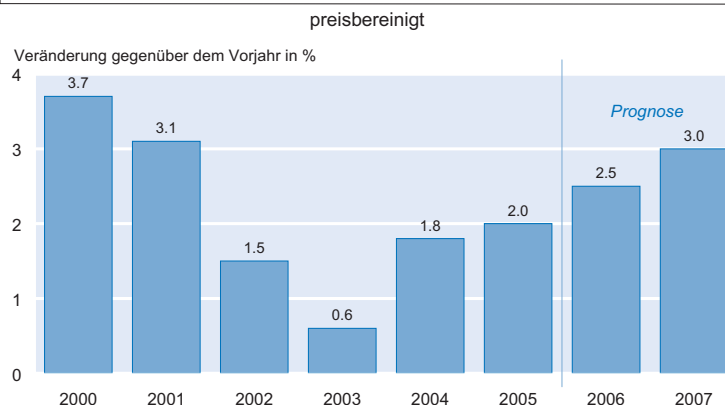


Quelle: ifo Konjunkturtest **Deutschland**.

Letzter Wert: Nov. 2005

Abb. 23

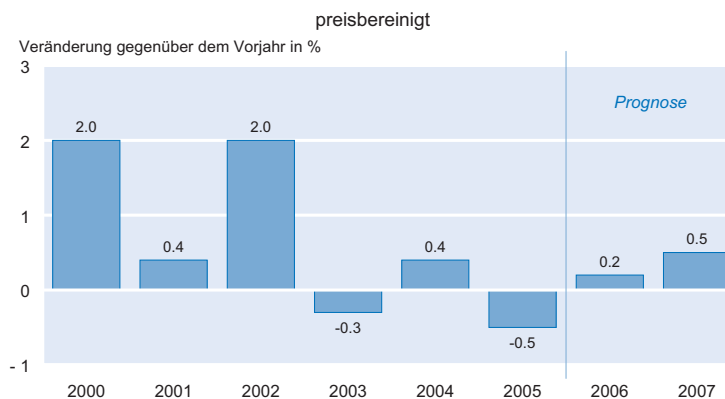
Bruttowertschöpfung: Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleister, Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt; Schätzungen des ifo Instituts.

Abb. 24

Bruttowertschöpfung: öffentliche und private Dienstleister, Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt; Schätzungen des ifo Instituts.

Tab. 5
Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, in jeweiligen Preisen, Mrd. EUR

Wirtschaftsbereich	2002	2003	2004
Land- und Forstwirtschaft; Fischerei	22,05	21,39	22,11
Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	472,70	476,70	500,17
Baugewerbe	88,25	84,46	82,67
Handel, Gastgewerbe und Verkehr	351,98	349,68	359,93
Finanzierung, Vermietung u. Untern. dienstl.	553,04	567,99	583,57
Öffentliche und private Dienstleister	447,01	448,82	454,73
Alle Wirtschaftsbereiche	1 935,03	1 949,04	2 003,18

Veränderung der preisbereinigten Bruttowertschöpfung gegenüber dem Vorjahr in %

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Land- und Forstwirtschaft; Fischerei	- 6,1	2,0	12,4	- 3,0	1,0	0,0
Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	- 1,6	1,0	4,4	3,0	2,5	2,0
Baugewerbe	- 4,1	- 4,5	- 1,6	- 5,7	- 0,5	2,2
Handel, Gastgewerbe und Verkehr	0,7	- 1,3	1,9	1,1	1,3	1,5
Finanzierung, Vermietung u. Untern. dienstl.	1,5	0,6	1,8	2,0	2,5	3,0
Öffentliche und private Dienstleister	2,0	- 0,3	0,4	- 0,5	0,2	0,5
Alle Wirtschaftsbereiche	0,3	- 0,1	2,1	1,1	1,6	1,8

Quelle: Statistisches Bundesamt, Schätzungen des ifo Instituts.

- *Werbung:* Werbeagenturen, PR-Agenturen, Werbevermarkter, sonstige Agenturen und Dienstleister.

Regionale Betrachtung: Der Großraum München ist in Deutschland einer der Top-Medienstandorte hinsichtlich Verlagen, Film, Fernsehen, Online und Vermarktung. Als Standort für Werbeagenturen konnte München gegenüber Hamburg, Düsseldorf und Frankfurt aufholen.

Der Markt in Deutschland

Der Markt ist konsolidiert. Büroflächen wurden reduziert, Arbeitsplätze abgebaut, neue geschaffen. Es gab (und gibt weiterhin) zahlreiche Firmenzusammenschlüsse und Firmenübernahmen. Viele Kleinunternehmen kamen auf den Markt. Völlig neue Geschäftsfelder wurden geschaffen. Folgende Fragestellungen lassen sich ableiten:

- Ist ein Standortwettbewerb innerhalb Deutschlands noch zeitgemäß?
- Welche der bestehenden Medien haben Zukunft?
- Welche Geschäftsmodelle sind tragfähig?
- Welche Geschäftsfelder bieten Perspektiven für die Zukunft?
- Wie entwickelt sich der Markt der Werbe- und Mediaagenturen?
- Internationalisierung vs. Konzentration auf den Heimatmarkt?
- Konzentration auf Kerngeschäft vs. Crossmediale Aufstellung?
- Was können wir von Unternehmen/Wettbewerbern aus dem Ausland erwarten?

Ausblick

Es gibt drei strategische Ansätze:

1. Eine Internationalisierung, die dazu führt, dass identische Business-Modelle und derselbe Content international eingesetzt werden, was zu Synergieeffekten führt (Konzentration auf ein Business-Modell).
2. Ein breites allumfassendes Medienangebot (neue wie »alte« Angebote) mit Konzentration auf eine Region bzw. einen Kulturkreis (Konzentration auf eine Region).
3. Innovationsführerschaft oder Nischenpolitik.

Hierzu einzelne Aspekte:

- Weitere Konzentration auf Unternehmensseite.
- Weitere Internationalisierung, denn angesichts sich abschwächender kultureller Unterschiede zwischen den Ländern bzw. Kontinenten sowie geringerer Restriktionen für ausländische Investoren werden die Eintrittsbarrieren in fremde Märkte niedriger. Ausländische Unternehmen auf dem Vormarsch – NBC Universal, Viacom, Disney.
- Viele Unternehmen und Produktangebote in den Bereichen TV-, Telekommunikation und Internet werden verschmelzen.
- Zunehmende Zahl von Kleinunternehmen in der Medien- und Werbewirtschaft.
- Hohe Anforderungen an die Flexibilität und das Know-how der Mitarbeiter.

- Es muss sich erst zeigen, ob ein »integrierter Medienkonzern«, der sich auf »alte« werbefinanzierte Medien in Deutschland stützt, organisierbar und refinanzierbar ist.
- Die Märkte sind da, es fehlen aber vor allem Visionen und der Mut, diese umzusetzen.⁶

»Die Situation der deutschen Dienstleistungswirtschaft vor dem Hintergrund des europäischen Marktes« (Kurzfassung des Vortrags von Susanne Lindemann)

Die aktuelle Situation der deutschen Dienstleistungswirtschaft stellt sich anschaulich an den sich manifestierenden Strukturen dar. So geben die Anzahl der Unternehmen und der Umsatz spezieller Branchengruppen des Dienstleistungssektors im Langzeitvergleich einen ersten Hinweis darauf, wohin in struktureller Hinsicht die Reise geht, da sich hieran das Stadium einer Branche im Marktzyklus ansatzweise ablesen lässt.

Wichtigste Branchengruppe sind gemessen an der Anzahl der Unternehmen die unternehmensnahen Dienstleister mit im Jahr 2003 über 720 000 Unternehmen. Dies entspricht einem Anteil von rund einem Viertel aller Unternehmen in Deutschland. Die innerhalb der Gruppe wichtigsten Branchen sind insbesondere die *Unternehmensberatungs- und Servicedienstleistungen* mit 10,6% an allen Unternehmen, gefolgt von der Immobilienwirtschaft mit 8,7% und der *Informationswirtschaft* mit 5,0%. Bei der Betrachtung des Umsatzes verkehrt sich das Bild etwas. Umsatzstärkste Branche ist die Informationswirtschaft mit 218 Mrd. €. Die vergleichsweise hohen Wachstumszahlen bei Umsatz und Unternehmensanzahl im Zehnjahresvergleich deuten darauf hin, dass in den Bereichen Informationswirtschaft und Unternehmensservices die Marktentwicklung noch längst nicht abgeschlossen ist. Hier werden gerade aufgrund der hohen Umsätze noch weitere Anbieter in den Markt drängen. In der Branchengruppe Finanzdienstleistungen und Immobilienwirtschaft steht hingegen aufgrund der geringen bis negativen Wachstumsraten beider Indikatoren in nächster Zeit kein weiteres Wachstum der Anbieterzahl an.

Strukturell wichtigste Branchen in der Gruppe Informationswirtschaft sind die Branchen *Datenverarbeitung und Datenbanken, Werbewirtschaft und Korrespondenz- und Nachrichtenbüros*. Das stärkste Wachstum zeigen die Nachrichtenübermittlung sowie die Datenverarbeitung (einschl. Datenbanken).

In der Datenverarbeitung und der Nachrichtenübermittlung wird im europäischen Markt in den nächsten ein bis zwei Jahren insbesondere das Geschäft mit TK-Diensten und IT-Diensten weiter wachsen, während bei Endgeräten und

Bürotechnik keine stärkeren Wachstumsimpulse erwartet werden. Das enorme Wachstum der Nachrichtenübermittlung wird insbesondere durch den Telekommunikationsmarkt getrieben. Hier findet derzeit ein Verdrängungswettbewerb der Mobilfunkdienste zu Lasten der Festnetz-Telefonie statt.

Architektur- und Ingenieurbüros sowie die drei Beratungsbereiche Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und die klassische Unternehmensberatung sind die strukturell bedeutendsten Branchen in der Gruppe Unternehmensberatung und Servicedienstleistungen während die Branchen *technische, physikalische und chemische Untersuchung sowie Zeitarbeit und Personaldienstleistung* die größte Marktdynamik aufweisen. Die Entwicklung der *Zeitarbeit und Personaldienstleistungen* zeigt, dass die Flexibilisierung der Arbeit in Deutschland immer wichtiger wird.

Auch die Dienstleistungen zur *Produktprüfung und -untersuchung sowie Qualitätssicherung* gewinnen strukturell weiter an Bedeutung. Größte Beratungsfelder in Europa sind auch hier wieder die IT-Beratung und -services, gefolgt von der klassischen Organisationsberatung. Deutschland hat als zweitwichtigster europäischer Anbieter von Beratungsleistungen (27,6%)⁷, die allerdings derzeit noch wenig internationalisiert sind, wie die Dienstleistungsbilanz zeigt, noch enorme Möglichkeiten, sich hier europaweit Marktanteile zu erschließen.

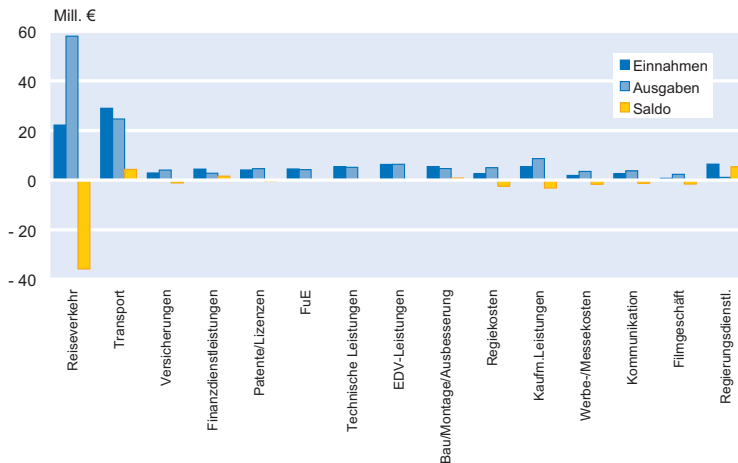
Mit 8,7% an allen Unternehmen ist die Branchengruppe *Immobilienwirtschaft*, welche die Branchen *Erschließung und Verkauf von Immobilien, Bauträger sowie Vermietung und Vermittlung von Gewerblichen- und Wohnimmobilien* enthält, strukturell nicht unbedeutend. Sie liegt direkt hinter dem verarbeitenden Gewerbe mit 9,3%. Allerdings zeigt sie im Zehnjahresvergleich weder ein größeres Branchenzuwachstum, noch ein rasantes Umsatzwachstum. Diese Indizien deuten darauf hin, dass hier in nächster Zukunft eine weitere Marktkonsolidierung ansteht. Eine stärkere Ausdifferenzierung der Branche in neue Geschäftsbereiche ist in nächster Zeit nicht zu erwarten. Konjunkturell wird die Branche allerdings sicherlich noch die eine oder andere Boomphase erleben. Sie ist in Ihrer Entwicklung grundsätzlich sehr stark von der gesamtwirtschaftlichen konjunkturellen Entwicklung sowie der Bevölkerungsentwicklung abhängig.

Insgesamt befinden sich Europas Büromärkte am Ende einer längeren Rezessionsphase. In den Wachstumsmärkten der europäischen Hauptstädte wie Madrid, London, Paris und Berlin beginnen die Leerstandsquoten zu sinken und die Mieten wieder anzuziehen. Die deutschen Immobilienmärkte folgen dieser Entwicklung mit einer gewissen Verzögerung, da im Zuge der Euphorie durch die Entwicklun-

⁶ Hingewiesen sei auf den internationalen Kongress »Visions of Media« am 20. und 21. März 2006 und das Symposium »VISIONEN: Menschen Medien Marketing« im September 2006. Näheres unter www.clef.de.

⁷ Hinter Großbritannien (31,2%).

Abb. 25
Struktur des Dienstleistungsverkehrs
Bundesrepublik Deutschland mit dem Ausland, 2004



Quelle: Deutsche Bundesbank, Juni 2005.

gen am Neuen Markt zu umfangreich geplant wurde und die Wirtschaft noch zu langsam wächst. Die Internationalisierung und das Zusammenwachsen von Immobilien- und Kapitalmärkten löst derzeit in Deutschland eine zunehmende Professionalisierung der Branche aus.

Zwar sind *Gesundheitsdienstleistungen* mit einem Anteil von bisher nur 3% der Unternehmen und 2,7% des Umsatzes *im privaten Sektor* strukturell eher unbedeutend. Mit einem Wachstum um rund 32% auf 87 800 Unternehmen und um 67% auf einen Jahresumsatz von 118 Mrd. € liegen sie jedoch knapp hinter der Branchengruppe Unternehmensberatung und -service. Es ist zu erwarten, dass die Reformen des Gesundheitssystems in Deutschland mit weiteren Privatisierungen, die sich heute schon in einer Reduzierung der Bettenzahlen und der Vermietung von Krankenhausbetten an Ärzte andeuten, hier voraussichtlich einen ähnlichen Boom auslösen werden wie die Privatisierung der Telekom Anfang der 1990er Jahre in der Nachrichtenübermittlung.

Die Leistungsbilanz Deutschlands zeigt, dass Deutschland als Exportweltmeister bei Industriegütern mit einem Überschuss von 157 Mrd. € in der Dienstleistungsbilanz nach wie vor einen negativen Saldo von rund 49 Mrd. € aufweist. Der negative Saldo wird insbesondere durch die negative Reiseverkehrs-bilanz induziert. Einzig in den Bereichen Transport, Finanzdienstleistungen sowie den technischen Leistungen und im Bau- und Montagebereich hat Deutschland positive Exportbilanzen. In allen übrigen Bereichen unternehmensnaher Dienstleistungen ist Deutschland Nettoimporteur. Vor dem Hintergrund einer weiteren Liberalisierung des Europäischen Marktes geben diese Zahlen Anlass zur Sorge. Gerade die technologie- und Know-how-intensiven Branchen, in denen Deutschland international durchaus wett-

bewerbsfähig ist, sind, wie die Zahlen zeigen, wenig internationalisiert.

Zwei große Trends, ausgelöst durch die Entwicklungen der Dienstleistungswirtschaft und des europäischen Marktes, lassen sich für Deutschland ausmachen. Die weitere Tertiärisierung der Wirtschaft führt zu einer abnehmenden sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung und einer zunehmenden selbständigen Tätigkeit. Dieser Trend wird durch die Politik der Förderung von Ich-AGs und anderen Kleingründungen unterstützt.

Hierbei verlieren insbesondere die produktionsorientierten Tätigkeiten als Beschäftigungsfelder, während die primären Dienstleistungen, also einfache Bürotätigkeiten und konsumptive Dienstleistungen sowie insbesondere die sekundären, Know-how-intensiven Dienstleistungen an Bedeutung gewinnen werden.

Ein weiterer Trend zeigt sich in der zunehmenden Digitalisierung ganzer Geschäftsbereiche in den Unternehmen wie dem Marketing, dem Personalbereich oder der Logistik- und Beschaffung. Die Verwendung neuer Technologien wie Internetlösungen fördert hier das Auslandsgeschäft indem es die Markterschließung im Ausland unterstützt und erleichtert.

Der Buchmarkt insgesamt wächst, aber der mittelständische Buchhandel steht unter Druck

Für den Buchmarkt insgesamt verlief das Jahr 2005 im Vergleich zum gesamten Einzelhandel recht positiv. Der expandierende Online-Handel, das kräftige Umsatzwachstum bei Hörbüchern und nicht zuletzt »Harry Potter« gehörten zu den maßgeblichen Faktoren, die der Branche in diesem Jahr ein Umsatzplus von 2 1/2 bis 3% bescherten. Der Sortimentsbuchhandel schnitt aber nicht so gut ab; er konnte seine Umsätze kaum steigern. Insbesondere die kleineren und mittleren Buchhandlungen verzeichneten vielfach Umsatzeinbußen. Der Buchmarkt ist längst nicht mehr eine beschauliche kulturelle Insel, er ist vielmehr geprägt durch einen starken Wettbewerb um Marktanteile, wobei sich die Angebotsstruktur in raschem Tempo verändert. Der Trend zu preiswerten Büchern hält unvermindert an. Zeitungsverlage haben bemerkenswerte Verkaufserfolge mit Sondereditionen, die ebenso wie Taschenbücher und andere preiswerte Buchausgaben an den Margen zehren und die Ertragslage der Branche verschlechtern.

Moderates Umsatzwachstum des Buchmarkts im Jahr 2005

Nachdem der Umsatz im deutschen Buchmarkt 2004 stagnierte (+ 0,1%), war im ersten Halbjahr 2005 eine deutliche Belebung festzustellen. Dem »Branchen-Monitor BUCH« zufolge, der mit den drei Vertriebskanälen Sortimentsbuchhandel, Warenhäuser und E-Commerce etwa zwei Drittel des Gesamtmarktes abdeckt, wurde ein Umsatzplus von 2,7% erzielt. Andere Erhebungen der GfK, Nürnberg, für diesen Zeitraum zeigen, dass die Entwicklung in den verschiedenen Buchkategorien sehr unterschiedlich verlief. Auf der Verliererseite standen Ratgeber und Sachbücher (jeweils - 5%) sowie Bild- und Kunstbände (- 7%). Dagegen verzeichnete die Belletristik, die einen Schwerpunkt im Buchhandel bildet, einen Umsatzzuwachs von 8%.

Zu den Gewinnern zählt auch der Online-Buchhandel, der im vergangenen Jahr um

27% auf 510 Mill. € angewachsen ist. Die Steigerungsraten schwächen sich bei größerem Umsatzvolumen allmählich ab, dürften aber im ersten Halbjahr 2005 immer noch bei rund 15% gelegen haben. Bei diesem Vertriebsweg expandiert der Handel mit gebrauchten Büchern sowohl mengen- als auch wertmäßig überdurchschnittlich stark (vgl. Tab. 1). Saisonal ist hier ein Schwerpunkt in der ersten Jahreshälfte festzustellen, während neue Bücher besonders in der zweiten Jahreshälfte gefragt sind. Dabei spielt das Weihnachtsfest mit den immer beliebteren Buchgeschenken sicherlich eine Rolle.

Einen rasanten Anstieg im ersten Halbjahr 2005 verzeichnete das kleine Segment der Hörbücher. Nach GfK-Angaben stieg der (wertmäßige) Umsatz um 54,6%, der (mengenmäßige) Absatz sogar um 86,3%, was einen spürbaren Preisdruck erkennen lässt, denn diese Produkte unterliegen nicht der Preisbindung. Außerdem werden sie verstärkt über das Internet vermarktet, wo sie wegen fehlender Verpackung und Textbeilagen etwa 20 bis 30% billiger sind. So sind im vergangenen Jahr in Deutschland mit www.audible.de und www.soforthoeren.de zwei Download-Portale entstanden. Die Burda-Gruppe hat in diesem Jahr zur Buchmesse das Portal www.claudio.de gestartet. Hörbücher sollen bzw. können das Lesen nicht ersetzen, sie sind vielmehr als ergänzendes Medium gedacht.

Die Nachfragebelebung im Buchmarkt schlägt sich auch im ifo Konjunkturtest nieder. Denn immer weniger Teilnehmer

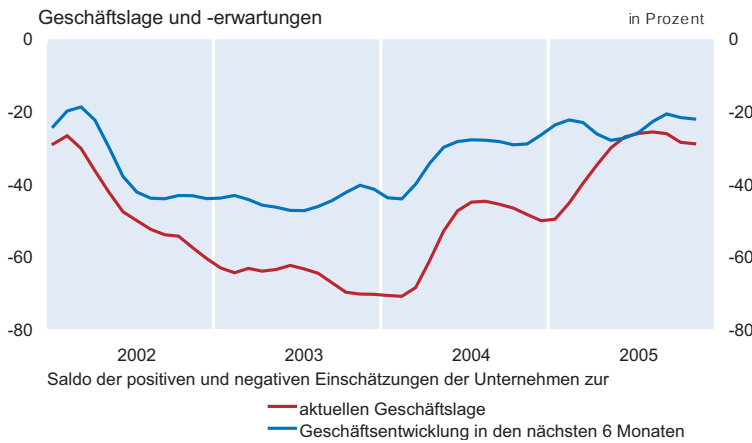
Tab. 1
Vertrieb von neuen und gebrauchten Büchern über das Internet

Zeitraum	Absatzanteile ^{b)} in %		Basis Mill. Stück	Umsatzanteile ^{c)} in %		Basis Mill. €
	neue Bücher ^{a)}	gebrauchte Bücher ^{a)}		neue Bücher ^{a)}	gebrauchte Bücher ^{a)}	
2. Hj. 2003	78	22	18,9	89	11	214,6
1. Hj. 2004	55	45	18,0	75	25	159,5
2. Hj. 2004	68	32	23,2	84	16	228,5
1. Hj. 2005	55	45	21,5	72	28	183,2

^{a)} Über Internet einschließlich Ebay. - ^{b)} Mengenmäßig. - ^{c)} Wertmäßig.

Quelle: GfK Panel Services Deutschland.

Buchhandel



Quelle: ifo Konjunkturtest.

beurteilen ihre aktuelle Geschäftslage als schlecht (vgl. Abbildung). Allerdings erscheint die absatzwirtschaftliche Situation immer noch labil. Trotz einer restriktiven Bestelltätigkeit nimmt der Lagerdruck zu. Außerdem geht im Herbst 2005 der Aufwärtstrend sowohl bei der »Lage« als auch bei den Geschäftserwartungen in eine Seitwärtsbewegung über. Die Nachfragebelebung schwächt sich ebenfalls ab. Nach dem »Branchen-Monitor BUCH« wurde in den ersten drei Quartalen nur noch ein Umsatzplus von 2,2% erzielt. »Harry Potter« bescherte der Branche allerdings im Oktober ein Wachstum von 5,3%, so dass in den ersten zehn Monaten der entsprechende Vorjahresumsatz um 2,5% übertroffen wurde. Für das Gesamtjahr 2005 und den Buchmarkt insgesamt kann – je nach Entwicklung des Weihnachtsgeschäfts – ein etwas größerer Zuwachs erwartet werden.

Die Ertragslage des mittelständischen Buchhandels hat sich 2004 verschlechtert

Die Konsolidierungsbemühungen der Branche haben offensichtlich keinen dauerhaften Erfolg. Während 2003 durch konsequente Kostenreduzierung ein nahezu ausgeglichenes betriebswirtschaftliches Ergebnis erzielt wurde, hat sich die Ertragslage im Jahr 2004 wieder verschlechtert. Das ist das Ergebnis von Betriebsvergleichen, die vom Institut für Handelsforschung, Köln, durchgeführt werden und sich auf kleine und mittlere Buchhandlungen konzentrieren; Buchabteilungen in Warenhäusern, große Buchhandelsgruppen und der Versandhandel werden nicht berücksichtigt. Der betriebswirtschaftliche Verlust stieg im Durchschnitt von 0,2 auf 0,8% vom Nettoumsatz (ohne Mehrwertsteuer, vgl. Tab. 2). Die Produktivität in Bezug auf den Personaleinsatz (Umsatz pro beschäftigte Person) und die Raumleistung (Umsatz pro qm Verkaufsfläche) gingen leicht auf 148 812 und 5 096 € zurück. In der Warenwirtschaft ist keine Verbesserung erkennbar, das Lager wurde vielmehr etwas langsamer umgeschlagen (4,9-mal gegenüber 4,8-mal). Bei den Ertragszahlen verringerte sich die Handelsspanne auf 32% vom Nettoumsatz. Gleichzeitig stiegen die Handlungskosten, so dass eine steuerliche Rendite von + 4,6% erwirtschaftet wurde, die aber nicht ausreichte, die kalkulatorischen Kosten Unternehmerlohn und Eigenkapitalzinsen zu decken. Die Teilnehmer am Betriebsvergleich gerieten deshalb im Durchschnitt tiefer in die Verlustzone. Während die Abschreibungen im Jahr 2003

stieg im Durchschnitt von 0,2 auf 0,8% vom Nettoumsatz (ohne Mehrwertsteuer, vgl. Tab. 2). Die Produktivität in Bezug auf den Personaleinsatz (Umsatz pro beschäftigte Person) und die Raumleistung (Umsatz pro qm Verkaufsfläche) gingen leicht auf 148 812 und 5 096 € zurück. In der Warenwirtschaft ist keine Verbesserung erkennbar, das Lager wurde vielmehr etwas langsamer umgeschlagen (4,9-mal gegenüber 4,8-mal). Bei den Ertragszahlen verringerte sich die Handelsspanne auf 32% vom Nettoumsatz. Gleichzeitig stiegen die Handlungskosten, so dass eine steuerliche Rendite von + 4,6% erwirtschaftet wurde, die aber nicht ausreichte, die kalkulatorischen Kosten Unternehmerlohn und Eigenkapitalzinsen zu decken. Die Teilnehmer am Betriebsvergleich gerieten deshalb im Durchschnitt tiefer in die Verlustzone. Während die Abschreibungen im Jahr 2003

Tab. 2
Ergebnisrechnung im Sortimentsbuchhandel 2004 nach Größenklassen

Merkmal	Betriebe mit ... beschäftigten Personen						Insgesamt
	2 bis 3	4 bis 5	6 bis 10	11 bis 20	21 bis 50	über 50	
Umsatz ^{a)} je Betrieb in 1 000 €	401	618	1 062	1 998	4 040	16 067	1 879
Barumsatz ^{a)} je Barverkauf in €	16,8	15,6	15,2	14,8	15,8	15,5	15,6
Umsatz ^{a)} in € je							
beschäftigte Person	149 730	144 194	151 651	149 389	153 862	158 287	148 812
qm Verkaufsfläche	4 783	4 806	5 387	5 849	5 164	5 368	5 096
Lagerumschlag (... mal)	4,6	4,6	4,8	4,9	4,6	5,9	4,8
Ertragszahlen in % des Umsatzes ^{a)}							
Betriebshandelsspanne	29,4	31,6	32,1	33,9	33,6	35,4	32,0
./. Handlungskosten, darunter							
Personalkosten	24,5	26,3	28,2	30,0	32,7	31,9	27,4
Miete oder Mietwert	10,8	13,6	16,0	17,5	17,9	18,7	14,5
Abschreibungen	4,4	3,8	4,0	4,2	5,4	4,9	4,2
= Ergebnis vor Steuern	1,2	1,1	1,1	1,4	1,8	1,6	1,2
./. kalkulatorische Kosten (Unternehmerlohn und Zinsen für Eigenkapital)	+ 4,9	+ 5,3	+ 3,9	+ 3,9	+ 0,9	+ 3,5	+ 4,6
= Betriebswirtschaftliches Ergebnis	7,9	6,3	4,4	3,1	1,9	2,5	5,4
Zum Vergleich: 2003	- 3,0	- 1,0	- 0,5	+ 0,8	- 1,0	+ 1,0	- 0,8
2002	(- 1,3)	(+ 0,3)	(- 0,8)	(- 0,9)	(- 0,3)	(+ 1,3)	(- 0,2)
	(- 0,5)	(- 0,9)	(- 1,9)	(- 0,2)	(- 1,3)	(+ 1,0)	(- 0,9)

^{a)} Ohne Mehrwertsteuer (= Nettoumsatz).

Quelle: Institut für Handelsforschung, Köln; Berechnungen des ifo Instituts.

noch voll verdient wurden, hat sich der Spielraum zur Innenfinanzierung im folgenden Jahr deutlich verringert. Der Cashflow (Ergebnis vor Steuern ./ . Unternehmerlohn + Abschreibungen) lag nur noch bei 0,7% vom Nettoumsatz.

Eine Aufgliederung nach Beschäftigten-Größenklassen zeigt, dass sich die wirtschaftliche Lage unter den Teilnehmern am Kölner Betriebsvergleich in den letzten Jahren sehr unterschiedlich entwickelt hat. Die kleineren Buchhandlungen mit bis zu drei Beschäftigten rutschten immer tiefer in die Verlustzone und schlossen 2004 unter Berücksichtigung der kalkulatorischen Kosten Unternehmerlohn und Zinsen für Eigenkapital mit einem Minus von 3,0% vom Nettoumsatz ab. Bei den mittleren Buchhandlungen ist die Ertragslage vielfach nicht sehr stabil. Zeitweise werden schwarze Zahlen geschrieben, dann wieder sind betriebswirtschaftliche Verluste zu verkraften, etwa bei den Buchhandlungen mit 4 bis 5 und 11 bis 20 Beschäftigten (vgl. Tab. 2). Lediglich die größeren Buchhandlungen mit über 50 Beschäftigten haben in den vergangenen Jahren durchweg einen betriebswirtschaftlichen Gewinn ausgewiesen. Sie verzeichneten auch die höchste Handelsspanne, die von 35,0% (2003) auf 35,4% in 2004 angehoben werden konnte.

Günstige Beschaffungskonditionen und effiziente Warenwirtschaft gewinnen zunehmend an Bedeutung

Die Daten des Betriebsvergleichs deuten daraufhin, dass die maßgeblichen Faktoren für Ertragsunterschiede gar nicht so sehr auf der Kostenseite zu suchen sind, sondern vielmehr in der Handelsspanne liegen, die sich mit zunehmender Betriebsgröße erhöht. Da für die Bücher, die der Preisbindung unterworfen sind, aufgrund fester Ladenpreise auf der Absatzseite kein Handlungsspielraum für eine Spannenverbesserung besteht, kann dies nur auf der Beschaffungsseite realisiert werden. Eine wichtige Rolle dürften dabei günstige Konditionen (Boni, Skonti, Rückvergütungen usw.) spielen. Große Buchhandelsgruppen profitieren aufgrund ihrer Marktstärke in besonderem Maße von diesen Einkaufsvorteilen. Das »Börsenblatt online« (www.boersenblatt.net/) berichtete am 7. November 2005 über die Entwicklung am Beispiel des Marktführers Thalia, der von den Verlagen Prämien für jede neu eröffnete Filiale, aber auch für Umbau und Renovierungen fordert. Über diese und andere Konditionen, wie z.B. Remissionen und Werbekostenzuschüsse, soll in Jahresgesprächen verhandelt werden.

Dieser Vorstoß der Thalia-Gruppe stellt sich in handels- und wettbewerbspolitischer Sicht ambivalent dar. Auf der einen Seite funktioniert aus verschiedenen Gründen – anders als im Lebensmittelhandel – die bloße Bündelung von Bezugsmengen zur Kostendegression nicht bei der Distribution von Büchern. Dies ist wohl eine Erklärung, warum sich Einkaufs-

kooperationen nicht auf breiter Front im Buchhandel durchgesetzt haben. Auf der anderen Seite wird durch die angestrebten Jahresgespräche mit Verlagen auf der Beschaffungsseite eine Praxis geschaffen, die im Markt für Lebensmittel schon vor vielen Jahren von nachfragestarken Handelsgruppen eingeführt wurde (vgl. Breitenacher und Täger 1990). Allerdings besteht dort auf der Absatzseite auch ein heftiger Preiswettbewerb, der vor allem durch große Discountunternehmen forciert wird. Der Preis als Absatz- und Wettbewerbsinstrument ist aber in weiten Bereichen des Buchmarkts aufgrund der Preisbindung unbekannt. Dabei stellt sich die Frage, ob verbindliche Ladenpreise wirklich »den Erhalt eines breiten Buchangebots (sichern)« und »die Existenz einer großen Zahl von Verkaufsstellen (fördern)« (§1 BuchPrG). Vielmehr verfestigt sich der Eindruck, dass diese gesetzliche Regelung nicht nur dem »Schutz des Kulturguts Buch«, sondern vor allem großen Buchhandelsunternehmen dient, die ihre Expansion ohne lästigen, ertragsmindernden Preiswettbewerb vorantreiben können. Wenn die übrigen Buchhändler ihre Marktstellung behaupten wollen, sollten sie einem rentablen Warenbezug einen größeren Stellenwert einräumen. Eine intensivere Auseinandersetzung mit dieser Problematik empfiehlt sich deshalb dringend.

Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln ist bei kleinen und mittleren Buchhandlungen noch vielfach unterentwickelt

Rationalisierungsmaßnahmen im Beschaffungsbereich werden zwar künftig an Bedeutung gewinnen, sie reichen aber zur Steigerung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit bei weitem nicht aus. Vielmehr sind auch im Buchhandel die Finanzierungsstrukturen und insbesondere die Fremdfinanzierung kritisch zu überprüfen. Denn die bankinternen Ratingverfahren werden inzwischen flächendeckend bei nahezu allen Unternehmensgrößen eingesetzt. Damit wird die Bonität der kreditsuchenden Unternehmen zu einem Schlüsselfaktor, der unmittelbar die Kreditkonditionen beeinflusst. Für ertragschwächere Firmen, bei denen das Kreditrisiko bzw. die Ausfallwahrscheinlichkeit höher sind, ergibt sich daraus eine höhere Zinsbelastung als für gewinnstarke, ertragsstabile Firmen. Als Konsequenz erscheint ein Umdenken in der Unternehmensführung notwendig. Dazu gehört eine verbesserte Informationspolitik gegenüber Kreditgebern. Im Vordergrund stehen dabei nicht nur finanzwirtschaftliche Daten wie Liquidität, Bilanzkennziffern, sondern auch qualitative Aspekte. Hier ist auf die Darstellung der Führungs- und Organisationsstruktur hinzuweisen, die auch die Fachkompetenz der Mitarbeiter erkennen lässt. Wichtig ist auch eine Analyse der firmenindividuellen Leistungsfähigkeit vor dem Hintergrund aktueller und künftiger Marktentwicklungen. Dabei sollte auch die Wettbewerbssituation vor Ort eingehend analysiert und abgeschätzt werden, in welchem Ausmaß sich Nachfrageverlagerungen zu bestehenden oder ge-

planten Buchhandelsfilialen ergeben können. Denn auch die mittel- und langfristige Stabilität des Unternehmens und die Unternehmensnachfolge spielen bei der Bonitätsprüfung eine Rolle.

Die zeitnahe Erfassung und Aufbereitung finanzwirtschaftlicher Daten stellt sich aber häufig problematisch dar. Viele mittelständische Firmen legen deshalb ihren Jahresabschluss zu spät vor. Die Ergebnisse spiegeln dann nicht mehr die aktuelle betriebswirtschaftliche Situation wider, sondern sind längst Vergangenheit, wobei Unsicherheit und Ungewissheit besteht, wie sich die Ertragslage in der Zwischenzeit entwickelt hat. Es sollte nicht verwundern, wenn daraus Schwierigkeiten bei der Fremdfinanzierung entstehen. Es erscheint deshalb ratsam, wenn hier ein Umdenken stattfindet. Die beschleunigte Erstellung des Jahresabschlusses kann sich jedoch nicht auf eine einmalige Aktion beschränken. Sie sollte vielmehr zur »Chefsache« erklärt und in die organisatorischen Abläufe während des ganzen Jahres integriert werden.

Es gibt zwar einen nennenswerten Anteil von Buchhandlungen, der seine Marktposition mit Hilfe moderner Marketingkonzepte und konsequenter Rationalisierung erfolgreich gehalten hat. Dennoch orientieren sich viele mittelständische Buchhändler immer noch an Erfolgsstrategien der Vergangenheit; sie haben gerade im betriebswirtschaftlichen Bereich und hier wiederum bei der Finanzierung gravierende Defizite. Darauf weisen Auswertungen einer Unternehmensbefragung hin, die die KfW zusammen mit Wirtschaftsverbänden zum vierten Mal durchgeführt hat (KfW Bankengruppe 2005). Erstmals hat sich auch der Börsenverein des Deutschen Buchhandels in Kooperation mit dem Bundesverband Druck und Medien (BVDM) beteiligt, wobei eine Sonderauswertung für Buchhändler (512 Teilnehmer) durchgeführt wurde.

Ein Aspekt der umfangreichen Erhebung bezog sich auf den Informationsstand zum Thema Rating. Den Ergebnissen zufolge waren nur in 40,6% der teilnehmenden Buchhandelsunternehmen die Ratingkriterien bekannt, die Mehrzahl (59,5%) kannte sie nicht (vgl. Tab. 3). Allerdings ergeben sich deutliche Unterschiede, wenn nach der Umsatzgröße differenziert wird. Dabei sind unzureichende Informationen bei Kleinstunternehmen mit einem Jahresumsatz unter 100 000 € häufig (70,8%), sie erscheinen aber weniger problematisch, weil es sich in der Regel um Nebenerwerbsbetriebe handelt, deren Kreditbedarf nicht sehr hoch ist, so dass zwar Sicherheiten verlangt werden, aber eine eingehende Prüfung der Kreditwürdigkeit in der Regel unterbleibt. Schwerwiegender sind Informationsdefizite bei den kleinen (65%) und mittleren Buchhandlungen (46,8%), die ohnehin

Tab. 3
Kenntnisstand zum Rating im Buchhandel
Anteile in %

Kenntnisstand bei ...	Buchhandelsunternehmen				Insg.
	Kleinst- ^{a)}	Kleinen ^{b)}	Mittleren ^{c)}	Großen ^{d)}	
Ratingkriterien sind ...					
bekannt	23,1	31,5	50,7	67,6	40,6
nicht bekannt	70,8	65,0	46,8	29,7	55,9
keine Angaben	6,2	3,4	2,5	2,7	3,5
Ratingnote ist ...					
bekannt	3,1	6,4	20,9	45,9	14,8
nicht bekannt	73,8	75,4	57,2	32,4	64,6
keine Angaben	23,1	18,2	21,9	21,6	20,5

^{a)} Umsatz unter 100 000 €. – ^{b)} 100 000 € bis unter 500 000 €. – ^{c)} 500 000 € bis unter 2,5 Mill. €. – ^{d)} 2,5 Mill. € und mehr Umsatz.

Quelle: Börsenblatt des Deutschen Buchhandels, Nr. 47, 2005.

einem Abschmelzungsprozess unterliegen. Die ständige Kontrolle der Liquiditätsentwicklung und die rechtzeitige Einschaltung der Hausbank werden hier zur Existenzfrage. Denn das Fehlen von flüssigen Mitteln zur Begleichung von kurzfristigen Verbindlichkeiten ist bekanntlich der häufigste Insolvenzgrund. Bei den großen Unternehmen mit einem Umsatz von 2,5 Mill. € und mehr ist man zwar mit der Materie besser vertraut, doch erscheint der Anteil von knapp 30% nicht informierter Buchhandlungen bedenklich hoch.

Bei der Frage nach der Ratingnote traten noch größere Wissenslücken auf (vgl. Tab. 3). Nahezu zwei Drittel der befragten Buchhändler kannten ihre Einstufung nicht. Bei den kleinen Buchhandlungen waren es sogar drei Viertel, bei den »Großen« immer noch nahezu ein Drittel. In der KfW-Erhebung wurde auch nach den Gründen für die Unkenntnis gefragt und unter anderem sektorspezifisch ausgewertet. Danach gaben rund 88% der Einzelhandelsunternehmen an, sich nicht nach der Ratingnote erkundigt zu haben. Die Kommunikation zwischen Unternehmen und Kreditinstituten scheint nach diesen Ergebnissen stark verbesserungswürdig zu sein. Das gilt für eigenkapitalschwache Unternehmen, die besonders im Mittelstand häufig anzutreffen sind. Eine intensivere Vorbereitung auf das Rating dürfte sich für diese Firmen sehr schnell auszahlen, kann doch dadurch der Zugang zu Fremdkapital wesentlich erleichtert oder sogar erst möglich gemacht werden. Aber auch die Kreditinstitute, insbesondere die Kundenberater, sind gefordert, das Gespräch mit den von ihnen betreuten Kunden zu suchen. Die firmenindividuell vermittelten Informationen sind sicherlich zeit- und damit auch kostenintensiv. Gerade in der Einführungsphase des Ratingverfahrens erscheint dies aber unverzichtbar.

Der Buchmarkt wird schnelllebig, die Konzentration setzt sich fort

Die Distribution von Büchern ist Teil eines vielschichtigen Medienmarktes geworden, wobei die digitalen Medien auf Kin-

der und Jugendliche eine große Faszination ausüben. »Mobile Content« (z.B. Handy Klingeltöne, Spiele), kommerzielle Musik Downloads oder DVDs erfreuen sich einer regen Nachfrage. Die Kaufbereitschaft, die sich bei vielen Konsumgütern immer schwächer entwickelt, ist hier überdurchschnittlich hoch. Aus den USA wird berichtet, dass die neue Spielkonsole Xbox 360 von Microsoft innerhalb weniger Tage ausverkauft war. Nach Angaben des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) dürfte der Absatz von MP3-Playern in Deutschland 2005 um 85% auf 5,8 Mill. Geräte zunehmen. Der deutsche DSL-Markt boomt ebenfalls. Jeder vierte Haushalt besitzt bereits einen schnellen Internet-Anschluss. Die stark gestiegene Leistungsfähigkeit bei den Übertragungsraten und der aggressive Preiswettbewerb der Provider machen das Surfen zu einer beliebten Freizeitbeschäftigung.

Die Nachfrage nach Büchern verläuft bei dieser starken Medienkonkurrenz noch relativ stabil, aber die Angebotsstrukturen verändern sich im Buchmarkt in raschem Tempo. Das lässt sich am Beispiel von Unternehmen feststellen, die Remittenden (Modernes Antiquariat) oder gebrauchte Bücher vertreiben. Beeindruckten die Firmen zunächst mit einem Vertrieb in Millionenstückzahlen und zweistelligen Wachstumsraten, überraschten sie später mit Insolvenzmeldungen, aber auch – zumindest in einem Fall – mit einem Investor aus China, der einen Neustart mit ehrgeizigen Expansionsplänen ermöglichen soll. Gravierende Probleme für den mittelständischen Buchhandel sind auch mit preisgünstigen Zeitungseditionen verbunden, weil die niedrige Handelsspanne die angespannte Ertragslage der Branche weiter verschlechtert. Die »Süddeutsche Zeitung« hat 10 Mill. Exemplare auf den Markt gebracht, die »Bild-Zeitung« kam in Kooperation mit dem Weltbild-Verlag auf 6 Mill. Bücher, und das in Zusammenarbeit mit Brockhaus erstellte Lexikon der Wochenzeitung »Die Zeit« erreichte immerhin eine Auflage von mehr als 2 Millionen (Giersberg 2005). Der Verkaufserfolg hat die Zeitungsverlage ermutigt, weitere Projekte zu planen. Inzwischen vergeht kaum ein Tag, an dem nicht neue Reihen angekündigt werden: etwa Comibücher, Kinderbücher oder Krimiserien.

Die Digitalisierung und das Internet haben den Buchmarkt schon seit einigen Jahren stark verändert. Dieser Prozess ist aber noch längst nicht abgeschlossen, weil neue Technologien immer wieder die Angebotsstrukturen und damit auch den Wettbewerb verändern. Aktuell geht es um die Digitalisierung von Buchinhalten, die eine Volltextsuche ermöglichen. In den USA wird dieses Verfahren vom Online-Buchhändler Amazon schon seit zwei Jahren praktiziert. Google ist ebenfalls in diesem Bereich aktiv, und Microsoft plant zusammen mit Yahoo das Scannen englischsprachiger Bücher in großem Stil. In Deutschland bietet Amazon seit dem 20. Juli 2005 den Dienst »Search Inside« an. Darüber hinaus wird unter Mitarbeit des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels an einer gemeinsamen Branchen-

plattform für deutschsprachige Bücher gearbeitet. Die schon existierenden und geplanten Projekte sollen den Kunden über Suchbegriffe eine gezielte Auswahl von Büchern ermöglichen und damit auch zu Kaufanreizen und Mehrumsätzen führen. Es können aber nur Textauszüge auf wenigen Seiten, nicht aber das ganze Buch gelesen werden. Diese und andere Entwicklungen werden die Arbeitsteilung zwischen Verlagen und Buchhandel verändern. Sie werden insbesondere nicht ohne Konsequenzen für den mittelständischen Buchhandel bleiben. Hier muss verstärkt mit Geschäftsaufgaben gerechnet werden, vor allem wenn die Nachfolge nicht zufriedenstellend gelöst werden kann.

Bei den Vertriebswegen werden sich deshalb weitere Strukturverschiebungen in den nächsten Jahren ergeben. Die zehn größten Filialunternehmen des Buchhandels, die im Jahr 2000 lediglich auf einen Marktanteil von 13% kamen, bauen ihre Position zielstrebig aus und werden 2006 einen Anteil von 23%, am Ende des Jahrzehnts sogar von 30% erreichen (vgl. Tab. 4). Durch den zügigen Ausbau des Filialnetzes mit einer flächendeckenden Erschließung des Bundesgebietes und durch die Übernahme regionaler Buchhandelsunternehmen wird dieses Wachstum generiert. Der Trend zur Filialisierung zeigt sich auch bei Fachbuchhandlungen, etwa im Bereich Recht, Wirtschaft, Steuern (RWS). Auch hier gelingt es den selbständigen, als »Einzelkämpfer« agierenden Buchhändlern immer weniger, wirtschaftlich zu überleben, so dass im günstigsten Fall die Übernahme als Alternative bleibt. Die »sonstigen Buchhandlungen«, die also nicht zu den »Top 10« gehören (vgl. Tab. 4), verzeichneten 2000 noch einen Marktanteil von 41%. In den folgenden Jahren ging dieser Prozentsatz deutlich zurück: 2006 dürfte er bei 30% liegen, 2010 wird nur noch jeder vierte Euro in diesem Vertriebsweg umgesetzt. Ähnlich schrumpfend wird sich auch der traditionelle Buchversand entwickeln, während der Online-Buchhandel seinen Anteil im Zeitraum von 2000 bis 2006 mehr als verdoppelt hat.

Tab. 4
Vertriebswege im Buchmarkt
Marktanteile in %

Vertriebsweg	2000	2004	2006	2010
Filialisten ^{a)}	13	19	23	30
Sonstige				
Buchhandlungen	41	35	30	25
Versandhandel	14	12	11	9
Internet	5	9	11	16
Kauf-, Warenhaus	8	5	5	3
Buchgemeinschaften	6	6	5	4
Bahnhofsbuchhandlungen	1	1	1	1
Schreibwarengeschäfte	< 1	< 1	< 1	< 1
Verbrauchermärkte,				
Discounter	4	4	4	4
Zeitschriften-/Bahnhofs-				
kioske	< 1	< 1	< 1	< 1
Sonstige Einkaufsstätten	7	9	9	6

^{a)} Berücksichtigt wurden nur die Top 10: Hugendubel, Thalia/Montanus/Phönix, Weltbild plus, Mayersche, Gondrom, Weiland, Wittwer, Habel, Pustet, Buch+Kunst.

Quelle: GfK Panel Services, Börsenblatt, Nr. 46, 2005.

Literatur

Wegen der besseren Lesbarkeit wurde auf einen Einzelnachweis weitgehend verzichtet. Der Beitrag basiert schwerpunktmäßig auf Berichten des Börsenblatts – Wochenmagazin für den Deutschen Buchhandel, verschiedene Jahrgänge, herausgegeben vom Börsenverein des Deutschen Buchhandels.

Außerdem soll auf folgende Quellen hingewiesen werden:

Breitenacher, M. und C. Täger (1990), »Ernährungsindustrie«, Heft 46, 175–186.

Giersberg, G. (2005), »Der Kampf um die Bücher«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 17. Oktober, 13.

KfW Bankengruppe (2005), »Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung«, September, 6–74, www.kfw-bankengruppe.de/Presse/Pressekonf64/Unternehme.jsp.

Besseres Investitionsklima stärkt Leasingwachstum

Mehr als 50 Mrd. € Neugeschäft

42

Arno Städtler

Wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften, der zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde, zeigt, kann sich die Leasingbranche in Deutschland eines dynamischen Wachstums erfreuen. Das Neugeschäft stieg 2004 um 2,2% auf 47 Mrd. €, wobei das Immobilien-Leasing mit – 33,5% rückläufig war, das Breitengeschäft mit Mobilien hingegen um beachtliche 9,2% zulegen. Im laufenden Jahr erhielt die Entwicklung der Branche Rückenwind von der Belebung der Investitionskonjunktur und insbesondere vom deutlichen Zuwachs bei den Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen. Das Leasing-Neugeschäft wird 2005 das Vorjahresergebnis um fast 9% übertreffen. Sowohl das weiter expansive Mobilien-Leasing (+ 5,7%) als auch das Immobilien-Leasing (+ 34%) tragen zu dieser Entwicklung bei. Da für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau 2005 nur ein Plus von nominal 0,8% prognostiziert wird, kann die Leasingquote auch 2005 weiter steigen, und zwar von 17,9 auf 19,3%. Die Mobilien-Leasingquote erhöhte sich von 24,1 auf 24,6%. Das bedeutet, dass fast ein Viertel aller neuen mobilen Investitionsgüter in Deutschland via Leasing angeschafft werden. Mit diesem Niveau läge die Quote nur noch um etwa 5 Prozentpunkte unter dem des Weltmarktführers USA. Mit der für 2006 erwarteten weiteren Erholung der Ausrüstungsinvestitionen (nominal etwa + 4%) werden auch die Leasinggesellschaften auf Wachstumskurs bleiben.

ifo Investitionserhebung Anlagenvermietung

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage wurden an alle bekannten Vermieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in West- und Ostdeutschland versandt. Dabei hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen seine Mitglieder befragt und das ifo Institut die übrigen Leasinggesellschaften. Unberücksichtigt bleiben derzeit noch Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen, betreiben, sowie Abschreibungsgesellschaften, Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften, Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die in den Jahren 2004 und 2005 neu gegründeten Leasinggesellschaften wurden, soweit möglich, bereits in die Erhebung aufgenommen. Die Beteiligung am ifo Investitionstest war auch in diesem Jahr sehr hoch, vor allem unter den rund 250 in den Handelsregistern eingetragenen Leasinggesellschaften mit mindestens 500 000 € Grundkapital. So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesell-

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

Konkret wurden in der Investitionsbefragung die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2003 und 2004 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2004 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2004 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2005. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2004: dynamisches Wachstum im Mobilien-Leasing

In den letzten Wochen des Jahres 2004 häuften sich plötzlich positive Nachrichten zur Konjunktorentwicklung in Deutschland. Nachdem der Sachverständigenrat Mitte November eine anhaltend schwache Investitionskonjunktur konstatierte und für die Ausrüstungsinvestitionen der deutschen Wirtschaft im Jahresdurchschnitt 2004 ein leichtes Minus prognostizierte, überraschte das Statistische Bundesamt wenige Monate später mit seiner Meldung, dass diese Investitionen im vierten Quartal 2004 im Vorjahresvergleich nominal um gut 5% zugelegt hätten. Im Gegensatz zu den weiter rückläufigen Investitionen in gewerbliche und staatliche Bauten (- 2,1%) ergab sich für das gesamte Jahr 2004 noch ein nominales Plus bei den Ausrüstungen und sonstigen Anlagen von 1,7%. Hierzu beigetragen hat auch der deutsche Automarkt, der im November und Dezember mit zweistelligen Zuwachsraten einen beeindruckenden Jahresendspurt hinlegte. Entgegen aller Expertenschätzungen weisen damit die Pkw-Neuzulassungen – nach einem vierjährigen Abschwung – 2004 doch noch einen Zuwachs von 0,9% auf.

Das Jahresschlussquartal verlief auch für viele Leasingunternehmen sehr erfreulich, die Geschäfte liefen besser als erwartet – vor allem das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing zog spürbar an.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des ifo Instituts zeigen, summierten sich die Anschaffungswerte

der von Leasinggesellschaften im Jahr 2004 neu vermieteten Anlagen – bei 1,5 Mill. Verträgen – auf 47 Mrd. €, das bedeutet gegenüber 2003 ein nominales Plus von 2,2%. Dieses Ergebnis resultierte aus einem kräftigen Rückgang beim Immobilien-Leasing (- 33,5%) und einem beachtlichen Plus beim Mobilien-Leasing (+ 9,2%). Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um 4,8%, das der Hersteller wuchs um 14,1% (vgl. Tab. 1).

Damit erhöhte sich die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau), in der Bundesrepublik 2004 von 17,6 auf 17,9% (vgl. Tab. 2).

Das grenzüberschreitende Geschäft deutscher Leasinggesellschaften hat 2004 mit zweistelligen Wachstumsraten zugelegt ebenso wie das Domestic-Leasing durch Tochtergesellschaften im Ausland, insbesondere in den osteuropäischen Beitrittsländern. Die Leasinggesellschaften folgen dabei nicht nur ihren Kunden über die Grenzen hinweg, sondern generieren im Ausland zunehmend auch andere Geschäfte.

Angesichts relativ häufiger einschlägiger Presseberichte könnte man den Eindruck gewinnen, dass das Import-Leasing in Deutschland in den letzten Jahren eine stärkere Bedeutung erlangt habe. Dabei handelt sich jedoch oft um Geschäfte, die in Deutschland nicht als Leasing im Sinne der Leasingerlasse gelten, sondern nur den Namen gemeinsam haben. Die Anlagen werden in der Regel auch

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 1996–2005 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{a)}	2005 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	20 450	20 720	23 760	24 560	28 050	28 630	28 830	27 470	25 800	28 620
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	19,2	1,3	14,7	3,4	14,2	2,1	0,7	- 4,7	- 6,1	10,9
	Hersteller-Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	13 760	14 560	16 070	17 690	18 350	18 600	18 440	18 500	21 100	22 480
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,8	5,8	10,4	10,1	3,7	1,4	- 0,9	0,3	14,1	6,5
	Anlagenvermietung insgesamt^{c)}									
Investitionen (in Mill. EUR)	34 210	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	47 000	51 100
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	2,2	8,7

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

Quelle: ifo Investitionstest.

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 1996–2005 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{c)}	2005 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche^{b)} Investitionen (in Mill. EUR)	257 680	259 890	271 400	283 320	300 900	290 100	268 560	261 340	262 330	266 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 1,7	0,8	4,4	4,4	6,2	- 3,6	- 7,4	- 2,7	0,4	1,4
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Mill. EUR)^{e)}	34 210	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	47 000	51 100
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	2,2	8,7
Leasingquote (in %)	13,1	13,6	14,7	14,9	15,4	16,3	17,6	17,6	17,9	19,2
Darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen^{f)} (in Mill. EUR)	148 780	155 150	169 630	181 200	199 970	191 700	176 350	171 400	174 240	180 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	2,3	4,3	9,3	6,8	10,4	- 4,1	- 8,0	- 2,8	1,7	3,7
Investitionen des Mobilien-Leasing (in Mill. EUR)	26 780	29 680	33 270	35 360	38 640	39 780	38 260	38 450	42 000	44 400
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,0	10,8	12,1	6,3	9,3	3,0	- 3,8	0,5	9,2	5,7
Mobilien-Leasingquote (in %)	18,0	19,1	19,6	19,5	19,3	20,8	21,7	22,4	24,1	24,6
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen (in Mill. EUR)	109 080	104 740	101 770	102 120	100 930	98 400	92 210	89 940	88 090	85 450
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 6,4	- 4,0	- 2,8	0,3	- 1,2	- 2,5	- 6,3	- 2,5	- 2,1	- 3,0
Investitionen des Immobilien-Leasing	7 430,90	5 600,0	6 560,0	6 890,0	7 760	7 450	9 010	7 520	5 000	6 700
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	39,1	- 24,6	17,1	5,0	12,6	- 4,0	20,9	- 16,5	- 33,5	34,0
Immobilien-Leasingquote (in %)	6,8	5,3	6,4	6,7	7,7	7,6	9,8	8,4	5,7	7,8

a) Ohne Wohnungsbau. – b) Brutto-Anlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – c) Vorläufig. – d) Anhand der Planangaben berechnet. – e) Soweit erfasst. – f) Einschließlich sonstiger Anlagen (z.B. Software).

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

nicht verkauft, sondern vermietet und langfristig zurückgemietet und stehen somit unverändert in der Bilanz des deutschen Betriebes. So wurden seit rund zehn Jahren über US-amerikanische Investorenmodelle hochkomplexe und sehr langfristige Cross-Border-Transaktionen, beispielsweise Fahrzeuge für Nahverkehrsbetriebe, Messehallen, Frischwassernetze und Klärwerke in Deutschland, finanziert. Derartige Transaktionen werden schon aus rein definitorischen Gründen im ifo Investitionstest in der Leasingbranche nicht erfasst. Diesen Konstruktionen hat das US-Repräsentantenhaus mit dem »American Jobs Creation Act of 2004« einen Riegel vorgeschoben. Mit dem Stichtag 12. März 2004 erkennt der US-Fiskus derartige Geschäfte nicht mehr an.

Die Summe der effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter, ohne Berücksichtigung der Abschreibungen, belief sich am 31. Dezember 2004 für die gesamte Leasingbranche auf gut 225 Mrd. €, verteilt auf rund 4,1 Mill. Verträge.

Fahrzeuge aller Art und Maschinen im Aufwind

Nachdem die Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen in der Periode 2000 bis 2003 deutlich rückläufig waren, drehte sich der Trend 2004, wenn auch erst im Jahresschlussquartal. Bei den Pkw-Zulassungen belief sich der Zuwachs schließlich auf 0,9%, bei den Nutzfahrzeugen sogar auf 7,8%. Das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing wurde dadurch beflügelt. Die Zahl der neu verleasteten Fahrzeuge erhöhte sich 2004 um rund 6% auf 1 114 300. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik stieg der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment auf 31,1%. Dem beachtlichen wertmäßigen Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Fahrzeuginvestitionen (+ 6,8%) stand beim Leasing ein noch kräftigerer Zuwachs von 10% gegenüber. Damit entfielen 56,3% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge, und deren Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Fahrzeugkäufen (Leasingquote) erhöhte sich auf beachtliche 61,1%. Das heißt, dass das Leasing auch 2004 die eindeutig bevorzugte Beschaffungsform für Fahrzeuge ge-

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2004

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. EUR	26 450
Stückzahlen	1 114 300
davon: Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. EUR	7 520
Stückzahlen	295 700
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. EUR	18 930
Stückzahlen	818 600
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland ^{b)} Stückzahlen	3 587 429
davon: Leasing-Fahrzeuge in %	31,1
^{a)} Neuzugänge. – ^{b)} Ohne Kraftfahrzeuganhänger privater Haushalte, Krafträder und Ackerschlepper.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

blieben ist und seinen Marktanteil auf dem bereits sehr hohen Niveau noch weiter ausbauen konnte.

Von den 1 114 300 in 2004 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 985 200 Pkw und Kombi (+ 4%) sowie 129 100 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 21%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 295 700 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasing rund 818 600 (vgl. Tab. 3).

Auf den zweiten Platz vorgerückt sind diesmal die Maschinen für die Produktion; dank eines Wachstums von 8% beträgt ihr Anteil jetzt 10,5% der gesamten Leasinginvestitionen. Nach der neuen EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter hatten 2004 ein Plus von rund 12% zu verzeichnen, ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen stieg damit von 9,0 auf 9,9%, das bedeutet Platz 2. In dieser Gruppe ist ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern zusammengefasst, die auch unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen hatten.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation gibt es beispielsweise einen erheblichen Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche

Funkmasten befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften. Allein in Deutschland stehen derzeit über 50 000 Sendeanlagen, und mit der weiteren Verbreitung des UMTS-Standards werden noch viele hinzukommen. Leasinggesellschaften investieren seit einigen Jahren auch in urheberrechtlich schutzfähige Werke, wie z.B. Kino- und Fernsehfilme. Meist wurden dafür Fonds aufgelegt. Zu den Innovationen der letzten Jahre gehört auch das Leasing von Strom- und Gasnetzen bzw. den entsprechenden Rechten. Unternehmen investieren in beträchtlichem Umfang in immaterielle Wirtschaftsgüter, nicht zuletzt die vielen Neugründungen im Dienstleistungssektor. Die Wachstumsdynamik wird auf dem weiteren Weg in die Informationsgesellschaft wohl noch zunehmen. Das Statistische Bundesamt trägt dieser Entwicklung Rechnung, indem es ab 1999 die Anlageinvestitionen in immaterielle Güter nachweist. Last but not least zählen auch die Produkte der Medizintechnik zur Rubrik der sonstigen Ausrüstungsgüter. Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik umfasst sowohl Massenprodukte als auch Hightech-Artikel, die fast alle auch auf dem Wege des Leasings vertrieben werden. Sogar für aufwändige Spitzentechnologien, wie Protonenquellen, wurden inzwischen Leasingkonzepte entwickelt. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen, wie das Leasing, zählen. Diese Instrumente können auch dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern aufzulösen.

Der Computer- und Kommunikationsbereich ist heute einer der innovativsten in der Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Marktvolatilität anpassen, das gilt natürlich auch für die Leasinggesellschaften. Die Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Leasinggeschäft immer dominiert hatten, verloren in den Folgejahren – mit dem Siegeszug des PCs – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. Dieser Trend konnte ab 1997 gestoppt werden. Seit dem Jahr 2002 musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung aber wieder Rückgänge hinnehmen, 2004 sank sein Anteil von 9,3 auf 8,9%. Das Wachstum dieses Segments wird bei nominaler Betrachtung allerdings stark unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software die Preise seit Jahren rückläufig sind. Experten gehen davon aus, dass dieser Preisverfall noch nicht beendet ist. So sanken die Einnahmen des Weltmarktführers aus dem Verkauf von Desktop-PCs im zweiten Quartal 2005 um 2%, obwohl das Unternehmen so viele Geräte wie noch nie verkauft hatte (vgl. o.V. 2005a). Seit Ende der achtziger Jahre werden in Deutschland Software-Leasingverträge auch separat von Hardware-Verträgen angeboten. Dieses Marktsegment wächst seit einigen Jahren stärker und bietet den Leasinggesellschaften die Möglichkeit, an der zü-

gigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren.

Wegen des starken Rückgangs des Immobilien-Leasings fielen Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten sowie komplette Produktions- und Versorgungsanlagen (6,4%) 2004 auf den fünften Platz zurück, gefolgt von Handelsobjekten sowie Geschäfts- und Bürogebäuden mit einem Anteil von 4,2% an den gesamten Leasinginvestitionen.

Das Leasing von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen war in der Periode 2001/2002 eingebrochen. Dafür sorgten damals die geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen und die schwere Krise in der internationalen Luftfahrt. Im Jahr 2003 nahmen die Leasinginvestitionen bei diesen Big Tickets wieder um fast 20% und 2004 um rund 30% zu, wodurch deren Anteil am gesamten Leasingportfolio auf 3,8% anstieg. Der rekordverdächtige Zuwachs bei den Bestellungen und Auslieferungen der Flugzeugindustrie hat sich auch 2005 fortgesetzt. Der Airbuskonzern kann die enorme Nachfrage kaum noch erfüllen.

Verkehrssektor und Staat erhöhen ihre Leasinginvestitionen kräftig

Der Dienstleistungssektor ist als größter Bereich der deutschen Wirtschaft und Gewinner im Strukturwandel seit 1996 auch die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften platzierten 2004 35,3% ihrer Investitionen in diesen äußerst heterogenen Wirtschaftsbereich, der schon deutlich mehr investiert als das verarbeitende Gewerbe und der seit Jahren einen Aufwärtstrend bei der Wertschöpfung vorzuweisen hat. Dennoch wird dieser Sektor in Deutschland noch häufig unterschätzt, was wohl auch daran liegt, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbebranchen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- und Multimedia-Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, Callcenter, Bewachungs- und Reinigungsunternehmen bis hin zu mittelständischen Selbständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Ingenieurbüros, Steuerberatern, Maklern und privaten Stellenvermittlern. In diesen Berufsgruppen machen die besonders leasinggeeigneten Fahrzeuge und Büromaschinen einschließlich EDV-Anlagen den größten Teil des Investitionsbedarfs aus, weshalb sie schon immer eine interessante Zielgruppe für die Vermietungsfirmen waren.

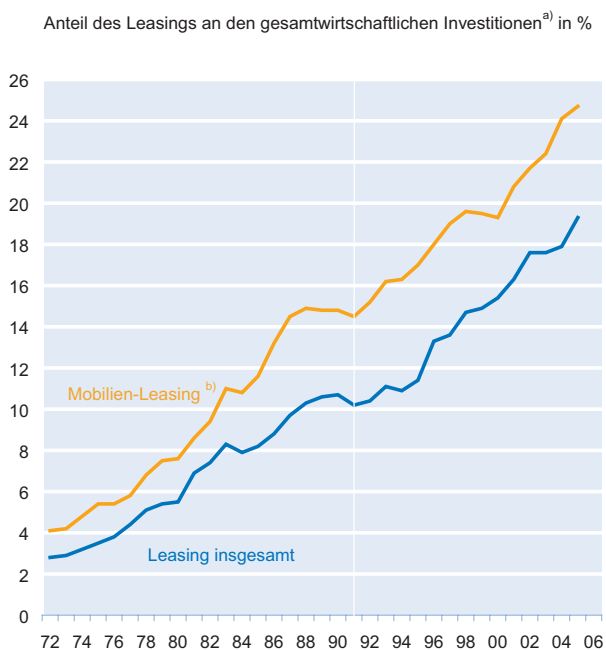
Über 30 Jahre lang war das verarbeitende Gewerbe der wichtigste Kunde der Leasinggesellschaften, sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ging dann ziemlich stetig zurück, 2004 verminderte er sich von 19,7 auf 19,2%.

Dies bedeutet weiter Rang 2. Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasingkunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen gelegentlich auch nach oben. 2004 gab es wieder einen Rückgang von 12,4 auf 11,7%, das reichte nur für den vierten Platz. Auf den dritten Rang stieg dadurch der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung auf, sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2004 erhöhte sich von 10,8 auf 12,9%.

Nach einem Zuwachs um 10% im Jahr 1999 war das Privat-Leasing (Straßenfahrzeuge) von 2000 bis 2002 rückläufig. Im Jahr 2003 belebten sich die Geschäfte in diesem Segment merklich und 2004 sogar um über 20%; sein Anteil an den Leasinginvestitionen hat sich dadurch von 8,4 auf 10,0% erhöht; dies bedeutet unverändert Rang 5. Derartige Wachstumsschwankungen sind im Privat-Leasing nicht ungewöhnlich. Die Hersteller, die hier deutlich dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Autokredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasingsparte maßgeblich.

Das Baugewerbe hält seinen Anteil am gesamten Leasingvolumen über viele Jahre erstaunlich konstant, 2004 stieg er sogar von 4,4 auf 4,9%. Dagegen gehen dessen selbst bilanzierte Investitionen seit 2000 kräftig zurück und haben

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland



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

^{b)} Anteil des Mobiliens-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. 2005 vorläufig.

inzwischen mit knapp 1,6 Mrd. € ein außergewöhnlich niedriges Niveau erreicht (vgl. Vollmöller 2005). Die Bauwirtschaft reduziert seit vielen Jahren konsequent ihre eigenen Investitionen und bedient sich intensiv des Angebots von Vermietungsdienstleistern. Sie hat inzwischen die mit Abstand höchste Leasingquote aller Sektoren und setzt noch stärker das Renting, also die kurzfristige Anmietung, ein (vgl. Städtler 2005).

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau und die Landwirtschaft, hatte 1997 seinen Anteil fast halbiert, konnte ihn 1998 wieder steigern, fiel 1999 wieder von 3,6 auf 3,0% zurück, stieg 2000 schließlich wieder auf 4,7% und fällt seit 2001 wieder zurück. 2004 belief sich der Anteilswert nur noch auf 1,5%. Derartige Sprünge sind hier nicht selten, was zum Teil auch mit den sehr großvolumigen Anlagen zusammenhängt, die von den Versorgungsunternehmen installiert werden. In den siebziger Jahren hielten diese Unternehmen sogar längere Zeit den dritten Platz in der Rangordnung der Leasingkunden. Danach hatte die Investitionstätigkeit, vor allem der Elektrizitätswirtschaft, infolge laufend nach unten korrigierter Energiebedarfsprognosen viel von ihrer Dynamik verloren, ja es wurden sogar Anlagen stillgelegt. Das tangierte auch den Einsatz des Leasings im Versorgungssektor. Im

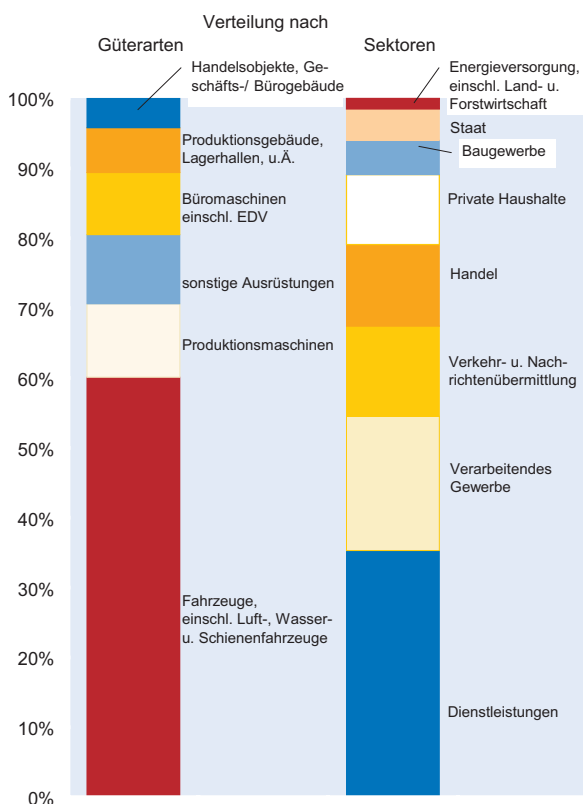
Jahr 1989 erreichte dessen Anteil am gesamten Leasingvolumen mit 0,9% seinen Tiefpunkt. In den neunziger Jahren ist der Anteil wieder tendenziell angestiegen. Auf mittlere Frist werden die Investitionen im Energiesektor jedoch enorm zunehmen. Die deutschen Stromversorger wollen bis 2020 rund 80 Mrd. € in Kraftwerksanlagen investieren (vgl. o.V. 2005b).

Über Jahrzehnte hinweg hielt der Staat als Leasingkunde die rote Laterne. Im Jahr 2004 nahmen seine Leasinginvestitionen indessen um über 60% zu. Sein Anteil an den gesamten Investitionen der Leasinggesellschaften erhöhte sich dadurch kräftig von 2,9 auf 4,5%.

Der Staat holt als Leasingkunde auf

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

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2004



Quelle: ifo Investitionstest.

Privatwirtschaftliche Finanzierungs-, Dienstleistungs- und Investitionsvarianten können dank professionellem Management gegenüber eigenständig durchgeführten öffentlichen Investitionsvorhaben Einsparungsmöglichkeiten zwischen 10 und über 30% der Gesamtkosten bieten. Obwohl in allen Haushaltsgesetzen das Primat der Wirtschaftlichkeit verankert ist, das besagt, dass ein vorgegebener Bedarf unter Einsatz geringstmöglicher Mittel gedeckt werden muss, hatte bisher noch kein großer Run der Gebietskörperschaften auf das Leasing stattgefunden.

Relativ problemlos werden seit Jahren einzelne EDV-Anlagen, Büroequipment und Fahrzeuge geleast. Da die Genehmigungspraxis für große Leasingprojekte der Gebietskörperschaften aber nahezu in jedem Bundesland anders gehandhabt wird, müssen die Leasinggesellschaften bei Immobilien und Großmobilen einen beträchtlichen administrativen Aufwand betreiben und entsprechendes Know-how vorhalten.

Offenbar haben die geleasten Polizeifloten in einigen Bundesländern – im Februar 2005 ist auch Sachsen-Anhalt auf Leasingautos umgestiegen – und die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr eine Initialzündung ausgelöst und schlagen jetzt in der Leasingbranche zu Buche. Die Bundeswehr, die seit 2002 ihren gesamten Fuhrpark an Straßenfahrzeugen auf Leasing umstellt, will mit diesem Flotten-Management-Konzept ihre Fuhrparkkosten um 30% verringern. Rund 100 000 teils stark veraltete bundeswehrei-

gene Kraftfahrzeuge wurden durch etwa 50 000 neue Leasingwagen ersetzt, die über 30 Mobilitätscenter auf die einzelnen Standorte der Bundeswehr verteilt werden. Auch für die Erneuerung der betagten Luftwaffenmaschinen der Flugbereitschaft der Bundesregierung prüft das Verteidigungsministerium Leasinglösungen.

Unter dem Diktat der leeren öffentlichen Kassen soll das in Deutschland bisher noch unterentwickelte Instrument Public Private Partnership (PPP), also die private Finanzierung und Durchführung öffentlicher Infrastrukturprojekte, häufiger zur Anwendung kommen. In Großbritannien praktiziert die Regierung schon seit zehn Jahren recht erfolgreich PPP-Projekte als goldenen Mittelweg zwischen staatlicher Allzuständigkeit und völliger Privatisierung. Über 20% der staatlichen Investitionen werden dort so realisiert.

Das finanzielle Einsparpotential liegt hier über die gesamte Nutzungsdauer gerechnet zwischen 10 und 25%. Zudem führt die gemeinsame gründliche Risikoprüfung dazu, dass die Frage der ökonomischen Sinnhaftigkeit der Projekte frühzeitig geklärt wird. So kann PPP auch dazu führen, dass ein Vorhaben auch einmal aufgegeben wird.

Im Jahr 2004 wurde beim Bundesbauministerium eine Task Force zur Förderung von öffentlich-privaten Partnerschaften bei der Durchführung öffentlicher Investitionsvorhaben eingerichtet. Diese beschäftigt sich mit der Auswahl und Begleitung von PPP-Pilotprojekten und der Verbesserung der Rahmenbedingungen. Die erzielbaren Effizienzvorteile bei solchen Vorhaben basieren vor allem auf einem ganzheitlichen, den gesamten Lebenszyklus eines Investitionsvorhabens berücksichtigenden Planungsansatz und einer sachgerechten Risikoteilung (vgl. Westebbe 2004).

Diese als eher margenarm geltenden Großgeschäfte mit der öffentlichen Hand kommen wegen ihrer Komplexität freilich nicht für alle Leasinggesellschaften in Frage. Zudem müssen sie sich das PPP-Geschäft mit großen Bauunternehmen, die der tristen Baukonjunktur auch mit einer forcierten Ausweitung ihres Dienstleistungsangebots begegnen wollen, und sonstigen Wettbewerbern aus dem In- und Ausland teilen. Im Jahr 2004 bekam ein französisches Unternehmen den Zuschlag für den Bau und Betrieb von 40 Schulen im Kreis Offenbach (vgl. Granzow 2004), und die deutsche Tochter eines britischen Unternehmens erhielt nach einer europaweiten Ausschreibung einen Betreibervertrag für eine Justizvollzugsanstalt in Hessen (vgl. o.V. 2004a). Umgekehrt konnten auch deutsche Unternehmen bereits entsprechende Projekte im Ausland realisieren.

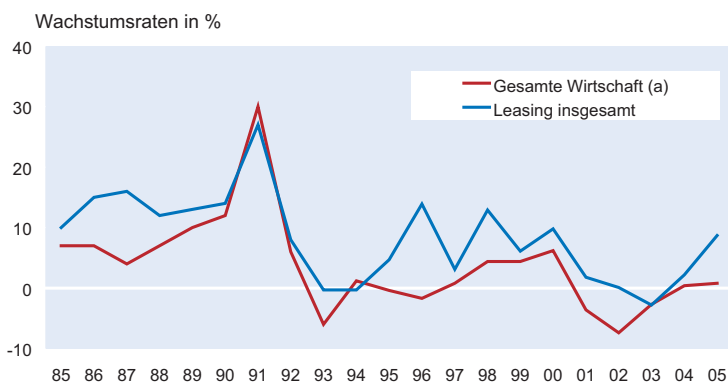
Zusammenfassend lässt sich zur künftigen Entwicklung des Leasings mit staatlichen Institutionen in Deutschland folgendes sagen: Der Leasingeinsatz wird sich hier wohl auch in den nächsten Jahren erhöhen, es ist ein beschleunigtes Wachstum zu erwarten

2005: Belebung der Investitionskonjunktur stärkt das Leasingwachstum

Im Laufe des Jahres 2005 mehrten sich die Anzeichen für eine Verbesserung des Investitionsklimas bzw. eine teilweise Auflösung des Investitionsstaus in den Unternehmen. Nachdem sich das ifo Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft von Februar bis Mai 2005 laufend verschlechterte, erholte sich der Indikator von Juni bis Oktober, zuletzt sogar recht kräftig. Der RBS/BME-Einkaufsmanagerindex für Deutschland stieg im Oktober ebenfalls und erreichte damit den höchsten Stand seit über einem Jahr. Auch die Pkw-Neuzulassungen nahmen im Oktober gegenüber dem Vorjahr zum siebten Mal in Folge zu, und zwar um 3%. Das bedeutet für die ersten zehn Monate dieses Jahres einen Zuwachs von 4%, bei Lkw von 3,1%.

Last but not least weisen auch zwei Unternehmensbefragungen des ifo Instituts auf eine Belebung der inländischen Investitionskonjunktur hin, insbesondere auf ein zumindest moderates Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen in diesem Jahr. Nach den Ergebnissen des ifo Investitionstests will das vom Export verwöhnte verarbeitende Gewerbe – nach dem Planungsstand vom Frühjahr 2005 – seine Investitionen in diesem Jahr nominal um etwa 4% ausweiten (vgl. Weichselberger 2005). Auch der soeben ermittelte ifo Investitionsindikator lässt auf höhere Ausrüstungsinvestitionen in 2005 gegenüber dem Vorjahr schließen. Der etwas schwächere Euro, die teils kräftigen Gewinnsteigerungen

Abb. 3
Entwicklung der Anlageinvestitionen



(a) Ohne Wohnungsvermietung. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2005: Schätzung.

Quelle : ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

und die noch immer niedrigen Zinsen sollten es den Unternehmen erleichtern, bisher aufgeschobene Investitionen zu realisieren.

Der ifo Investitionsindikator lässt für 2005 im Jahresdurchschnitt ein Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen in der Größenordnung von nominal 3,5% erwarten, das entspräche einem realen Plus von über 4%. Dadurch erhält die Binnenkonjunktur wichtige Impulse.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des ifo Instituts zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften – von diesem Wachstumstrend der gesamtwirtschaftlichen Investitionen begünstigt – 2005 kräftig zunehmen. Das Leasing-Neugeschäft wird nach den Erwartungen der Leasinggesellschaften 2005 um fast 9% auf 51,1 Mrd. € steigen. Damit erhöht sich auch die Leasingquote beträchtlich, und zwar von 17,9 auf 19,2%. Die Mobilien-Leasingquote erreicht mit 24,6% einen neuen Rekordwert. Damit wird der Abstand zu internationalen Leasing-Spitzenreitern, wie etwa den USA, erheblich verkürzt.

Die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften erreichen bei Mobilien einen deutlichen Zuwachs von rund 5%. Das

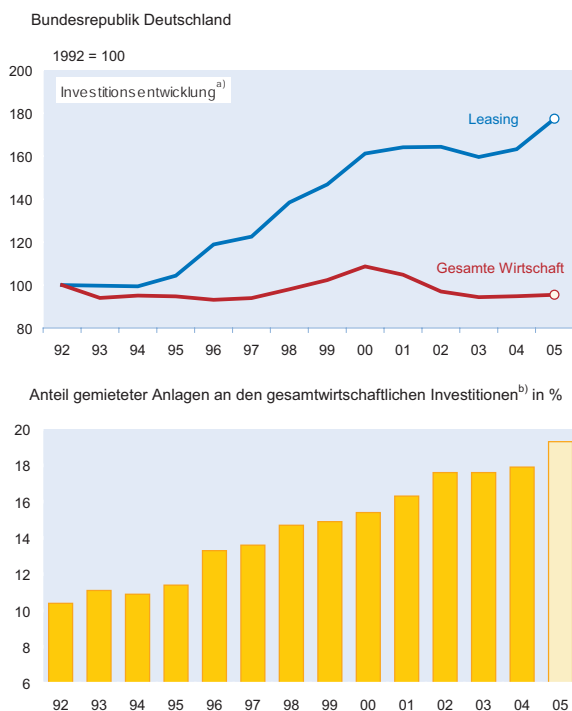
Immobilien-Leasing kann nach der rezessiven Entwicklung in den beiden Vorjahren ein kräftiges Plus von 34% erzielen. Die Unternehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing setzen ihren Wachstumskurs fort, ihr Neugeschäft zieht um rund 6,5% an. Sie partizipieren vor allem an der anziehenden inländischen Automobilkonjunktur; die Pkw-Zulassungen dürften 2005 um rund 2% zulegen. Auf Straßenfahrzeuge entfallen immerhin über 50% des aktuellen Neugeschäfts der Leasingbranche.

Das Leasing ist 2005 vor allem im Dienstleistungssektor, beim Staat und im verarbeitenden Gewerbe vorangekommen.

Der Erfolg des Leasings basiert derzeit vor allem darauf, dass es die bedeutendste Alternative zum Investitionskredit der Banken darstellt, sowie auf innovativen und umfassenden Finanzierungs- und Dienstleistungskonzepten. Damit werden vor allem bei mittelständischen Unternehmen neue Kunden gewonnen und Marktanteilsgewinne realisiert.

Auch die investitionsstarken Infrastrukturbereiche, wie Verkehr und Nachrichtenübermittlung, sowie der Staat weisen noch ein erhebliches unausgeschöpftes Potential für das Leasing auf. Inzwischen mehren sich die Anzeichen, dass die öffentliche Hand wesentlich stärker auf private Anbieter bei der Finanzierung und Betreuung ihrer Investitionsprojekte zurückgreifen wird als früher. So hat beispielsweise das hessische Finanzministerium bekannt gegeben, dass das Land alle neuen Bauvorhaben, die von den Ressorts zur Realisierung von nachgewiesenem Unterbringungsbedarf angemeldet werden, auf ihre Public-Private-Partnership-Tauglichkeit zu überprüfen sind (vgl. o.V. 2005c). Die Übertragung von hessischen Landesimmobilien im Wert von rund 1 Mrd. € an eine Leasinggesellschaft ist bereits beschlossen. Auch in anderen Bundesländern sind ähnliche Projekte in Arbeit. Nach einer aktuellen Studie des Deutschen Instituts für Urbanistik (Difu) finden auch Kommunen zunehmend Gefallen an der Teilprivatisierung durch PPP-Projekte. Derzeit machen Investitionen in PPP-Projekte rund 5% der gesamten kommunalen Sachinvestitionen aus (vgl. v. Rohden 2005).

Abb. 4
Leasing: weitere Marktanteilsgewinne



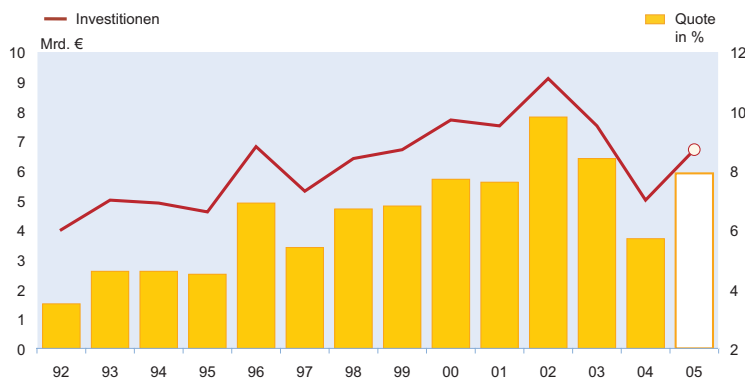
^{a)} In jeweiligen Preisen.
^{b)} Ohne Wohnbauten, ab 1991 nach neuem Statistikkonzept. 2004 vorläufig, 2005 Planung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

Mobilien-Leasingquote bei fast 25%

Das eigenständige deutsche System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen, dessen Grundlagen 1960 entwickelt wurden, ist mit dem Übergang auf das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 1995 aufgegeben worden. Die wichtigsten konzeptionellen Änderungen betreffen die Investitionen. Im Unterschied zu früher werden in die Anlageinvestitionen nun auch die immateriellen Anlagegüter, wie zum Beispiel gekaufte und selbsterstellte Computerprogramme sowie Urheberrechte, einbezogen.

Abb. 5
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2005: Schätzung.

Quelle : ifo Investitionstest, Statistisches Bundesamt.

Zivil nutzbare militärische Ausrüstungen und Bauten (z.B. Lastwagen, Militärkrankenhäuser und Flugplätze) gehören nach dem neuen System ebenfalls zu den Anlageinvestitionen. Mit dieser Konzeptänderung wird ein gemeinsamer europäischer Standard erreicht, der internationale Vergleiche erleichtern soll. Das Problem der unterschiedlichen Qualität der Primärstatistiken in einigen Ländern wird hierdurch freilich nicht ausgeräumt.

Bisher wurden in der deutschen VGR zwei Kategorien von Anlageinvestitionen, nämlich die Bauten und die Ausrüstungen, ausgewiesen. Jetzt wurden als dritte Rubrik die »Sonstigen Anlagen« aufgenommen. Davon entfallen rund 93% auf die immateriellen Güter, wie Software und Urheberrechte. Für den Investitionstest Leasing werden die Ausrüstungsinvestitionen und die Sonstigen Anlagen zusammengefasst und dienen als Messgröße für die Berechnung der Mobilien-Leasingquote.

Die im Niveau deutlich angehobenen Anlageinvestitionen führen zu einer Absenkung der Leasingquote, der Unterschied zum alten Konzept beträgt im Durchschnitt der letzten Jahre rund 0,5 Prozentpunkte.

Im Jahr 2004 erhöhte sich die Leasingquote (nach ESGV) von 17,6 auf 17,9%, 2005 wird sie voraussichtlich auf 19,2% ansteigen. Das ist im internationalen Vergleich ein respektable, wenn auch noch kein Spitzenwert. Beim Mobilien-Leasing in Deutschland stieg die Quote 2004 sprunghaft von 22,4 auf 24,1%, und 2005 wird sie sich voraussichtlich auf 24,6% erhöhen; bei den Immobilien steigt die Quote von 5,7 auf 7,8%. Das Mobilien-Leasing hat einen wesentlich höheren Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen als das Immobilien-Leasing an den Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Das liegt einerseits daran, dass es bei mobilen Investitionsgütern mit Ausnahme

der Kurzfristmiete (z.B. Renting) – neben dem Leasing und der Herstellervermietung – keine anderen Formen der Anlagenmiete mit nennenswertem Gewicht gibt. Im Falle der Bauinvestitionen von Unternehmen konkurrieren dagegen mit dem Immobilien-Leasing verschiedene andere Institutionen als Anlagenvermieter. Immobilienfonds, Bauträger, Versicherungen, Pensionsfonds, Developer, Besitzgesellschaften und private Vermögensverwaltungen haben zusammengekommen einen deutlich höheren Marktanteil an der Vermietung von Gewerbebauten als die Immobilien-Leasinggesellschaften.

Andererseits enthält das Aggregat »Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau« als Messgröße für das Immobilien-Leasing einige Kategorien von Bau-

ten, die bisher noch gar nicht oder nur geringfügig für das Leasing oder vergleichbare Formen der Anlagenvermietung erschlossen sind. Das gilt vor allem für die großen Infrastrukturprojekte des Staates, wie Autobahnen, Straßen, Bahnstrecken, Wasserwege und verschiedene militärische Einrichtungen. Im privatwirtschaftlichen Bereich zählen hierzu diverse Objekte in der Land- und Forstwirtschaft, der Energie- und Wasserversorgung sowie der Organisationen ohne Erwerbzzweck, aber auch Erweiterungsmaßnahmen an bereits bestehenden Gebäuden sowie Wert erhöhende Modernisierungen und Umbauten, die in allen Wirtschaftsbereichen in den letzten Jahren einen beträchtlichen Anteil an den gesamten Bauinvestitionen – von teilweise über 60% – aufweisen.

Eine verlässliche Aussage über die Verbreitung der Anlagenmiete im Nichtwohnungsbau lässt sich nur treffen, wenn man die Investitionen des Immobilien-Leasing und der übrigen Mietfinanzierungsformen für Immobilien zusammenfasst und sie an den gesamten gewerblichen und staatlichen Bauinvestitionen misst. Der so ermittelte »Miet-Invest-Anteil« hat bei Gewerbeimmobilien derzeit eine Größenordnung von etwa 30%; er ist damit deutlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

2006: gute Aussichten

Gegenwärtig mehren sich die Studien, die davon ausgehen, dass die im Jahr 2005 zu beobachtende Belebung der Investitionstätigkeit in Deutschland kein Strohfeuer war, sondern sich 2006 fortsetzen wird. Sogar vom Beginn eines neuen Investitionszyklus wird gesprochen, der auch noch 2007 anhalten wird (vgl. o.V. 2005d). Die neue Bundesregierung beabsichtigt die Investitionstätigkeit zu stärken, beispielsweise durch eine Anhebung des Satzes bei der de-

gressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter und durch eine Erhöhung der Investitionen in Verkehrswege um 4,3 Mrd. € (vgl. o.V. 2005e). Noch wichtiger ist allerdings, dass die Regierung den potentiellen Investoren vermitteln kann, dass sie für eine berechenbare und zuverlässige Finanz- und Wirtschaftspolitik steht. Nach der neuesten Prognose des ifo Instituts werden die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau 2006 nominal um rund 2,8% wachsen. Dabei dürften die Ausgaben für Ausrüstungskäufe um gut 4% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau stagnieren. Es gibt jedoch Hinweise dafür, dass es im ersten Quartal 2006 zunächst zu einer Abschwächung des Wachstums kommen wird.

Der auf den Zukunftseinschätzungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindex, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, lässt für die ersten Monate des Jahres 2006 eine Wachstumsverlangsamung bei den Ausrüstungsinvestitionen erwarten (vgl. Gürtler und Städler 2005). Auch die Auftragseingänge der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer aus dem Inland entwickelten sich zuletzt schwach. Im Oktober sind sie gegenüber dem Vorjahr um 3% gefallen (vgl. Gillmann 2005).

Ab dem Frühjahr dürfte sich das Wachstumstempo bei den Ausrüstungsinvestitionen hingegen wieder beschleunigen. Darauf deuten zumindest die Geschäftserwartungen der Leasingunternehmen aus dem jüngsten monatlichen ifo Konjunkturtests in der Leasingbranche hin.

Vom Potential her könnten die Leasinggesellschaften 2006 im Neugeschäft mit Mobilien ein deutliches Plus in der Größenordnung von 6% erzielen, das erneut die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung überträte. Die Leasingbranche wird also 2006 voraussichtlich wieder einen Rückenwind vom Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen spüren, zudem wird wohl das Neugeschäft auch wieder über die Gewinnung neuer Kunden bzw. weiterer Marktanteile gegenüber dem Investitionskredit und dem Barkauf von Investitionsgütern gesteigert werden können. Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, dürften im Laufe des Jahres 2006 weiter zunehmen. Von einigen Automobilexperten wird für das zweite Halbjahr 2006 ein deutliches Anziehen der Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen im Hinblick auf die Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 erwartet (vgl. o.V. 2005f). Diese Einschätzung wird allerdings noch nicht von allen Fahrzeugherstellern geteilt. Die Mehrwertsteuererhöhung hat auch bei den gewerblichen Fahrzeugkäufern geringere Auswirkungen als bei den privaten.

Die Entwicklung des Immobilien-Leasings ist kaum einzuschätzen. Jedenfalls dürfte die Talfahrt der Investitionen im

Nichtwohnungsbau 2006 zum Stillstand kommen und verschiedene Leasinggesellschaften stehen in Verhandlungen zur Übernahme von größeren Immobilienpaketen einiger Bundesländer. Damit könnte zumindest das Niveau des Vorjahres zu erreichen sein.

Die deutsche Leasingindustrie verlässt sich auch nicht mehr nur auf die Wachstums- und Ertragschancen hier zu Lande. Seit 2003 entwickeln sich ihre Auslandsaktivitäten noch dynamischer als das Inlandsgeschäft. Das Cross-Border-Leasing – nicht zu verwechseln mit den »US-Cross-Border-Transaktionen« –, bei dem die deutsche Leasinggesellschaft den Vertrag direkt mit dem ausländischen Kunden abschließt, profitiert von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, insbesondere mit den osteuropäischen Beitrittsländern. Das Exportpotential von Dienstleistungen wird in Deutschland bisher – im Vergleich zu Industrieprodukten – noch relativ wenig genutzt.

Die zweite Variante des Leasing-Auslandsgeschäfts ist das Offshoring. Hier gründet eine deutsche Leasinggesellschaft jenseits der Grenzen Tochtergesellschaften und betreibt so in den Zielländern Domestic-Leasing. Die Präsenz vor Ort bringt Vorteile bei der Bonitätsbeurteilung sowie der Kundenbetreuung und ermöglicht einen besseren Einblick in die lokalen Güter- und Finanzmärkte (vgl. Sczech 2004). Da der deutsche Leasingmarkt nicht nur der größte in Europa ist, sondern wohl auch über die am besten entwickelten Dienstleistungsangebote verfügt, gelten seine Chancen im benachbarten Ausland nicht nur für 2006, sondern auch auf mittlere Frist als ausgezeichnet. Der Expansionsschwerpunkt dürfte dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern zunehmend im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen, liegen.

Leasinggesellschaften schließen inzwischen auch Geschäfte ab, die nicht Erlass konformes Leasing darstellen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investitions- und Dienstleistungsexperten liegen. Die Umsätze in diesem Segment erreichen heute schon mehrere Milliarden Euro jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf über Asset Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting). Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften, sich über zusätzliche bzw. ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern abzuheben. Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftragseingangs abfedern.

Der ifo Investitionstest misst die Entwicklung der Leasingbranche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an neuen Investitionen. Schon definitionsgemäß ist hier

das Geschäft mit den werthaltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen erheblichen Beitrag zum Umsatz der Leasinggesellschaften leisten und die bei Kunden häufig den Ausschlag bei der Entscheidung für das Leasing geben (vgl. o.V. 2005g). Besonders häufig ist dies beim Auto-Leasing mit Full Service, bei Büromaschinen und EDV-Equipment, bei Immobilien sowie bei Big Tickets, wie etwa Flugzeugen, der Fall.

Literatur

- Gillmann, W. (2005), »Maschinenbau verliert das Heimspiel«, *Handelsblatt* vom 1. Dezember, 16.
- Granzow, A. (2004), »Franzosen betreiben künftig 40 Schulen in Offenbach«, *Handelsblatt* vom 8. Oktober.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2005), »Dynamisches Wachstum der Leasingbranche schwächt sich ab – das Tempo des Investitionsaufschwungs lässt zu nächst nach«, *ifo Schnelldienst* 58(22), 21–25.
- Rohden, v. Tilman (2005), »Kostengünstiger zum Feuerwehrhaus«, *Süddeutsche Zeitung* vom 25. November, V2.
- Sczech, J. (2004), »Auslandsaktivitäten im Aufwind«, *BDL-Leasing-News* 3, Oktober, 1.
- Städtler, A. (2005), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen Special* Nr. 64 vom Dezember.
- Vollmöller, K. (2005), »Investitionen im Baugewerbe im Jahr 2004 weiter rückläufig«, Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes Nr. 493 vom 24. November 2005.
- Weichselberger, A. (2005), »Westdeutsche Industrie plant nach drei Jahren rückläufiger Investitionen für 2005 einen Anstieg von 4%«, *ifo Schnelldienst* 58(17), 25–31.
- Westebbe, F. (2004), »Leasing-Wirtschaft begrüßt Einrichtung der PPP-Task-Force des Bundes«, *BDL-Leasing-News* 3, Oktober, 4.
- (o.V. 2004a), »Briten betreiben künftig Gefängnis in Hessen«, *Süddeutsche Zeitung* vom 9. November, 5.
- (o.V. 2005a), »Preisdruck macht PC-Herstellern schwer zu schaffen«, *Handelsblatt* vom 14. November, 14.
- (o.V. 2005b), »80 Milliarden Euro für moderne Kraftwerke«, *Süddeutsche Zeitung* vom 16. November, 24.
- (o.V. 2005c), »Weimar: Mieten statt bauen«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 24. März, 49.
- (o.V. 2005d), »Studie rechnet mit steigenden Investitionen«, *Handelsblatt* vom 2. Dezember, 4.
- (o.V. 2005e), »Koalitionsvereinbarung sorgt am Bau für Freude«, *Handelsblatt* vom 15. November, 15.
- (o.V. 2005f), »Vorgezogene Autokäufe«, *Süddeutsche Zeitung* vom 5. Dezember, 24.
- (o.V. 2005g), »Leasing macht dem Bankkredit heftig Konkurrenz«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 1. Dezember, 15.

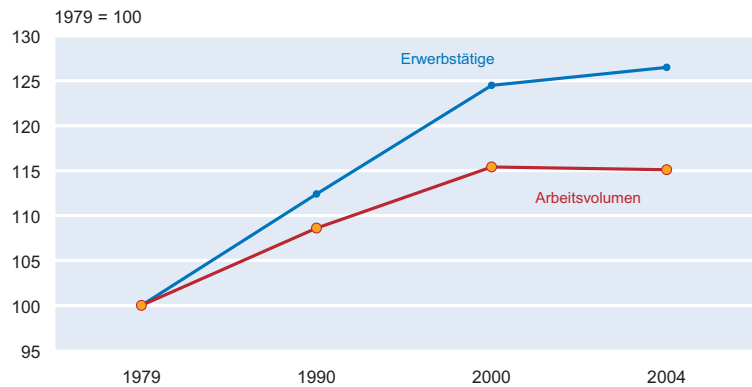
Immer wieder wird die Meinung vertreten, den hochentwickelten Volkswirtschaften ginge die Arbeit aus. Diese These wird unter anderem mit dem arbeitssparenden technischen Fortschritt und der Verlagerung von Arbeitsplätzen in die Niedriglohnländer begründet. Im Folgenden soll für die jüngere Vergangenheit überprüft werden, ob diese These haltbar ist. Anhand ausgewählter Indikatoren wird die Beschäftigungsentwicklung in den wichtigsten OECD-Ländern analysiert. Folgende zehn Länder werden berücksichtigt: Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Italien, die Niederlande, Schweden, Spanien sowie die USA und Japan. Die Betrachtung bezieht sich auf den Zeitraum 1979 bis 2004.

Die Beschäftigungsperformance kann durch verschiedene Indikatoren gemessen werden. Einen wichtigen Indikator bildet die Zahl der Erwerbstätigen. Fasst man die Entwicklung in den zehn Ländern zusammen, so zeigt sich, dass seit 1979 diese Zahl um gut 26% angestiegen ist. Es sind also in erheblichem Maße zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen worden (vgl. Abb. 1). Die Zunahme der Erwerbstätigenzahl fällt aber von Land zu Land recht unterschiedlich aus. Den größten Beschäftigungszuwachs verzeichneten die Niederlande, Spanien und die USA. Den geringsten Anstieg registrierten Schweden und Finnland (vgl. Abb. 2).

Nun mag man einwenden, dass die Zahl der Erwerbstätigen nur ungenau anzeigt, in welchem Maße mehr Arbeit geleistet worden ist. Durch eine Verkürzung der Wochenarbeitszeit und durch Verbreitung der Teilzeitarbeit kann nämlich die Erwerbstätigenzahl zunehmen, ohne dass mehr Stunden gearbeitet werden. Es ist deshalb erforderlich, die Erwerbstätigenzahl (unter Einbeziehung der Teilzeitarbeit) mit der durchschnittlichen jährlichen Arbeitszeit eines Erwerbstätigen zu multiplizieren, d.h. das Arbeitsvolumen zu ermitteln. Aber auch wenn man berücksichtigt, dass mit Ausnahme von Schweden die durchschnittliche jährliche Arbeitszeit abgenommen hat, ist immer noch im Durchschnitt der zehn Länder eine positive Entwicklung des Arbeitsvolumens zu verzeichnen. Das Arbeitsvolumen nahm zwischen 1979 und 2004 immerhin um 15% zu. Am stärksten erhöhte es sich in den USA, den Niederlanden und Spanien. Einen Rückgang mussten dagegen Frankreich, Finnland, Deutschland und Japan hinnehmen (vgl. Abb. 1 und Abb. 2).

Der Anstieg der Erwerbstätigenzahl und des Arbeitsvolumens lässt für sich genommen

Abb. 1
Erwerbstätige und Arbeitsvolumen in zehn OECD-Ländern insgesamt ^{a)}

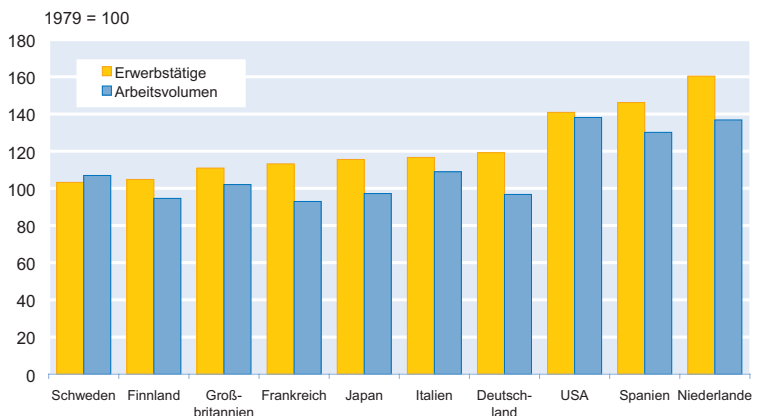


^{a)} Westdeutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande, Schweden, Spanien, USA und Japan.

Quelle: Sachverständigenratgutachten, OECD Employment Outlook, Berechnungen des ifo Instituts.

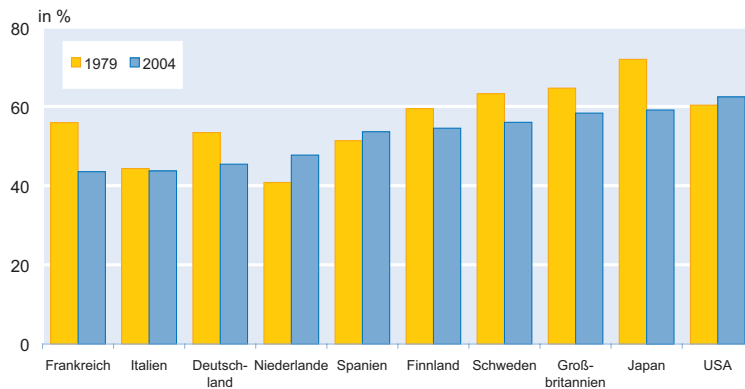
noch nicht erkennen, ob damit auch eine Verbesserung der Beschäftigungssituation bei einer Zunahme der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter verbunden ist. Um die Bevölkerungsentwicklung zu berücksichtigen, muss das Arbeitsvolumen zur Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter oder besser zur (potentiellen) Zahl an Arbeitsstunden, welche die Bevölkerung bei vollem Arbeitseinsatz leisten könnte, in Beziehung gesetzt werden. Das heißt, es muss der Auslastungsgrad des Faktors Arbeit berechnet werden. Dabei wird in der Regel davon ausgegangen, dass pro Jahr 2080 Stunden (d.h. pro Monat 173 Stunden) gearbeitet werden. Die Berechnungen zeigen, dass sich unter Berücksichtigung der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter das Arbeitsvolumen pro Kopf von Land zu Land unterschiedlich entwickelt. Einem Anstieg des Auslastungsgrades des Faktors Arbeit in den Niederlanden, Spanien und den USA steht ein Rückgang in Japan, Frankreich, Deutschland, Schweden, Großbritannien, Finnland und Italien gegenüber (vgl. Abb. 3).

Abb. 2
Erwerbstätige und Arbeitsvolumen in einzelnen OECD-Ländern, 1979–2004



Quelle: Sachverständigenratgutachten, OECD Employment Outlook, Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 3
Auslastungsgrad des Faktors Arbeit^{a)} in einzelnen OECD-Ländern

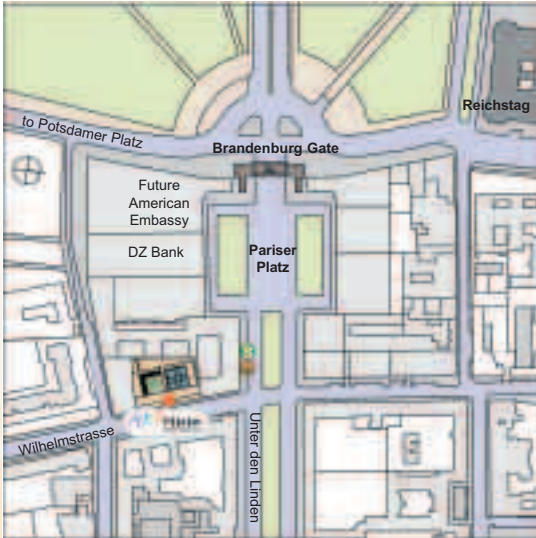


^{a)} Arbeitsvolumen / Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter × 2080

Quelle: Sachverständigenratsgutachten, OECD Employment Outlook, OECD Quarterly Labour Force Statistics, Berechnungen des ifo Instituts.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass nicht die Rede davon sein kann, es ginge uns die Arbeit aus. Erwerbstätigenzahl und Arbeitsvolumen sind in den letzten 25 Jahren angestiegen, und trotz wachsender Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter wird pro Kopf nicht weniger Erwerbsarbeit geleistet. Diese insgesamt günstige Entwicklung ist einigen Ländern zu verdanken, deren institutionelle Regelungen und wirtschaftspolitische Maßnahmen beschäftigungsfreundlich ausgestaltet worden sind. Hierzu zählen insbesondere die Niederlande, die USA und Spanien. Andere Länder wie Frankreich, Deutschland und Japan weisen dagegen eine eher unbefriedigende Beschäftigungsentwicklung auf.

W.O.



ARTrium - British Embassy Berlin
Wilhelmstr. 70, 10117 Berlin (Mitte), Tel.: +49(30)2248-7796
S-Bahn (S-Train): S1, S2 (Unter den Linden)
U-Bahn (Subway): U2 (Mohrenstrasse)
Bus: 100, 200, 148, 348, TXL (Tegel Express)
Taxi: Pariser Platz

Please register before 24 Feb. 2006. You may download a registration request form from <http://www.cesifo.de/isc>. Keep in mind that embassy security requirements must be complied with: please refrain from carrying articles with you that might delay security clearance for entering the building.

Early-registration fees (up to 20 January 2006):

First day only: € 250; second day only: € 220; both days: € 400.

Thereafter:

First day only: € 300; second day only: € 270; both days: € 500.

Cancellation policy: A 50% cancellation fee will apply for all cancellations made after March 1.

Please make payment to CESifo GmbH

Account No. : 43 75 20 73
Bank Code (BLZ) : 700 202 70
BIC : HYVEDEMMXXX
IBAN : DE 17 7002 0270 0043 7520 73

Contact: Deirdre Hall

Ifo Institute for Economic Research

Poschingerstr. 5
81679 Munich, Germany
Tel. +49 89 9224 1410 – Fax +49 89 9224 1409
hall@cesifo.de

 CESifo International Spring Conference 2006

Impact of Energy Prices on the Global Economy

Preliminary Programme

Thursday 23 and Friday 24 March 2006
British Embassy, Berlin



The International Platform of the Ifo Institute for Economic Research
and University of Munich's Center for Economic Studies



International Spring Conference 2006



23 March 2006

24 March 2006

11:00	Press conference	9:00	Welcome and Introduction Hans-Günther Vieweg, ifo Institute, Munich
12:00	Cold buffet lunch	9:10	Overview on Sectoral Developments in Europe Ben Gardiner, Cambridge Econometrics, Cambridge
12:45	Welcome and Introduction Hugh Mortimer, Deputy Head of Mission, British Embassy, Berlin Hans-Werner Sinn, President, ifo Institute, Munich	9:30	Petrochemicals Mattia Romani, Shell International, London
13:00	Keynote speech Impact of Energy Prices on the Global Economy Fatih Birol, International Energy Agency, Paris	9:50	Discussion
13:30	The US Economy in a World of High Energy Prices Jim O'Neill, Goldman Sachs, London	10:20	Coffee break
14:00	The European Economy Hans-Werner Sinn, ifo Institute, Munich	10:40	Chemicals Rudolf Meyer, Bayer, Leverkusen
14:30	Discussion	11:00	Commercial Vehicles Richard Walles, Global Insight, London
15:00	Coffee break	11:20	Microelectronics Industry Oskar Kosgalwies, STMicroelectronics, Geneva
15:30	Recycling of "Petrodollars" Claudio Borto, Bank for International Settlements, Basel (invited)	11:40	Mechanical Engineering Hans-Günther Vieweg, ifo Institute, Munich
16:00	The Middle East in an Era of High Energy Prices Daniel Hanna, Royal Institute of International Affairs, London	12:00	Logistics Richard Ellithorne, The Chartered Institute of Logistics and Transport, London (invited)
16:30	The Impact of Chinese Growth on Asia Markus Taube, University of Duisburg, Duisburg (invited)	12:30	General discussion
17:00	General discussion	13:00	End of session Hot buffet lunch
17:30	End of session	14:30	End of conference
19:00	Dinner at the British Embassy		

Registration Form

Please register before **24 Feb. 2006**. For more information, visit www.cesifo.de/isc, the conference's main page.

Last name, first name

Position Department

Institution

Street address

City Country

E-Mail

Standard fees: Early registration fee (up to 20 Jan. 2006):

first day only € 300 € 250

second day only € 270 € 220

both days € 500 € 400

I will attend the conference dinner on 23 March in the British Embassy. Yes No

Method of Payment

Invoice* Master Card/ Eurocard

Visa

Card No.

Valid until Signature

Mail to Deirdre Hall, Ifo Institute, P.O. Box 860460, 81631 Munich or fax to: **+49 (0) 89 9224 1409**

*Please make payment to CESifo GmbH

Account No. : 43 75 20 73

Bank Code (BLZ) : 700 202 70

BIC : HYVEDEMMXXX

IBAN : DE 17 7002 0270 0043 7520 73

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

