



21 | **2004**

57. Jg., 45.–46. KW, 12. November 2004

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

*Holger Wenzel, Uwe Christian Täger, Edda Müller,
Joachim Zentes*

- Zur Lage im Einzelhandel: Helfen staatliche Reglementierungen weiter?

Forschungsergebnisse

A. Lans Bovenberg

- Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie: Lösungen für die gesamte Lebenszeit

Daten und Prognosen

Horst Penzkofer

- Kölner Messe-Veranstaltungen induzierten 2003 einen bundesweiten Jahresumsatz von 1,7 Mrd. Euro

Im Blickpunkt

Wolfgang Ochel

- Beschäftigungsabhängige Steuergutschriften in Großbritannien

Erich Gluch

- ifo Architektenumfrage: Höhere Auftragsbestände

Hans G. Russ

- ifo Konjunkturtest Oktober 2004

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

Zur Lage im Einzelhandel: Helfen staatliche Reglementierungen weiter?

3

Die zunehmende Intensität des Preiswettbewerbs, die steigende Zahl der Geschäftsaufgaben und Marktaustritte vor allem kleinerer Unternehmen des Einzelhandels sowie die gegenwärtige Krise der KarstadtQuelle-Gruppe sind Anlass vielfältiger Diskussionen um die Zukunft des Einzelhandels, auch um die Zweckmäßigkeit oder gar Notwendigkeit staatlicher Reglementierungen. Für *Holger Wenzel*, Hauptverband des Deutschen Einzelhandels, dürfen staatliche Reglementierungen im Einzelhandel nicht »zu Lasten des derzeitigen Distributionswettbewerbs ausfallen«. Und auch Dr. *Uwe Christian Täger*, ifo Institut, sieht die Gefahr, dass staatliche Reglementierungen in der Regel »mehr oder minder negative Nebeneffekte für die genuinen Wettbewerbsprozesse in der Warendistribution (produzieren)«. Prof. Dr. *Edda Müller*, Verbraucherzentrale, unterstreicht, dass vor allem Maßnahmen zur Stärkung des Verbrauchervertrauens nötig sind, während für Prof. Dr. *Joachim Zentes*, Universität des Saarlands, »zunächst keine zusätzlichen staatlichen Reglementierungen, sondern verstärkt konzertierte Aktionen auf unterschiedlicher Ebene (gefragt sind)«.

Forschungsergebnisse

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie: Lösungen für die gesamte Lebenszeit

17

A. Lans Bovenberg

In einer modernen wissensintensiven Wirtschaft ist Humankapital der Schlüssel zur Sicherung des Arbeitskräfteangebots und des Produktivitätszuwachses. Humankapital wird nicht nur in Schulen, sondern auch in der Familie und in Betrieben gebildet. Daher ist ein Gleichgewicht von Arbeit und Familienleben unerlässlich. In seinem Beitrag, der auf einem Vortrag bei der Konferenz »Social Policy Agenda for the European Union« am 28. und 29. Oktober in Amsterdam, basiert, analysiert *A. Lans Bovenberg*, CentER for Economic Research, Tilburg University, die Arbeitsmarktinstitutionen und die Arbeitskultur in den europäischen Ländern und fordert einschneidende Reformen, die es erlauben, Berufs- und Familienleben zu vereinbaren.

Daten und Prognosen

Kölner Messe-Veranstaltungen induzierten 2003 einen bundesweiten Umsatz von 1,7 Mrd. Euro

30

Horst Penzkofer

Die wirtschaftliche Bedeutung von Messen ergibt sich nicht nur aus absatzwirtschaftlich motivierten Überlegungen der Unternehmen als Aussteller und Besucher. Sie sind auch für die betreffenden Wirtschaftsräume der Messestandorte von erheblicher Bedeutung, treten doch Messeaussteller, -besucher und -veranstalter als Nachfrager von Leistungen auf, die in sehr unterschiedlichen Wirtschaftssektoren zum Teil erhebliche Produktions- und Beschäftigungseffekte induzieren. Das ifo Institut führte im Auftrag der Koelnmesse GmbH eine Studie über die wirtschaftliche Bedeutung der Kölner Messen für die Region Köln, das Land Nordrhein-Westfalen und die Bundesrepublik Deutschland durch. Die Veranstaltungen der Kölner Messe erzielten im Jahr 2003 einen bundesweiten Umsatz von

1,7 Mrd. € und beschäftigten insgesamt 18 330 Erwerbstätige. Am meisten profitierte das Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe, auf das 31% der Arbeitsplätze entfallen. Es folgen die Bereiche Handwerk und messeaffine Dienstleistungen mit 28%. Rund 8% der von den Messeveranstaltungen der Koelnmesse GmbH abhängigen Arbeitsplätze sind im Einzelhandel angesiedelt. Die Kongress- und Veranstaltungsaktivitäten der KölnKongress GmbH generierten zusätzlich im gleichen Jahr einen bundesweiten Umsatz von 294 Mill. €, verbunden mit 3 350 Arbeitsplätzen. Die mit den Messe- und Kongress-Veranstaltungen insgesamt verbundenen Steuereinnahmen beliefen sich auf 348 Mill. €. Damit stellen die Koelnmesse sowie KölnKongress einen nicht zu unterschätzenden Wirtschafts- und Beschäftigungsfaktor in der Region dar.

Im Blickpunkt

Beschäftigungsabhängige Steuergutschriften in Großbritannien

38

Wolfgang Ochel

Lohnersatzleistungen verhindern die Ausweitung des Niedriglohnssektors. Die Alternative bilden Lohnergänzungsleistungen, wie sie Großbritannien mit dem WFTC und seit 2003 mit dem WTC gewährt. Diese Steuergutschriften erhöhen die Anreize für Arbeitslose, eine Beschäftigung (mit mindestens 16 Arbeitsstunden pro Woche) aufzunehmen, beträchtlich. Sie begünstigen jedoch nicht eine Ausdehnung der Arbeitszeit bei den schon Beschäftigten.

ifo Architektenumfrage: Auftragsbestände lösen sich vorsichtig von der »Talsole«

42

Erich Gluch

Nach den neuesten Umfrageergebnissen des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das Geschäftsklima zu Beginn des 3. Quartals 2004 gegenüber dem Vorquartal kaum verändert. Die befragten Architekten waren mit ihrer Geschäftslage ähnlich unzufrieden wie im vorangegangenen Quartal. Zwar bezeichneten im Durchschnitt der Bundesländer 12% der freischaffenden Architekten ihre derzeitige Auftragsituation als »gut«; der Anteil der »schlecht«-Urteile erhöhte sich jedoch gleichzeitig von 55 auf 57%. Ihre Geschäftsaussichten schätzten die Architekten allerdings zurückhaltender ein als vor einem Vierteljahr. Während der Anteil der Befragten, die im Verlauf des nächsten halben Jahres eine »eher schlechtere« Auftragsituation erwarteten, konstant blieb (29%), gingen nur noch 9% (Vorquartal: 11%) von einer voraussichtlich eher positiven Entwicklung aus.

ifo Konjunkturtest Oktober 2004 in Kürze

44

Hans G. Russ

In der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands hat sich im Oktober das Geschäftsklima nicht wesentlich verändert. Die Unternehmen beurteilten ihre aktuelle Geschäftssituation ähnlich negativ wie im Vormonat, die Erwartungen haben sich aber etwas verbessert. In Westdeutschland tendierte der Klimaindikator leicht nach oben, hier besserten sich sowohl die Urteile zur aktuellen Lage als auch zu den Perspektiven. In den neuen Bundesländern verschlechterte sich dagegen das Klima etwas; die besseren Erwartungen konnten die negativere Beurteilung der aktuellen Lage nicht ausgleichen. Insgesamt bestätigen die Konjunkturtestergebnisse vom Oktober die Prognose der Gemeinschaftsdiagnose eines weiteren, moderaten Aufschwungs, der allerdings nicht ausreicht, den Arbeitsmarkt zu entlasten.

Die zunehmende Intensität des Preiswettbewerbs, die steigende Zahl der Geschäftsaufgaben und Marktaustritte vor allem kleinerer Unternehmen des Einzelhandels sowie die gegenwärtige Krise der KarstadtQuelle-Gruppe sind Anlass vielfältiger Diskussionen um die Zukunft des Einzelhandels, auch um die Zweckmäßigkeit oder gar Notwendigkeit staatlicher Reglementierungen. Sind diese Maßnahmen empfehlenswert?

Staatliche Reglementierungen? – Kein Allheilmittel für den Einzelhandel

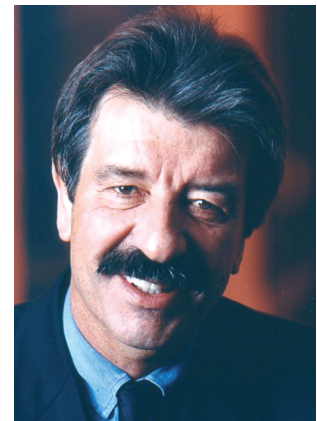
Die derzeitige Lage im Einzelhandel ist durch eine sehr komplexe Gemengelage von zunehmendem Preiswettbewerb, rückläufiger einzelhandelsrelevanter Konsumnachfrage und intensiver Konkurrenz zwischen filialisierten und traditionellen Betriebstypen des Einzelhandels gekennzeichnet. Infolge der weiterhin hohen Struktur- und der seit Jahren dahindümpelnden Einzelhandelskonjunktur hat diese Situation zu einer zunehmenden Zahl von freiwilligen und zwingenden Geschäftsaufgaben insbesondere von kleineren und inhabergeführten Unternehmen, aber auch zu ernsthaften Krisen von z.T. größeren Einzelhandelsunternehmen geführt. Insbesondere durch den verschärften Preiswettbewerb und die abnehmende Konsumneigung hat bei einer großen Zahl von mittelständisch geprägten Einzelhandelsunternehmen eine mehr oder minder stark ausgeprägte Entmutigung Einzug gehalten.

Während ein Teil der kleineren Unternehmen häufig nicht mehr den zunehmenden Anforderungen des verschärften Wettbewerbs entsprechen konnten, haben auch einige größere Unternehmen nicht frühzeitig und konsequent genug die »Signale« künftiger Veränderungen in ihren Konzepten aufgenommen und zu lange an ihren – in der Vergangenheit durchaus erfolgreichen – Konzepten starr und wenig wettbewerbsensibel festgehalten. Entgegen diesem allgemeinen Trend im Einzelhandel haben sich dennoch zahlreiche Einzelhandelsunternehmen mit innovativen Konzepten und hohem Risiko in ihr Investitionsengagement in den letzten Jahren ein Umsatzplus erarbeiten können. Diese erfolgreichen Unternehmen zeichnen sich durch eine sehr hohe Wettbe-

werbssensibilität im Hinblick auf das lokale und regionale Wettbewerbsgeschehen im Einzelhandel aus. Diese Fähigkeit äußert sich vor allem darin, dass die Kundenbedürfnisse und -veränderungen mit einer äußerst hohen Nachhaltigkeit in den Waren- und den sonstigen Leistungsangeboten Berücksichtigung finden.

Diese wettbewerblich induzierte Ausgangssituation im Einzelhandel muss berücksichtigt werden, um einer politisch und sachlich fundierten Diskussion über zusätzliche staatliche Reglementierungen stand zu halten. Die jüngste Historie der Wirkungen handelspezifischer Regelungen zeigt deutlich, dass derartige reglementierende »Fesseln« die innovative Kraft vieler Handelsunternehmen nicht »bändigen« bzw. beschränken können. Sowohl das Verbot des Verkaufs zu Unter-Einstands-Preisen als auch die beschränkenden Vorschriften für Standortneugründungen von modernen und großflächigen Einzelhandelsbetrieben haben zu verstärkten Bemühungen zur Erarbeitung von »Ausweich-Strategien« geführt, um die sich bietenden Marktchancen mit anderen Aktivitäten dennoch möglichst schnell zu nutzen und den Konsumentenbedürfnissen besser als bisher zu entsprechen.

Bisherige staatliche Reglementierungen waren in der Vergangenheit zu oft dadurch gekennzeichnet, dass sie den z.T. gravierenden Veränderungen des Konsummilieus in den letzten Jahrzehnten völlig unzureichend Rechnung trugen und zu einseitig auf einzelne Wettbewerbsparameter von bestimmten Typen von Handelsunternehmen ausgerichtet waren. Und dies beispielhaft auch im Hinblick auf jüngere Konsumenten, die vielfach ein durchaus anderes Kaufverhalten an den



Holger Wenzel*

* Holger Wenzel ist Hauptgeschäftsführer des Hauptverbands des Deutschen Einzelhandels, Berlin.

Tag legen als die älteren Mitbürger (wie z. B. Bevorzugung von spätabendlichen Ladenöffnungszeiten). Die bisherigen staatlichen Reglementierungen für den Einzelhandel waren daher zu wenig auf künftige Entwicklungen in der Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen der verschiedenen Konsument- und Haushaltstypen ausgerichtet. Die insbesondere den deutschen Einzelhandel schwerpunktmäßig prägende Vielfalt von unterschiedlichen Betriebstypen und die davon ausgehenden positiven Wirkungen auf die Attraktivität vieler Stadt- und Einkaufszentren wurden von den staatlichen Reglementierungen nur unzureichend abgebildet. In vielen dieser reglementierenden Vorschriften waren teilweise auch Handlungsbeschränkungen für Unternehmen des Einzelhandels enthalten, die einer individuellen Gestaltung von Geschäftsfassaden im Wege standen oder Kosten verursachten, die die Leistungsfähigkeit des Geschäftsbetriebs erheblich beeinträchtigten (wie die Gestaltung der Pfandrückgabe von Einweggetränkverpackungen).

Die derzeitige Situation im Einzelhandel wird primär durch den sog. »Flächenwettbewerb« zwischen den verschiedenen Standortlagen beeinflusst. Der außerordentlich hohe Zuwachs an moderner Verkaufsfläche in den verschiedenen Agglomerationstypen des Einzelhandels auf der einen Seite und die weitgehende Umsatzstagnation des Einzelhandels auf der anderen Seite in den letzten fünf Jahren hat zu einer tendenziellen Minderung der Flächenproduktivität um durchschnittlich rund 15% geführt. Die dennoch hohe Flächenproduktivität im deutschen Einzelhandel kann primär auf die Entstehung moderner Verkaufsfläche im deutschen Einzelhandels zurückgeführt werden und auf das Ausscheiden von solchen Verkaufsflächen aus dem Wettbewerb, die bei den Konsumenten nur noch eine geringe Präferenz besitzen.

Eine direkte Intervention des Staates zur Regelung dieses intensiven Flächenwettbewerbs im stationären Einzelhandel würde aus gesamtwirtschaftlicher Sicht voraussichtlich zu erheblichen »Ineffizienzen« in der Flächen- und Standortnutzung führen. Damit würde auch das Vordringen (bzw. die Entstehung) moderner Verkaufsflächen und -konzepte im Einzelhandel unverhältnismäßig erschwert und behindert werden. Es kann nicht übersehen werden, dass ein großer Teil der neuen Verkaufsflächen (so z.B. der Fachmärkte) bei den Konsumenten eine hohe Präferenz gewonnen haben. Auch durch die Abschaffung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung sowie die dadurch »gewonnene« Freiheit bei der Preisgestaltung sind besonders innovative Vertriebsformen und auch Marketinginstrumente stimuliert worden – dies trug letztlich mit dazu bei, dass die »Preisoptik« der deutschen Verbraucher weiter an Fahrt zugelegt hat.

Inwieweit mit der Ansiedlung von insbesondere großflächigen Betriebstypen anerkannte und zu bejahende Ziele der Raumordnung und Landesplanung beeinträchtigt werden, muss eine empirische und methodisch fundierte Über-

prüfung des einzelnen Ansiedlungsvorhabens im Hinblick auf die Interessen des Gemeinwohls ergeben. Eine alleinige und isolierende Überprüfung aus wettbewerblicher (Konkurrenz-)Sicht kann aber zu erheblichen Fehleinschätzungen führen. Die Konsumenten erwarten eine Vielfalt von unterschiedlichen Einkaufsstätten in einer »Einkaufs-Straße« oder in einem Einkaufszentrum und insbesondere moderne Geschäftstypen, die eine hohe Bekanntheit aufgrund ihrer Leistungs- und Warenprofile besitzen.

Es muss davor gewarnt werden, dass künftige staatliche Reglementierungen im Einzelhandel zu Lasten des derzeitigen Distributionswettbewerbs ausfallen. Die weltweit anerkannte hohe Leistungsfähigkeit des deutschen Distributions- und Handelssystems wurde nur dadurch erreicht, dass sich in den letzten drei Jahrzehnten eine hohe konkurrenzwirtschaftliche Rivalität zwischen den verschiedenen Handelssystemen und -konzepten und den von ihnen betriebenen Geschäftstypen heraus entwickeln konnte und hat. Die Fachsparten des mittelständischen Einzelhandels hatten hieran einen wesentlichen Anteil, da diese Unternehmen mit einer außerordentlich hohen Fachkompetenz ihren Kunden entgegengetreten. Diese Entwicklung war auch von Seiten risikoreicher Handelsunternehmen verbunden mit manchmal unorthodoxen Aktivitäten, die vielfach auch in Konflikt mit staatlichen Reglementierungen gerieten. Dieser unternehmerisch stimulierte Wettbewerbsprozess zwischen neuen und bisherigen Betriebstypen im Einzelhandel läuft häufig im Spannungsfeld zwischen staatlichen Reglementierungen und neuen und veränderten Bedürfnissen der Konsumenten ab.

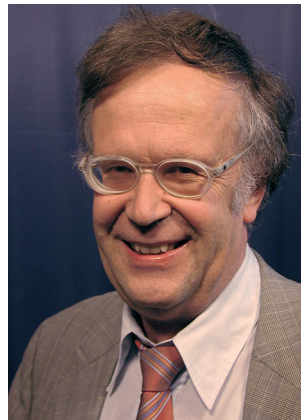
Im Hinblick auf die hohe Intensität des Preiswettbewerbs in einigen Bereichen des Einzelhandels (wie im Einzelhandel mit Bekleidung, mit Gütern der Unterhaltungs- und Konsumelektronik) wurde in den letzten Monaten auch häufig der Ruf nach dämpfenden Maßnahmen zur Regelung eines funktionsfähigen Preiswettbewerbs laut. Dazu beigetragen haben zweifelsohne die bisherigen Erfahrungen aus der Novellierung des UWG und die »liberalisierende« Änderungen der relevanten Vorschriften über Sonderaktionen im Einzelhandel sowie Sonder- und Schlussverkäufe. Diese gesetzlichen Initiativen des Gesetzgebers haben zu einer wesentlichen Stärkung und zunehmenden Selbstverantwortung der Handelsunternehmen in ihren Absatzaktionen und in ihrer Preisgestaltung geführt. Viele Handelsunternehmen haben die damit verbundenen Möglichkeiten der Individualisierung und Profilierung ihrer Verkaufs- und Preisaktivitäten genutzt, was auch aus der Sicht vieler Konsumenten zu einer deutlichen Verbesserung des Leistungsangebots des Fachhandels geführt hat. Irreführende Aktivitäten der Preisgestaltung und -auszeichnung sind weiterhin von einem Verbot gekennzeichnet.

Im Zuge der Diskussion über den damit verbundenen erhöhten Preiswettbewerb wurden allerdings auch Überlegungen (wieder) geäußert mit der Zielrichtung, vor allem bei

hochwertigen Markenwaren dem Hersteller eine direkte oder indirekte Priorität bei der Festlegung des Preises im Einzelhandel einzuräumen. Auch wenn – vor dem Hintergrund der hohen Wettbewerbsdynamik im deutschen Einzelhandel – einer solchen anachronistischen Überlegung nur ein theoretischer Beitrag in der Diskussion zugebilligt werden kann, so übersieht diese Argumentation völlig, dass eine solche staatliche Intervention oder Vorschrift in eine genuine Wettbewerbsentscheidung eines Marktteilnehmers massiv eingreift, der damit auch die gesetzlich verankerte Handlungsautonomie über seine distributionswirtschaftliche Marktleistung verlieren würde.

Die (Wieder-)Belebung von bestimmten Varianten der Preisbindung des Einzelhandels durch einzelne bekannte (Marken-)Hersteller würde die unterschiedlichen Leistungen der verschiedenen Typen von Handelsunternehmen und -systemen in der Warendistribution außer Kraft setzen. Es würden dadurch auch die unterschiedlichen Kostenstrukturen von Handelsunternehmen negiert werden, die sich in den letzten Jahrzehnten im »schöpferischen« Distributionswettbewerb herausgebildet haben. Derartige staatliche Reglementierungen jedweder Art von teilweiser oder zeitlicher Suspendierung der Preishoheit des Handels zu Gunsten oder zum Vorteil der Herstellung würden eine Uniformierung der Handelslandschaft zur Folge haben. Die »unsichtbare Hand« des Wettbewerbs würde die Kontrolle über die Marktaktivitäten der Handelsunternehmen verlieren. Einer solchen Bevormundung durch die Hersteller würden die Handelsunternehmen vermehrt mit Strategien beantworten, die schon jetzt in Form von Handelsmarken in unterschiedlichen Preissegmenten zu beobachten sind.

In einer ersten Beurteilung sind daher zusätzliche staatliche Reglementierungen für den Einzelhandel vor allem unter dem Aspekt auf den wirtschafts- und wettbewerbspolitischen Prüfstand zu stellen, inwieweit diese staatlichen Interventionen nur einzelne Gruppen von Einzelhandelsunternehmen als Marktakteure im Blickwinkel haben. Sollen staatliche Reglementierungen die Prozesse des Leistungswettbewerbs zwischen den verschiedenen Teilnehmern der Distribution weiter entwickeln und fördern, so müssen alle Teilnehmer des Distributionswettbewerbs, d. h. sowohl kleinere als auch größere Unternehmen in diesen Überlegungen Berücksichtigung finden. Allein den Einzelhandel als Adressat weiterer staatlicher Reglementierungen ins Visier zu nehmen, übersieht vollkommen den entscheidenden Beitrag der verschiedenen Unternehmenstypen des Einzelhandels zur Fortentwicklung des deutschen Distributionssystems, das im Verlauf der letzten drei Jahrzehnte eine weltweite Anerkennung hinsichtlich seiner Wettbewerbseffizienz erfahren hat.



Uwe Christian Täger*

Intensiver Distributionswettbewerb negiert staatliche Reglementierungen!

Die zunehmende Intensität des Preiswettbewerbs, die steigende Zahl der Geschäftsaufgaben und damit die Marktaustritte vor allem kleinerer, aber vereinzelt auch größerer Unternehmen des Einzelhandels sowie die sich schon seit langem abzeichnende Krise der KarstadtQuelle-Gruppe waren Anlass für einige »vorstoßende« Wirtschafts- und Verbandsrepräsentanten, die derzeitigen Rahmenbedingungen für die Wettbewerbsprozesse im Einzelhandel mehr oder weniger kritisch zu erörtern oder hinsichtlich ihrer Wirkungen für die Entstehung eines ruinösen Preis- und Verdrängungswettbewerbs in Frage zu stellen. Bezeichnenderweise wurden weniger die Ursachen und treibenden Faktoren des Strukturwandels im Einzelhandel, sondern überwiegend die ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die schlechten konjunkturellen und strukturellen Entwicklungen im Einzelhandel diskutiert. Wenn auch diese Einflussfaktoren die in den letzten Monaten stärker zu Tage getretenen »Wunden« mancher handelspolitischer Fehlentscheidungen von Handelsunternehmen deutlicher als bisher offen legen, so sind es doch primär die mannigfaltigen Wahl- und Wettbewerbsentscheidungen der an der Warendistribution beteiligten Marktakteure, die für die Strukturen und Ergebnisse dieser Wettbewerbsprozesse im Einzelhandel maßgeblich sind.

Im Vordergrund vieler Beiträge standen die vereinzelt sehr interessengeleiteten Interpretationen der »ruinösen und zerstörerischen« Ergebnisse des verschärften Preiswettbewerbs zwischen den verschiedenen Betriebstypen des Einzelhandels und der daraus resultierenden Effekte z.B. auf die vorgelagerten Produktionsstufen der Landwirtschaft, des Ernährungsgewerbes und der übrigen Konsumgüterindustrien.

* Dr. Uwe Christian Täger beschäftigt sich im ifo Institut seit Jahren mit Entwicklungen der empirischen Wettbewerbs- und Distributionsforschung.

Dagegen wurden die Marktstellung und Präferenzen der Konsumenten, die mit ihren täglichen Entscheidungen über die verschiedenen Einkaufsstätten (wie Discount- und Fachgeschäfte sowie Verbraucher- und Fachmärkte) eine wichtige, wenn nicht sogar die entscheidende Bedeutung besitzen, vielfach nur am Rande erwähnt. Wesentlicher Tenor vieler dieser Ausführungen über staatliche Reglementierungen war hauptsächlich die Überlegung, einzelne Gruppen von Marktteilnehmern vor den »Auswüchsen des überschäumenden Preiswettbewerbs« zu schützen und damit zu einem »fairen« Wettbewerb zu gelangen. Dabei wird häufig übersehen, dass viele dieser reglementierenden Maßnahmen zu einer erheblichen Beschränkung und damit Beschädigung der Handlungs- und Wettbewerbsfreiheit von Marktteilnehmern des Distributionswettbewerbs führen würden und der Wettbewerb als prüfendes Kontrollinstrument für die Leistungsfähigkeit von Handelsunternehmen weitgehend außer Kraft gesetzt würde. Zur Kontrolle eines evtl. Missbrauchs von Nachfrage- oder Angebotsmacht einzelner marktführender oder -mächtiger Handelsunternehmen stehen den betreffenden Kartellämtern die Instrumente der Missbrauchskontrolle des GWB zur Verfügung.

Anteilsgewinne von Filialsystemen, Anteilsverluste des Fachhandels

Forderungen nach staatlichen Reglementierungen sollten kritisch vor dem Hintergrund beurteilt werden, dass im Einzelhandel neben einer großen Zahl von meist kleineren Unternehmen mit negativen Umsatz- und Ertragsentwicklungen in den letzten Jahren auch sehr erfolgreiche Handelsunternehmen agieren, die mit innovativen Waren- und Absatzkonzepten entgegen dem allgemeinen Entwicklungstrend dennoch ein Umsatzplus verzeichnen und an Markttterrain gewinnen. Auf der Verliererseite stehen hauptsächlich kleinere Unternehmen des Facheinzelhandels, vornehmlich in ungünstigen Standortlagen. Im Zeitraum von 2000 bis 2003 musste diese überwiegend mittelständisch und kleinbetrieblich strukturierte Fachhandelssparte mit Non-Food-Artikeln ein Umsatzminus von rund 11% hinnehmen (vgl. Tab. 1). Die meist im Filialsystem agierenden SB-Supermärkte mit Food-Artikeln sowie die SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte dagegen konnten z.T. deutliche Umsatzzuwächse von 4 bzw. 11% verzeichnen. Vor allem kleinere und größere Fachmärkte mit Drogerieartikeln (und stark wachsenden Nebensortimenten) in günstigen Standortlagen konnten infolge einer verbesserten Betriebstypen- und Warenprofilierung während dieses Zeitraumes ein überdurchschnittlich hohes Wachstum von knapp 16% erzielen. Damit verbunden war auch ein deutlicher Zuwachs in der Gesamtbeschäftigung in dieser Fachhandelssparte in diesem Zeitraum von knapp 13%, wobei sich insbesondere die Zahl der Teilzeitbeschäftigten um knapp 20% erhöht hat (vgl. Tab. 2). Im übrigen Facheinzelhandel mit Non-Food-Arti-

keln hat sich die Gesamtbeschäftigung von 2000 bis 2003 um knapp 8% gemindert.

Diese sehr unterschiedlichen Entwicklungsverläufe zwischen den verschiedenen Fachsparten und den Geschäfts- bzw. Betriebstypen des Einzelhandels sind ein Spiegelbild der in den letzten Jahren gravierend veränderten Präferenzen der Konsumenten und der damit verbundenen Prozesse des Wettbewerbs zwischen den verschiedenen Angebotskonzepten im Einzelhandel. Staatliche Eingriffe in die Prozesse der Warendistribution, die in den letzten Jahren vornehmlich aus umweltpolitischen, raumplanerischen oder verbraucher- und mittelstandpolitischen Zielsetzungen vorgenommen wurden, sind immer mehr in die Gefahr geraten, die Ergebnisse von Wettbewerbshandlungen der Marktakteure in eine andere Richtung zu lenken und damit zu verfälschen. Die originalen Prozesse der nationalen, regionalen und lokalen Warendistribution wurden durch handelsfremde Zielsetzungen zusätzlich belastet und beeinträchtigt, so dass die Effizienz des Leistungswettbewerbs im Einzelhandel als Leitmaxime an politischer Bedeutung mehr und mehr verlor. Daher müssen staatliche Reglementierungen mit Wirkung auf die Warendistribution, die ihre Begründungen und Anstöße jenseits der Warendistribution haben, immer umfassend und realitätsnah auf ihre direkten und indirekten wettbewerblichen Implikationen und Fehlentwicklungen überprüft werden.

Hohe Entwicklungsdynamik von discountrelevanten Betriebstypen

Die jüngsten Pfade der Entwicklung des Einzelhandels sind deutlich geprägt durch einen immerwährenden hohen Wettbewerb zwischen einer großen Zahl von kleinen und mittleren sowie inhabergeführten und stark personengeprägten Unternehmen einerseits und einer kleinen Zahl von umsatz- und marktmächtigen Groß- und Spitzenunternehmen mit einer Vielzahl von Filialgeschäften in meist günstigen Standortlagen andererseits. Waren vor ungefähr 40 Jahren die jetzt kränkelnden Waren- und Kaufhausunternehmen hauptsächlich die Adressaten von Forderungen nach staatlichen Reglementierungen, um diesem – damals sehr wachstumsaktiven – Betriebstyp den Eintritt in kleinere und mittlere Städte zu verwehren bzw. zu erschweren, so sind es derzeit die großflächigen Betriebs- und Discounttypen mit ihren Niedrig-Preisangeboten, die an den Pranger ob ihrer aggressiven Wettbewerbsaktivitäten gestellt werden. In den nächsten Jahren werden die in verschiedenen Systemen agierenden Unternehmen des Filialhandels mit sehr kundenspezifischen Konzepten weiter Marktanteile gewinnen (vgl. Abbildung). Dies wird zu Lasten der kleinen und mittleren Unternehmen erfolgen, die vielfach mit ihren derzeitigen Leistungsprofilen nicht die notwendige Systemfähigkeit besitzen, um über eine intensive Zusammenarbeit mit gleichartigen Unternehmen spürbare Synergieerträge für sich zu erarbeiten.

Tab.1

Umsatzentwicklung im Einzelhandel nach ausgewählten Wirtschaftszweigen und Betriebstypen

Ausgewählte Wirtschaftszweige des Einzelhandels	Anteil am EH-Umsatz in %	Umsatzveränderung in %			
		real		nominal	
		2003/2000	1. Halbj. 2004/2003	2003/2000	1. Halbj. 2004/2003
Einzelhandel (EH) insgesamt (ohne Kfz u. Tankstellen) darunter:	100,0	-1,6	-1,4	-0,1	-1,5
EH mit Waren verschiedener Art darunter:	40,0	2,9	-0,4	7,2	0,1
EH mit Waren verschiedener Art (Haupttrichtung Nahrungsmittel) darunter:	34,5	5,9	-0,3	10,8	0,3
EH mit Nahrungsmitteln etc. (ohne ausgeprägtem Schwerpunkt), hauptsächlich SB-Supermärkte	26,6	4,1	0,5	9,1	1,0
Sonstiger EH mit Waren verschiedener Art (Haupttrichtung: Nahrungsmittel), überwiegend SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte	7,9	11,6	-2,6	16,4	-2,0
EH mit Waren verschiedener Art (ohne Nahrungsmittel), überwiegend Kaufhäuser und Ladengeschäfte	0,8	-13,4	4,1	-12,5	3,8
EH mit Waren verschiedener Art (Haupttrichtung: Nicht-Nahrungsmittel), überwiegend Warenhäuser	4,7	-13,8	-2,7	-13,2	-3,0
Fach-EH mit Nahrungsmitteln, Getränken etc.	3,8	-10,0	-5,2	-4,4	-3,8
Apotheken	7,6	16,4	-2,4	14,5	-3,2
EH mit Drogerieartikeln	2,4	15,9	3,6	19,2	3,6
Fach-EH mit Ge- und Verbrauchsgütern (bzw. Non-Food) insgesamt darunter:	34,4	-10,9	-1,1	-11,1	-1,9
Fach-EH mit Textilien	0,4	-22,5	-0,7	-20,2	-0,3
Fach-EH mit Bekleidung	8,6	-11,3	-2,9	-10,7	-3,2
Fach-EH mit Schuhen	1,9	-10,0	-0,6	-7,2	-1,5
Fach-EH mit Möbeln, Einrichtungsgegenständen	6,7	-15,0	0,2	-12,3	0,1
Fach-EH mit Gütern der Konsumelektronik	3,4	-17,3	0,4	-23,6	-3,0
Fach-EH mit Bau- und Heimwerkerbedarf	4,0	-1,2	2,0	0,3	2,5
(Sortiments-)Versandhandel	2,5	2,9	-9,5	3,7	-10,1

Quelle: Statistisches Bundesamt, Messzahlen des Umsatzes im Einzelhandel und Berechnungen des ifo Instituts.

Der Erfolg innovativer und immer wieder im Wettbewerb vorstoßender Betriebstypen in diesem Prozess der Einzelhandelsentwicklung wird in einem erheblichen Maß von veränderten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen (wie zunehmende Mobilität, Vordringen von IT-Technologien in den Haushalten, demographische Entwicklung der Wohnbevölkerung und der Kaufkraft) beeinflusst. Darüber hinaus wird die Abfolge der Betriebstypen durch die unterschiedliche Fähigkeit und Konsequenz der Handelssysteme und -unternehmen bestimmt, möglichst frühzeitig und schnell handelsrelevante Änderungen des Konsummilieus in entsprechende Waren- und Leistungsangebote umzusetzen.

Das durch die ungünstige konjunkturelle Entwicklung derzeit stimuliert Vordringen der Discountsysteme und die damit verbundenen Wirkungen auf die Preisgestaltung konkurrierender Geschäfts- bzw. Betriebstypen hat zur Folge, dass aus diesem stürmischen Prozess der Entstehung von zunehmenden Niedrig-Preis-Angeboten sich in den nächsten Jahren wiederum neue, sich davon absetzende Betriebstypen in der Einzelhandelslandschaft herausentwickeln werden. Diese Typen werden neben der (Basis-)Strategie einer Niedrig-Preispolitik auch gezielt zusätzliche Wettbewerbsparameter einsetzen, die primär darauf ausgerichtet sind, vor allem neue Bedürfniskonstellationen der Konsu-

Tab. 2
Entwicklung von Beschäftigungsformen im Einzelhandel nach ausgewählten Wirtschaftszweigen und Betriebstypen

Ausgewählte Wirtschaftszweige des Einzelhandels	Anteil an der jeweiligen Beschäftigung in %	Veränderung der Beschäftigung in %					
		Gesamtbeschäftigung		Vollzeitbeschäftigte		Teilzeitbeschäftigte	
		2003/2000	1. Halbj. 2004/2003	2003/2000	1. Halbj. 2004/2003	2003/2000	1. Halbj. 2004/2003
Einzelhandel (EH) insgesamt (ohne Kfz u. Tankstellen) darunter:	100,0	-3,0	-1,2	-8,8	-4,2	2,6	1,4
EH mit Waren verschiedener Art darunter:	32,8	1,2	-0,6	-4,4	-4,2	4,7	1,6
EH mit Waren verschiedener Art (Hauptrichtung Nahrungsmittel) darunter:	26,8	2,5	-0,2	-2,3	-3,9	5,4	1,9
EH mit Nahrungsmitteln etc. (ohne ausgeprägtem Schwerpunkt), hauptsächlich SB-Supermärkte	20,6	-0,6	0,2	-6,7	-4,1	2,9	2,6
Sonstiger EH mit Waren verschiedener Art (Hauptrichtung: Nahrungsmittel), überwiegend SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte	6,2	12,9	-1,2	11,6	-3,5	13,6	0,1
EH mit Waren verschiedener Art (ohne Nahrungsmittel), überwiegend Kaufhäuser und Ladengeschäfte	1,1	-10,9	1,0	-23,5	-5,2	-0,1	5,2
EH mit Waren verschiedener Art (Hauptrichtung: Nicht-Nahrungsmittel), überwiegend Warenhäuser	4,9	-3,6	-3,3	-8,6	-5,3	1,4	-1,6
Fach-EH mit Nahrungsmitteln, Getränken etc.	5,8	-8,2	-0,2	-11,2	-3,7	-5,0	3,3
Apotheken	6,5	2,6	-1,1	-3,6	-4,3	8,3	1,6
EH mit Drogerieartikeln	2,6	13,6	5,4	1,8	1,1	19,5	7,3
Fach-EH mit Ge- und Verbrauchsgütern (bzw. Non-Food) insgesamt darunter:	42,9	-7,7	-3,2	-12,1	-5,4	-1,9	-0,7
Fach-EH mit Textilien	0,8	-14,1	-2,1	-26,7	-6,6	-2,6	1,1
Fach-EH mit Bekleidung	11,9	-6,5	-4,9	-13,6	-7,6	-1,6	-3,1
Fach-EH mit Schuhen	3,1	-4,5	-2,2	-5,4	-1,9	-4,0	-2,3
Fach-EH mit Möbeln, Einrichtungsgegenständen	6,5	-10,0	-3,1	-12,5	-6,2	-4,2	3,5
Fach-EH mit Gütern der Konsumelektronik	3,0	-17,3	-7,6	-18,7	-9,2	-11,6	-1,7
Fach-EH mit Bau- und Heimwerkerbedarf	3,5	-1,9	2,7	-9,5	0,9	16,6	6,4
(Sortiments-)Versandhandel	1,2	-9,8	-0,6	-16,5	-2,9	5,5	3,6

Quelle: Statistisches Bundesamt, Messzahlen der Beschäftigung im Einzelhandel und Berechnungen des ifo Instituts.

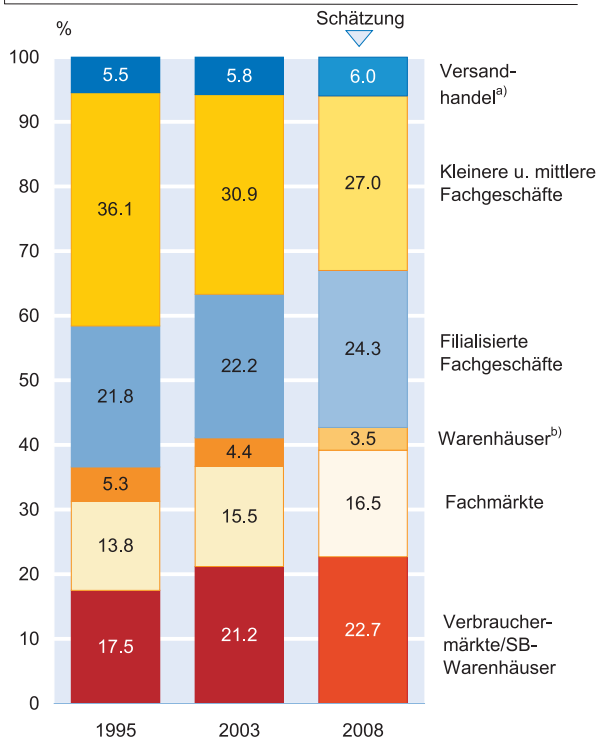
menten mit hoher Konsequenz in ihre Absatz- und Leistungsprogramme aufzunehmen, wie z.B. spürbare Bequemlichkeit, (kosten-)günstige Erreichbarkeit der Einkaufsstätten, tiefes und breites Angebot eines speziellen Fach- bzw. Warensortiments.

Hohe Entwicklungsdynamik entzieht sich staatlichen Interventionen

Die hohe Intensität dieser Struktur- und Wettbewerbsdynamik in die derzeitige Lage des Einzelhandels entzieht sich

weitgehend den Möglichkeiten staatlicher Reglementierungen. Die in diesem Prozess an vorderster Front tätigen Unternehmen werden aufgrund ihrer überragenden Wettbewerbsstärken immer wieder innovative Strategien kreieren, um mit z.T. sehr unkonventionellen Angebots- sowie Präsentations- und Werbekonzepten gezielt die Aufmerksamkeit insbesondere der jüngeren Konsumenten zu gewinnen. Staatliche Reglementierungen mit handlungsbeschränkenden Wirkungen für bestimmte Gruppen von Unternehmen würden diesen gesamtwirtschaftlich notwendigen Prozess der leistungssteigernden Modernisierung der Warendistribution mehr beeinträchtigen als fördern. Ergebnisse

Marktanteile der Betriebstypen des Einzelhandels in Deutschland



^{a)} Gesamtumsatz (einschließlich stationärer Einzelhandel)

^{b)} Nur die national agierenden Warenhäuser

Quelle: Berechn. u. Schätzungen d. ifo Instituts anhand von Unterlagen d. Statistischen Bundesamts, Handelskooperationen und -unternehmen (2004).

empirischer Studien deuten darauf hin, dass der Markteintritt moderner neuer Filialgeschäfte in günstigen Standortlagen sehr wesentlich bzw. signifikant zu überdurchschnittlich hohen Produktivitätszuwächsen im Wirtschaftssektor Einzelhandel beiträgt.

Die derzeitige strukturelle Situation im Einzelhandel ist vor allem dadurch geprägt, dass viele Unternehmen an diesem »fordernden« Prozess des stetigen Wandels der Leistungsprofile nicht ausreichend aktiv teilnehmen können oder eingebunden sind. Insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen besitzen vielfach nicht die personellen und finanziellen Ressourcen, um die notwendigen Human- und Realkapitalinvestitionen vornehmen zu können. Zweifelsohne haben die großen Unternehmen des Einzelhandels in diesem dynamischen Prozess erhebliche Vorsprünge und Vorteile für die Weiterentwicklung und Modernisierung ihrer Leistungsprofile aufgrund ihrer economies of scale and scope, die ihnen einen größeren Handlungsspielraum in diesen Wettbewerbsprozessen eröffnen. Andererseits besteht bei ihnen aber auch die Gefahr, dass diesen Großunternehmen durch die z.T. sehr komplexen und hierarchischen Entscheidungs- und Organisationsstrukturen die Wettbewerbssensibilität verloren gehen kann.

Um diese größenspezifischen Nachteile der kleinen und mittleren Unternehmen gegenüber den Großunternehmen in diesem Prozess der laufenden Modernisierung der Warendistribution möglichst etwas zu egalisieren, sollte der Gesetzgeber dieser Gruppe von mittelständisch strukturierten (Familien-)Unternehmen wesentlich bessere Möglichkeiten einer wettbewerbseffizienten Kooperation offerieren. Studien des ifo Instituts weisen deutlich darauf hin, dass nur dann kleinere Unternehmen des Einzelhandels eine intensivere Kooperation mit anderen Unternehmen und mit der Kooperationszentrale eingehen, wenn sie einen spürbaren und objektiv messbaren Ertrag und Nutzen hieraus gewinnen. Zwar bildet in den verschiedenen Typen von durchaus erfolgreichen Handelskooperationen die gemeinsame Beschaffung immer noch die grundlegende und konstitutive Plattform, um mit gebündelten Nachfragemengen mit den Einkaufskonditionen nicht zu sehr ins Hintertreffen gegenüber dem Großunternehmen zu geraten. Allerdings ist diese Form der freiwilligen Zusammenarbeit bei einer einzigen Wettbewerbsfunktion für viele Handelsunternehmen von den Nutzeffekten nicht mehr ausreichend, um langfristig im lokalen Wettbewerb mit den Filialsystemen bestehen zu können.

Nur eine intensive und verpflichtende Kooperationsvereinbarung über mehrere Wettbewerbsfunktionen kann zu einem einheitlichen und Erfolg versprechenden Marktauftritt der in einer Gruppe agierender Unternehmen führen. Ohne eine systematische Vernetzung bzw. Verknüpfung von Beschaffungs-, Absatz- sowie Werbe- und Aktionsaktivitäten mit freiwilligen Selbstverpflichtungen werden auch die in einer Handelskooperation organisierten Unternehmen des mittelständischen Einzelhandels künftig an Marktterrain (weiter-)verlieren. Das Verbot kartellrelevanter Absprachen oder abgestimmter Verhaltensweisen dürfte hier nicht relevant sein, da die sehr hoch ausgeprägte genuine Handlungsautonomie vieler Einzelhandelsunternehmer sich durch derartige gemeinsame Aktivitäten nicht umfassend beschränken oder einschränken lässt.

Im Hinblick auf diese Gruppe von inhabergeführten und vielfach mittelgroßen Firmen des Einzelhandels müssen die staatlichen Reglementierungen stärker darauf hin ausgerichtet sein, die zwischenbetriebliche Kooperation auf den lokalen und regionalen Absatzmärkten für die relevanten Unternehmen wesentlich zu erleichtern. Dabei sollten auch die Voraussetzungen für neue Formen der Standortkooperation in privatwirtschaftlich oder kommunal gesteuerten Zentren des Einzelhandels unbedingt stärkere Berücksichtigung finden. Damit können kleineren und aktiven Unternehmen verbesserte Möglichkeiten einer sog. Standort-Umgründung in die verschiedenen Zentrumstypen des Einzelhandels offeriert werden. Das Geschehen im Einzelhandel wird sich künftig noch mehr als bisher in die verschiedenen Zentrumstypen des Einzelhandels verlagern, um den Konsumenten in möglichst »konzentrierter« Form eine große und

bunte Vielfalt unterschiedlicher Betriebs- und Geschäftstypen des Einzelhandels anbieten zu können. Staatliche Rahmenbedingungen sollten derartige Entwicklungen in der Standortbildung mehr als bisher berücksichtigen, um vor allem kleinen und mittleren Unternehmen mehr Mut und Anreize zu geben, ihre oft isolierten Standorte in ungünstigen Nebenlagen möglichst schnell aufzugeben.

Hohe Handlungsautonomie sichert Effizienz im Einzelhandel

Die hohe Intensität des Wettbewerbs in der Warendistribution in Deutschland hat zu Unternehmens-, Betriebs- und Kooperationsstrukturen geführt, die von den Marktteilnehmern ein außerordentlich hohes Maß an Leistungsfähigkeit erfordern. Ausländische Unternehmen der Konsumgüterindustrie beurteilen daher den deutschen Distributionsmarkt als den für sie wichtigsten Testmarkt für die Akzeptanz ihrer neuen Produkte durch den Handel und Konsumenten. Bestehen sie in dem hohen Qualitäts- und Preiswettbewerb, so fühlen sich die betreffenden Unternehmen im Allgemeinen »fit« für den Einstieg in die übrigen Märkte in Europa. Darüber kann der Erfolg der Absatzkonzepte der deutschen Handelsunternehmen auf ausländischen Distributionsmärkten (und hier insbesondere in den sog. MOE-Staaten) als ein aussagefähiger Indikator für die Leistungsfähigkeit der Handelssysteme angesehen und bewertet werden. Die meisten erörterten staatlichen Reglementierungen produzieren in der Regel mehr oder minder negative Nebeneffekte für die genuinen Wettbewerbsprozesse in der Warendistribution. Aus dieser Beobachtung heraus sollten derartige Überlegungen und gar Forderungen nach mehr staatlichen Interventionen mit großer Skepsis, wenn nicht sogar Widerstand begegnet werden.



Edda Müller*

Verbesserung der Lage durch ein vertrauensbildendes Konsumklima

Je nach Betrachtung gibt es sehr unterschiedliche Instrumente der Regulierung, die sich mehr oder weniger direkt auf die Lage des Einzelhandels auswirken. Den Schwerpunkt bildet hierbei die gesetzliche Regulierung, wobei auch insoweit verschiedene Ansatzpunkte zur Verfügung stehen. Die gesetzlichen Instrumente reichen von den wettbewerbsrechtlichen Rahmenbedingungen bis zum Bauplanungsrecht und anderen Instrumenten der Raumordnung. Darüber hinaus gibt es neben Formen der staatlichen Regulierung auch im Einzelhandel vielversprechende Ansätze zur Selbstregulierung, die für Händler und Verbraucher gleichermaßen attraktiv sein können.

Die mit Regulierung verfolgten Ziele können dabei sehr unterschiedlich sein. Ich möchte mich im Folgenden auf eine Darstellung von möglichen Maßnahmen beschränken, die gleichermaßen zu Verbesserungen für den Einzelhandel und die Verbraucher beitragen können. Denn bei allen Überlegungen, wie die Rahmenbedingungen für den Einzelhandel günstiger gestaltet werden können, muss eines ganz klar sein: Eine Verbesserung der Lage des Einzelhandels kann nur erreicht werden, wenn gleichzeitig die Maßnahmen für ein vertrauensbildendes Konsumklima verstärkt werden. Oder anders gesagt: Lenken kann man den Karren nur, wenn auch einer zieht. Und ziehen müssen ihn die Verbraucher.

Welche staatlichen Maßnahmen sind also erforderlich bzw. sinnvoll?

Instrumente des Wettbewerbsrechts

Eine wichtige Funktion bei der Gestaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen des Handels nimmt das Wettbe-

* Prof. Dr. Edda Müller ist Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) e.V.

werbsrecht ein. Die Regeln der Wettbewerbsordnung dienen den Interessen aller Marktbeteiligten. Neben den Verbrauchern schützt das Wettbewerbsrecht auch die kleinen und mittelständischen Händler – beispielsweise vor Missbrauch von Marktmacht oder unlauteren Geschäftsmethoden der Konkurrenz.

Insbesondere Preiswettbewerb ist wesentliche Voraussetzung für mehr Nachfrage und konjunkturelle Entwicklung, wovon auch der Handel profitiert. In den vergangenen Jahren sind zu Recht einige Regelungen, die den Preiswettbewerb behindert haben, beseitigt worden. Zu nennen sind hier das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung sowie jüngst die Regelungen über den Sommer- und Winterschlussverkauf im UWG.

Hinsichtlich des Ladenschlussgesetzes, das seinerseits nicht unerheblich zur Einschränkung von Wettbewerb beiträgt, steht eine konsequente Deregulierung noch aus. Zwar wurden die Ladenöffnungszeiten mit der letzten Novelle verbraucherfreundlicher gestaltet. Durch die Vorgabe konkreter Ladenschlusszeiten wird der Handel jedoch immer noch daran gehindert, sich situations- und kundenorientiert am Markt zu verhalten. Die Freigabe der Ladenöffnungszeiten an Werktagen ist daher ein überfälliger Beitrag zur Deregulierung im Interesse der Wettbewerbsfreiheit und der kundenorientierten Einzelhändler.

Etwas komplizierter sieht es bei Regelungen *gegen* Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) aus. Regulierung zur Bekämpfung von Wettbewerbsbeschränkungen ist auch auf Einzelhandelsebene erforderlich. Das Wettbewerbsrecht soll hier vor allem die Interessen der Verbraucher schützen. Preisabsprachen beispielsweise gibt es nicht nur unter den Großen der Wirtschaft, sie sind auch im Fachhandel auf kommunaler Ebene denkbar. Bei einer überschaubaren Anzahl von Dienstleistungsanbietern im örtlichen Einzugsgebiet (z.B. Fahrschulen oder Handwerksbetriebe) sind wettbewerbsbeschränkende Kooperationen nicht unwahrscheinlich. Der Wettbewerbschutz stößt hier allerdings an seine praktischen Grenzen: Preisabsprachen sind für die zuständigen Behörden immer schwierig nachzuweisen, und der mittelständische Einzelhandel steht nicht im Zentrum der staatlichen Kartellaufsicht.

Soweit die Instrumente des Kartellrechts auch den mittelständischen Einzelhändlern zugute kommen, können sie gleichzeitig zur Sicherung der Nahversorgung beitragen, so dass auch Verbraucher hiervon profitieren. Das geltende Kartellrecht ermöglicht kleinen und mittleren Unternehmen die Kooperation, um größenbedingte Wettbewerbsnachteile auszugleichen. Dies kommt auch inhabergeführten Einzelhändlern zu Gute. Einkaufskooperationen ermöglichen kleinen Unternehmen die Bündelung ihrer Nachfrage und den Bezug größerer Mengen. Dadurch können günsti-

gere Einkaufskonditionen erzielt werden. Kosten werden gesenkt. Durch vertikale Kooperationen mit Großhändlern erlangen Kleinhändler deren Beratung und Unterstützung. Die Großhändler helfen bei der Gestaltung des Ladenlokals und beim Marketing. Die kartellrechtliche Zulassung solcher Kooperationen fördert den Einzelhandel und damit mittelbar auch das Ziel der Sicherung der Nahversorgung. Bei der kartellrechtlichen Beurteilung muss allerdings stets beachtet werden, dass solche Kooperationen nicht lediglich Vehikel wettbewerbsbeschränkender Absprachen zum Nachteil der Verbraucher sind. Dies ist dann der Fall, wenn es nicht um die Steigerung der Leistung durch Zusammenarbeit, sondern lediglich um die Beschränkung des Wettbewerbs durch koordiniertes Verhalten geht.

Ein weiterer Ansatzpunkt für die Unterstützung des Einzelhandels und die Sicherung der Nahversorgung im Verbraucherinteresse ist die kartellrechtliche Beurteilung von Zusammenschlüssen und Kooperationen großer Filialunternehmen. Bei dieser Beurteilung darf der Blick nicht nur auf die voraussichtliche Entwicklung der Preise gerichtet werden, sondern auch die Auswirkungen auf die Qualität, die Vielfalt und die Serviceleistungen müssen bedacht werden.

Eine Berücksichtigung der infolge von Konzentration zu erwartenden Entwicklung der Nahversorgung erscheint allerdings schwierig. Hat ein Zusammenschluss voraussichtlich Effizienzgewinne zur Folge, ohne gleichzeitig nachteilige Auswirkungen auf die Preise, die Qualität und andere Parameter der von den beteiligten Unternehmen angebotenen Produkte zu haben, dann ist nicht zu erwarten, dass dieser Zusammenschluss untersagt wird. Dies gilt auch dann, wenn langfristig eine Verschlechterung der Nahversorgung bewirkt wird, weil weniger effiziente Einzelhändler, welche die Nahversorgung bestreiten, aus dem Markt ausscheiden. Hier liegt ein praktisches Problem der Wettbewerbstheorie. Eine Berücksichtigung der infolge von Konzentration zu erwartenden Entwicklung der Nahversorgung und anderer »weicher« Kriterien erscheint ähnlich schwierig wie die Definition von Qualitätsmerkmalen und findet deshalb bei wettbewerbsrechtlichen Betrachtungen regelmäßig keine hinreichende Berücksichtigung.

Insbesondere Fragen von Qualität und Nahversorgung sollten in die wettbewerbsrechtliche Betrachtung stärker einfließen, als dies bislang der Fall ist. Weder Verbrauchern noch Mittelstand ist damit geholfen, wenn Konzentrationsprozesse im Handel ausschließlich unter Preis- und Kostengesichtspunkten beurteilt werden. Dennoch fehlt es gegenwärtig an einer politischen Strategie, wie mit Hilfe von wettbewerbsregulierenden Maßnahmen die verschiedenen Interessen der Akteure im Markt, zu denen neben dem Preis auch Kriterien wie Qualität, Vielfalt und Nahversorgung gehören, zu einem gemeinwohlorientierten Ausgleich gebracht werden können.

Kommunale Planung und regionale Förderung

Die Kommunen tragen ebenfalls eine zentrale Verantwortung für die Lage des Einzelhandels. Denn Gemeinden und Einzelhandel verbindet ein gemeinsames Schicksal. Solange (vor allem in Ostdeutschland) die Bevölkerung ganzer Stadtkerne auswandert, ziehen auch die Geschäfte in die Außenbezirke. Viele Städte sind umgeben von Einkaufszentren auf der grünen Wiese. Und in dem Maße, wie Geschäfte abwandern, werden Innenstädte unattraktiv und verlieren ihre soziale und kulturelle Integrationskraft. Dies ist eine Ursache sozialer und ethnischer Trennungen in städtischen Randlagen bis hin zur Verödung ganzer Stadtviertel. In diesen Fällen reicht es nicht aus, an die Verbraucher zu appellieren, im Laden um die Ecke einzukaufen, solange die Anreize hierfür fehlen. Es kann somit das allgemeine Ziel formuliert werden, die strukturellen Ausgangsbedingungen für Einzelhändler in der Innenstadt und Unternehmen auf der grünen Wiese, wenn möglich, anzugleichen.

Chancengleichheit ist nur zu erreichen, wenn Privilegierungen der Randlagen beseitigt und tatsächliche Kosten auf die dort ansässigen großflächigen Einzelhandelsbetriebe umgelegt werden. Um den Flächenzuwachs in Randlagen aufzuhalten, wäre beispielsweise über ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht in Verbindung mit einer Versiegelungsabgabe zur anschließenden Wiederherstellung des ursprünglichen Zustands nachzudenken. Aber auch eine Stellplatzbewirtschaftung und eine obligatorische Beteiligung am öffentlichen Nahverkehr sind mögliche Ansatzpunkte.

Die Kommunen müssen dem Flächenzuwachs auf der grünen Wiese Einhalt gebieten, wenn sie ihre Innenstädte vor der Verödung retten wollen. Die erforderlichen stadtplanerischen Instrumente hierfür stehen im Wesentlichen bereits heute zur Verfügung. Großflächige Einkaufsbetriebe außerhalb von Kern- und Sondergebieten dürfen gemäß Baunutzungsverordnung nur genehmigt werden, wenn die gewachsenen städtebaulichen Strukturen nicht gefährdet werden und ein Abzug von Kaufkraft auch in weiter entfernten Wohngebieten nicht zu befürchten ist. Dabei sollte es aber nicht in erster Linie auf die für »großflächige Einzelhandelsbetriebe« maßgebliche Verkaufsfläche von mindestens 700 qm ankommen. Ausschlaggebend für eine Genehmigung müssen vielmehr Kriterien der Nahversorgung und städtebaulich gewachsenen Struktur sein, was auch das Bundesverwaltungsgericht in seiner jüngsten Entscheidung zu § 11 Abs. 3 BauNVO vom 22.07.2004 unterstrichen hat. Die gleichen Voraussetzungen sollten schließlich auch bei der Schaffung von Sondergebieten für Einkaufszentren geprüft werden. Hier sind die Kommunen in der Vergangenheit zu großzügig verfahren und haben sich selbst und ihren Nachbargemeinden mit der

Festsetzung von Sondereinkaufsgebieten nicht selten erheblich geschadet.

Handlungsbedarf besteht aber nicht nur in den Randlagen, sondern auch in den Innenstädten. Ein möglicher Beitrag der Kommunen zur Unterstützung kleinerer Einzelhändler ist die Bereitstellung einer verbraucherfreundlichen Infrastruktur, die es den Händlern in den Innenstädten ermöglicht, mit Discountern auf der grünen Wiese zu konkurrieren. Diese sind den Innenstädten aus der Sicht vieler Verbraucher dadurch überlegen, dass sie gut erreichbar sind und kostenlose Parkmöglichkeiten in großer Zahl zur Verfügung stehen. Dieser Aspekt ist insbesondere für Verbraucher von Bedeutung, deren Wohnort außerhalb der Innenstädte liegt. Eine gute Verkehrserschließung mit günstigen Tarifen für den öffentlichen Nahverkehr ist deshalb wichtig, um die Innenstädte verbraucherfreundlicher zu machen. Denn die unproblematische Erreichbarkeit der Einzelhändler in den Innenstädten durch die Verbraucher ist ein wesentlicher Gesichtspunkt für ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Es muss darauf geachtet werden, die Verkehrsströme so zu lenken, dass sich die Beeinträchtigungen der Aufenthalts- und Einkaufsqualität auf ein Minimum beschränken. Dabei ist zu gewährleisten, dass die Innenstädte auch für Fußgänger, Radfahrer und Nutzer des öffentlichen Personennahverkehrs problemlos erreichbar sind. So sollte im Hinblick auf den ÖPNV ein ausreichendes Angebot gesichert werden. Ein weiterer wesentlicher Aspekt der Attraktivität von Citylagen und Fußgängerzonen ist ihre Sauberkeit und Sicherheit. Verwahrloste und unsichere Innenstädte schrecken Verbraucher ab. Einzelhändler, Immobilieneigentümer und Kommunen sind gefordert diesbezüglich ein attraktives Umfeld zu gewährleisten.

Es darf schließlich nicht übersehen werden, dass es auch Standorte gibt, die aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht lohnend, für die Nahversorgung und für die soziale Integration aber gleichwohl von Bedeutung sind. In diesen Fällen sollten die Kommunen selbst die Initiative zur Schaffung von Einkaufsmöglichkeiten im Nahbereich ergreifen. Es geht dabei aber weniger um Fragen der Regulierung als vielmehr um die richtige Strategie für die jeweilige Region. Die planerische Verantwortung liegt hier bei den Kommunen. Aber die Länder müssen gewährleisten, dass den Kommunen geeignete Instrumente zur Verfügung stehen.

Einen zukunftsweisenden Weg in der Regionalentwicklung ist Schleswig-Holstein gegangen. Die dortige Landesregierung unterstützt die Einrichtung so genannter »Markttreffs« in kleinen Orten mit weniger als 2000 Einwohnern. Die angebotenen Modelle reichen hier von einem Kiosk über kleinere Lebensmittelläden bis hin zu einem Vollsortimenter. Jeder Markttreff besteht aus einem Kerngeschäft (meist Lebensmittelhandel), einem Grundangebot von Dienstleistungen

gen (z.B. Bank, Post und Internetanschluss) und einem Treffpunkt, der örtlichen Vereinen zur Verfügung steht oder für soziale Zwecke genutzt werden kann. Selbstverständlich ist das Markttreffmodell keine Geschäftsidee für den bestehenden Einzelhandel. Strukturell verfolgt es aber einen richtigen Ansatz. Die Attraktivität der Innenstädte wird gefördert und die Funktion des Einzelhandels als zentrales Instrument der Nahversorgung und der sozialen Integration aufgewertet.

Neben den beschriebenen Möglichkeiten der Förderung der Attraktivität der Innenstädte steht den Gemeinden auch die Steuerung über das Bauplanungsrecht zur Verfügung, um Großvorhaben auf der grünen Wiese und in Innenstädten zu kontrollieren und zu koordinieren. In dieser Hinsicht ist es von besonderer Bedeutung, dass eine Zusammenarbeit und Koordination zwischen Nachbargemeinden stattfindet, um zu verhindern, dass eine Gemeinde Vorhaben zulässt, die für die andere Gemeinde nicht tragbare Konsequenzen hat. Die Entwicklung der eigenen und benachbarten Innenstädte sollte bei bauplanungsrechtlichen Entscheidungen maßgeblich berücksichtigt werden.

Selbsthilfe anstelle staatlicher Regulierung

Vor dem Hintergrund, dass Kommunen ihren bauplanerischen Gestaltungsspielraum bislang nur eingeschränkt nutzen, um die Nahversorgung in den Innenstädten sicherzustellen, erscheint es sinnvoll, ergänzend Selbsthilfemaßnahmen des in Stadtzentren angesiedelten Einzelhandels zu fördern und zu unterstützen. Händler und Immobilieneigentümer in Innenstädten müssen zusammenarbeiten, um diesen Bereich für die Verbraucher attraktiver zu gestalten. Ein Beispiel für eine solche Zusammenarbeit sind die in den USA schon seit vielen Jahren verbreiteten Business Improvement Districts (BIDs). Diese sind durch eine freiwillige Selbstbesteuerung der Gewerbetreibenden und Eigentümer von Immobilien eines bestimmten Bezirks gekennzeichnet. Die Steuer wird von den Kommunen erhoben und an die BIDs weitergeleitet. Diese entscheiden dann über die Verwendung des Geldes.

Das Konzept der BIDs ist Vorbild der als Pilotprojekte laufenden sog. Immobilien- und Interessengemeinschaften (ISG) in Nordrhein-Westfalen. Die ISG haben sich zum Ziel gesetzt, Verbraucher mit einem gemeinsamen Marketingkonzept von der Attraktivität ihrer Innenstädte zu überzeugen. Hierzu gehören Verkehrskonzepte ebenso wie Sauberkeit, Sicherheit, niedrige Kosten durch effektives Flächenmanagement und nicht zuletzt eine tragfähige Zukunftsplanung. Die Verbraucher werden entscheiden, ob sich diese Form der privaten kommunalen Selbstverwaltung auch in Deutschland bewähren wird.

Schlussbemerkung

Gesetzliche Regelungen, die sich günstig auf die Situation im Einzelhandel auswirken können, sind nur eine Seite der Medaille. Alle Beteiligten müssen verstehen, dass der Einzelhandel auf das Vertrauen der Verbraucher angewiesen ist. Und Verbrauchervertrauen ist schnell verspielt, aber nur mühsam gewonnen. Unsicherheit der Verbraucher kann vor allem für den mittelständischen Einzelhandel gravierende Folgen haben. Gerade kleinere Lebensmittelhändler sowie das lebensmittelverarbeitende Handwerk leiden erheblich unter Skandalen wie BSE, ohne dass ihre Verluste durch breite Sortimente und Konzerngewinne aufgefangen werden können. Staatliche Regulierung zum Verbraucherschutz und die Aufklärungsarbeit der Verbraucherorganisationen setzen hier an. Sie können erheblich dazu beitragen, die Produktsicherheit und damit das Verbrauchervertrauen in Waren und Dienstleistungen zu erhöhen. Ein so verstandener Verbraucherschutz sollte deshalb auch von Seiten des Handels Unterstützung finden.



Joachim Zentes*

Gefragt sind konzertierte Aktionen

Die gegenwärtige Krise der KarstadtQuelle-Gruppe, die angekündigten drastischen Personaleinsparungen der (deutschen) Spar sowie von Schlecker sind der Auslöser vielfältiger Diskussionen um die Zukunft des Einzelhandels, aber auch um die Zweckmäßigkeit oder gar Notwendigkeit staatlicher Reglementierungen.

Handel 2010: End-Game-Situation?

Für den Handel (Einzelhandel) sieht das Institut für Handel & Internationales Marketing (H.I.M.A.) in den nächsten Jahren eine eher düstere Zukunft (vgl. HandelsMonitor). Selbst bei einer nachhaltigen konjunkturellen Erholung, mit der derzeit jedoch nicht gerechnet wird, dürfte aus strukturellen Überlegungen, welche die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland betreffen, in den nächsten Jahren nicht mit einer Steigerung der verfügbaren Kaufkraft der privaten Verbraucher und insbesondere nicht mit einer Steigerung der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft zu rechnen sein. So dürften bzw. müssen (!) in den meisten Wirtschaftssektoren die Nominallöhne eher stagnieren oder gar rückläufig sein – man denke nicht nur an die gegenwärtigen Verhandlungen bei Opel und KarstadtQuelle, sondern auch bei Volkswagen u.a. –, will man weitere Produktionsverlagerungen ins Ausland, so nach Osteuropa, mindestens begrenzen. Zugleich werden die Ausgaben der privaten Haushalte für Krankheitsvorsorge und »Rentenabsicherung« sowie die laufenden Ausgaben für den Gesundheitsbereich (»Zuzahlungen«) steigen. Darüber hinaus ist seit mehreren Jahren – oder gar Dekaden – eine Verschiebung der Ausgaben der privaten Haushal-

te durch ein verändertes Konsum- bzw. Freizeitverhalten sowie durch überdurchschnittliche Preissteigerungen in Feldern wie Energie und Dienstleistungen festzustellen, was mit einer deutlich rückläufigen Entwicklung der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft einhergeht.

Diese Situation wird durch einen auch weiterhin zunehmenden »Preiskampf«, u.a. durch Discounter forciert, der bereits zu einem enormen Margendruck im Handel geführt hat, verstärkt. Die Wettbewerbsintensität im Handel dürfte sich somit in der Zukunft noch verschärfen.

Die wettbewerbsstrategischen Herausforderungen an die Handelsunternehmen steigen auch dadurch, dass der Verbraucher – selbst in der gegenwärtigen schwierigen Situation – ein steigendes Anspruchsniveau-Denken hat und wohl auch weiter haben dürfte, so bezüglich Qualität (Standorte, Ladenausstattung, Sortiment, Beratung, Service), Convenience usw. Die Anforderungen sind dabei sicherlich differenziert innerhalb der einzelnen Betriebs- bzw. Vertriebstypen zu sehen. Diese »more for less«-Orientierung der Verbraucher bringt für den Handel eine kaum lösbare oder nur von wenigen Akteuren lösbare Problematik der »Quadratur des Kreises« mit: Erforderlich wird eine Outpacing-Strategie, die nur durch eine rigorose Ausschöpfung aller Effizienz- und Effektivitätssteigerungspotentiale realisiert werden kann.

Als weiteres Element der gegenwärtigen Wettbewerbsarena des Handels ist das – im internationalen Vergleich festzustellende – Überangebot an Verkaufsflächen sowohl in Ostdeutschland als auch in Westdeutschland herauszustellen, das zu rückläufigen Flächenproduktivitäten und letztlich zu – auch für die Innenstädte bedrohlichen – Leerständen geführt hat und sicherlich noch weiter führen wird. So spricht Erwin Conradi, ehemaliger Metro-Chef, von einer Überkapazität von mindestens 20% als Folge eines »kollektiven Irrweges« (Cash, September 2004, 134 f.).

All diese Treiber dürften dazu führen, dass sich in den nächsten Jahren in vielen, vielleicht sogar in allen Handelsbranchen eine End-Game-Situation abzeichnet, bei der nur noch wenige Akteure – im Warenhausbereich vielleicht nur noch einer – überleben werden können.

Overstoring: Reglementierung oder konzertierte Aktion?

Vor diesem Hintergrund wird gegenwärtig die Frage aufgeworfen, ob Einsicht der Key Player eine Korrektur dieser Fehlentwicklungen bewirken kann, die »Macht des Faktischen« sie erzwingen wird oder ob staatliche Eingriffe erforderlich sind. Staatliche Eingriffe werden aus ordnungspolitischer Sicht grundsätzlich äußerst skeptisch eingestuft. Sicherlich kann es nicht darum gehen, Wettbewerb auf der Stufe des

* Prof. Dr. Joachim Zentes ist Direktor des Instituts für Handel & Internationales Marketing (H.I.M.A.) an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

Einzelhandels einzuschränken oder gar aufzuheben; sicherlich kann es daher auch nicht darum gehen, durch staatliche »Anordnungen« einen Rückbau bestehender Einzelhandelskapazitäten zu erzwingen.

Mit Bezug auf die bestehenden Verkaufsflächen dürften die Kräfte des Wettbewerbs die Überkapazitäten bereinigen. Dabei sollten jedoch nicht die Rahmenbedingungen dahingehend verändert werden, dass dieser Konsolidierungsprozess noch beschleunigt wird. Eine Rücknahme der Aufhebung des Rabattgesetzes und der Zugabeverordnung kann nicht gefordert werden – eine derartige Deregulierung war im europäischen Kontext unabdingbar. Andererseits ist aber zu fragen, ob eine über die heutigen Gegebenheiten hinaus gehende Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten sinnvoll wäre, da damit letztlich eine Expansion der verfügbaren Kapazitäten einher ginge, betrachtet man die »verfügbaren Verkaufsflächenstunden« als Maß. Diese Überlegung basiert auf der realitätsnahen Annahme, dass eine weitere Ausdehnung der Ladenöffnungszeiten keine zusätzlichen Umsatzpotentiale für den Einzelhandel mit sich bringen würde.

In einer Situation eines bereits bestehenden Overstoring in geradezu gigantischem Ausmaß kann es aber auch nicht darum gehen, unbegrenzt weitere Verkaufsflächen entstehen zu lassen, was unweigerlich zu einer Erosion bestehender Standorte führen würde. Die Gefahr zunehmender Leerstände spricht daher nicht für eine Aufweichung des Baurechts, etwa für die Anhebung der Grenze von 1200m² Geschossfläche (§ 11 Abs. 3 BauNVO), weder auf Bundesebene noch auf Landesebene. Mit Blick auf Verkaufsflächenexpansionen (»brutto«) muss zwischen wettbewerbspolitischen bzw. ordnungspolitischen Aspekten und Aspekten der Stadtentwicklung abgewogen werden. So kann man nicht deutsche Innenstädte vitalisieren oder gar reanimieren, wozu staatliche Mittel in erheblichem Ausmaß bereitgestellt werden, und zugleich durch Schaffung von zusätzlichen Verkaufsflächen im innerstädtischen wie peripheren Bereich, wozu oftmals ebenfalls staatliche Mittel bereitgestellt werden, wie z.B. die erforderliche Infrastruktur, zusätzliche Leerstände auslösen.

Gefragt sind in diesem Kontext zunächst keine zusätzlichen staatlichen Reglementierungen, sondern verstärkt konzentrierte Aktionen auf unterschiedlichen Ebenen. So sind im gegebenen Rechtsrahmen interkommunale Abstimmungen erforderlich, welche dieses Attribut auch verdienen, um dem »Wettlauf der Bürgermeister« bzgl. Neuansiedlungen – in der jeweils eigenen Gemeinde – zu begegnen. Diese interkommunale bzw. intraregionale Koordination darf in Grenzbereichen nicht an den Landesgrenzen halt machen, da sonst Neuansiedlungen im jeweils benachbarten Ausland die Folge sein dürften. Dies gilt in besonderer Weise für Deutschland, das von insgesamt neun Staaten umgeben ist. Man denke etwa

an die Diskussion in den vergangenen Jahren bzgl. der Ansiedlung von Factory-Outlet-Zentren (FOC) im jeweils benachbarten Ausland für den Fall, dass derartige Zentren in Deutschland baurechtlich be- oder verhindert würden.

Eine konzentrierte Aktion muss aber auch die expansiven Player des Handels einbeziehen – im Sinne einer freiwilligen Selbstbeschränkung –, um tragbare Lösungen, die jeweils sicherlich standortspezifisch zu sehen sind, herbeizuführen. Auch Gutachter bzw. Institute sind gefordert, Neuansiedlungen eher im Rahmen eines Nullsummenspiels oder gar eines Negativsummenspiels zu betrachten und zu analysieren: Neuansiedlungen für Verkaufsflächen dürften – wie die bereits erwähnte Verlängerung der Ladenöffnungszeiten – kaum die einzelhandelsrelevante Kaufkraft in einer Region vergrößern.

Private-Public-Partnership: Business Improvement Districts (BID) als Lösungsansatz?

Da die Entwicklung des Einzelhandels nicht losgelöst von der Entwicklung der Innenstädte gesehen werden kann und der Erhalt der Innenstädte hier als ein hohes Gut – im Sinne eines europäischen Kulturgutes – eingestuft wird, sind nicht nur weitere Verkaufsflächenansiedlungen im innerstädtischen wie peripheren Bereich künftig kritischer zu überprüfen vor dem Hintergrund einer sich eher abschwächenden einzelhandelsrelevanten Kaufkraft, sondern auch verstärkt Maßnahmen erforderlich, eine Revitalisierung der Innenstädte sicherzustellen. Die in vielen deutschen Städten bereits seit Jahren äußerst engagierten Bemühungen im Rahmen von Konzepten wie »Stadt-Marketing« oder »City-Marketing«, teilweise auch institutionalisiert in Form von »City-Managern«, sind bzgl. ihrer Um- und Durchsetzungsfähigkeiten eher skeptisch, zum Teil als gescheitert einzustufen.

Die mangelnde Effektivität liegt dabei nicht etwa in der unprofessionellen Konzeption von Lösungsansätzen, sondern in der nicht gegebenen Implementierungskompetenz der Akteure. Hier sind neue Konzepte gefragt, wie sie aus dem amerikanisch-kanadischen Umfeld bekannt sind und gegenwärtig auch auf europäische Gegebenheiten übertragen werden, so Business-Improvement-District-Ansätze. Wenngleich diese Konzepte sicherlich kein Allheilmittel darstellen und an die deutschen Gegebenheiten nicht nur im rechtlichen Sinne angepasst werden müssen, können sie als vielversprechend eingestuft werden. Sie ermöglichen den privaten Initiatoren einer städtischen bzw. quartiersbezogenen Revitalisierung unter Zuhilfenahme staatlicher Reglementierungen bzw. Institutionen Durchsetzungsfähigkeit. Es ist zu hoffen, dass die ersten Sondierungen in einigen deutschen Bundesländern und die sich abzeichnenden Pilotprojekte dieser neuen Form eines Private-Public-Partnership (private Finanzierung und staatliche Durchsetzung auf demokra-

tischer Ebene) erfolgreich verlaufen und sich am Markt bewähren.

Eine der wesentlichen Aufgaben derartiger BID-Lösungen wird es sein, nicht nur weiteren Leerständen zu begegnen, sondern auch ein effektives Leerstandsmanagement im Sinne einer positiven Leerstandstransformation zu betreiben. Hier sind auch die Kommunen sowie übergeordnete Instanzen der Raumordnung gefragt: Über Handelsnutzungen allein können traditionelle Einkaufsbereiche nicht revitalisiert werden. Gefragt sind neue städtebauliche bzw. architektonische Lösungen, da oftmals ein Rückbau traditioneller Einkaufslagen nicht zu vermeiden sein wird.

Downsizing: Regressive Wettbewerbsstrategie als Zukunftsmodell?

Auf der Ebene der Handelsunternehmen stellt sich nicht nur die Frage einer, auch im Sinne der Stadtentwicklung verantwortungsvollen Expansionspolitik, sondern für viele auch die Frage einer etwaigen proaktiven Downsizing-Strategie.

Beherrschte in der Vergangenheit die Frage der Expansion die wettbewerbsstrategische Diskussion in Wissenschaft wie Unternehmenspraxis, stellt sich heute verstärkt die Frage nach Ausgestaltungsformen und Vorgehensweisen im Rahmen regressiver Wettbewerbsstrategien. So dürfte für viele Unternehmen hier die zentrale Herausforderung der Zukunft liegen, um Gewinnniveaus bzw. Rentabilitätsniveaus abzusichern oder gar zu erhöhen: »Wer wachsen will, muss schrumpfen können«.

Literatur

- Liebmann, H.-P. und J. Zentes (2001), *Handelsmanagement*, Vahlen-Verlag München.
Liebmann, H.-P. und J. Zentes (Hrsg.), *HandelsMonitor*, (erscheint jährlich, Deutscher Fachverlag) Frankfurt a.M.
Zentes, J., H. Biesiada und H. Schramm-Klein (Hrsg., 2004), *Performance-Leadership im Handel*, Deutscher Fachverlag, Frankfurt a.M.

In einer modernen wissensintensiven Wirtschaft ist Humankapital der Schlüssel für ein hohes Maß an Beschäftigung und Produktivität. Humankapital wird nicht nur in Schulen, sondern auch in der Familie und in Betrieben gebildet. Daher ist ein Gleichgewicht von Arbeit und Familienleben unerlässlich. In seinem Beitrag analysiert A. Lans Bovenberg, CentER for Economic Research, Tilburg University, die Arbeitsmarktinstitutionen und die Arbeitskultur in den europäischen Ländern und fordert einschneidende Reformen, die es erlauben, Berufs- und Familienleben zu vereinbaren.

Die wichtigsten Ergebnisse

Humankapital ist der Schlüssel zur Sicherung des Arbeitskräfteangebots und des Produktivitätszuwachses in einer modernen wissensintensiven Wirtschaft. Humankapital wird nicht nur in Schulen, sondern auch in der Familie und in Betrieben gebildet. Daher ist ein Gleichgewicht von Beruf und Familie unerlässlich. Es erlaubt jedem, Männer und Frauen gleichermaßen, ein erfülltes Berufsleben mit der wichtigen Aufgabe der Erziehung der nächsten Generation zu verbinden.

Förderung eines längeren Berufslebens und der Eigenverantwortung für die Bildung von Humankapital

Die Bemühungen um die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben beschränken sich nicht nur auf die Einrichtungen von Kinderbetreuungsstätten und die Inanspruchnahme von Erziehungsurlaub, sondern müssen während der gesamten Lebenszeit fortgesetzt werden. Insbesondere sollten die Arbeitsmarktinstitutionen und die Arbeitskultur so beschaffen sein, dass sie flexiblere Berufswege, die durch ein längeres Berufsleben bedingt sind, ermöglichen. Das Auslaufen verschiedener öffentlicher Maßnahmen zur Erleichterung der Frühverrentung sollte die Sozialpartner ermutigen, den Arbeitsplatz im größerem Maße für ältere Mitarbeiter auszurichten und gleichzeitig die Beschäftigungs- und Anpassungsfähigkeit jüngerer Mitarbeiter zu fördern. Zudem sollten die Arbeitnehmer durch individuelle Sparkonten mehr Eigenverantwortung erhalten, um für den Arbeitsmarkt attraktiv zu bleiben und die Arbeitszeit auf ihre gesamte Lebenszeit verteilen zu können.

Förderung von flexibleren Arbeitsmärkten und Arbeitskulturen

Statt altgediente Mitarbeiter durch Kündigungsschutz abzusichern, sollten die Arbeitsmarktinstitutionen jungen Menschen den einfachen Einstieg in den Arbeitsmarkt ermöglichen. Um es jungen Erwachsenen zu erlauben, Berufs- und Privatleben miteinander zu vereinbaren, sollten die Arbeitnehmer nicht permanent einer Vollzeitbeschäftigung nachgehen müssen, um in ihrem Beruf erfolgreich zu sein. Die Arbeitgeber sollten die Arbeit daher auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter ausrichten, die angesichts erheblicher familiärer Verpflichtungen und rascher Innovation und der dadurch bedingten »kreativen Zerstörung« beschäftigungs- und anpassungsfähig bleiben möchten. Gleichzeitig sollten die Mitarbeiter eine größere Flexibilität der Löhne, Flexibilität der Arbeitsmodelle und einen geringeren Kündigungsschutz für männliche Vollzeiterwerbstätige akzeptieren.

Keine Unterstützungen für Hauptverdiener, sondern In-Work-Benefits für Eltern

Um soziale Ausgrenzung zu verhindern, muss bei sozial schwachen Familien frühzeitig eingegriffen werden. Für diejenigen,

¹ A. Lans Bovenberg ist Scientific Director des CentER for Economic Research, Tilburg University, Niederlande. Der Beitrag basiert auf einem Vortrag auf der Konferenz »Social Policy Agenda for the European Union« am 28. und 29. Oktober in Amsterdam. Der Autor bedankt sich bei Evert Jan van Asselt, Tito Boeri, Peter Cuyvers, Henk Don, Bas Jacobs, Ruud de Mooij, Janneke Plantenga, Maria Joao Rodrigues, Wouter Roorda, Klara Scheepers, Joop Schippers und Martijn de Wildt für ihre hilfreichen Kommentare zu früheren Entwürfen sowie bei Peter Cuyvers, Laura Thissen und Wouter Roorda für die Unterstützung bei den Forschungsarbeiten.

die dennoch ohne verwertbare Qualifikationen das Erwachsenenalter erreichen, sollte ein soziales Netz aus Welfare-to-Work-Programmen, das gegenseitige Verpflichtungen enthält, vorhanden sein. In-Work-Benefits (Einkommenssubventionen für Geringverdiener), wie z.B. qualitativ hochwertige Kinderbetreuung, für geringqualifizierte Mitarbeiter mit kleinen Kindern sollten die passive Einkommensunterstützung für Hauptverdiener ersetzen.

Politische Führung – Eine Notwendigkeit

Die Umstellung von Leistungen, die den Mangel an Humankapital kompensieren, auf präventive Maßnahmen zum Aufbau und zur Bewahrung von Humankapital richtet sich gegen das bisherige System mit seinen erworbenen Rechten. Insbesondere die sukzessive Einstellung von Leistungen für ältere Arbeitnehmer ist politischer Sprengstoff. Wenn die Regierungen allerdings nicht bereit sind, dieses Projekt in Angriff zu nehmen, wird weiterhin Humankapital verschwendet, und das Angebot an Arbeitskräften und die Geburtenraten werden gering bleiben. Darüber hinaus werden Innovation und Produktivitätszuwachs verlangsamt, da die Sozialversicherungsausgaben auf Kosten der Investitionen in das Humankapital jüngerer Generationen erfolgen. In diesem Fall ist die Solidarität mit älteren Menschen, Kindern und benachteiligten Erwachsenen im arbeitsfähigen Alter gefährdet.

Herausforderungen und Trends

Stärkeres Humankapital der Frauen

In den meisten OECD-Ländern ist die Erwerbsquote der Frauen in den letzten Jahrzehnten stark gestiegen. Ein wichtiger Faktor dabei ist das höhere Angebot an weiblichem Humankapital in Folge einer besseren Ausbildung, besserer Geburtenkontrolle und sich ändernder Ambitionen der Frauen. Höhere potentielle Verdienste der Frauen verdrängen die Hausarbeit. Als direkte Folge davon müssen sowohl Frauen als auch Männer in zunehmendem Maße eine berufliche Karriere mit familiären Verpflichtungen vereinbaren.

Größere Bedeutung von Humankapital und Arbeit

Die Beschäftigungsquote der Frauen steigt abhängig vom Ausbildungsniveau rasant an. In der Tat ist das Humankapital der Schlüssel zur Beschäftigung und einer erfolgreichen Karriere in einer modernen wissensintensiven Wirtschaft. Gleichzeitig sind Humankapital, Arbeit und Karriere immer wichtiger für die persönliche Erfüllung, lebenslanges Lernen und die Bewahrung sozialer Netzwerke sowie der (psychischen und physischen) Gesundheit. Der Zugang zu Beschäftigung und damit zu Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten am Arbeitsplatz verhindert damit nicht nur die soziale Ausgrenzung, sondern auch die Abwertung der Qualifikationen.

Höhere Lebenserwartung und Innovationen erfordern lebenslanges Lernen

Während die Bevölkerung eine höhere Lebenserwartung und bessere Gesundheit aufweist, veralten spezifische Qualifikationen und Kenntnisse aufgrund von Innovationen und der dazugehörigen »kreativen Zerstörung« sehr rasch. Eine höhere Lebenserwartung verbunden mit einem raschen Veralten der Qualifikationen und der zunehmenden Bedeutung von Humankapital macht ein lebenslanges Lernen umso notwendiger. Zudem gewinnt die frühkindliche Entwicklung, die durch die Förderung wichtiger nicht-kognitiver Fähigkeiten die Basis für lebenslanges Lernen schafft, zunehmend an Bedeutung.

Aufrechterhaltung des Generationenvertrags

Die Alterung der Gesellschaft gefährdet die Nachhaltigkeit des Generationenvertrags, demzufolge jede Generation in das Humankapital der nächsten Generation investiert und am Ende ihres Lebens von den Generationen versorgt wird, in die sie investiert hat. Im familiären Kontext sind traditionellerweise die Frauen für die Umsetzung des Generationenvertrags verantwortlich, da sie den Großteil der Betreuung von Kindern und älteren Verwandten übernehmen. Die höheren Verdienstmöglichkeiten der Frauen auf dem Arbeitsmarkt haben die Opportunitätskosten dieser Tätigkeiten erhöht. Zusätzlich wird der Gruppe mittleren Alters eine große Steuerbelastung auferlegt, da die Babyboom-Generation allmählich umlagenbasierte Renten und Gesundheits- und Krankenversicherungen in Anspruch zu nehmen beginnt.

Die rückläufigen Geburtenraten in einigen europäischen Ländern verdeutlichen, dass die heutigen Generationen weniger in zukünftige Generationen investieren. Die Opportunitätskosten für die Erziehung der Kinder im Sinne nicht genützter Karrierechancen erscheinen vielen hochqualifizierten Frauen zu hoch, und sie entscheiden sich lieber für eine Karriere in einem bezahlten Job anstatt für Kinder. Für Familien ist es schwierig, das Berufsleben und die Kindererziehung miteinander zu vereinbaren. Viele Paare mit Kindern unter sechs Jahren arbeiten lieber weniger Stunden, auch unter Berücksichtigung, dass sie ihren Lebensunterhalt verdienen müssen.

Der Teufelskreis aus Vorruhestand und rascher Abwertung von Humankapital

Während sich die Menschen im Alter von 65 Jahren heute einer besseren Gesundheit erfreuen als jemals zuvor, ist das effektive Rentenalter in Europa erheblich unter 65 Jahre gefallen. Tatsächlich wird Humankapital in Europa sehr rasch abgewertet. Verschiedene Maßnahmen, die den frühzeitigen Rückzug aus dem Arbeitsleben erleichtern, haben zu einer Vorruhestandskultur geführt. Daraus entwickelte sich ein Teufelskreis: Die Arbeitnehmer ziehen sich früh aus dem Arbeitsleben zurück, da ihre Qualifikationen veraltet sind, und das Humankapital wird nicht bewahrt.

Lissabonner Strategie fordert anpassungsfähigere Arbeitskräfte

Ein rascherer Produktivitätszuwachs erfordert eine wettbewerbsorientiertere interne marktstimulierende Innovation. Die dazugehörige »kreative Zerstörung« verlangt eine stärkere Anpassungs- und Beschäftigungsfähigkeit der alternenden europäischen Arbeitskräfte. Um die Basis für lebenslanges Lernen von Kindern zu schaffen, gleichzeitig aber verwertbare Qualifikationen der Eltern zu bewahren, sollte es den Beschäftigten möglich sein, Arbeit und Familie miteinander zu vereinbaren.

Eine lebenslange Perspektive: Frühjahr und Herbst ergänzen Sommer und Winter

Eine moderne wissensintensive Wirtschaft erfordert längere Phasen des Lernens, so dass junge Erwachsene erst später in das Berufsleben eintreten. Zudem beenden ältere Arbeitnehmer ihr Berufsleben früher, da das effektive Rentenalter trotz einer höheren Lebenserwartung sinkt oder stagniert. Daher konzentrieren die Menschen ihre berufliche Tätigkeit zunehmend auf die relativ kurze Phase, in der sie auch Kinder großziehen.

Gleichzeitig verbringen Erwachsene erhebliche Zeit mit Kindern zu Hause. Im »Frühjahr« des modernen Lebens »experimentieren« junge Erwachsene erstmals mit Beziehungen und Berufstätigkeit, ehe sie im »Sommer« Verantwortung für eigene Kinder übernehmen. Nachdem die Kinder erwachsen sind, verbringen die Eltern normalerweise noch einige Zeit bei guter Gesundheit im »Herbst« ihres Lebens, ehe der »Winter« kommt, die letzte Phase des Lebens, in der die Menschen oft unter ernsthaften gesundheitlichen Problemen leiden und intensive Pflege benötigen. Im »Sommer« des modernen Lebens sind die Lebenshaltungskosten hoch, während die Zeit knapp ist, da Eltern nicht nur in ihre Kinder, sondern auch in ihre Berufe investieren. Insbesondere Alleinerzieher-Haushalte haben mit zeitlichen und finanziellen Problemen zu kämpfen.

Wirtschaftstheorie und empirische Erkenntnisse

Um die Aufgaben der Politik im Hinblick auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu untersuchen, befasst sich dieser Abschnitt mit dem relevanten Versagen des Marktes und der Institutionen.

Marktversagen

Externe Effekte in Bezug auf Kinder

Durch die Sozialisierung des Generationenvertrags stellen umlagebasierte Renten- und Krankenversicherungssysteme eine Absicherung gegen Kinderlosigkeit dar. Kinder, die von anderen großgezogen wurden, unterstützen ältere kinderlose Menschen. Durch das Großziehen von

Kindern generieren Eltern somit positive externe Effekte für kinderlose Personen. Das ist ein Argument für die öffentliche Unterstützung von Kindern durch Familienbeihilfen und öffentlich finanzierte Grundschulen und Kinderbetreuungsstätten. Diese öffentliche Unterstützung sollte mit den Opportunitätskosten für die Kindererziehung (u.a. wegen des Verlusts von Karrierechancen und den höheren Kosten für die Kindererziehung), den Sozialleistungen für die Investition in nicht-kognitive Fähigkeiten von Kleinkindern und die umlagebasierten Leistungen für ältere Menschen steigen.² Die öffentliche Unterstützung für Haushalte mit Kindern wird umso notwendiger, wenn sich diese Haushalte keine Investitionen in Kinder leisten können.

Mittels Daten aus 16 europäischen Ländern stellte Ruhm (2000) fest, dass der Erziehungsurlaub positive Auswirkungen auf die Gesundheit der Kinder hat. Daher stellt der Erziehungsurlaub eine wichtige Investition in das Humankapital von Kleinkindern dar. In den USA, wo es nur beschränkte gesetzliche Mutterschutzregelungen und öffentlich finanzierte Kinderbetreuung gibt, zeigte eine Untersuchung über den Zusammenhang zwischen der Beschäftigung der Mutter und der kognitiven Entwicklung von Kindern, dass eine Beschäftigung der Mutter im ersten Lebensjahr des Kindes dessen Entwicklung beeinträchtigt. Die Kinder entwickeln sich auch besser, wenn die Mutter im zweiten und dritten Lebensjahr des Kindes nur einer Teilzeit- und nicht einer Vollzeitbeschäftigung nachgeht. Alle weiteren 20 Wochenstunden, die die Mutter in den ersten drei Lebensjahren des Kindes beschäftigt ist, gehen zu Lasten der Lese- und Rechenfähigkeiten von 5- und 6-jährigen Kindern bei einer Standardabweichung von rund 0,10 (vgl. Ruhm 2002). Eine Kinderbetreuung scheint für Kinder ab dem dritten Lebensjahr in Frage zu kommen (OECD 2003a). In diesen jungen Jahren kann auch eine qualitativ hochwertige Kinderbetreuung helfen, die Basis für lebenslanges Lernen zu schaffen.

Externe Effekte in Bezug auf die Entwicklung von Humankapital

Wohlfahrtsstaaten garantieren den Lebensstandard der Bürger, die nicht ausreichend Humankapital aufweisen, um sich selbst einen Mindestlebensstandard zu sichern. Die implizite Einkommenssicherung durch den Generationenvertrag mindert den Anreiz, Humankapital zu schaffen, Arbeitskraft anzubieten und stabile familiäre Beziehungen zu entwickeln. Das ist der Ansatzpunkt für eine frühzeitige staatliche Intervention (vgl. Haveman und Wolfe 1995) und öffentliche Unterstützung für eine Grundausbildung im Allgemeinen (vgl.

² Die letztgenannten externen Effekte in Bezug auf Kinder werden über die steuerliche Nettobelastung für ungeborene Generationen gemessen, die über die so genannte Generationsabrechnung ermittelt wird (vgl. Auerbach, Kotlikoff und Leibfritz 1999). Diese Messungen berücksichtigen alle öffentlichen Ausgaben und Steuern.

Bovenberg und Jacobs 2001).³ Auf diese Weise beginnen die Menschen das Erwachsenenleben mit ausreichend Humankapital und Fähigkeiten, um nicht von sozialer Unterstützung abhängig zu sein.

Lernen ist ein dynamischer Prozess, der entsprechende weitere Erfolge nach sich zieht: Lernen fördert Lernen, da die zu einem frühen Zeitpunkt im Leben erworbenen Fähigkeiten das weitere Lernen erleichtern. Empirische Erkenntnisse legen nahe, dass das Lernen am effektivsten ist, wenn dieses bereits in jungen Jahren beginnt: Der Deckungsbeitrag für die Ausbildung ist für junge Menschen am höchsten (vgl. CEA 1997). Für ältere Arbeitnehmer, deren Qualifikationen veraltet sind und die keine verwertbaren Qualifikationen aufweisen, stellen hingegen In-Work-Benefits statt öffentlicher Ausbildungsprogramme in der Regel die effizienteste Methode dar, um sie im Arbeitsmarkt zu halten und Humankapital durch Learning-by-Doing in Privatunternehmen zu schaffen (vgl. Heckman 2000). Tatsächlich lernen Erwachsene lieber durch Learning-by-Doing in einer Arbeitsumgebung. Heckman, Lochner und Taber (1998) schätzen, dass die Weiterbildung in Firmen nach dem Schulbesuch beinahe die Hälfte aller erworbenen Qualifikationen in modernen Wirtschaften hervorbringt. Lebenslanges Lernen wird primär außerhalb des Ausbildungssystems in Firmen implementiert.

Das dazugehörige Marktversagen liegt in der Auswirkung des Steuersystems auf die Arbeit. Eine umverteilende Besteuerung schadet dem Arbeitskräfteangebot und hat eine Unterinvestition in Humankapital zur Folge. Zudem ermutigt es Einzelne, besteuerte Arbeit durch nicht besteuerte Heimarbeit zu ersetzen (vgl. Sandmo 1990).

Einseitige Auswahl auf Arbeitsmärkten

Privat verhandelte Arbeitsverträge können ineffiziente Lösungen aufgrund einer einseitigen Auswahl bewirken. Zur Verdeutlichung: Firmen bieten keine Erziehungsurlaube an, wenn sich Arbeitnehmer, die diese Erziehungszeiten nicht in Anspruch nehmen müssen und dem Arbeitgeber diesen Status auch signalisieren, mit Verträgen einverstanden erklären, die keinen oder nur einen geringen Erziehungsurlaub vorsehen (vgl. Aghion und Hermalin 1990). Regierungsentscheidungen, die die Unternehmen verpflichten, Erziehungsurlaub anzubieten, wirken dieser einseitigen Auswahl entgegen. Dasselbe gilt für kollektiv verhandelte Tarifab-

schlüsse, die für eine Branche gelten. Diese Abkommen fördern das Entstehen einer Arbeitskultur, bei der Arbeitnehmer, die vorübergehend teilzeitbeschäftigt sind, beschäftigungsfähig bleiben und sich beruflich entwickeln können. Das wiederum fördert das Entstehen von sozialen Normen, die die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie erleichtern.⁴

Der Großteil der jüngsten Untersuchungen legt nahe, dass öffentliche Regelungen der Elternzeit die Beschäftigung von Frauen fördern, lang andauernde Ansprüche jedoch die relative Entlohnung von Frauen senken. Ruhm (1998) stellte beispielsweise für neun europäische Länder fest, dass staatlich finanzierte Elternzeiten mit Arbeitsplatzgarantie (von drei Monaten bis zu einem Jahr) die Erwerbsquote der Frauen um rund 3% erhöhen (vgl. auch Gruber 1994). Scheinbar treten Frauen in das Erwerbsleben ein, um Anspruch auf Erziehungsurlaub zu haben, während Karenzregelungen mit Arbeitsplatzgarantie bei jungen Müttern die Rückkehr an den Arbeitsplatz beschleunigen. Kurze Karenzansprüche (drei Monate) beeinträchtigen das Einkommen von Frauen nicht, doch längere Fehlzeiten (neun Monate und mehr) senken die relative Entlohnung um rund 3%. Bei längeren Karenzansprüchen müssen die Arbeitgeber für höhere Planungskosten beim Ersatz der Mütter während der Karenz aufkommen – insbesondere in Ländern, in denen zeitlich befristete Verträge nur bedingt erlaubt sind. Dazu kommt, dass Frauen, die mehrere Kinder bekommen, ihr Humankapital verringern, da sie ihren Beruf mehrere Jahre lang nicht ausüben.

Versagen der Einrichtungen

Vorruhestand

Verschiedene Maßnahmen, die die frühzeitige Verrentung erleichtern, haben eine Arbeitskultur entstehen lassen, bei der Humankapital nicht bewahrt wird. Diese Verschwendung von Humankapital ist das Ergebnis des Irrtums, dass Vorruhestandsregelungen die Arbeitslosigkeit senken würden, da man davon ausgeht, dass die Menge an Arbeit fix ist. Es handelt sich hier um den so genannten »Lump-of-Labour«-Trugschluss. Vorruhestandsregelungen haben vielmehr zur Arbeitslosigkeit beigetragen, indem sie den Unternehmen und Familien mit kleinen Kindern eine hohe steuerliche Belastung auferlegt haben.⁵ Darüber hinaus förderte der Vorruhestand eine Arbeitskultur, bei der das berufliche Fortkommen während der Zeit stattfinden muss, in der die Arbeitnehmer Verantwortung für Kinder tragen. Dadurch wird verhindert, dass Männer mehr Aufgaben im Haushalt und in der Kinderbetreuung übernehmen. Somit haben diese Kulturen auch ein geschlechtsspezifisches Ungleichgewicht

³ Auch andere Varianten des Marktversagens, wie etwa das Nachfrage-monopol von Arbeitgebern, eine wenig differenzierte Lohnstruktur, Liquiditätseinschränkungen und unflexible Ausbildungsmöglichkeiten, verhindern die effiziente Aufteilung von Kosten und Nutzen von Schulungsmaßnahmen und führen daher zu einem zu geringen Schulungsangebot (vgl. OECD 2003, Kap. 5, Abs. 2). Liquiditätseinschränkungen sind insbesondere für geringqualifizierte Arbeitnehmer ein Problem, das eine Schulungsteilnahme verhindert. Geringqualifizierte Arbeitnehmer haben oft auch nicht die nötigen Mittel, um in das Humankapital von Kindern zu investieren (z.B. durch die Reduzierung der Arbeitszeit).

⁴ Details darüber, wie Änderungen der Arbeitsmuster Präferenzen und soziale Normen ändern können, finden sich bei Lindbeck (1997).

⁵ Tatsächlich weisen die Länder mit den geringsten Erwerbsquoten (und damit dem geringsten Angebot an Arbeitskräften) die höchsten Arbeitslosenraten auf (vgl. Burniaux, Duval und Jaumotte 2004).

in Bezug auf Beschäftigung und Verdienst bewirkt. Oft nennen Väter die Arbeitskultur als Hauptgrund, warum sie nicht in höherem Maße familiäre Aufgaben übernehmen (vgl. EFILWC 2003). Das erklärt, warum die europäischen Länder mit dem niedrigsten effektiven Rentenalter auch die geringsten Erwerbsquoten von Frauen und die geringsten Geburtenraten aufweisen..

... und fehlende Flexibilität bei der Entlohnung älterer Arbeitnehmer

Ein wichtiger Faktor bei der Erklärung des geringen effektiven Rentenalters in Europa ist die fehlende Flexibilität bei der Entlohnung von älteren Arbeitnehmern. Da viele Sozialleistungen (z.B. durch Arbeitslosen- und Berufsunfähigkeitsversicherungen) durch fixe Ersatzzahlungen in direktem Zusammenhang mit den zuvor erhaltenen Löhnen stehen, sind ältere Arbeitnehmer, die einen Rückgang ihres Verdienstpentials festgestellt haben, nur mäßig motiviert, einen für sie akzeptablen Arbeitsplatz zu suchen und gestalten die Suche daher weniger intensiv. Während freigesetzte europäische Arbeitskräfte geringere Einbußen bei ihrem Verdienst verzeichneten als ihre amerikanischen Kollegen, haben sie andererseits geringere Chancen auf eine neuerliche Beschäftigung, was zu einem weiteren raschen Abbau ihres Humankapitals statt der Wiederherstellung des alten Niveaus durch Learning-on-the-Job führt (vgl. Ljungvist und Sargent 1998).

Kündigungsschutz

Die soziale Sicherheit in verschiedenen europäischen Ländern schützt die Erwerbstätigen durch den gesetzlichen Kündigungsschutz und eine Sozialversicherung, deren Höhe von den vorangegangenen Bezügen abhängig ist, vor Einkommensschocks. Diese Maßnahmen bewahrten Familien in einer Zeit vor Armut, in der das Verdienstpential von Frauen gering war und Männer sich auf ständig steigende Löhne im Rahmen ihrer Vollzeitkarriere als Alleinverdiener freuen konnten. In einer modernen Wirtschaft, die auf Innovation basiert und dadurch wiederum in »kreative Zerstörung« eingebettet ist sowie ein großes Potential für qualifizierte weibliche Arbeitnehmer bietet, sind diese Maßnahmen zum Schutz von altgedienten Mitarbeitern zunehmend kostspielig, da Humankapital verschwendet und die frühzeitige Verrentung zur Verpflichtung gemacht wird.

Der Kündigungsschutz von altgedienten Mitarbeitern bewahrt nicht nur einen Status quo – obwohl Innovationen eigentlich neue Arbeitsmodelle erfordern –, sondern verlangsamt auch den Personalwechsel auf dem Arbeitsmarkt und diskriminiert somit Außenseiter. Das senkt das Angebot an Zweitverdienern, die einen relativ geringen Teil des Haushaltseinkommens beisteuern und tendenziell Außenseiter sind, in einem Haushalt und steigert die Opportunitätskosten für Kindererziehung bei jungen, gut ausgebildeten Frauen. In Ländern mit einem rigiden Kündigungsschutz, in de-

nen Arbeitnehmer gesicherte Arbeitsplätze innehaben, ist für Frauen das Risiko einer Arbeitslosigkeit, aber auch die Wahrscheinlichkeit eines geringeren zukünftigen Lohnanstiegs größer (bedingt durch fehlende Erfahrung und den verzögerten Lohnanstieg), wenn sie den Arbeitsmarkt für die Kindererziehung vorübergehend (oder auf Teilzeitbasis) verlassen. Tatsächlich sind schlechtere zukünftige Karrierechancen – eher als Verdiensteinbußen während der relativ kurzen Kindererziehungszeit – für den Großteil der Opportunitätskosten (in Bezug auf einen geringen Verdienst während der gesamten Lebenszeit) einer Mutterschaft (oder der teilweisen Übernahme von Hausarbeit und Kinderbetreuung als Vater) verantwortlich. Während sich die Literatur früher in Bezug auf eine bessere Vereinbarkeit von Arbeit und Familie primär mit den Leistungen für Mutterschutz und Kindererziehung beschäftigte, ist ein flexibler Arbeitsmarkt mindestens ebenso wichtig, da junge Arbeitnehmer in solchen Arbeitsmärkten nicht auf kostspielige Sozialmaßnahmen angewiesen sind, um stark geschützte Arbeitsplätze zu bekommen, wenn sie eine Familie gründen.⁶

Adsera (2004a) zeigte anhand von Daten aus einem Panel von OECD-Ländern für die letzten 35 Jahre, dass Länder mit Arbeitsmarktinstitutionen, die den (vorübergehenden) Ausstieg und Einstieg von Frauen in den Arbeitsmarkt erleichtern, sowohl höhere Geburtenzahlen als auch einen höheren Frauenanteil an der erwerbstätigen Bevölkerung aufweisen. Der dritte Faktor rigider Arbeitsmärkte, die altgediente Mitarbeiter (oft ältere Alleinverdiener) auf Kosten von jungen Arbeitnehmern schützen, erklärt, warum die üblicherweise (und entsprechend den theoretischen Prognosen) negative länderübergreifende Korrelation zwischen Geburtenrate und weiblicher Erwerbsquote Mitte der achtziger Jahre positiv wurde. Insbesondere in den südeuropäischen Ländern, die traditionell eine geringe Erwerbsquote bei Frauen aufweisen, fielen die Geburtenraten mit steigender struktureller Arbeitslosigkeit. In dieselbe Richtung gehen auch die Erkenntnisse von Kugler und Pica (2003), die feststellten, dass der Kündigungsschutz in Italien die Beschäftigung von Männern, die mit größerer Wahrscheinlichkeit bereits am Arbeitsmarkt teilhaben, auf Kosten der Frauen hebt, die tendenziell außerhalb des Arbeitsmarktes stehen. Tatsächlich verringert der Kündigungsschutz die Einstellung junger Frauen ganz erheblich.

Interne Flexibilität von Firmen

Die Praxis und Kultur am Arbeitsplatz ist in vielen Ländern noch immer auf die männlichen vollzeitbeschäftigten Alleinverdiener ausgerichtet, die all ihre Zeit und Energie in ihre Karriere investieren können. Hochrangige männliche Manager und Gewerkschaften, die oft von älteren männlichen

⁶ Unter Verwendung des »European Community Household Panel« für 13 europäische Länder stellte Adsera (2004b) fest, dass flexible Arbeitsmärkte, die Teilzeitarbeit nicht bestrafen, die Geburtenzahlen verglichen mit Mutterschutzleistungen effektiver steigen lassen.

Arbeitnehmern dominiert werden, weisen in der Regel keine familienfreundlichen Maßnahmen am Arbeitsplatz auf. Zu diesen Maßnahmen zählen flexible Karenzregelungen (für Kinderbetreuung oder Notfälle bei der Betreuung kranker älterer Verwandter oder Kinder), flexible Arbeitszeiten (z.B. in Abstimmung auf Schulferien, Teilzeit, Gleitzeit), flexible Arbeitsbedingungen (wie etwa Teleworking), Unterstützung bei Kinder- und Altenbetreuung und das Angebot von Schulungsmaßnahmen während oder nach einer Karenzzeit.⁷ Selbst wenn einige dieser Einrichtungen vorhanden sind, nützen die Arbeitnehmer diese manchmal nicht, da sie Angst haben, dass dies ihrer Karriere schaden würde. Arbeitgeber halten Frauen, die sich für die Kindererziehung eine Karenzzeit nehmen, für weniger zielstrebig und engagiert als männliche Arbeitnehmer und investieren daher seltener in Karrierechancen für Frauen. Das löst einen Teufelskreis aus, da viele Frauen keine Berufslaufbahn einschlagen, weil die Chancen auf eine Beförderung relativ begrenzt sind.

Empirische Untersuchungen haben gezeigt, dass die Auswirkungen der Karenzzeit auf die Karriere zwischen einzelnen Ländern erheblich differieren und damit die verschiedenen Kulturen am Arbeitsplatz widerspiegeln. Zur Verdeutlichung: Kunze (2003) stellte fest, dass die Karenzzeit einen zukünftigen Lohnanstieg in Deutschland erheblich mindert. In Schweden hingegen sind die Frauen nach der Karenzzeit nicht von einem wesentlich geringeren Lohnanstieg betroffen (vgl. Albrecht et al. 1999). Da die Inanspruchnahme der Karenzzeit in Schweden selbstverständlich ist, sagt dies nichts über das berufliche Engagement der Frauen aus.

Hohe Mindestlöhne

Wohlfahrtsleistungen und Mindestlöhne basieren in vielen Ländern auf dem Konzept, dass ein Hauptverdiener für einen abhängigen Erwachsenen und Kinder sorgen muss. Die Notwendigkeit, ein Einkommen für zwei Erwachsene erwerben zu müssen, führt zu hohen Mindestlöhnen und komprimiert die Lohnskala. Zudem bewirkt die eingeschränkte Lohnflexibilität am unteren Ende des Arbeitsmarktes die Arbeitslosigkeit unqualifizierter Personen. Als Folge leiden diese unter sozialer Ausgrenzung und verlieren weitere Qualifikationen. Das Fehlen eines Niedriglohnssektors verhindert auch, dass Familien (und ältere Menschen) Haushaltsdienstleistungen (Putz- und Hausarbeit, kleine Reparaturen, Kinderbetreuung, Altenpflege) extern vergeben.⁸ Frauen reduzieren damit ihr Angebot an Arbeitskraft, da die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie dadurch schwieriger ist.

⁷ Mitarbeiterbefragungen zeigten, dass die Arbeitnehmer insbesondere flexible Arbeitszeiten und kurze Karenzzeiten schätzen (vgl. OECD 2001). Für einen Überblick der Indikatoren dieser Vereinbarungen vgl. OECD (2001, Tab. 4.8). Der Zugang zu Teilzeitarbeit fördert die weibliche Erwerbsquote (vgl. OECD 2003, Tab. 3.3).

⁸ Hochqualifizierte Haushalte und geringqualifizierte Auftragnehmer können die Mindestlohnproblematik umgehen, indem sie Haushaltsleistungen aus der informellen Wirtschaft beziehen bzw. anbieten, wo es nur bedingt eine zuverlässige Versorgung bzw. soziale Sicherheit gibt.

Die Vorstellung, dass ein Mindestlohn ausreichen sollte, um einen abhängigen Erwachsenen und Kinder zu versorgen, erweist sich aus zwei Gründen als zunehmend unpassend. Einerseits ist das potentielle Einkommen des Zweitverdieners aufgrund der stärkeren Position der Frauen auf dem Arbeitsmarkt gestiegen. Zweitens verbringen Erwachsene im modernen längeren Leben erhebliche Zeit ohne Kinder. Im »Frühjahr« und »Herbst« des modernen Lebens müssen die Erwachsenen daher nicht für Kinder sorgen und können mit einem geringeren Einkommen und weniger sozialer Sicherheit auskommen.

Typologien und »Best Practices«

Die Tabelle auf Seite 23 zeigt zusammenfassende Indikatoren der Politik zur Vereinbarkeit von Arbeit und Familie in verschiedenen Ländern. Diese Indikatoren sind auf ein arithmetisches Mittel von null und eine Standardabweichung von eins normiert. Der zusammengesetzte Index ist die Summe der Indikatoren in der ersten, dritten, fünften und sechsten Spalte und der Hälfte der vierten Spalte.⁹ Die Korrelation mit der Beschäftigungsquote für Frauen im Alter von 30 bis 34 Jahre des zusammengesetzten Index ist höher als die entsprechende Korrelation der einzelnen zusammenfassenden Indikatoren. Unter Anwendung der klassischen Typologie von Esping-Anderson (1990) können wir verschiedene Strategien zur Förderung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie unterscheiden.

Nordisches Modell

Die meisten nordischen Länder (insbesondere Schweden und Dänemark) und in gewissem Maß Frankreich verlassen sich bei der Umsetzung des Generationenvertrags stark auf den öffentlichen Sektor. Daher weisen nur Dänemark, Schweden und Frankreich positive zusammenfassende Indikatoren für öffentliche Kinderbetreuung und bezahlten Mutterschutz in den ersten drei Spalten der Tabelle auf. In diesen Ländern sind viele Frauen im öffentlichen Bereich beschäftigt, der öffentliche Leistungen (Kinderbetreuung, Ausbildung und Gesundheit) für Familien und ältere Menschen anbietet. Gleichzeitig bietet der öffentliche Sektor seinen Mitarbeitern großzügige Mutterschutzprogramme und flexible Arbeitszeiten mit gesichertem Arbeitsplatz und guten Berufschancen nach dem Mutterschutz. Junge Frauen werden zur Arbeit ermutigt, ehe sie Kinder bekommen, um Anspruch auf die großzügigen Mutterschutzleistungen und eine garantierte Beschäftigung nach dem Mutterschutz zu haben. Zudem sorgt ein geringer Kündigungsschutz für einen entsprechenden Arbeitsmarkt mit einfachen Eintrittsmöglichkeiten für Zweitverdiener. Durch eine aktive Arbeits-

⁹ Die zweite Spalte wird ausgelassen, da auch das öffentliche Ausbildungssystem Kinderbetreuung für Kinder ab dem Alter von drei Jahren anbietet.

Zusammenfassende Indikatoren der Politik zur Vereinbarkeit von Arbeit und Familie und relevante flexible Arbeitsmodelle

(Alle Indikatoren über die Länder hinweg normiert auf ein arithmetisches Mittel von null und eine Standardabweichung von eins)

	Betreuung für Kinder unter drei Jahren (1)	Betreuung für Kinder über drei Jahre (2)	Anspruch auf Karenzgeld ^{a)} (3)	Freiwilliger Familienurlaub in Firmen (4)	Gleitzeitmodell (5)	Freiwillige Teilzeitarbeit (6)	Zusammengesetzter Index ^{b)} (7)	Beschäftigungsquoten für Frauen zwischen 30 u. 34 (8)
Kanada	1.1	-1.2	-0.7	..	-0.5	0.2	0.2	71.8
USA	1.6	-0.1	-1.4	-0.8	2.0	-0.5	1.2	72.0
Japan	-0.6	-2.1	-0.7	-2.1	-0.9	0.3	-2.9	52.6
Dänemark	2.1	1.0	1.3	-0.4	-0.3	-0.1	2.9	78.8
Finnland	-0.1	-0.3	1.9	-0.6	-0.6	-1.2	-0.3	70.7
Schweden	1.3	0.4	2.3	-1.9	0.6	0.2	3.3	76.7
Griechenland	-1.1	-1.4	-0.7	1.1	-0.5	-1.6	-3.4	57.1
Italien	-1.0	1.2	0.2	1.2	-0.9	-0.7	-1.9	52.6
Portugal	-0.7	0.1	0.8	-0.1	-0.9	-1.3	-2.2	75.7
Spanien	-1.0	0.6	0.0	0.6	-0.8	-1.0	-2.5	49.3
Irland	0.7	-0.9	-0.5	-0.5	-0.9	-0.2	-1.1	69.1
Großbritannien	0.5	-0.7	-0.7	-0.2	0.5	1.1	1.3	69.4
Österreich	-1.1	-0.2	0.0	1.5	-0.6	0.3	-0.6	72.6
Deutschland	-0.8	0.3	-0.1	1.5	0.7	0.8	1.3	68.6
Niederlande	-1.0	1.3	0.0	0.3	1.0	2.5	2.7	71.5
Belgien	0.3	1.3	-0.4	0.4	-0.1	0.2	0.2	70.8
Frankreich	0.3	1.4	0.0	0.2	-0.2	-0.3	-0.1	65.6
Australien	-0.5	-0.7	-1.4	-0.1	2.6	1.3	1.9	64.2
Korrelation mit der Beschäftigungsquote für Frauen zwischen 30 u. 34	0.59	0.20	0.36	-0.18	0.26	0.25	0.68	

.. Daten nicht verfügbar. – ^{a)} Berechnet als Produkt aus Dauer der Karenzzeit und Einkommensersatzrate. – ^{b)} Berechnet als Summe der Indikatoren in Spalte (1), (3), (5) und (6) plus die Hälfte von Spalte (4).
Quelle: OECD (2001).

marktpolitik auf Basis des Prinzips gegenseitiger Verpflichtungen können auch die Reserven unqualifizierter Arbeitskräfte genutzt und die soziale Ausgrenzung kann verhindert werden, während gleichzeitig das Humankapital bewahrt wird.

Die Regierungen bieten nur ungerne langfristige (Teilzeit-)Karenz (über mehrere Jahre) für Kinder- und Altenbetreuung. Das würde das Angebot an Arbeitskräften verringern und dadurch das hoch geschätzte Humankapital von Frauen abwerten und damit die Steuerbasis untergraben, während hohe Steuereinnahmen für die Finanzierung öffentlicher Leistungen für Familien und alte Menschen erforderlich sind. Karenzzeiten sind daher auf einschneidende Ereignisse im Leben beschränkt.

Das Modell angelsächsischer Länder

Länder mit einem sehr flexiblen Arbeitsmarkt (Großbritannien, USA, Australien) weisen normalerweise nur kleine öffentliche Sektoren auf. Diese Länder basieren auf einem flexiblen Arbeitsmarkt. Daher können Frauen den Arbeitsmarkt vorübergehend für die Kinderbetreuung verlassen und danach einfach wieder in den Arbeitsmarkt zurückkehren. Die Tabelle zeigt, dass Großbritannien im zusammengesetzten Index überdurchschnittlich gut abschneidet, was auf die flexiblen Arbeitsmodelle auf dem Privatsektor (d.h. Gleitzeit und freiwillige Teilzeitarbeit) zurückzuführen ist.

Diese Länder haben normalerweise einen Niedriglohnssektor für Haushaltsdienstleistungen, über den hochqualifizierte Frauen Hausarbeit an unqua-

lifizierten Frauen delegieren können. Darüber hinaus bieten viele Firmen familienfreundliche Regelungen für hochqualifizierte Frauen, um die wenigen qualifizierten Arbeitskräfte an ihr Unternehmen zu binden. Die öffentliche Sozialversicherung ist auf gefährdete Haushalte mit niedrigem Einkommen ausgerichtet, so dass diese Länder zunehmend Welfare-to-Work-Regelungen mit verpflichtenden Arbeitssuchbestimmungen und In-Work-Benefits als Einkommenssubventionen für Geringverdiener entwickeln. Dennoch riskieren diese Wirtschaftssysteme eine Ausgrenzung von unqualifizierten Arbeitnehmern und alleinerziehenden Müttern, die die Benachteiligung angesichts fehlender öffentlich finanzierter Einrichtungen zur Förderung der Kinder auf ihre Kinder übertragen, die dann keine ausreichenden Qualifikationen entwickeln können, um stabile Beschäftigungsverhältnisse auf dem Arbeitsmarkt sowie stabile familiäre Beziehungen aufzubauen (vgl. Ruhm 2002).

Das korporatistische Modell

Korporatistische Länder verlassen sich bei der Verhandlung von Regelungen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie auf die Sozialpartner. Die Sozialversicherung ist eng mit der Beschäftigung des traditionellen männlichen Hauptverdieners verbunden, dessen stetige berufliche Entwicklung und dessen Insider-Status durch den Kündigungsschutz gut geschützt ist. Diese Länder weisen häufig hohe Mindestlöhne auf, da der Lohn eines einzigen Verdieners eine ganze Familie versorgen muss. Diese hohen Mindestlöhne beschränken unqualifizierte Beschäftigung und verdrängen einen Niedriglohndienstleistungssektor. Zudem schließt ein rigider Arbeitsmarkt, der Insider (männliche Hauptverdiener) schützt, Outsider (Zweitverdiener, oft Frauen) aus.

In einigen korporatistischen Ländern bemühen sich die Sozialpartner, den Wünschen junger Eltern nach einer besseren Vereinbarkeit von Arbeit und Familie verstärkt gerecht zu werden. Gewerkschaften akzeptieren in zunehmendem Maß, dass Teil- und Gleitzeitarbeitsmodelle nicht unbedingt mit einer Marginalisierung einhergehen müssen, sondern vielmehr den Wünschen der jungen Eltern entsprechen. Einige Gewerkschaften sind bereit, den gesetzlichen Kündigungsschutz durch Lernen am Arbeitsplatz zu ersetzen, was die Beschäftigungsfähigkeit der Mitarbeiter fördert. Flexiblere Arbeitszeitmodelle auf Basis dezentralisierter Verhandlungen werden als Alternative zu allgemeinen Arbeitszeitkürzungen betrachtet, um den Wunsch junger Mitarbeiter nach mehr zeitlicher Selbstbestimmung mit den Wünschen der Arbeitgeber nach flexibleren Arbeitsmodellen zu vereinbaren. Eine wachsende Anzahl von Firmen bietet über das Gesetz hinausgehende Karenzregelungen, um hochqualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden.

Durch Karenz- und Teilzeitarbeitsregelungen können Eltern Zeit mit ihren Kindern verbringen und Haushaltstätigkeiten selbst verrichten, da der Niedriglohndienstleistungssektor für Haushaltsdienstleistungen in der formalen Wirtschaft nur klein ist. Eltern in korporatistischen Ländern delegieren daher einen kleineren Teil der Kinderbetreuung, als dies in nordischen und angelsächsischen Ländern der Fall ist, und einen kleineren Teil der Hausarbeit, Reinigungs- und Reparaturtätigkeiten als in angelsächsischen Ländern. Mehrere korporatistische Länder versuchen durch Teilzeitarbeit oder Arbeitsplatzgarantien nach einer Vollzeitkarenz, Eltern dauerhaft in die Gruppe der Erwerbstätigen zu integrieren. Dennoch sind erhebliche Arbeitskraftreserven, insbesondere von unqualifizierten Frauen, bislang nicht ausgeschöpft worden.

Mehrere korporatistische Länder Europas, wie Österreich, Deutschland oder die Niederlande, erreichen daher in der Tabelle ein angemessenes Gesamtergebnis. Das ist auf flexible Arbeitsmodelle (einschließlich freiwilliger Teilzeitarbeit), statt auf umfassende öffentliche Kinderbetreuungseinrichtungen zurückzuführen. Tatsächlich schränken umfassende unbezahlte Karenzmodelle die Ausweitung der öffentlichen Betreuungseinrichtungen ein, wodurch die öffentlichen Ausgaben und Steuersätze einen bestimmten Rahmen nicht sprengen. Dennoch können diese Länder das Angebot an unqualifizierten Frauen zu relativ günstigen Kosten für die Öffentlichkeit fördern, indem sie die geregelten Schulzeiten entsprechend den Wünschen der arbeitenden Eltern anpassen.

Das Modell der Mittelmeerländer

In den meisten Mittelmeerländern erkennen die Sozialpartner die Notwendigkeit flexiblerer und inklusiver Arbeitsmodelle und Arbeitskulturen nicht an, da diese als Bedrohung für die gesicherte Position des männlichen Hauptverdieners empfunden wird. Diese Länder (wie z.B. Griechenland, Italien, Portugal und Spanien) weisen in der Tabelle nicht nur bei den öffentlichen Kinderbetreuungseinrichtungen (wie auch die anderen korporatistischen Länder), sondern auch bei flexiblen Arbeitsmodellen ein schlechtes Ergebnis auf. Diese Kombination, die jener Japans ähnelt, liefert einen geringen Gesamtwert.

Länder in Mittel- und Osteuropa

Unter kommunistischer Herrschaft ähnelten diese Ländern in Bezug auf die große öffentliche Verantwortung für Programme zur Vereinbarkeit von Arbeit und Familie den nordischen Ländern. Derzeit entwickeln sich die Länder in Mittel- und Osteuropa jedoch mehr in Richtung der Mittelmeerländer. Angesichts steuerlicher Probleme und eines schrumpfenden öffentlichen Sektors haben Regierungen und Unternehmen ihre Verantwortung für die Bereitstellung von Sozialleistungen (einschließlich Kinderbetreuung) und Personalentwicklungsprogrammen für die Arbeiter abgegeben. Eine

neue Partnerschaft bestehend aus der Verantwortung von Einzelpersonen, Unternehmen und des öffentlichen Sektors muss erst entstehen, um die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie zu ermöglichen und die Qualifikation erwachsener Mitarbeiter zu bewahren. Familien mit Kindern scheinen von dieser Umstellung besonders betroffen zu sein, während Frauen im Vergleich zu den Männern nur langsamer Arbeitsplätze im Privatsektor angenommen haben (vgl. UNICEF 1999).

Die anfängliche Umstrukturierung der Wirtschaft bevorzugte junge, qualifizierte Arbeiter, da der Wandel die Berufserfahrung vieler älterer Arbeitnehmer veralten ließ. Nach der ersten Welle der Umstrukturierung hatten junge Menschen jedoch Schwierigkeiten beim Umstieg von der Ausbildung in das Arbeitsleben. Das liegt daran, dass das Ausbildungssystem noch nicht die in der Marktwirtschaft benötigten Qualifikationen vermittelt, Arbeitgeber nicht bereit sind, die Kosten für Training on the Job zu übernehmen und dienstalterabhängige Regelungen und die Macht der Insider ältere Arbeitnehmer bevorzugen (vgl. Nesporova 2002). Junge Menschen ohne Berufserfahrung sind von der steigenden Arbeitslosigkeit am stärksten betroffen. Mangels Teilzeitarbeit (und anderen flexiblen Arbeitsmodellen) und günstiger Kinderbetreuungsmöglichkeiten, die eine Vereinbarkeit von Arbeit und Familie ermöglichen würden, befürchten Frauen, dass sie beim Wiedereinstieg in den formalen Arbeitsmarkt nach der Babypause Schwierigkeiten haben werden. Daher sind sowohl die Erwerbsquoten der Frauen als auch die Geburtenzahlen rückläufig, während die Familiengründung aufgeschoben wird.

Die Grenzen der Typologisierung

Die nordischen Länder betonen die erste Säule (d.h. die Regierung als Hauptakteur), die korporatistischen Länder die zweite Säule (d.h. die Sozialpartner gestalten die Arbeits- und Karenzmodelle durch Kollektivverträge) und die angelsächsischen Länder die dritte Säule (d.h. Einzelfirmen und Mitarbeiter schließen Arbeitsverträge ab, und Einzelpersonen können für individuelle Leistungen zur Ergänzung des öffentlichen Sicherheitsnetzes bezahlen). Die Typologie neigt jedoch dazu, die Unterschiede zwischen den Ländern zu überzeichnen. In der Praxis spielt in allen Ländern eine Reihe von Akteuren eine Rolle (Regierung, Sozialpartner, individuelle Haushalte und Firmen), wobei die Zusammensetzung variiert. Die Modelle können in zwei Dimensionen angeordnet werden: die drei Säulen und die vier Lebensphasen (das Frühjahr im jungen Erwachsenenalter, der Sommer der Familiengründung, wenn die Menschen Verantwortung für Kinder übernehmen, der Herbst, in dem sich die Leute noch guter Gesundheit erfreuen, aber keine Verantwortung für Kinder tragen, und schließlich der Winter, wenn die älteren Menschen angesichts gesundheitlicher Probleme intensive Pflege benötigen).

Politische Empfehlungen

Humankapital ist nicht nur der Schlüssel für die persönliche Erfüllung, für stabile familiäre Beziehungen und soziale Eingliederung, sondern auch für ein hohes Maß an Beschäftigung und Produktivität. Humankapital wird nicht nur in Schulen, sondern auch in der Familie und in Betrieben gebildet. Daher ist ein Gleichgewicht von Arbeit (einschließlich des Lernens am Arbeitsplatz in Firmen) und Familienleben (einschließlich informeller Betreuung von Kleinkindern) unerlässlich für ein dauerhaftes Arbeitskräfteangebot und anpassungsfähige Arbeitskräfte, die einen erheblichen Produktivitätszuwachs generieren.

Die beschriebenen Entwicklungen und Herausforderungen sowie die wachsende Bedeutung der Bildung und Bewahrung des Humankapitals erfordern Innovationen bei den Institutionen. Jedes Land entscheidet sich – abhängig von seiner Geschichte, dem Ausbildungssystem, dem Industriesektor und den Präferenzen der Arbeitnehmer – für eine andere Lösung. Da die meisten Länder ähnliche Herausforderungen zu bewältigen haben, können wir jedoch einige gemeinsame Schlussfolgerungen für Europa als Ganzes ziehen.

Längeres Berufsleben durch mehr Eigenverantwortung für Humankapital

Die Bemühungen um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie beschränken sich nicht nur auf die Einrichtungen für Kinderbetreuung und die Inanspruchnahme von Karenzzeiten in der Familienphase, sondern gelten für die gesamte Lebenszeit. Insbesondere eine längere Beschäftigung ermöglicht den Menschen die optimale Nutzung ihres längeren Lebens, um beide Ziele miteinander zu vereinbaren: einerseits die Investition in die nächste Generation als Eltern und andererseits ein erfüllendes Berufsleben in bezahlter Beschäftigung. Ein längeres aktives Arbeitsleben erleichtert Männern und Frauen gleichermaßen eine größere Flexibilität in den Beschäftigungsmodellen. Es reduziert den Karrieredruck zum Zeitpunkt, wenn die Eltern für ihre Kinder sorgen, und fördert damit die Chancengleichheit der Geschlechter, die Geburtenrate und die Entwicklung der Kinder. Durch ein längeres Arbeitsleben sinkt auch die Notwendigkeit, finanzielle Ressourcen vom »Sommer« des Lebens in den »Herbst« mitzunehmen, da die älteren Menschen mehr für die in Anspruch genommenen Dienstleistungen zahlen können. Dadurch wird das Zeit- und Einkommensproblem in den mittleren Lebensjahren gemindert. Schließlich verhindert eine berufliche Tätigkeit die soziale Ausgrenzung älterer Menschen.

Europa sollte der Arbeitslosigkeit durch den Schutz des Humankapitals begegnen, statt Humankapital durch eine Politik, die das Angebot an Arbeitskräften verringert, abzuwerten. Eine verstärkte Anpassungs- und Beschäftigungsfähigkeit, die ein längeres effektives Arbeitsleben erleichtert, er-

fordert Menschen, die mehr Eigenverantwortung für die Bewahrung ihres eigenen Humankapitals übernehmen und damit lebenslanges Lernen in den Firmen fördern. Dazu sollten die Rentengesetze versicherungstechnisch fair sein, während die Anspruchsregelungen für Arbeitslosigkeit und Berufsunfähigkeitsleistungen, die Vorruhestand und eine rasche Abwertung von Humankapital erleichtern, strenger definiert werden sollten. Wenn es den Unternehmen nicht mehr erlaubt ist, die Kosten für Umorganisationen auf öffentliche Berufsunfähigkeits- oder Arbeitslosenregelungen abzuwälzen, motivieren die Regierungen die Firmen und Sozialpartner, mehr in ältere Arbeitnehmer zu investieren (anstatt diese abzubauen) und die Arbeit und die Kultur am Arbeitsplatz an die Bedürfnisse älterer Arbeitnehmer anzupassen.

Mehr Flexibilität der Arbeitszeit während der gesamten Lebenszeit erfordert Eigenverantwortung

Mehr Flexibilität bei der Aufteilung der Arbeitszeit auf die gesamte Lebenszeit kann Stress und extremer Zeitknappheit vorbeugen, wenn die Arbeitnehmer erhebliche familiäre Verpflichtungen tragen. Zudem hilft es Frauen, die auch weiterhin den Großteil der familiären Aufgaben erledigen, einer bezahlten Tätigkeit nachzugehen, um ihr Humankapital zu bewahren. Eine größere Flexibilität bei den Beschäftigungs- und Karrieremöglichkeiten kann auch die Männer ermutigen, mehr familiäre Verantwortung im mittleren Alter zu übernehmen. Tatsächlich zeigen die Europäer großes Interesse an flexiblen Arbeitszeitregelungen (vgl. EFILWC 2003).

Mehr Eigenverantwortung bei der Verteilung der Arbeitszeit (d.h. mehr Selbstbestimmung) während der gesamten Lebenszeit erfordert jedoch mehr Verantwortung des Einzelnen für die Finanzierung der (Teilzeit-)Kareuz. Damit wird sichergestellt, dass mehr Flexibilität bei der Wahl der Arbeitszeiten eher dazu führt, dass während der gesamten Lebenszeit insgesamt mehr und nicht weniger Arbeitsstunden erbracht werden. In diesem Zusammenhang können steuerbegünstigte Sparkonten für die Finanzierung von (Teilzeit-)Elternkareuz ergänzend zu Bestimmungen für minimale Einnahmen aus öffentlicher Quelle (wie etwa Kinder- und Kinderbetreuungsgelder und öffentlich finanzierte Kareuzzeiten) eingeführt werden, um die Kaufkraft während des familienorientierten »Sommers« zu sichern, ohne eine übermäßige Inanspruchnahme von Kareuz und Kinderbetreuung und hohe budgetäre Kosten zu verursachen. Auf diese Art helfen steuerliche Anreize bei der Internalisierung der externen Auswirkungen in Bezug auf Kinder zu relativ geringen Kosten, während gleichzeitig das Angebot an jungen Arbeitskräften gefördert wird.

Um das Angebot an Arbeitskräften während des gesamten Lebenszyklus zusätzlich zu sichern, können persönliche Sparkonten mit steuerbegünstigten (Vor-)Ruhestandskonten kombiniert werden. Insbesondere kann es Einzelpersonen erlaubt werden, Geld von diesen Konten vor dem Ru-

hestand abzuheben, etwa für die Kinderbetreuung oder um ihre Qualifikationen wieder auf den letzten Stand zu bringen. Anstatt also nur am Ende der Arbeitszeit auszusteigen, was die rasche Abwertung des Humankapitals durch Sozialversicherungsleistungen (und Vorruhestandsleistungen) erleichtert, können Einzelpersonen die Gelder bereits in der stressreichen und kostspieligen Familienphase des Lebens verwenden, um in das Humankapital ihrer Kinder oder ihr eigenes Humankapital zu investieren und eine Veralterung der Qualifikationen zu verhindern. Auf diese Art sparen die Personen für Risiken im höheren Alter nicht nur in Form von finanziellem, sondern auch in Form von Humankapital; durch die Investition in Humankapital zu einem früheren Zeitpunkt im Leben können die Menschen länger arbeiten.

Über persönliche Sparkonten können sich Einzelpersonen selbst versichern, um einen großen Teil der radikalen Änderungen im Wert des Humankapitals zu mindern.¹⁰ Um etwa die Lohnflexibilität älterer Arbeitnehmer zu verbessern, einer Verwendung von Sozialversicherungsleistungen als implizite Möglichkeiten für einen Vorruhestand vorzubeugen und die Suchintensität von Sozialleistungsempfängern zu steigern, können beispielsweise an den vorangegangenen Lohn gekoppelte Langzeitsozialleistungen durch lohnabhängige Kurzeitleistungen, gefolgt von Mindestleistungen, ersetzt werden, die durch Zahlungen aus individuellen Sparkonten ergänzt werden. Ältere Arbeitnehmer können das Konto verwenden, um sich allmählich aus dem Arbeitsleben zurückzuziehen oder eine Verringerung des Stundenlohns in höherem Alter zu kompensieren. Generell haben Personen mit ausreichend Human- und Finanzkapital die Möglichkeit, nicht nachweisbare (und daher nicht versicherbare) Risiken in Verbindung mit Innovation und der damit verbundenen »kreativen Zerstörung« in einem dynamischen internen Markt abzufangen.

Sparkonten in der Sozialversicherung

Zudem kann die Sozialversicherung teilweise auf Pflichtbeiträgen für individuelle Konten basieren.¹¹ Diese Konten können tatsächlich als Selbstversicherungsmaßnahme für das Humankapitalrisiko im Lebenszyklus (das nicht nur altersbedingt ist, sondern auch auf Arbeitslosigkeit und veraltetes Humankapital während des Arbeitslebens zurückzuführen ist) betrachtet werden. Wenn jeder Einzelne mehr finanzielle Verantwortung für die Bewahrung der eigenen Be-

¹⁰ In modernen Wohlfahrtsstaaten gleichen rund drei Viertel der Sozialleistungen das Einkommen im Lauf des Lebenszyklus eines Menschen aus. Daher wird nur etwa ein Viertel der Sozialleistungen zwischen Einzelpersonen umverteilt (vgl. Folster et al. 2002). Etwa drei Viertel der Bevölkerung verfügen über ausreichend Humankapital, um sich selbst gegen verschiedene Veränderungen abzusichern, so dass keine interpersonelle Solidarität erforderlich ist.

¹¹ Vgl. Orszag und Snower (1997) sowie Stiglitz und Yun (2002), die vorschlagen, einen Teil der Arbeitslosenversicherung durch verpflichtende individuelle Sparkonten zu ersetzen. Diese Sparkonten können auch so genannte imaginäre Konten sein. Durch die implizite Umlagenfinanzierung wird ein kostspieliger Übergang verhindert.

schäftigungsfähigkeit trägt, ist dies ein besserer Anreiz zu arbeiten und sich weiterzubilden als eine geregelte Arbeitslosenversicherung. Diese Sparformen sind insbesondere für eine Selbstversicherung jener Risiken geeignet, die von einer anderen Partei nur schwer verifiziert und daher weder von der Regierung noch vom privaten Sektor versichert werden können.

Eine Person, die das Sparkonto aufgrund von Langzeitarbeitslosigkeit oder fehlendem Humankapital ausgeschöpft hat, kann auf das Sicherheitsnetz der Sozialhilfe zurückgreifen.¹² Um die negative Auswirkung von verpflichtenden Sparprogrammen auf das Angebot an Arbeitskräften und die Einkommen von schlecht bezahlten Arbeitnehmern auszugleichen, können die Regierungen gewisse steuerliche Anreize bieten. Diese steuerlichen Begünstigungen verringern die implizite Besteuerung der Arbeitsleistung in Verbindung mit den Pflichtbeiträgen. Steuerbegünstigte Sparkonten stellen den Arbeitnehmern die notwendigen Mittel zur Verfügung, um mehr Humankapitalrisiko selbst abzufangen, während sie gleichzeitig ermutigt werden, dieses Risiko möglichst gering zu halten. Diese Kombination ermöglicht positive externe Auswirkungen, da das Angebot an Arbeitskräften gefördert und die Belastung für die öffentliche Sozialversicherung und -unterstützung verringert wird, die soziale Sicherheit aber weiterhin gewährleistet ist.¹³

Flexiblere Arbeitsmärkte

Um jungen Erwachsenen die Familiengründung zu ermöglichen, sollten die europäischen Arbeitsmärkte flexibler werden, so dass die Arbeitnehmer nicht permanent einer Vollzeitbeschäftigung nachgehen müssen, um erfolgreich in ihrem Beruf agieren zu können. Anstatt altgediente Mitarbeiter durch Kündigungsschutz abzusichern, sollten die Arbeitsmarktinstitutionen den Eltern junger Kinder, Zweitverdienern und jungen Menschen den einfachen Einstieg in den Arbeitsmarkt und den Verbleib im Arbeitsmarkt (z.B. durch Elternkarenz mit Arbeitsplatzgarantie) ermöglichen. Dadurch können die Opportunitätskosten einer Mutterschaft und der Beteiligung an der Hausarbeit durch die Väter im Hinblick auf entgangene Karrierechancen gesenkt werden. Verschiedene Vorrechte für männliche Vollzeitverdiener sollten durch Maßnahmen ersetzt werden, mit denen Eltern ihre Kinder großziehen, gleichzeitig aber ihre eigene Beschäftigungsfähigkeit sichern können. Die Beschäftigungsfähigkeit stellt den besten Kündigungsschutz dar.

¹² Sozialhilfe basiert auf gegenseitiger Verpflichtung und ist daher für benachteiligte Arbeitnehmer mit geringem Einkommen während ihrer ganzen Lebenszeit weiterhin notwendig.

¹³ Folster et al. (2002) befassen sich mit den Konsequenzen der Einführung von umfassenden, verpflichtenden Sparkonten für Arbeitslosenversicherung, Elternkarenz, Krankengeld und Berufsunfähigkeitsleistungen, Kindergeld, Wohngeld und Renten in Schweden. Sie kommen zu dem Schluss, dass diese Konten so konzipiert sein können, dass der Anreiz zu arbeiten verbessert wird, der Schutz der Personen mit geringem Einkommen über die gesamte Lebenszeit aber weiterhin sichergestellt ist, wenn diese Konten durch ein soziales Netz ergänzt werden.

Flexiblere und inklusivere Arbeitskulturen mit dem Ziel der Beschäftigungsfähigkeit

Die Sozialpartner sollten flexiblere Arbeitskulturen fördern, die die Bedürfnisse einzelner Mitarbeiter, die Beruf und Familie miteinander vereinbaren möchten, ebenso erfüllen wie die Bedürfnisse der Arbeitgeber, die auf immer wettbewerbsintensiveren Märkten flexibel auf Nachfragespitzen reagieren möchten. Um in einem alternden Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben und sich selbst als gute Arbeitsplätze zu vermarkten, sollten die Firmen die Arbeit daher auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter ausrichten, die angesichts erheblicher familiärer Verpflichtungen und rascher Innovation beschäftigungsfähig bleiben möchten. Gleichzeitig sollten die Mitarbeiter eine größere Flexibilität bei den Löhnen, interne Flexibilität bei den Arbeitsmodellen und weniger Kündigungsschutz für männliche Vollzeitbeschäftigte sowie mehr Eigenverantwortung für die Finanzierung von Karenzzeiten (einschließlich Vorruhestand und Schulungskosten) zeigen. Anstatt sich für generelle, rigide Kürzungen der Arbeitszeit einzusetzen, sollten die Sozialpartner flexiblere Arbeitszeiten erlauben, die auf die Bedürfnisse der einzelnen Arbeitnehmer und Unternehmen ausgerichtet sind. Öffentliche Direktiven und Arbeitsmodelle im öffentlichen Bereich können zur Änderung einer Situation beitragen, bei der die Inanspruchnahme einer Karenzzeit fehlendes Engagement signalisiert und eine Änderung dahingehend bewirken, dass dies keinerlei Aufschluss über das berufliche Engagement gibt. Dennoch können Änderungen der Arbeitskultur nicht allein über Maßnahmen seitens der Regierung erzielt werden. Darüber hinaus schadet eine längere Vollzeitkarenz (von mehr als einem Jahr) dem Humankapital der Eltern – selbst in Ländern mit relativ flexiblen Arbeitsmodellen. Öffentlich finanzierte Karenzzeiten sollten daher eine bestimmte Dauer nicht überschreiten oder nur auf Teilzeitbasis erfolgen.

Wettbewerbsgeprägtere Handels- und Arbeitsmärkte betonen die Bedeutung von familienfreundlichen Arbeitsmodellen, indem sie Arbeitsmodelle abschaffen, die altgediente männliche Mitarbeiter schützen. Ein wichtiger Schritt ist die Stärkung der Verbindung zwischen Beschäftigungsmodellen und Leistung, indem die Bedeutung von altersbedingten Gehaltserhöhungen und Arbeitnehmerklassifizierungen verringert wird. Gemeinsam mit einem geringeren Kündigungsschutz senken Löhne, die stärker mit der Produktivität der Arbeitnehmer in Verbindung stehen, die Notwendigkeit von Zwangspensionierungen und unterstützen die Entwicklung flexiblerer Ruhestandsmuster (z.B. Altersteilzeit).

Ersetzen des Hauptverdienermodells durch gemeinnützige Arbeit und In-Work-Benefits für Eltern

Geringere Mindestlöhne fördern das Angebot zuverlässiger Haushaltsdienstleistungen für Familien und ältere Menschen, während gleichzeitig die Beschäftigungsaussichten von unqualifizierten Frauen auf dem Arbeitsmarkt steigen.

Um dies zu erreichen, dabei aber die Einkommenssituation von gefährdeten Haushalten zu schützen, sollte eine aktivierendere Sozialhilfe mit In-Work-Benefits für Eltern mit Kindern (einschließlich Kinderbetreuung) kombiniert werden. Insbesondere die Sozialhilfe auf Basis gegenseitiger Verpflichtungen sollte davon abhängig sein, dass jeder Erwachsene (einschließlich unqualifizierter Frauen) für den Arbeitsmarkt – möglicherweise auf Teilzeitbasis – verfügbar ist, während Eltern für ihre Kinder sorgen, die noch nicht das schulpflichtige Alter erreicht haben.¹⁴ Die verpflichtende Arbeit und Arbeitssuche sollten daher sowohl für alleinstehende Mütter und Zweitverdienerinnen in einem Haushalt mit zwei Erwachsenen umgesetzt werden. Auf diese Art würden die Eltern erkennen, dass Langzeitsozialleistungen (unterstützt von Aktivitäten auf dem Schwarzmarkt) allein keine Option darstellen. Sie werden dadurch ermutigt, ihre verwertbaren Qualifikationen zu bewahren, so dass sie in einen Vollzeitjob zurückkehren können, wenn die Kinder größer sind. Das steigert das Angebot an Arbeitskräften.

Diese Aktivierungspolitik erleichtert die soziale Integration von wenig qualifizierten Migranten und deren Kindern, insbesondere wenn die Arbeitsverpflichtung für Frauen mit Programmen für die Entwicklungsförderung von Kleinkindern kombiniert wird. Eine frühzeitige Intervention ist wichtig, um eine soziale Ausgrenzung zu verhindern, die Erwerbsquoten von unqualifizierten Männern als auch Frauen zu heben und dauerhafte Familien mit zwei Erwachsenen zu fördern. Gleichzeitig sollten die Schulzeiten auf die Bedürfnisse arbeitender Eltern ausgerichtet und durch eine Nachmittagsbetreuung für Kinder von arbeitenden Eltern mit geringem Einkommen ergänzt werden.

Eine subventionierte Kinderbetreuung für Haushalte mit geringem Einkommen hilft Frauen (einschließlich Alleinerziehenden) bei der Vermeidung von Armut und fängt Liquiditätseinschränkungen ab. Unterstützungen für qualitativ hochwertige Kinderbetreuung internalisieren die externen Auswirkungen der Kinderförderung und mindern die durch das Steuersystem bedingten Verzerrungen in Bezug auf die Erwerbsquote von Frauen. Angesichts ihrer höheren Erwerbsquoten profitieren hochqualifizierte Frauen tendenziell am meisten von allgemein verfügbaren Subventionen für Kinderbetreuung. Die Ausrichtung von Subventionen für Kinderbetreuung und Kindergeld auf Haushalte mit geringem Einkommen mindert die Armut, bewirkt aber hohe Grenzsteuersätze und motiviert diese nicht, ein höheres Einkommen durch den Zweitverdiener im Grenzbereich anzustreben. Daher muss die Politik einen schwierigen Mittelweg zwischen der Linderung der Armut und der Chancengleichheit der Geschlechter finden.

¹⁴ Übersicht 3.5 in OECD (2003b) enthält einige nützliche Vorschläge, wie dies umgesetzt werden kann.

Die Rolle der Europäischen Union

Die Europäische Union sollte sich auf ihre Kernaufgabe konzentrieren, einen wettbewerbsfähigen internen Markt mit gut funktionierenden europäischen Märkten für Waren, Dienstleistungen, Arbeitskräften und Kapital zu schaffen. Wettbewerbsgeprägte Warenmärkte untergraben die Marktposition von Insidern und fördern das Experimentieren mit neuen Arbeitsmodellen, die die Bedürfnisse von Arbeitnehmern und Unternehmen miteinander vereinbaren. Um innovative Modelle zu fördern, sollte die Europäische Union auch die Barrieren für die internationale Mobilität von Humankapital beseitigen und damit die räumliche Konzentration von Expertise in Europa ermöglichen. Eine verbesserte internationale Mobilität der Arbeitskräfte hilft den Arbeitnehmern darüber hinaus bei der Bewältigung von radikalen Veränderungen. Durch eine bessere (Selbst-)Versicherung erleichtert ein effizienter, integrierter europäischer Kapitalmarkt zudem einen flexibleren Arbeitsmarkt mit anpassungsfähigen Arbeitnehmern.

Auf nationaler Ebene sollten die Regierungen die Sozialpartner ermuntern, flexible Arbeitskulturen zu schaffen. Solche Kulturen sollten eine beschäftigungsfähige Arbeitnehmerschaft hervorbringen, die Beruf und Familie miteinander vereinbart und anpassungsfähig ist. Auf diese Art steht ein wettbewerbsgeprägter interner Markt nicht in Widerspruch zu sozialem Zusammenhalt und sozialer Sicherheit, sondern fördert diese Zielsetzungen. Die Rolle der Europäischen Union besteht vorrangig in der Beobachtung der besten Praktiken bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie, damit die europäischen Länder voneinander lernen können.

Literatur

- Adsera, A. (2004a), »Changing Fertility Rates in Developed Countries. The Impact of Labor Market Institutions«, *Journal of Population Economics* 17, 17–43.
- Adsera, A. (2004b), »Where are the Babies? Labor Market Conditions and Fertility in Europe«, *IZA Discussion Paper*.
- Aghion, P. und B. Hermalin (1990), »Legal Restrictions on Private Contracts can Enhance Efficiency«, *Journal of Law, Economics, and Organization* 6(2), 381–409.
- Albrecht, J.W., P.A. Edin, M. Sundstrom und S.B. Vroman (1999), »Career Interruptions and Subsequent Earnings: A Reexamination Using Swedish Data«, *Journal of Human Resources* 34(2), 294–311.
- Auerbach, A.J., L.J. Kotlikoff und W. Leibfritz (1999), *Generational Accounting around the World*, University of Chicago Press, Chicago.
- Bovenberg, A.L. und B. Jacobs (2001), »Redistribution and Education Subsidies are Siamese Twins«, *CEPR Discussion Paper* No. 3099.
- Burniaux, J.M., R. Duval und F. Jaumotte (2004), »Coping with Ageing: A Dynamic Approach to Quantify the Impact of Alternative Policy Options on Future Labour Supply in OECD Countries«, *Wirtschaftsabteilung der OECD Working Paper* No. 371.
- Esping-Andersen, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press.
- Europäische Stiftung für die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen (2003), *A New Organization of Time over Working Life*, Büro für Offizielle Publikationen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg.
- Folster, S., R. Gidehag, M. Orszag und D. Snower (2002), »Assessing Welfare Accounts«, *CEPR Discussion Paper* No. 3479.
- Gruber, J. (1994), »The Incidence of Mandated Maternity Benefits«, *American Economic Review* 84, 622–641.

- Haveman, R. und B. Wolfe (1995), »The Determination of Children's Attainment: A Review of Methods and Findings«, *Journal of Economic Literature* 33, 1829–1878.
- Heckman, J.J. (2000), »Policies to Foster Human Capital«, *Research in Economics* 54, 3–56.
- Heckman, J.J., L. Lochner und C. Taber (1998), »Explaining Rising Wage Inequality: Explorations with a Dynamic General Equilibrium Model of Earnings with Heterogeneous Agents«, *Review of Economic Dynamics* 1, 1–58.
- Jaumotte, F. (2003), »Female Labour Force Participation: Past Trends and Main Determinants in OECD Countries«, *Wirtschaftsabteilung der OECD Working Paper* No. 376.
- Kugler, A. und G. Pica (2003), »Effects of Employment Protection and Product Market Regulations on the Italian Labor Market«, *IZA Discussion Paper* No. 948.
- Kunze, A. (2003), »The Timing of Working Career and Depreciation of Human Capital due to Different Types of Interruptions«, *IZA Discussion Paper*.
- Lindbeck, A. (1997), »Incentives and Social Norms in Household Behavior«, *American Economic Review* 87(2), 370–377.
- Lunqvist, L. und T.J. Sargent (1998), »The European Unemployment Dilemma«, *Journal of Political Economy* 106, 514–550.
- Nesporova, A. (2002), *Why Unemployment Remains so High in Central and Eastern Europe*, Employment Paper 2002/43, International Labour Office, Genf.
- OECD (2001), *OECD Employment Outlook 2001*, Paris.
- OECD (2002), *OECD Employment Outlook 2002*, Paris.
- OECD (2003a), *Babies and Bosses. Reconciling Work and Family Life*, Vol. 2, Paris.
- OECD (2003b), *OECD Employment Outlook 2003*, Paris.
- Orszag, J.M. und D. Snower (1997), »Expanding the Welfare System: A Proposal for Reform«, *CEPR Discussion Paper* No. 1674.
- Rat der Wirtschaftsberater (1997), *The First Three Years: Investments that Pay*, Executive Office of the President, Washington D.C.
- Ruhm, C.J. (1998), »The Economic Consequences of Parental Leave Mandates: Lessons from Europe«, *Quarterly Journal of Economics* 113, 285–317.
- Ruhm, C.J. (2000), »Parental Leave and Child Health«, *Journal of Health Economics* 19, 931–960.
- Ruhm, C.J. (2002), »Parental Employment and Child Cognitive Development«, mimeo, University of North Carolina, Greensboro (auch National Bureau of Economic Research Working Paper No. 7666).
- Sandmo, A. (1990), »Tax Distortions and Household Production«, *Oxford Economic Papers* 42(1), 78–90.
- Stiglitz, J. und J. Yun (2002), »Integration of Unemployment Insurance with Retirement Insurance«, *NBER Working Paper* No. 9199.
- UNICEF (1999), *Women in Transition*, The MONEE Project Regional Monitoring Report No. 6, Florenz.

Kölner Messe-Veranstaltungen induzierten 2003 einen bundesweiten Umsatz von 1,7 Mrd. Euro

30

Horst Penzkofer

Die wirtschaftliche Bedeutung von Messen ergibt sich nicht nur aus absatzwirtschaftlich motivierten Überlegungen der Unternehmen als Aussteller und Besucher. Sie sind auch für die betreffenden Wirtschaftsräume der Messestandorte von erheblicher Bedeutung, treten doch Messeaussteller, -besucher und -veranstalter als Nachfrager von Leistungen auf, die in sehr unterschiedlichen Wirtschaftssektoren zum Teil erhebliche Produktions- und Beschäftigungseffekte induzieren.¹ Im Auftrag der Koelnmesse GmbH führte das ifo Institut eine Studie über die wirtschaftliche Bedeutung der Kölner Messen für die Region Köln, das Land Nordrhein-Westfalen und die Bundesrepublik Deutschland durch. Wesentliches Ziel dieser Untersuchung war – neben der Ermittlung und Analyse der Primäreffekte (direkte Wirkungen), die von der Durchführung der Kölner Messen ausgehen – abgeleitet aus den direkten Ausgabenströmen, auch die Erfassung und Berechnung der indirekt ausgelösten Umsatz- bzw. Produktions- und Beschäftigungseffekte (Sekundäreffekte) für die oben genannten Wirtschaftsräume. Darüber hinaus sollte das aus den Primär- und Sekundärwirkungen resultierende Steueraufkommen quantifiziert werden.

Besucher- und Ausstellerbefragungen als empirische Basis

Um einen detaillierten und empirisch fundierten Einblick in die wirtschaftlichen Folgewirkungen von Messeveranstaltungen für einen Standort und den jeweiligen Wirtschaftsraum zu erlangen, ist es erforderlich, die Ausgabenströme von Messebesuchern und -ausstellern nach verschiedenen Ausgabenkategorien abzubilden. Ein zentraler methodischer Baustein der Berechnung der messeinduzierten Ausgaben waren daher die Primärerhebungen bei Ausstellern und Besuchern anlässlich der Messeveranstaltungen der Koelnmesse GmbH.² In die Studie konnten insgesamt die Angaben von rund 8 000 Besuchern und rund 800 Ausstellern einbezogen werden. Im Einzelnen wurden Besucher- und Ausstellerbefragungen bei folgenden Messeveranstal-

tungen durchgeführt: *Entsorga*, *Anuga*, *imm cologne*, *Practical World*, *Westdeutsche Kunstmessen*, *Mein Steckenpferd* und *FireEngineering*.³ Die bei den Besucher- und Ausstellerbefragungen erzielten Antwortquoten gewährleisteten ohne Einschränkungen repräsentative Hochrechnungen. Anschließend wurden mittels eines simultanen Schätzverfahrens die Besucher- und Ausstellerausgaben der Messen berechnet, bei denen im Jahr 2003 keine schriftlichen Erhebungen durchgeführt wurden. Das verwendete Modell stellt dabei anhand zahlreicher Messemerkmale kausale Zusammenhänge zwischen den in die Befragungen eingegangenen Veranstaltungen und den nicht befragten Messen her.

Für Analysen im Messewesen ist die zeitliche Abgrenzung von großer Bedeutung, da eine Reihe von Veranstaltungen nicht jährlich, sondern in einem meist zweijährigen Turnus durchgeführt wird. Unter wirtschaftlichen Aspekten ist für den Messestandort Köln das Jahr 2003 als ein vergleichsweise ausgabenstarkes Jahr zu charakterisieren. Im Jahr 2003 fanden u.a. die *Entsorga*, *IMB*, *Anuga FoodTec* (jeweils dreijähriger Turnus), *Anuga* und

¹ In enger Zusammenarbeit mit einigen Messgesellschaften hat das ifo Institut die methodischen Grundlagen für die Berechnung der Produktions- und Beschäftigungseffekte erarbeitet, die aus den jährlichen Besucher- und Ausstellerausgaben eines Messestandorts resultieren. In den letzten Jahren wurde im Rahmen verschiedener Studien zu den wirtschaftlichen Wirkungen der Messen und sonstiger Veranstaltungen einer Messgesellschaft die methodische Vorgehensweise zur Gewinnung und Aufbereitung von Informationen über die messeinduzierten Ausgaben der Besucher und Aussteller und über ihre wirtschaftlichen Wirkungen weiterentwickelt und verfeinert (vgl. hierzu u.a. Goldrian und Täger 1990; Weitzel 1999; Spannagel et al. 1999; Penzkofer und Täger 2001 sowie Penzkofer 2002; 2003).

² Im Jahr 2003 führte die Koelnmesse 54 Veranstaltungen auf dem weltweit viertgrößten Messegelände (286 000 qm Hallenfläche) durch, wobei rund 52% der Aussteller und rund 27% der Besucher aus dem Ausland kamen.

³ *Entsorga*: Messe für den Entsorgungs- und Umweltschutzmarkt; *Anuga*: Fachmesse für die internationale Ernährungswirtschaft; *imm cologne*: Internationale Möbelmesse; *Practical World*: Internationale Eisenwarenmesse; *Westdeutsche Kunstmessen*: Westdeutsche Kunst Messe Köln, KUNSTKÖLN, Antiquariatsmesse Köln und *expo-natec*; *Mein Steckenpferd*: Kreativmesse für Handarbeit und Basteln; *FireEngineering*: Messe für Feuerwehrentechnik, Rettungswesen, Brand- und Katastrophenschutz.

IDS (jeweils zweijähriger Turnus) statt.⁴ Neben den Berechnungen für das Messejahr 2003 wurden daher auch die wirtschaftlichen Folgewirkungen für ein durchschnittliches (repräsentatives) Messejahr ermittelt. Für ein repräsentatives Messejahr wurden die Besucher- und Ausstellerausgaben einer Veranstaltung entsprechend dem jeweiligen Messeturnus zugrunde gelegt.⁵

Besucherausgaben betragen im Jahr 2003 insgesamt rund 394 Mill. €

Im Jahr 2003 wurden rund 1,2 Mill. Besucher auf den Messen der Koelnmesse GmbH gezählt, die nach den Berechnungen des ifo Instituts insgesamt 394 Mill. € an messerielevanten Ausgaben tätigten (vgl. Tab. 1). Dieses relativ hohe Ausgabenvolumen wurde insbesondere durch die internationalen Leitmessen *Anuga*, *imm cologne* und *Practical World* hervorgerufen, deren insgesamt über 350 000 Besucher knapp die Hälfte des Gesamtbetrages ausgaben.

Die Ausgaben je Besucher lagen im Durchschnitt aller Messerveranstaltungen bei 334 €. Dieser Wert liegt deutlich über dem für die Bundesrepublik Deutschland insgesamt ermittelten Wert für überregionale Messen des Jahres 1997 (220 €; Spannagel et al. 1999, 49). Da in der Studie für Deutschland keine Ausgaben für Urlaubsaktivitäten ermittelt wurden, müssen für die Gegenüberstellung die Besucherausgaben der Kölner Messen um den Ausgabenbetrag gekürzt werden, der auf den vor- bzw. nachgelagerten Aufenthalt (u.a. Urlaub) entfällt. Auf dieser Basis würde sich für die Kölner Messen ein Ausgabenbetrag je Besucher von 288 € ergeben. Dieser Betrag liegt aber immer noch um rund 31% über dem für das Bundesgebiet insgesamt errechneten Wert (Ausgaben je Besucher bei überregionalen Messen im Jahr 1997: 220 €). Ausschlaggebend hierfür ist, dass das Kölner Messeprogramm im Jahr 2003 durch zahlreiche internationale Fachmessen und -veranstaltungen sehr attraktiv war.

⁴ *IMB*: Weltmesse für Bekleidungstechnik und Textilverarbeitung; *Anuga FoodTec*: Internationale Fachmesse für Lebensmittel-Technologie; *IDS*: Internationale Dental-Schau; nicht auf dem Messeprogramm des Jahres 2003 standen: *Orgatec*: Internationale Fachmesse für Planung, Einrichtung und Management für Businesswelten; *HomeTech*: Internationale Messe für Hausgeräte; *didacta*: Bildungsmesse; *photokina*: Leitmesse der Photo- und Imaging-Branche.

⁵ Das repräsentative Messejahr bezieht sich auf den Zeitraum 2001–2003. Für die Berechnung des Ausgabenvolumens des repräsentativen Messejahres wurde unter Beachtung des Messeturnus die jeweils aktuellste Veranstaltung berücksichtigt.

Tab.1

Gesamtausgaben der Besucher von Kölner Messen

Jahr	Besucher insgesamt (in Mill.)	Gesamtausgaben (in Mill. €)	Durchschnittliche Ausgaben pro Besucher (in €)
2003	1,18	394,0	334
Durchschnittliches Messejahr ^{a)}	1,17	352,1	302

^{a)} Unter Berücksichtigung des Veranstaltungsturnus aller Messen im Zeitraum 2001–2003.

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

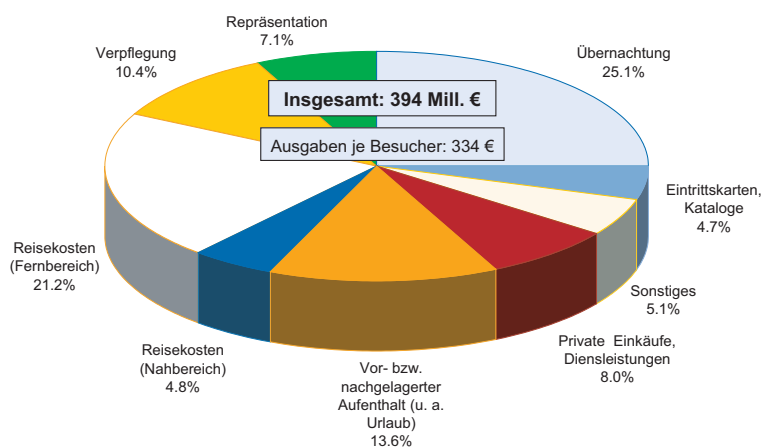
Bei einigen der Kölner Messeveranstaltungen lag der Ausgabenbetrag je Besucher deutlich über dem Durchschnittswert von 334 €. Dies traf vor allem für Messen mit einem überdurchschnittlich hohen Anteil an ausländischen Besuchern zu, die deutlich länger am Messestandort bleiben als inländische Besucher. Dementsprechend fielen auch höhere Ausgaben für die Übernachtung und Verpflegung an.

Aufgrund des unterschiedlichen Veranstaltungsrhythmus bzw. -turnus der verschiedenen Kölner Messen lag das Ausgabenvolumen für ein durchschnittliches Messejahr mit 352 Mill. € um 42 Mill. € unter dem des Jahres 2003. Daraus errechnet sich ein durchschnittlicher Ausgabenbetrag pro Besucher von 302 €.

Von den Besucherausgaben profitiert insbesondere das Hotel- und Gaststättengewerbe

Von den Gesamtausgaben der Besucher der Kölner Messen hatten die Ausgaben für Übernachtungen und in der Gastronomie in Höhe von 140 Mill. € (35%) das stärkste Gewicht (vgl. Abb. 1). Die Kosten der An- und Abreise schlu-

Abb. 1
Ausgaben der Besucher von Kölner Messen 2003



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

gen mit 21% zu Buche. In nennenswertem Umfang partizipierte aber auch der Einzelhandel von den Besucherausgaben (31,5 Mill. €; 8%). Der Messeeintritt (inkl. Kauf von Katalogen) trug dagegen nur mit knapp 5% zu den gesamten Ausgaben der Besucher bei. Für einzelne Messen ergaben sich aber aufgrund unterschiedlicher Charakteristika zum Teil stark vom Durchschnitt abweichende Ausgabenstrukturen. So lagen bei internationalen Messen, wie z.B. der *Anuga*, *imm cologne* und *Practical World*, die Anteilswerte der Ausgaben für die Übernachtung deutlich über dem Durchschnitt.

Die gesamten Besucherausgaben fielen überwiegend in Köln an (61%). Knapp 19% der Ausgaben wurden im übrigen Nordrhein-Westfalen getätigt, so dass sich die Ausgaben der Besucher auf das Bundesland Nordrhein-Westfalen insgesamt konzentrierten.

Vergleicht man die Anteile der Ausgabenarten der Kölner Messen mit denen der AUMA-Veranstaltungen⁶ aus dem Jahr 1997 (Spannagel et al. 1999, 51), so zeigt sich, dass aufgrund des hohen Grades an internationalem Publikum zum einen die Reisekosten und zum anderen die Übernachtungskosten höher ausfallen als im Bundesdurchschnitt. Unter dem Bundesdurchschnitt liegen die Ausgaben für private Einkäufe und für Verpflegung. Auf der einen Seite ist diese geringere Quote rein rechnerisch mit den hohen Anteilen bei den Übernachtungs- und Reisekosten zu begründen, auf der anderen Seite könnte dieses Ergebnis aber auch mit auf die allgemeine Tendenz zurückzuführen sein, dass die Fachbesucher ihre Messebesuche aus Kosten- und Zeitgründen zu verkürzen suchen, was implizit zu geringeren Ausgaben für private Einkäufe im Einzelhandel und in der Gastronomie führen dürfte.

Bei den Ausstellerausgaben in Höhe von 845 Mill. € im Jahr 2003 dominierte der Standbau

Die Berechnungen haben für das Jahr 2003 Gesamtausgaben der Aussteller in Höhe von rund 845 Mill. € ergeben. Die Ausgaben pro Aussteller lagen bezogen auf alle Kölner Messerveranstaltungen bei über 27 000 € (vgl. Tab. 2). Dabei entfielen auf die befragten Messen *Anuga*, *imm cologne*, *Practical World* und *Entsorga* über 40% aller Ausstellerausgaben.

⁶ Internationale, überregionale und regionale Veranstaltungen in Deutschland, die vom AUMA (Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.) erfasst werden.

Tab. 2

Gesamtausgaben der Aussteller von Kölner Messen

Jahr	Aussteller insgesamt (in Tsd.)	Gesamtausgaben (in Mill. €)	Durchschnittliche Ausgaben pro Aussteller (in €)
2003	31,3	845,3	27 048
Durchschnittliches Messejahr ^{a)}	26,9	759,8	28 273

^{a)} Unter Berücksichtigung des Veranstaltungsturnus aller Messen im Zeitraum 2001–2003.

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

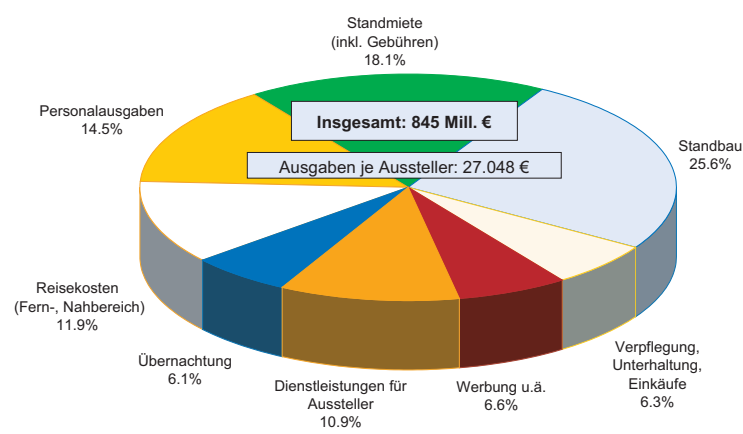
Die Gegenüberstellung der durchschnittlichen Ausstellerausgaben mit dem für AUMA-Messen in Deutschland ermittelten Wert von 23 520 € im Jahr 1997 (Spannagel et al. 1999, 39), ergibt für in Köln ausstellende Unternehmen einen um 15% höheren Wert.

Von den Gesamtausgaben der Aussteller entfielen knapp 26% auf den Standbau (vgl. Abb. 2), wobei rund 40% der Ausgaben für den Standbau im Ausland getätigt wurden; 14% der Ausgaben standen im Zusammenhang mit den Personalkosten für die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Messebeteiligungen. Knapp ein Fünftel der Ausgaben der Aussteller ging an die Messegesellschaft (Standmiete inkl. Gebühren für Strom, Entsorgung usw.). Rund 11% der Ausgaben entfielen auf die An- und Abreise des Personals der ausstellenden Unternehmen. Die Ausgaben für Übernachtung, Verpflegung und private Einkäufe summierten sich auf über 100 Mill. € (rund 12%).⁷

⁷ Im Vergleich zur Ausgabenstruktur in Deutschland zum Zeitpunkt 1997 ergeben sich zwischen den Strukturanteilen der Aussteller in Köln (2003) und Deutschland insgesamt (1997) nur minimale Differenzen, die keine statistische Signifikanz aufweisen.

Abb. 2

Ausgaben der Aussteller von Kölner Messen 2003



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Während die Besucherausgaben größtenteils in der Region Köln anfielen, zeigt sich bei den Ausstellerausgaben eine gänzlich andere Ausgabenverteilung auf die Wirtschaftsräume. Knapp 40% wurden in der Region Köln, 14% im übrigen Nordrhein-Westfalen und 15% im restlichen Deutschland getätigt. Auf das Ausland entfielen rund 31% der Ausstellerausgaben. Die Differenzierung der Ergebnisse nach Besuchern und Ausstellern zeigt, dass die Ausgaben der Besucher einen deutlich stärkeren regionalen Bezug aufweisen. Ein wesentlicher Grund hierfür liegt darin, dass vor allem die ausländischen, aber auch inländische Aussteller viele Vorarbeiten und Elemente für den Messestand im Ausland oder außerhalb von Nordrhein-Westfalen produzieren lassen.

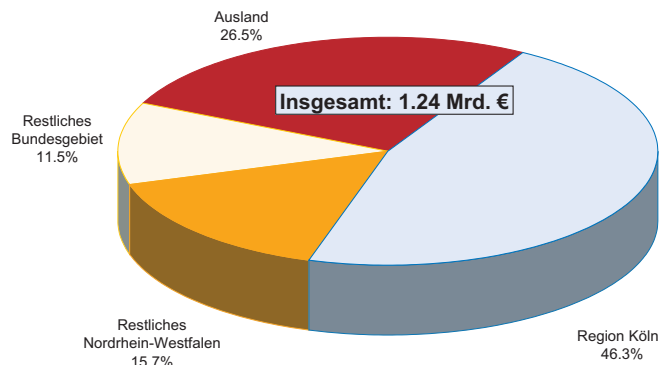
Unter Berücksichtigung des unterschiedlichen Turnus etlicher Messen auf dem Kölner Messegelände wurde für ein durchschnittliches Messejahr ein Ausgabenvolumen der Aussteller von rund 760 Mill. € errechnet. Auf dieser Basis resultiert ein Ausgabenbetrag je Aussteller in Höhe von 28 273 €. Trotz eines geringeren Gesamtvolumens bei den Ausstellerausgaben ergibt sich – aufgrund einer im Vergleich zu 2003 niedrigeren durchschnittlichen Ausstellerszahl – ein insgesamt leicht höherer Ausgabenbetrag für ein repräsentatives Messejahr.

Primäres Ausgabenvolumen lag im Jahr 2003 bei 1,24 Mrd. €

Insgesamt belief sich das direkte Ausgabenvolumen aller in- und ausländischen Besucher und Aussteller von Kölner Messen im Jahr 2003 auf 1,24 Mrd. €; rund 68% davon entfielen auf die Ausstellerausgaben und 32% auf die Besucherausgaben. Ursächlich für den hohen Anteil an Ausgaben der ausstellenden Unternehmen ist insbesondere der hohe Grad an Internationalität der Aussteller, aber auch die hohen Ausstellerausgaben anlässlich international führender Messen, wie der *imm cologne*, *Anuga*, *ISM* (Internationale Süßwaren-Messe), *Practical World*, *Orgatec*, *interzum* (Leitmesse für den Zulieferbereich der Möbelfertigung und des Innenausbaus) oder *IMB*.

Diese unmittelbar durch die Kölner Messen ausgelösten Ausgaben fielen aber nicht gänzlich in Köln an. Die Berechnungen ergaben, dass die direkten Besucher- und Ausstellerausgaben zu 46,3% in Köln, 15,7% in Nordrhein-Westfalen (ohne Köln), 11,5% im übrigen Bundesgebiet und zu 26,5% im Ausland getätigt wurden (vgl. Abb. 3). In Deutschland fielen damit Messeausgaben in Höhe von insgesamt 911 Mill. € an.

Abb. 3
Aufteilung der Gesamtausgaben nach Regionen im Jahr 2003



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Unter wirtschaftlichen Aspekten ist wie erwähnt das Messejahr 2003 ein relativ ausgabenstarkes Jahr. Für ein durchschnittliches Messejahr liegt nach den Berechnungen das unmittelbare Ausgabenvolumen der Aussteller und Besucher bei rund 1,11 Mrd. €, also um 130 Mill. € geringer als im Jahr 2003.

Rund 18 330 Erwerbstätige durch die Kölner Messen beschäftigt

Die Ausgaben der Besucher und Aussteller der Kölner Messen haben eine direkte Nachfrage bei verschiedenen Unternehmen in- und außerhalb Kölns in unterschiedlichen Wirtschaftszweigen zur Folge. Die so ausgelöste Produktion bedingt aber zusätzliche indirekte wirtschaftliche Wirkungen: Die unmittelbaren Produktionseffekte induzieren zum einen vorleistungsbedingte Produktion in vorgelagerten Produktionsstufen und zum anderen Einkommenseffekte, da die Produktion zu Einkommen bei den privaten Haushalten führt und damit eine zusätzliche Nachfrage hervorruft.⁸

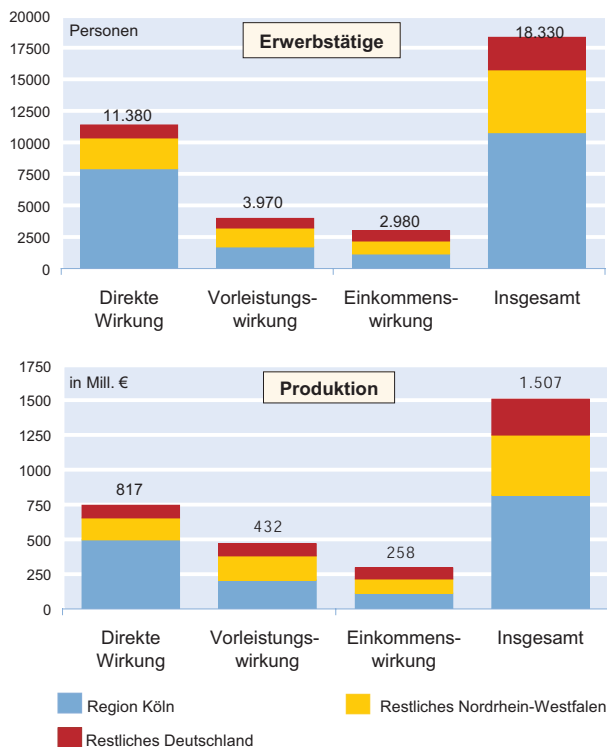
Da für diese Studie nur Wirkungen innerhalb Deutschlands interessieren, wurden in der Input-Output-Analyse die direkten Abflüsse ins Ausland und damit auch alle anderen indirekten Wirkungen im Ausland nicht berücksichtigt. Des Weiteren musste zur Ermittlung der Produktions- und Beschäftigteneffekte von den inlandsrelevanten Bruttoausgaben der Besucher und Aussteller die Mehrwertsteuer abgezogen werden.

⁸ Die Quantifizierung dieser indirekten Wirkungen erfolgte mit Hilfe der Input-Output-Rechnung, die die Liefer- und Leistungsverflechtungen zwischen den verschiedenen Wirtschaftssektoren abbildet (Statistisches Bundesamt 2004). Zur Analyse der indirekten Effekte der Besucher- und Ausstellerausgaben wurden vom ifo Institut unter Berücksichtigung von Preis- und Produktivitätsentwicklungen gebietspezifische Input-Output-Tabellen für das Jahr 2003 approximiert. Zur Ermittlung regionaler Input-Output-Tabellen siehe zahlreiche Beiträge in Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (1995).

Abb. 4

Primär- und Sekundärwirkungen der Kölner Messeaktivitäten 2003

für Deutschland, Nordrhein-Westfalen und die Region Köln



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Aufgrund der notwendigen Modifizierungen der primären Ausgabenwerte ergab sich ein um rund 29% vermindertes Produktionsvolumen für die Besucherausgaben in Höhe von 281,4 Mill. € und ein um 45% vermindertes Produktionsvolumen für die Ausstellerausgaben in Höhe von 463,3 Mill. €. Die relativ hohe Korrektur der Ausstellerausgaben ist auf die Auslandsanteile der Ausgaben für die Produktion von Messeständen und auf die internen Personalaufwendungen der deutschen und ausländischen Aussteller für die Planung und Vorbereitung der Kölner Messebeteiligungen zurückzuführen. Insgesamt resultierte ein durch die Kölner Messen ausgelöstes direktes Produktionsvolumen in Höhe von rund 745 Mill. € für das Messejahr 2003.

Werden auch die vorleistungs- und einkommensinduzierten indirekten Produktionswerte berücksichtigt, betrug 2003 das durch die Messeausgaben insgesamt ausgelöste **gesamtwirtschaftliche Produktionsvolumen 1,5 Mrd. €** (vgl. Abb. 4).^{9,10} Das durch Kölner Messen in 2003 generierte direkte und indirekte Produktionsvolumen entspricht einem **Umsatz von 1,7 Mrd. €**.

Die Messewirkungen auf die **Arbeitsplätze** können mittels der direkt und indirekt ausgelösten Produktionstätigkeit quantifiziert werden.¹¹ Im Jahr 2003 wurden insgesamt durch

die Kölner Messen **18 330 Erwerbstätige** in der Bundesrepublik Deutschland beschäftigt.¹² Bezogen auf Nordrhein-Westfalen resultierten 15 745 von Kölner Messeveranstaltungen abhängige Arbeitsplätze (vgl. Abb. 4); knapp 60% bzw. 10 770 aller messeinduzierten Arbeitsplätze entfielen auf Köln.

Werden die wirtschaftlichen Effekte der Kölner Messeausgaben differenziert nach einzelnen **Wirtschaftssektoren** analysiert, so ergeben sich folgende Ergebnisse für das Messejahr 2003:

- Das **Produzierende Gewerbe** wird hauptsächlich durch die vorleistungs- und einkommensbedingten indirekten Produktionswirkungen der Messeausgaben angestoßen. Während die direkten Produktionswirkungen im Produzierenden Gewerbe einen Anteil von rund 8% an der gesamten direkten Produktion von 745 Mill. € haben, liegen die entsprechenden Produktionsanteile der indirekten Wirkungen bei knapp 30%. Das Produzierende Gewerbe erhält damit erhebliche Produktionseffekte aus dem multiplikativ verlaufenden Leistungsprozess, der durch die Kölner Messeausgaben über alle Wirtschaftssektoren in Gang gesetzt wird.
- Rund 30% des gesamten messeinduzierten Produktionsvolumens von 1,5 Mrd. € entfallen auf **Handwerksleistungen und sonstige messeaffine Dienstleistungen** wie z.B. Verkehrs- und Transportleistungen, Werbung und solche Dienstleistungen, die in einem engen Zusammenhang mit der Planung, Durchführung und Auswertung von Kölner Messebeteiligungen stehen. Der überdurchschnittlich hohe Anteil dieser Dienstleistungen an dem Gesamtvolumen der messeinduzierten Produktion kann auf Outsourcing-Aktivitäten (Planungs- und Vorbereitungsarbeiten für die Messebeteiligung; Standbau) der in- und ausländischen Aussteller zurückgeführt werden.
- Auf das **Beherbergungs- und Gaststättengewerbe** entfallen rund 16% des gesamten Produktionsvolumens und rund 31% aller Erwerbstätigen, deren Arbeitsplätze auf messeinduzierte Besucher- und Ausstellerausgaben zurückgeführt werden können. Der erhebliche Unterschied in den Anteilen zwischen der Produktion und den Erwerbstätigen kann auf die tendenziell geringen Beschäftigtenproduktivitäten in diesem personalintensiven Wirtschaftssektor zurückgeführt werden.

⁹ Für Nordrhein-Westfalen riefen die direkten Ausgaben eine Produktion in Höhe von 654 Mill. € hervor. Die durch die Multiplikatorwirkungen verursachten gesamten Produktionseffekte beliefen sich auf 1,25 Mrd. €. Berechnungen für Köln ergaben für die durch Kölner Messen induzierten direkten, vorleistungs- und einkommensbedingten Produktionseffekte eine Größenordnung von 0,82 Mrd. €.

¹⁰ Für ein durchschnittliches Messejahr ergibt sich ein gesamtes Produktionsvolumen in Höhe von 1,36 Mrd. €.

¹¹ Die mit der Nachfrage verbundene Beschäftigung wurde mit Hilfe sektorspezifischer Arbeitskoeffizienten errechnet.

¹² Die Zahl der messeinduzierten Erwerbstätigen für ein durchschnittliches Messejahr beträgt 16 525 Personen.

- Der Einzelhandel wurde in erhöhtem Ausmaß durch die einkommensbedingten indirekten Produktionswirkungen der Messeausgaben angestoßen. Während die direkten Produktionswirkungen im Einzelhandel einen Anteil von nicht ganz 5% an der gesamten direkten Produktion hatten, lagen die entsprechenden Produktionsanteile der indirekten einkommensbedingten Wirkungen im Einzelhandel bei 9%. Der Einzelhandel erhält somit erhebliche Produktionseffekte aus dem multiplikativ verlaufenden Nachfrageprozess. Von den im Jahr 2003 insgesamt durch die Kölner Messen beschäftigten Erwerbstätigen waren 1 470 Personen dem Einzelhandel zuzurechnen, davon 880 in Köln. Infolge einkommensbedingter Wirkungen (Konsumausgaben) profitierte auch der Einzelhandel in den übrigen Bundesländern: 180 der außerhalb Nordrhein-Westfalens durch die Kölner Messen induzierten Arbeitsplätze entfielen auf den Einzelhandel.

Messeinduzierte Steuereinnahmen der Gebietskörperschaften betragen für das Jahr 2003 knapp 300 Mill. €

Weitere mit den Messeaktivitäten in Köln verbundene Wirkungen stellen Steuereinnahmen der verschiedenen Gebietskörperschaften dar, die infolge von Produktionsprozessen, daraus resultierenden Einkommen und Gewinnen sowie durch den privaten Verbrauch anfallen.

Für alle Gebietskörperschaften der Bundesrepublik ergaben sich für das Jahr 2003 Steuereinnahmen in Höhe von knapp 300 Mill. €. ¹³ Ohne Berücksichtigung des interkommunalen Finanzausgleichs stehen von den anfallenden Steuerbeträgen der Stadt Köln 11,5 Mill. € und dem Bundesland Nordrhein-Westfalen (inkl. Gemeinden) 110,5 Mill. € zu (Bundesland Nordrhein-Westfalen insgesamt: 122 Mill. €; vgl. Abb. 5). Ein Betrag von 152 Mill. € fließt der Bundes-

republik Deutschland zu, und die anderen Bundesländer und Gemeinden partizipieren mit 24 Mill. €.

Der größte Anteil der Steuereinnahmen entfällt mit rund 60% auf die Mehrwertsteuer, die sich aus der Summe der bei den Ausgaben der Besucher und Aussteller anfallender Mehrwertsteuer und der Mehrwertsteuer ergibt, die aus dem einkommensinduzierten privaten Verbrauch resultiert. Auf die Einkommen-, Lohn- und Körperschaftsteuer entfällt ein Anteil von rund 30%.

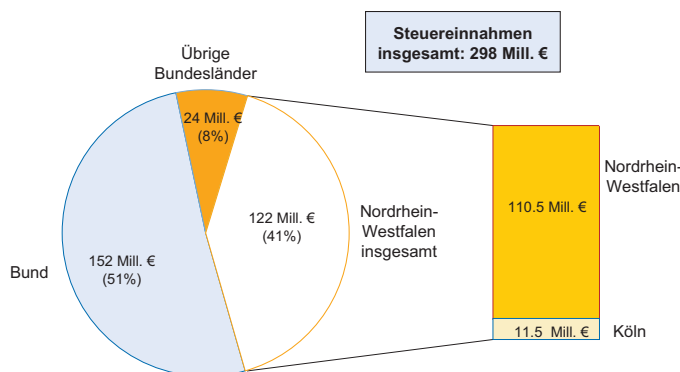
Neben Messeveranstaltungen leisten auch Kongresse, Tagungen und sonstige Events einen bedeutenden Beitrag zu den wirtschaftlichen Effekten einer Region

Das Ausgabevolumen von Kongress-, Veranstaltungsteilnehmern sowie die Aufwendungen der Organisatoren von Kongressen und Tagungen stellen einen nicht zu unterschätzenden wirtschaftlichen Effekt für den Wirtschaftsraum Köln dar. Aus regionalwirtschaftlicher Sicht geht es dabei aber nicht nur um quantifizierbare Produktions- und Beschäftigungseffekte, sondern auch um die Verbesserung wichtiger »weicher« Standortfaktoren durch ein erhöhtes Medieninteresse und einen zusätzlichen Imagegewinn für die Region Köln. Kongresse, Tagungen und sonstige Events, wie z.B. Karnevalssitzungen, Konzerte, Partyveranstaltungen, Bälle und Festessen, erleichtern somit auch das Standortmarketing für die Region.

Insgesamt wurden im Jahr 2003 von den **Veranstaltungsteilnehmern** (inkl. Referenten und Mitarbeiter der Tagungs- und Konferenzveranstalter) **160 Mill. €** ausgegeben. ¹⁴ Die **Ausgaben je Veranstaltungsteilnehmer** lagen bei **188 €**, bezogen auf die **Kongressteilnehmer** resultierte ein durchschnittlicher Ausgabenbetrag in Höhe von **434 €**. Entsprechend der Internationalität und der Dauer der Kongressveranstaltung reichte die Spanne der Ausgaben von rund 120 € bis zu rund 1 000 €.

Von den Gesamtausgaben aller Veranstaltungen hatten die Ausgaben für **Übernachtungen** und in der **Gastronomie** in Höhe von

Abb. 5
Steuereinnahmen von Kölner Messeaktivitäten 2003



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

¹³ Ein durchschnittliches Messejahr führt zu einem Steueraufkommen von rund 269 Mill. €.

¹⁴ In die Untersuchung konnten insgesamt die Angaben von rund 1 400 Veranstaltungsteilnehmern einbezogen werden. Die Volumenberechnung für die Kongresse, Tagungen und sonstigen Events in den Objekten der KölnKongress GmbH (Congress-Centrum Koelnmesse, Gürzenich Köln, Tanzbrunnen Köln, Die Bastei, ZOOLocation und Zeughaus) erfolgte entsprechend dem Vorgehen für die Messen in Köln. In die Untersuchung wurden neun Events einbezogen, die das Veranstaltungsportfolio der KölnKongress GmbH im Jahr 2003 repräsentativ abbildeten.

59 Mill. € (37%) das stärkste Gewicht. Die Kosten der An- und Abreise schlugen mit knapp 20% zu Buche. In nennenswertem Umfang partizipierte auch der Einzelhandel von den Ausgaben der Veranstaltungsteilnehmer (8%).

Diese unmittelbar durch die Veranstaltungen ausgelösten Ausgaben wurden zu 80% in Köln, 6% in Nordrhein-Westfalen (ohne Köln), 5% im übrigen Bundesgebiet und zu 9% im Ausland getätigt. In Deutschland fielen Veranstaltungsausgaben in Höhe von 146 Mill. € an.

Kongresse, Tagungen und Events führten zu einem bundesweiten Umsatz von 294 Mill. € und zu einer Beschäftigung von 3 350 Personen

Die Ermittlung der indirekten Effekte erfolgte – wie bei den Messerveranstaltungen – mittels der Input-Output-Rechnung. Insgesamt betrug das durch die Veranstaltungen der Köln-Kongress GmbH ausgelöste gesamtwirtschaftliche Produktionsvolumen 262 Mill. €. Dahinter verbirgt sich ein **Umsatz von 294 Mill. €**. Die hiermit direkt und indirekt in einem wirtschaftlichen Zusammenhang stehenden **Arbeitsplätze** lagen bei 3 350, davon 2 635 in Köln (vgl. Abb. 6). Vor allem aufgrund der unmittelbaren Bedürfnisse der Kongress- und Veranstaltungsteilnehmer waren diese Arbeitsplätze vorwiegend im Gast- und Beherbergungsgewerbe (40%), Handwerk inklusive Dienstleistungen (14%) sowie im Einzelhandel (10%) angesiedelt.

Infolge der von den Kongressen und Tagungen angestoßenen Produktionsprozesse, den daraus resultierenden Einkommen und Gewinnen sowie durch den privaten Verbrauch ergaben sich für alle Gebietskörperschaften der Bundesrepublik für das Jahr 2003 **Steuereinnahmen** in Höhe von rund 50 Mill. €. Von den anfallenden Steuerbeträgen kamen der Stadt Köln rund 2,2 Mill. € zu, dem Bundesland Nordrhein-

Westfalen (inkl. Gemeinden) rund 19,8 Mill. € (Nordrhein-Westfalen insgesamt: rund 22 Mill. €). Ein Betrag von rund 26 Mill. € floss der Bundesrepublik Deutschland zu.

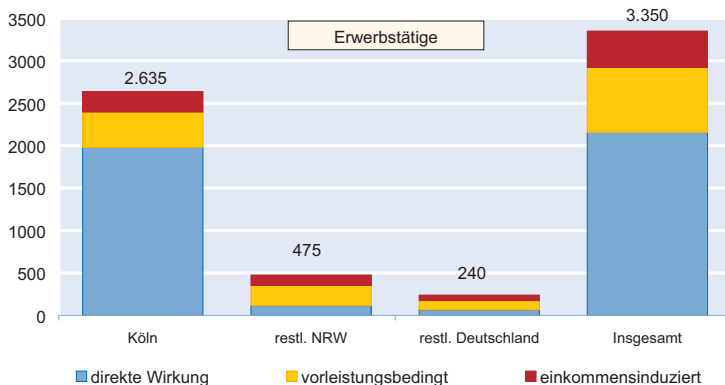
Resümee

Auf Basis der Messe-, Kongress- und Veranstaltungsaktivitäten (Koelnmesse GmbH, KölnKongress GmbH) ergaben sich für das Jahr 2003 folgende wirtschaftlichen Effekte:

- Die für **Deutschland** insgesamt zurechenbaren gesamtwirtschaftlichen Produktionseffekte in Höhe von 1,77 Mrd. € ermöglichten die Beschäftigung von 21 680 Erwerbstätigen in Deutschland. Das insgesamt generierte direkte und indirekte Produktionsvolumen entspricht einem bundesweiten Umsatz von 2 Mrd. €.
- Die Berechnungen für **Köln** ergaben für die induzierten Produktionseffekte eine Größenordnung von 1 Mrd. €. Bezogen auf Arbeitsplätze folgte daraus, dass 62% aller insgesamt in Deutschland induzierten Arbeitsplätze auf die Region Köln entfielen (13 405 Erwerbstätige). Diese Arbeitsplätze waren aufgrund der unmittelbaren Ausgabeneffekte überwiegend im Gast- und Beherbergungsgewerbe angesiedelt.
- Für **Nordrhein-Westfalen** insgesamt riefen die Ausgaben eine Produktion in Höhe von knapp 1,5 Mrd. € hervor. Dadurch konnten 18 855 Erwerbstätige beschäftigt werden.
- Aufgrund der Lieferverflechtungen partizipierten auch Unternehmen in den **übrigen Bundesländern** an den wirtschaftlichen Wirkungen. Die gesamten Produktionseffekte betragen 285 Mill. €. Die Zahl der Erwerbstätigen betrug 2 825.
- Die mit den Veranstaltungen (Messen, Kongresse, sonstige Events) verbundenen **Steuereinnahmen** beliefen sich insgesamt auf 348 Mill. €.

Abb. 6

Direkte und indirekte Beschäftigungswirkungen von Kongressen und Veranstaltungen der KölnKongress GmbH im Jahr 2003



Damit stellen die Koelnmesse sowie Köln-Kongress einen nicht zu unterschätzenden Wirtschafts- und Beschäftigungsfaktor in der Region dar. Die wirtschaftliche Wirkung einer Messe- oder Kongressgesellschaft beruht aber nicht allein auf der technologie- und/oder marketingpolitischen Bedeutung einzelner Messe- oder Kongressveranstaltungen für die relevanten Wirtschaftszweige, sondern hat sein Fundament auch in den so genannten weichen Attraktions- und Standortfaktoren des Veranstaltungsplatzes und seines Umfeldes vornehmlich für die auswärtigen und ausländischen Besucher, Aussteller sowie Kongressteilnehmer.

So zwingt beispielsweise die zunehmende Internationalisierung des Messewesens und der verschärfte Wettbewerb zwischen den

größeren Messestandorten die Messegesellschaft und die übrigen Messeakteure, das Leistungs- und Imageprofil ihrer Messen und Messeleistungen fortlaufend an den sehr hohen Anforderungen und Erwartungen der in- und ausländischen Besucher und Aussteller auszurichten. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und somit den Besuchern wie Ausstellern die erforderliche Servicequalität bieten zu können, wird in den nächsten beiden Jahren von der Koelnmesse der Masterplan 2006 umgesetzt (Koelnmesse 2004). Auf dem Messegelände soll die Infrastruktur verändert und damit qualitativ aufgewertet werden. Des Weiteren werden vier neue Hallen gebaut, die hohe Flexibilität für diverse Veranstaltungen bieten sollen. Darüber hinaus sind auch der Aus- bzw. Neubau des Bahnhofs »Köln Messe/Deutz« mit einem direkten Anschluss an das Messegelände sowie der Bau eines internationalen Kongress- und Convention Centers geplant. Mit der Realisierung dieser Maßnahmen scheint die Koelnmesse für die Herausforderungen der nächsten Jahre gut gerüstet zu sein und dürfte ihre Wettbewerbsposition festigen können.

Literatur

- Goldrian, G. und U.Chr. Täger (1990), »Wirtschaftliche Bedeutung der Münchner Messeveranstaltungen, Eine ifo-Untersuchung über die direkten und indirekten Wirkungen von Messeausgaben«, *ifo Schnelldienst* 43(26/27), 28–42.
- Koelnmesse GmbH (Hrsg., 2004), *Der Geschäftsbericht der Koelnmesse 2003*, Köln.
- Penzkofer, H. (2003), »Leipziger Messe: Veranstaltungen und Kongresse führen zu einer Beschäftigung von über 4 800 Personen«, *ifo Schnelldienst* 56(14), 14–24.
- Penzkofer, H. (2002), »Wirtschaftliche Wirkungen der Frankfurter Messen«, *ifo Schnelldienst* 55(1), 15–22.
- Penzkofer, H. und U.Chr. Täger (2001), »Wirtschaftliche Wirkungen der Münchner Messen«, *ifo Schnelldienst* 54(23), 3–12.
- Spannagel, R., U.Chr. Täger, G. Weitzel et al. (1999), *Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Messen und Ausstellungen in Deutschland*, ifo Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen, Bd. 57, ifo Institut, München.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg., 2004), *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Input-Output-Rechnung 2000*, Fachserie 18, Reihe 2, Wiesbaden.
- Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (Hrsg., 1995), *25 Jahre Input-Output-Rechnung Baden-Württemberg*, Materialien und Berichte, Heft 5, Stuttgart.
- Weitzel, G. (1999), »Die Leipziger Messe: Steigende Produktions- und Beschäftigungseffekte«, *ifo Schnelldienst* 52(10/11), 26–33.

Beschäftigungsabhängige Steuergutschriften in Großbritannien

Die Förderung von Erwerbstätigen mit niedrigem Einkommen hat in Großbritannien eine lange Tradition. Schon 1971 wurde der »Family Income Supplement« eingeführt. Er wurde im Jahr 1988 durch den »Family Credit« (FC) ersetzt, der wiederum Ende 1999 vom »Working Families' Tax Credit« (WFTC) abgelöst wurde. Der WFTC ging im April 2003 im »Child Tax Credit« (CTC) und dem »Working Tax Credit« (WTC) auf.

Der WFTC verfolgte das Ziel, das Nettoeinkommen von Geringverdienern zu erhöhen. Damit sollte ein Anreiz geschaffen werden, eine niedrig entlohnte Beschäftigung aufzunehmen. Den WFTC konnten Familien mit mindestens einem Kind in Anspruch nehmen, sofern ein Erwachsener wenigstens 16 Stunden pro Woche arbeitete. Ausgeschlossen waren Familien mit einem Kapitalvermögen von 8 000 £ und mehr. Die Durchführung des WFTC oblag der Steuerverwaltung. Der Regelsatz für Erwachsene belief sich 2002–03 auf 62,50 £ pro Woche und für Kinder je nach Alter auf 26,45 £ oder 27,20 £ pro Woche. Bei einer Arbeitszeit von 30 Stunden und mehr erhöhten sich die Leistungen um 11,65 £ pro Woche. Kinderbetreuungskosten erhöhten den WFTC um 70%. Dabei waren die Höchstgrenzen für Familien mit einem Kind auf 135,00 £ pro Woche und für Familien mit zwei und mehr Kindern auf 200,00 £ pro Woche festgelegt worden. Anspruchsberechtigt waren Alleinerziehende und Paare mit Kindern, bei denen beide Partner mehr als 16 Stunden pro Woche arbeiteten. Bei der Berechnung des Nettoeinkommens wurde ein Freibetrag von 94,50 £ pro Woche berücksichtigt. Die Entzugsrate war auf 55% reduziert worden (vgl. Tab. 1).

Um die Anreizeffekte des WFTC zu ermitteln, sind die In-Work-Benefits und die Out-Work-Benefits einander gegenüberzustellen. Beschäftigte (mit Kindern) im Niedrigeinkommensbereich, die mindestens 16 Stunden pro Woche arbeiteten, erhielten den WFTC und eine großzügige Erstattung der Kinderbetreuungskosten (»Child Tax Credit«). Für Arbeitslose und Beschäftigte mit einer Arbeitszeit von weniger als 16 Stunden pro Woche standen die »Job Seeker Allowance« oder der »Income Support« zur Verfügung.¹ Darüber hinaus wurde ein einkommensunabhängiges Kindergeld (»Child Benefit«) gewährt (vgl. Abb. 1).

¹ Letzterer nur für Paarfamilien mit einem kranken oder behinderten Angehörigen und für Alleinerziehende. Zusätzlich konnten Haushalte mit sehr niedrigem Einkommen noch Mietkostenzuschüsse (»Housing Benefit«) und einen Nachlass von der Gemeindesteuer (»Council Tax Benefit«) erhalten.

Tab 1

Parameter der »Working Families' Tax Credit« in Großbritannien, 2002–03

Regelsätze (Pfund pro Woche)	
Erwachsene	62,50
Kinder im Alter von 0 bis 15 Jahren	26,45
Kinder im Alter von 16 bis 18 Jahren	27,20
Berücksichtigung von Kinderbetreuungskosten	Erhöhung des Child Tax Credit auf 70% der Kinderbetreuungskosten (bis zu 135 £ (1 Kind) bzw. 200 £ (2 und mehr Kinder) pro Woche
Entzugsrate (bezogen auf das eigene Nettoeinkommen) in %	55
Gewährungsgrenze (Pfund pro Woche)	94,50
Anrechnung eigenen Vermögens (Pfund)	8.000
Mindestarbeitszeit pro Woche in Stunden	16
Bei Arbeitszeit von 30 Stunden und mehr: Zusatzzahlung (Pfund pro Woche)	11,65
Träger	Steuerverwaltung

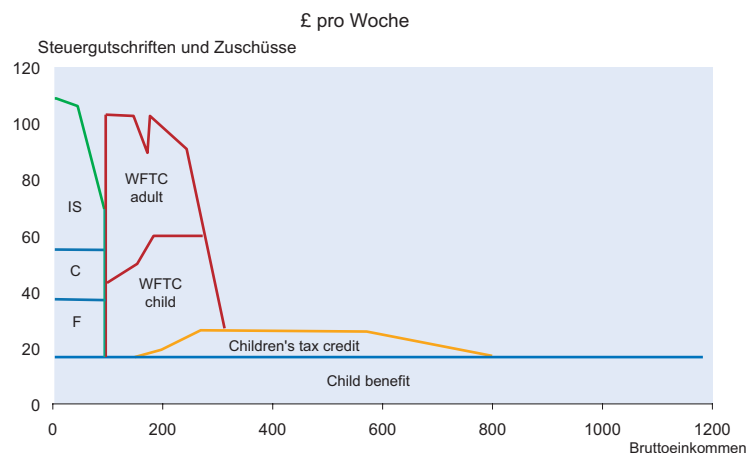
Quelle: Inland Revenue (2003).

Durch den WFTC wurde der Lohnabstand zwischen Arbeitslosen und Beschäftigten im Niedriglohnbereich beträchtlich erhöht. Während zum Beispiel der Lohnabstand für ein Paar mit einem Kind bei einer Beschäftigung zum Mindestlohn ohne WFTC bei 143% (Teilzeitbeschäftigung) bzw. 92% (Vollzeitbeschäftigung) lag, erreichte das verfügbare Einkommen der Arbeitslosen durch Gewährung des WFTC nur 76 bzw. 60% des verfügbaren Einkommens der Beschäftigten. In ähnlicher Weise wirkte sich der WFTC auf die relative Einkommensposition von Alleinerziehenden aus (vgl. Tab. 2).²

² Berücksichtigt man allerdings den »Housing benefit« und den »Council Tax Benefit«, die primär den Arbeitslosen und Beziehern sehr niedriger Einkommen zugute kamen, dann minderte sich der Lohnabstand beträchtlich. Andererseits wurde er durch den bei diesen Berechnungen nicht berücksichtigten, großzügig ausgestatteten »Child Care Tax Credit« wieder erhöht (vgl. Tab. 2).

Abb. 1

Finanzielle Anreize durch den WFTC für eine Familie mit einem Kind



Anmerkungen: IS: adult allowance, F: family premium und C: child allowance des Income Support oder JSA. Die Abbildung enthält nicht den »Childcare Tax Credit«, den »Housing Benefit« oder den »Council Tax Benefit«. Quelle: Brewer (2003, 6).

Tab. 2
Lohnabstand bei Beschäftigung zum Mindestlohn in Großbritannien 2001
(in %)

	Alleinerziehende, 1 Kind		Paare, 1 Kind	
	Teilzeit- beschäftigung	Vollzeit- beschäftigung	Teilzeit- beschäftigung	Vollzeit- beschäftigung
A Ohne WFTC	110	70	143	92
B Mit WFTC	58	46	76	60

A: Lohnabstand = Verfügbares Einkommen ohne Arbeit / verfügbares Einkommen mit Arbeit. Das verfügbare Einkommen umfasst: Bruttolohn, »Income support«, »Child benefit« minus Sozialversicherungsbeiträge des Arbeitnehmers und Einkommensteuer. Annahmen: Mindestlohn = 3,70 £; 4,3 Wochen = 1 Monat; ohne Kinderbetreuungskosten. – B: Wie A mit WFTC.

Quelle: Brewer (2000, 55 f. und 58).

Der Gewährung bedeutender Arbeitsanreize für Arbeitslose stand eine hohe Entzugsrate beim WFTC in Abschnitt III gegenüber. Zwar wurde die Entzugsrate gegenüber dem FC von 70 auf 55% gesenkt, gleichwohl war die Grenzbelastung der Einkommen (einschließlich der Belastung durch die allgemeine Einkommensteuer) nach wie vor hoch. Eine derart hohe Grenzbelastung des Bruttoeinkommens dürfte sich negativ auf die Bereitschaft, zusätzliche Stunden zu arbeiten, ausgewirkt haben.

Der WFTC und der »Child Tax Credit« übten einen großen Anreiz aus, erwerbstätig zu werden. Ohne diese Förderungssysteme hätten nach Einschätzung der Experten des Institute for Fiscal Studies weitaus weniger Arbeitslose eine Beschäftigung aufgenommen. Im Jahr 2003 erfüllten etwa 1,5 Mill. Personen die Anspruchsvoraussetzungen des WFTC bei etwa 28 Mill. Beschäftigten insgesamt (Inland Revenue 2003). (Allerdings mussten nicht alle vorher arbeitslos gewesen sein.) Nach Modellrechnungen von Gregg, Johnson und Reed (1999) sowie Blundell et al. (2000) gingen vom WFTC positive Anreize, eine Arbeit aufzunehmen, insbesondere auf alleinerziehende Frauen, aber auch auf verheiratete Männer bzw. Frauen (ohne arbeitenden Partner) aus. Dagegen wurde die Erwerbsbeteiligung von verheirateten Frauen (mit arbeitendem Partner) negativ beeinflusst. Der starke Anstieg der Erwerbsbeteiligung von Alleinerziehenden (Brewer und Gregg 2001, 23) dürfte insbesondere darauf zurückzuführen sein, dass mit der Einführung des »Child Tax Credit« 70% der Kinderbetreuungskosten übernommen und damit eine wichtige Hürde zur Aufnahme einer Erwerbstätigkeit von Familien beseitigt wurde.

Wurde durch den WFTC die Arbeitsaufnahme in starkem Maße gefördert, so bot er wenig Anreize für die schon Beschäftigten, das Stundenangebot auszudehnen. Trotz Senkung der Entzugsrate auf 55% führte der WFTC

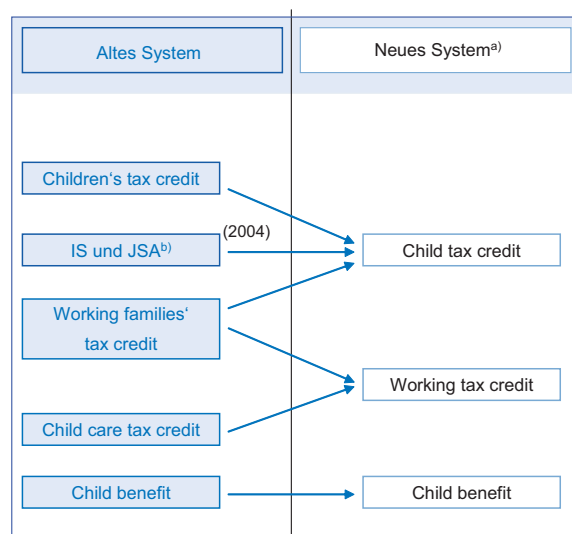
immer noch zu einer hohen Grenzbelastung des Einkommens in Abschnitt III. Deshalb bestand eine Tendenz, die wöchentliche Arbeitszeit einzuschränken, statt sie auszuweiten. Entsprechend hoch war der Anteil der Teilzeitbeschäftigten, die 16 Stunden (und mehr) arbeiteten (Blundell 2000, 42).

Die neuen Steuergutschriften

Im April 2003 führte die britische Regierung zwei neue Steuergutschriften ein: den »Child Tax Credit« und den »Working Tax Credit«. Der CTC bildet seitdem das wichtigste Instrument zur Förderung von Kindern. Er soll die Förderung von Familien vereinfachen. Die Anspruchsberechtigung hängt nicht davon ab, ob ein Elternteil arbeitet. Der WTC ist darauf gerichtet, Arbeit finanziell attraktiver zu machen. Er unterstützt Erwachsene mit und ohne Kinder im Niedriglohnbereich. Zum ersten Mal werden damit in Großbritannien alleinstehende Beschäftigte gefördert.

Abbildung 2 zeigt den Übergang vom alten System zu den neuen Steuergutschriften auf. Der »Children's Tax Credit«, der Kinderfreibetrag und der Familienzuschlag des »Income Support« sowie der »Job Seeker Allowance« und Teile des WFTC gingen im CTC auf. Der wesentliche Teil des WFTC und der »Childcare Tax Credit« gingen im WTC auf. Der »Child Benefit« blieb unverändert.

Abb. 2
Vom alten zum neuen System der Steuergutschriften



a) April 2003. – b) Child allowances and family premium des »Income Support« (IS) oder der »Jobseeker's Allowance« (JSA).

Quelle: Brewer (2003, 2).

Tab. 3
Die Parameter des »Working Tax Credit« in Großbritannien, 2004–05

Regelsätze (Pfund pro Woche)	
Alleinstehende	30,15
Paare (mit und ohne Kinder) sowie Alleinerziehende	59,85
Extrazahlung für behinderte Erwachsene ^{a)}	1,92
Kinderbetreuungskosten	
- Berücksichtigungsfähige Kosten für ein Kind	135,00
- Berücksichtigungsfähige Kosten für zwei und mehr Kinder	200,00
- Erstattungsanteil in %	70
Entzugsrate in %	37
Gewährungsgrenze	97,30
Anrechnung eigenen Vermögens (Pfund)	8.000
Mindestarbeitszeit pro Woche in Stunden	
- mit Kindern	16
- ohne Kinder	30
Bei Arbeitszeit von 30 Stunden und mehr: Zuzahlung	12,30
Träger	Steuerverwaltung

^{a)} Außerdem wird Personen über 50 Jahren eine Extrazahlung gewährt, wenn sie wieder eine Arbeit aufnehmen.

Quelle: Inland Revenue (2004).

Im Jahr 2004–05 sah der WTC folgende Regelungen vor: Der Regelsatz für Alleinstehende belief sich auf 30,15 £ pro Woche, der für Paare (mit und ohne Kinder) und Alleinerziehende auf 59,85 £ pro Woche. Sofern in einer Familie beide Elternteile arbeiteten, konnten Kinderbetreuungskosten teilerstattet werden. Um für den WTC anspruchsberechtigt zu sein, mussten Familien mit Kindern mindestens 16 Stunden pro Woche und Personen ohne Kinder mindestens 30 Stunden pro Woche arbeiten. Bei einer Arbeitszeit von 30 Stunden und mehr erfolgte eine Extrazahlung von 12,30 £ pro Woche. Bei der Berechnung des Nettoeinkommens wurde ein Freibetrag von 97,30 £

berücksichtigt. Die Entzugsrate ist auf 37% gesenkt worden (vgl. Tab. 3).

Die Ausgestaltung der neuen Steuergutschriften lässt sich aus den Abbildungen 3 und 4 ersehen.

Die Beschäftigungswirkungen des WTC lassen sich noch nicht ermitteln. Die Experten des Institute of Fiscal Studies haben aber schon Vorhersagen gemacht. Danach wird der WTC die Arbeitsanreize für den Hauptverdiener in Zweipersonenhaushalten erhöhen, für Zweitverdiener dagegen reduzieren. Aber wie wird der WTC die Arbeitsanreize für Alleinstehende verändern? Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass Alleinstehende nicht durch negative finanzielle Anreize davon abgehalten werden, zu arbeiten. Wenn also eine Anreizwirkung durch den WTC überhaupt gegeben sein soll, dann bezieht sie sich auf die Aufnahme einer Arbeit. Diese dürfte nach ersten Einschätzungen gefördert werden. Ein Anreiz für Beschäftigte

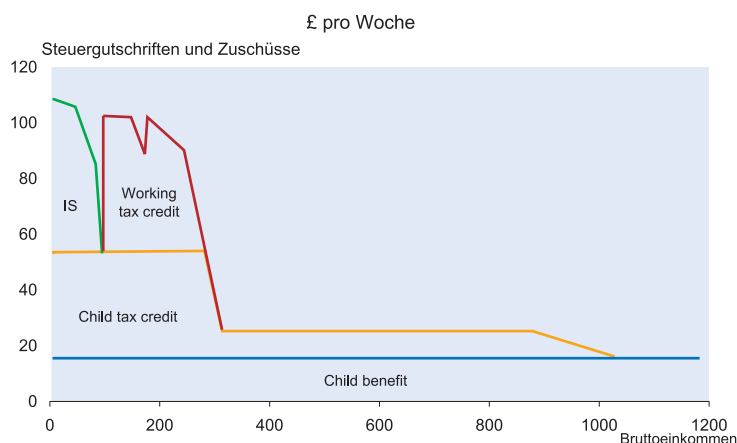
zur Erhöhung der wöchentlichen Arbeitsstunden dürfte von dem WTC aber nicht ausgehen. Eher ist das Gegenteil zu erwarten, da ein sehr hoher Anteil der alleinstehenden Geringverdiener mit einem Anstieg der effektiven Grenzsteuerbelastung zu rechnen hat (Brewer 2003, 12).

Zusammenfassung

Lohnersatzleistungen verhindern die Ausweitung des Niedriglohnssektors. Die Alternative bilden Lohnergänzungsleistungen, wie sie Großbritannien mit dem WFTC und seit 2003 mit dem WTC gewährt. Diese Steuergutschriften erhöhen die Anreize für Arbeitslose, eine Beschäftigung (mit mindestens 16 Arbeitsstunden pro Woche) aufzunehmen, beträchtlich. Sie begünstigen jedoch nicht eine Ausdehnung der Arbeitszeit bei den schon Beschäftigten.

Abb. 3

Finanzielle Anreize durch den WTC für eine Familie mit einem Kind



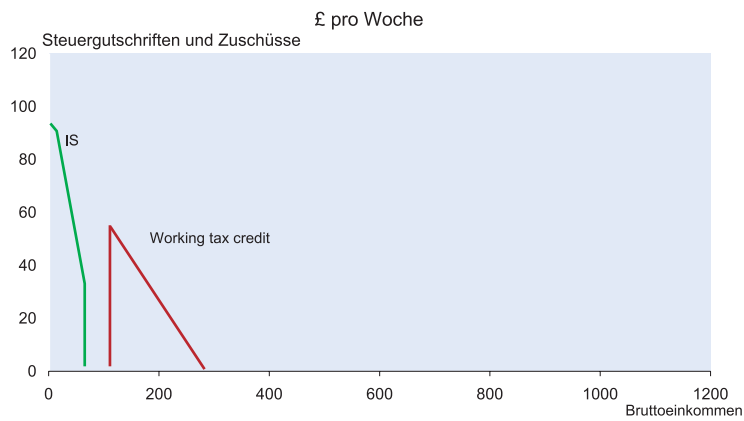
Anmerkungen: Die Abbildung unterstellt, dass die Familie einen Anspruch auf den WTC mit 16 Std. Arbeit zum Mindestlohn (67,20 £ pro Woche) und auf die Zusatzzahlung mit 30 Std. Arbeit (zu 126 £ pro Woche) erwirbt. Die Abbildung enthält nicht den "Childcare Tax Credit", den "Housing Benefit" oder den "Council Tax Benefit".

Quelle: Brewer (2003, 6).

Literatur

- Blundell, R. (2000), »Work-Incentives and »In-work« Benefit Reforms: A Review«, *Oxford Review of Economic Policy* 16(1), 27–44.
 Blundell, R., A. Duncan, J. McCrae und C. Meghir (2000), »The Labour Market Impact of the Working Families' Tax Credit«, *Fiscal Studies* 21(1), 75–104.
 Brewer, M. (2003), *The New Tax Credits*, IFS Briefing Note No. 35.
 Brewer, M. und P. Gregg (2001), *Eradicating Child Poverty in Britain: Welfare Reform and Children since 1997*, London.

Abb. 4
Finanzielle Anreize durch den WTC für ein Ehepaar ohne Kinder



Anmerkung: Die Abbildung unterstellt, dass die Familie den Anspruch auf 'Income Support' bei einer 16-stündigen Beschäftigung zum Mindestlohn (67,20 £ pro Woche) verdient und den Anspruch auf den WTC mit 30 Stunden Arbeit zum Mindestlohn (126 £ pro Woche) erwirbt. Die Abbildung enthält nicht den "Childcare Tax Credit", den "Housing Benefit" oder den "Council Tax Benefit".

Quelle: Brewer (2003, 7).

Brewer, M. (2000), *Comparing In-Work Benefits and Financial Work Incentives for Low-Income Families in the US and the UK*, London.
 Gregg, P., P. Johnson und H. Reed (1999), *Entering Work and the British Tax and Benefit System*, London.
 HM Treasury (1998), *Work Incentives: A Report by Martin Taylor*, The Modernisation of Britain's Tax and Benefit System 2, London.
 Inland Revenue (2003), *Working Families' Tax Credit Statistics, Summary Statistics*, February (<http://inlandrevenue.gov.uk>).
 Inland Revenue (2004), *Child and Working Tax Credits, Summary Statistics*, July (<http://inlandrevenue.gov.uk>).

ifo Architektenumfrage: Auftragsbestände lösen sich vorsichtig von der »Talsohle«

Nach den Umfrageergebnissen des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten hat sich das **Geschäftsklima** im Durchschnitt der Bundesländer (ohne Baden-Württemberg, Berlin und die neuen Bundesländer) zu Beginn des 3. Quartals 2004 gegenüber dem Vorquartal kaum verändert. Es ist zwar nicht mehr so schlecht wie im Winter 2002/Frühjahr 2003, aber immer noch sehr unterkühlt.

Die befragten Architekten waren mit ihrer **Geschäftslage** ähnlich unzufrieden wie im vorangegangenen Quartal. Zwar bezeichneten im Durchschnitt der Bundesländer 12% der freischaffenden Architekten ihre derzeitige Auftragsituation als »gut« (Vorquartal: 10%); der Anteil der »schlecht«-Urteile erhöhte sich jedoch gleichzeitig von 55 auf 57% (vgl. Abb. 1). Seit zwei Jahren hat sich an der per saldo schlechten Beurteilung der aktuellen Geschäftslage nichts geändert.

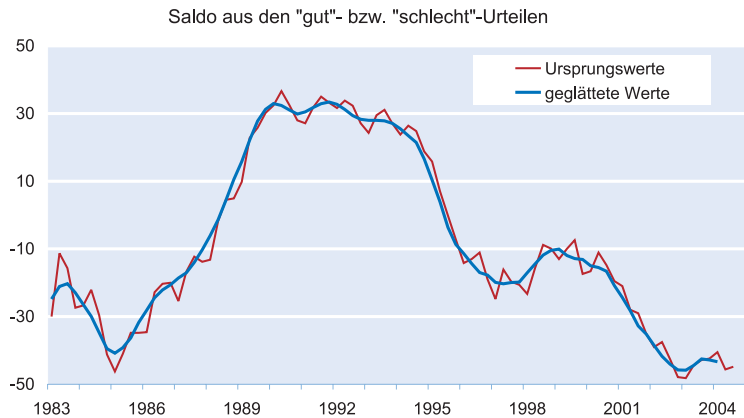
Ihre **Geschäftsaussichten** schätzten die Architekten allerdings zurückhaltender ein als vor einem Vierteljahr. Während der Anteil der Befragten, die im Verlauf des nächsten halben Jahres eine »eher schlechtere« Auftragsituation erwarteten, konstant blieb (29%), gingen nur noch 9% (Vorquartal: 11%) von einer voraussichtlich eher positiven Entwicklung aus.

Im Durchschnitt der analysierten Bundesländer konnten im 2. Quartal 2004 nur 40% der freischaffenden Architekten **neue Verträge** abschließen (vgl. Abb. 2). Dies stellt einen erneuten Rückfall auf das bereits dreimal erreichte Tiefstniveau dar.

Im 2. Quartal 2004 unterschritt das **geschätzte Bauvolumen** aus den neu abgeschlossenen Verträgen (Neubauten ohne Planungsleistungen im Bestand) im Durchschnitt der Bundesländer den Wert des Vorquartals um lediglich rund 5%. Dieser Rückgang ist allein auf erneut geschrumpfte Auftragseingänge im Wohnungsbau zurückzuführen. Im Nichtwohnbau war demgegenüber sogar eine geringfügige Ausweitung zu registrieren.

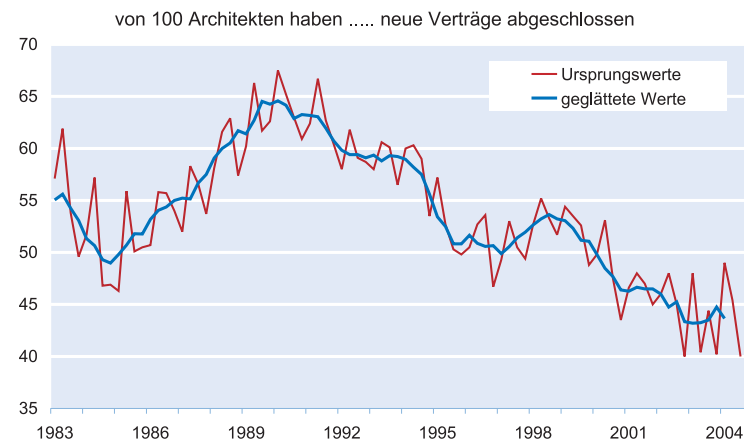
So lag das von den Architekten im **Wohnungsbau** akquirierte Auftragsvolumen im Berichtsquartal rund ein Achtel unter dem Niveau des Vorquartals (vgl. Abb. 3). Damit

Abb. 1
Beurteilung der aktuellen Auftragsituation durch die freischaffenden Architekten



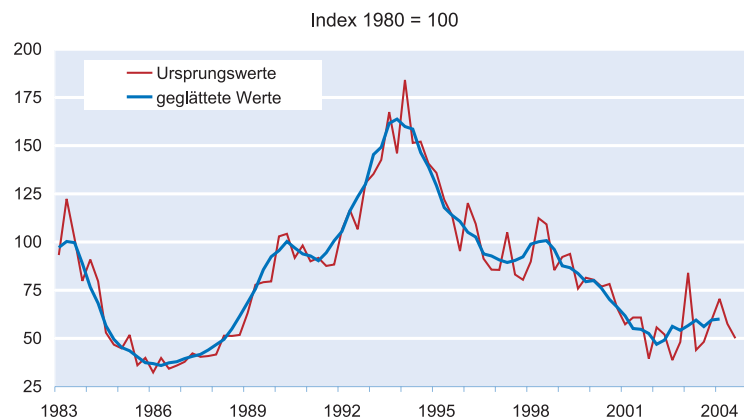
Quelle: ifo Architektenumfrage.

Abb. 2
Vertragsabschlüsse der freischaffenden Architekten



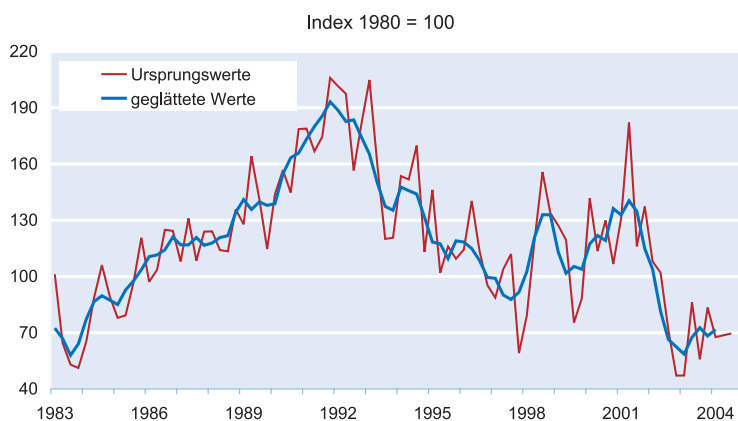
Quelle: ifo Architektenumfrage.

Abb. 3
Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten im Wohnungsbau (EUR)



Quelle: ifo Architektenumfrage.

Abb. 4
Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten im Nichtwohnbau (EUR)



Quelle: ifo Architektenumfrage.

zeichnet sich eine ähnliche Entwicklung wie im Vorjahr ab: Nach einem kräftigen Anstieg im 4. Quartal war es in den darauf folgenden Quartalen zu spürbar niedrigeren Auftrags-eingängen gekommen. Bereits in früheren Jahren waren gerade im letzten Quartal des Jahres häufiger Auftrags-spitzen zu verzeichnen, ohne dass es dafür immer besondere Ursachen gab. Für die beiden letzten Spitzen in 2002 und 2003 dürfte es jedoch eine eindeutige Erklärung geben: Die jeweils von der Bundesregierung im Spätherbst einge-brachten Gesetzesvorlagen zur Streichung der Eigenheim-zulage führten zu einer verstärkten Erteilung von Planungs-aufträgen – sowohl bei Ein- und Zweifamilienhäusern als auch Mehrfamiliengebäuden – da sich etliche potentielle Bauherren noch die Zulage »sichern« wollten.

Von der leichten Zunahme der Planungsaufträge im Ein- und Zweifamilienhausbau profitierten die Architekten in nahezu allen Bundesländern. Im Geschosswohnungsbau war hin-gegen fast durchgängig eine spürbare Abschwächung gegenüber dem Vorquartal zu registrieren.

Im **Nichtwohnbau** lagen die neu hereingekommenen Pla-nungsaufträge knapp 2 Prozentpunkte über dem Vorquar-talsniveau (vgl. Abb. 4). Dieser Anstieg resultierte aus-schließlich aus der positiven Entwicklung im gewerblichen Sektor. Auch wenn der Umfang der neuen Aufträge zur Pla-nung gewerblicher Hochbauobjekte deutlich unter den Wer-ten früherer Jahre liegt, so wurde jedoch seit 2003 das über-aus niedrige Niveau des Jahres 2002 regelmäßig übertröf-fen. Die von öffentlichen Auftraggebern vergebenen Pla-nungsleistungen waren im Berichtsmonat wieder äußerst spärlich. In den kleinen Bundesländern (Hamburg, Bremen, Saarland) waren sie minimal oder erreichten bereits die »Null-linie«. Kontinuierliche Auftragsvergaben in nennenswertem Umfang erfolgten in den letzten Quartalen nur noch in den beiden größeren in die Auswertung einbezogenen Bundes-ländern Nordrhein-Westfalen und Bayern.

Trotz der insgesamt schwachen Auftrags-eingänge haben sich die Auftragsbestände etwas erhöht. Nach den Meldungen der Test-teilnehmer betragen die durchschnittlichen Auftragsreserven zum Ende des 2. Quartals 2004 rund 3,7 Monate (Vorquartal: 3,6 Mo-nate). Die Reichweite der Auftragsbestände hat sich damit zwar etwas von der »Talsoh-le« gelöst. In »besseren Zeiten« (1990 bis 1993) waren die Auftragspolster jedoch et-wa doppelt so umfangreich.

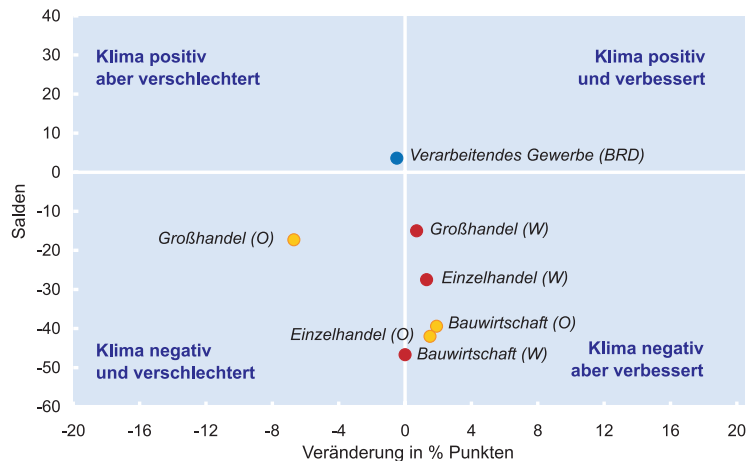
In der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands hat sich im Oktober das Geschäftsklima nicht wesentlich verändert und entsprach mit einem Saldowert von – 10,3 Prozentpunkten auch etwa dem langjährigen Durchschnitt. Die Unternehmen beurteilten ihre aktuelle Geschäftssituation ähnlich negativ wie im Vormonat (Saldowert: – 15,6 Prozentpunkte), die Erwartungen haben sich aber etwas verbessert (Saldowert: – 4,8 Prozentpunkte). In Westdeutschland tendierte der Klimaindikator leicht nach oben, hier besserten sich sowohl die Urteile zur aktuellen Lage als auch zu den Perspektiven. In den neuen Bundesländern verschlechterte sich dagegen das Klima etwas; die besseren Erwartungen konnten die negativere Beurteilung der aktuellen Lage nicht ausgleichen.

Insgesamt bestätigen die Konjunkturtestergebnisse vom Oktober die Prognose der Gemeinschaftsdiagnose eines weiteren, moderaten Aufschwungs, der allerdings nicht ausreicht, den Arbeitsmarkt zu entlasten.

Im Einzelhandel hat sich das Geschäftsklima etwas erholt, sowohl in West- als auch in Ostdeutschland. Vor allem in Ostdeutschland befindet sich der Indikator aber noch tief im negativen Bereich. Eine leichte Aufwärtstendenz ergab sich auch im Bauhauptgewerbe, jedoch nur in den neuen Bundesländern. Dagegen trübte sich das Klima im Großhandel aufgrund der sehr ungünstigen Entwicklung im Osten ein. Auch im verarbeitenden Gewerbe ging der Klimaindikator etwas zurück (vgl. Abbildung).

Die Geschäftslage im **verarbeitenden Gewerbe** Deutschlands hat sich im Durchschnitt nur leicht verbessert; einer Aufwärtstendenz im Vorleistungsgüterbereich und im Investitionsgüterbereich stand eine Verschlechterung im Konsumgüterbereich gegenüber. Der Anstieg der Nachfrage schwächte sich ab, die Produktion wurde sogar zurückgefahren. Hinsichtlich der Geschäftsaussichten im kommenden halben Jahr äußerten sich die Unternehmen etwas weniger zuversichtlich, obwohl sie sich wieder vermehrt gute Chancen im Exportgeschäft ausrechneten. Da aber der Lagerdruck nachgelassen hat, zeigten die Produktionspläne wieder etwas häufiger nach oben. Im Laufe des dritten Vierteljahres stieg der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten (83,4%) geringfügig an und lag um 1 Prozentpunkt über dem vergleichbaren Vorjahreswert. An der Reichweite der Auftragsbestände hat sich seit März nichts verändert; mit 2,6 Produktionsmonaten verfügten die Unternehmen aber über geringere Auftragspolster als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Den Meldungen zufolge dürften die Verkaufspreise in den nächsten Monaten weiter anziehen, nach wie vor wegen des hohen Ölpreises insbesondere im Vorleistungsgüterbereich. Ein Ende des Personalabbaus scheint nicht

Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen im Oktober 2004¹⁾



1) Saisonbereinigte Werte. BRD = Bundesrepublik Deutschland, W = Westdeutschland, O = Ostdeutschland. Quelle: ifo Konjunkturtest.

in Sicht, per saldo gingen sogar wieder etwas mehr Unternehmen von rückläufigen Beschäftigtenzahlen aus.

Im verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer resultiert die Klimaverschlechterung vor allem aus der weniger positiven Beurteilung der aktuellen Situation, aber auch die Erwartungen ließen eine etwas erhöhte Skepsis erkennen. Obwohl die ostdeutschen Industriefirmen wieder etwas mehr Hoffnungen in das Auslandsgeschäft setzten, planten sie für die nächsten Monate Kürzungen der Produktion. Mit 82,3% waren die Maschinen und Geräte geringfügig stärker genutzt als am Ende des zweiten Vierteljahres, und auch die Reichweite der Auftragsbestände (2,5 Produktionsmonate) nahm zu.

Ausschlaggebend für die noch negativere Beurteilung der Geschäftslage im westdeutschen **Bauhauptgewerbe** war die ungünstige Entwicklung im Hochbau, vor allem im Wohnungsbau und im öffentlichen Hochbau. Im Tiefbau war dagegen eine leichte Aufwärtsentwicklung zu beobachten. Im Durchschnitt aller Bausparten ging die Produktion zurück. Der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten war mit 58% so groß wie zur gleichen Zeit des Vorjahres. Die Reichweite der Auftragsreserven lag unverändert bei 2,1 Produktionsmonaten; dementsprechend hielt auch die Unzufriedenheit der Baufirmen mit ihrer Auftragslage an. In den Geschäftserwartungen kam eine verringerte Skepsis zum Ausdruck, dies bezog sich aber nur auf den Hochbau. Auch im Bauhauptgewerbe der neuen Bundesländer dominierten die negativen Geschäftslageurteile verstärkt. Der Maschinenpark war mit 68% ähnlich genutzt wie in den drei vorangegangenen Monaten (Oktober 2003: 70%), während sich

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

die Reichweite der Auftragsbestände auf 1,9 Produktionsmonate verringerte und ein Zehntel unter dem vergleichbaren Vorjahreswert lag. Hinsichtlich der Aussichten hat sich der Pessimismus – vor allem bei den im Hochbau tätigen Firmen – deutlich abgeschwächt. Im Gegensatz zu den westdeutschen Bauunternehmen, die mit leicht anziehenden Preisen in den nächsten Monaten rechneten, gingen ihre Kollegen im Osten von einem anhaltenden Preisdruck aus. In beiden Berichtskreisen erwartete rund die Hälfte der Testteilnehmer einen weiteren Personalabbau in den kommenden Monaten.

Die Geschäftslage des **Großhandels** in den alten Bundesländern besserte sich erneut etwas. Dies betraf allerdings nur den Konsumgüterbereich (einschl. Nahrungs- und Genussmittel), während im Produktionsverbindungshandel eine Abwärtstendenz zu beobachten war. Somit haben sich die Lageurteile in den beiden Bereichen weitgehend angeglichen. Im Durchschnitt wurden die Perspektiven für das kommende halbe Jahr eher etwas skeptischer eingeschätzt als im Vormonat. Da zudem der Lagerdruck weiter zugenommen hat, wollen sich die Unternehmen bei ihrer Ordertätigkeit künftig weiterhin zurückhalten. Die ostdeutschen Großhändler bewerteten ihre aktuelle Situation wieder deutlich negativer als im September. Zwar hat sich die Skepsis in den Erwartungen etwas abgeschwächt, angesichts zunehmender Lagerüberhänge sahen die Firmen aber keinen Anlass, künftig mehr Ware zu ordern. Den Meldungen zufolge dürften die Verkaufspreise in Ostdeutschland in den nächsten Monaten etwas stärker angehoben werden als im Westen.

Im **Einzelhandel** der alten Bundesländer hat die Enttäuschung mit der Geschäftslage wieder zugenommen; lediglich im Nahrungs- und Genussmittelsektor fielen die Urteile etwas weniger negativ aus. Allerdings konnten die überhöhten Warenbestände trotz eines erneuten Umsatzrückgangs zumindest teilweise abgebaut werden. Hinsichtlich der Perspektiven hat der Pessimismus im Durchschnitt etwas nachgelassen, im Non-Food-Bereich aber zugenommen. Die Orderpläne signalisierten weitere deutliche Einschnitte. Auch die ostdeutschen Einzelhändler beurteilten ihre derzeitige Geschäftssituation wieder negativer. Ein abermaliges Absatzminus führte zu einer Erhöhung des Lagerdrucks. Zwar schätzten die Testfirmen ihre Perspektiven nicht mehr ganz so skeptisch ein wie im Vormonat, planten aber nach wie vor erhebliche Kürzungen ihrer Bestellvolumina. Spielräume für Heraufsetzungen der Verkaufspreise wurden – ebenso wie in Westdeutschland – für die nächsten Monate kaum gesehen. Während in den alten Bundesländern der Anteil der Unternehmen, die einen Personalabbau planten, auf per saldo 8% abgenommen hat, stieg er in den neuen auf 30% an.

ifo Forschungsberichte

- 1 *Internationaler Vergleich der Systeme zur Besteuerung der Land- und Forstwirtschaft.*
Von R. Parsche, P. Haug, A. Marcelo, Ch.W. Nam, B. Reichl. 232 S. 2001. € 20,- (vergriffen)
- 2 *Municipal Finance and Governance in Poland, the Slovak Republic, the Czech Republic and Hungary.*
Von Ch.W. Nam, R. Parsche, B. Reichl. 91 S. 2001. € 15,-
- 3 *Verkehrsprognose Bayern 2015.*
Von R. Ratzenberger, J. Schmeider. 233 S. 2001. € 35,-
- 4 *Baukosten und Bauhandwerk im internationalen Vergleich.*
Von E. Gluch, K. Behring, V. Rußig. 182 S. 2001. € 19,-
- 5 *Fachkräftebedarf bei hoher Arbeitslosigkeit.*
Von S. Munz, W. Ochel. 166 S. 2001. € 15,-
- 6 *Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Bayern.*
Von B. Alecke, H. Hofmann, V. Meier unter Mitarb. von J. Riedel, F. Scharr, G. Untiedt, M. Werding. 252 S. 2001. € 18,-
- 7 *Anpassung und Fortentwicklung des kommunalen Finanzausgleichs im Saarland.*
Von R. Parsche, Chr. Baretta, R. Fenge u.a. 284 S. 2001. € 25,-
- 8 *Schätzung der Bemessungsgrundlagen der steuerlichen Ostförderung.*
Von A. Müller, E. Gluch, P. Jäckel, A. Städtler. 95 S. 2002. € 15,-
- 9 *Fusion E.ON-Ruhrgas – Die volkswirtschaftlichen Aspekte.*
Von H.-W. Sinn. 74 S. 2002. € 20,-
- 10 *Der kommunale Finanzausgleich Sachsen. Prüfung des Änderungsbedarfs für das geltende FAG im Gefolge des Urteils des Verfassungsgerichtshofes des Freistaats Sachsen vom 23. November 2000 zum FAG 1997.*
Von R. Parsche, Ch.W. Nam, I. Wagner. 265 S. 2002. € 25,-
- 11 *Neugestaltung des Soziallastenansatzes im kommunalen Finanzausgleich Rheinland-Pfalz.*
Von R. Parsche, Chr. Baretta, E. Langmantel. 62 S. 2002. € 11,-
- 12 *Möglichkeiten und Risiken der Einführung eines grenzüberschreitenden Vorsteuerabzugs auf europäischer Ebene.*
Von A. Gebauer, Ch.W. Nam, R. Parsche unter Mitarb. von D. Radulescu, B. Reichl. 91 S. 2002. € 15,-
- 13 *Entwicklung des Umsatzsteueraufkommens und finanzielle Auswirkungen neuerer Modelle bei der Umsatzbesteuerung.*
Von D. Dziadkowski, A. Gebauer, W. Ch. Lohse, Ch. W. Nam, R. Parsche. 145 S. 2002. € 17,- (vergriffen)
- 14 *Wirtschaftslage und Reformprozesse in den Ländern Zentralasiens unter dem Einfluss des Afghanistankriegs.*
Von J. Albrecht, G. Huber, S. Schönherr unter Mitarbeit von R. Osterkamp. 93 S. 2002. € 10,-
- 15 *Bewegungslose Arbeit, gefesselter Blick. Sehen und Arbeiten bei neuen Produktionsmethoden.*
Von U. Adler. 103 S. 2002. (unveröffentlicht)
- 16 *Emissionshandel mit Treibhausgasen in der Europäischen Union.*
Von J. Wackerbauer. 80 S. 2003. € 10,-
- 17 *Vom OFFENSIV-Gesetz zur »Aktivierenden Sozialhilfe«. Ein Konzept zur Reform der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik als Beitrag zu mehr Beschäftigung und Wachstum.*
Von Chr. Holzner, W. Ochel, M. Werding. 82 S. 2003. € 20,-
- 18 *Konjunkturzyklen und Konjunkturforschung in China. Business Cycles and Cycle Analysis in China. Deutsch-chinesische Kooperation in der empirischen Wirtschaftsforschung. German Chinese Co-operation in Empirical Economic Research.*
Von S. Schönherr (Vorwort), B. Reichl, S. Schönherr, M. Taube (Hrsg.), u.a. 333 S. 2003. € 25,-
- 19 *Steuerlich induzierte Kinderlasten: Empirische Entwicklung in Deutschland.*
Von R. Parsche, A. Gebauer, C. Grimm, O. Michler, Ch.W. Nam. 171 S. 2003. € 20,-
- 20 *Produktionsmittelbesteuerung der Landwirtschaft in ausgewählten EU-Partnerländern.*
Von R. Parsche, Ch.W. Nam, D.M. Radulescu, unter Mitarbeit von M. Schöpe. 282 S. 2004. € 25,-
- 21 *Überörtliche Sozialhilfe im Freistaat Sachsen und Alternativen zur gegenwärtigen Verteilung von Aufgaben und Kostenträgerschaft für überörtliche Sozialhilfeempfänger.*
Von P. Friedrich, J. Hammerschick, H. Hartmann, R. Parsche. 212 S. 2004. € 15,-
- 22 *Gutachten zur Sachgerechtigkeit der Hauptansatzstaffeln und des Schülernebenansatzes im Schlüsselzuweisungssystem des kommunalen Finanzausgleichs im Freistaat Sachsen. Forschungsvorhaben des Sächsischen Staatsministeriums der Finanzen.*
Von R. Parsche, Ch.W. Nam, Th. Hanfstingl, K. Leitner. 114 S. 2004. € 20,-
- 23 *Fluktuationen des Wohnimmobilienmarktes. Mikroökonomische Grundlagen und makroökonomische Auswirkungen.*
Von S. Rady, V. Rußig. 200 S. 2004. € 28,-

Zu beziehen beim

ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, Poschingerstr. 5, 81679 München

ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung

- 1 *Chancen und Grenzen föderalen Wettbewerbs.*
Von Chr. Baretto, R. Fenge, B. Huber, W. Leibfritz, M. Steinherr. 235 S. 2000. € 25,-
- 2 *EU-Erweiterung und Arbeitskräftemigration. Wege zu einer schrittweisen Annäherung der Arbeitsmärkte.*
Von H.-W. Sinn, G. Flaig, M. Werding u.a. 369 S. 2001. € 36,- (vergriffen)
- 3 *Familienpolitik für junge Familien: Wirkungen des »Familiengeld«-Konzepts der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.*
Von M. Werding unter Mitarbeit von B. Kaltenborn, E. Langmantel, S. Munz. 210 S. 2000. € 23,- (vergriffen)
- 4 *Die Einwohnergewichtung auf Länderebene im Länderfinanzausgleich.*
Von Chr. Baretto, B. Huber, K. Lichtblau unter Mitarbeit von R. Parsche. 360 S. 2001. € 25,-
- 5 *Finanzpolitik im Spannungsfeld des Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspaktes. Zwischen gesamtwirtschaftlichen Erfordernissen und wirtschafts- und finanzpolitischem Handlungsbedarf.*
Von W. Leibfritz, R. Dumke, A. Müller. 200 S. 2001. € 25,-
- 6 *Anreizeffekte des Länderfinanzausgleichs.*
Von Chr. P. Baretto. 244 S. 2001. € 28,-
- 7 *Die Unternehmensgruppe in der Konzentrationserfassung der amtlichen Statistik.* Erfassung von Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen und von wettbewerblich relevanten Kooperationen.
Von Uwe Chr. Träger unter Mitarbeit von S. Brander, J. Lachner. 271 S. 2002. € 30,-
- 8 *Auswirkungen des demographischen Wandels auf die staatlichen Alterssicherungssysteme.* Modellrechnungen bis 2050.
Von M. Werding, H. Blau. 177 S. 2002. € 20,-
- 9 *Der Maschinenbau im Zeitalter der Globalisierung und »New Economy«.*
Von H.-G. Vieweg, H. Hofmann, C. Dreher, S. Kinkel, G. Lay, U. Schmoch. 261 S. 2002. € 45,-
- 10 *Alterssicherung im internationalen Vergleich.* Finanzierung, Leistungen, Besteuerung.
Von R. Fenge, A. Gebauer, Chr. Holzner, V. Meier, M. Werding. 288 S. 2003. € 30,-
- 11 *Finanzmärkte, Corporate Governance, IuK-Technologien.* Treibende Faktoren für den Wandel in der Industrie.
Von H.-G. Vieweg, M. Reinhard, A. Weichenrieder, R. Meisenzahl, B. Novack. 221. S. 2003, € 45,-
- 12 *Die Bedeutung von Patentschutz für den Technologietransfer in Entwicklungsländer: Erfahrungen der chemischen Industrie in Südkorea, Malaysia und Chile im Vergleich.*
Von Th. Röhm. 349 S. 2003. € 30,-
- 13 *Angebot und Nachfrage im Außenhandel.* Theoretische Überlegungen und eine Kointegrationsanalyse für Deutschland.
Von M. Meurers. 257 S. 2003. € 25,-
- 14 *Modelle zur Übertragung individueller Altersrückstellungen beim Wechsel privater Krankenversicherer.*
Von V. Meier, M. Werding, F. Baumann unter Mitarbeit von W. Dietl. 333 S. 2004. € 35,-
- 15 *ifo Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung.*
Von G. Goldrian (Hrsg.). 368 S. 2004. € 35,-
- 16 *Optimale Regulierung von Netzbetreibern unter Berücksichtigung der Netzqualität.*
Von C. Kriehn, 148 S. 2004. € 20,-

ifo Dresden Studien

- 18 *Das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe im Freistaat Sachsen.*
Von M. Breitenacher, U. Adler, C. Vögtle. 148 S. 1997. € 23,01
- 19 *Wirtschaftsstandort Waltershausen/Thüringen: Sozioökonomische Analyse im Rahmen der Planung städtebaulicher Maßnahmen im Ortsteil Ibenhain.*
Von J. Riedel, R. Claußnitzer. 137 S. 1998. € 23,01
- 20 *Beratungsprogramme für kleine und mittlere Unternehmen in Sachsen. Evaluierung des Mitteleinsatzes für Intensivberatung, Begleitende Beratung – Coaching sowie Qualitäts- und Umweltmanagement – Beratung 1991/92 bis 1996/97.*
Von J. Riedel, B. Schaden, F. Scharr, C. Schreiber, C. Vögtle. 183 S. 1998. € 26,59
- 21 *Wirtschaftsförderung im Transformationsprozeß. Die Gemeinschaftsaufgabe »Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur« in Thüringen.*
Von J. Riedel, F. Scharr u.a. 573 S. 1999. € 50,11 (vergriffen)
- 22 *Unternehmensnahe Dienstleistungen im Freistaat Sachsen. Standortanforderungen, Wettbewerbsfähigkeit, Produktivitäts- und Beschäftigungspotentiale.*
Von M. Eli (Projektleitung), J. Angerer, K. Kiemer. 305 S. 1999. € 28,63
- 23 *Innovationsverhalten des Handwerks im Freistaat Thüringen.*
Von H. Schmalholz, C. Vögtle. 64 S. 1999. € 20,45
- 24 *Institutionelle Aspekte der Regionalisierung von Wirtschafts- und Strukturpolitik. Das Beispiel Sachsen-Anhalt.*
Von T. Wegener. 250 S. 2000. € 29,65
- 25 *Entwicklungsrichtungen und Kapazitäten der beruflichen Erstausbildung im Freistaat Sachsen.*
Von U. Blum, R. Witt (Projektleitung). 400 S. 2000. € 15,34
- 26 *Infrastruktureller Nachholbedarf der neuen Bundesländer. Quantifizierungen in ausgewählten Bereichen bis zum Jahr 2005.*
Von K. Behring, O. Kaliski, J. Wackerbauer, M. Weinzierl unter Mitarb. von U. Boesser, E. Gluch, A. Schultz. 163. S. 2000. € 20,-
- 27 *Analyse der außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Ungarn und Sachsen/Ostdeutschland.*
Teil I (Bestandsaufnahme).
Von M. Eli (Projektleitung), J. Angerer, C. Schreiber, C. Vögtle. 190 S. 2000. € 16,36
- 28/I *EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen – Teil I.*
Von J. Riedel (Hrsg.), G. Untiedt (Hrsg.). 170 S. 2001. € 25,- (vergriffen)
- 28/II *EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen – Teil II.*
Von J. Riedel (Hrsg.), G. Untiedt (Hrsg.). 520 S. 2001. € 25,- (vergriffen)
- 29 *Grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten in der sächsisch-polnischen Grenzregion.*
Von F. Scharr. 110 S. 2001. € 15,-
- 30 *Analysis of the Macroeconomic Impact of the CSF on the Economy of East Germany.*
Von J. Bradley, E. Morgenroth, G. Untiedt. 160 S. 2001. € 25,-
- 31 *Makroökonomische Wirkungen der Europäischen Strukturfonds auf die Wirtschaft der neuen Bundesländer.*
Von J. Bradley, E. Morgenroth, G. Untiedt. 160 S. 2001. (unveröffentlicht)
- 32 *Die sächsischen Agglomerationsräume – Innovations- und Wachstumspole für die regionale Wirtschaftsentwicklung?*
Von K.-H. Röhl. 290 S. 2001. € 27,-
- 33 *Standortbedingungen in Polen, Tschechien und Ungarn und die Position Sachsens im Standortwettbewerb.*
Von W. Gerstenberger, J. Jungfer, H. Schmalholz. 180 S. 2002. € 25,-
- 34 *Analyse der außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Ungarn und Sachsen/Deutschland – Kooperationspotenziale im Bereich der Informations- und Kommunikationswirtschaft.*
Von W. Gerstenberger, K.-H. Röhl, H. Schmalholz unter Mitarbeit von A. Szalavetz, M. Votteler. 180 S. 2003. € 25,-
- 35 *Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Sachsen.*
Von W. Gerstenberger, B. Grundig, H. Hofmann unter Mitarbeit von C. Pohl, H. Schmalholz, C. Vögtle, M. Votteler, M. Werdig. 320 S. 2004. € 25,-
- 36 *Demographische Entwicklung im Freistaat Sachsen – Analyse und Strategien zum Bevölkerungsrückgang auf dem Arbeitsmarkt.*
Von M. Dittrich, W. Gerstenberger, B. Grundig unter Mitarbeit von G. Markwardt, C. Pohl, H. Schmalholz, M. Thum. 120 S. 2004. € 12,50

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

Englisch:

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

