



15 | **2003**

56. Jg., 32.–33. KW, 14. August 2003

ifo Schnelldienst

Kommentar

Manfred C. Hettlage

- Die »heimlichen« Lohnerhöhungen

Vortrag

Wernhard Möschel

- Dezentrale Lohnfindung und Tarifautonomie

Daten und Prognosen

Volker Rußig

- Wohnungsfertigstellungen in Europa: Bis 2005 weiter anhaltende Abwärtstendenz

Arno Städtler

- Großhandel: Leichtes Umsatzwachstum

Joachim Gürtler und Arno Städtler

- Leasingbranche: Keine eindeutige Tendenz beim Geschäftsklima

Oscar-Erich Kuntze

- Großbritannien: Von Keynes zu Thatcher und zurück?

Im Blickpunkt

- Arbeitszeiten in Europa

Erich Gluch

- Architektenumfrage: Rückläufige Auftragsbestände

Hans G. Russ

- ifo Konjunkturtest im Juli 2003



Institut für
Wirtschaftsforschung
an der Universität München

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@ifo.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.

Kommentar

Wenn man über den Tellerrand der nächsten Tarifrunde schaut – die »heimlichen« Lohnerhöhungen

3

Dr. *Manfred C. Hettlage*, Publizist in München, geht in seinem Kommentar der Frage nach, inwieweit hohe Zuwachsraten des Bruttosozialproduktes und der Löhne der Vergangenheit angehören.

Vortrag

Dezentrale Lohnfindung und Tarifautonomie

7

Wernhard Möschel

Als letzter Redner im Sommersemester 2003 referierte Prof. Dr. *Wernhard Möschel*, Universität Tübingen, am 7. Juli im »Münchener Seminar« am ifo Institut zum Thema Tarifautonomie und Lohnfindung. Insbesondere zeigte er Möglichkeiten auf, im gegebenen rechtlichen Rahmen dem Flächentarifvertrag und damit dem Arbeitsmarkt größere Flexibilität zu verleihen.

Daten und Prognosen

Wohnungsfertigstellungen in Europa bis 2005: Weiter anhaltende Abwärtstendenz

15

Volker Rußig

2002 wurden in den 19 europäischen Ländern, die in der Euroconstruct-Gruppe zusammenarbeiten, nochmals fast 2 Mill. Wohnungen in neuen Wohngebäuden fertiggestellt. Bis 2005 wird nach den Vorausschätzungen der Euroconstruct-Partnerinstitute, die sich im Juni in Budapest zur 55. Euroconstruct-Konferenz trafen, ein Rückgang auf 1,94 Mill. Wohnungen erwartet, und es erscheint unsicher, ob damit bereits der Tiefpunkt erreicht ist. Die Abwärtstendenz hält sowohl im Eigenheimbau als auch bei Mehrfamiliengebäuden weiter an. Die Entwicklung verläuft allerdings in den einzelnen Ländern stark unterschiedlich: Während es in Mitteleuropa weiter aufwärts geht, setzt sich die Rezession im Wohnungsneubau, insbesondere bei Eigenheimen, in Westeuropa, und hier vor allem in Spanien, aber auch Frankreich, Irland und Portugal, noch fort.

Leichtes Umsatzwachstum im Großhandel – Investitionsausgaben weiter rückläufig

22

Arno Städtler

Mit einem Umsatzrückgang von nominal – 3,4% und real – 2,7% musste der deutsche Großhandel auch im Jahr 2002 gegenüber 2001 ein deutliches Minus hinnehmen. Im Dezember 2002 setzte eine positivere Entwicklung ein, die vom bisherigen Geschäftsverlauf im Jahr 2003 bestätigt wurde. Laut der amtlichen Handelsstatistik stiegen die Umsätze im Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) von Januar bis Juni 2003 um nominal 0,9%, im Jahresdurchschnitt ist für 2003 daher mit einer Umsatzwachstumsrate in der Größenordnung von nominal 1% zu rechnen. Wie die diesjährige Investitionserhebung des ifo Instituts im Großhandel erkennen lässt, wollen die Unternehmen ihre Investitionsbudgets nochmals reduzieren. Die quantifizierten Pläne lassen auf eine Verminderung der Investitionsausgaben in 2003 um reichlich 10% auf rund 7,3 Mrd. € schließen. Dies bedeutet einen weiteren Rückgang der Investitionsquote von 1,3 auf 1,1%, der Wert liegt damit aber immer noch etwas über dem Niveau der achtziger Jahre (1,0%).

Leasingbranche: Keine eindeutige Tendenz beim Geschäftsklima – der Investitionsmotor stottert noch

25

Joachim Gürtler und Arno Städtler

Nach den Ergebnissen des jüngsten ifo Konjunkturtests Leasing hat sich der Geschäftsverlauf im zweiten Quartal 2003 verbessert. Die weitere Erholung dürfte sich aber eher verlangsamen. Die Geschäftserwartungen der Leasinggesellschaften sowie der daraus errechnete Frühindikator für die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen lassen Zweifel aufkommen, ob im Jahresdurchschnitt ein Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen erreicht werden kann.

Großbritannien: Von Keynes zu Thatcher und zurück?

28

Oscar-Erich Kuntze

Die britische Wirtschaft hat die weltwirtschaftliche Schwächephase relativ gut durchgestanden, das reale Bruttoinlandsprodukt erhöhte sich 2002 um 1,8%. Die Arbeitslosenquote ist mit 5,1% im Jahresdurchschnitt gegenüber 2001 nur gering gestiegen. 2003 dürfte das reale BIP um 1³/₄% expandieren. Die Arbeitslosenquote dürfte im Jahresdurchschnitt 5¹/₄% betragen, die Konsumentenpreise um 1¹/₂% steigen. 2004 wird das BIP um 2¹/₄% zunehmen. Die Arbeitslosenquote wird auf 5% sinken und die Teuerungsrate etwa 1¹/₂% erreichen.

Im Blickpunkt

Arbeitszeiten in Europa

37

Die Arbeitszeiten variieren erheblich innerhalb Europas: Im Jahre 2002 betrug die wöchentliche Arbeitszeit im Durchschnitt der 15 EU-Mitgliedsländer und Norwegens 38,2 Stunden. Frankreich lag mit 35,7 Stunden am unteren, Griechenland mit 40 Stunden am oberen Ende des Skala.

ifo Architektenumfrage: Weiter rückläufige Auftragsbestände

38

Erich Gluch

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen Umfrage des ifo Instituts bei den freischaffenden Hochbauarchitekten hat sich das Geschäftsklima zu Beginn des 2. Quartals 2003 erneut geringfügig aufgehellt. Es ist jedoch weiterhin trüb.

ifo Konjunkturtest Juli 2003 in Kürze

40

Hans G. Russ

In der gewerblichen Wirtschaft Westdeutschlands tendierte das Geschäftsklima im Juli bereits zum dritten Mal in Folge nach oben. Zwar stuften die Unternehmen ihre aktuelle Situation noch etwas ungünstiger ein als im Vormonat, die Einschätzung der Perspektiven fielen aber positiver aus.

Mitteilung des Instituts

Ehrung von Professor Huber

Prof. Dr. Gerhard Huber vom ifo Institut wurde das Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland verliehen. Bei einem Festakt am 17. Juli 2003 im Ministerium der Justiz und für Europaangelegenheiten des Landes Brandenburg überreichte Ministerin Barbara Richtsein den Orden. In ihrer Laudatio hob sie vor allem hervor, dass Prof. Huber auf herausragende Weise die guten politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Kasachstan mitgestaltet und somit für die entwicklungspolitische Zusammenarbeit beider Länder die Grundlage geschaffen habe.

Wenn man über den Tellerrand der nächsten Tarifrunde schaut – die »heimlichen« Lohnerhöhungen

Bewegt sich das Wirtschaftsklima – auf lange Sicht betrachtet – einer Eiszeit entgegen? Gehören die hohen Zuwachsraten des Bruttoinlandsproduktes in den fünfziger und auch noch in den sechziger Jahren des 20. Jahrhunderts der Vergangenheit an? Weisen die wirtschaftlichen Wachstumsraten im Trend auf eine säkulare Stagnation hin? Diese Frage kann niemand gleichgültig lassen, denn ohne Wachstum würde den Erhöhungen der Reallöhne in den Tarifrunden der Boden entzogen. Und die Tarifverhandlungen sind das eigentliche Zentrum, der Kern gewerkschaftlicher Tätigkeit.

»Rückläufiges Wirtschaftswachstum in den letzten 30 Jahren«, so eine Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes im Sommer 2002.¹ Es dauerte nicht lange, bis Globus dazu eine passende Abbildung lieferte, in der die Ausgangswerte der Wiesbadener Behörde veranschaulicht wurden.

Gestützt auf die Autorität der amtlichen Statistik kommt der Begleittext der Graphik zu folgendem Ergebnis: »Alle warten auf den Aufschwung. Und wenn er kommt, wird er ein Wirtschaftswachstum von allenfalls 2 1/2% für 2003 mit sich bringen.« Ein solches Plus – mit dem inzwischen niemand mehr rechnet – hielt Globus zwar für beachtlich, »im Vergleich zu früheren Konjunkturzyklen aber recht mager«. Die fetten Wachstumsjahre seien offensichtlich Vergangenheit, die Wirtschaft komme immer langsamer voran. Dies habe das Statistische Bundesamt errechnet.

In der Tat geht die Behörde in Wiesbaden davon aus, dass das Wachstum in den letzten 30 Jahren immer langsamer wurde. »Das Wirtschaftswachstum im früheren Bundesgebiet sowie seit 1991 in Deutschland hat sich – gemessen an der

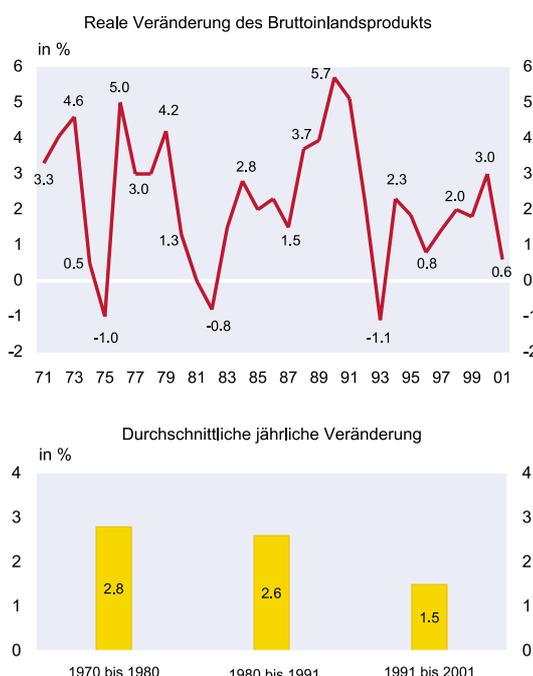
Veränderung des Bruttoinlandsproduktes in Preisen von 1995 – seit 1970 kontinuierlich abgeschwächt«, formuliert die oben genannte Pressemitteilung. Ähnliche Hiobsbotschaften hatte Globus – wohl ebenfalls von der amtlichen Statistik dazu veranlasst – schon früher verbreitet.

Im Begleittext der Globusgraphik aus dem Jahre 1989 hieß es: Das Auf und Ab der verschiedenen Konjunkturwellen sei nichts Besonderes. Diese Berg- und Talfahrt sei nun einmal das Kennzeichen einer jeden Marktwirtschaft. »Auffällig« sei aber, »dass nahezu jeder Konjunkturaufschwung schwächer ausfiel als der vorangehende und dass sich die Konjunkturtäler immer tiefer einkerbten«. Wer das Globus-Säulendiagramm von 1989 mit seinem fallenden Wachstumstrend der neun Konjunkturwellen von 1950 bis 1989 betrachtet, der könnte die Auffassung teilen, dass sich die Wachstumsraten seit 1950 zwar wellenartig entwickeln, in ihrer Tendenz aber stetig abnehmen. Man hätte sich also unschwer ausrechnen können, wann die Linie zum berüchtigten



Manfred C. Hettlage*

Abb. 1
Konjunkturwellen in Deutschland



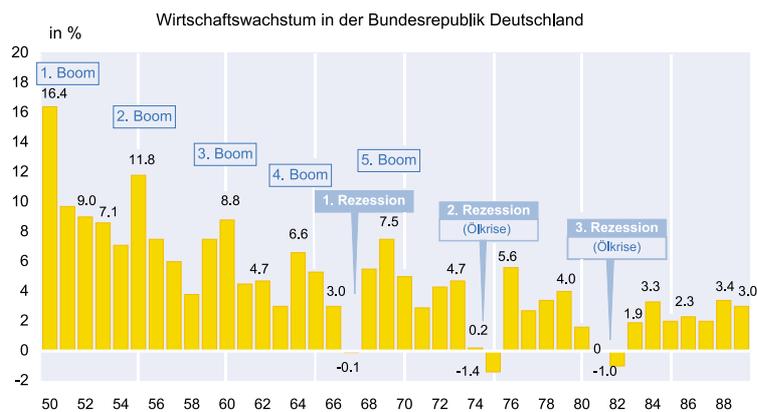
Die durchschnittliche jährliche Veränderung weist in Prozent ausgedrückt einen fallenden Trend auf. - Doch der Schein trügt.

Quelle: Globus-Info-Graphik GmbH am 5. August 2002.

* Dr. rer. pol. Manfred C. Hettlage ist als Publizist in München tätig und hat sich in einer Reihe journalistischer wie wissenschaftlicher Veröffentlichungen eingehend mit der Tarifhoheit der Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften befasst. Der vorliegende Beitrag ist Teil einer Buchveröffentlichung, die unter dem Titel »DGB in der Sackgasse« im Olzog-Verlag, München, erscheint. In der Zeitschrift für Rechtspolitik wird in Kürze der Beitrag »Demokratisierung des Streikrechts« zugänglich sein.

¹ Pressemitteilung Nr. 256/02 vom 18. Juli 2002.

Abb. 2
Konjunkturwellen 1950 - 1989



Das Auf und Ab der Konjunktur ist das Kennzeichen einer jeden Marktwirtschaft. Auf eine Phase mit zunehmenden Wachstumsraten folgt eine Phase mit abnehmenden Wachstumsraten. Bisweilen endet ein solcher Konjunkturzyklus auch in einer Rezession, also in einer Schrumpfung der Wirtschaftsleistung. Insoweit ist die Berg- und Talfahrt der deutschen Wirtschaft seit 1950 nichts Besonderes. Auffällig ist aber, daß nahezu jeder Konjunkturaufschwung schwächer ausfiel als der vorhergehende und daß sich die Konjunkturtäler immer tiefer einerbten. Wachstumsraten wie in den 50er Jahren, den stürmischen Aufbaujahren der Bundesrepublik, gehören längst der Vergangenheit an. Der letzte Boom mit seinem Höhepunkt im Jahre 1969 hat bisher keinen Nachfolger gefunden, der diesen Namen verdiente. Zwar durchläuft die deutsche Wirtschaft derzeit eine Phase langen Wachstums. Doch die Anstiegsraten sind im Vergleich zu früheren Konjunkturzyklen bescheiden.

»Nullwachstum« durchbrochen und vielleicht sogar Schrumpfungsraten erreicht würden. Die »Süddeutsche Zeitung«² druckte als eines der ersten Blätter damals die Globusgraphik samt Erläuterung ab und sorgte für eine Verbreitung der pessimistischen Grundaussage, dass es auf lange Sicht mit dem deutschen »Wirtschaftswunder« berg-ab gehe (vgl. Abb. 2).

Immer weniger Wachstum?

Verständlich also, dass die Wachstumspessimisten unter den Wirtschaftsexperten Oberhand gewannen. Tatsächlich könnte man eine lange Reihe von Wissenschaftlern, Publizisten und Politikern nennen, zu denen sich auch andere Persönlichkeiten in führenden Positionen gesellten, die zum Lager der Wachstumspessimisten zählen und in dieser Frage die Meinungsführerschaft übernahmen. Für sie war es eine ausgemachte Sache: Die Zeiten werden – auf lange Sicht betrachtet – immer schlechter. Wenig Trost vermag in dieser Lage die typische Ironie des englischen Wirtschaftswissenschaftlers und Nationalbankpräsidenten John Maynard Keynes zu spenden, der langfristige Betrachtungen mit dem Satz abtat: »Auf lange Sicht sind wir alle tot!« In dieses Bild fügt sich jedenfalls zwanglos ein, dass man gegenwärtig auf Schritt und Tritt von Klagen über den schlechten Verlauf der Konjunktur begleitet wird. Haben also die Statistiker in Wiesbaden den russischen Wirtschaftswissenschaftler

Nikolai Kondratieff widerlegt, der als Entdecker der langen Wellen in der Weltkonjunktur gilt, die durch bahnbrechende Innovationen hervorgerufen werden und zu jahrzehntelangen Wachstumsschüben führen? Geht es uns wirklich immer schlechter, obwohl Erscheinungen wie das Zweitstudium, die Zweitwohnung, das Zweitauto und anderes mehr eher auf einen zunehmenden Wohlstand hindeuten?

In Wahrheit sind die Statistiker in Wiesbaden einem Trugschluss aufgesessen: Die fallenden Wachstumsprozente sind nämlich ein Artefakt. Denn in absoluten Zahlen gerechnet bleibt das Wirtschaftswachstum auf lange Sicht betrachtet bemerkenswert stabil. Jährlich nimmt das Sozialprodukt – durchschnittlich – um ungefähr 20 Mrd. € zu. Es geht also, wenn man von dem Auf und Ab der Konjunkturwellen absieht, in der Tendenz aufwärts mit der Bundesrepublik Deutschland – mal schneller, mal langsamer. Es gibt Aufschwungs- und Abschwungsphasen, der Trend aber ist jedenfalls nicht negativ. Grund

zu einem säkularen Pessimismus besteht also nicht. Von einem Trend langfristig fallender Wachstumsraten kann keine Rede sein.

Wie aber kommt es, dass die Wachstumsraten, in Prozent des jeweiligen Vorjahres ausgedrückt, im Lauf der Zeit eindeutig immer kleiner werden? Die Antwort darauf lautet: Es ist falsch und führt zu irreführenden Aussagen über die wirtschaftliche Lage, wenn man sich bei statistischen Zeitreihen, wie es die jährlichen Wachstumsraten sind, jedes Jahr aufs Neue am Vorjahr orientiert und das Wachstum in einer Prozentzahl ausdrückt. Denn bei einem solchen Verfahren gehen die Zuwachsraten des jeweiligen Vorjahres bei jedem Schritt nach vorne erneut in die Berechnungsbasis ein, die der jährlichen Prozentrechnung zugrunde liegt. Denn die erzielten Zuwachsraten werden Jahr für Jahr auf den durch die Steigerungen der vergangenen Jahre aufgebauten Sozkel oben »draufgesattelt«.

Im Ergebnis wird bei laufenden prozentualen Vorjahresvergleichen eine mitwachsende Messlatte ins Spiel gebracht. Die jedes Jahr immer größer werdende Elle, die man an die jährliche Zunahme des Sozialprodukts anlegt, ist also der Grund für die fallenden Wachstumsprozente. Ein statistisches Trugbild, ein Artefakt der sachwidrig angewendeten Prozentrechnung – mehr nicht?

Mag der statistische Maßstab, den wir verwenden, langsam aber sicher in den Himmel wachsen. Die Bäume der Wirtschaft, die wir damit messen wollen, tun das nicht. Denn zum Ausgleich für den immer größer werdenden Maßstab

² Süddeutsche Zeitung vom 9. Mai 1989.

werden die Wachstumsprozente tendenziell immer kleiner. Wissenschaftlich formuliert, wird der Progressionseffekt in der Bemessungsmethode durch den Degressionseffekt bei den tatsächlichen erreichten Wachstumsprozente kompensiert. Das ist das ganze Geheimnis. Der laufende prozentuale Vorjahresvergleich, wie er in der amtlichen Wachstumsstatistik und den Globusgraphiken verwendet wird, gehört also in das bekannte Lehrbuch von Horst Wagenführ: »Wie lügt man mit Statistik?«

Wenn man statt der absoluten Zahlen unbedingt relative, also Prozentzahlen nennen will, dann darf man nicht mit einer wachsenden Elle messen, sondern muss eine unverrückbar feste Messlatte benutzen. So wird bei der korrekten Berechnung von statistischen Indexreihen der Maßstab nicht jedes Jahr gewechselt, weil man sich nicht am jeweiligen Vorjahr orientiert, sondern ein festes Basisjahr bestimmt, an dem alle Veränderungen gemessen werden. Daraus ergibt sich dann ein ganz anderes Bild als aus den laufenden prozentualen Vorjahresvergleichen mit ihren fatalen Wirkungen. Der Index stieg – jedenfalls in der Vergangenheit – an.

Das Irmilersche Gesetz

Den statistischen Effekten laufender prozentualer Vorjahresvergleiche muss man aber nicht nur deshalb entgegen treten, weil sie die amtierenden Wirtschafts- und Finanzpolitiker fälschlich in den Ruf bringen, sie würden viel weniger zustande bringen als alle ihre Vorgänger. Daneben gibt es auch noch einen anderen wichtigen Grund. Und das sind die Tarifverhandlungen. Die jährlichen Lohnprozente werden nämlich ebenfalls Jahr für Jahr auf den durch die Steigerungsraten der Vorjahre aufgebauten Sockel aufgestockt. Und hier geht es nicht um eine mehr oder weniger günstige bzw. ungünstige politische Optik, sondern um Geld. Es kann deshalb niemandem gleichgültig sein, wenn die Lohnforderungen allein schon durch die von Jahr zu Jahr höher emporwachsende Berechnungsbasis immer größer werden und so in den Tarifrunden eine Art »babylonischer Turm« errichtet wird, vor dem schon der frühere Bundesbankdirektor Heinrich Irmiler Ende der siebziger Jahre gewarnt hat.

Irmiler war Mitglied im Direktorium der Deutschen Bundesbank und hat dort die Abteilung Volkswirtschaft und Statistik geleitet. Sein Verdienst ist es, diese elementare Problemstellung der Zeitreihen in der gesamten Wirtschafts- und Sozialstatistik durchleuchtet zu haben. Seine Ausführungen sind allerdings – zu Unrecht – völlig in Vergessenheit geraten. In einem Beitrag, der in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung 1977 unter der Überschrift: »Wenn die Geldeinkommen immer schneller steigen« zugänglich gemacht worden war³, wollte Irmiler »zum

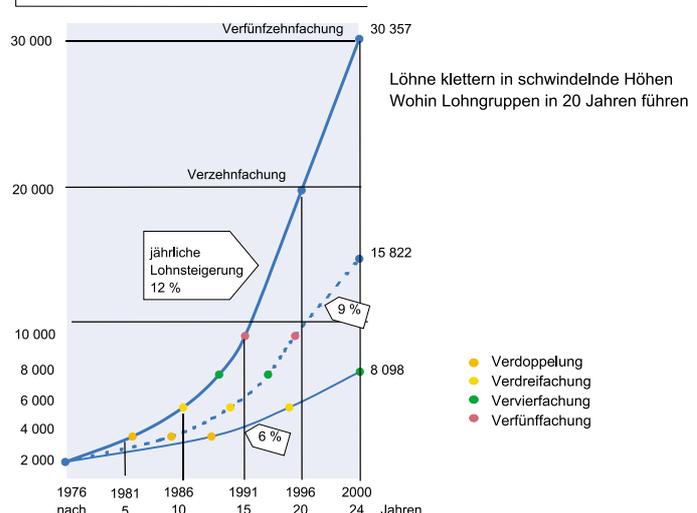
Nachdenken darüber anregen«, was Steigerungsraten von 6, 7 oder gar 8% in den jährlichen Tarifrunden eigentlich bedeuten, wenn sich solche Zuwachsraten Jahr für Jahr in etwa wiederholen, ganz zu schweigen von zweistelligen Beiträgen, wie sie jedenfalls damals gelegentlich auch gefordert wurden. »Man kommt dabei in der Tat zu erstaunlichen Ergebnissen«, so Irmiler weiter: »Da nämlich die jeweilige Steigerungsrate immer auf den durch die vorangehende Steigerung aufgebauten Sockel aufgepflanzt wird, hat man, um die quantitative Wirkung im Zeitverlauf zu erfassen, nicht etwa die einzelnen Steigerungsraten nur zu addieren – also eine so genannte arithmetische Reihe zu bilden –, so dass sich ein gegebenes Geldeinkommen bei 6% jährlicher Steigerung erst nach 16 Jahren verdoppelt hätte. Die Kurve steigt vielmehr in geometrischer Reihe, und die Verdopplungszeiten sind daher weit kürzer.« Schon nach 11²/₃ Jahren führen Steigerungsraten von 6% zur Verdoppelung, so rechnete Irmiler vor. Bei 7% verdoppelt sich der Betrag alle zehn Jahre, bei 9% alle acht Jahre bei 12% in jeweils knapp sechs Jahren (vgl. Abb. 3).

Wer Tabellen und Statistiken aus dem Wirtschaftsleben zur Hand nimmt, wird erstaunt sein, wie häufig und bedenkenlos das Messen mit wachsender Elle hier Anwendung findet. Darum handelt es sich nämlich, wenn eine Zeitreihe wie z.B. das Wachstum des realen Bruttosozialproduktes an der Prozentbasis des jeweiligen Vorjahres gemessen wird.

³ Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27. Januar 1977.

Abb. 3

Monatsverdienste in DM



Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 27. Januar 1977.

Bei Lohnsteigerungen von jährlich 6% würde sich in der Zeit von 1976 bis 2000 die Lohnhöhe alleine dadurch vervierfachen, dass die jeweilige Steigerung der Vorjahre in die Prozentbasis eingehen und damit die Berechnungsgrundlage immer größer wird. Weder bei den Löhnen und Gehältern noch beim Wachstum lassen sich solche Erwartungen realisieren.

Zeitreihen mit laufenden prozentualen Vorjahresvergleichen wie die jährlichen Wachstumsraten oder -prognosen, aber eben auch die Preissteigerungen, Rentenanpassungen oder Lohnforderungen, um nur einige zu nennen, erscheinen aus der Sicht des Irmerschen Gesetzes in einem neuen Licht.⁴ Mit anderen Worten wird bei den Tarifrunden der Vergleichsmaßstab jedes Jahr gewechselt. Aber nicht nur das. Die angelegte Messlatte wird gleichzeitig um das Wachstum des jeweils vorangegangenen Jahres vergrößert.

Irmler führt dazu in seinem oben genannten Beitrag aus: »Würden Löhne und Gehälter Jahr für Jahr um 7% steigen – was mancher für maßvoll halten mag, ... so würde ein Arbeiter oder Angestellter, der 1977 etwa 2000 Mark verdiente, dann um die Jahrhundertwende – also in gut 20 Jahren – ein Monatseinkommen von 8000 Mark erhalten«. Irmler weiter: »Setzt man die Lohn- und Gehaltssteigerungsraten – ‚realistischer‘, wie es vielfach heißt – höher an, dann ergeben sich noch unglaublichere Resultate, die jeder sich selbst ausrechnen kann.« Der Autor knüpft daran schließlich die Frage: »Glaubt jemand ernstlich, dass die Güterproduktion und das Dienstleistungsangebot auch nur annähernd mit dieser Aufblähung der Geldeinkommen Schritt halten kann?«

Die 20 Jahre, von denen die Rede war, sind inzwischen vergangen. In der Tat gingen in die Lohnforderungen regelmäßig die vorangegangenen Steigerungen mit ein. In jeder Lohnrunde wurde eine um die Steigerung der Vorrunde vergrößerte Messlatte angelegt. Diese Effekte können in Anlehnung an die »heimliche Steuererhöhungen«, die sich, wie allgemein bekannt, in der Steuerprogression verstecken, auch als »heimliche Lohnerhöhungen« bezeichnet werden. Allerdings sind in der Tarifautonomie Gegenkräfte am Werke, die beide Seiten, Arbeitgeber und Gewerkschaften zu Anpassungen zwingen. Im Gegenzug werden deshalb die ausgehandelten Steigerungsprozente in ihrer langfristigen Tendenz immer kleiner. Die »knackigen« Tarifrunden früherer Jahrzehnte wären heute undenkbar. Auf der Forderungsskala zwischen 1 und 10% bewegen wir uns inzwischen – von einigen Ausnahmen abgesehen – in der unteren, statt in der oberen Hälfte, wie in früheren Zeiten. Der Anpassungsprozess geht von Jahr zu Jahr genommen fast unmerklich vor sich. Über den Zeitraum eines Arbeitslebens hinweg bleibt er deutlich spürbar, dass die prozentualen Steigerungsraten in der Tendenz immer kleiner werden.

Der Tarifautonomie mit ihren jährlichen Steigerungen der Lohnprozente wohnt eine gewisse Dynamik inne, die am Ende zu Enttäuschungen führen muss. Irgendwann werden die Steigerungsraten nur mehr halb so groß sein wie früher. Unzufriedenheit muss man vor allem dann befürchten, wenn sich in dem Prozess die Wachstumsrate langsam aber

sicher der »Eins vor dem Komma« nähert. »Jede physikalische Größe, die sich exponentiell ändert, führt am Ende zum Desaster.«⁵ Man muss das beim Wachstum nicht befürchten, darf es aber bei den Lohn- und Gehaltssteigerungen auch nicht fordern.

⁴ Vgl. auch M.C. Hettlage, Das Irmersche Gesetz, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 9/1987, S. 459.

⁵ G. Moor, Mitbegründer der Mikrochip-Firma Intel, vgl. Focus 12/2002, S. 108.

Dieser Beitrag ist in englischer Sprache im CESifo Internet Forum auf unserer Website www.cesifo.de zu finden.

Die Arbeitslosenzahlen in unserem Lande sind bedrückend. Als eine Teilursache gelten weithin Starrheiten in der Ordnung des deutschen Arbeitsmarktes, prominent darunter die Praxis des Flächentarifvertrages. Als Abhilfe wird eine stärkere Dezentralisierung der Lohnfindung diskutiert.¹ Dabei steht Lohn als Abkürzung für kostenträchtige Bestandteile von Tarifverträgen. Dezentralisierung meint eine Abkehr vom Flächentarifvertrag, mindestens eine Einschränkung seiner Wirkungen unter dem Aspekt spezieller betrieblicher Vereinbarungen. Die politische Debatte fokussiert sich auf die Einführung sog. gesetzlicher Öffnungsklauseln. Danach soll eine Änderung des Tarifvertragsgesetzes oder des Betriebsverfassungsgesetzes Unternehmensleitungen und Belegschaften, diese ggf. vertreten durch den Betriebsrat, ermächtigen, im Einzelfall von den Bindungen eines Tarifvertrages abzuweichen zu können.

Meine Überlegungen gliedern sich wie folgt:

In einem ersten Abschnitt skizziere ich den Befund. Ich stelle unter dem Aspekt der Uniformität die Praxis der Tarifverträge dar; hierher gehört auch das Phänomen tarifvertraglich vereinbarter Öffnungsklauseln, im Unterschied zu den ggf. erst noch einzuführenden gesetzlichen Öffnungsklauseln. Das Ergebnis wird sein: Die Lebenswirklichkeit ist sehr viel differenzierter, als sie verbreitet wahrgenommen wird. Dies trifft aber nicht in einem Ausmaß zu, dass von vornherein ein Bedarf an höherer Flexibilität zu verneinen wäre.

In einem zweiten Abschnitt begründe ich: Schon das geltende Recht ermöglicht in hohem Maße Flexibilität, dies auch im Sinne betriebsnäher geführter Lohnverhandlungen. Wenn diese Möglichkeiten zu wenig genutzt werden, so liegt dies auch an Interessen der Arbeitgeberseite.

In einem kurzen dritten Abschnitt rufe ich die verschiedenen Positionen in Erinnerung, welche gegenwärtig auf der Ebene des Gesetzgebers im Hinblick auf gesetzliche Öffnungsklauseln formuliert werden.

Der vierte Abschnitt konfrontiert die verschiedenen Lösungsansätze mit der grundgesetzlich geschützten Autonomie der Tarifvertragsparteien. Dies geschieht in einer Art Kaskade, abgestuft nach der Intensität des Eingriffs in die Tarifautonomie: Inhaltlich unbeschränkte Öffnungsklauseln, konditionierte Öffnungsklauseln, Verknüpfung der Öffnungsklauseln mit dem sog. Günstigkeitsprinzip, Experimentierklauseln.

Mein Ergebnis wird sein: Der verfassungsrechtlich wie politökonomisch sinnvollste Reformvorschlag ist eine Verbindung gesetzlicher Öffnungsklauseln mit dem Günstigkeitsprinzip.

Der Befund

Tarifverträge

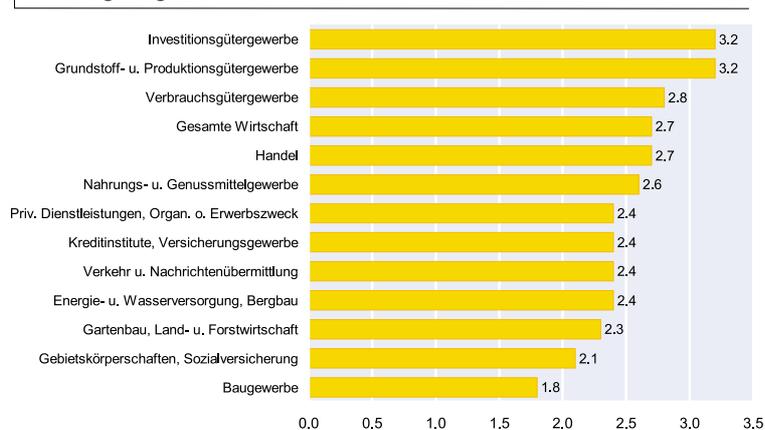
Am Jahresende 2002 waren im Tarifregister, das beim Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit geführt wird, 57 329 Tarifverträge eingetragen, 32 787 davon Verbandstarifverträge, 24 542 Firmentarifverträge (BMWA 2003; Bispinck und WSI-Tarifarchiv 2003, S. 2 ff.). Die Zahl der Tarifbezirke (Beispiel: Metall- und Elektroindustrie in Nord-Württemberg/Nord-Baden), die sektoral und/oder regional untergliedert sein können, liegt zusammen bei rund 1 100. Nimmt man hinzu, dass der Nettoorganisationsgrad der Beschäftigten, das sind gewerkschaftsangehörige Arbeitnehmer, die nicht arbeitslos oder nicht bereits im Ruhestand sind, lediglich bei ca. 23% liegt (Institut der Deutschen Wirtschaft 2003, S. 109), anders gewendet, ca. 77% aller aktiven Arbeitnehmer werden nicht unmittelbar von der Bindungswirkung der Tarifverträge erfasst, so muss die These von einer Gleichschaltungswirkung der deutschen Tarifvertragspraxis zunächst Verblüffung hervorrufen. Gleichwohl ist diese These zutreffend. In Westdeutschland arbeiten rund 71% der Beschäftigten in Betrieben, deren Inhaber an einen Tarifvertrag gebunden ist, 63 Prozentpunkte davon mit Bindung an einen Verbandstarifvertrag, 8 Prozentpunkte mit Bindung an einen Firmentarifvertrag. Für die neuen Bundesländer lauten die entsprechenden Zahlen: 56% arbeiten in einem tarifgebundenen Betrieb, davon 44 Prozentpunkte mit Bindung an einen Verbandstarifvertrag, 12 Prozentpunkte mit einer Bindung an einen Firmentarifvertrag. Für ganz Deutschland sind damit rund 68% aller Arbeitnehmer bei einem tarifgebundenen Arbeitgeber tätig. Darüber hinaus orientieren sich nicht-tarifgebundene Unternehmen am jeweils einschlägigen Tarifvertrag. Dies geschieht durch sog. Bezugnahmeklauseln in den einzelnen Arbeitsverträgen. Im Westen erfasst dies ca. weitere 15% der Arbeitnehmer, im Osten ca. 24%. Daraus ergibt sich: Für die Arbeitsverhältnisse von rund 84% aller Arbeitnehmer ist faktisch ein Tarifvertrag maßgebend. Im Geltungsbereich von Verbandstarifverträgen sind dabei etwa 22 Mill., im Bereich von Firmentarifverträgen rund 3 Mill. Arbeitnehmer beschäftigt. Das Verhältnis liegt also etwa bei 7:1.

Die Zahl der Tarifverträge ist statistisch aufgebläht. Es hängt dies mit der Differenzierung in Manteltarifverträge, Tarifverträge mit Mantelbestimmungen, Vergütungstarifverträge und sog. Änderungs- und Paralleltarifverträge zusammen; letztere betragen allein 25 784. Es bleiben immerhin 7 584 Vergütungstarifverträge am Jahresende 2002. Aber auch diese sind inhaltlich weniger differenziert, als es scheint. Dies erklärt sich aus der Praxis der Tarifführerschaft, regelmäßig

* Prof. Dr. Wernhard Möschel ist Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht, Europarecht und Rechtsvergleichung an der Universität Tübingen sowie Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit und war mehrere Jahre Vorsitzender der Monopolkommission.

¹ Engels et al. (1985, S. 16 ff.); Monopolkommission (1994, S. 376 ff.); Möschel (1995; 1996); Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2001, S. 232 ff.; 2002, S. 261 ff.); Franz (2002, S. 6 ff.); zur individualvertraglichen Sicht vgl. Reichold (2002, S. 321 ff.).

Tarifsteigerung 2002 nach Wirtschaftsbereichen - Gesamte Wirtschaft



Quelle: Bispinck et al. (2003, S. 5).

entweder des öffentlichen Dienstes – hier gibt es nur ein geringes Arbeitsplatzrisiko – oder der Metall- und Elektroindustrie, vorzugsweise im bereits genannten Tarifbezirk Nord-Württemberg/Nord-Baden: Hier sind die prosperierenden Teile der deutschen Automobilindustrie und die dazugehörigen Zulieferer beheimatet. Im zuständigen Arbeitgeberverband dominieren Großunternehmen als die wichtigsten Beitragszahler. Aus ihrem Kalkül heraus lohnt sich Widerstand, d.h. ggf. Inkaufnahme von Arbeitskämpfmaßnahmen der Gewerkschaftsseite, gegen gesamtwirtschaftlich bedenkliche Tarifabschlüsse in aller Regel nicht. Die Pilotfunktion, die solchen Abschlüssen häufig zukommt, führt zu jener Einförmigkeit in der bestehenden Tariflandschaft (vgl. Abbildung und Sachverständigenrat 2003, S. 128 ff.).

Öffnungsklauseln

Das geltende Recht kennt tarifvertraglich vereinbarte Öffnungsklauseln.² Sie versetzen Arbeitgeber und Betriebsrat in die Lage, ergänzende Betriebsvereinbarungen zu treffen. Solche Betriebsvereinbarungen gelten dann unmittelbar und zwingend zu Gunsten und zu Lasten sämtlicher Betriebsangehörigen, gleichgültig, ob diese gewerkschaftlich gebunden sind oder nicht (§ 77 Abs. 3 S. 2 und § 77 Abs. 4 S. 1 BetrVG). Auf diese Weise kann im Einvernehmen von Unternehmensleitung und Betriebsrat Flexibilität erreicht werden.

Hier ist in den letzten Jahren manches geschehen.³

Die Tarifvertragsparteien setzen an zwei Stellen an, um betriebliche Bündnisse für Arbeit zu ermöglichen. Im Vordergrund stehen Öffnungsklauseln, die sich auf die Arbeitszeit beziehen. Sie können Arbeitszeitverlängerungen, Arbeits-

zeitverkürzungen oder Arbeitszeitkorridore umfassen und sollen einer schwankenden Auftragslage Rechnung tragen. Weniger verbreitet sind Öffnungsklauseln, die sich auf die Arbeitsentgelte beziehen. So dürfen in einigen Branchen die Tariflöhne unterschritten werden, sofern dies Entlassungen verhindert. Die Bandbreite praktizierter Lösungen ist groß. Sie reicht von Härtekláuseln über Kleinbetriebskláuseln und Einstiegstarife bis hin zu Sonderzahlungen, z.B. Weihnachtsgeld oder ein zusätzliches Monatsgehalt, deren Höhe erfolgsabhängig ausgestaltet ist. Vielfach unterliegt die Anwendung einer Öffnungsklausel einem Zustimmungsvorbehalt der Tarifvertragspartner.

Diese Entwicklung ist positiv zu sehen. Sie geht aber nicht weit genug. Wichtige Branchen wie z.B. die Bauindustrie und der Einzelhandel in Westdeutschland unterliegen ohne jede Auflockerung den Zwängen der Tarifverträge. Einzelne Öffnungsklauseln wie etwa Härtekláuseln werden ungern in Anspruch genommen. Die Schwierigkeiten, denen ein Unternehmen ausgesetzt ist, werden dann in massiver Weise öffentlich. Bei den verbreiteten Zustimmungsklauseln ist zudem nicht sicher kalkulierbar, ob die Gewerkschaftsseite ihren Segen erteilt. Kleinere und mittlere Unternehmen scheuen sich, der Tarifgegenseite im Einzelfall detaillierten Einblick in ihre Ertragslage zu gewähren.

Die Skepsis gegenüber der Leistungsfähigkeit tarifvertraglicher Öffnungsklauseln gründet sich auf zwei objektive Faktoren:

- Die Interessenlage von Gewerkschaften und Arbeitgeberseite, soweit diese in Verbänden organisiert ist, steht einer intensiven Verwendung dieses Instruments entgegen. Gewerkschaften befürchten, dass ihre Tarifmacht eingeschränkt wird. Manche Arbeitgeber befürchten im konkreten Fall, dass sich andere Unternehmen durch eine Senkung der Arbeitskosten einen Vorsprung im Wettbewerb verschaffen können. So hatten sich etwa die Arbeitgeber von Konkurrenzunternehmen im Insolvenzfall der Firma Philipp Holzmann dagegen gewandt, dass die Arbeitnehmer Lohnzugeständnisse machten.
- Vertrauen in vereinbarte Öffnungsklauseln bedeutet Vertrauen in die Vernunft der Beteiligten. Dies ist kein optimales institutionelles Muster. Der Rahmen sollte so gesetzt sein, dass auch unter Bedingungen der Unvernunft oder des Irrtums letztlich noch Erträgliches herauskommt, hier insbesondere für Arbeitslose Erträgliches.

Flexibilität im jetzigen System

Das Beispiel tarifvertraglich vereinbarter Öffnungsklauseln zeigt: Einvernehmlich können die Tarifvertragsparteien jég-

² Überblick in Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2003, Textteil Öffnungsklauseln); iwv (2003); Bispinck et al. (2003, S. 6 ff.).

³ Dieser Abschnitt nach Wiss. Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2003, Abschnitt C). Der Verfasser war Mitarbeiter dieser Studie.

liche Flexibilität erzielen. Das geltende Recht kennt darüber hinaus einseitige Handlungsmöglichkeiten.

So kann ein Arbeitgeber aus dem zuständigen Arbeitgeberverband austreten. Nach Ablauf der Tarifgebundenheit (§§ 3 Abs. 3, 4 Abs. 5 TVG) kann er mit jedem einzelnen Arbeitnehmer einen betriebsorientierten Lohnabschluss tätigen. Er setzt sich allerdings dem Risiko oder der Chance aus, dass eine Gewerkschaft ihn zum Abschluss eines Haustarifvertrages zwingt. Dabei lässt sich für die deutschen Verhältnisse nicht generell entscheiden, ob ein Verbandstarifvertrag oder ein Haustarifvertrag für den Arbeitgeber günstiger ist. Es hängt von der konkreten Machtposition einer Gewerkschaft im Unternehmen ab. Ist eine solche gegeben, pflegt ein Arbeitgeber bei Tarifverhandlungen hoffnungslos unterlegen zu sein. Schon die Androhung eines Streiks, der allein sein Unternehmen trifft, die Konkurrenten indes unbehelligt lässt, zwingt ihn zum Nachgeben.

Ein Arbeitgeber, der tarifgebunden ist, kann mit den Nichtgewerkschaftsangehörigen seines Unternehmens beliebige individuelle Arbeitsverträge abschließen. Die Tarifbindung im technischen Sinne greift nur, wenn eine zweifache Voraussetzung erfüllt ist: Der Arbeitgeber muss Partei des Tarifvertrages sein – beim Haustarifvertrag – oder Mitglied des Arbeitgeberverbandes als Tarifvertragspartei – beim Verbandstarifvertrag – und die Arbeitnehmer müssen Mitglied der vertragsschließenden Gewerkschaft sein. Die Lebenswirklichkeit ist indes, wie gezeigt, eine etwas andere: Ein tarifgebundener Arbeitgeber differenziert innerhalb seiner Belegschaft nicht zwischen gewerkschaftsangehörigen und nichtgewerkschaftsangehörigen Mitarbeitern. Der Tarifvertrag erstreckt sich faktisch auch auf letztere. Selbst bei den nichttarifgebundenen Unternehmen sind Bezugnahme Klauseln in den einzelnen Arbeitsverträgen auf den jeweils geltenden Tarifvertrag verbreitet. Für diese – auf den ersten Blick – etwas erstaunliche Verhaltensweise werden vier Gründe geltend gemacht:

- Ein Arbeitgeber, der nichtgewerkschaftsangehörige Mitarbeiter schlechter bezahlt, als im Tarifvertrag normiert, würde diese in die Arme der Gewerkschaft treiben. Doch wie realistisch ist das? Der Nettoorganisationsgrad ist in Deutschland – wie erwähnt – recht gering. Die Mitgliedschaft in Gewerkschaften konzentriert sich ferner auf einige Branchen, namentlich den öffentlichen Dienst und die Metallindustrie, überdies eher auf Großbetriebe denn auf Klein- und Mittelbetriebe. D.h. es gibt weite Bereiche, die – wenn ich das so sagen darf – einigermaßen gewerkschaftsfrei sind. Möglicherweise ist die genannte Befürchtung übertrieben.
- Ein Arbeitgeber möchte nicht durch unterschiedliche Bezahlung Unfrieden innerhalb seiner Belegschaft hervorrufen. Dies scheint mir von den Fakten her wenig plausibel, wenn die gewerkschaftsangehörigen Arbeitnehmer

nur eine kleine, im Einzelfall verschwindend kleine Minderheit darstellen.

- Bezugnahme Klauseln verringern die Transaktionskosten des Unternehmens. Anpassungen der Arbeitsverträge erfolgen sozusagen automatisch nach dem Maßstab von Tarifverträgen. Das bleibt ein Argument der Handelsklasse B: In Zeiten einer Lohnbuchhaltung, die vollständig über EDV abgewickelt wird, können diese Transaktionskosten kein besonderes Gewicht haben.
- Gravierend ist demgegenüber die vierte Überlegung. Sie betrifft ein Kartellinteresse der Arbeitgeberseite: Unternehmen haben regelmäßig kein Interesse daran, dass Konkurrenten eine Beweglichkeit der Löhne nach unten als Aktionsparameter im Wettbewerb einsetzen können. Ein Verbandstarifvertrag schließt das aus. Damit stimmt überein, dass der Bundesverband der Deutschen Arbeitgeberverbände sich traditionell als ein gefestigter Anhänger des Flächentarifvertrages darstellt. Erst in allerjüngster Zeit ist auch von dort der Ruf nach gesetzlichen Öffnungsklauseln laut geworden.

Wie auch immer man diese Gründe im Einzelnen gewichtet, deutlich dürfte sein: Die Flexibilisierungsmöglichkeiten, die der geltende Rechtsrahmen zulässt, werden insgesamt eher zu zaghaft wahrgenommen.

Vorschläge auf der Ebene der politischen Parteien

Auf der Ebene der politischen Parteien hat die FDP den weitreichendsten Vorschlag gemacht: Eine gesetzliche Öffnungsklausel soll Unternehmensleitung und Betriebsrat in den Stand setzen, bei einem Mehrheitsquorum der Belegschaft im Wege von Betriebsvereinbarungen von Tarifverträgen abweichen zu können. Die Zustimmung des Quorums soll als unwiderrufliche Vermutung für die Günstigkeit einer solchen Abweichung im Sinne des Tarifvertragsgesetzes gelten. Ein entsprechender Gesetzentwurf, der schon in der zu Ende gegangenen Legislaturperiode eingebracht worden war, ließ sich nicht durchsetzen.⁴

In der Koalitionsvereinbarung der gegenwärtigen Regierungsparteien heißt es im Abschnitt Modernisierung des Arbeitsrechts: »Die Zukunftsfähigkeit des Flächentarifvertrages setzt voraus, dass neue und differenzierte betriebliche Anforderungen berücksichtigt werden können. Hier sind die Tarifvertragsparteien gefordert.«⁵ Die Koalition setzt in diesem Punkt also nicht auf gesetzliche Öffnungsklauseln, sondern auf tarifvertraglich vereinbarte. Der Kanzler hat dies in seiner Rede vom 14. März 2003 wiederholt und eine et-

⁴ BT-Drucks, 14/2612 (2000) und BT-Drucks, 14/6548 (2001).

⁵ Abrufbar unter <http://www.gruene-hanau.de/Service/Downloads/Koalitionsvertrag.pdf>.

was unbestimmte Drohung hinzugefügt, andernfalls werde der Gesetzgeber zu handeln haben.⁶ Möglicherweise ist dieser Zusatz nichts weiter als politische Rhetorik.

Die CDU/CSU-Bundestagsfraktion hat Mitte Juni den Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Arbeitsrechtes vorgelegt.⁷ Ein neuer § 88 a BetrVG soll einen Betriebsrat zum Abschluss betrieblicher Bündnisse für Arbeit ermächtigen, auch unter Abweichung von einem geltenden Tarifvertrag. Zwei Drittel der im Betrieb beschäftigten Arbeitnehmer müssen zustimmen. Eine solche Betriebsvereinbarung neuen Typs soll allerdings nur die tarifgebundenen Arbeitnehmer erfassen. Jede Tarifvertragspartei hat ein Recht zum Widerspruch innerhalb einer Frist von vier Wochen. Aus diesem Widerspruchsrecht wird erkennbar: Dieser Vorschlag mag eine Verfahrensbeweglichkeit erhöhen, in der materiellen Substanz ändert er nichts: Herren des Tarifvertrages bleiben die Vertragsschließenden. Daneben soll § 4 Abs. 3 TVG geändert werden: »Abweichende Vereinbarungen sind nur zulässig, soweit sie durch Tarifvertrag gestattet sind oder eine Änderung der Regelung zugunsten des Arbeitnehmers enthalten. Bei dem Günstigkeitsvergleich sind die Beschäftigungsaussichten zu berücksichtigen. Eine abweichende Vereinbarung gilt als günstiger für den Arbeitnehmer, wenn der Betriebsrat und die Belegschaft mit Zwei-Drittel-Mehrheit einer solchen Abweichung zustimmen und diese Abweichungen nicht über die Laufzeit des Tarifvertrags hinaus reichen, von dem abgewichen wird.« Die Union hat dabei keine Betriebsvereinbarungen im Auge, sondern einzelvertragliche Vereinbarungen zwischen einem Arbeitgeber und Arbeitnehmer mit einem zusätzlichen Erfordernis des Quorums von Betriebsrat und Belegschaft insgesamt.⁸

Lösungsoptionen und Tarifautonomie

Einfache gesetzliche Öffnungsklauseln

Eine weitgehende Lösungsoption wäre die Einführung einer einfachen gesetzlichen Öffnungsklausel. D.h. eine Ermächtigung an Unternehmensleitung und Betriebsrat, bei Willensübereinstimmung von einem Tarifvertrag abweichen zu können. Inhaltliche Maßstäbe wären nicht vorgegeben.

⁶ Abrufbar unter <http://www.bundesregierung.de/basisattribute,-472179/Regierungserklaerung-von-Bunde.htm>.

⁷ BT-Drucksache 15/1182 (2003).

⁸ Vgl. Begründung zu Artikel 1 Nr. 2 des Gesetzentwurfs: »Um einzelvertraglich von bestehenden Tarifverträgen abweichen zu können, muss das Tarifvertragsgesetz in § 4 Abs. 3 dahingehend ergänzt werden, dass auch die Beschäftigungssicherung und die Beschäftigungsaussichten eine beim Günstigkeitsvergleich zu beachtende Komponente sind und eine Abweichung vom Tarifvertrag rechtfertigen. Dies muss an die Voraussetzung geknüpft werden, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer dies wollen und außerdem Betriebsrat bzw. Personalrat und Belegschaft jeweils mit Zwei-Drittel-Mehrheit dem zustimmen. Die Laufzeit einer solchen Abrede ist auf die Laufzeit des Tarifvertrages begrenzt, von dem abgewichen werden soll« (Hervorhebung diesselts).

a) Die ökonomische Sinnfälligkeit

Die ökonomische Sinnfälligkeit einer solchen Veränderung des institutionellen Arrangements ist nicht einfach zu begründen. Die auf der Ebene des einzelnen Betriebs gewonnene Flexibilität geht zu Lasten anderer Unternehmen, die sich ggf. an bestehende Tarifverträge halten oder halten müssen. Die Anpassungslasten werden bei ihnen gebucht. Man muss dann schon auf die Erwartung setzen, die größere Flexibilität bei einem bestimmten Unternehmen breite sich sozusagen ölfleckartig in der gesamten Wirtschaft aus. Auch die Annahme, ein solches Regime zwinge zur Zurückhaltung bei tarifvertraglichen Forderungen, da man ansonsten durch eine verbreitete Abweichung auf betrieblicher Ebene desavouiert werde, bleibt spekulativ. Möglich ist auch die umgekehrte Reaktion: Man langt beim Tarifabschluss ungenierter zu, da Fehler ja immer noch einzelwirtschaftlich korrekturfähig bleiben. Vorstellbar ist auch eine generelle Schwerpunktverlagerung der gewerkschaftlichen Tarifpolitik in Richtung Haustarifverträge. Für die betroffenen Unternehmen muss dies, wie bereits erwähnt, keineswegs ein Vorteil sein. Man muss schon auf pattern predictions im Sinne von Hayeks rekurrieren: Es geht darum, auf den Märkten für abhängige Arbeit, den wichtigsten Märkten einer Volkswirtschaft, die Marktkräfte zu stärken. Einfache gesetzliche Öffnungsklauseln schaffen ein Maximum an Beweglichkeit. Es lassen sich passgenaue Lösungen auf Betriebsebene entwickeln. Neue Kontraktformen mögen entstehen. Phantasie und neue Lösungen sind genau das, was bei der Rückgewinnung von Vollbeschäftigung gefragt ist.

b) Verfassungsgrenzen

Ein solcher Lösungsansatz verstößt freilich gegen die in Art. 9 Abs. 3 Grundgesetz geschützte Tarifautonomie.⁹ Öffnungsklauseln dieser Art machen die Gültigkeit von Tarifverträgen davon abhängig, dass Dritte, eine Unternehmensleitung und ein Betriebsrat, davon nicht abweichen wollen. Die Tarifvertragsparteien verlieren damit die alleinige Herrschaft über das wichtigste Instrument, welches die Tarifautonomie vorhält. Ich will dies anhand einer jüngeren Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts belegen, die gelegentlich für eine genau gegenteilige Schlussfolgerung herangezogen wird. Das liegt dann aber an Fehlern schon im Handwerklichen. Man darf Gerichtsentscheidungen nicht wie Gesetzestexte lesen. Das Herauslösen einzelner Vokabeln, die zum gewünschten Standpunkt passen mögen, führt in die Irre. Es ist unerlässlich, den jeweiligen Kontext zu berücksichtigen. Ich meine die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts

⁹ Vgl. dazu jeweils mit Nachweisen Möschel (2002, S. 1314 ff.); Dieterich (2002, S. 1 ff.); Hromadka (2003, S. 1273 ff.); Britz und Volkmann (2003, S. 20 ff.). Zur EG-rechtlichen Dimension vgl. Britz und Volkmann (2003, S. 34 ff.); Arnold (2002, S. 1261 ff.).

vom 27. April 1999 zu sog. Lohnabstandsklauseln.¹⁰ Sie hatte bestimmte Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen zum Gegenstand, die an die Vereinbarung von untertariflichen Entgelten anknüpften. Das Bundesverfassungsgericht akzeptierte die gesetzliche Regelung nur deshalb, weil kumulativ drei Voraussetzungen vorlagen:

- Die Intensität des Eingriffs in die Tarifautonomie war gering.
- Die Geltungsdauer der Regelung war zeitlich befristet.
- Das von der beschwerdeführenden Gewerkschaft befürchtete Durchschlagen des Lohnabstandsgebots auf den ersten Arbeitsmarkt ließ sich nicht feststellen. »Träten sie (sc. die befürchteten Folgen für das Tarifgeschehen auf dem ersten Arbeitsmarkt) in nennenswertem Umfang ein, wäre der Eingriff in die Tarifautonomie anders zu beurteilen als vorstehend.«¹¹ D.h. das Gericht hätte dann auf einen Verfassungsverstoß erkannt.

Vergleicht man diesen Sachverhalt mit einfachen gesetzlichen Öffnungsklauseln, so sieht man:

- Es handelt sich bei letzteren nicht um einen Bagatelleingriff. Der Eingriff geht im Gegenteil an den Kern des Kerns der Tarifautonomie.
- Er ist nicht zeitlich befristet.
- Er betrifft genau und vor allem den ersten Arbeitsmarkt und dies – gemäß der Intention der Regelung – in seiner ganzen Breite.

Der a fortiori-Schluss, das Bundesverfassungsgericht hielt eine solche Regelung für verfassungswidrig, erscheint zwingend. Auch die Einführung eines obligatorischen Schiedsverfahrens mit Unterwerfungszwang wird von solchem Verdikt erfasst.¹² Möglich wäre dagegen die gesetzliche Anordnung eines Schlichtungsversuches.

Nun gibt es vereinzelt abweichende Stimmen, die diese Verfassungsbedenken nicht teilen. Die gewichtigste davon ist die Monopolkommission mit einer Stellungnahme aus dem Jahre 1994.¹³ Da das oberste Gericht indes für die Praxis verbindlich festlegt, wie weit die grundgesetzlich geschützte Tarifautonomie reicht – staatliche Stellen sind nach § 31 BVerfGG sogar an den Tenor und an die tragenden Gründe einer Entscheidung dieses Gerichts direkt gebunden, – formulieren solche abweichenden Stimmen letztlich nur rechtspolitische Forderungen, wie das Verständnis der Tarifautonomie fortentwickelt werden sollte.

Neben der positiven Koalitionsfreiheit, hier in der Ausprägung der Tarifautonomie, dürfte gleichzeitig die negative Koalitionsfreiheit verletzt sein. Der einzelne Betriebsangehörige muss sich dem Diktat einer Zwangskorporation unterwerfen (Unternehmensleitung/Betriebsrat), ohne diese zu solcher Entscheidung ermächtigt zu haben. Die Aufnahme eines Arbeitsverhältnisses allein liefert keine Ermächtigung, die Inhalte des Arbeitsvertrages später einseitig zu ändern. Das Argument ist nur deshalb etwas schwächer, weil schon das geltende Recht im Zusammenhang von tarifvertraglichen Öffnungsklauseln in den erwähnten §§ 77 Abs. 3 S. 2, 77 Abs. 4 BetrVG eine solche Möglichkeit vorsieht. Teile der Rechtslehre sehen diese Vorschrift folgerichtig als verfassungswidrig an.¹⁴ Folgt man dem, muss man den Weg von Regelungsabreden propagieren: Der Betriebsrat arbeitet zusammen mit der Unternehmensleitung eine Art Mustervertrag aus. Wirksam wird er für den einzelnen Arbeitnehmer, wenn dieser ihm individuell zugestimmt hat (vgl. Reichold 2002, S. 344 f.). Dies ersetzt die Technik der Zwangskorporation durch den einzelnen Arbeitsvertrag. Ich komme darauf zurück. Auf diesem Wege lässt sich freilich nur der Verstoß gegen die negative Koalitionsfreiheit beiseite räumen, nicht derjenige gegen die Tarifautonomie.

Öffnungsklauseln bei bestimmten Quoren

In der aktuellen Debatte werden inhaltlich unbestimmte gesetzliche Öffnungsklauseln an das Erfordernis eines Quorums auf Arbeitnehmerseite geknüpft. Ein solches Erfordernis lässt sich von drei Seiten her begründen:

- Wahrgenommene Öffnungsklauseln schränken die Tarifautonomie ein. Dies ist ein Vorgang von Gewicht. Dem sollte ein Gewicht entsprechen, welches sich in der Höhe eines Quorums widerspiegelt.
- Ein Quorum auf Arbeitnehmerseite erhöht die Richtigkeitsgewähr der betrieblichen Vereinbarung. Das Risiko, dass Arbeitnehmer dabei unter Druck gesetzt werden, verringert sich.
- Beim überwiegend präferierten Weg einer Betriebsvereinbarung werden sämtliche Arbeitsverhältnisse unmittelbar und zwingend erfasst. Dies gilt jedenfalls dann, wenn man die einschlägige Regelung des Betriebsverfassungsgesetzes nicht ihrerseits schon für verfassungswidrig hält. Dann vermag ein Quorum die Legitimationsbasis der Vereinbarung zu verbessern.

All dies ändert aber nichts daran, dass Tarifverträge sozusagen unter einen Abweichungsvorbehalt Dritter gestellt werden. Weder Betriebsrat, noch eine Mehrheit einer Belegschaft, auch nicht eine Mehrheit der Gewerkschaftsangehörigen innerhalb eines Betriebes sind Vertragspartner des

¹⁰ BVerfGE 100, 271 = JZ 2000, 42 ff. mit Anm. W. Höfling.

¹¹ AaO (Fn. 10), S. 288 = JZ 2000, 42, 44 I.Sp.

¹² Dies ist ein Vorschlag von Franz (2002, S. 7); dazu Kissel (2002, S. 972 ff.).

¹³ AaO (Fn. 1); die Stellungnahme der *Monopolkommission* stammt ebenso wie das in Fn. 1 zitierte Gutachten des KRONBERGER KREISES im Wesentlichen aus der Feder des Autors; er hält an diesem Standpunkt nicht mehr fest. Aus jüngster Zeit siehe Engel (2000, S. 51 ff., 88 in Fn. 178).

¹⁴ Überblick über den Meinungsstand bei Kissel (2002, S. 138).

Tarifvertrages. Das ist auf Arbeitnehmerseite allein und zwingend eine Gewerkschaft. Der Verstoß gegen die Tarifautonomie im Verständnis der Verfassungsrechtsprechung bleibt von dem Merkmal Quorum zur Gänze unberührt.

Materielle Abwägungslösungen

Von einer anderen Qualität sind materielle Abwägungslösungen oder inhaltlich konditionierte Öffnungsklauseln. Hier sollen nicht beliebige Abweichungen von einem Tarifvertrag zulässig sein, sondern nur solche, die gesetzlich vorgegebenen Kriterien entsprechen. Dies würde eine Brücke zu einer Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts schlagen, wonach der einfache Gesetzgeber im Konfliktfall berufen ist, einen Ausgleich zwischen dem Ordnungsgedanken der Tarifautonomie einerseits und anderen verfassungsmäßig geschützten Gütern andererseits herbeizuführen.¹⁵ Zu letzteren kann man nach dieser Rechtsprechung auch ein Interesse an der Bekämpfung von Massenarbeitslosigkeit zählen.¹⁶ Um ein Beispiel für diesen Strang der Rechtsprechung zu geben: Es gibt ein spezielles Gesetz, wonach Arbeitsverträge in Forschungseinrichtungen wie Universitäten und dergleichen in größerem Ausmaß als sonst nach allgemeinem Arbeitsrecht befristet werden können. Der Gesetzgeber hat diese Regelung mit einer sog. Tarifsperrung versehen: Die Tarifvertragsparteien können sie nicht im Wege von Tarifverträgen abändern. Das Bundesverfassungsgericht hat darin keinen Verstoß gegen Art. 9 Abs. 3 Grundgesetz gesehen. Der Eingriff in die Tarifautonomie war abzuwägen gegenüber der ebenfalls grundgesetzlich geschützten Freiheit der Forschung.¹⁷ Unter letzterem Aspekt sind erweiterte Befristungsmöglichkeiten bei Arbeitsverträgen schon wegen der häufig bestehenden Zusammenhänge mit konkreten Forschungsprojekten, mit Drittmittelfinanzierungen u.Ä. offenkundig sinnvoll.

Auf diesem Wege könnte man verfassungsrechtlich weiterkommen. Man muss nur sehen: Die hier in Bezug genommene Rechtsprechung ist weitgehend zu Bagatelleingriffen in die Tarifautonomie ergangen, in der Tendenz zu beinahe exotischen Sachverhalten. Es entstehen beträchtliche Risiken, wenn man diese Rechtsprechung vorschnell verallgemeinern wollte. Für schneidigen Zugriff gibt es bislang wenig Raum. Am ehesten lassen sich solche materiellen Abwägungslösungen konzipieren in Richtung einer Beschäftigung von Langzeitarbeitslosen. Dies läuft in der Substanz auf gesetzlich ermöglichte Einstiegstarife hinaus. Man kann auch

noch an die Gefährdung der Existenz eines Betriebs und damit der dort vorhandenen Arbeitsplätze denken.¹⁸ Verfassungsrechtlich bleibt dies ein schwankender Boden. Immerhin versinkt man nicht von vornherein in einem juristischen Sumpf wie bei der Option der inhaltlich völlig unbestimmten gesetzlichen Öffnungsklauseln. Man muss dabei eine zusätzliche Erschwernis sehen: Wenn der Gesetzgeber einengende Tatbestandsmerkmale als Kautelen für die Ausfüllung von Öffnungsklauseln vorgibt, wird eine richterliche Kontrolle möglich. Das ist nur folgerichtig. Sonst wären es keine Kautelen.

Mischlösungen

Von Mischlösungen ist zu sprechen, wenn gesetzliche Öffnungsklauseln eine Ermächtigung an Betriebsrat oder an ein Quorum enthalten und dies gleichzeitig mit einer materiellen Vorgabe verbinden. Wenn es für die Adressaten der Ermächtigung eine Einschätzungsprärogative gibt, bleiben wir in der Nachbarschaft inhaltlich unbestimmter Öffnungsklauseln. Die dagegen formulierten Verfassungsbedenken bestehen dann fort. Wenn es auf die materielle Vorgabe ankommt, sind wir bei den zuletzt erwähnten Abwägungslösungen mit ihrem größeren Potential, die Hürden des Art. 9 Abs. 3 Grundgesetz zu überwinden.

Verknüpfung mit Günstigkeitsprinzip

Schon nach geltendem Recht sind Abweichungen von tarifvertraglichen Regelungen zulässig, wenn sie eine Änderung zu Gunsten des Arbeitnehmers enthalten (§ 4 Abs. 3 TVG). Vom Schutzgedanken der Tarifautonomie her sollte dies eher selbstverständlich sein. Andernfalls wirkte sie kontraproduktiv. Konditionierte Öffnungsklauseln, die sich an das Günstigkeitsprinzip anlehnen, begegnen deshalb von vornherein keinen Verfassungsbedenken unter dem Aspekt der positiven Koalitionsfreiheit. Dabei sollte der Gesetzgeber das gegenwärtig in der Rechtsprechung praktizierte enge Verständnis der Günstigkeit korrigieren (Erfordernis des sog. Sachgruppenvergleichs, um nicht »Äpfel mit Birnen« vergleichen zu müssen).¹⁹ Die gegenwärtige Regelung ist nach der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts abänderbar, sie wird nicht von der Verfassung gefordert.²⁰ Die Sicherheit des Arbeitsplatzes könnte dann ohne weiteres in einen Günstigkeitsvergleich miteinbezogen werden. Bei diesem Lösungsansatz wird – wie bei allen materiellen Vorgaben – eine kontrollierende Einschaltung von Gerichten im Konfliktfall möglich.

¹⁵ S. BVerfGE 84, 212, 228; 100, 271, 283 f.; 103, 293, 306.

¹⁶ BVerfGE 100, 271, 284 = JZ 2000, 42 r.Sp. unten: »Das mit der angegriffenen Regelung verfolgte Ziel, Massenarbeitslosigkeit durch Förderung von zusätzlich bereitgestellten Arbeitsplätzen zu bekämpfen, hat Verfassungsrang.«

¹⁷ BVerfGE 94, 268, 284 ff.

¹⁸ Hierzu eingehend Hromodka (2003, S. 1273, 1275 ff.); auf dieser Linie schon früh Deregulierungskommission (1991, S. 149 ff., Vorschlag 86).

¹⁹ BAG, Beschluss vom 20.4.1999, DB 1999, S. 1555, 1559 »Burda«.

²⁰ AaO (Fn. 19), S. 1560 I.Sp. Formal hat das Gericht die Frage offengelassen.

Wer bei Einschaltung des Betriebsrats oder einer Mehrheit der Belegschaftsangehörigen auch hier Verfassungsbedenken unter dem Aspekt der negativen Koalitionsfreiheit hegt, muss die Zwangskorporation durch die bereits erwähnte Technik der Regelungsabrede ersetzen.²¹ Der Betriebsrat und die Unternehmensleitung erarbeiten lediglich einen Mustervertrag. Entscheidend bleibt die Zustimmung des einzelnen Arbeitnehmers zu dieser Änderung seines Arbeitsvertrages. Das Erfordernis eines Quorums macht bei dieser, auf die Privatautonomie des Einzelnen zurückgreifenden Lösung nur begrenzt Sinn. Dieser Weg hat freilich seine Kehrseite: Ein einzelner Arbeitnehmer, welcher der Regelungsabrede nicht zustimmen will, setzt sich dem Risiko aus, dass ggf. eine betriebsbedingte Kündigung möglich wird. Sie erscheint bei einem individualistischen Lösungsansatz als korrespondierende Reaktion nachgerade unverzichtbar.

Die Verfassungsbedenken bestehen dagegen fort, wenn man das Günstigkeitsprinzip allein verfahrensmäßig verstehen wollte. So ändert der FDP-Vorschlag, wonach die Zustimmung eines Betriebsrates oder eines Quorums der Belegschaft als unwiderlegliche Vermutung für eine Günstigkeit gelten soll, gegenüber den inhaltlich unbestimmten Öffnungsklauseln lediglich das Etikett, nicht die Substanz.²² Auch die Auffassung, als günstiger gelte alles, dem ein einzelner Arbeitnehmer zugestimmt habe, muss auf Bedenken stoßen. Man macht dann die Bindung an einen Tarifvertrag abhängig von dem nicht überprüfbareren Ermessen des Einzelnen. Der Tarifvertrag wird abdingbar. Das Risiko der Verfassungswidrigkeit dieser Lösungsvariante bleibt hoch. Die Kumulierung beider Wege im Vorschlag eines Arbeitsrechtsmodernisierungsgesetzes seitens der CDU/CSU führt auch zu einer Kumulierung der Risiken.

Mit dem Rekurs auf das Günstigkeitsprinzip im Zusammenhang von Öffnungsklauseln dürfte sich eine nicht zu vermeidende Begrenzung verbinden: Bezugspunkt der Günstigkeit ist eine tarifvertragliche Regelung, wie sie für die davon erfassten Arbeitnehmer gilt. Danach lassen sich Fälle nach Art von Burda oder Viessmann in den Griff kriegen, bei denen eine Verlagerung von Betriebsteilen ins Ausland drohte. Der Versuch, der Günstigkeit darüber hinausgehend eine gesamtwirtschaftliche Dimension zu verleihen, wird juristisch schwierig.

Experimentierklauseln

Legislative Experimentierklauseln sind eine Idee, die im Zusammenhang der Wiedervereinigung diskutiert worden war.

Sie hat sich in den Jahren nach 1990 nicht durchsetzen können. Man zog es damals vor, die Rechtsordnung der alten Bundesländer den neuen Bundesländern schlicht überzustülpen. Diese Idee ist jetzt im Zusammenhang mit Reformen des Arbeitsrechts wiederbelebt worden. Sie hat zwei Vorzüge:

- Verfassungsrisiken, die hier bei einigen Lösungsoptionen benannt wurden, lassen sich auf der Basis zeitlich befristeten Experiments reduzieren.
- Experimentierklauseln, welche die Landesgesetzgeber ermächtigen, böten die Chance zu Versuch und Irrtum bzw. Bestätigung auf breitflächig unterschiedliche Weise.

Ich halte die politische Realisierungschance eines solchen Vorschlages für eher gering. Die Idee der Experimentierklausel ist eine allgemeine. Ein Bundesland A mag sie im Sachzusammenhang 1 durchaus schätzen, z.B. im Arbeitsrecht, im Sachzusammenhang 2, z.B. in der Hochschulpolitik, dagegen nicht. Solche gemischte Interessenlagen führen wohl eher dazu, dass es beim Status quo verbleibt.

Überblickt man die hier angestellten Überlegungen insgesamt, so dürfte die Verknüpfung von Öffnungsklauseln mit einem zu reformierenden Günstigkeitsprinzip die besten Verwirklichungschancen haben: Ökonomisch werden die wichtigeren Sachverhalte erfasst. Politökonomisch läuft der Gesetzgeber keine Verfassungsrisiken. Schon die Gefahr solcher Risiken lässt ihn in Attentismus verharren. Von den erwähnten Vorschlägen auf politischer Ebene kommt dem das Konzept von CDU und CSU noch am nächsten. Wenn dies ein gebürtiger Bayer auf bayrischem Boden aussprechen darf, besteht Anlass zur Freude.

Literatur

- Arnold, Chr. (2002), »Die Stellung der Sozialpartner in der europäischen Sozialpolitik«, NZA.
- Bispinck, R. und WSI-Tarifarchiv (2003), »Wie flexibel ist der Flächentarifvertrag?«, WSI Informationen zur Tarifpolitik, März.
- Britz, G. und U. Volkmann (2003), *Tarifautonomie in Deutschland und Europa*, Tübingen.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2003), *Tarifliche Arbeitsbedingungen im Jahr 2002*, Februar, Textteil Strukturen und Anzahl der Tarifverträge.
- Deregulierungskommission (1991), *Marktöffnung und Wettbewerb*, Stuttgart.
- Dieterich, Th. (2002), »Flexibilisiertes Tarifrecht und Grundgesetz«, RdA.
- Engel, Chr. (2000), »Arbeitsmarkt und staatliche Lenkung«, *VVDSt RL 59*.
- Engels, W., A. Gutowski, W. Hamm, W. Möschel, W. Stützel, Chr. v. Weizsäcker und H. Willgerodt (KRONBERGER KREIS) (1985), *Mehr Markt im Arbeitsrecht*, Bad Homburg v.d.H.
- Franz, W. (2002), *Für mehr Beschäftigung: Was jetzt zu tun ist*, ZEW news, Sonderausgabe September.
- Hromadka, W. (2003), »Gesetzliche Tariföffnungsklauseln – Unzulässige Einschränkung der Koalitionsfreiheit oder Funktionsbedingung der Berufsfreiheit?«, NJW.
- Institut der deutschen Wirtschaft (2003), *Deutschland in Zahlen*, Köln.
- iwd (2003), *Notbremse für gefährdete Betriebe*, vom 3. April, 4–5.
- Kissel, O.R. (2002), *Arbeitskampfrecht*, München.
- Monopolkommission (1994), *10. Hauptgutachten 1992/1993, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten*, Baden-Baden.

²¹ Zu den hier involvierten Legitimationsfragen siehe namentlich Picker (2001, S. 259, 277 ff.; 2002, S. 761 ff.; 2003), gegen ihn Reuter (2003, S. 409 ff.).

²² Speziell zu den Vorschlägen der FDP Dieterich (2002, S. 13 ff.).

- Möschel, W. (1995), »Tarifautonomie – ein überholtes Ordnungsmodell?«, *WuW*.
- Möschel, W. (1996), »Ist die Tarifautonomie noch zeitgemäß?«, *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 45.
- Möschel, W. (2002), »Das Spannungsverhältnis zwischen Individualvertrag, Betriebsvereinbarung und Tarifvertrag«, *BB*.
- Picker, E. (2001), »Betriebsverfassung und Arbeitsverfassung«, *Sonderbeilage zu RdA* Heft 4
- Picker, E. (2002), »Tarifautonomie – Betriebsautonomie – Privatautonomie«, *NZA*.
- Picker, E. (2003), »Privatautonomie und Kollektivautonomie – Arbeitsrecht als Freiheitsproblem«, in: *Recht und Freiheit. Symposium zu Ehren von Reinhard Richardl*, München, 25–98.
- Reichold, H. (2002), »Grundlagen und Grenzen der Flexibilisierung im Arbeitsvertrag«, *RdA*.
- Reichold, H. (2002), *Arbeitsrecht*, München.
- Reuter, D. (2003), »Der praktische Nutzen der Rechtsgeschichte für das kollektive Arbeitsrecht«, in: *Festschrift für Hans Hattenhauer zum 8. Sept. 2001*, Heidelberg.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2001), *Jahresgutachten 2001/2002*, Stuttgart.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2002), *Jahresgutachten 2002/2003*, Stuttgart 2002.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2003, *Tarifautonomie*, Berlin

Wohnungsfertigstellungen in Europa bis 2005: Weiter anhaltende Abwärtstendenz

Ergebnisse der Euroconstruct-Sommerkonferenz 2003 in Budapest

15

Volker Rußig

Im vergangenen Jahr wurden in den 19 europäischen Ländern, die in der Euroconstruct-Gruppe¹ zusammenarbeiten, nochmals fast 2 Mill. Wohnungen in neuen Wohngebäuden fertiggestellt. Bis 2005 wird ein Rückgang auf 1,94 Mill. Wohnungen erwartet, und es erscheint unsicher, ob damit bereits der Tiefpunkt erreicht ist. Die Abwärtstendenz hält sowohl im Eigenheimbau als auch bei Mehrfamiliengebäuden weiter an. Die Entwicklung verläuft allerdings in den einzelnen Ländern stark unterschiedlich: Während es in Mittelosteuropa weiter aufwärts geht, setzt sich die Rezession im Wohnungsneubau, insbesondere bei Eigenheimen, in Westeuropa noch fort, obwohl auch hier einige Länder die Talsohle bereits verlassen haben. Über die bei der 55. Euroconstruct-Konferenz (Juni 2003 in Budapest) aktualisierten Wohnungsbauprognosen wird nachfolgend in einer knappen Zusammenfassung berichtet; ein weiterer Beitrag gibt einen Überblick über die voraussichtliche Entwicklung der wertmäßigen Bautätigkeit nach Sparten und Bauleistungskategorien. Das Schwerpunktthema dieser Konferenz beschäftigte sich mit den Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Bau- und Immobilienmärkte im »alten« Europa und in den Beitrittsländern.²

Große Bedeutung der Mengenvariablen beim Wohnungsbau

Die seit bald 30 Jahren im Netzwerk Euroconstruct zusammenarbeitenden Forschungs- und Beratungsinstitute aus 19 europäischen Ländern verfolgen gemeinsam das Ziel, allen am Baugeschehen interessierten Unternehmen, Verbänden, Behörden und Organisationen sowohl umfassende als auch differenzierte Analysen und Prognosen der Bautätigkeit in ihren Ländern sowie – über die Aggregation konsistenter Basisdaten – in Europa bereitzustellen. Trotz vieler, in mühsamen kleinen Schritten erreichter Fortschritte (und entgegen mancher gegenteiliger Äußerung von »offizieller« Seite) gibt es immer noch Abweichungen bei Definitionen, Abgrenzungen und Zuordnungen. Der einheitliche statistische »Baumarkt Europa« ist also noch längst nicht »vollendet«.

Neben den wertmäßigen (nominalen oder preisbereinigten) Größen zur Erfassung der Bautätigkeit, also dem – mit Blick auf die Anforderungen der Nutzer von Euroconstruct-Daten breiter als üblich abgegrenzten – Bauvolumen in der Differenzierung nach Wohnungs- und Nichtwohnhochbau sowie Tiefbau und jeweils in der Untergliederung nach Neubau und Altbauerneuerung (vgl. Rußig 2003b; FIEC 2003) bilden die Mengenvariablen für den Wohnungsneubau und die Wohnungsbestände für viele Unternehmen des Bau- und Bauzuliefergewerbes, aber auch des

Finanzierungssektors und anderer Dienstleistungsbereiche eine wichtige Planungs- und Entscheidungsgrundlage; sie sind für die Politik eine wichtige Orientierungsgröße, beispielsweise bei Aussagen zur Qualität der Wohnungsversorgung.

Natürlich wäre es wichtig, für den Nichtwoh(hoch)bau und für den Tiefbau eben-

¹ In dem 1975 gegründeten und seitdem immer enger geknüpften europäischen Forschungs- und Beratungsnetzwerk »EUROCONSTRUCT« arbeiten Institute mit spezifischem Know-how im Bau- und Immobiliensektor aus 15 westeuropäischen sowie aus vier mittelosteuropäischen Ländern zusammen; weitere europäische Länder werden »nachrichtlich« einbezogen, und mit »ASIACONSTRUCT« bestehen enge Kooperationsbeziehungen. Die an wechselnden Orten in Europa veranstalteten Halbjahreskonferenzen bilden den Kern der Euroconstruct-Aktivitäten; außerdem werden Spezialstudien zu den längerfristigen Perspektiven und zu strukturellen Entwicklungen im europäischen Bausektor erstellt. Das ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München, ist Gründungsmitglied und deutsches Partnerinstitut dieses Netzwerkes.

Die 56. Euroconstruct-Konferenz findet am 28. und 29. November 2003 auf Madeira (Portugal) statt. Interessenten können sich wegen des Programms und der Anmeldeunterlagen im Internet informieren (www.ifo.de oder www.euroconstruct.org) oder direkt an das ifo Institut wenden.

² Die Einzelergebnisse der 55. Euroconstruct-Konferenz mit einem ausführlichen Tabellenwerk sowie detaillierten Erläuterungen und Begründungen können den Tagungsunterlagen entnommen werden. Außer den hier im Überblick behandelten Prognosen der Wohnungsfertigstellungen sind darin auch Zusammenfassungen für die drei großen Baubereiche Wohnungsbau, Nichtwohnbau und Tiefbau (jeweils Neubau und Altbauerneuerung) und für das aggregierte europäische Bauvolumen sowie 19 Länderberichte mit ausführlichen Analysen und standardisierten Tabellen enthalten. Die beiden Tagungsbände (in englischer Sprache: Summary Report und Country Report) können beim ifo Institut bezogen werden.

falls vergleichbare mengenmäßige Indikatoren (z.B. Nutzflächen, umbauter Raum) zur Verfügung zu stellen, weil sie für die Informations- und Planungssysteme vieler Unternehmen und Verbände die besseren Anknüpfungspunkte sind. Leider fehlen hierfür in Europa bzw. im Euroconstruct-Gebiet bislang vergleichbare Basisdaten.

Die »physische« Erfassung des Wohnungsneubaus kann an unterschiedlichen Stellen im Bauprozess anknüpfen: Architektenplanungen (vgl. Gluch 2003) und/oder Genehmigung und/oder Baubeginn oder/und Fertigstellung. Nicht in allen europäischen Ländern (und auch nicht in Deutschland) werden Angaben zu jedem dieser Zeitpunkte nachgewiesen; bei der Aggregation zu Gesamtergebnissen sind diese Unterschiede zu berücksichtigen. In den Bruttozugang zum Wohnungsbestand sind außer dem (genehmigten oder gemeldeten) Neubau von Wohngebäuden noch die fertiggestellten Wohnungen in Nichtwohngebäuden (z.B. Hausmeisterwohnungen, Wohnungen in Büro- und Handelsgebäuden) und in bestehenden Wohn- und Nichtwohngebäuden (saldierte Ab- und Zugänge durch Altbauerneuerung und Ausbau- bzw. Erweiterungsmaßnahmen) sowie die (Netto-)Zugänge aus »Umbuchungen« (z.B. Kasernen und Büros zu Wohnungen), einzubeziehen.³

Steigendes Gewicht der mittelosteuropäischen Länder bei den Wohnungsfertigstellungen

Die Zahl der Fertigstellungen in neu errichteten Wohngebäuden hatte 1998 im Euroconstruct-Gebiet⁴ nach den aktualisierten Angaben und Berechnungen mit fast 2,06 Mill. Wohneinheiten (= WE) einen Spitzenwert erreicht. Nach einem konjunkturellen Rückgang waren es 1999 nur noch knapp 1,94 Mill. WE. Eine Zwischenerholung ließ diesen Wert bis 2002 wieder auf 2 Mill. WE ansteigen. Anschließend ging und geht es erneut bergab, und für 2005 wird ein (vorläufiger) Tiefpunkt bei nur noch knapp 1,94 Mill. Wohnungen in

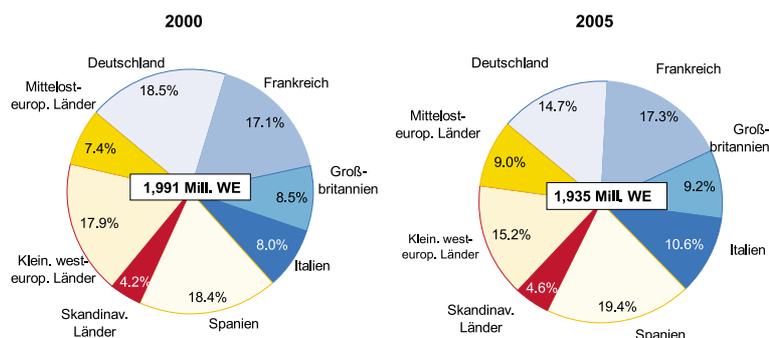
³ In Italien haben die »sonstigen«, darunter auch die nicht genehmigten, Wohnungsfertigstellungen ein so großes Gewicht, dass ohne ihre Berücksichtigung ein völlig falsches Bild von Niveau und Entwicklung des Wohnungsneubaus sowie des Wohnungsbestandes und damit der Wohnungsversorgung entstünde (vgl. Länderbericht »Italien« in Euroconstruct 2002b). Derart fertiggestellte Wohnungen werden deshalb mittels Schätzungen einbezogen.

⁴ Das allen Analysen und Prognosen und damit auch den Ausführungen in diesem Beitrag zugrunde liegende »Euroconstruct-Gebiet« umfasst ganz Westeuropa einschließlich den Nicht-EU-Staaten Norwegen und Schweiz, aber mit Ausnahme von Griechenland und einigen Kleinstaaten (insgesamt 15 Länder), sowie vier mittelosteuropäische Länder (»Visegrád-Staaten«; vgl. Tab. 1).

Trotz (gerade auch »statistisch«) fortbestehender Niveau- und Entwicklungsunterschiede zwischen West- und Mitteleuropa werden hier Gesamtergebnisse für das so abgegrenzte »Europa« präsentiert, es werden aber auch Zwischenadditionen zu den beiden großen Teilgebieten sowie einzelne Länder oder Ländergruppen angesprochen.

Abb. 1

Regionalstruktur des Wohnungsneubaus^{a)} in Europa^{b)} 2000 und 2005^{c)} nach Ländern/Ländergruppen



a) Fertiggestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden: Anteilswerte in % (gerundet).

b) EUROCONSTRUCT-Gebiet: 15 west- und 4 mittelosteuropäische Länder.

c) 2000: Istwerte; 2005: Ausblick (Frankreich jeweils geschätzt nach Baugenehmigungen/-beginnen).

Quelle: EUROCONSTRUCT/ifo Institut (Konferenz in Budapest: Juni 2003).

neuen Wohngebäuden erwartet (fast – 6% gegenüber dem Spitzenwert; vgl. unten).

Die Analyse des europäischen Wohnungsbaus anhand der Mengenvariablen »Fertigstellungen« nach einzelnen Ländern bzw. nach Ländergruppen ergibt für 2000 und 2005 folgende Aussagen zur Regionalstruktur (vgl. Abb. 1):

- Auf die »großen 5« westeuropäischen Länder, nämlich auf Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien, entfallen jeweils rund 70% der fertiggestellten Neubauwohnungen. Spanien und Frankreich werden 2005 die Spitze übernehmen (Anteil über 19 bzw. 17%). Deutschland (mit einem hohen Anteilsverlust) sowie Italien und Großbritannien (mit deutlichen bzw. leichten Anteilsgewinnen) folgen jeweils mit deutlichem Abstand.
- Nur einen vergleichsweise niedrigen Anteil erreichen in beiden Stichjahren die vier skandinavischen Länder (Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden) mit insgesamt rund 4 1/2% (zum Vergleich: der Bevölkerungsanteil liegt bei fast 5 1/2%), weil die Wohnungsversorgung dort bereits ein hohes Niveau erreicht hat und die Bevölkerung nicht oder nur wenig wächst.
- Fasst man die übrigen kleineren (sehr unterschiedlichen) westeuropäischen Staaten Belgien, Irland, Niederlande, Österreich, Portugal und Schweiz zusammen, so erhält man für diese Ländergruppe einen von fast 18% auf wenig über 15% sinkenden Anteilswert, weil auch Belgien, Österreich und Portugal eine tiefe Wohnungsbaurezession durchlaufen.
- Der Beitrag der vier »Visegrád-Staaten« Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn zum mengenmäßigen Wohnungsneubau in Europa bleibt im Basisjahr 2000 (insbesondere in Relation zum Bevölkerungsanteil von rund 14 1/2%) mit etwa 7 1/2% noch deutlich zurück, diese Ländergruppe kann aber bis 2005 mit einem auf rund 9% steigenden Gewicht rechnen.

Zwar haben sich auch regionale Anteilsstrukturen kurzfristig als relativ stabil erwiesen, aber die zwischen 2000 und 2005 stark unterschiedlichen Entwicklungen in den 19 Euroconstruct-Ländern bringen doch erhebliche Bewegung in das »Kuchenbild« des mengenmäßigen Wohnungsneubaus in Europa. Neben dem Abfallen von Deutschland und der Gruppe der kleineren westeuropäischen Länder sticht dabei vor allem das Aufholen der Ländergruppe Ostmitteleuropa hervor (vgl. unten Tab. 1).

Bis 2005 anhaltender Rückgang der Wohnungsfertigstellungen in Europa

Nach den für die Euroconstruct-Konferenz in Budapest aktualisierten Prognosen der nationalen Partnerinstitute wird die Zahl der in neu errichteten Wohngebäuden fertiggestellten Wohnungen in Europa in den Jahren 2003 bis 2005 – wie bereits oben erwähnt – weiter zurückgehen. Gegenüber 1998 liegen die Wohnungsfertigstellungen 2005 voraussichtlich um 121 000 WE niedriger. Der anspruchsvolle, fast »magische« Schwellenwert von 2 Mill. Fertigstellungen wird wohl bis zum Ende des Prognosezeitraumes deutlich verfehlt (2005: knapp 1,94 Mill. WE).

Wegen den zeitlichen Verzögerungen gegenüber den Nachfrage- und Produktionsindikatoren muss davon ausgegan-

gen werden, dass der Tiefpunkt im Fertigstellungszyklus damit noch nicht erreicht ist. Obwohl die Wohnungsbaukonjunktur in einigen Ländern noch ganz gut läuft oder schon wieder angesprungen ist, bestehen beträchtlich große Risiken vor allem infolge der in einigen europäischen Ländern kräftig gestiegenen Wohnungspreise (vgl. Rußig 2003a). Selbst eine – allgemein erwartete – kräftigere gesamtwirtschaftliche Belebung wird sich erst mit Verzögerung auf die Nachfrage nach Wohnungen und Wohnungsbauleistungen auswirken. Solange die Erwartungen auf stabil niedrige Zinsen gerichtet sind, besteht für viele potentielle Investoren kein Anlass zum raschen Einsteigen auf den (Wohn-)Immobilienmärkten (die Erfahrung zeigt, dass gerade diese Erwartungen sehr leicht enttäuscht werden können).

Der Rückgang im Wohnungsneubau konzentriert sich auf Westeuropa, obwohl für dieses Teilgebiet gegenüber der München-Konferenz (Dezember 2002; vgl. Rußig 2003a) eine leichte Anhebung der Vorausschätzungswerte erfolgt ist (für 2005: rund 35 000 WE höher). Gegenüber dem »Spitzenjahr« 1998 dürften in den 15 westeuropäischen Ländern im »Ausblicksjahr« 2005 fast 165 000 oder rund 8 1/2% neue Wohnungen weniger fertiggestellt werden (vgl. Tab. 1). Der entscheidende Beitrag zu dieser negativen Entwicklung kommt von Deutschland (2005/1998: – 148 000 WE) und Spanien (– 54 000 WE); in weiteren sechs Ländern werden dann weniger Neubauwohnungen fertiggestellt als im

Vergleichsjahr. Demgegenüber erwarten Frankreich⁵ (+ 54 000 WE) und Italien (+ 33 000 WE) sowie fünf weitere Länder ein höheres Niveau, was allerdings nur zu einem Teilausgleich reicht.

In den vier Ländern Mitteleuropas werden am Ende des betrachteten Zeitintervalls – trotz einer deutlichen Absenkung der Prognosen gegenüber der München-Konferenz für 2004 und 2005 – höhere Fertigstellungsergebnisse erwartet als 1998 (insgesamt + 43 000 WE). Beim Zuwachs können sich Ungarn (+ 20 000 WE) und Tschechien (+ 11 000 WE) klar vor Polen und Slowakei platzieren. Für das Gesamtgebiet reicht dies zwar nur zu einer Teilkompensation, aber immerhin kommt die Gruppe der MOE-Staaten damit ihrem Anteil an der Gesamtbevölkerung im Euroconstruct-Gebiet einen großen Schritt näher.

Tab. 1
Wohnungsfertigstellungen^{a)} in Europa^{b)} 1998 und 2003 bis 2005^{c)}

	Absolutwerte				Veränderung ^{d)} 2005 gg. 1998
	1998	2003	2004	2005	
Belgien	47,4	39,6	37,2	37,0	- 10,4
Dänemark	18,4	20,0	20,5	21,0	2,6
Deutschland	432,2	247,0	257,0	284,0	-148,2
Finnland	29,8	28,0	29,5	30,0	0,2
Frankreich	280,4	351,0	341,0	334,0	53,6
Großbritannien	170,0	174,0	177,0	179,0	9,0
Irland	42,3	59,0	56,0	50,0	7,7
Italien ^{e)}	172,0	211,0	216,0	205,0	33,0
Niederlande	90,5	65,0	65,0	67,5	- 23,0
Norwegen	20,4	22,4	20,7	19,3	-1,1
Österreich	57,5	41,0	41,5	42,0	- 15,5
Portugal	90,0	87,0	80,0	73,0	- 17,0
Schweden	11,5	20,0	18,4	19,2	7,7
Schweiz	33,7	23,0	24,6	25,0	- 8,7
Spanien	429,0	430,0	400,0	375,0	- 54,0
Westeuropa (EC-15)	1925,1	1818,0	1784,4	1761,0	- 164,1
Polen	80,6	90,0	90,0	90,0	9,4
Slowakei	8,2	12,0	12,0	11,0	2,8
Tschechien	22,2	31,2	33,7	33,4	11,2
Ungarn	20,3	35,0	38,0	40,0	19,7
Mitteleuropa (EC-4)	131,3	168,2	173,7	174,4	43,1
Europa (EC-19)	2056,4	1986,2	1958,1	1935,4	- 121,0

^{a)} Fertiggestellte Wohnungen (in 1000 WE) in neu errichteten Wohngebäuden (Frankreich geschätzt nach Baugenehmigungen/-beginn). – ^{b)} EUROCONSTRUCT-Gebiet: 15 west- und 4 mitteleuropäische Länder. – ^{c)} 1998 Istwerte; 2003 und 2004: Prognose; 2005: Ausblick. – ^{d)} Absolute Veränderungen 2005 (Ausblick) gegenüber 1998 (Istwerte). – ^{e)} Einschließlich Wohnungen in neuen Nichtwohngebäuden und sonstige Fertigstellungen (nicht aufteilbar auf die Gebäudekategorien Eigenheime und Mehrfamiliengebäude).

Quelle: EUROCONSTRUCT/ifo Institut (Konferenz in Budapest, Juni 2003).

⁵ Für Frankreich stehen aus den amtlichen Wohnungsbaustatistiken nur Daten zu den Genehmigungen und zu den Baubeginnen zur Verfügung; aus diesen Angaben werden hier Schätzwerte für die Fertigstellungen abgeleitet.

Gerade im Wohnungsneubau zieht Deutschland ganz Europa kräftig nach unten

Auch nach der Einführung des Euro und der Angleichung der Zinssätze kann von einem konjunkturellen Gleichlauf des Wohnungsneubaus in Europa also keine Rede sein (vgl. ECB 2003). Die häufig durch »schwankende« staatliche Eingriffe – wie jetzt wieder in Deutschland – sowie durch »spekulatives« Verhalten von Investoren verstärkten Ungleichgewichte auf den Wohnungsbaumärkten werden vielmehr auch in Zukunft im (west-)europäischen Bausektor zu asynchronen Zyklen führen, weil Ausgangsniveaus und Einflussfaktoren sowie die auf letztere gerichteten Erwartungen weiterhin große Unterschiede aufweisen.

Besonders ungünstig entwickelt sich im Prognosezeitraum der Eigenheimbau. Dies liegt insbesondere an der sich fast wöchentlich verändernden Situation in Deutschland, wo zwar das »Steuervergünstigungsabbaugesetz« zum größten Teil im Bundesrat gescheitert ist, in den Entwurf für den Bundeshaushalt 2004 aber ein völliger Wegfall der Eigenheimzulage (mit Teilkompensationen) aufgenommen wurde; weitere gravierende Kürzungen bei einigen den Wohnungsbau betreffenden Subventionen und Steuervergünstigungen sind noch längst nicht vom Tisch. Das geplante (keineswegs schon beschlossene) Vorziehen der nächsten Stufe der Steuerreform wird zwar möglicherweise die verfügbaren Einkommen etwas stärker steigen lassen (vgl. Nierhaus et al. 2003) und auch den Arbeitsmarkt positiv beeinflussen (vgl. Statistisches Bundesamt 2003b); allenfalls mit erheblicher Verzögerung ist jedoch mit neuen Impulsen für den Wohnungsbau zu rechnen.

In Deutschland ist daher im Eigenheimbau, aber auch im Geschosswohnungsbau selbst dann mit einem Anhalten der Schwächephase zu rechnen, wenn man den Prognosen eine »mittlere Linie« der Realisierung der vorgeschlagenen Maßnahmen zugrunde legt. Allein die Ankündigung der Kürzungsmaßnahmen hat schon gravierende Auswirkungen gehabt: Die Genehmigungen im Eigenheimbau sind im Dezember 2002 sprunghaft nach oben geschneit; auch im Mai 2003 lagen sie noch um über 30% über dem Vorjahresniveau, ohne dass verlässlich abzuschätzen wäre, wie viel davon wann produktionswirksam wird und dann zu höheren Fertigstellungszahlen führt. Wenn die Diskussion um Kürzungsmaßnahmen im Herbst dieses Jahres neu entflammt, wird es voraussichtlich erneut zu Vorzieheffekten bei denjenigen potentiellen Bauherren kommen, die sich die günstigeren »alten« Regelungen sichern wollen; auch dann wird lange unklar bleiben, welche Auswirkungen dieses »atypische« Verhalten auf die Wohnungsbautätigkeit haben wird.

Die Wohnungsbautätigkeit und damit auch die Fertigstellungszahlen werden sich in Deutschland also nicht so bald deutlicher erholen. Bei den Ein- und Zweifamiliengebäuden

ging es vom Spitzenwert 1999 mit über 237 000 WE bis 2001 deutlich bergab (nur noch rund 173 000 WE); 2003 wird der Tiefpunkt (nach den inzwischen revidierten Prognosen des ifo Instituts) mit rund 170 000 WE nur dann schon erreicht, wenn einiges vom »Überhang« im Laufe des Jahres realisiert wird (2003 gegenüber 1999: – 28%). Selbst wenn es schon ab 2004 (wie hier unterstellt) zu einem leichten Wiederanstieg kommen sollte, ergibt sich für das Prognoseendjahr 2005 gegenüber 2000 ein um fast 25 000 WE niedrigeres Fertigstellungsergebnis.

Auch im Geschosswohnungsbau ist zunächst allenfalls mit einer Stabilisierung auf niedrigem Niveau zu rechnen, worauf auch die Genehmigungszahlen für Januar bis Mai 2003 gegenüber 2002 hindeuten. Der Wiederanstieg der Fertigstellungszahlen wird bei den Mehrfamiliengebäuden aber nur sehr verhalten ausfallen; 2005 dürfte das Niveau von 2000 noch um rund 40 000 WE unterschritten werden.

Bei den Wohnungsfertigstellungen insgesamt ist in Deutschland 2003 noch mit einem Anhalten der Schwächetendenz zu rechnen (rund 275 000 WE). Selbst unter günstigen Bedingungen wird das Fertigstellungsergebnis 2005 voraussichtlich um mehr als 80 000 WE unter dem 2000 erreichten Wert liegen. Für Europa bleibt Deutschland als der früher einmal auch bei den Fertigstellungen größte Wohnungsbaumarkt also weiterhin eine große Belastung.

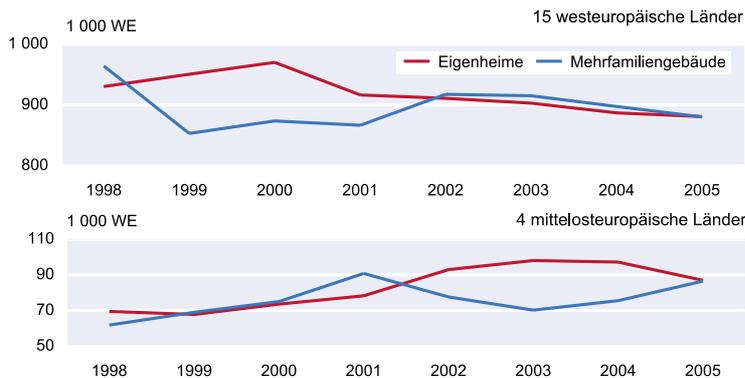
Eigenheimbau: Massiver Einbruch in Westeuropa

Auch in anderen westeuropäischen Ländern geht der Eigenheimbau im Beobachtungszeitraum anhaltend und ziemlich stark zurück; in etlichen Ländern wird der Tiefpunkt erst für 2004 oder sogar für 2005 erwartet (Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweiz und Spanien); auch für Deutschland kann ein solches Szenario aus heutiger Sicht nicht als völlig unwahrscheinlich abgetan werden. Den Tiefpunkt überwinden werden bis 2003 Dänemark, Finnland, Italien, Niederlande und Schweden – also überwiegend Länder mit relativ geringem Gewicht.

Die Fertigstellungszahlen in dieser Gebäudekategorie sind 2005 außer in Deutschland voraussichtlich in allen westeuropäischen Ländern außer Dänemark, Finnland, Italien und Schweden wesentlich niedriger als 2000. Für ganz Westeuropa ergibt sich aus der Addition der Einzelangaben in diesem Zeitraum ein Einbruch um über 90 000 WE oder nahezu 10% (vgl. Abb. 2).

Anders als in früheren Wohnungsbauzyklen ist der vor allem von Privathaushalten zur Selbstnutzung betriebene Eigenheimbau jetzt also nicht mehr das stabilisierende Element der europäischen Wohnungsbautätigkeit. Es ist viel-

Abb. 2
Wohnungsfertigstellungen^{a)} in Europa^{b)} 1998 bis 2005^{c)} nach Gebäudekategorien



a) Fertiggestellte Wohnungen (1.000 WE) in neu errichteten Wohngebäuden (Schätzwerte für Frankreich und Spanien).
 b) EUROCONSTRUCT-Gebiet: 15 west- und 4 mittelosteuropäische Länder.
 c) Bis 2002: Istwerte; 2003 und 2004: Prognose; 2005: Ausblick.
 Quelle: EUROCONSTRUCT/ifo Institut (Konferenz in Budapest; Juni 2003).

mehr eine ausgeprägte Krise des Eigenheimbaus in Westeuropa zu konstatieren, die sich fortsetzen könnte, wenn sich die konjunkturelle Erholung weiter verzögert.

Mit einer Zunahme um über 13 000 WE im Zeitraum 2000 bis 2005 bildet Mittelosteuropa (und dort vor allem Polen) – trotz einer leichten Abschwächung zum Ende der Prognoseperiode – zwar ein beachtlich großes Gegengewicht (vgl. erneut Abb. 2). Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen in neuen Eigenheimen erreicht aber im ganzen Euroconstruct-Gebiet mit nur noch rund 0,97 Mill. WE einen neuen Tiefstwert (2005/2000: – 76 000 WE oder – 7,3%).

Erst partielle Ansätze zu Tendenzumkehr im Geschosswohnungsbau

Nach den aktualisierten Basisdaten und Vorausschätzungen ist 2002 im gesamten Euroconstruct-Gebiet mit 0,95 Mill. Wohnungen in neuen Mehrfamiliengebäuden der »Spitzenwert« von 1998 trotz einer leichten Zwischenerholung deutlich verfehlt worden. Ab 2003 wird der Geschosswohnungsbau wohl wieder zurückgehen und 2005 mit nur noch 0,97 Mill. WE einen Wert erreichen, der zwar über dem Tiefpunkt von 1999 (0,92 Mill. WE), aber doch weit unter dem Spitzenwert von 1998 (fast 1,03 Mill. WE) liegt.

Angesichts der Vielfalt der Einflussfaktoren sowie der abweichenden, stark national (oder sogar regional) geprägten politischen Entscheidungen und Verhaltensweisen der Akteure (private und institutionelle Investoren, Politiker, Mieter usw.) kann es nicht überraschen, dass die Wohnungsbauzyklen zwischen den europäischen Ländern auch im Geschosswohnungsbau zeitlich stark verschoben ablaufen. Zwar konzentriert sich der Rückgang auch in dieser Gebäudekategorie auf Westeuropa, aber die Entwicklungen in

den einzelnen Ländern klaffen hier noch stärker auseinander als im Eigenheimbau: Während vor allem Deutschland und Portugal im Zeitraum 2000 bis 2005 massive (weitere) Rückgänge realisiert bzw. zu erwarten haben, steigen die Fertigstellungszahlen insbesondere in Großbritannien deutlich an; sechs weitere westeuropäische Länder sind bei den »Gewinnern«, drei weitere bei den »Verlierern« einzuordnen. Fasst man die 15 Staaten zusammen, so ergibt sich bis zum Ende des Prognosezeitraums eine kontinuierliche Abwärtstendenz, die parallel zu der bei den Eigenheimen verläuft (vgl. nochmals Abb. 2).

Trotz des bis 2004 anhaltenden Rückgangs im stark dominierenden Polen nehmen die Fertigstellungen in Mittelosteuropa im Prognosezeitraum wieder etwas zu, nachdem der Einbruch bis 2003 anschließend dank der kräftigen Erholung in den anderen drei Ländern dieser Gruppe (absolut vor allem in Ungarn) nahezu ausgeglichen wird.

Noch 2000 entfielen im ganzen Euroconstruct-Gebiet auf den Geschosswohnungsbau deutlich weniger Fertigstellungen als auf den Eigenheimbau. 2001 hatten sich die Werte stark angenähert, weil der Eigenheimbau zurückgegangen ist, der Geschosswohnungsbau aber noch zulegen konnte. Diese Annäherung hat sich 2002 fortgesetzt und wird 2003 andauern. Am Ende der Prognoseperiode (2005) dürften in neuen Mehrfamiliengebäuden etwa gleichviel Wohnungen fertiggestellt werden wie in Ein- und Zweifamiliengebäuden. In der aktuellen Wohnungsbau-Rezession in Europa hält sich der Geschosswohnungsbau also wesentlich besser als der Eigenheimbau.

Strukturkennziffern verdeutlichen große Heterogenität im europäischen Wohnungsbau

Die bereits angesprochene Heterogenität der Wohnungsbaumärkte in Europa lässt sich anhand verschiedener Kennziffern aufzeigen: Zwischen den 19 in die Euroconstruct-Analysen einbezogenen europäischen Ländern variiert der Anteil der Neubaukategorien (Eigenheime und Mehrfamiliengebäude) an allen Fertigstellungen in neuen Wohngebäuden beträchtlich. Dies hängt mit den unterschiedlichen Wohnpräferenzen, der Wirtschaftsstruktur (z.B. dem Anteil des Agrarsektors) und dem Einkommensniveau sowie mit der Besiedlungsdichte bzw. dem Verstärkerungsgrad und mit Klima und Topographie zusammen. Außerdem spielen der Grad der staatlichen Einflussnahme auf Wohnungsversorgung und Wohnungsbautätigkeit sowie der – entscheidend von den relativen Wohnkosten bestimmte – Anteil des selbstgenutzten Wohnraumes im Vergleich zum Wohnen zur

Tab. 2
Kennziffern für Wohnungsbau und Wohnungsversorgung in Europa^{a)}

	Eigenheim- anteil	Wohnungsbauintensität ^{c)}			Wohneigen- tumsquote
	2002 ^{b)}	1998	2005	2005/1998 ^{d)}	2002 ^{e)}
Belgien	60,1	4,6	3,6	-1,1	73,8
Dänemark	58,8	3,5	3,9	0,4	53,0
Deutschland	68,1	5,3	3,4	-1,8	41,5
Finnland	38,2	5,7	5,7	0,0	60,0
Frankreich	60,1	4,8	5,6	0,8	56,2
Großbritannien	74,0	2,9	2,9	0,1	69,7
Irland	79,0	11,4	12,4	0,9	83,0
Italien	24,5	3,0	3,5	0,5	71,5
Niederlande	74,4	5,7	4,1	-1,7	53,5
Norwegen	58,1	4,5	4,2	-0,3	85,5
Österreich	41,7	7,1	5,1	-2,0	56,6
Portugal	30,9	9,0	7,0	-2,0	76,3
Schweden	35,4	1,3	2,1	0,8	65,0
Schweiz	37,7	4,7	3,4	-1,4	36,3
Spanien	30,4	10,8	9,0	-1,8	86,0
Westeuropa (EC-15)	49,8	5,1	4,6	-0,5	kA
Polen	53,8	2,1	2,3	0,3	74,9
Slowakei	64,1	1,5	2,1	0,6	55,0
Tschechien	53,8	2,2	3,3	1,1	kA
Ungarn	53,0	2,0	4,0	2,0	92,0
Mittelosteuropa (EC-4)	54,5	2,0	2,7	0,7	kA
Europa (EC-19)	50,2	4,7	4,3	-0,4	kA

^{a)} EUROCONSTRUCT-Gebiet: 15 west- und 4 mittelosteuropäische Länder. –
^{b)} Anteil der fertiggestellten Eigenheime an den Wohnungsfertigstellungen insgesamt 2002 (Frankreich geschätzt nach Baugenehmigungen/-beginn; Aufteilung für Spanien: geschätzt nach Baubeginnen; Italien: nur neue Wohngebäude). –
^{c)} Fertiggestellte Wohnungen (Basisdaten: 1000 WE) in neu errichteten Wohngebäuden (Schätzwerte für Frankreich) pro 1.000 Einwohner 1998 (Istwerte) und 2005 (Ausblick). –
^{d)} Veränderung der Wohnungsbauintensität 2005 (Ausblick) gegenüber 1998 (Istwerte). –
^{e)} Anteil der Privathaushalte, die in ihren eigenen Häusern bzw. Wohnungen wohnen, an allen Privathaushalten 2002 (Amtliche Werte oder Schätzwerte).

Quelle: EUROCONSTRUCT/ifo Institut (Konferenz in Budapest, Juni 2003).

Miete eine ausschlaggebende Rolle. Da diese Faktoren auch in Zukunft stark differierende Ausprägungen aufweisen werden, ist mit einer raschen Angleichung der Struktur des Wohnungsneubaus in Europa nicht zu rechnen.

Weit überdurchschnittlich hoch ist der Anteil des Eigenheimbaus (und dementsprechend niedrig der des Geschosswohnungsbaus) in Irland und Großbritannien sowie in den Niederlanden (2002: 79 bzw. 74 und 74^{1/2}%); am anderen Ende der Skala liegen Italien (unter 25%) sowie Spanien und Portugal (rund 31 bzw. 30^{1/2}%; vgl. Tab. 2).

Wie bei den verschiedenen Variablen zur wertmäßigen Erfassung der Bautätigkeit in Europa, so wird auch bei den Wohnungsfertigstellungen (und bei Wohnungsbestand und Wohnungsversorgung) die differenzierte Analyse von Niveaus und Entwicklungen durch die unterschiedliche Größe der 19 einbezogenen Länder erschwert. Die Absolutwerte sind allerdings für viele Nutzer der hier angesprochenen Basisdaten und Prognosen von unmittelbarer Planungsrelevanz. Manche Aussagen lassen sich jedoch erst dann ableiten, wenn man diese MengenvARIABLE (wie auch die Wertgrößen) auf die Einwohnerzahl bezieht, also die »einwohner-nor-

mierte« mengenmäßige Wohnungsbau-Intensität berechnet.⁶

Im gesamten Euroconstruct-Gebiet wurden 1998 pro 1000 Einwohner rund 4,7 Wohnungen, 2002 aber nur noch 4,4 Wohnungen in neuen Wohngebäuden fertiggestellt. Im Ausblick auf 2005 sinkt der Kennziffernwert weiter auf lediglich 4,3 WE/1000 Einwohner (vgl. erneut Tab. 2). In Westeuropa streuen die Kennziffernwerte dann zwischen 12^{1/2} Wohnungen in Irland und etwas über 2 Wohnungen pro 1000 Einwohner in Schweden; Deutschland wird weit unter den Durchschnittswert absinken und diesen wegen seines noch immer hohen Gewichts stark nach unten ziehen.

In den vier Länder Mittelosteuropas bleibt die Wohnungsbau-Intensität trotz des prognostizierten Anstiegs (2005 gegenüber 1998: + 0,7 WE/1000 E.) noch deutlich niedriger als in den 15 westeuropäischen Ländern, der Abstand dürfte aber wesentlich kleiner werden; die Spannweite der Kennziffernwerte wird sich bis 2005 aber merklich erhöhen.

Neu aufgenommen in das Standard-Berichtssystem von Euroconstruct wurden Informationen zur Wohneigentumsquote

(WEQ). Dabei ergaben sich noch erhebliche Probleme wegen der großen Unterschiede bei Datenlage und Berechnungen: Häufig wird (mangels geeigneter Statistiken) nicht nach dem »theoretisch« richtigen Konzept vorgegangen, also nicht der Anteil der Haushalte nachgewiesen, die in einer ihnen selbst gehörenden Wohnung leben; »ersatzweise« wird der Anteil an den Wohnungen ermittelt, die von ihren Eigentümern selbst bewohnt werden. Wegen der abweichenden Definition und Erfassung von Haushalten bzw. Wohnungen müssen die Ergebnisse nicht (völlig) übereinstimmen.⁷

Innerhalb von Westeuropa streute die Wohneigentumsquote 2002 zwischen einerseits 36% in der Schweiz und

⁶ Eine weitere Möglichkeit der »Normierung« des mengenmäßigen Wohnungsneubaus zur Eliminierung der Größenunterschiede der hier einbezogenen 19 europäischen Länder stellt die Berechnung der »Wohnungsbau-Koeffizienten« dar (fertiggestellte Wohnungen pro 100 Bestandswohnungen).

⁷ Eine nochmals andere Fragestellung zielt auf den Anteil der Eigentümer von (Wohn-)Immobilien an der Gesamtbevölkerung bzw. an den Privathaushalten. – Wegen der noch spürbaren Nachwirkungen der fundamentalen Unterschiede in der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung scheinen die Angaben für die mittelosteuropäischen Länder noch wenig aussagekräftig und schwer vergleichbar; die in den Standardtabellen jetzt erstmals gemeldeten Werte werden deshalb zwar mit aufgeführt, die Analyse konzentriert sich aber auf Westeuropa.

41¹/₂% in Deutschland, andererseits 83% in Irland, 85¹/₂% in Norwegen und 86% in Spanien (vgl. nochmals Tab. 2). In der Mehrzahl der europäischen Länder sind 50 bis 60% der Privathaushalte selbstnutzende Wohnungseigentümer. Da es sich bei den Selbstnutzern um überdurchschnittlich große Haushalte handelt, liegt der Bevölkerungsanteil dieser Gruppe in allen Ländern noch höher, als es die auf die Haushalte abstellende Wohneigentumsquote signalisiert. In allen Ländern (außer in Ungarn) wird bis 2005 mit einem weiteren leichten Anstieg der Wohneigentumsquoten gerechnet.

Fazit: Wohnungsbautätigkeit in Europa mit viel Schatten, aber auch etlichen Lichtblicken

Im vergangenen Jahr wurden in den 19 europäischen Ländern, die in der Euroconstruct-Gruppe zusammenarbeiten, nochmals fast 2 Mill. Wohnungen in neuen Wohngebäuden fertiggestellt. Ab 2003 und bis 2005 anhaltend wird ein Rückgang auf 1,94 Mill. Wohnungen erwartet, und es erscheint unsicher, ob damit bei dieser »nachhinkenden« MengenvARIABLE bereits der Tiefpunkt erreicht ist. Die Abwärtstendenz hält sowohl im Eigenheimbau als auch bei Mehrfamiliengebäuden weiter an. Die Entwicklung verläuft allerdings in den einzelnen Ländern stark unterschiedlich: Während es in Mitteleuropa weiter oder wieder aufwärts geht, setzt sich die Rezession im Wohnungsbau Westeuropas noch fort, obwohl auch hier einige Länder die Talsohle bereits verlassen haben. Die ausgeprägte Eigenheimkrise in diesem Teilgebiet erweist sich als überraschend hartnäckig.

Der Rückgang im europäischen Wohnungsneubau wird vor allem von Westeuropa verursacht; insbesondere Spanien, aber auch Frankreich, Irland und Portugal ziehen im Beobachtungszeitraum (zumindest zeitweilig bzw. insgesamt) kräftig nach unten. Demgegenüber dürfte ein allerdings nur moderater Wiederaufschwung in Dänemark und Finnland wesentlich früher einsetzen. In Mitteleuropa wird (bis auf Polen bis 2005) eine kontinuierliche Ausweitung des Wohnungsneubaus erwartet; 2005 dürfte mit fast 175 000 WE ein neuer Rekordwert erreicht werden.

Von einem synchronen Verlauf der Wohnungsbauzyklen in Europa kann also trotz der »Euro-induzierten« Zinsangleichung keine Rede sein. Zusätzliche Risiken bestehen im Prognosezeitraum (und darüber hinaus), weil die relativ günstige Entwicklung des Wohnungsneubaus in einigen Ländern mit einem kräftigen Anstieg der Wohnungspreise einherging (v.a. in Großbritannien und Spanien). Diese Entwicklungen bergen die Gefahr, dass die »Spekulationsblase« demnächst platzt, was zu einem scharfen Einbruch im bislang stabilen Wohnungsneubau dieser Länder führen könnte.

In Europa wird jeweils grob die Hälfte der Neubauwohnungen in Ein- und Zweifamiliengebäuden bzw. in Geschoss-

wohnbauten fertiggestellt. Während allerdings in den stark ausgeprägten früheren Wohnungsbauzyklen der Geschosswohnungsbau die weitaus stärkeren Ausschläge aufgewiesen hat, erwischt es diesmal den Eigenheimbau wesentlich stärker. Er verliert im Prognosezeitraum bis 2005 seine Funktion als stabilisierendes Element im Zyklus, so dass eine Krise im Eigenheimbau Europas zu konstatieren und ihr Anhalten zu befürchten ist.

Die Anteile des Eigenheimbaus am Wohnungsneubau streuen stark zwischen den hier einbezogenen 19 europäischen Ländern, und sie schwanken auch heftig im Zeitablauf: An der Spitze liegen (und bleiben trotz Rückgängen) Irland, Großbritannien und die Niederlande mit rund 75 bis fast 80%; am anderen Ende der Skala rangieren Italien, Spanien und Portugal mit etwa 25 bzw. um die 30%. Die Wohnungsbau-Intensität sinkt bis 2005 auf nur noch 4,3 WE pro 1000 Einwohner; 1998 lag diese Kennziffer bei 4,7 WE/1000 Einwohner. In Westeuropa streuen die Kennziffernwerte dann zwischen 12¹/₂ WE/1000 E. in Irland und bloß 2 WE/1000 E. in Schweden. Die Spanne zwischen höchstem und niedrigstem Wert dürfte sich in den MOE-Staaten bis 2005 verdoppeln.

Große Unterschiede gibt es auch bei der Wohneigentumsquote mit Werten zwischen unter oder knapp über 40% (Schweiz und Deutschland) sowie über 80% (z.B. in Irland, Norwegen und Spanien sowie in Ungarn).

Literatur

- ECB – European Central Bank (2003), *Structural Factors in the EU Housing Markets*, Frankfurt am Main.
- Euroconstruct (ed.: Build&ECON/Budapest, 2003a), *The Outlook for the European Construction Sector 2003-2005 – Summary Report, 55th Euroconstruct conference*, Budapest, June (nicht veröffentlicht).
- Euroconstruct (ed.: Build&ECON/Budapest, 2003b), *The Outlook for the European Construction Sector 2003-2005 – Country Report, 55th Euroconstruct conference*, Budapest, June (nicht veröffentlicht).
- FIEC – Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction (2003), *Die Bautätigkeit in Europa*, Brüssel.
- Gluch, E. (2003), »ifo Architektenumfrage: Geschäftserwartungen nicht mehr ganz so skeptisch«, *ifo Schnelldienst* 56 (8), 48–49.
- Nierhaus, W., E. Hahn, O.-E. Kuntze, E. Langmantel, W. Meister und M. Meurers (2003), »ifo Konjunkturprognose 2003/2004: Erholung erst im nächsten Jahr«, *ifo Schnelldienst* 56 (13), 13–38.
- Rußig, V. (2003a), »Anhaltender Rückgang der Wohnungsfertigstellungen in Europa«, *ifo Schnelldienst* 56 (2), 11–19.
- Rußig, V. (2003b), »Baukonjunktur in Europa: Banges Warten auf den Aufschwung«, *ifo Schnelldienst* 56 (3), 11–22.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg., 2003a), *Bevölkerung Deutschlands bis 2050*, Wiesbaden (Presseexemplar).
- Statistisches Bundesamt (Hrsg., 2003b), *German Labour Market Trends*, Wiesbaden.

Leichtes Umsatzwachstum im Großhandel – Investitionsausgaben weiter rückläufig

22

Arno Städtler

Nach einem Umsatzrückgang von nominal 2,5% und real 4% im Jahr 2001 musste der deutsche Großhandel (ohne Kraftfahrzeuge) 2002 nochmals ein deutliches Minus (nominal – 3,4%; real – 2,7%) hinnehmen. Im Dezember 2002 setzte dann eine positivere Entwicklung ein, die vom bisherigen Geschäftsverlauf im Jahr 2003 bestätigt wurde. Ab April zeigt sich die Aufwärtsentwicklung des Geschäftsklimaindikatoren nach dem ifo Konjunkturtest (vgl. Abbildungen 2 und 3) besonders deutlich. Laut der amtlichen Handelsstatistik stiegen die Umsätze im Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen) von Januar bis Juni 2003 um nominal 0,9%, real blieben sie gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres unverändert.

Der weiterhin rezessive Verlauf in der Bauwirtschaft dämpft die Geschäftsentwicklung in den bauaffinen Handelsbereichen nach wie vor, auch in der Distribution von Investitionsgütern sind wegen der anhaltenden Zurückhaltung der Investoren noch keine eindeutigen Wachstumsperspektiven zu erkennen (Gürtler und Städtler 2003). Die Zulieferer des Einzelhandels können hingegen auf die hier zu beobachtende Erholungstendenz (Täger 2003) hoffen. Auch diejenigen Großhandelsunternehmen, die im Außenhandel engagiert sind, haben wegen des dort noch immer überdurchschnittlichen Wachstums 2003 etwas bessere Perspektiven.

Im Jahresdurchschnitt ist für 2003 daher mit einer Umsatzwachstumsrate in der Größenordnung von nominal 1% zu rechnen, bei Eliminierung der Preisveränderungen dürfte dies Stagnation bedeuten. In diesem günstigeren, aber noch immer labilen konjunkturellen Umfeld planen zahlreiche Unternehmen, ihren Personalbestand weiter zu reduzieren, im Zeitraum von 1995 bis 2002 hat der Großhandel bereits 14% seiner Arbeitsplätze abgebaut. Auch die Geschäftsflächen wollen 2003 mehr Unternehmen reduzieren als ausweiten, und schließlich sind ihre Investitionsbudgets nochmals deutlich verringert worden, wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests im Handel zeigen.

Konjunkturschwäche und strukturelle Probleme dämpfen die Investitionsbereitschaft des Großhandels

Wie die diesjährige Investitionserhebung des ifo Instituts im Großhandel erkennen lässt, wollen die Unternehmen in der

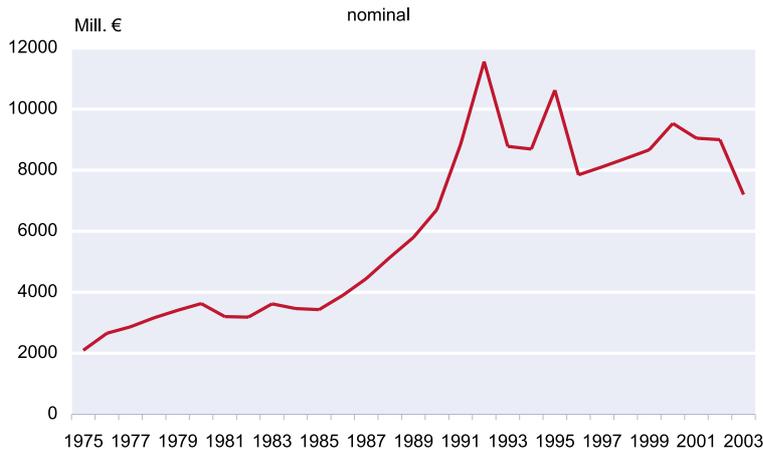
weiterhin labilen konjunkturellen Situation ihre Investitionsbudgets nochmals reduzieren. Die quantifizierten Pläne lassen auf eine Verminderung der Investitionsausgaben in 2003 um reichlich 10% auf rund 7,3 Mrd. € schließen. Dies bedeutet einen weiteren Rückgang der Investitionsquote von 1,3 auf 1,1%, der Wert liegt damit aber immer noch etwas über dem Niveau der achtziger Jahre (1,0%).

Die Investitionsbereitschaft hat bei den Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mill. € am wenigsten nachgelassen; die kleinen und mittleren Firmen meldeten hingegen häufiger Rückgänge. Dies korrespondiert mit den unterschiedlichen Umsatzeinschätzungen für 2003. Eine weitere Ursache für dieses differenzierte Verhalten kann u.a. auch daran liegen, dass mittelständische Handelsunternehmen mit zunehmenden Schwierigkeiten bei der Kreditfinanzierung durch die Banken konfrontiert werden und sich bei ihren Investitionsvorhaben nach der vorhandenen Liquiditätsdecke strecken (Städtler 2001) bzw. noch stärker auf Leasing oder andere Formen der Anlagenmiete ausweichen (o.V. 2002). Zumindest werden die sog. Mittelstandskredite teurer, da diese Finanzierungsart für die Banken nicht mehr profitabel genug ist. Hinzu kommt, dass die ab Januar 2001 gültigen verschlechterten Abschreibungssätze die Liquidität der Firmen seither zusätzlich einschränken.

Schließlich hält auch die Konzentrations-tendenz im Großhandel an, insbesondere im Gebrauchs- und Verbrauchsgüterbereich. In der Distribution von verschiedenen Massenkonsumgütern ist der Großhandel in den letzten Jahren zunehmend ausgeschaltet worden. Auch der

Abb. 1

Investitionen im Großhandel



Quelle: ifo Investitionstest.

Großhandel insgesamt hat sich stärker von der gesamtwirtschaftlichen und industriellen Entwicklung abgekoppelt. Im Jahr 1995 lag sein Anteil am Bruttoinlandsprodukt noch bei 31,6%, bis 2002 sank er auf 29,1% (Täger 2003). Diejenigen Unternehmen, die erkennen, dass sie in absehbarer Zeit ihre Selbständigkeit aufgeben müssen, investieren auch nicht mehr für die Zukunft.

Bautätigkeit geht erneut zurück

Auch 2003 will der Großhandel weniger für bilanzierte Baumaßnahmen ausgeben, ihr Anteil an den Gesamtinvestitionen wird sich damit weiter reduzieren, und zwar von rund 32 auf etwa 30%. So niedrig war der Bauanteil noch nie. Zudem entfällt heute der überwiegende Teil der Bautätigkeit auf Maßnahmen im vorhandenen Gebäudebestand und nicht mehr auf Neubauten. Eine Ausweitung der Geschäftsflächen erwarten die Firmen in diesem Jahr per saldo nicht.

Einen neuen Spitzenwert erreicht dagegen mit etwa 70% der Anteil für Betriebs- und Geschäftsausstattungen einschließlich Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen.

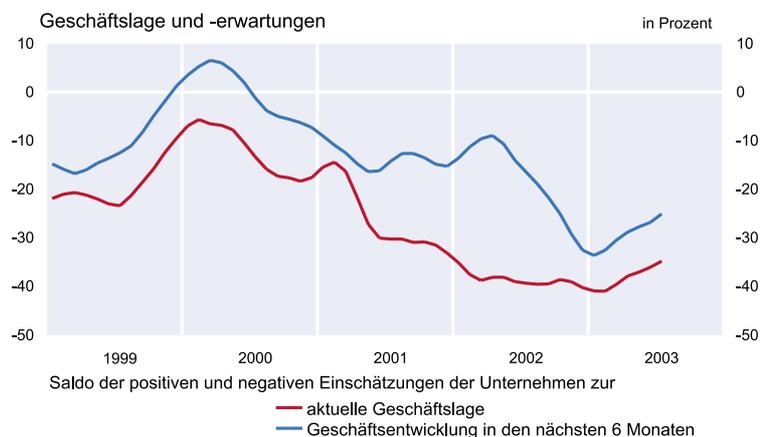
Das Ziel der Investitionstätigkeit des Großhandels – soweit es sich dabei nicht um reinen Ersatzbedarf handelt – ist offenbar also auch 2003 nicht die Expansion, sondern vor allem eine deutliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und des Leistungsprofils. Schließlich müssen die Unternehmen den anhaltenden Ausschaltungstendenzen seitens der Industrie und des Einzelhandels

– vor allem im Konsumgüterbereich – Paroli bieten. Weiterhin entwickeln sich verschiedene Industrieunternehmen, z.B. in der Konsumgüterindustrie ganz oder teilweise zu Handels- und Dienstleistungsfirmen, die ihre Handelsware von in- oder ausländischen Herstellern produzieren lassen. Die noch weiter vordringenden Groß- und Filialunternehmen des Einzelhandels übernehmen zahlreiche Großhandelsfunktionen in eigene Regie. Sie beanspruchen also die Leistungen selbständiger Großhandelsunternehmen nicht mehr oder nur in geringem Umfang. Dies betrifft insbesondere den Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln. Im Zuge einer Zentralisierung der Warenbeschaffung wurde auch hier teilweise die Zahl der gruppeneigenen Großhandlungen reduziert. Dies erfordert zwar zunächst zusätzliche Investitionen, kann aber zugleich erhebliche Kosteneinsparungen mit sich bringen. Die Unternehmen aus dem Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln schnitten im Übrigen in den vergangenen drei Jahren – ohne nominale Umsatzverluste – überdurchschnittlich positiv ab. Ihr Anteil am gesamten Großhandelsumsatz stieg damit 2002 gegenüber 2001 von 19,6 auf 20,3%, blieb aber weit hinter dem Wert von 1994 (22,2%) zurück (Grillmaier 2003).

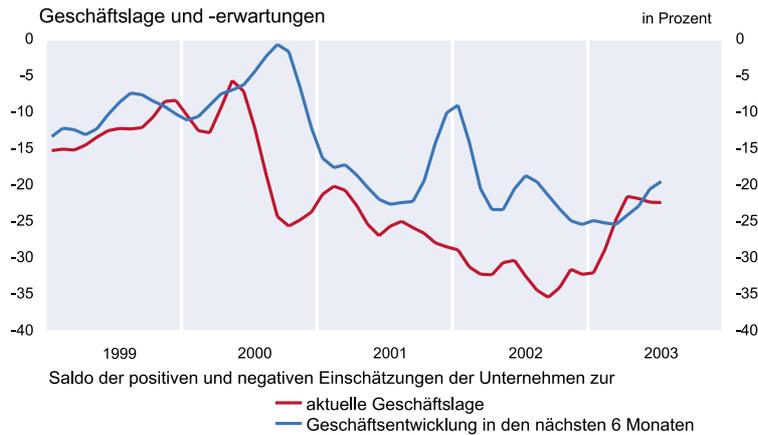
Seit geraumer Zeit treten auch Logistikunternehmen in Konkurrenz zum Großhandel auf, und zwar nicht nur bei Dispositions- und Transportleistungen, sondern auch in der Bereitstellung von flexiblen und kostenminimierenden Lager-systemen. Zahlreiche Großhändler spezialisieren sich daher auf Sortimente und Leistungen, die besondere Kompetenzen erfordern; das betrifft z.B. Lagerung, Kommissionierung, Logistik, Express-Service oder Dienstleistungsbündel. Dies sind Leistungen, die im Zusammenhang mit

Abb. 2

Großhandel insgesamt - Alte Bundesländer



Quelle : ifo Konjunkturtest.

Abb. 3**Großhandel insgesamt - Neue Bundesländer**

Quelle : ifo Konjunkturtest.

E-Commerce zunehmend nachgefragt werden. Teilweise wurden auch die Geschäfte mit der Gastronomie und Hotellerie sowie mit Endverbrauchern intensiviert. Verschiedene Großhändler haben sich auch zu kompetenten Zulieferunternehmen von Tankstellen, Kantinen und Kiosken hin ausgerichtet.

Die genannten Aktivitäten erfordern Investitionen, vor allem in Prozesse und Produkte der Informations- und Kommunikationstechnik (IuK), aber auch in moderne Hochregalsysteme und Fahrzeuge. Wegen der strategischen Bedeutung dieser Vorhaben bewegt sich die Investitionsquote im Großhandel schon seit geraumer Zeit auf einem relativ hohen Niveau, das auch in Rezessionsjahren nicht übermäßig abgesenkt wurde (vgl. Abb. 1). Dieses Phänomen ist im Einzelhandel gleichfalls zu beobachten (Städtler 2003). Der inzwischen stark angestiegene Anteil der IuK-Technik an den gesamten Investitionsausgaben des Großhandels wird hier – wegen der relativ kurzen Abschreibungszyklen dieser Produkte – auch weiterhin für eine relativ stabile Investitionstätigkeit sorgen. Dabei erscheint ein beachtlicher Teil der Bauten und Ausrüstungsgüter, die von den Handelsunternehmen genutzt werden, jedoch nicht mehr in deren Bilanzen, sondern ist geleast oder anderweitig angemietet. Mit einem aktuellen Anteil der Leasinginvestitionen an den bilanzierten Anlagengutzügen von über 30% hat der Handel die höchste Leasingquote aller Wirtschaftsbereiche (Städtler 2000), dabei sind konventionelle Mietverhältnisse und Outsourcingprojekte noch gar nicht berücksichtigt.

Literatur

- Grillmaier, G. (2003) »Entwicklung im Großhandel im Jahr 2002«, *Wirtschaft und Statistik* (3), 213–219.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2003) »Leasingbranche: Keine eindeutige Tendenz beim Geschäftsklima – der Investitionsmotor stottert noch«, *ifo Schnelldienst* 56 (15), 25–27.
- o.V. (2002), »Leasen statt geratet werden«, *HandelsBerater* (05), 60–61.

- Städtler, A. (2001) »Kreditvergabe an den Mittelstand auf dem Prüfstand«, *Handelsblatt* vom 24. April, B 2.
- Städtler, A. (2000), »Gegenwart und Zukunft des Leasingmarktes in der Bundesrepublik Deutschland«, in: W. Eckstein und K. Feinen (Hrsg.), *Leasing Handbuch*, Frankfurt am Main, 23–24.
- Städtler, A. (2003) »Einzelhandel: Erster konjunktureller Lichtblick – aber noch immer rückläufige Investitionen«, *ifo Schnelldienst* 56 (14), 25–28.
- Täger, U.-Chr. (2003), »Strukturwandel im Handel beschleunigt sich weiter«, *ifo Schnelldienst* 56 (11), 10–21.

Leasingbranche: Keine eindeutige Tendenz beim Geschäftsklima – der Investitionsmotor stottert noch

Joachim Gürtler und Arno Städtler

Die Investitionen für Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen sind in Deutschland zwei Jahre in Folge in nominaler Rechnung um 4,3 und 7,9% zurückgegangen. Ab dem zweiten Quartal 2002 wurden die Minusraten jedoch geringer, dies hat allerdings im ersten Halbjahr 2003 noch nicht gereicht, um die Nulllinie zu überschreiten. Es stellt sich daher die Frage, ob die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen nun wenigstens in der zweiten Jahreshälfte in die Wachstumszone eintreten werden.

Nach den Ergebnissen des jüngsten ifo Konjunkturtests scheint die Leasingbranche nun wieder Tritt zu fassen: Der Geschäftsverlauf hat sich im zweiten Quartal 2003 verbessert, bereits jedes fünfte Leasingunternehmen bewertete die aktuelle Geschäftslage als günstig, 74% als befriedigend, und nur noch 5% der Testteilnehmer empfanden ihre augenblickliche Situation als schlecht. Die Urteile liegen inzwischen auch wieder deutlich über dem vergleichbaren Vorjahreswert (per saldo + 16% gegenüber + 8% im Vorjahr). Die weitere Erholung dürfte sich aber eher verlangsamen, in den Geschäftserwartungen für die zweite Jahreshälfte hat die Zuversicht doch spürbar nachgelassen. Nur noch jedes fünfte Unternehmen (erstes Quartal 2003: 34%) erwartet einen günstigeren Geschäftsverlauf, 69% (65%) rechnen mit einer gleichbleibenden Entwicklung, und 10% (1%) sehen ihre Perspektiven als eher ungünstig an. Das Geschäftsklima (geglättet), das sich vom Herbst 2002 bis zum Frühjahr 2003 eher seitwärts entwickelte, scheint sich nun etwas aufzuhellen (vgl. Abb. 1). Offenbar löst sich der Attentismus der Investoren nur ganz langsam auf, und die zyklischen Aufschwungskräfte gewinnen nur äußerst zögerlich die Oberhand.

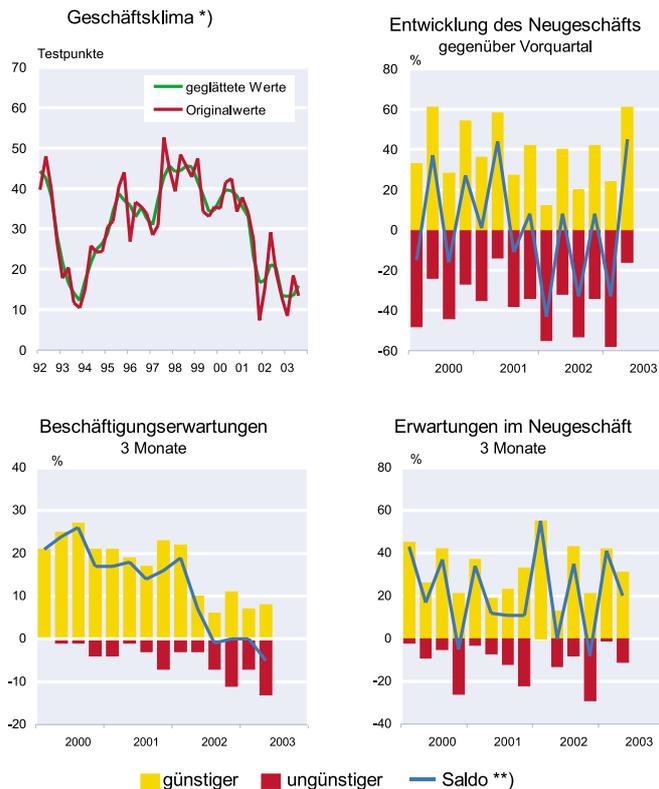
Nachdem das erste Quartal 2003 für die deutsche Leasingbranche alles andere als gut verlaufen ist, zog das Neugeschäft von April bis Juni an. Per saldo zwei Fünftel der Unternehmen verbuchten ein höheres Neugeschäft. Die Talsohle beim Neugeschäft scheint erreicht zu sein, gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal mussten zwar immer noch per saldo 20% der Leasinggesellschaften Einbußen beim Neugeschäft hinnehmen, der Rückgang hat aber im Laufe des letzten halben Jahres spürbar nachgelassen. Nachdem die höhere Dienstwagenbesteuerung und an-

dere investitionsschädliche Maßnahmen am 9. April vom Vermittlungsausschuss abgewendet wurden, schöpfte die Branche wieder Mut. In den jüngsten Erwartungen hinsichtlich der künftigen Neugeschäftsentwicklung kam allerdings im Vorquartalsvergleich nachlassender Optimismus zum Ausdruck. Die Mehrzahl der Testteilnehmer (58%) rechnet mit einer gleichbleibenden Entwicklung, 31% gehen von einem höheren Neugeschäft aus, und 11% der Testteilnehmer befürchten eine weitere Abnahme. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert hat die Zuversicht aber kräftig zugenommen (per saldo + 20% gegenüber 0% im zweiten Quartal 2002).

Nach wie vor einen Hauch günstiger scheint die Stimmung im Kraftfahrzeug-Leasing zu sein, das Geschäftsklima hat sich gegenüber dem Vorquartal sogar noch ein wenig verbessert. Per saldo sprachen im zweiten Quartal 2003 fast zwei Fünftel der Testteilnehmer von einem günstigen Geschäftsverlauf, die Aussichten bis zum Jahresende waren auch hier weniger zursichtlicher. Das Neugeschäft hat sich sowohl gegenüber dem Vorquartal als auch dem Vorjahresquartal etwas besser entwickelt als im Durchschnitt der Leasingbranche. Spielräume für ein höheres Neugeschäft werden aber seltener gesehen, nur noch wenige Gesellschaften (per saldo + 7%) im Kraftfahrzeug-Leasing haben Hoffnung auf eine Aufwärtsentwicklung in den kommenden Monaten.

Zwei von drei Leasingunternehmen – und damit wieder deutlich mehr als zuvor – klagten im zweiten Quartal 2003 über Behinderungen der Geschäftstätigkeit. Das schleppende Neugeschäft macht den Unternehmen immer noch schwer zu schaffen, die Sorgen über schwach gefüllte Auftragsbücher haben zwar wieder zugenommen, stehen aber nicht mehr an

Abb. 1

Mobilien-Leasing: Bodenbildung beim Geschäftsklima erreicht
2. Berichtsquartal 2003

*) Mittelwerte aus den Firmenmeldungen zur gegenwärtigen und der in den nächsten 6 Monaten erwarteten Geschäftslage.

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

Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2003.

erster Stelle. Jede dritte Leasinggesellschaft litt im zweiten Quartal 2003 unter Nachfragemangel, mehr als 40% der Testteilnehmer klagten über Behinderungen durch rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen. Obwohl die »Leasing- und die Dienstwagensteuer« Anfang April von der Bundesregierung zurückgezogen wurden, kreuzten wieder mehr Unternehmen diesen Einflussfaktor an. Offenbar ist die Verunsicherung der Befragten noch nicht ganz vom Tisch. Die konjunkturelle Entwicklung hat den Fachkräftemangel bei Leasingexperten fast vergessen lassen, nur noch vereinzelt waren diese Klagen zu hören (2% gegenüber 12% im entsprechenden Vorjahresquartal und 23% vor zwei Jahren). Refinanzierungsprobleme (mit 7% der Nennungen) erhöhten sich minimal, sonstige Einflussgrößen spielten nach wie vor keine Rolle (3%).

Beschäftigungspläne tendieren nach unten

Die Beschäftigung in der Leasingbranche tendierte zwar im zweiten Quartal 2003 wieder geringfügig nach oben, die

Erwartungen zeigen aber, dass dies nicht von Dauer sein wird. Nach den aktuellen Befragungsergebnissen hatten im Laufe des zweiten Vierteljahres 2003 42% der Leasingunternehmen Personal eingestellt, dem standen aber 26% mit Personalentlassungen gegenüber, knapp jede dritte Testfirma konnte ihr Personal weitgehend halten. Insgesamt ergab sich damit eine Zunahme der Beschäftigten um 1 $\frac{3}{4}$ %. Dabei fällt auf, dass die kleineren Gesellschaften ihr Personal halten konnten, die größeren Unternehmen dagegen ihr Personal eher ausweiteten. Nach den Ergebnissen lag das Plus bei den größeren Gesellschaften bei rund 3 $\frac{1}{2}$ %. Dennoch sind die Erwartungen für die nächste Zeit nach wie vor von Vorsicht geprägt; die überwiegende Mehrheit der Testteilnehmer (79%) geht davon aus, dass sich die Zahl der Beschäftigten in den nächsten Monaten im Großen und Ganzen kaum verändern wird. Erstmals hatten bei den Beschäftigungsplänen die skeptischen Stimmen die Oberhand, nachdem sich ab den Herbstmonaten 2002 Pessimismus und Optimismus noch die Waage hielten (vgl. Abb. 2).

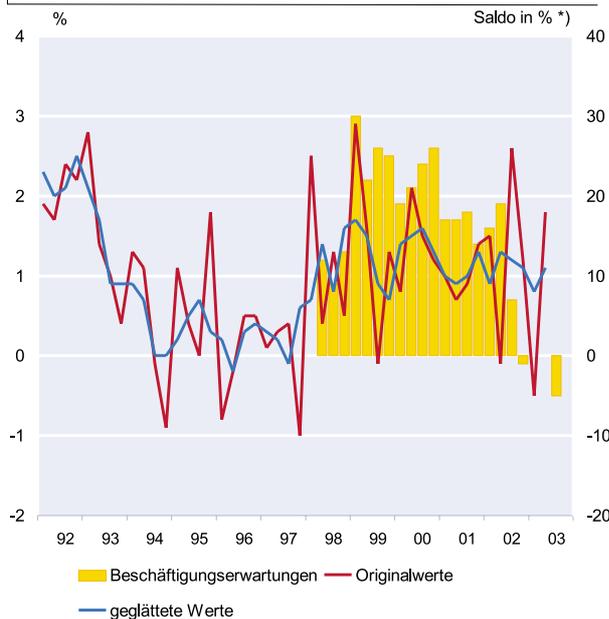
**Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungs-
investitionen: Belebung im zweiten
Halbjahr noch fraglich**

Die Sachinvestitionen gelten als Motor des Wirtschaftswachstums und sind deshalb ein wichtiger Wachstumsindikator für die Konjunkturbeobachtung. Da sie jedoch zugleich eine sehr volatile Komponente der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage sind, stellen sie einen ausgesprochenen dynamischen Faktor für den gesamten Konjunkturverlauf dar, der prognostisch aber nur sehr schwer zu erschließen ist.

Eine wesentliche Erleichterung für die Investitionsprognose hat die Nutzung der Geschäftserwartungen der Leasinggesellschaften gebracht. Das Geschäftsklima der Leasinggesellschaften, das zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, korreliert in der Regel sehr eng mit der allgemeinen Investitionsentwicklung, da die Leasinggesellschaften alle Arten von Investitionsgütern an alle Sektoren der Wirtschaft vermieten und die Leasingquote für Mobilien mit über 22% recht hoch ist. Seit Ende 2000 gehen die Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland merklich zurück, sie sanken auch stärker als im europäischen Durchschnitt. Ab dem zweiten Quartal des Jahres 2002 werden die Minusraten jedoch geringer, dies hat allerdings im ersten Halbjahr 2003 noch nicht gereicht, um die Nulllinie zu überschreiten. Es stellt sich daher die Frage, ob die Ausrüstungsinvestitio-

Abb. 2

**Mobilien-Leasing:
Beschäftigungspläne tendieren nach unten**
2. Berichtsquartal 2003



*) Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.
Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2003.

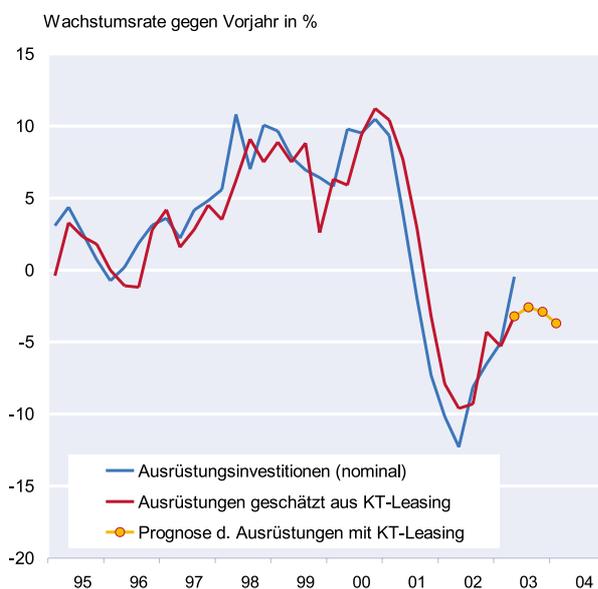
nen einschließlich der sonstigen Anlagen nun wenigstens in der zweiten Jahreshälfte in die Wachstumszone eintreten werden.

Wie der jüngste ifo Konjunkturtest bei den Leasingunternehmen zeigt, sind die Signale hier noch immer ähnlich indifferent, wie auch in anderen Wirtschaftsbereichen. Zwar beurteilten die Testteilnehmer ihre Geschäftslage im zweiten Quartal 2003 deutlich besser als zuvor, doch hinsichtlich der Erwartungen für die zweite Jahreshälfte 2003 ist der Optimismus spürbar geringer geworden. Offenbar nimmt die allgemeine wirtschaftliche Verunsicherung nur allmählich ab, und der Attentismus der Investoren löst sich nur sehr langsam auf. Es scheint demnach noch etwas zu dauern, bis die zyklischen Aufschwungskräfte eindeutig die Oberhand gewinnen können. Offenbar sind die konjunkturellen Anreize für die potentiellen Investoren noch zu schwach bzw. die Unsicherheit an der »Steuerfront« noch zu groß, um einen nachhaltigen Wachstumsprozess zu generieren.

Die aktuellen Geschäftserwartungen der Leasinggesellschaften sowie der daraus errechnete Frühindikator für die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen lassen also durchaus Zweifel darüber aufkommen, ob im Durchschnitt des Jahres 2003 tatsächlich noch ein Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen erreicht werden kann, der Indikator tendiert sogar eher wieder nach unten (vgl. Abb. 3). Danach erscheint es sogar fraglich, ob die kleine Aufwärtstendenz der amtlichen Statistik Bestand haben wird. Jedenfalls entbehrt die Investitionstätigkeit in Deutschland zurzeit jeglicher Dynamik, die Wachstumshoffnungen sind daher bereits auf das Jahr 2004 gerichtet.

Abb. 3

**Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen:
Belebung auch im 2. Halbjahr 2003 noch fraglich**
- geschätzt aus den Geschäftserwartungen Mobilien-Leasing -



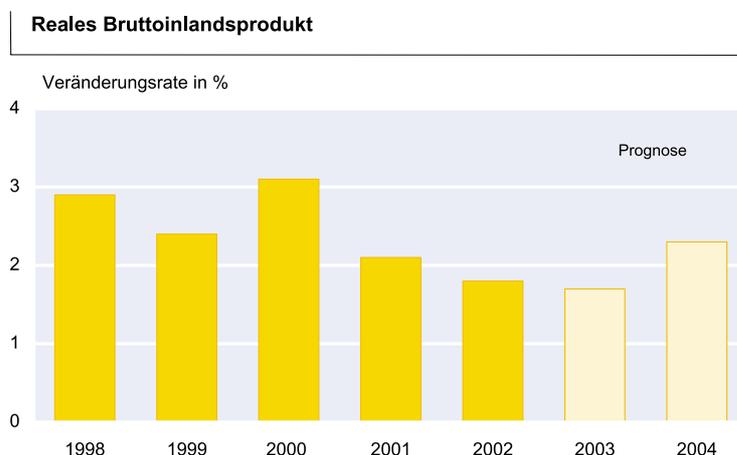
Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2003, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des ifo Instituts, 2. Quartal 2003.

Lebhaftige Wirtschaftsentwicklung 2002. Flauer Konjunkturverlauf 2003 mit Risiken. Rasche Produktionszunahme 2004. Stark expansive Finanzpolitik bei kräftig steigendem Budgetdefizit. Auch die Geldpolitik stimuliert. Deutlich gesunkener Wechselkurs des Pfund Sterling. Euro-Referendum verschoben. Lage auf dem Arbeitsmarkt nur wenig ungünstiger. Moderater Preisanstieg. Fehlbetrag der Leistungsbilanz nimmt zu.

Das politische und soziale Umfeld wird zunehmend geprägt durch die abnehmende Akzeptanz der Regierung Blair seitens seiner »New Labour« Partei sowie der Bevölkerung. Diese bereits 2002 deutliche Tendenz hat sich mit dem ausgeprägten Engagement des Premierministers für die amerikanische Vorgehensweise im Irak-Konflikt, die von einer beträchtlichen Mehrheit der Bevölkerung abgelehnt wurde, akzentuiert; London erlebte aus diesem Grunde im Frühjahr die bisher größte Protestdemonstration. Die Kritik konzentriert sich jetzt auf die Informationspolitik vor dem Irak-Konflikt, was u. a. zu einer harschen Kontroverse mit der BBC führte. Je länger die Regierung den Beweis für die Existenz von Massenvernichtungswaffen im Irak schuldig bleibt und je größer die Probleme beim Wiederaufbau dieses Landes werden, umso mehr gerät sie unter Druck. Ohnehin mehren sich die Zeichen, dass Blair Fraktion und Partei immer weniger im Griff hat, auch als Folge der von diesem seit längerem vernachlässigten Innenpolitik zugunsten hektischer außenpolitischer Aktivitäten.

Das rächte sich bei den englischen und schottischen Regionalwahlen vom Mai dieses Jahres, bei denen vor allem die Tories der Labourpartei viele Mandate abnehmen konnten. Die kürzlich erstaunlich unprofessionell erfolgte Kabinettsumbildung wurde Blair mehr als Reaktion denn als Aktion ausgelegt. Auf dem letztjährigen Parteitag konnten die Differenzen zwischen rechtem und linkem Parteiflügel zwar noch einmal überdeckt werden. Aber die innerparteilichen, auch gegen Wohlfahrts-, Renten-, Strafrechts- und Gesundheitsreformen opponierenden Kräfte befinden sich auf dem Vormarsch. So ging unlängst die ohnehin abgespeckte Gesundheitsreform (sie erlaubt die Umwandlung der besseren Krankenhäuser innerhalb des staatlichen Gesundheitssystems NHS in Stiftungen mit größerer Autonomie bei Organisations-, Finanz- und Besoldungsfragen) im Parlament nur mit knapper Mehrheit durch, obwohl New Labour eine Mehrheit von 164 Mandaten besitzt. Auch die Gewerkschaften machen zunehmend Front gegen die Regierung. Einige Einzelgewerkschaften verweigerten dringend benötigte Spenden für die annähernd bankrotte Labour Party. Zudem glaubt die Bevölkerung weniger denn je, dass es gelingt, die teilweise deploralen öffentlichen Dienste (Verkehr, Schulen, Gesundheitswesen, Polizei) auf absehbare Zeit nachhaltig zu verbessern. Dies ist insofern alarmierend, als dies die wichtigsten Versprechen Blairs für seine zweite Amtsperiode sind.

Bei deren Einlösung muss er weiter mit dem Widerstand der Gewerkschaften rechnen, was auch ein Indiz für die wachsende Entfremdung zwischen diesen und New Labour ist. Das zeigten der Lehrstreik vom vergangenen Herbst und der Konflikt mit den Feuerwehrleuten Ende 2002/Anfang 2003, in dem diese zwar das Gesicht wahren konnten, in der Sache jedoch gegen die Regierung verloren.



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

Die Zahl der durch Streiks verlorenen Arbeitszeit war bis 1999 gesunken, nimmt seitdem wieder deutlich zu; 2002 hat sie sich gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Auch in der Privatwirtschaft wird mit härteren Bandagen gekämpft, wie der gegenwärtige Arbeitskampf bei British Airways zeigt. Gleich anderen westeuropäischen Ländern ist die Gewerkschaftsbewegung gespalten. So setzt die Führung des Dachverbandes TUC auf konstruktive Zusammenarbeit mit Unternehmen und Regierung, während die Vorstände von Einzelgewerkschaften vielfach gegen diesen Kurs opponieren und Regierung sowie New Labour harsch kritisieren. Dem Mitgliederstand hat das nicht geschadet – im Gegenteil. Seit einiger Zeit steigt er wieder langsam. Allerdings ist der Organisationsgrad von 39% im Jahre 1990 auf derzeit 26,7% zurückgegangen. 1979, zu Beginn der Ära Thatcher, waren es rund 12 Mill. Mitglieder. Jetzt zählt man noch etwa 7 Millionen. Ursachen des Niedergangs sind die antigewerkschaftliche Politik Thatchers sowie die Ausweitung des Dienstleistungssektors bei gleichzeitigem Niedergang der verarbeitenden Industrie.

Schatzkanzler Brown hat sich aus diesen Querelen geschickt herausgehalten, seinen Einfluss innerhalb des Kabinetts und gegenüber Blair weiter gestärkt und mit einem milliarden schweren Ausgabenprogramm der lahmen Konjunktur eine kräftige Stütze gegeben. Seine Stunde wird kommen, wenn Fraktion und Partei Blair als erfolglos ansehen und für die nächsten Wahlen rechtzeitig ein neues Zugpferd sehen wollen. Meinungsumfragen zeigen derzeit die Konservativen unter ihrem uncharismatischen Vorsitzenden Duncan Smith mit New Labour gleichauf, was Mitte der Legislaturperiode für die Regierungspartei erfahrungsgemäß nicht gefährlich ist. Zudem haben die Tories ihren Rückstand vorwiegend zu Lasten der links von New Labour operierenden Liberalen aufgeholt, die ihren Schulterchluss mit dieser 2002 aufgekündigt hatte. Die Konservativen dürften mit der weiteren substanziellen Neuorientierung ihres Parteiprogramms weg von den Maximen der Thatcher-Ära weiter an Boden gewinnen, zumal der Burgfrieden zwischen Traditionalisten und Modernisierern in der Partei zu halten scheint.

Der Schatzkanzler hat außerdem seine Chancen geschickt gewahrt, indem er die **Verschiebung des Referendums über Großbritanniens Beitritt zum Euroraum** wegen ungenügend erfüllter Voraussetzungen durchgesetzt hat. Damit entsprach er einer soliden Mehrheit der Bevölkerung. Deren Festhalten am Hergebrachten ist jedoch insofern widersprüchlich, als Umfragen konstant die mehrheitliche Auffassung belegen, dergemäß Großbritannien auf Dauer um die Einführung des Euro nicht herumkommen wird. Auch dieser Sicht kommt Brown entgegen, indem er die grundsätzlichen Vorteile der Währungsunion herausstreicht und den Beitritt zum offiziellen Ziel erklärt. Der Zeitpunkt hierfür dürfte am Ende weniger von der Erfüllung im Voraus fixierter Kriterien als

von politischer und ökonomischer Opportunität bestimmt werden.

In **Nordirland** geriet der innere Befriedigungsprozess wieder ins Stocken, obwohl die Auseinandersetzungen zwischen den Kontrahenden auch deshalb erheblich nachgelassen haben, weil die britische wie die irische Regierung den Exponenten schon vor längerer Zeit den Rückhalt entzogen und ihr Interesse an einer friedlichen Lösung des Konflikts innerhalb der bestehenden Landesgrenzen nachdrücklich erklärt hatten. Die Neuwahlen zum nordirischen Parlament und damit die Rückkehr zur Selbstverwaltung wurde auf unbestimmte Zeit verschoben. Stein des Anstoßes war die Weigerung der tief gespaltenen Unionisten, die Sinn Fein Partei zu einer Neuauflage der Koalition aufzufordern.

Unter diesen Bedingungen dürfte die **Wirtschaftspolitik** auch im Jahre 2004 auf eine Stimulierung der Konjunktur ausgerichtet bleiben – mit den nächsten Parlamentswahlen im Visier. Das gilt in erster Linie für die Finanzpolitik. Aber auch die Geldpolitik wird weit in das kommende Jahr hinein expansiv wirken. In diesem Kontext ist die Abwertung des Pfund Sterling gegenüber dem Euro willkommen, zumal dadurch die dämpfenden Wirkungen der Pfund-Aufwertung gegenüber dem US-Dollar mehr als ausgeglichen werden.

Wirtschaftsentwicklung 2002

Die **weltwirtschaftlichen Rahmendaten** stellten sich folgendermaßen dar: In den **Vereinigten Staaten** stieg das reale Bruttoinlandsprodukt um 2,4%. In **Japan** übertrafen Nachfrage und Produktion das Volumen von 2001 um 0,2%. In **Mitteuropa** expandierte die gesamtwirtschaftliche Erzeugung um reichlich 2 1/2%. In **Westeuropa**, wie auch in der EU, nahm das reale Bruttoinlandsprodukt um 1% zu; im Euroraum erhöhte es sich um 0,8% und in Deutschland um 0,2%. Der Einfuhrpreis für **Rohöl** betrug in den westlichen Industrieländern im Jahresdurchschnitt 25 US-Dollar pro Barrel; gegenüber dem Vorjahr ist das eine Verteuerung um rund 4%. **Industrierohstoffe** (ohne Öl) verbilligten sich gegenüber dem Jahr 2001 auf Dollar-Basis um etwa 3%. Der **Wechselkurs des Euro** betrug im Schnitt des Jahres 0,95 US-Dollar; im Jahre 2001 waren es 0,90 US-Dollar gewesen. Das Volumen des **Welthandels** hat gegenüber 2001 um ca. 3% expandiert.

Die **britische Wirtschaft** hat die weltwirtschaftliche Schwächephase relativ gut durchgestanden – zumindest besser als die meisten anderen westeuropäischen Volkswirtschaften. Als günstig erwies sich hierbei, dass die Geldpolitik bereits 2001 vom restriktiven Kurs auf eine expansive Linie eingeschwenkt war, die ihre konjunkturstimulierende Wirkungen zunehmend entfaltete. Kräftige Impulse kamen auch von der Finanzpolitik, die 2001 eine radikale Wende vollzo-

gen hatte und die Nachfrage kräftig stützte. Demgegenüber war die Lohnpolitik deutlich weniger expansiv als in den beiden Vorjahren, und der Wechselkurs des Pfund Sterling ist gegenüber dem Euro erheblich gefallen. Das **reale Bruttoinlandsprodukt** nahm um 1,8% (EU-Durchschnitt 1,1%) zu. Im Verlauf des Jahres ist es stetig gestiegen. Träger der Expansion waren der private und der öffentliche Verbrauch. Demgegenüber gingen Ausfuhr und Bruttoanlageinvestitionen zurück; die Ausrüstungsinvestitionen brachen regelrecht ein. Die Industrieproduktion, während der zweiten Hälfte der neunziger Jahre im Kriechgang steigend, fielen auf den Stand von 1995. Auf dem Arbeitsmarkt setzte sich die vorjährige Entwicklung fort. Die Beschäftigung nahm leicht zu, und die Arbeitslosenquote entsprach mit 5,1% im Schnitt des Jahres fast derjenigen von 2001. Der Preisauftrieb (1,3% gegenüber 2001) lag unter dem westeuropäischen Mittelwert. Die Leistungsbilanz wies mit 0,8% trotz gestiegener Importe ein gegenüber 2001 verringertes Defizit aus, da sich die Terms of Trade erheblich verbesserten.

Der **private Konsum** wurde um 3,8%, also nicht wesentlich schwächer als 2001 ausgeweitet. Die kräftige Zunahme hielt das ganze Jahr über an, obwohl sich die realen verfügbaren Einkommen mit 2,3% wesentlich schwächer erhöht haben als 2001 (6,8%). Aber die Beschäftigung nahm im bisherigen Tempo zu, und die Sparquote ist um 0,6 Prozentpunkte auf 5,1% gesunken. Weiter kräftig steigende Immobilienpreise und niedrigere Zinsen haben die in erheblichem Maße der Konsumfinanzierung dienende Aufnahme von Hypotheken stimuliert. Dadurch hat der Einbruch bei den Aktienkursen keine nennenswert retardierenden Auswirkungen gezeitigt, obwohl Großbritannien bezüglich der Verbreitung von Aktienbesitz im westeuropäischen Vergleich mit an der Spitze liegt. Der Absatz langlebiger Güter florierte, einschließlich der Verkäufe neuer Pkw. Der **öffentliche Verbrauch** ist mit ebenfalls 3,8% rascher gestiegen als im Jahr zuvor, als Folge der finanzpolitischen Wende, die auch stärkere Lohnaufbesserungen im vielfach schlecht bezahlten öffentlichen Dienst ermöglichte.

Die **Bruttoanlageinvestitionen** sind um 3,2% zurückgegangen, womit der Zuwachs während der Jahre 1999/2001 annähernd wettgemacht wurde. Bestimmend hierfür war der Einbruch (-8,8%) bei den Ausrüstungsinvestitionen trotz gesunkener Finanzierungskosten. Doch die Auslastung der Kapazitäten lag in der verarbeitenden Industrie um 2,8 Prozentpunkte unter dem langjährigen Durchschnitt. Zudem war das auf der Basis von Unternehmensbefragungen erhobene Geschäftsklima in diesem Sektor während der ersten Monate des Jahres sehr schlecht gewesen; die Auftragsbestände wurden als unzureichend beurteilt. Demgegenüber erlebten die Bauinvestitionen einen Boom. Der Wohnungsneubau, der 2001 eingeschränkt worden war, expandierte um 12,2%, angeregt durch die fortgesetzten extremen Preissteigerungen bei Wohnimmobilien und durch

die sinkenden Zinsen. Erstere resultieren vorwiegend aus der äußerst lebhaften Nachfrage in London und im prosperierenden Südwesten des Landes, wo Baugrund äußerst knapp ist. Der übrige Hochbau nahm um reichlich 10% zu, angeregt durch die günstigen Finanzierungsbedingungen. Der öffentliche Bau expandierte ebenfalls mit einer zweistelligen Rate, da der Staat seine seit vielen Jahren vernachlässigten Investitionen in die öffentliche Infrastruktur massiv hochgefahren hat.

Die **Ausfuhr** von Gütern und Dienstleistungen ging um 1% zurück. Dieses Ergebnis resultiert vorwiegend aus dem beträchtlichen, zu Jahresbeginn bestehenden Unterhang. Denn die vorjährige Exportrezession wurde im ersten Halbjahr von einer deutlichen Zunahme abgelöst, der jedoch mit dem Abflauen der Weltkonjunktur im zweiten Semester ein noch deutlicherer Rückgang folgte. Das Pfund Sterling hatte zwar gegenüber dem Euro im Jahresdurchschnitt um 11% abgewertet. Allerdings erhöhten sich die britischen Lohnstückkosten neuerlich stärker als in Kontinentaleuropa – dem Hauptabsatzmarkt –, und das Wirtschaftswachstum dort war schwach. Zudem lag die Parität des Pfund Sterling gegenüber dem US-Dollar um 6% unter dem Niveau von 2001, und die Ausfuhr in die USA stagnierte auf dem Stand des Vorjahres. Die **Einfuhr** nahm um 1,5% zu. Infolge wesentlich verbesserter Terms of Trade ist der Fehlbetrag der **Leistungsbilanz** gleichwohl auf 0,8% des BIP gefallen.

Auf dem **Arbeitsmarkt** blieb die Lage gegenüber dem Vorjahr fast unverändert. Die Beschäftigung wurde mit 0,7% etwa so rasch ausgeweitet wie zuvor, obwohl die Industrie und der Finanzsektor netto Stellen gestrichen haben. Der Mangel an Fachkräften blieb vielfach ausgeprägt. Die Arbeitslosenquote ist mit 5,1% im Jahresdurchschnitt gegenüber 2001 nur minimal gestiegen.

Die **Konsumentenpreise** (HVPI) sind mit 1,3% fast so moderat gestiegen wie 2001. Während die Nahrungsmittelpreise gegenüber dem Vorjahr nur schwach aufwärts tendierten, die Energiepreise etwas und die Wohnkosten infolge niedrigerer Hypothekenzinsen sogar deutlich sanken, haben sich Dienstleistungen um 8% verteuert.

Wirtschaftspolitik

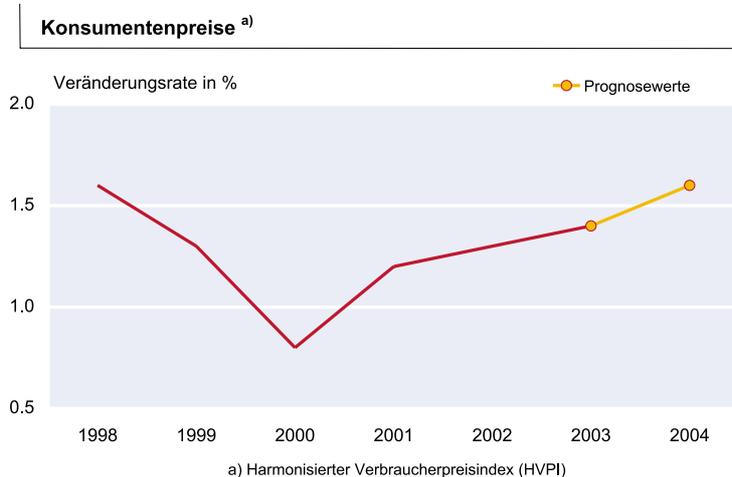
Angesichts ihres Popularitätsverlustes wird die Regierung vermutlich noch mehr als bisher bestrebt sein, die Konjunktur bis zu den spätestens im Mai 2006 fälligen Parlamentswahlen bei mäßigem Preisanstieg in Schwung zu halten. Die Wirtschaftspolitik dürfte daher auf ihrer expansiven Linie bleiben. Das gilt besonders für die Finanzpolitik – auch unter Inkaufnahme steigender Fehlbeträge im Staatshaushalt; der keynesianische Ansatz dürfte länger Bestand haben, als

allgemein vermutet. Sie wird hierin zumindest auf absehbare Zeit von der Geldpolitik unterstützt, die bis weit in das Jahr 2004 hinein stimulieren wird. In die gleiche Richtung wirkt die Abwertung des Pfund Sterling. Auch dürfte die Lohnpolitik ihre vorjährige Zurückhaltung im Zuge der konjunkturellen Erholung aufgeben. Das Referendum über den Beitritt zum Euroraum wurde auf unbestimmte Zeit verschoben, so dass währungspolitisch alles beim Alten bleibt. Die angebotspolitische Ausrichtung bleibt zwar grundsätzlich erhalten, doch ist mit nennenswerten weiteren Privatisierungen nicht mehr zu rechnen. Besonderen Wert legt die Administration auf die Verbesserung der in weiten Teilen maroden öffentlichen Infrastruktur.

Die **Geldpolitik** hatte ihren restriktiven Kurs bereits seit Anfang 2001 unter Hinweis auf die gestiegenen konjunkturellen Risiken, die Kursverluste an den Aktienmärkten, die dem Inflationsziel der Bank of England entsprechende Preisentwicklung sowie die konjunkturdämpfenden Auswirkungen der Maul- und Klauenseuche sukzessive gelockert. Nach dem 11. September 2001 wurde diese Linie im Schulterschluss mit anderen Notenbanken in drei aufeinander folgenden Schritten fortgeführt. Die monetären Zügel wurden anschließend tendenziell im Einklang mit den Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank weiter gelockert. Im Juli 2003 ist der Schlüsselzins um 0,25% auf 3,5% und damit auf das niedrigste Niveau seit 1955 zurückgenommen worden – es war die zweite Zinssenkung dieses Jahres und die neunte seit Anfang 2001, als der Leitzins bei 6% lag. Die stimulierenden Effekte reichen bis in das kommende Jahr hinein und dies um so mehr, wenn es zu der vielfach für den Herbst erwarteten – hierauf deuten die Zinsen am Terminmarkt hin – weiteren Lockerung kommen sollte. Damit wagt die Bank of England einen Spagat. Einerseits erscheint ein monetärer Konjunkturimpuls angesichts der im Vergleich zu den Vorjahren erheblich verlangsamten Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Produktion und der zögerlichen Besserung des weltwirtschaftlichen Umfeldes durchaus ange-

bracht, zumal auf diese Weise eine zu schnelle Abkühlung der gefährlich überhitzten Entwicklung bei den Preisen für Wohnimmobilien verhindert werden kann. Andererseits könnte das seit einigen Monaten zu beobachtende Abflauen der abnormen Preissteigerungen (seit Mitte der neunziger Jahre erhöhten sich die Hauspreise im Großraum London um 136%, während sie in Japan und in Deutschland gefallen sind; bis zuletzt stiegen sie im Vorjahresvergleich weiter in Größenordnungen von 20%) von einem neuen Preisschub abgelöst und die Preisblase auf den Immobilienmärkten vergrößert würde. Hierin liegt ein erhebliches Risiko für die konjunkturelle Entwicklung für den Rest dieses Jahres sowie darüber hinaus für 2004. Außerdem operiert die Zentralbank weiter oberhalb ihres Inflationsziels; die unter Ausklammerung der Hypothekenzinsen errechnete Kerninflation soll im Jahresdurchschnitt innerhalb einer Bandbreite von 2,5% ± 1 Prozentpunkt liegen. Während der vergangenen Monate lag der Preisanstieg (RPIX) bei 3%. Und die Geldmenge M4 ist im Schnitt des ersten Halbjahrs um rund 8% über den vergleichbaren Vorjahresstand gestiegen, nachdem sie 2000/2002 im Schnitt um 6,9% ausgeweitet worden war – Liquidität für einen Aufschwung ist also genug vorhanden. Fällt der Wechselkurs jedoch für längere Zeit weiter, dann profitiert zwar die Exportwirtschaft, aber die Teuerung beschleunigt sich, Kapital wandert ab, und der Leitzins muss angehoben werden. Das trifft dann auch die Hausbesitzer, deren Hypotheken an diesen gekoppelt sind, und dämpft ihre Konsumfreude. Zunächst ist ein solches Szenario noch nicht akut, könnte aber im späteren Verlauf von 2004 aktuell werden. Derzeit ist die britische Währung bei Wechselkursen von rund 1,4 Euro und 1,6 US-Dollar pro Pfund immer noch überbewertet.

Von der **Finanzpolitik** erhält die Konjunktur ebenfalls Anstöße, da der deutlich expansive Kurs auch mit dem laufenden Budget beibehalten wurde. Bereits 2002 war man auf eine deutlich expansive Linie eingeschwenkt mit der Folge, dass die öffentlichen Haushalte nach vier Jahren mit Überschüssen wieder einen Fehlbetrag (1,3% des BIP) ausgewiesen haben. Dieser keynesianische finanzpolitische Ansatz ist verschiedentlich als gelungenes Beispiel antizyklischer Konjunkturpolitik gefeiert worden. Dabei wurde jedoch übersehen, dass dieser Effekt ungeplant war, da in der mittelfristigen Finanzplanung ein deutlich höheres Wirtschaftswachstum unterstellt wurde und die kräftige Expansion der öffentlichen Ausgaben als mittelfristig angelegte Reaktion auf den bei den Wählern wachsenden Unmut über die lange vernachlässigte öffentliche Infrastruktur anzusehen ist. Keynesianismus also zunächst durch Zufall, der aber zur mittelfristigen Maxime werden dürfte. Das dem Staatshaushalt zugrunde gelegte Wirt-



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

schaftswachstum von 2 bis 2,5% im laufenden und von 3 bis 3,5% im kommenden Jahr ist überzogen. Die Steuereinnahmen, vor allem diejenigen aus der Körperschaftsteuer, werden spürbar hinter den Einnahmeansätzen – geplant ist im laufenden Budget ein Plus von 7% – zurückbleiben; das gilt besonders für die jahrelang kräftig sprudelnden Steuereinnahmen aus den aufgeblähten Transaktionen am Finanzplatz London. Demgegenüber nehmen die Ausgaben (Haushaltsansatz 2003/2004: + 7,2%) konjunkturell bedingt stärker zu als budgetiert. Letztere werden ohnehin gepusht durch das milliardenschwere Programm zur Verbesserung der öffentlichen Infrastruktur, wobei ein Teil als höhere Personalkosten, der große Brocken jedoch in Form von Investitionen anfallen soll; allein der Zehnjahresplan für das Verkehrswesen sieht bis 2010 Aufwendungen von etwa 220 Mrd. € vor. Außerdem steht zu befürchten, dass die Kosten für den britischen Einsatz im Irak mit 3 Mrd. Pfund Sterling (etwa 0,3% des BIP) zu niedrig angesetzt sind. Eine Gegenfinanzierung findet nur in geringem Ausmaß statt: Die Sozialversicherungsbeiträge sind im April um einen Prozentpunkt angehoben worden. Den Kampf gegen die Steuerhinterziehung will man verschärfen. Unter anderem wurden die Steuern auf Zigaretten, Bier und Wein heraufgesetzt. Die normalerweise in gleichem Atemzug übliche Erhöhung der (seit 2000 eingefrorenen) Kraftstoffsteuer hat man nicht gewagt. Und die Einkommen- und Körperschaftsteuersätze sowie die beim Kauf von Immobilien fällig Stempelsteuer blieben ebenfalls unverändert. Der Etat 2003/2004 sieht eine Netto-Neuverschuldung von 27 Mrd. und die Planung für 2004/2005 einen Fehlbetrag von 24 Mrd. Pfund Sterling vor. Tatsächlich dürfte das Defizit im laufenden Haushaltsjahr auf rund 30 Mrd. steigen und 2004 mindesten ebenso hoch sein. Denn vor nennenswerten Steuer- und Abgabenerhöhungen oder Ausgabenabstrichen dürfte man zurückschrecken. Damit würde das Staatsdefizit bei der im Vertrag von Maastricht gezogenen Grenze von 3% des BIP liegen. Die Staatsverschuldung steigt auf rund 40% des BIP. Die »goldene Haushaltsregel«, der gemäß während eines Konjunkturzyklus die Ausgaben durch laufende Einnahmen gedeckt sein müssen und nur Investitionen durch Schulden finanziert werden dürfen, gerät damit auf schwankenden Boden. Dies umso mehr, als die Regierung den Wählern gegenüber im Wort steht, die Regel- und Spitzensteuersätze der Einkommensteuer während dieser Legislaturperiode nicht anzuheben. Allerdings könnte sie die National Insurance Contribution weiter heraufsetzen, was, da diese von den Arbeitgebern mitzufinanzieren ist, deren Ertragslage belastet.

Integrationspolitisch sind die Würfel auf absehbare Zeit gefallen: Das Pfund Sterling wird nicht so schnell durch den Euro ersetzt. Die Zeit dafür sei noch nicht reif, ließ der Schatzkanzler verlauten, obwohl er sich von den Vorteilen eines solchen Schritts zu gegebener Zeit überzeugt zeigte und einen späteren Beitritt zum Euroraum (von dessen Unausweichlichkeit das Gros der Bevölkerung Umfragen zufolge

ohnehin überzeugt ist) zum offiziellen Ziel erklärte. Wie er innerlich hatte er 1997 fünf Voraussetzungen für die Einführung des Euro definiert. Bis jetzt sei lediglich eine davon – der positive Einfluss auf den Finanzplatz London – erfüllt. Bei der Flexibilisierung der Wirtschaft im Euroraum (gemeint sind vor allem Arbeits- und Sozialgesetzgebung) sei dieser aber noch nicht weit genug vorangekommen. Außerdem seien die Vorteile eines Beitritts für Großbritannien noch nicht eindeutig. Bei stabiler und nachhaltiger Konvergenz mit dem Euroraum könnten die Voraussetzungen mit Blick auf Arbeitsmarkt, Preisstabilität, Wirtschaftswachstum und ausländische Investitionen längerfristig erreicht werden. Ein Zeitplan wurde nicht genannt, so dass die Angelegenheit weiter auf der langen Bank liegt. Um den britischen Vorteil nach einem Beitritt zu maximieren, wird aber jetzt schon eine Reihe von Maßnahmen angestrebt, u.a. soll das Inflationsziel der Bank of England geändert sowie die Besoldung im öffentlichen Dienst regional differenziert werden. Ferner wird eine Aufweichung des Stabilitäts- und Wachstumspakts angestrebt – ganz im Sinne Frankreichs und Italiens. Und schließlich will man sogar die Statuten der Europäischen Zentralbank ändern. Es sind dies zum überwiegenden Teil Projekte, bei denen man sowohl im Inland wie im Ausland den Bogen vermutlich überspannt.

Ordnungspolitisch wird partiell wieder zurück buchstabiert. Das gilt in erster Linie für das Eisenbahnwesen, bei dem man auf dem Wege zur Renationalisierung ist, nachdem die Privatisierung mit einem Desaster geendet hat. Hierdurch sind die Vorbehalte gegen weitere Verkäufe von Staatseigentum gestiegen, nachdem schon die Privatisierung der Wasserwirtschaft zwar zum Vorteil der Investoren, aber vielfach zum Nachteil der Konsumenten ausgegangen ist. Gleichwohl wurde nach langen Querelen jüngst die Londoner U-Bahn teilprivatisiert, um Privatkapital für die überfälligen Investitionen heranzuziehen.

Wirtschaftsentwicklung 2003

Als **weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen** werden angenommen: In den **USA** erhöht sich das reale Bruttoinlandsprodukt um 2¹/₄%. Die gesamtwirtschaftliche Erzeugung expandiert in **Japan** um ca. 1%. In **Mitteleuropa** nehmen Nachfrage und Produktion um fast 2³/₄% zu. In **Westeuropa** wird das reale Bruttoinlandsprodukt um 1¹/₂% ausgeweitet; für die EU und für den Euroraum ist eine etwa gleich hohe Rate zu erwarten, während es in Deutschland gegenüber 2002 unverändert bleibt. Der Einfuhrpreis für **Rohöl** liegt in den westlichen Industrieländern im Schnitt des Jahres bei 27,5 US-Dollar pro Barrel. Die Preise für **Industrierohstoffe** (ohne Öl) steigen im Jahresmittel um 6%. Der **Wechselkurs des Euro** bewegt sich im Schnitt des Jahres innerhalb einer Bandbreite von 1,10 bis 1,20 US-Dollar. Das Volumen des **Welthandels** expandiert in einer Größenordnung von 3³/₄%.

Großbritannien, jahrzehntelang mit der »British disease« in Form vielfältiger und andauernder wirtschaftlicher Schwierigkeiten geschlagen, gilt seit etwa zwei Jahrzehnten als Vorbild für kontinentaleuropäische Volkswirtschaften. Während der Regierungszeit von Premierministerin Thatcher war die strukturalisierende und die Wettbewerbsfähigkeit in vielfältiger Weise beeinträchtigende überstarke Macht der Gewerkschaften gebrochen worden. Diese Politik des Deficit Spending wurde beendet und die Konsolidierung der Staatsfinanzen energisch voran gebracht. Auf vielen Gebieten ist dereguliert und liberalisiert worden – besonders eindrücklich bei der Arbeitsgesetzgebung –, Steuern wurden gesenkt, der staatliche Besitz an Unternehmen weitestgehend privatisiert, die Inflation gebremst und die Bank of England bezüglich der Zinspolitik in die Selbständigkeit entlassen. Keynes hatte auf allen Gebieten ausgedient. Großbritannien wurde eine der beliebtesten Destinationen für ausländische Direktinvestitionen. Als Folge dieses »Thatcherismus«, der jedoch nach dem politischen Aus seiner Begründerin unter dem Rubrum »Dritter Weg« allmählich aufgeweicht wurde (u.a. ist das geldpolitische Konzept geändert, die Position der Gewerkschaften gestärkt, die Phase der Privatisierungen weitgehend beendet, ein Mindestlohn sowie eine Arbeitszeit-Direktive zum Schutze der Beschäftigten eingeführt worden), zeigt Großbritannien bei wichtigen volkswirtschaftlichen Kennzahlen, wie dem Wirtschaftswachstum, der Arbeitslosenquote, der Inflationsrate, der Entwicklung des Staatshaushalts und der öffentlichen Verschuldung, seit längerem eine bessere Performance als der Durchschnitt der EU und des Euroraums. Die gesamte Volkswirtschaft wurde sehr viel flexibler. Die Leistungsbilanz, nach dem Zweiten Weltkrieg jahrzehntelang Achillesferse von Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik, blieb zwar mit Ausnahme weniger Jahre weiter in den roten Zahlen, bildete aber kein Problem mehr. Problematisch erscheinen vielmehr andere Facetten des britischen Wirtschaftsbildes, und dies vielfach als direkte Folge des Thatcherismus. Die erfolgreichen Sparbemühungen gingen derart auf Kosten der öffentlichen Infrastruktur, dass besonders das in weiten Teilen marode Bildungs-, Gesundheits- und Verkehrswesen die weitere Wirtschaftsentwicklung trotz der laufenden Investitions offensive (sie hat bisher ungeachtet des hohen finanziellen Aufwands die Missstände nicht einmal ansatzweise beseitigt) beeinträchtigt. Die Industrieproduktion verlor gegenüber dem Dienstleistungssektor in einem mittlerweile bedenklichen Ausmaß an Boden und liegt jetzt um lediglich 6% über dem Stand von 1990. Auch deshalb ist bei der Arbeitsproduktivität der Rückstand gegenüber wichtigen kontinentaleuropäischen Konkurrenten nach wie vor beträchtlich. Zudem sind die Diskrepanzen zwischen der wachstumsstarken Region London/South East und den mittleren und nördlichen Landesteilen noch größer geworden. Das gilt auch für die engen Arbeitsmärkte im Süden einerseits und die extreme Jugendarbeitslosigkeit in nordenglischen Städten andererseits. Die Einkommensunterschiede sind im Vergleich

zum Kontinent immer noch sehr erheblich. Die Abhängigkeit von ausländischem Investitionskapital ist groß geblieben. Das soziale Sicherungssystem mit seiner sehr mageren staatlichen Grundrente und den in hohem Maße Aktien-fundierten betrieblichen Pensionskassen und Lebensversicherungen ist seit der Aktienbaisse erheblich erschüttert. Dies und die Blase auf dem Immobilienmarkt bedrohen den privaten Konsum und damit Wirtschaftswachstum und Beschäftigung. Das seit einiger Zeit zu beobachtende Wiederaufleben des Deficit spending könnte zumindest auf mittlere Sicht eine Rückkehr zu Keynes werden, falls diese Risiken manifest werden. Dies umso mehr, als die Einkommensteuersätze während der Legislaturperiode konstant bleiben und die öffentlichen Dienste mit enormem Einsatz staatlicher Mittel verbessert werden sollen. Aber schon jetzt sieht es danach aus, als wäre die Zeit der großen Vorbildfunktion Großbritanniens vorbei.

Die **britische Konjunktur** ist im laufenden Jahr sehr schwach gestartet, obwohl Geld- und Finanzpolitik weiter kräftig stimulieren. Nachfrage und Produktion haben während des vergangenen Winterhalbjahrs fast stagniert. Und im zweiten Vierteljahr war die Zunahme mit 0,3% gegenüber dem Vorquartal schwächer als erwartet. Retardierend wirkten zunächst der Konflikt mit dem Irak, die weltwirtschaftliche Flaute, SARS sowie der Preisschub an den Ölmärkten. Anschließend dämpfte die Enttäuschung über die nach dem Ende der Kampfhandlungen im Irak ausbleibende Erholung der Weltkonjunktur. Erst im späteren Verlauf des Jahres ist im Zuge des sich aufhellenden weltwirtschaftlichen Umfelds eine lebhaftere konjunkturelle Erholung zu erwarten, zumal sich die stimulierende Wirkung der Wirtschaftspolitik verstärkt. Das **reale Bruttoinlandsprodukt** dürfte um 1³/₄% expandieren. Am lebhaftesten wird der Staatsverbrauch ausgeweitet, während der private Konsum erst ab der Jahresmitte wieder deutlicher zunimmt. Die Investitionsrezession wird zwar überwunden, wenn auch nicht in dem allgemein erwarteten Ausmaß. Denn die Bauinvestitionen boomen nicht mehr im vorjährigen Ausmaß, und die Ausrüstungsinvestitionen kommen nur sehr zögerlich aus dem Tief heraus. Nach der Stagnation im Winterhalbjahr beschleunigt sich der Export allmählich wieder im Zuge der weltwirtschaftlichen Erholung und gestützt durch das niedriger bewertete Pfund Sterling. Da der Import jedoch rascher ausgeweitet wird, erhöht sich das Defizit der Leistungsbilanz auf eine Größenordnung von 2¹/₂% des BIP. Auf dem Arbeitsmarkt verschlechtert sich die Lage nur wenig; die Arbeitslosenquote dürfte im Jahresdurchschnitt auf 5¹/₄% steigen. Der Preisauftrieb lässt in der Grundtendenz nach. Die Verbraucherpreise dürften um 1¹/₂% über dem Niveau von 2002 liegen.

Der **private Konsum** – auf ihn entfällt mit 66,3% im Vergleich der westeuropäischen Länder nach Griechenland der höchste Anteil am BIP – entwickelte sich während der ersten Jah-

reshälfte deutlich verhaltener als zuvor. Das auf der Grundlage von Unternehmensbefragungen erhobene Konsumklima war zunächst erheblich ungünstiger geworden, wesentlich bedingt durch den Konflikt mit dem Irak. Hier ist aber zuletzt eine Besserung eingetreten. Stützend wirkt auch die weitere monetäre Lockerung, vor allem aber die Erholung der Aktienkurse. Auch tendieren die Reallöhne etwas stärker aufwärts als im vergangenen Jahr. Die Sparquote bleibt vermutlich annähernd stabil. Andererseits nimmt die Beschäftigung im Verlauf kaum noch zu, und die Arbeitslosenquote erhöht sich etwas. Zudem steigen die Hauspreise jetzt kaum noch, was die Aufnahme von Hypotheken zu Konsumzwecken bremst. Einige Verbrauchsteuern wurden heraufgesetzt, und die Beiträge zur Sozialversicherung sind im April um einen Prozentpunkt gestiegen. Der private Verbrauch dürfte um etwa 2% expandieren, wobei langlebige Güter weiter überdurchschnittlich gekauft werden. Diese Perspektive steht unter dem Vorbehalt, dass kein Crash bei den Hauspreisen eintritt. Der **öffentliche Verbrauch** (Anteil am BIP: 19,3%) nimmt um ca. 3% zu. Hierzu tragen die Kosten des Engagements im Irak, aber auch die spürbaren Lohnerhöhungen im öffentlichen Dienst bei.

Die **Bruttoanlageinvestitionen**, deren Anteil am BIP mit nur 16,5% der niedrigste aller westeuropäischen Ländern ist, dürften sich um 1³/₄% erhöhen; im ersten Vierteljahr hatten sie gegenüber dem Vorquartal stagniert. Dahinter steht die Annahme einer allmählichen Aufwärtsentwicklung. Dabei nehmen die Bauinvestitionen kräftig, aber nicht mehr so boomartig zu wie 2002. Das gilt trotz gesunkener Hypothekenzinsen – hierauf lassen die Baugenehmigungen schließen – auch für den Wohnungsbau. In Ballungsgebieten, besonders aber im Großraum London und im Südwesten des Landes, wo lukrative Arbeitsplätze geboten werden, ist es wegen der außerordentlich hohen Preise immer weniger Bauwilligen möglich, ein Haus zu kaufen. Zudem sind Inves-

toren zunehmend häufiger gezwungen, Wohnimmobilien, die sie eigentlich veräußern wollten, zunächst zu halten, was auf abflauende Nachfrage hinweist. Der industriell-gewerbliche Bau wird im Verlauf kaum noch ausgeweitet. Vor allem eine verschlechterte Ertragslage, steigende Leerstände und weiter fallende Mieten für Büroräume stimmen die Investoren skeptisch. Der Industriebau fängt sich auf dem während der letzten Jahre stark gedrückten Niveau. Demgegenüber wird in die Verkehrsinfrastruktur kräftig investiert. Das gilt nicht nur für die öffentliche Hand, deren geplante Großprojekte allmählich anlaufen, sondern auch für die wichtigsten Flughäfen. Die Ausrüstungsinvestitionen finden erst ansatzweise aus dem Tief heraus, da die Auftragsbestände zunächst niedrig bleiben, die Auslastung der Kapazitäten noch nicht nennenswert zunimmt, die Ertragslage nur allmählich besser wird und der Export schwach anzieht. Erst gegen Ende des Jahres werden sich Absatz- und Ertrags-erwartungen spürbar verbessern. Investiert wird ganz überwiegend in die Rationalisierung und in den Ersatz veralteter Anlagen, womit immer auch ein Kapazitätseffekt verbunden ist. Der jüngst gestoppte Rückgang der industriellen Produktion wird mit zeitlicher Verzögerung zur Überwindung des Investitionsattentismus im verarbeitenden Gewerbe beitragen.

Der **Export** von Gütern und Dienstleistungen (mit einem Anteil von 27% am BIP wesentlich niedriger als die deutschen 35% und sogar noch etwas geringer als in Italien) hat während des Winterhalbjahrs 2002/2003 stagniert. Die im Laufe des ersten Semesters bei der verarbeitenden Industrie von einem allerdings erheblich gedrückten Niveau aus günstiger beurteilten Auslandsaufträge lassen auf eine anschließend zunächst langsame, im Zuge der sich allmählich bessernden Weltkonjunktur jedoch beschleunigte Zunahme der Ausfuhr schließen. Die seit Anfang 2002 zu beobachtende kräftige Abwertung des Pfund Sterling gegen-

Veränderungsraten des realen BIP und seiner Komponenten

– in % –

	2001	2002 ^{a)}	2003 ^{a)}			2004 ^{a)}		
			NIESR ^{b)}	EU ^{c)}	OECD ^{d)}	NIESR ^{b)}	EU ^{c)}	OECD ^{d)}
Bruttoinlandsprodukt	2,1	1,8	2,2	2,2	2,1	2,8	2,6	2,6
Inlandsnachfrage	2,6	2,5	2,8	2,8	2,4	2,4	2,5	3,4
Privater Verbrauch	4,1	3,8	2,4	2,3	2,2	1,7	2,2	2,3
Staatsverbrauch	2,5	3,8	3,0	4,0	2,1	3,3	1,0	2,8
Bruttoanlageinvestitionen	1,0	-3,2	4,2	3,4	1,9	3,7	4,2	6,7
Exporte ^{e)}	0,9	-1,0	0,7	1,9	2,1	5,9	5,6	8,4
Importe ^{e)}	2,3	1,5	2,6	3,6	2,9	4,3	4,9	9,6
Industrieproduktion (ohne Bau)	-2,3	-3,4	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Konsumentenpreise (HVP)	1,2	1,3	2,8	1,9	3,1	2,9	1,8	2,8
Arbeitslosenquote	5,0	5,1	5,2	5,1	5,4	5,3	5,1	5,2
Leistungsbilanz ^{f)}	-1,3	-0,8	-1,2	-1,5	-1,4	-1,3	-1,4	-2,0
Finanzierungssaldo des Staates ^{g)}	0,8	-1,3	-3,1	-2,5	-1,9	-2,8	-2,5	-2,2

a) Schätzungen. – b) National Institute of Economic and Social Research, London, vom April 2003. – c) Kommission der EU, Brüssel, vom April 2003. – d) Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, vom April 2003. – e) Güter und Dienstleistungen. – f) Verarbeitende Industrie. – g) In Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP).

über dem Euro und anderen westeuropäischen Währungen hat der Ausfuhr bisher noch keine nennenswerten Impulse gegeben. Gleichzeitig hat allerdings das Pfund gegenüber dem US-Dollar und einigen südostasiatischen Währungen deutlich aufgewertet. Doch ist der Warenexport in den Euroraum wesentlich bedeutender als der Absatz in den USA. Die Lohnstückkosten erhöhen sich im Euroraum zwar neuerlich schwächer als in Großbritannien. Aber dieses Marko wird durch die Abwertung weit überkompensiert. Gegenüber 2002 dürfte die Ausfuhr trotz steigender Tendenz im Verlauf nur wenig expandieren, weil zu Beginn des Jahres ein beträchtlicher Unterhang bestand. Zudem neigen britische Exporteure erfahrungsgemäß besonders stark dazu, Abwertungsvorteile vorwiegend zur Verbesserung ihrer Ertragslage zu nutzen und nur in geringem Maße zur Eroberung von Marktanteilen einzusetzen. Da die **Einfuhr** (Anteil am BIP: 29,2%) lebhafter ausgeweitet wird als der Export, dürfte das Passivum der **Leistungsbilanz** auf eine Größenordnung von 2¹/₂% des BIP steigen, auch weil sich die Terms of Trade etwas verschlechtern.

Auf dem **Arbeitsmarkt**, einem Nachläufer der Konjunktur, verschlechtert sich die Lage etwas. Die Beschäftigung dürfte im Verlauf etwa stagnieren, da das verarbeitende Gewerbe weiter Stellen streicht und im Dienstleistungssektor weniger neue Arbeitsplätze geschaffen werden als bisher. Gleichwohl herrscht weiterhin vielfach Mangel an Fachkräften, obwohl die Programme zur Qualifizierung und Eingliederung von Jugendlichen in den Arbeitsprozess fortgeführt werden. Im Jahresdurchschnitt dürfte die Arbeitslosenquote leicht auf 5¹/₄% steigen.

Die **Konsumentenpreise** (HVPI) haben sich im bisherigen Verlauf dieses Jahres trotz der in den ersten Monaten kräftigen Energieverteuerung und der abwertungsbedingt gestiegenen Einfuhrpreise weiterhin moderat erhöht. Die inflationären Abwertungseffekte wirken jedoch weiter, und die Lohnstückkosten nehmen stärker zu als im Vorjahr. Auch macht sich das Ende des jahrelangen Preiskampfes der Einzelhandelsketten bemerkbar; nach dieser Flurbereinigung sind nur noch drei große Ketten marktbeherrschend, die – wie man das auch in der Schweiz sehen kann – sich nun keine nennenswerte Konkurrenz mehr machen. Andererseits dämpfen schwache Konjunktur und sinkende Zinsen den Preisaufrtrieb. Die Verbraucherpreise dürften um 1¹/₂% über dem Niveau von 2002 liegen, wobei sich Dienstleistungen und das Wohnen nach wie vor weit überdurchschnittlich verteuern.

Wirtschaftsentwicklung 2004

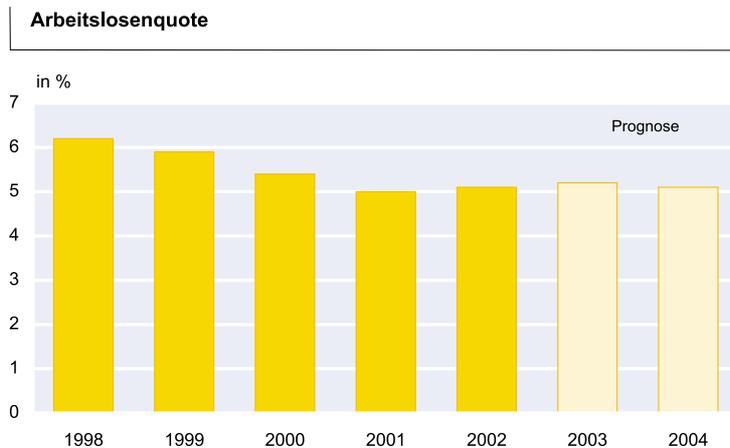
Als **weltwirtschaftliche Rahmendaten** werden angenommen: In den **Vereinigten Staaten** expandiert das reale Bruttoinlandsprodukt um 3¹/₄%. Nachfrage und Produktion neh-

men in **Japan** um 1¹/₄% zu. In **Mitteleuropa** steigt die gesamtwirtschaftliche Erzeugung um 3¹/₄%. In **Westeuropa** und der EU erhöht sich das reale Bruttoinlandsprodukt um ca. 2%; im Euroraum expandiert es etwas langsamer und in Deutschland um 1³/₄%. Der Importpreis für **Rohöl** liegt in den westlichen Industrieländern im Jahresdurchschnitt bei 26 US-Dollar pro Barrel. **Industrierohstoffe** (ohne Öl) kosten etwa 8% mehr als 2003. Der **Wechselkurs des Euro** liegt im Schnitt des Jahres innerhalb einer Bandbreite von 1,10 bis 1,20 US-Dollar. Das Volumen des **Welthandels** dürfte in einer Größenordnung von 6¹/₂% ausgeweitet werden.

In **Großbritannien** gewinnt die Konjunktur weiter an Schwung, kräftig angeregt von der Geld- und der Finanzpolitik sowie stimuliert vom weltwirtschaftlichen Aufschwung. Die Ausfuhr dürfte sich am lebhaftesten von allen großen Komponenten der Nachfrageseite erholen. Aber auch die Bruttoanlageinvestitionen wachsen stärker. Demgegenüber expandiert der öffentliche Verbrauch etwa im Rhythmus des Vorjahres, während der private Konsum bis weit in das Jahr hinein verlangsamt ausgeweitet wird. Das **reale Bruttoinlandsprodukt** nimmt um 2¹/₄% zu. Die konjunkturelle Besserung erfasst etwa um die Jahresmitte auch den Arbeitsmarkt; die Arbeitslosenquote sinkt im Jahresdurchschnitt auf rund 5%. Die Verbraucherpreise liegen um 1¹/₂% über dem Niveau des Vorjahres. Die Leistungsbilanz weist bei verschlechterten Terms of Trade ein Defizit in der Größenordnung von 3% des BIP aus.

Der **Export** von Gütern und Dienstleistungen nimmt im Zuge des weltwirtschaftlichen Aufschwungs rascher zu (um ca. 4%). In erster Linie gilt das für den Absatz in den USA, aber auch in Kontinentaleuropa regt die konjunkturelle Erholung die Einfuhr an. Zudem dürfte sich das Pfund Sterling weiter gegenüber dem Euro abwerten – auch weil ausländische Investoren weniger investieren als in den Vorjahren – was besonders die Ausfuhr von Industrieerzeugnissen fördert. Positiv wird sich auch die Aufwärtsentwicklung im IT-Sektor auswirken. Andererseits ist wieder mit einem über dem westeuropäischen Durchschnitt liegenden Auftrieb der Lohnstückkosten zu rechnen, was die preisliche Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt. Da sich die **Einfuhr** lebhafter erhöht als der Export und die Terms of Trade etwas ungünstiger werden, dürfte das Defizit der **Leistungsbilanz** mit einem Fehlbetrag in der Größenordnung von 3% des BIP abschließen.

Die **Bruttoanlageinvestitionen** werden um etwa 3¹/₄% ausgeweitet, geprägt von einer gegenläufigen Bewegung von Bau- und Ausrüstungsinvestitionen. Bei letzteren setzt sich die Erholung bei immer noch niedrigen Zinsen fort, nachdem die Rezession im industriellen Sektor überwunden ist (vor allem der IT-Sektor kommt in Schwung), die Auslastung der Kapazitäten langsam steigt und sich die Absatz- und Ertragsaussichten verbessern. Vielfach ist während der



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

letzten Jahre erheblicher Nachholbedarf entstanden, der sukzessive gedeckt wird. Die Baukonjunktur schwächt sich hingegen ab. Beim Wohnungsneubau dürfte das Wachstum nur mehr sehr gering sein, obwohl die Hypothekenzinsen niedrig sind. Aber dort, wo die Arbeitsmarktlage günstig ist, sind die Hauspreise für die meisten Wohnungssuchenden inzwischen unerschwinglich. Das gilt selbst dann, wenn der Preisanstieg nachlässt. Außerdem sind die Verbraucher mittlerweile überwiegend so stark verschuldet (auch um den Konsum zu finanzieren), dass weiter steigende Aktienkurse das Wohlstandgefühl nicht wesentlich heben können. Beim industriell-gewerblichen Bau wirkt die 2003 ob steigender Leerstände und sinkender Mieten nachlassende Investitionsbereitschaft nach. Lediglich der öffentliche Bau expandiert lebhaft, gepusht von den Programmen zur Verbesserung der Infrastruktur.

Der **private Konsum** (+ 1³/₄%) büßt seine Rolle als wichtigste konjunkturelle Stütze weitgehend ein, obwohl die Zinsen noch niedrig sind, die Reallöhne etwas stärker als im Vorjahr zulegen dürften, die Aktienkurse aufwärts tendieren und die Beschäftigung leicht zunimmt. Aber die privaten Haushalte dürften mehr sparen als bisher. Denn im Allgemeinen ist ihre Verschuldung sehr hoch, die Hauspreise steigen nicht mehr, was die weitere Hypothekenaufnahme einengt, und die Alterssicherung ist recht unsicher geworden. Das gilt zwar nicht für die staatliche Sozialversicherung (sie deckt im Schnitt ca. 60% der Alterseinkommen), wohl aber für die betrieblichen Pensionskassen und die Lebensversicherungen, wobei letztere die beim Ablauf fälligen Auszahlungen um bis zu einem Viertel gekürzt haben. Die Börsenbaisse hat enorme Löcher in die durchschnittlich zu annähernd drei Vierteln in Aktien finanzierten Pensionsfonds gerissen. Als Reaktion hierauf und mit Blick auf die ab Anfang 2003 verschärften Rechnungslegungsvorschriften (welche zu einem ehrlicheren Ausweis von Fehlbeträgen zwingen) gewähren viele Unternehmen neu eintretenden Mitarbeitern diese Ver-

sicherungsmöglichkeit nicht mehr und gehen verstärkt dazu über, den Beschäftigten zwar die firmenseitigen Einzahlungen in die Fonds zu garantieren, nicht aber die Höhe der Auszahlungen. Damit wird das Kapitalmarktrisiko auf die Arbeitnehmer abgewälzt. Vom Nachlassen der Konsumkonjunktur wird der Absatz langlebiger Güter überdurchschnittlich betroffen sein. Der **öffentliche Verbrauch** nimmt erneut um rund 3% zu.

Auf dem **Arbeitsmarkt** bessert sich die Situation im weiteren Verlauf des Jahres, wenn die Industrie weniger Stellen streicht und im Dienstleistungssektor vermehrt Einstellungen vorgenommen werden. Bei leicht zunehmender Beschäftigung geht die Arbeitslosenquote im Jahresdurchschnitt auf ca. 5% zurück.

Der Preisanstieg wird etwa ab der Jahresmitte mit anziehender Konjunktur, abwärts tendierendem Wechselkurs des Pfund Sterling und rascher steigenden Löhnen allmählich zulegen. Auch sind angesichts des defizitären Staatshaushalts stärkere Anhebungen indirekter Steuern und Gebühren wahrscheinlich. Die **Konsumentenpreise** (HVPI) dürften um gut 1¹/₂% über dem Niveau von 2003 liegen.

Abgeschlossen am 2. August 2003

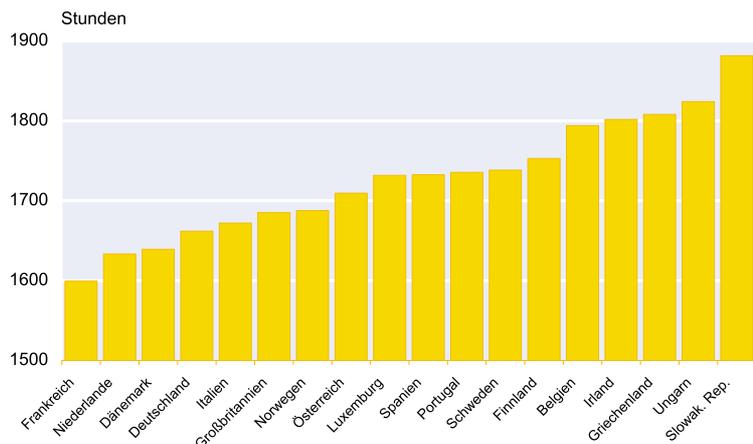
Die Arbeitszeiten variieren erheblich innerhalb Europas. Spalte A in der Tabelle enthält die tariflich festgesetzten wöchentlichen Arbeitszeiten für Vollzeitbeschäftigte in der Gesamtwirtschaft im Jahre 2002. Im Durchschnitt der 15 EU-Mitgliedsländer und Norwegens betrug die wöchentliche Arbeitszeit 38,2 Stunden. Während für Frankreich 35,7 Stunden von den Tarifvertragsparteien ausgehandelt worden waren, belief sich in Griechenland die wöchentliche Arbeitszeit auf 40 Stunden.

Seit 1998 hat es in den betrachteten 16 Ländern keine Arbeitszeitverkürzungen gegeben, mit Ausnahme von Frankreich, wo die 35-Stunden-Woche nach und nach eingeführt wird, und (in geringerem Maße) von Belgien.

Die Anzahl der jährlichen Arbeitsstunden wird in starkem Maße durch die Länge des Jahresurlaubs beeinflusst. Dieser betrug im Durchschnitt der 16 Länder 25,3 Arbeitstage. Dabei konnten sich die Holländer über gut 31 Ferientage freuen, die Iren dagegen nur über 20 Tage.

In unterschiedlichem Maße werden auch gesetzliche Feiertage gewährt. Während in Österreich, Portugal und Spanien 13 Tage anfallen, begnügen sich die Niederlande mit acht

Normale jährliche Arbeitszeit, 2002



Quelle: EIRO Observer, 3'03, S. 3.

Tagen. Fasst man den Jahresurlaub und die öffentlichen Feiertage zusammen, so steht Italien mit 40 freien Tagen an der Spitze und Irland mit 29 Tagen am Ende. Der Unterschied zwischen beiden Ländern erreicht zwei ganze Arbeitswochen. Zu den Ländern mit vielen freien Tagen zählen noch Deutschland, die Niederlande und Dänemark. Am unteren Ende der Skala befinden sich Belgien, Großbritannien und Griechenland.

Die Zahl der jährlich zu leistenden Arbeitsstunden erhält man, indem man von der tariflich festgelegten Jahresarbeitszeit den Jahresurlaub und die gesetzlichen Feiertage abzieht. Die sich so ergebenden Stundenzahlen in Spalte F der Tabelle enthalten annahmegemäß keine Überstunden, sind andererseits aber auch nicht um sonstige Formen der Arbeitsabwesenheit bereinigt worden. Die Unterschiede in der jährlichen Arbeitszeit sind beträchtlich. Während in Griechenland und Irland im Jahre 2002 etwa 1 800 Stunden gearbeitet wurden, begnügte man sich in Frankreich mit 1600 Stunden. In Ungarn und der Slowakischen Republik wurde länger gearbeitet als in jedem der 15 EU-Länder und Norwegen (vgl. Abbildung).

W.O.

Normale tariflich festgelegte Jahresarbeitszeit, 2002

Land	A. Wochenarbeitszeit	B. Jahresarbeitszeit (A)x52	C. Jahresurlaub (Tage)	D. Gesetzliche Feiertage (Tage)	E. Freie Tage in Stunden (C+D)	F. Tatsächliche Jahresarbeitszeit (B-E)
Belgien	39,0	2028,0	20,0 ^{a)}	10,0	234,0	1794,0
Dänemark	37,0	1924,0	29,0	9,5	284,9	1639,1
Deutschland	37,7	1960,4	29,1	10,5	298,6	1661,8
Finnland	39,3	2043,6	25,0	12,0	290,8	1752,8
Frankreich	35,7	1856,4	25,0	11,0	257,0	1599,4
Griechenland	40,0	2080,0	23,0	11,0	272,0	1808,0
Großbritannien	37,2	1934,4	24,5	9,0 ^{b)}	249,2	1685,2
Irland	39,0	2028,0	20,0	9,0	226,2	1801,8
Italien	38,0	1976,0	28,0	12,0	304,0	1672,0
Luxemburg	39,0	2028,0	28,0	10,0	296,4	1731,6
Niederlande	37,0	1924,0	31,3	8,0	290,8	1633,2
Norwegen	37,5	1950,0	25,0	10,0	262,5	1687,5
Österreich	38,5	2002,0	25,0	13,0	292,6	1709,4
Portugal	39,0	2028,0	24,5	13,0	292,5	1735,5
Schweden	38,8	2017,6	25,0	11,0	279,4	1738,2
Slowakische Republik	40,9	2126,8	20,0*	10,0	245,4	1881,4
Spanien	38,5	2002,0	22,0*	13,0	269,5	1732,5
Ungarn	40,0	2080,0	20,0*	12,0	256,0	1824,0
Durchschnitt EU und Norwegen	38,2	1986,4	25,3	10,8	275,8	1710,6

^{a)} Gesetzlicher Jahresurlaub. – ^{b)} Großbritannien; ein Extratag im Jahr 2002; die Norm sind 8 Tage.

Quelle: EIRO Observer, 3'03, S. 3.

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen Umfrage des ifo Instituts bei den freischaffenden Architekten in neun Bundesländern (ohne Baden-Württemberg, Berlin und die neuen Bundesländer) hat sich das Geschäftsklima zu Beginn des 2. Quartals 2003 erneut geringfügig aufgehellt. Es ist jedoch auch weiterhin überaus trüb.

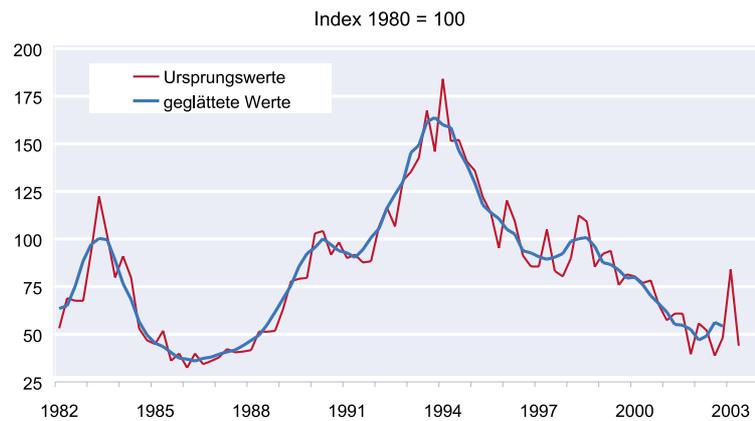
Erstmals seit drei Jahren waren die befragten Architekten mit ihrer aktuellen Geschäftslage nicht mehr ganz so unzufrieden wie noch im Vorquartal (vgl. Abb. 1). Zwar bezeichneten – wie bereits vor drei Monaten – nur 12% der freischaffenden Architekten ihre derzeitige Auftragssituation als »gut«; gleichzeitig verringerte sich allerdings der Anteil der »schlecht«-Urteile von 60% auf 57%.

Die Geschäftserwartungen waren erneut von nachlassender Skepsis geprägt. Weiterhin schätzte jeder zehnte Architekt, dass sich seine Auftragssituation in einem halben Jahr positiver als heute darstellen dürfte. Gleichzeitig gingen aber nur noch 34% der befragten Architekten (Vorquartal: 37%) davon aus, dass ihre Geschäftsentwicklung im Verlauf der nächsten sechs Monate »eher ungünstiger« verlaufen dürfte. Der größte Teil (57%) erwartete somit in den nächsten Monaten keine Veränderung der Auftragssituation.

Im 1. Quartal 2003 konnten nur rund 40 % der freischaffenden Architekten neue Verträge abschließen. Dies ist der zweitniedrigste Wert seit dem Beginn dieser Umfrage vor über 20 Jahren.

Im Berichtsquartal lag das geschätzte Bauvolumen aus den neu abgeschlossenen Verträgen (Neubauten ohne Planungsleistungen im Bestand) rund 4% über dem Niveau des

Abb. 2
Geschätztes Bauvolumen der freischaffenden Architekten im Wohnungsbau (EUR)

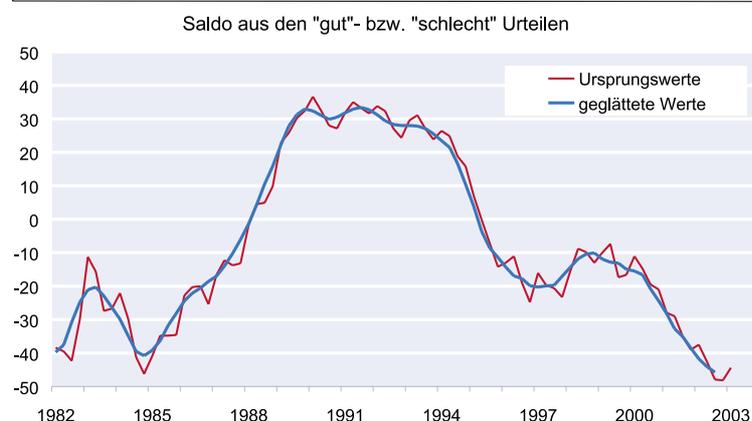


Quelle : ifo Architektenumfrage.

Vorquartals. Dabei standen einem merklichen Einbruch im Wohnungsbau eine offensichtliche Erhöhung der Planungsaufträge im Nichtwohnbau gegenüber.

Im Wohnungsbau gingen im 1. Quartal 2003 die Auftrags-eingänge beträchtlich zurück (vgl. Abb. 2). Das ausgesprochen hohe Volumen der Aufträge zur Planung von Ein- und Zweifamilienhäusern, das die befragten Architekten im letzten Quartal des Jahres 2002 akquirierten, konnte im Berichtsquartal nicht wieder erreicht werden. Die Planungsvolumina waren im 1. Quartal 2003 nur noch etwa halb so groß wie im Vorquartal. Die Stimulierung der Nachfrage, die ganz wesentlich aus der Verunsicherung der Bevölkerung über den Fortbestand oder die mögliche Verschlechterung der Eigenheimzulage resultierte, hat somit nur relativ kurz angehalten – zumindest was ihre Auswirkungen auf die freischaffenden Architekten betrifft.

Abb. 1
Beurteilung der aktuellen Auftragssituation durch die freischaffenden Architekten



Quelle : ifo Architektenumfrage.

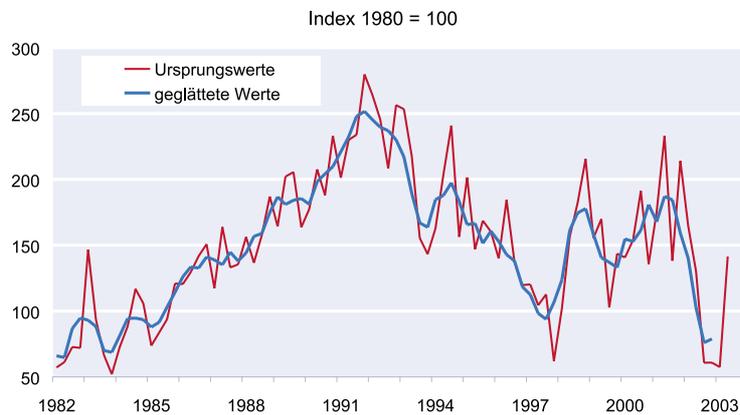
Bei den Planungsaufträgen für Mehrfamilienhäuser, die im Vorquartal ebenfalls eine spürbare Belebung erkennen ließen, erfolgte ebenfalls ein Rückschlag. Das gesamte Planungsvolumen in diesem Teilsegment lag im 1. Quartal 2003 nur noch knapp über dem äußerst niedrigen Niveau vom 2. und 3. Quartal 2002.

Im Nichtwohnbau war eine zweigeteilte Entwicklung zu registrieren: Bei den gewerblichen Aufträgen kam es – nach drei überaus schwachen Quartalen – zu mehr als einer Verdoppelung der akquirierten Planungsvolumina (vgl. Abb. 3). Im öffentlichen Hochbau hat sich dagegen die Situation weiter verschlechtert. Obwohl die Auftragseingänge in diesem Teilsegment bereits im

2. Halbjahr 2002 wenig zufriedenstellend verliefen, halbierten sich die Planungsvolumina von öffentlichen Auftraggebern nochmals. In den kleineren Bundesländern wurde dabei zum Teil bereits die »Nulllinie« erreicht.

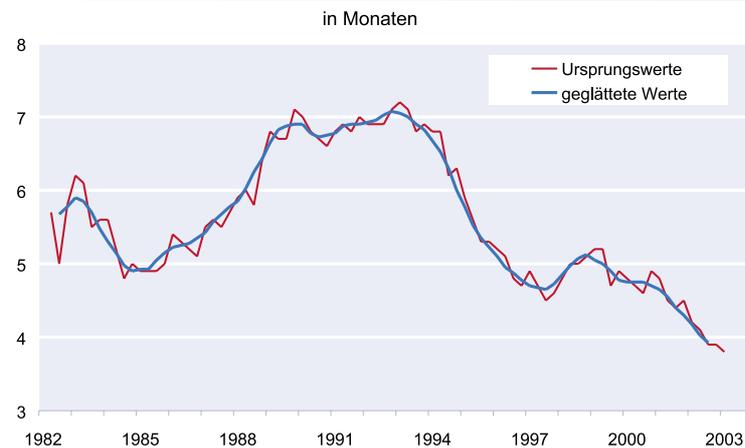
Insbesondere aufgrund der schwachen Auftragsvergaben im Wohnungsbau verringerten sich die Auftragsbestände erneut (vgl. Abb. 4). Nach den eingegangenen Meldungen erreichten die Auftragsreserven zum Ende des 1. Quartals 2003 im Durchschnitt der Bundesländer nur noch 3,8 Monate (1. Quartal 2002: 4,2 Monate). Von dieser negativen Entwicklung waren alle Bürogrößenklassen betroffen.

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



Quelle: ifo Architektenumfrage.

Abb. 4
Auftragsbestände der freischaffenden Architekten



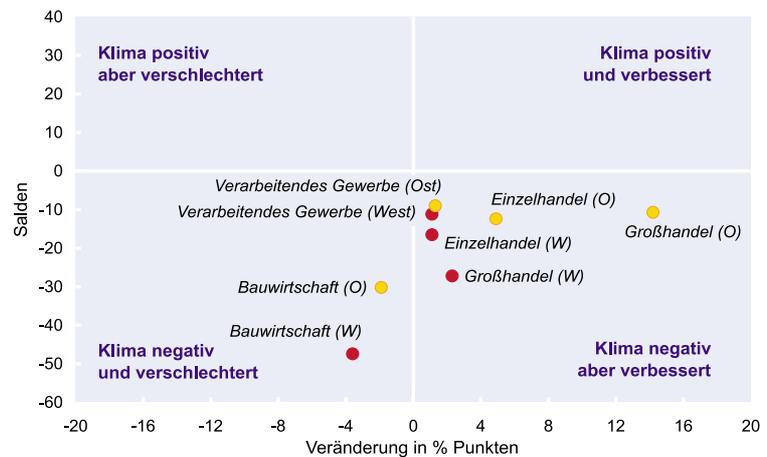
Quelle : ifo Architektenumfrage.

Nach den neuesten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests vom Juli haben sich die Chancen für einen baldigen Aufschwung weiter verbessert. Das Geschäftsklima in der **gewerblichen Wirtschaft** Westdeutschlands tendierte bereits zum dritten Mal in Folge nach oben (Saldowert: – 17,6 Prozentpunkte). Aus den Erfahrungen früherer Konjunkturzyklen kann dies als grundlegende Trendwende gewertet werden. Zwar stuften die Unternehmen ihre aktuelle Situation (Saldowert: – 29,7 Prozentpunkte) noch etwas ungünstiger ein als im Vormonat, bei der Einschätzung der Geschäftsperspektiven hatten die skeptischen Stimmen allerdings nur noch ein geringes Übergewicht (Saldowert: – 4,7 Prozentpunkte). In den neuen Bundesländern hat sich das Geschäftsklima ebenfalls weiter aufgehellt (Saldowert: – 15,6 Prozentpunkte). Hier fielen sowohl die Urteile zur Geschäftslage (Saldowert: -18,9 Prozentpunkte) als auch die Erwartungen (Saldowert: -12,3 Prozentpunkte) weniger negativ aus als im Vormonat.

Mit Ausnahme des Baugewerbes stieg der Klimaindikator in West- und Ostdeutschland in allen erfassten Wirtschaftsbereichen an, vor allem im Großhandel der neuen Bundesländer (vgl. Abbildung).

Im **verarbeitenden Gewerbe** Westdeutschlands wurde die aktuelle Geschäftssituation ähnlich ungünstig bewertet wie im Vormonat. Einer deutlichen Besserung im Gebrauchsgüterbereich stand eine Abwärtsentwicklung im Vorproduktbereich sowie im Investitionsgüterbereich gegenüber. Die Auftragsbestände wurden im Durchschnitt wieder etwas häufiger als ungenügend eingestuft, der Lagerdruck machte sich stärker bemerkbar. Erstmals seit Anfang des Jahres ließen die Geschäftserwartungen wieder einen vorsichtigen Optimismus erkennen, Impulse aus dem Auslandsgeschäft zeichneten sich allerdings nicht ab. In den neuen Bundesländern hatten ähnlich wie im Juni die negativen Geschäftslageurteile ein leichtes Übergewicht, hinsichtlich der weiteren Entwicklung hat die Skepsis erneut nachgelassen. Die Kapazitätsauslastung ist im Laufe des zweiten Vierteljahres – zum Teil sicherlich bedingt durch den Streik in der ostdeutschen Metallindustrie – in beiden Berichtskreisen zurückgegangen, im Westen auf 82,1%, im Osten auf 80,6% (einschl. Nahrungs- und Genussmittel). Nach Einschätzung der Unternehmen hat sich auch in beiden Teilen Deutschlands die Wettbewerbsfähigkeit auf den ausländischen Märkten verschlechtert, vor allem außerhalb der EU, auf dem Inlandsmarkt dagegen etwas verbessert. Die Produktionspläne zeigten im Westen wie im Osten – zwar abgeschwächt – nach unten. Dementsprechend dürfte auch der Personalabbau weiter anhalten; die Preise werden den Meldungen der Firmen zufolge erneut unter Druck geraten.

Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen im Juli 2003¹⁾



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

Die Geschäftslage im westdeutschen **Baugewerbe** hat sich verschlechtert, sowohl im Hochbau – insbesondere im Wohnungsbau – als auch im Tiefbau. Bei rückläufiger Bautätigkeit verringerte sich auch der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten, er war aber mit 58% rund einen Prozentpunkt höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Die Reichweite der Auftragsbestände hat auf 2,2 Produktionsmonate abgenommen (Juli 2002: 2,4 Monate). Gut zwei Drittel der Testfirmen bezeichneten dementsprechend ihre Auftragsreserven als unzureichend. In den neuen Bundesländern hat die Unzufriedenheit mit der Geschäftslage ebenfalls zugenommen: Die erheblich ungünstigere Beurteilung durch die im Hochbau tätigen Firmen konnte durch die erneute Aufwärtsentwicklung im Tiefbau nicht ausgeglichen werden. Die Geräte waren mit 71% ebenso ausgelastet wie im Vormonat, vor Jahresfrist lag der entsprechende Wert aber nur bei 67%. In beiden Teilen Deutschlands hat der Pessimismus in den Geschäftserwartungen wieder leicht zugenommen. Die Preise dürften eher etwas anziehen, der Personalabbau hingegen anhalten, vor allem in den alten Bundesländern.

Im **Großhandel** Westdeutschlands verharrte die Geschäftslage auf dem wenig zufriedenstellenden Niveau vom Vormonat. Dabei stand einer deutlichen Verbesserung im Konsumgüterbereich eine ebenso ausgeprägte Verschlechterung im Produktionsverbindungshandel gegenüber. Die überhöhten Lager konnten nicht reduziert werden. Die Orderpläne zeigten sogar vermehrt nach unten, obwohl die Perspektiven zum dritten Mal in Folge weniger skeptisch eingeschätzt wurden. In den neuen Bundesländern war eine sprunghafte Aufwärtsentwicklung der Geschäftslage

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.

auf ein fast befriedigendes Niveau zu beobachten; dies ist zum größten Teil auf den Gebrauchsgüterbereich zurückzuführen. Der Lagerdruck ist allerdings wieder fühlbarer geworden. Auch hier planten die Unternehmen trotz verbesserter Erwartungen wieder etwas häufiger Einschränkungen der Ordertätigkeit. Den Meldungen zufolge dürften die Verkaufspreise in den nächsten Monaten in West- und in Ostdeutschland leicht anziehen.

Die Verschlechterung der Geschäftslage im westdeutschen Einzelhandel resultiert aus erhöhter Unzufriedenheit im Non-Food-Bereich, während im Nahrungs- und Genussmittelsektor erneut die günstigen Urteile ein leichtes Übergewicht hatten. Bei schwacher Nachfrage ließ der Lagerdruck nur wenig nach. In den Geschäftserwartungen ist der Pessimismus nahezu abgeklungen; die Orderpläne zeigten jedoch – zwar abgeschwächt – weiter nach unten. Die ostdeutschen Einzelhandelsunternehmen bewerteten ihre aktuelle Geschäftssituation etwas weniger negativ als im Vormonat. Hinsichtlich der künftigen Geschäftsentwicklung hatten die skeptischen Stimmen nur noch ein geringes Übergewicht; dies hat sich auch in den deutlich weniger restriktiven Bestellplanungen niedergeschlagen. Für die nächsten Monate gingen die Firmen in beiden Berichtskreisen davon aus, höhere Verkaufspreise durchsetzen zu können, wenngleich die Spielräume als eng erachtet werden. Der Anteil der Unternehmen, die mit einem Personalabbau rechneten, war im Westen (per saldo 17%) nach wie vor höher als im Osten (10%).

7 | **2003**

30. Jahrgang

ifo Konjunktur- perspektiven

Inhalt

- 1 Industrie (West):
Leichte Zuversicht
- 7 Bauwirtschaft (West):
Auftragslage verschlechtert
- 11 Großhandel (West):
Verminderte Skepsis
- 15 Einzelhandel (West):
Abklingender Pessimismus

- 19 Industrie (Ost):
Silberstreif
- 23 Bauwirtschaft (Ost):
Geschäftsklima nur im Tiefbau verbessert
- 27 Großhandel (Ost):
Geschäftslage nahezu befriedigend
- 29 Einzelhandel (Ost):
Perspektiven weiter aufgehell
- 32 EU-Industrie



Institut für
Wirtschaftsforschung
an der Universität München

DICE REPORT

Journal for Institutional Comparisons

VOLUME 1, No.2

SUMMER 2003

	Forum
LABOUR MARKET INSTITUTIONS AND UNEMPLOYMENT	Michèle Belot Jan C. Van Ours Lars Ljungqvist Stephen Nickell Ronald Schettkat Franz Traxler
	Research Reports
EVASION OF VALUE-ADDED TAXES	Andrea Gebauer/ Rüdiger Parsche
TAXES AND FDI	Andreas Haufler/ Sven Stöwhase
DEPRECIATION RULES AND INVESTMENT	Chang Woon Nam/ Doina Maria Radulescu
	Reform Models
WELFARE TO WORK IN THE UK	Wolfgang Ochel
	Database
LABOUR DISPUTE RULES FISCAL MONITORING PARENTING: A WORK CONSTRAINT WAITING FOR SURGICAL OPERATIONS EDUCATIONAL POLICY PUBLIC DEBT	
	News
NEW REPORTS ON REGULATIONS CONFERENCES	



The international platform of Ludwig-Maximilians University's
Center for Economic Studies and the Ifo Institute for Economic Research, Munich



Forum

SUMMER
2003

VOLUME 4, No. 2

MUNICH ECONOMIC SUMMIT **S**

2-3 May 2003

Jointly organised with BMW Foundation Herbert Quandt

Introduction

EUROPE IN THE GLOBAL ECONOMY

Christian Ude
Horst Teltschik
Hans-Werner Sinn

Keynote Address

STRENGTHENING THE ROLE OF THE EU EUROPE, GLOBAL ECONOMY AND U.S.

Edmund Stoiber
Václav Klaus

Panel 1

THE CAPITAL MARKET AS A GROWTH ENGINE

Michael C. Jensen
John Kay
Harvey Pitt
Jürgen Stark

Panel 2

THE LABOUR MARKET AND THE JOB MIRACLE

James J. Heckman
Jonas Agell
Florian Gerster
Friedrich Merz

Keynote Address

ENLARGEMENT AND GLOBALISATION

Péter Medgyessy

Panel 3

ADVANCING GLOBAL TRADE: PRO LIBERALISATION AND DEVELOPMENT

Peter Neary
Ainars Šlesers
Edward G. Krubasik
John M. Weekes

Panel 4

THE FUTURE OF THE EUROPEAN GROWTH AND STABILITY PACT

Barry Eichengreen
Lucas D. Papademos

Closing Remarks

OPTIMISTIC FOR EUROPE

Hans-Werner Sinn

The Munich Economic Summit gratefully acknowledges the support of:

BMW Foundation
Herbert Quandt

BMW Foundation Herbert
Quandt

CESifo

Center for Economic Studies and
Ifo Institute for Economic Research

SIEMENS

Siemens AG

HVB Group

HVB Group

Swiss Re
iii

Swiss Re

**Landeshauptstadt
München**

Landeshauptstadt München

WALTER · BAU · AG
W

Walter-Bau-AG
merged with DYWIDAG

KNORR-BREMSE

Knorr-Bremse AG

**European
Investment
Bank**

European Investment Bank

