

Soete, Birgit; Stephan, Andreas

Article

Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum durch Innovation: die Rolle von kleinen und mittleren Unternehmen

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Soete, Birgit; Stephan, Andreas (2003) : Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum durch Innovation: die Rolle von kleinen und mittleren Unternehmen, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 70, Iss. 38, pp. 569-573

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/151249>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Wochenbericht

Wirtschaft Politik Wissenschaft

Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum durch Innovationen: Die Rolle von kleinen und mittleren Unternehmen

Birgit Soete
bsoete@diw.de

Andreas Stephan
astephan@diw.de

Unternehmensgründungen sowie kleinen und mittleren Unternehmen kommen im Innovationsprozess bei der Entwicklung, Nutzung und Verbreitung von Forschungsergebnissen eine bedeutende Rolle zu. Dies machte der internationale Workshop zum Zusammenhang zwischen Unternehmensgründungen, Innovationen und wirtschaftlichem Wachstum deutlich, den das DIW Berlin im Juni diesen Jahres mit Experten aus Wissenschaft, Politik und Praxis durchgeführt hat. Finanzierungsbeschränkungen stellen ein Haupthindernis für die Entwicklung junger Hightech-Unternehmen dar. Der Venture-Capital-Markt in Europa ist nur in begrenztem Umfang geeignet, dieses Hemmnis zu beseitigen.

Universitäten spielen beim Wissenstransfer eine Schlüsselrolle. Unternehmen wissensbasierter Branchen siedeln sich in der Nähe von herausragenden Universitäten an. Auch die meisten Ausgründungen (Spin-offs) aus Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen wählen ihren Standort im näheren Umkreis.

Innovationen und technologischer Fortschritt sind die treibenden Kräfte für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und für wirtschaftliche Dynamik. Mit neuen Produkten und Dienstleistungen können sich Unternehmen neue Märkte erschließen oder mit neuen Produktionsverfahren die Kosten senken. Innovationen entstehen in einem arbeitsteiligen Prozess, an dem verschiedene Akteure (Wissenschaftler, Unternehmer, Finanziers, der Staat etc.) beteiligt sind. Im Innovationsprozess kommt Unternehmensgründungen sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) bei der Entwicklung, Nutzung und Verbreitung von Forschungsergebnissen eine bedeutende Rolle zu.¹ Seit den 90er Jahren wird der Zusammenhang von *Entrepreneurship*² und wirtschaftlichem Wachstum intensiv erforscht.³ Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass Länder mit vielen innovativen Unternehmensgründungen ein vergleichsweise hohes wirtschaftliches Wachstum haben. International ist zu beobachten, dass KMU in der Innovations- und Technologiepolitik eines Landes oder einer Region eine Sonderstellung einnehmen.⁴ Dies resultiert aus spezifischen Problemen, die KMU im Vergleich

¹ OECD: OECD Small and Medium Enterprise Outlook. Paris 2002.

² Es gibt bisher keine eindeutige Definition für den Begriff „Entrepreneurship“. Allen Definitionen ist gemein, dass „Entrepreneurship“ an Personen anknüpft, die unternehmerisch handeln und neue Unternehmen gründen. Vgl. hierzu S. Wennekers und R. Thurik: Linking Entrepreneurship and Economic Growth. In: Small Business Economics, Jg. 13, Heft 1, 1999, S. 27–55.

³ Einen Überblick geben D. Audretsch und R. Thurik: Linking Entrepreneurship to Growth. OECD STI Working Papers 2001/2. Paris 2001; S. Wennekers und R. Thurik: Linking Entrepreneurship and Economic Growth, a. a. O.

⁴ OECD: OECD Small and Medium Enterprise Outlook, a. a. O.

Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin

Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

www.diw.de
postmaster@diw.de

DIW Berlin

Nr. 38/2003

70. Jahrgang / 18. September 2003

Inhalt

Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum durch Innovationen: Die Rolle von kleinen und mittleren Unternehmen
Seite 569

Zahlenbeilage

Unkorrigiert!

Sperrfrist:
Mittwoch, 17. September 2003, 17 Uhr!

A 22127 C

Kasten 1

Internationaler Workshop am 12. und 13. Juni 2003 in Berlin: „Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for SMEs – Conception and Evaluation“

Hauptergebnisse

1. Unternehmensgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) als Quellen von Innovationen

- Unternehmerische Selbständigkeit ist in Europa unterschiedlich stark ausgeprägt.
- Alter und Risikotoleranz haben einen positiven Einfluss auf die unternehmerische Selbständigkeit.
- Unternehmerisches Kapital kann regionale Produktivitätsunterschiede erklären.

2. Die Rolle von Unternehmensgründungen und KMU in regionalen Innovationssystemen

- Universitäten spielen eine Schlüsselrolle für den Wissenstransfer.
- Unternehmen aus wissensbasierten Branchen siedeln sich im Umfeld von herausragenden Universitäten an.
- Ausgründungen aus Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen siedeln sich meistens im Umfeld an.

3. Die Finanzierung von Innovationen

- Der Venture-Capital-Markt kann die Finanzierungsschwierigkeiten von jungen, innovativen Unternehmen nicht lösen.
- Die Bedeutung von informiertem Kapital wird überschätzt.

4. Konzeption und Evaluation staatlicher Förderprogramme für Unternehmensgründungen und KMU

- Öffentliche Förderung von Forschung und Entwicklung (FuE) in kleinen und mittleren Unternehmen (maximal 250 Beschäftigte) führt nicht zu einem Crowding-out von privaten FuE-Investitionen.

zu Großunternehmen haben. Sie sind stärker auf die Leistungsfähigkeit regionaler Standorte angewiesen und haben häufig Schwierigkeiten bei der Finanzierung, insbesondere von Innovationen. Zu denken geben muss, dass in Deutschland in den letzten Jahren die Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen (FuE-Investitionen) von KMU rückläufig waren und der Exportanteil von forschungs- und wissensintensiven Produkten an Gewicht verloren hat.⁵

Das DIW Berlin hat am 12. und 13. Juni 2003 einen internationalen Workshop zu Innovationen und wirtschaftlichem Wachstum mit vier thematischen Schwerpunkten durchgeführt:⁶

1. Unternehmensgründer und KMU als Quellen von Innovationen,
2. die Rolle von Unternehmensgründungen und KMU in regionalen Innovationssystemen,
3. die Finanzierung von Innovationen,
4. Konzeption und Evaluation staatlicher Förderprogramme für Unternehmensgründungen und KMU.⁷

Unternehmerische Kompetenz fördern

Unternehmerische Selbständigkeit gewinnt bei hoher Arbeitslosigkeit (Push-Faktor) an Bedeutung, wird aber auch von kulturellen Faktoren (Präferenzen, Normen, Werten) beeinflusst. Dies leitet Thurik (1)⁸ aus dem u-förmigen Verlauf zwischen der Selbständigenquote und dem Pro-Kopf-Einkommen ab. Seiner Meinung nach sollte unternehmerische Selbständigkeit politisch über die Verbesserung der angebots- und nachfrageseitigen Rahmenbedingungen sowie durch die Beeinflussung individueller Präferenzen gefördert werden.

In ihrem Vergleich von geäußelter Präferenz für und tatsächlicher Selbständigkeit stellt Grilo (4) heraus, dass der Wunsch selbständig zu sein, vom Geschlecht, vom Alter und von der Risikoeinstellung abhängt. Männer haben im Durchschnitt eine höhere Präferenz für unternehmerische Selbständigkeit als Frauen. Die Präferenz, selbständig zu

⁵ Vgl.: Gute Position Deutschlands bei forschungs- und wissensintensiven Produkten gefährdet. Bearb.: Dieter Schumacher, Harald Legler und Birgit Gehrke. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 31/2003; BMBF (Hrsg.): Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2002. Bonn 2002.

⁶ Dieser Workshop wurde vom Berliner Senat finanziell unterstützt.

⁷ Eine Übersicht der Beiträge befindet sich in Kasten 2.

⁸ Die Zahlen in den Klammern hinter dem jeweiligen Autorennamen geben den entsprechenden Vortrag an, dem die Ergebnisse entnommen worden sind.

Kasten 2

Internationaler Workshop am 12. und 13. Juni 2003 in Berlin: „Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for SMEs – Conception and Evaluation“

Die folgenden Vorträge wurden präsentiert und können von der Workshop-Homepage heruntergeladen werden (www.diw.de/deutsch/service/veranstaltungen/ws_innovation/index.html):

1. Roy Thurik (Erasmus University): *Entrepreneurship and Growth*
 2. Erik Lehmann (University of Konstanz): *Entrepreneurship and University Spillovers*
 3. David Audretsch (Indiana University) und Max Keilbach (Berlin): *Entrepreneurship Capital and Economic Performance*
 4. Isabel Grilo (European Commission): *Entrepreneurship in the EU: To Wish and Not to Be* (mit Jesús Maria Irigoyen)
 5. Michael Fritsch (TU Freiberg): *New Firms in the Regional Innovation System: Introduction*
 6. Maryann Feldman (University of Toronto): *Technology Transfer and the Academic Department: Who Participates and Why?* (mit Janet Bercovitz)
 7. Jürgen Egel (ZEW): *Spin-offs from Public Research Institutions in the Regional Innovation System*
 8. Dirk Engel (ZEW): *The Role of Venture Capitalist in their Portfolio Companies: A Microeconomic Analysis*
 9. Sophie Manigart (Ghent University): *Financing and Investment Interdependencies in Unquoted Belgian Companies: The Role of Venture Capital* (mit Katleen Baeyens und Ilse Verschueren)
 10. Axel Werwatz (DIW Berlin) und Volker Zimmermann (KfW): *Determinants of Equity and Debt Financing in Innovative SMEs* (mit Dorothea Schäfer)
 11. Heike Belitz (DIW Berlin): *Conception and Evaluation of the InnoNet Program*
 12. Andreas Fier (ZEW): *Changes and Impacts of Government Funded R&D Activities on SMEs in Germany*
 13. Andreas Stephan (DIW Berlin): *Microeconomic Evaluation of R&D Subsidies for SMEs in East Germany* (mit Heike Belitz, Almas Heshmati und Axel Werwatz)
 14. Jörg Niemeier (Automatisierungstechnik Niemeier GmbH): *Experience of an Entrepreneur*
 15. Charles Wessner (National Academy of Science): *U.S. Entrepreneurship Policy – The Case of the SBIR*
 16. Jorge Costa-David (European Commission): *The European Commission's Green Paper on Entrepreneurship*
-

sein, sinkt mit dem Alter, steigt aber mit der Risikotoleranz. Dagegen ist bei Personen, die sich selbständig gemacht haben, das Geschlecht kein signifikanter Einflussfaktor. Alter und Risikotoleranz haben einen signifikant positiven Einfluss auf die tatsächliche Selbständigkeit.

In Europa ist die unternehmerische Selbständigkeit unterschiedlich stark ausgeprägt. In Südeuropa und Irland sind beispielsweise mehr Personen selbständig als in Mitteleuropa (Costa-David, 16). Im Vergleich zu den USA liegt Europa noch deutlich zurück. Um dem Mangel an Selbständigen entgegenzuwirken, will die Europäische Kommission daher u. a. bei der Erziehung ansetzen. So ist beabsichtigt, bereits in Schulen und auch in Universitäten unternehmerisches Denken und Handeln zu vermitteln.

Das unternehmerische Kapital, d. h. die individuellen Fähigkeiten, ein Unternehmen zu gründen und zu führen, stellt nach Audretsch und Keilbach (3) einen signifikanten Einflussfaktor für das regionale Wachstum dar. Die beiden Autoren erweitern die herkömmliche Produktionsfunktion (Arbeit und Kapital) der endogenen Wachstumstheorie und können mit dem Produktionsfaktor unternehmerisches Kapital regionale Produktivitätsunterschiede erklären.

Wissenstransfer wichtig für regionales Wirtschaftswachstum

Neben der grundsätzlichen Einstellung zur Selbständigkeit kommt dem regionalen Innovationssystem für Unternehmensgründungen und Innovatio-

nen eine hohe Bedeutung zu. Es ist gekennzeichnet durch das Zusammenspiel regionaler Akteure wie Unternehmen, Universitäten, Forschungseinrichtungen und unternehmensnahen Dienstleistern. Für den Wissenstransfer innerhalb des Systems nehmen Universitäten eine Schlüsselrolle ein. Herausragende Universitäten haben für die Standortentscheidung von Unternehmen in wissensbasierten Branchen eine signifikante Bedeutung, insbesondere wenn nicht kodifiziertes Wissen⁹ ein wichtiger Produktionsfaktor ist (Lehmann, 2). Nach Egel (7) zeigt sich, dass 55% aller Unternehmensgründungen aus Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen in einem Umkreis von maximal 25 Kilometern stattfinden. Diese Unternehmensgründungen eröffnen nicht nur neue Wachstumspotentiale, sondern sie tragen auch zu einem intensiven Wissenstransfer in der Region bei.

In den USA gab der Bayh-Dole-Act von 1980 einen entscheidenden Impuls für die Entwicklung des Technologietransfers aus den Universitäten heraus. Seitdem können sie ihre wissenschaftlichen Ergebnisse durch Patente und Lizenzvergabe wirtschaftlich verwerten. Dies hat dazu geführt, dass sich die Normen der vom reinen Erkenntnisinteresse geleiteten Forschung verändert haben und sich stärker an einer wirtschaftlichen Verwertbarkeit orientieren. Ein erfolgreicher Technologietransfer hängt dabei vor allem vom Ort der Ausbildung sowie von der Einstellung des Fakultätsleiters ab, so das Ergebnis der Untersuchung von Feldman (6) auf der Basis von 2 502 Interviews mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den medizinischen Fakultäten zweier US-amerikanischer Universitäten.

Venture-Capital: Bedeutung überschätzt

Finanzrestriktionen sind ein spezifisches Problem von Start-ups und KMU. Junge Unternehmen haben aufgrund von Informationsasymmetrien und mangelnden Sicherheiten Probleme, sich über Fremdkapital zu finanzieren. Deshalb wurde der Frage nachgegangen, ob Venture-Capital ein geeignetes Instrument ist, die Finanzprobleme von Innovationen bei diesem Unternehmenstyp zu lösen. Venture-Capital bezeichnet die Bereitstellung von Kapital in Form von Unternehmensbeteiligungen, vor allem für die Gründungs- und Expansionsphase junger Unternehmen. Diese Beteiligungsfinanzierung wird mit einer umfangreichen Kontrolle und Managementunterstützung verknüpft und häufig als *informiertes Kapital* bezeichnet.

Manigart (9) verdeutlicht am Beispiel Belgiens, dass die Venture-Capital-finanzierten Unterneh-

men eine geringere Wertschöpfung als vergleichbare nicht Venture-Capital-finanzierte Unternehmen aufweisen.¹⁰ Auch unterscheidet sich das Investitionsverhalten nicht signifikant voneinander, obwohl erwartet wurde, dass durch die Beratung der Venture-Capital-Gesellschaften sowohl Unter- als auch Überinvestitionen in den jungen Unternehmen vermieden werden. Deutlich wurde zudem, dass Venture-Capital-finanzierte Unternehmen größere Liquiditätseingänge aufweisen. Als Grund hierfür kann vermutet werden, dass diese Unternehmen durch die Beratung der Venture-Capital-Gesellschaften insbesondere in immaterielles Kapital (z. B. Mitarbeiter oder Patente) investieren, während sich das Investitionsverhalten bei Sachkapital nicht ändert. Eine offene Frage ist, ob diese Ergebnisse spezifisch für Belgien sind oder ob sie sich auch auf andere europäische Länder übertragen lassen.

Der deutsche Venture-Capital-Markt ist im europäischen Vergleich ein junger Markt. In Deutschland weisen nach den Ergebnissen von Engel (8) Venture-Capital-finanzierte Unternehmen im Durchschnitt ein höheres Beschäftigungswachstum auf als vergleichbare nicht derart finanzierte Unternehmen. Das Insolvenzrisiko ist – entgegen den Erwartungen an *informiertes Kapital* – nicht signifikant geringer. Darüber hinaus können Unterschiede zwischen Venture-Capital-finanzierten Unternehmen auf bestimmte Merkmale der sie finanzierenden Venture-Capital-Gesellschaften zurückgeführt werden. Beispielsweise haben Unternehmen, die von einer auf lokale Unternehmen spezialisierten Venture-Capital-Gesellschaft finanziert werden, ein im Durchschnitt höheres Beschäftigungswachstum als die von einer überregionalen Venture-Capital-Gesellschaft finanzierten Unternehmen.

Für Deutschland wird zudem untersucht, ob Banken (Fremdfinanzierung) eine ähnliche Rolle wie Venture-Capital-Gesellschaften als *informiertes Kapital* im Segment der jungen, innovativen Unternehmen einnehmen. Die Erwartung, dass riskantere Projekte verstärkt beteiligungsfinanziert sind, konnte nach den ersten Resultaten von Werwatz und Zimmermann (10) nicht bestätigt werden.

⁹ Nicht kodifiziertes Wissen bezeichnet Wissen, das nicht öffentlich dokumentiert ist, sondern über das Personen oder Organisationen verfügen. Hierzu zählt auch Erfahrungswissen.

¹⁰ Manigart arbeitet mit dem Matching-Verfahren. Dafür wird eine Gruppe ähnlicher Unternehmen mithilfe eines ökonomischen Verfahrens zusammengestellt. Diese Gruppe wird dann, weil sie das so genannte Treatment (hier Venture-Capital-Finanzierung) nicht erhalten hat, als Kontrollgruppe verwendet.

Positive Effekte der Innovationsförderung

KMU werden in der Innovations- und Technologiepolitik besonders berücksichtigt und gefördert. Ziel des Programms „Förderung von innovativen Netzwerken“ (InnoNet) vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ist es, Forschungsk Kooperationen zwischen öffentlichen Forschungseinrichtungen und KMU anzuregen.¹¹ Generell sind diese Forschungsk Kooperationen für KMU in zweierlei Hinsicht wichtig: Erstens hat die Komplexität von technologischen Lösungen im Laufe der Zeit zugenommen, wobei KMU meistens nur über eine begrenzte Kapazität und Kompetenz verfügen. Zweitens sind KMU oftmals in feste Wertschöpfungsketten eingebunden, die Kooperationen zur Entwicklung von Innovationen erfordern. Erste Evaluationsergebnisse verdeutlichen, dass zahlreiche hochwertige FuE-Projekte initiiert wurden, die über das Niveau hinausgehen, das die jeweiligen KMU allein hätten durchführen können (Belitz, 11). Viele Unternehmen nehmen aufgrund des Programms auch erstmals an einer Forschungsk Kooperation teil und sammeln so wertvolle Forschungs- und Kooperationserfahrungen.

Eine wichtige Frage im Zusammenhang mit der Bewertung von öffentlicher Forschungs- und Entwicklungsförderung ist, ob diese die privaten Investitionen in FuE verdrängt oder ob sie das Engagement der Unternehmen, in FuE zu investieren, erhöht. In den letzten Jahren hat in Deutschland im Rahmen der Innovationsförderung für KMU die direkte Projektförderung an Bedeutung gewonnen. Mit ihr werden Vorhaben in vielversprechenden Technologiefeldern bezuschusst. Zugenommen haben die Zahl der geförderten Projekte, das (reale) Fördervolumen sowie der Anteil geförderter Unternehmen an allen Unternehmen. Die ökonomische Auswertung von Fier (12) lässt erkennen, dass bei kleineren Unternehmen (weniger als 250 Beschäftigte) die eigenen FuE-Ausgaben stimuliert wurden. Dagegen ist für größere Unternehmen kein eindeutiger Wirkungszusammenhang zwischen Förderung und FuE-Verhalten zu erkennen. Stephan (13) kommt mit seiner Analyse zu Ostdeutschland zu dem Ergebnis, dass von 1993 bis 1999 im Durchschnitt 1 Euro Förderung etwa 1,40 Euro eigenfinanzierte FuE bewirkte.¹² Der Fördereffekt ist bei kleinen Unternehmen höher als bei größeren.

Grundlagenforschung ist ein Schlüssel für neue Ideen und Wissen. Es bedarf aber zusätzlicher finanzieller Unterstützung, damit aus diesem neuen Wissen Innovationen und marktfähige Produkte werden, die wirtschaftliches Wachstum ermöglichen. Auch in den USA ist die Finanzierung der Technologieentwicklung ein zentrales Problem für KMU, da der US-amerikanische Venture-Capital-Markt Unternehmensgründungen und Frühphasenentwicklungen nicht ausreichend finanziert. Vor diesem Hintergrund ist das „Small Business Innovation Research Program“ (SBIR) ein zentrales Förderprogramm für KMU. Es wurde 1982 erstmals aufgelegt und 1992 sowie 2001 verlängert. Eingebettet ist das Programm – anders als in Deutschland – in das staatliche Beschaffungswesen des Agrarministeriums, des Verteidigungsministeriums und des nationalen Gesundheitsinstituts. Dies ermöglicht es, dass durch die Auslobung von Preisen verschiedene Entwicklungsphasen von der Idee bis zur Markteinführung finanziert werden. Aufgrund von Marktversagen hat sich gezeigt – so Wessner (15) –, dass das SBIR ein wichtiges Programm ist, das aber zur Optimierung regelmäßig evaluiert werden sollte.

Fazit

Kleine und mittlere Unternehmen sowie Unternehmensgründungen spielen eine wichtige Rolle im Innovationssystem und leisten dadurch einen Beitrag zu wirtschaftlichem Wachstum. Der Venture-Capital-Markt allein ist nur begrenzt in der Lage, die Finanzierungsprobleme junger Unternehmen zu lösen. Deshalb haben staatliche Förderprogramme eine wichtige Funktion: Sie verbessern die Chancen für die Gründung von Unternehmen und schaffen für KMU Anreize, ihre Innovationsaktivitäten zu stärken.

¹¹ Vgl. hierzu: InnoNet – Ein neuer Ansatz zur Förderung der Kooperation von öffentlichen Forschungseinrichtungen mit kleinen und mittleren Unternehmen. Bearb.: Heike Belitz. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 6/2003.

¹² Vgl. auch: Staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung in der ostdeutschen Wirtschaft – Eine Bilanz. Bearb.: Heike Belitz, Herbert Berteit, Frank Fleischer und Andreas Stephan. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 35/2001.



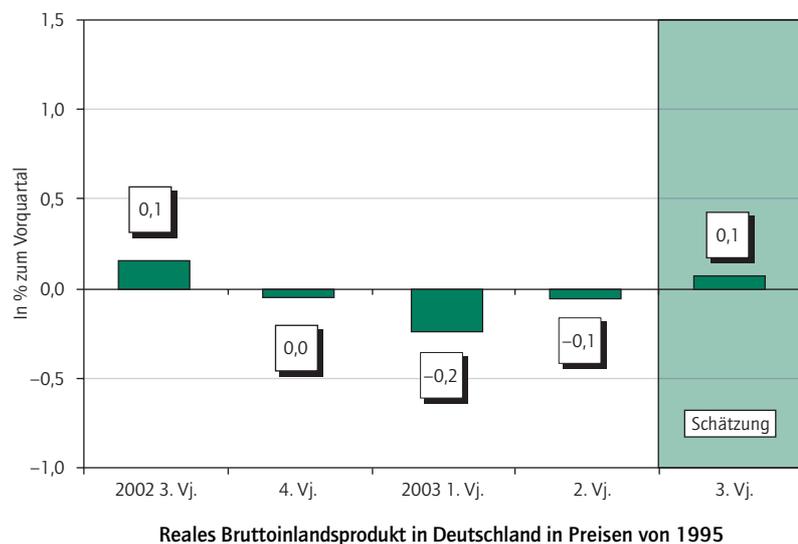
Das DIW-Konjunkturbarometer

Stand: 8. September 2003

Gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate mit leichtem Plus

Erste Ergebnisse des DIW-Konjunkturbarometers für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im dritten Quartal dieses Jahres deuten auf eine leichte Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts um 0,1 % gegenüber dem Vorquartal hin. Das Produktionsergebnis in der Industrie lag im Berichtsmonat Juli 2003 deutlich unter dem des Vormonats. Hier fällt vor allem der Baubereich positiv auf. Nimmt man die Entwicklung der Auftragseingänge mit ins Bild, trübt sich die Aussicht für das dritte Quartal insgesamt etwas. Auch im Handel haben sich die Tendenzen nicht nachhaltig verbessert. Die Umsatzzahlen für den Monat Juli weisen ein Minus aus. Im Dienstleistungsbereich hingegen dürfte es zu einer weiteren Ausdehnung der realen Bruttowertschöpfung kommen.

Das DIW-Konjunkturbarometer



DIW Berlin 2003

Das DIW Berlin präsentiert monatlich das DIW-Konjunkturbarometer als einen Indikator für die aktuelle Konjunkturtendenz in Deutschland. Es zeigt die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts für das abgelaufene bzw. laufende Quartal und stellt damit die gesamtwirtschaftliche Entwicklung dar. Die Berechnung des DIW-Konjunkturbarometers basiert auf monatlichen Indikatoren, die – abhängig vom Zeitpunkt der Berechnungen – mehr oder weniger Schätzelemente enthält. Dem hier vorgestellten Konjunkturbarometer liegen für die Mehrzahl der verwendeten Indikatoren offizielle Werte des Statistischen Bundesamtes zugrunde.

Das DIW-Konjunkturbarometer wird regelmäßig auch auf der Homepage des DIW Berlin veröffentlicht (www.diw.de/konjunkturbarometer).

Impressum

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Dr. Tilman Brück (kommissarisch)
PD Dr. Gustav A. Horn
Dr. Kurt Hornschild
Prof. Dr. Georg Meran (kommissarisch)
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Dr. Hans-Joachim Ziesing

Redaktion

Dörte Höppner
Dr. Elke Holst
Jochen Schmidt
Dr. Mechthild Schrooten

Pressestelle

Dörte Höppner
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Verlag

Verlag Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9
12165 Berlin
Tel. +49-30-790 00 60

Bezugspreis

(unverbindliche Preisempfehlungen)
Jahrgang Euro 108,-/sFR 182,-
Einzelnummer Euro 10,-/sFR 18,-
Zuzüglich Versandkosten
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende

ISSN 0012-1304

Bestellung unter www.diw.de

Konzept und Gestaltung

kognito, Berlin

Druck

Druckerei Conrad GmbH
Oranienburger Str. 172
13437 Berlin