

Gürtler, Joachim et al.

**Article**

## ifo Branchen-Dialog 2005

ifo Schnelldienst

**Provided in Cooperation with:**

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

*Suggested Citation:* Gürtler, Joachim et al. (2005) : ifo Branchen-Dialog 2005, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 58, Iss. 23, pp. 7-35

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/164255>

**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.*

**Am 3. November 2005 veranstaltete das ifo Institut in Kooperation mit der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern und mit Unterstützung des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie zum fünften Mal den »Branchen-Dialog«. Ziel dieser Arbeitstagung war die Analyse der Gesamtwirtschaft und der konjunkturellen Entwicklungen in der Industrie, in der Bauwirtschaft, im Groß- und Einzelhandel sowie in ausgewählten Dienstleistungssektoren. Die Ergebnisse wurden in einem ausführlichen Tagungsband dokumentiert. Eine Zusammenfassung der Tagung bringt der vorliegende Bericht.**

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

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

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

### **Konjunktur oder Struktur: Warum wächst Deutschland nicht?**

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

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

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

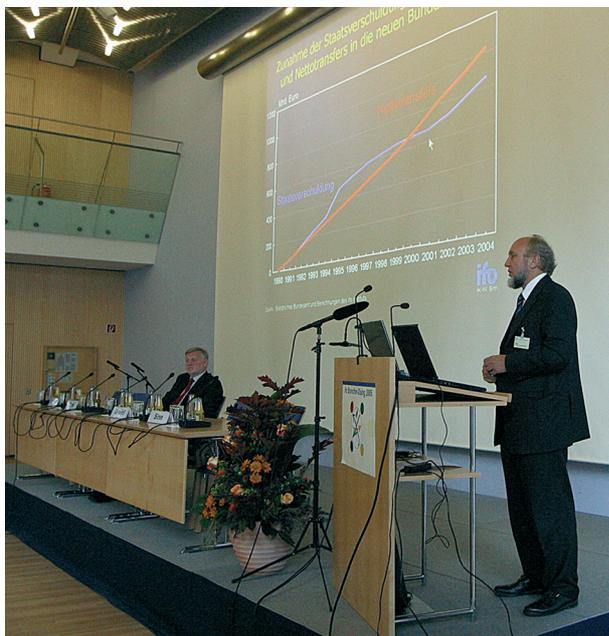
Zum anderen steht Deutschland im Zeichen einer rapiden Staatverschuldung, wobei die Finanzierung der deutschen Vereinigung über den Weg der Staatverschuldung eine wesentliche Rolle spielt. Hierin sieht Sinn ein gigantisches keynesianisches Ausgabenprogramm, das, wenn die These, dass Nachfrage Wachstum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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

#### *Leitmärkte in Europa*

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

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

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

#### *Attraktivität des Standorts*

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

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

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

#### *Europapolitik*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Branchenforum 1: Konjunkturelle Entwicklungen im verarbeitenden Gewerbe<sup>1</sup>

*Reinhard Hild*

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

### Exportgetriebener Aufschwung seit Sommer 2003 ...

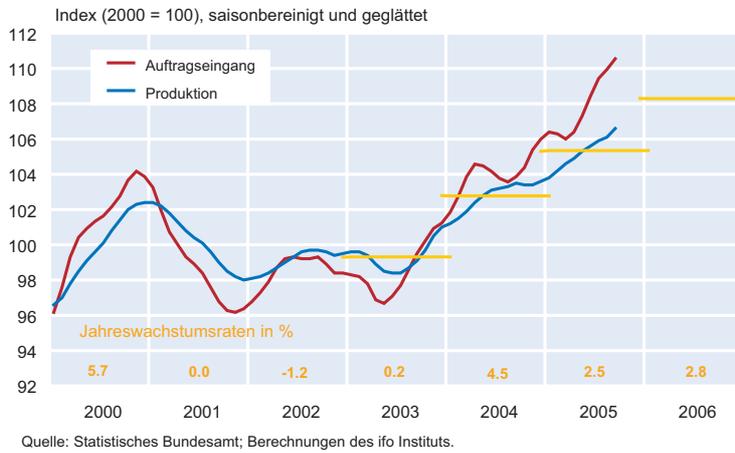
Ursache der markant aufwärtsgerichteten Entwicklung im Verlauf des Jahres 2004 war vor allem das kräftige Anziehen der realen Auslandsnachfrage (vgl. Abb. 2): Ende 2004 lag der Index des Auftragseingangs aus dem Ausland – saisonbereinigt – um knapp 8% über dem Stand vom Dezember 2003; gegenüber dem Startpunkt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

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

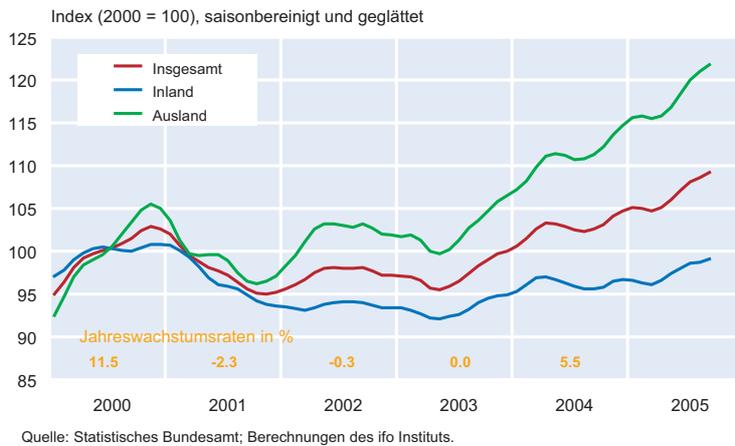
Infolge der kräftigen Nachfragebelebung hat sich die Beurteilung der Geschäftslage in den Meldungen zum ifo Konjunkturtest das ganze Jahr 2004 über ständig verbessert, allerdings nahm im Verlauf des Jahres der Optimismus in den Erwartungen für den bevorstehenden Sechsmonatszeitraum ständig ab (vgl. Abb.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

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

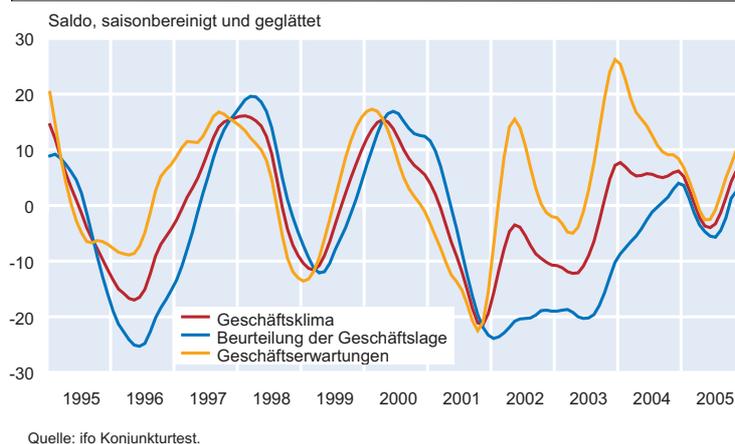
**Abb. 1**  
**Produktion und Auftragseingang im verarbeitenden Gewerbe**



**Abb. 2**  
**Auftragseingang im verarbeitenden Gewerbe**



**Abb. 3**  
**Geschäftsklima im verarbeitenden Gewerbe**



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

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

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

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

**Tab. 1**  
**Reales Produktionswachstums in den Branchen des verarbeitenden Gewerbes**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

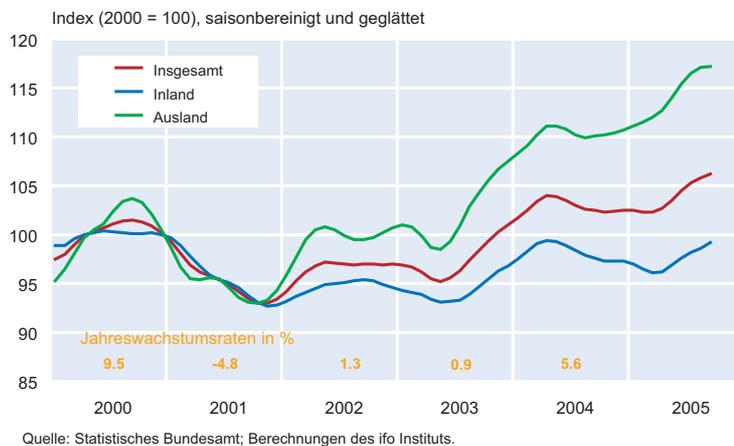
Trotz der insgesamt nur moderaten gesamtwirtschaftlichen Wachstumsaussichten ist unter diesen Annahmen für das verarbeitende Gewerbe 2006 mit einer Fortsetzung des Produktionswachstums und einem geringfügig stärkeren Anstieg als im Jahr 2005 zu rechnen (+ 2,8%). Vor allem die Segmente der elektrotechnischen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

### Vorleistungsgüterkonjunktur zieht wieder an

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

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

**Abb. 4**  
Auftragseingang im Vorleistungsgütergewerbe

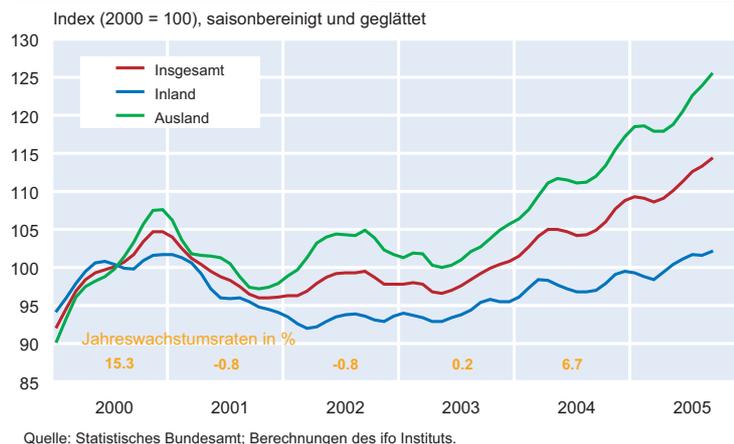


### Investitionsgüter mit überdurchschnittlicher Dynamik

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

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

**Abb. 5**  
Auftragseingang im Investitionsgütergewerbe



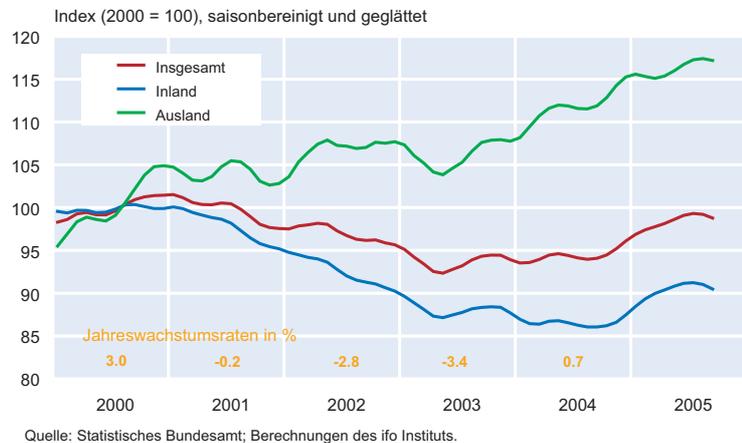
der realen Produktion nicht mehr ganz so steil ausfiel wie im Jahr zuvor: Im Gesamtjahr 2005 dürfte sich das Produktionsplus auf etwa 3,2% belaufen. Besonders auffallend ist hierbei, dass im Investitionsgütersegment der reale Auftragseingang 2005 erheblich stärker zugenommen hat als das Produktionsvolumen,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

**Auch Konsumgütergewerbe mit moderatem Aufschwung**

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

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

**Abb. 6**  
Auftragseingang im Konsumgütergewerbe



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

**Industrieller Wachstumsbeitrag weiter im Plus**

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

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

## Branchenforum 2: Konjunkturelle Entwicklung im Handel

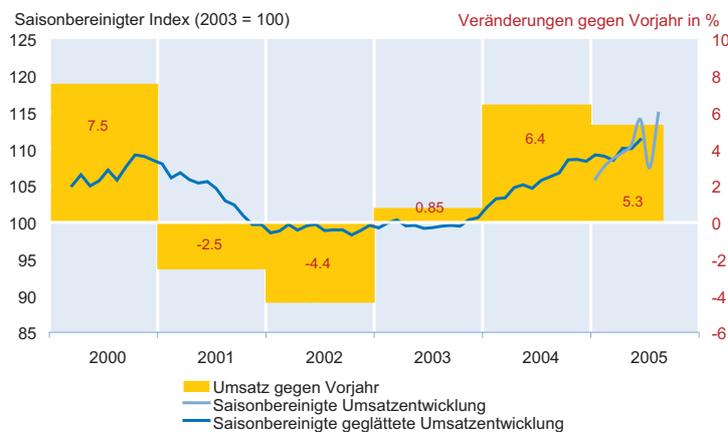
### Großhandelsumsätze durch Außenhandel beflügelt

Josef Lachner

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

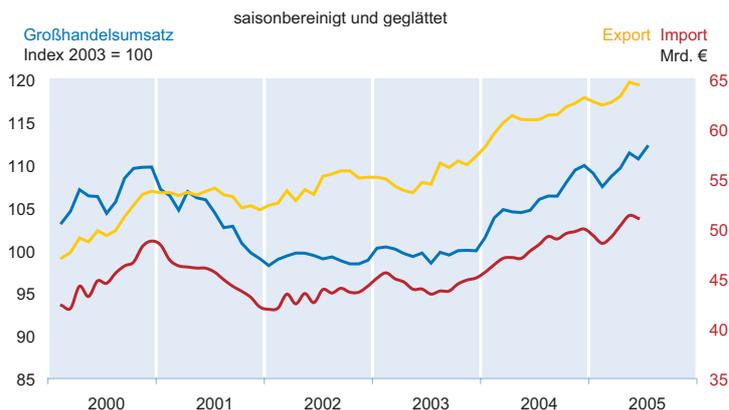
Eine wesentliche Schubkraft für die Belebung der nominalen Umsätze dürfte vom Außenhandel und speziell den Importen ausgegangen sein. Darauf deuten die Entwicklungen des Großhandelsumsatzes sowie des Wertes der importierten und exportierten Waren hin (vgl. Abb. 8). In den ersten acht Monaten 2005 war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

Abb. 7  
Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel insgesamt



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 8  
Entwicklung der nominalen Umsätze im Großhandel sowie der Importe und Exporte



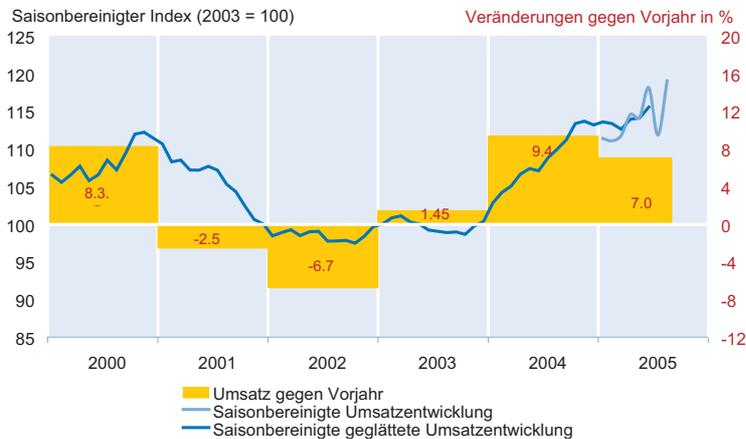
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

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

### Zuwächse vor allem im Produktionsverbindungshandel, ...

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

**Abb. 9**  
Entwicklung der nominalen Umsätze im Produktionsverbundhandel



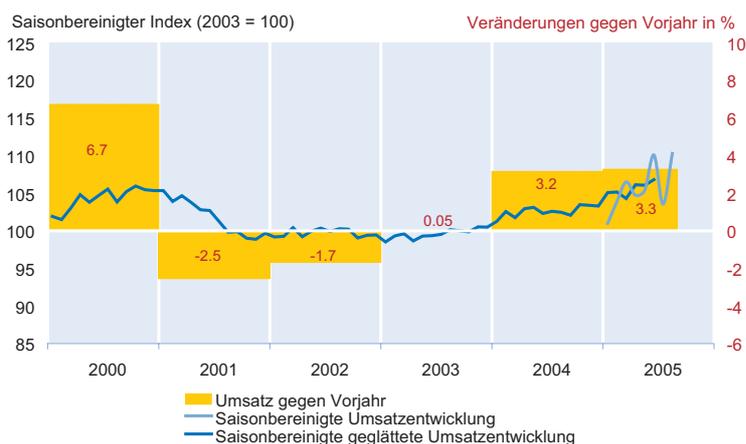
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

**...aber auch im Konsumgütergroßhandel**

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

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

**Abb. 10**  
Entwicklung der nominalen Umsätze im Konsumgütergroßhandel



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

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

**Prognose 2006**

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

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

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

Quelle: Schätzungen des ifo Instituts.

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

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

### Einzelhandel profitiert von Fußballweltmeisterschaft

Hans. G. Russ

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

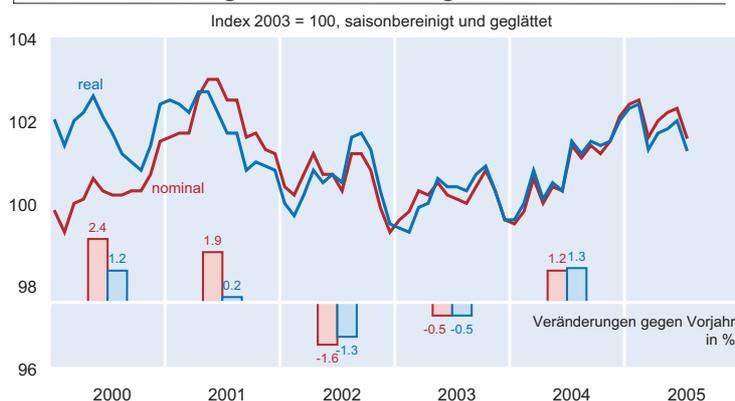
Wie aber steht es mit dem deutschen Einzelhandel? Ein erheblicher Anstieg der verfügbaren Einkommen der privaten Haushal-

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

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

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

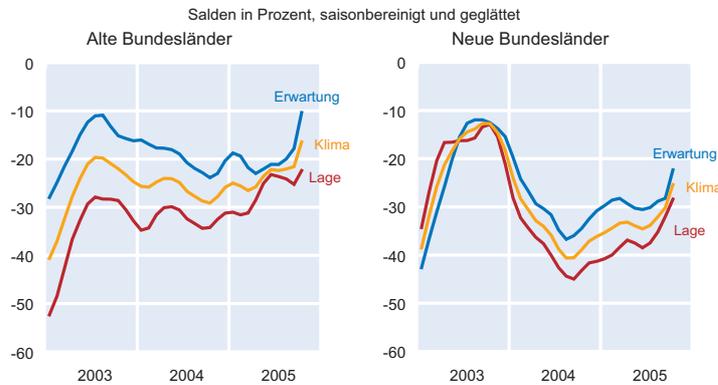
**Abb. 11**  
**Umsatzentwicklung im Einzelhandel insgesamt<sup>a)</sup>**



a) Ohne Kraftfahrzeuge und Tankstellen.

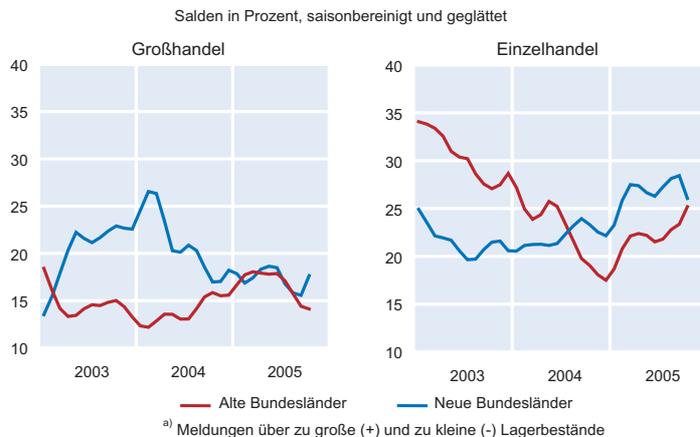
Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

**Abb. 12**  
**Geschäftsentwicklung im Einzelhandel**



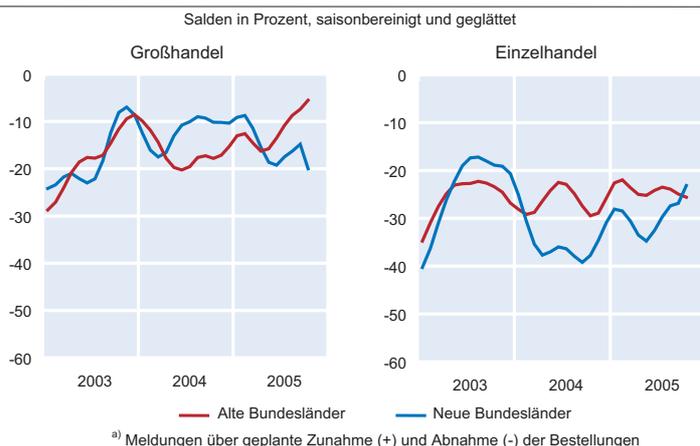
Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 13**  
**Beurteilung der Lagerbestände<sup>a)</sup>**



Quelle: ifo Konjunkturtest.

**Abb. 14**  
**Bestelltätigkeit<sup>a)</sup>**



Quelle: ifo Konjunkturtest.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Branchenforum 3: Konjunkturelle Entwicklung im Bausektor

### Gravierende Veränderungen bei Basisdaten und regionalem Differenzierungsgrad ...

Volker Rußig

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

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

### ... sowie bei den politischen Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren

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

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

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

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

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

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

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

- *Demographische Entwicklung*

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

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

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

- *Bauaufkraft: Einnahmen und Vermögen*

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

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

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

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

- *Preisniveaus und Preisrelationen*

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

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

- *Staatliche Ausgaben und Staatsinterventionen*

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

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

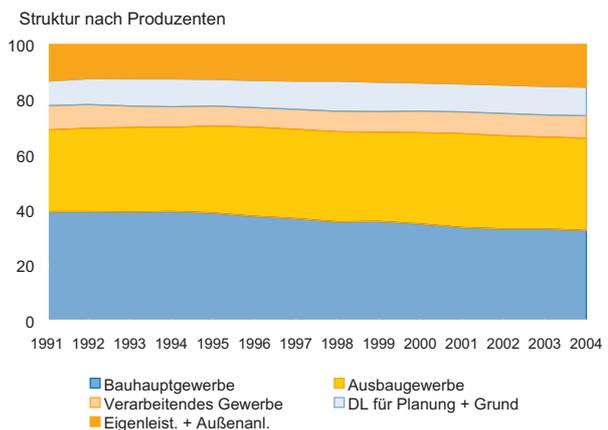
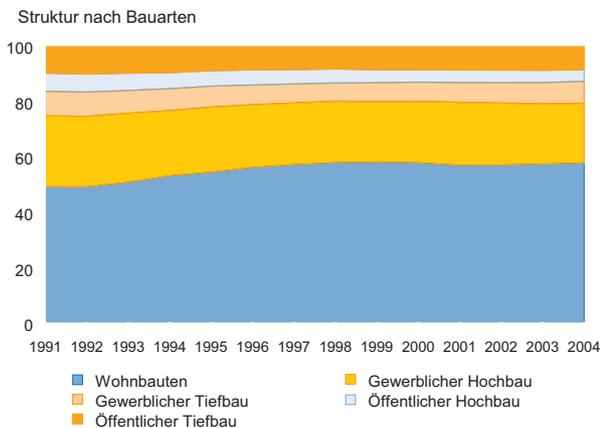
An der Intensität der *Staatseingriffe* in die Bauleistungs- und Immobilienmärkte ergeben sich vielleicht stärkere graduelle, aber wohl keine prinzipiellen Änderungen. Der allenthalben beklagte, seit mehreren Dekaden anhaltende *Reformstau* beginnt sich aber langsam und in (zu) schwacher Dosierung aufzulösen;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

### Anhaltend kräftige Strukturverschiebungen beim Teilaggregat Bauinvestitionen

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

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

Abb. 15  
Bauinvestitionen in Deutschland 1991–2004



Quelle: ifo Branchendialog.

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

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

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

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

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

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

#### • *Wohnungsbau*

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

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

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

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

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

Quelle: Statistisches Bundesamt; Vorausschätzungen des Ifo Instituts.

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

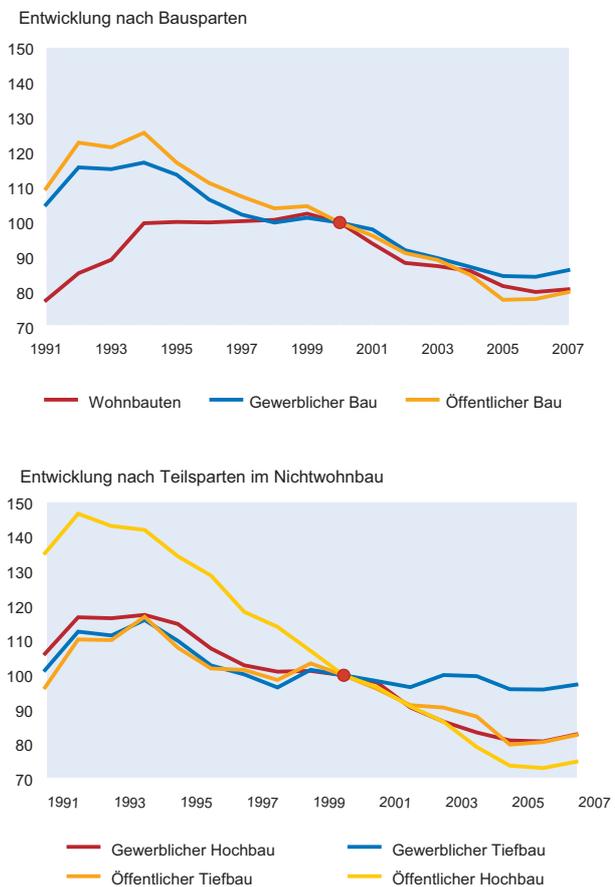
Das größere »Sorgenkind« war seit Mitte der 1990er Jahre der *Geschosswohnungsbau*, weil die zyklische Gegenreaktion verzögert erfolgte oder schwächer als früher bzw. als üblich ausgefallen ist. 2006 sind bloß minimal höhere und danach ziemlich konstante oder nur wenig steigende Fertigstellungszahlen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

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

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

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

**Abb. 16**  
**Bauinvestitionen in Deutschland 1991–2007**



Quelle: ifo Branchendialog.

**... Stabilisierung und deutliche Erholungsansätze im Nichtwohnbau**

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

• *Gewerblicher Bau*

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

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

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

• *Öffentlicher Bau*

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

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

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

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

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

**Tab. 4**  
**Bauinvestitionen<sup>a)</sup> in Deutschland nach Bauarten 2004 bis 2007**  
**reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %**

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

<sup>a)</sup> Neue Bauten, also ohne saldierte intersektorale Käufe/Verkäufe von bebautem Land. – <sup>b)</sup> Prognose des ifo Instituts.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

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

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

### ... aber noch kein Ende des Kapazitätsabbaus

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

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

### Literatur

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

## Branchenforum 4: Konjunkturelle Entwicklungen im Dienstleistungsbereich

Gernot Nerb

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

### Konjunkturelle Erholungstendenz zeichnet sich ab

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

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

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

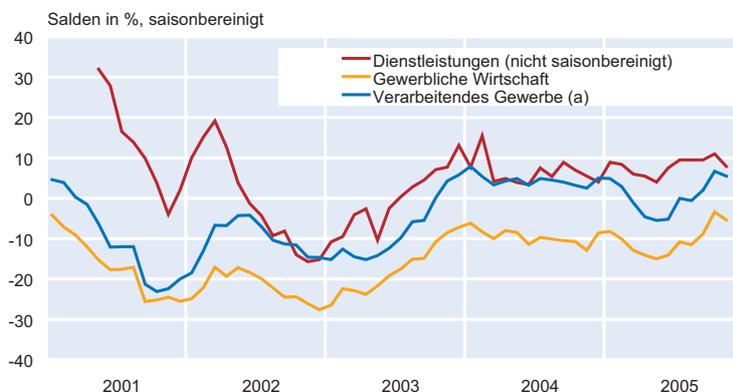
In der *Datenverarbeitung* scheint sich die im Jahre 2004 unterbrochene konjunkturelle Aufwärtsentwicklung wieder fortzusetzen. Erfreulich ist, dass auch die Beschäftigterwartungen wieder im positiven Bereich sind, nachdem nahezu drei Jahre lang die Personalpläne nach unten gezeigt hatten (vgl. Abb.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

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

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

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

**Abb. 17**  
Geschäftsklima im Vergleich

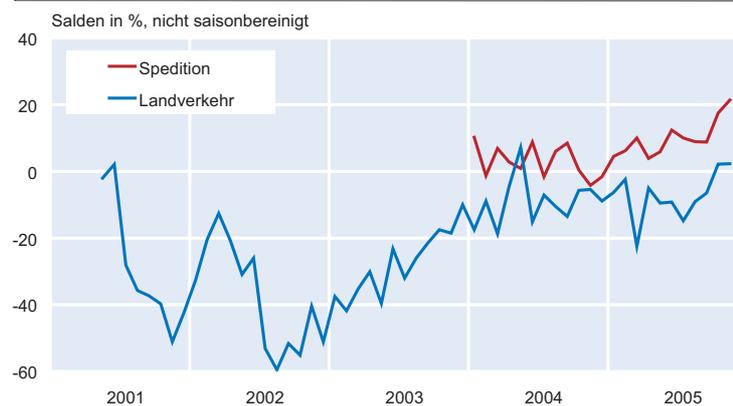


(a) Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.

Quelle: ifo Konjunkturtest **Deutschland**.

Letzter Wert: Nov. 2005

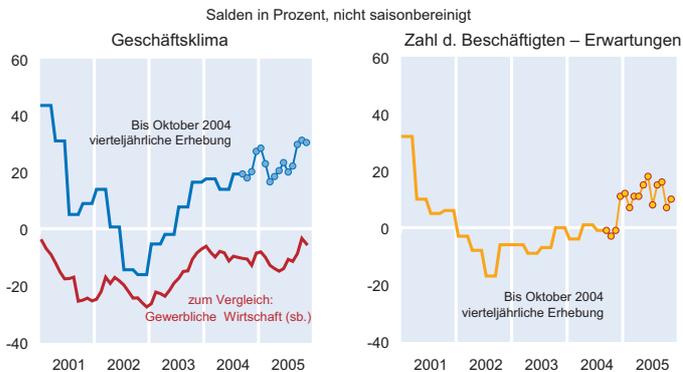
**Abb. 18**  
Geschäftsklima Transport



Quelle: ifo Konjunkturtest **Deutschland**.

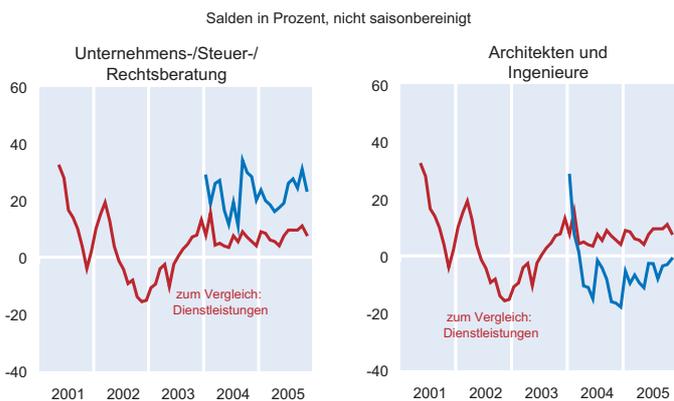
Letzter Wert: Nov. 2005

**Abb. 19**  
**Datenverarbeitung<sup>a)</sup>**



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

**Abb. 20**  
**Geschäftsklima**



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

**Abb. 21**  
**Geschäftsklima<sup>a)</sup> im bayerischen Finanzgewerbe<sup>b)</sup>**



<sup>a)</sup> Geometrisches Mittel aus Geschäftslage und Geschäftserwartungen.  
<sup>b)</sup> Kreditinstitute, Bausparkassen, Kapitalanlagegesellschaften, Unternehmensbeteiligungsgesellschaften und Finanzdienstleistungsinstitute (nach KWG); nicht Versicherungen.

Quelle: Deutsche Bundesbank, HV München und ifo Institut.

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

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

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

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

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

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

**Strukturelle Aspekte des Dienstleistungssektors**

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

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

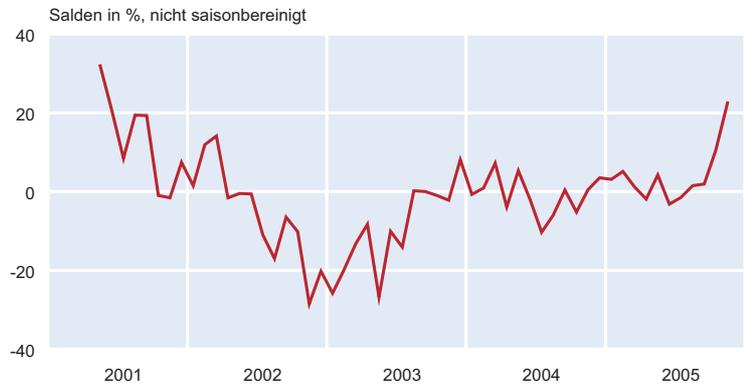
Die zu betrachtenden Bereiche sind:

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

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

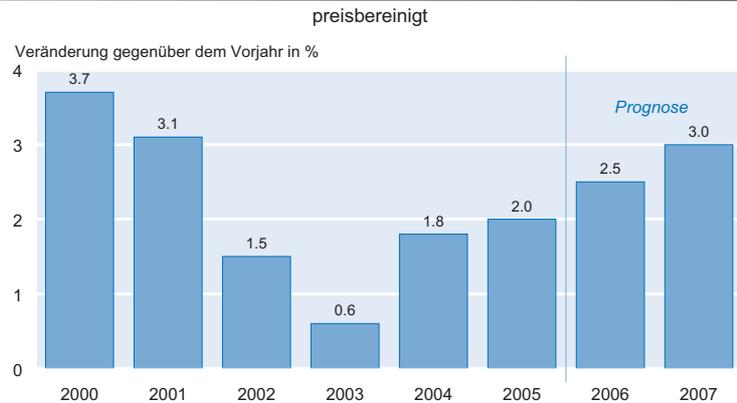
<sup>5</sup> Frau Susanne Lindemann leitet das Referat Dienstleistungswirtschaft und Immobilienmarkt in der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern (Lindemann@muenchen.ihk.de).

**Abb. 22**  
**Geschäftsklima Gastgewerbe**



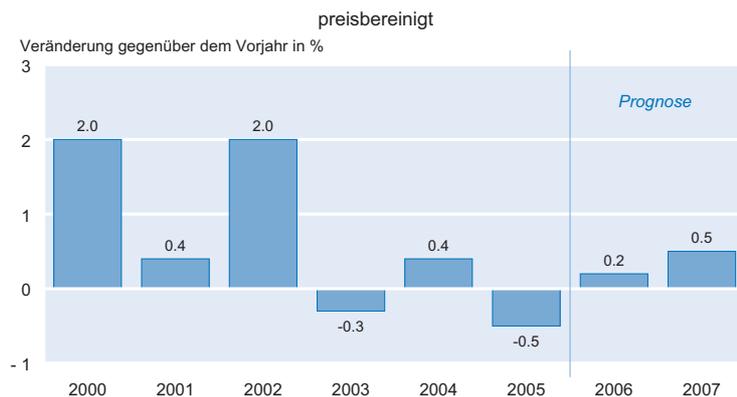
Quelle: ifo Konjunkturtest **Deutschland**. Letzter Wert: Nov. 2005

**Abb. 23**  
**Bruttowertschöpfung: Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleister, Deutschland**



Quelle: Statistisches Bundesamt; Schätzungen des ifo Instituts.

**Abb. 24**  
**Bruttowertschöpfung: öffentliche und private Dienstleister, Deutschland**



Quelle: Statistisches Bundesamt; Schätzungen des ifo Instituts.

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

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

**Veränderung der preisbereinigten Bruttowertschöpfung gegenüber dem Vorjahr in %**

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

Quelle: Statistisches Bundesamt, Schätzungen des ifo Instituts.

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

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

*Der Markt in Deutschland*

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

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

*Ausblick*

Es gibt drei strategische Ansätze:

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

Hierzu einzelne Aspekte:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

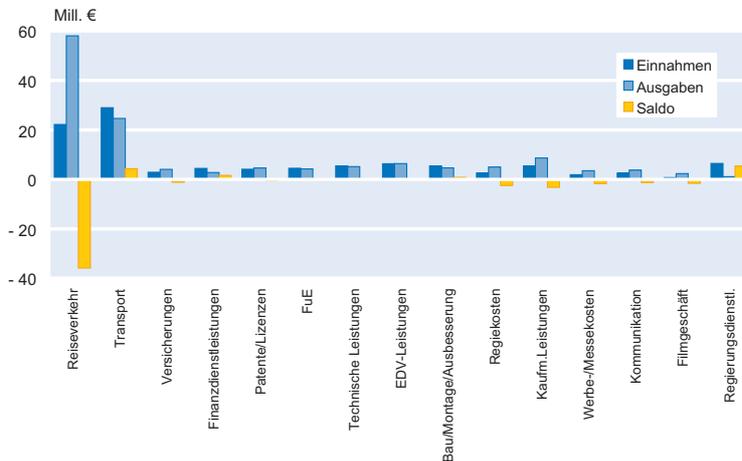
Mit 8,7% an allen Unternehmen ist die Branchengruppe *Immobilienwirtschaft*, welche die Branchen *Erschließung und Verkauf von Immobilien, Bauträger sowie Vermietung und Vermittlung von Gewerblichen- und Wohnimmobilien* enthält, strukturell nicht unbedeutend. Sie liegt direkt hinter dem verarbeitenden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

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

<sup>6</sup> Hingewiesen sei auf den internationalen Kongress »Visions of Media« am 20. und 21. März 2006 und das Symposium »VISIONEN: Menschen Medien Marketing« im September 2006. Näheres unter [www.clef.de](http://www.clef.de).

<sup>7</sup> Hinter Großbritannien (31,2%).

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



Quelle: Deutsche Bundesbank, Juni 2005.

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

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

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

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

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

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

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