

Freuding, Julia; Seitz, Raffaella; Wohlrabe, Klaus

Article

Was steckt hinter dem ifo Geschäftsklima? Einschätzungen der Unternehmen zu ihrer aktuellen Lage und Erwartungen

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Freuding, Julia; Seitz, Raffaella; Wohlrabe, Klaus (2021) : Was steckt hinter dem ifo Geschäftsklima? Einschätzungen der Unternehmen zu ihrer aktuellen Lage und Erwartungen, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 74, Iss. 08, pp. 40-45

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/250803>

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.

Julia Freuding, Raffaella Seitz und Klaus Wohlrabe

Was steckt hinter dem ifo Geschäftsklima?

Einschätzungen der Unternehmen zu ihrer aktuellen Lage und ihren Erwartungen

IN KÜRZE

Die ifo Konjunkturumfrage existiert seit 1949 und hat sich zu dem wichtigsten Frühindikator der deutschen Wirtschaft entwickelt. Den Unternehmen werden monatlich sowohl Standard- als auch Sonderfragen zu ihrer aktuellen Lage sowie zu Plänen und Erwartungen für die Zukunft gestellt. Die beiden wichtigsten Fragen sind die zur aktuellen Geschäftslage und zu den Erwartungen für die nächsten sechs Monate. Diese bilden die Grundlage für den ifo Geschäftsklimaindex. Beide Fragen sind sehr allgemein gehalten und bieten viel Interpretationsspielraum für die Unternehmen. Doch wie interpretieren die Unternehmen diese Fragen? Um das Antwortverhalten der Unternehmen besser zu verstehen, hat das ifo Institut 2019 eine Metaumfrage zur allgemeinen Konjunkturumfrage durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen, dass vor allem die unternehmensinternen Faktoren Ertragslage, Nachfrage und Umsatz sowohl bei der Beurteilung der Geschäftslage als auch der -erwartungen sehr bedeutend sind. Die bewusst unscharfe Formulierung der beiden Begriffe »Geschäftslage und -erwartungen« umfasst demnach für alle Wirtschaftsbereiche die relevanten Beurteilungskriterien.

Die ifo-Konjunkturumfrage (früher: »ifo Konjunkturtest«) existiert bereits seit 1949. Die Befragung begann mit dem Verarbeitenden Gewerbe (1949) und wurde mit Aufnahme des Einzel- und Großhandels (1950/1951), des Bauhauptgewerbes (1956) und des Dienstleistungssektors (2001) erweitert. Der monatliche Fragebogen umfasst sowohl Standard- als auch Sonderfragen zur aktuellen Lage sowie zu Plänen und Erwartungen für die nahe Zukunft. Diese betreffen u.a. die Produktion, den Umsatz, die Anzahl der Beschäftigten oder die Preise. Manche sind für alle Bereiche identisch, andere variieren. Die Fragestellungen sind bewusst vage gehalten, damit sich alle Branchen darin wiederfinden können und die Beantwortung nur einen geringen (Zeit-)Aufwand erfordert. Sauer und Wohlrabe (2020) geben einen ausführlichen Überblick über Aufbau, Hintergründe und Interpretationen der ifo

Umfragen. Die beiden Fragen zur aktuellen Geschäftslage und zu den -erwartungen für die kommenden sechs Monate bilden die Grundlage für den ifo Geschäftsklimaindex. Der Geschäftsklimaindex gehört zu den meistbeachteten Indikatoren für die deutsche Wirtschaft und bewegt zudem die Finanzmärkte (vgl. Mittnik et al. 2013a; 2013b). Ein Grund für seinen Erfolg ist die Tatsache, dass der Index die aktuelle und zukünftige Entwicklung der deutschen Wirtschaft sehr gut erklären und prognostizieren kann. Einen guten Überblick hierüber geben Lehmann (2020) bzw. Lehmann und Reif (2021).

Der genaue Wortlaut der beiden wichtigsten Standardfragen zur Geschäftslage bzw. zu den Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate lautet wie folgt:

- »Wir beurteilen unsere derzeitige **Geschäftslage** als
- gut
 - befriedigend
 - schlecht«
- »Unsere **Geschäftslage** wird voraussichtlich
- eher günstiger
 - eher gleich bleiben
 - eher ungünstiger«

Das ifo Institut gibt keine konkrete Erläuterung, was unter dem Terminus »Geschäftslage« zu verstehen ist. Zum einen dürfte diese Erklärung umfangreich ausfallen, und zum andere, was wahrscheinlicher ist, fällt die Interpretation von Unternehmen zu Unternehmen sicherlich unterschiedlich aus. An was denken Unternehmen, wenn sie die Fragen der Konjunkturumfrage beantworten? Welche Faktoren fließen in die Beurteilung ein? Diesen Fragen ist eine Metaumfrage nachgegangen. Im Folgenden werden die Ergebnisse präsentiert. Dabei wird auch analysiert, welche zeitlichen Vergleichsmaßstäbe die Unternehmen bei der Beantwortung der Fragen verwenden.

HINTERGRÜNDE UND ABLAUF DER METAUMFRAGE

Metaumfragen zum »Konjunkturtest« sind erstmals in den Jahren 1952, 1956 und 1963 durchgeführt worden. Dies wurde in den darauffolgenden Studien ausgeweitet, allerdings lediglich für einzelne Wirtschaftsbe-

reiche: Verarbeitendes Gewerbe (1976), Bauhauptgewerbe (1978) und Handel (2009).¹ Noch nie wurde eine Umfrage gleichzeitig in allen Sektoren durchgeführt. Zudem hat sich die Wirtschaft in ihrer Struktur und Dynamik seitdem merklich weiterentwickelt. Dadurch stieg die Notwendigkeit einer erneuten und vor allem umfangreichen Erhebung. 2019 wurde zum ersten Mal eine Umfrage dieser Art für alle teilnehmenden Sektoren, nämlich für das Bauhauptgewerbe, das Verarbeitende Gewerbe, den Handel und den Dienstleistungssektor, durchgeführt. In allen vier Sektoren wurde nach den Einflussfaktoren und Vergleichsmaßstäben bei der Beurteilung der Geschäftslage und -erwartungen, den Beschäftigten sowie nach Informationen zu der/den ausfüllende(n) Person(en) und den Umfrageergebnissen gefragt. Darüber hinaus befassten sich die Fragen mit Schwellenwerten, Angaben zu Preisen, dem Auftragsbestand wie auch den Kapazitätsgrenzen. Auch bestand die Möglichkeit, in Textfeldern Kritik, Wünsche, Anregungen oder Verbesserungsvorschläge zu äußern.

Das Projekt »Metaumfrage zur ifo Konjunkturumfrage« wurde im Januar 2019 gestartet. Auf Basis des Fragebogenentwurfs fand im Mai 2019 eine Pretestphase statt, bei der die Fragebögen mit einzelnen Unternehmen aus allen vier Wirtschaftsbereichen getestet und telefonisch besprochen wurden. Als Resultat wurden weitere Anpassungen des Fragebogens vorgenommen.

Anfang Oktober 2019 erhielten insgesamt 10 305 Unternehmen einen solchen Fragebogen, dabei entfielen jeweils ca. 30% auf die Bereiche Dienstleistung und Handel, ca. 25% auf das Verarbeitende Gewerbe und die restlichen 15% auf das Bauhauptgewerbe. In letzterem konnte mit knapp 50% die höchste Rücklaufquote erzielt werden, der Dienstleistungsbereich bildet nach dem Verarbeitendem Gewerbe und dem Handel das Schlusslicht. Über alle Wirtschaftsbereiche hinweg betrug die Rücklaufquote knapp 40%. Diese Quote ist niedriger verglichen mit der Metaumfrage »Test des Tests« im Handel aus dem Jahr 2009, die einen Rücklauf von 86,5% erreicht hatte (Abberger et al. 2009).

BEURTEILUNG DER GESCHÄFTSLAGE

Um die Einflussfaktoren bei der Beantwortung zur Geschäftslage ermitteln zu können, wurden verschiedene Faktoren gelistet und nach deren Relevanz gefragt. Je nach Bedeutungsgrad sollten die Befragten Werte zwischen 0 (keine Bedeutung) und 6 (sehr hohe Bedeutung) zuordnen. Durch die Bildung des arithmetischen Mittels jeder Antwortmöglichkeit kann die jeweilige Bedeutung quantifiziert werden. In Abbildung 1 sind die arithmetischen Mittelwerte für alle Faktoren über alle Bereiche hinweg dargestellt.

¹ Für die Ergebnisse der Handelsumfrage siehe Abberger et al. (2011).

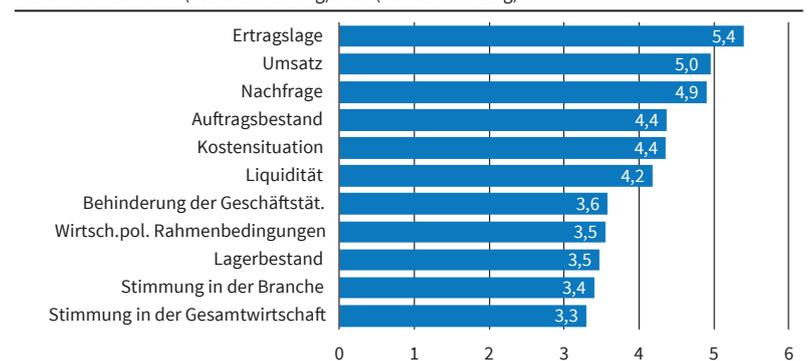
Die Ertragslage (Mittelwert 5,4) ist durchschnittlich die wichtigste Referenzgröße zur Beurteilung der derzeitigen Geschäftslage. Zweimal im Jahr wird das Verarbeitende Gewerbe gesondert nach seiner aktuellen und künftigen Ertragslage befragt, denn die Geschäftslage dient als Indikator für die Ertragslage der Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes (Vogler 1977). Auf dem zweiten und dritten Platz folgen Umsatz (5,0) und Nachfrage (4,9). Der Auftragsbestand (4,4) gibt Ausschluss darüber, inwieweit Kapazitäten künftig ausgelastet werden können.

Die Kostensituation (4,4) und die Liquidität (4,2) bilden die finanzielle Lage des Unternehmens ab. Es wird angenommen, dass der Konjunkturzyklus einen maßgeblichen Einfluss auf die Bedeutung der finanziellen Situation eines Unternehmens und somit auf die Bedeutung der jeweiligen Faktoren, Kostensituation und Liquidität, der Metaumfrage hat. In Krisensituationen sind diese überdurchschnittlich bedeutend (Abberger et al. 2009). Auch nach der Behinderung der Geschäftstätigkeit (3,6) wird regelmäßig im Rahmen der ifo Konjunkturumfrage gefragt. Gründe für eine Beeinträchtigung können beispielsweise in der Auftragslage, der Verfügbarkeit von Arbeitskräften oder auch in den technischen Kapazitäten liegen. Danach folgen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (3,5). Sowohl die Behinderung der Geschäftstätigkeit als auch die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen stellen von außen auf den Betrieb einwirkende Faktoren dar. Der Lagerbestand (3,5) wurde lediglich im Handel abgefragt. Den beiden Kategorien, Stimmung in der Branche (3,4) bzw. in der Gesamtwirtschaft (3,3) wird die geringste Bedeutung zugesprochen. Damit zeigt sich, dass die Unternehmen vor allem unternehmensinterne Kennzahlen in Betracht ziehen und sich nicht so sehr von äußeren Einflüssen leiten lassen.

Dieses Ergebnis ist grundsätzlich als sehr wichtig einzuordnen, da die Teilnehmer*innen der Umfrage die Einschätzungen zu ihrem eigenen Unternehmen abgeben sollen. Würde die allgemeine Entwicklung der Gesamtwirtschaft eine wichtigere Rolle als unternehmensspezifische Faktoren spielen, bestände die

Abb. 1

Geschäftslage: Durchschnittliche Bedeutung der Faktoren
Auf einer Skala von 0 (keine Bedeutung) bis 6 (hohe Bedeutung)



Quelle: Sonderumfrage der ifo-Konjunkturumfrage.

© ifo Institut

Tab. 1

Bedeutung unterschiedlicher Faktoren bei der Beurteilung der Geschäftslage

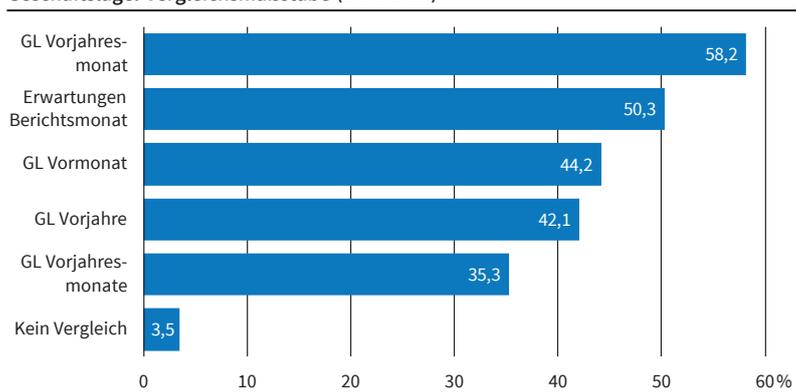
	Gesamt	Verarbeitendes Gewerbe	Bau	Handel	Dienstleister	Große Unternehmen	Kleine und mittlere Unternehmen
Ertragslage	5,4	5,4	5,5	5,5	5,2	5,4	5,4
Umsatz	5,0	5,0	4,6	5,1	4,9	5,0	5,0
Auftragsbestand	4,4	4,7	5,0	3,7	4,4	4,1	4,4
Nachfrage	4,9	5,0	4,8	4,9	4,8	4,9	4,9
Liquidität	4,2	4,1	4,7	4,2	4,0	3,8	4,3
Kostensituation	4,4	4,4	4,5	4,4	4,2	4,3	4,4
Behinderung der Geschäftstätigkeit	3,6	3,5	3,7	3,7	3,5	3,5	3,6
Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	3,6	3,5	3,6	3,6	3,5	3,6	3,5
Stimmung in der Branche	3,4	3,5	3,5	3,5	3,1	3,5	3,4
Stimmung in der Gesamtwirtschaft	3,3	3,3	3,3	3,4	3,3	3,3	3,3
Lagerbestand	3,5			3,5		3,4	3,5

Anmerkung: Bedeutungsgrad mit Werten zwischen 0 (keine Bedeutung) und 6 (sehr hohe Bedeutung).

Quelle: Sonderumfrage der ifo Konjunkturumfrage.

Abb. 2

Geschäftslage: Vergleichsmaßstäbe (in Prozent)



Quelle: Sonderumfrage der ifo-Konjunkturumfrage.

© ifo Institut

Gefahr, dass lediglich die allgemeine Berichterstattung im Index abgezeichnet wird. Zudem besteht die Möglichkeit, dass sich die Unternehmensentwicklung von der allgemeinen Entwicklung unterscheidet.

In Tabelle 1 sind die Antwortmöglichkeiten gemittelt nach Sektoren sowie kleinen bis mittleren (KMU) und großen (GU) Unternehmen dargestellt. Über die meisten Bereiche hinweg zeigen sich ähnliche Relevanzen. Ausnahmen ergeben sich für das Bauhauptgewerbe – hier sind der Auftragsbestand und die Liquidität überdurchschnittlich wichtig – und den Handel. Für letzteren ist der Umsatz wichtiger als für die anderen Bereiche, der Auftragsbestand ist hingegen unterdurchschnittlich bedeutend. Für den Dienstleistungssektor ist die Stimmung in der Branche unterdurchschnittlich relevant.

Die Unternehmen sind zudem nach der ifo-Größenklasseneinteilung aufgeteilt. Die Einordnung erfolgt für den Handel und die Dienstleister gemessen am Umsatz, für das Verarbeitende Gewerbe und das

Bauhauptgewerbe anhand der Beschäftigtenzahl. Für beide Größenklassen sind die Einflussfaktoren entweder gleich oder ähnlich bedeutend. Hier hingehend gibt es kaum Unterschiede. Eine Abweichung von annähernd 0,3 oder größer weisen lediglich der Auftragsbestand und die Liquidität auf. Die Liquidität ist für die KMU deutlich relevanter, dem Auftragsbestand wird ebenfalls mehr Bedeutung beigemessen. Bei der Betrachtung der Streuung der Antworten zeigt sich, dass es Unterschiede je nach Faktor gibt. Bei vielen Einflussgrößen erstrecken sich die meisten Antworten über die Hälfte der Skala. Andere sind vor allem auf zwei oder vier Skalenniveaus verteilt. Mit Blick auf die Korrelation der Kategorien untereinander lässt sich ablesen, dass die Korrelation geringe bis mittlere Ausmaße annimmt. Nur in wenigen Fällen steigt das Maß auf mehr als 0,5.

Abbildung 2 bildet ab, inwieweit Vergleichsmaßstäbe zur Beurteilung der Geschäftslage verwendet werden. In absteigender Reihenfolge werden folgende Vergleichsmaßstäbe herangezogen: Geschäftslage des Vorjahresmonats (58,2%), Erwartungen des Berichtsmonats (50,4%), Geschäftslage des Vormonats (44,2%), Geschäftslage der Vorjahre (42,1%), Geschäftslage der Vorjahresmonate (35,3%). 3,5% nutzen überhaupt keine Vergleichsmaßstäbe.

BEURTEILUNG DER GESCHÄFTSERWARTUNGEN

Für die Geschäftserwartungen erfolgte die Einschätzung der Faktoren und Auswertung analog zur Geschäftslage. Abbildung 3 verdeutlicht die Relevanz der Einflussfaktoren der Geschäftserwartungen im Vergleich zur Geschäftslage. Es zeigt sich, dass die Unternehmen als wichtigste Faktoren zur Beurteilung der Geschäftserwartungen die Ertragslage (5,2) und die

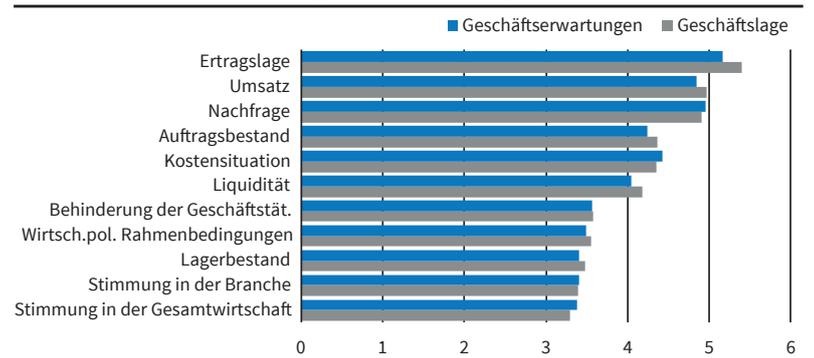
Nachfrage (5,0) heranziehen. Vor allem bei der Ertragslage zeichnet sich ein sehr eindeutiges Bild ab: Gut die Hälfte aller Befragten ordnet der Ertragslage eine sehr hohe Bedeutung zu, weitere 40% sprachen von einer hohen bzw. eher hohen Bedeutung, so dass lediglich ein sehr geringer Bruchteil kaum bzw. keine Bedeutung wählte. Bei der Beurteilung der Nachfrage zeigt sich ein ähnlich klares Bild. Diese wurde sogar – verglichen mit den Ergebnissen zur Geschäftslage – als etwas wichtiger als der Umsatz klassifiziert.

An dritter und vierter Stelle folgen dann bereits der Umsatz (4,8) und der Auftragsbestand (4,4), wobei letzterer im Handel eine weniger wichtige – im Bau hingegen eine sehr wichtige – Rolle einnimmt. Tabelle 2 gibt einen Überblick zur Beurteilung der einzelnen Aspekte nach Wirtschaftssektor und Größenklasse. Dabei fällt auf, dass für Unternehmen der Baubranche zudem die Liquidität bei der Beurteilung der Geschäftserwartungen eine wichtige Rolle spielt. Hinsichtlich der Unternehmensgröße lassen sich kaum Unterschiede zwischen GU sowie KMU ausmachen. Die vorderen Plätze werden von der Ertragslage, der Nachfrage und dem Umsatz eingenommen. Ein signifikanter Unterschied besteht bei der Bewertung der Liquidität, GU messen ihr etwas weniger Wichtigkeit bei als KMU (Mittelwert: 3,6 bzw. 4,1).

Die hinteren Plätze beinhalten unternehmensexterne Faktoren wie die Behinderungen der Geschäftstätigkeit, wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, die Stimmung in der Branche sowie die Gesamtstimmung – einzige Ausnahme ist im Handel der Lagerbestand. Dies macht deutlich, dass die Umfrageteilnehmer*innen ihre Entscheidung über die Geschäftserwartungen hauptsächlich auf Basis unternehmensinterner Faktoren fällen und sich nicht nur an Stimmungen und äußeren (Rahmen-)Bedingungen orientieren.

Abb. 3

Einflussfaktoren bei Geschäftslage und -erwartungen im Vergleich
Auf einer Skala von 0 (keine Bedeutung) bis 6 (hohe Bedeutung)



Quelle: Sonderumfrage zur ifo-Konjunkturumfrage des ifo Instituts.

© ifo Institut

Insgesamt präsentieren sich – abgesehen von den Einflussgrößen Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, Behinderungen der Geschäftstätigkeit und Nachfrage – nur marginale Unterschiede bei der Beurteilung der einzelnen Aspekte. Lediglich Ertragslage, Umsatz und Liquidität sind für die Einschätzung der Geschäftserwartungen etwas weniger wichtig.

Tabelle 2 bildet neben der Unterteilung nach Wirtschaftsbereichen auch die Ergebnisse nach Größenklassen ab. Signifikante Unterschiede ergeben sich hier kaum, lediglich bei den Aspekten zur Liquidität und zum Lagerbestand, der nur im Handel abgefragt wurde. KMU lassen der Liquidität demnach eine höhere Wichtigkeit zukommen als GU. Der Unterschied beim Lagerbestand fällt etwas geringer aus, aber auch hier spielt er eine größere Rolle für KMU.

Neben der Frage, welche Faktoren für die Einschätzung der Geschäftserwartungen prioritär ver-

Tab. 2

Bedeutung unterschiedlicher Faktoren bei der Beurteilung der Geschäftserwartungen

	Gesamt	Verarbeitendes Gewerbe	Bau	Handel	Dienstleister	Große Unternehmen	Kleine und mittlere Unternehmen
Ertragslage	5,2	5,1	5,2	5,4	5,0	5,1	5,2
Nachfrage	5,0	5,3	5,0	4,8	4,8	5,0	5,0
Umsatz	4,8	4,8	4,5	5,1	4,8	4,8	4,9
Auftragsbestand	4,4	4,7	5,1	3,8	4,5	4,2	4,5
Kostensituation	4,2	0,4	4,4	4,3	4,1	4,2	4,2
Liquidität	4,1	3,9	4,6	0,4	3,9	3,6	4,1
Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	3,6	3,5	3,5	3,7	3,5	3,6	3,6
Behinderung der Geschäftstätigkeit	3,6	3,5	3,7	3,7	3,4	3,5	3,6
Stimmung in der Branche	3,5	3,6	3,6	3,6	3,2	3,6	3,5
Stimmung in der Gesamtwirtschaft	3,4	3,4	3,4	3,5	3,3	3,2	3,5
Lagerbestand (HA)	3,4			3,4		3,2	3,5

Anmerkung: Bedeutungsgrad mit Werten zwischen 0 (keine Bedeutung) und 6 (sehr hohe Bedeutung).

Quelle: Sonderumfrage der ifo Konjunkturumfrage.

wendet werden, ist es ebenso wichtig, die Zeitkomponente zu betrachten. In der Konjunkturumfrage wird explizit nach den »Erwartungen für die nächsten sechs Monate« gefragt. Die Sonderumfrage gibt Aufschluss darüber, wie die Teilnehmer*innen diese Zeitangabe interpretieren, nämlich in Bezug auf die Situation in sechs Monaten (Zeitpunkt) bzw. die Situation innerhalb der nächsten sechs Monate (Zeitraum). Mit einem Anteil von gut 80% für die Antwortoption Zeitraum zeichnet sich hier ein sehr klares Bild ab (vgl. Abb. 4). Zudem hat lediglich ein sehr geringer Anteil an Befragten beide Antwortmöglichkeiten ausgewählt. Sowohl für die unterschiedlichen Größenklassen wie auch Wirtschaftsbereiche gibt es kaum Unterschiede.

Ergänzend dazu gaben die Teilnehmer*innen auch ihr Urteil dahingehend ab, ob sie bei der sechsmonatigen Zeitangabe eher an »die Veränderung der Geschäftslage ausgehend von heute« oder an »die zukünftige Geschäftslage« denken (vgl. Abb. 5). Ersteres wird vom Großteil der Befragten gewählt (60,2%), letzteres von weiteren 38,0%. Lediglich ein marginaler Anteil (1,2%) kreuzte beide Optionen an. Über die Größenklassen hinweg gibt es kaum Unterschiede: Großunternehmen orientieren sich etwas häufiger an der Veränderung der Geschäftslage (64,2%, zu-

künftige Geschäftslage: 34,1%) als KMU (59,4%, zukünftige Geschäftslage: 38,7%). Bei den einzelnen Wirtschaftsbereichen sticht lediglich der Bau etwas heraus: 52,4% beziehen sich auf die Veränderung der Geschäftslage und 45,5% auf die zukünftige Geschäftslage.

ZUSAMMENFASSUNG

Das ifo Geschäftsklima ist der bedeutendste Frühindikator für die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland. Dafür werden monatlich 9 000 Teilnehmer*innen zu ihrer Beurteilung der aktuellen Geschäftslage und der Geschäftserwartungen im Rahmen der Konjunkturumfrage befragt. Um herauszufinden, welche Faktoren bei der Beantwortung der Standardfragen von Bedeutung sind, wurde 2019 erstmals eine Metaumfrage durchgeführt, die alle Wirtschaftsbereiche gleichzeitig adressierte. Die Ergebnisse sollten die Hintergründe beleuchten, um so eine verbesserte Ergebnisinterpretation, die methodische Weiterentwicklung und zusätzliche Fragestellungen sowohl für die Umfrage als auch für wissenschaftliche Analysen zu ermöglichen.

Die zwei Komponenten für das Geschäftsklima sind die Beurteilung der Geschäftslage und der -erwartungen, weshalb der Fokus dieses Artikels auf diesen beiden Indikatoren liegt. Es zeigt sich, dass die vage Begriffsformulierung dem Einbezug aller Unternehmensgrößen und Wirtschaftsbereiche dient. Vor allem die Einflussgrößen Ertragslage, Nachfrage und Umsatz sind für die Beantwortung beider Fragen besonders relevant. Zudem lässt sich feststellen, dass unternehmensinterne Faktoren stärker ins Gewicht fallen als unternehmensexterne. Dies lässt sich daran ablesen, dass die Kategorien Behinderung in der Geschäftstätigkeit, wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen sowie die Stimmung in der Branche und in der Gesamtwirtschaft bei der Rangfolge die hinteren Ränge besetzen. Diese Ergebnisse treffen sowohl auf die Geschäftslage als auch die -erwartung zu, es gibt kaum gravierende Unterschiede bei der Auswertung der Faktoren, welche zur Beurteilung herangezogen werden.

Geht es um das Urteil zur aktuellen Lage, dann greifen die Unternehmen in über der Hälfte aller Fälle auf einen Vergleich mit der Geschäftslage des Vorjahresmonats und ebenso auf ihre Erwartungen und Ziele für den Berichtsmonat zurück. Dass eine Firma keinerlei Vergleichsmaßstäbe vornimmt, geschieht lediglich bei einem geringen Bruchteil.

Bezüglich der Geschäftsperspektiven in den nächsten sechs Monaten denken die befragten Betriebe flächendeckend an den Zeitraum, also die Situation innerhalb der nächsten sechs Monate. In einem weiteren Schritt interpretieren knapp zwei Drittel diese Zeitangabe als die Veränderung der Geschäftslage ausgehend von heute und gut ein Drittel als zukünftige Geschäftslage.

Abb. 4 Geschäftserwartungen in den nächsten sechs Monaten (1)

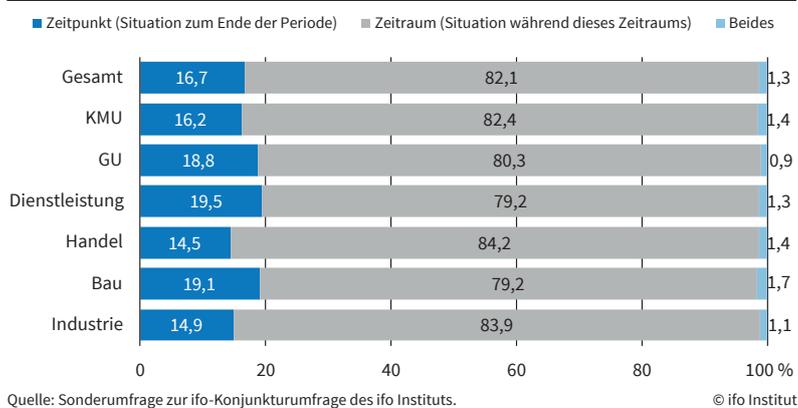
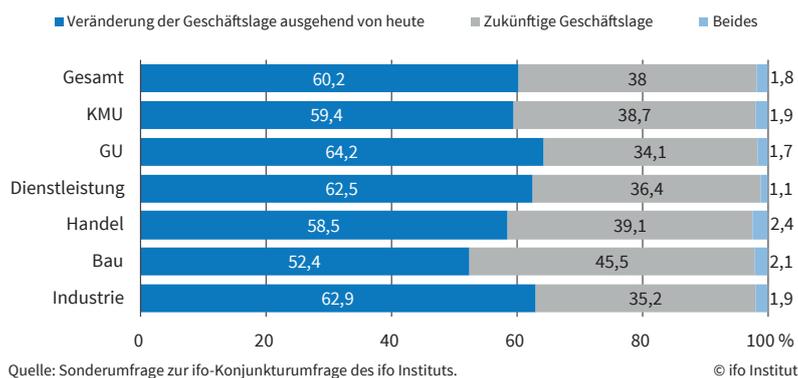


Abb. 5 Geschäftserwartungen in den nächsten sechs Monaten (2)
Veränderung der Geschäftslage ausgehend von heute vs. zukünftiger Geschäftslage



LITERATUR

- Abberger, K., M. Birnbrich und C. Seiler (2009), »Der ›Test des Tests‹ im Handel – eine Metaumfrage zum ifo Konjunkturtest«, *ifo Schnelldienst* 62(21), 34–41.
- Abberger, K., S. Sauer und C. Seiler (2011), *Der Test des Tests im ifo Konjunkturtest Handel*, ifo Forschungsberichte 52, ifo Institut, München.
- Lehmann, R. (2020), »The Forecasting Power of the ifo Business Survey«, CESifo Working Paper 8291.
- Lehmann, R. und M. Reif (2021), Predicting the German Economy: Headline Survey Indices under Test, *Journal of Business Cycle Research*, im Erscheinen.
- Mittnik, S., N. Robinzov und K. Wohlrabe (2013a), »The Micro Dynamics of Macro Announcements«, CESifo Working Paper 4421.
- Mittnik, S., N. Robinzov und K. Wohlrabe (2013b), »Was bewegt den DAX?«, *ifo Schnelldienst* 66(23), 32–36.
- Sauer, S. und K. Wohlrabe (2020), *ifo Handbuch der Konjunkturumfragen*, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung 88, ifo Institut, München.
- Vogler, K.A. (1977), »Die Geschäftslage als Ertrags- und Nachfrageindikator«, *ifo Schnelldienst* 30(15), 7–14.