

*Ulrich Blum*

Editorial

*Brigitte Loose, Udo Ludwig*

Aktuelle Trends:

Deutschland nach dem Boomjahr 2000:

Gespaltene Konjunktur –

Gespaltenes Investitionsverhalten

*Kristina van Deuverden*

Der Koalitionsvertrag aus finanzpolitischer Sicht

*Hans-Ulrich Brautzsch*

Arbeitsmarktbilanz Ostdeutschland:

„Arbeitsplatzlücke“ kaum verringert

*Christian Growitsch, Felix Müsgens*

Die Liberalisierung des deutschen Strommarktes –

ein Erfolgsmodell?

*Henry Dannenberg*

Sind Kreditoreneigenschaften als Indikatoren

zur Quantifizierung der Höhe

des Forderungsausfallrisikos nutzbar?

*Sophie Wörsdorfer*

IWH-Industrienumfrage im November 2005

**12/2005**

21.12.2005, 11. Jahrgang



## Editorial

Die Bundesnetzagentur, als Regulierungsbehörde zuständig für die Sicherstellung des Wettbewerbs im Telekommunikationssektor, beabsichtigt, sich aus der Regulierung der Auslandsferngespräche der Telekom AG zurückzuziehen. Diese Ankündigung vom 22. November 2005, wenngleich inzwischen wohl von nur begrenzter ökonomischer Relevanz, besitzt auch symbolischen Wert: Offensichtlich herrscht in einem bedeutsamen Marktsegment mittlerweile ein hinreichender Wettbewerb, womit die Entmonopolisierungsphase hier abgeschlossen ist. Konträr dazu steht die zeitgleich verkündete Absicht, infolge unbefriedigender Wettbewerbsergebnisse den Markt für Mobiltelefonie zu regulieren. Dabei haben vor allem Discount- und Pauschaltarife in letzter Zeit zu einer erheblichen Preisreduktion geführt. Parallel dazu läuft die Diskussion über die Bedingungen des Ausbaus des Breitbandnetzes durch die Deutsche Telekom AG, die diesen von der Fähigkeit, eine Innovationsprämie vereinnahmen zu können, abhängig macht.

Diese aktuellen Entwicklungen werfen die Frage auf, welche Perspektiven die Netzregulierung im allgemeinen in Deutschland besitzt und besitzen soll. Welches sind die Kriterien, mit Hilfe derer die Bundesnetzagentur das Funktionieren von Wettbewerb feststellen will und kann? Welche, den Wettbewerb steuernde Instrumente kann sie effizient einsetzen? Wie kann in einem hochdynamischen Wirtschaftsbereich sichergestellt werden, daß die Arznei, also der Eingriff, nicht schlimmer ist als die Krankheit, also das Wettbewerbsversagen?

Reguliert der Staat den Netzzugang und zugleich die Endverbraucherpreise, um Konkurrenz zu ermöglichen, riskiert er, zugunsten des momentanen Wettbewerbs die langfristige Konkurrenz zu verhindern. Denn die Rentabilität alternativer Infrastrukturen, beispielsweise rückkanalfähiger Kabelanschlüsse, ist dann möglicherweise nicht gegeben. Im Fall einer erforderlichen Erweiterung oder einer technologischen Ertüchtigung, wie in der aktuellen Diskussion um „triple play“, also den simultanen Zugang zu Fernsehen, Telefon und Internet via Glasfaser, ADSL 2 oder TV-Kabel, warten dann Trittbrettfahrer darauf, daß ihnen Netzzugang gewährt wird – sie scheuen das Risiko des Aufbaus eigener Infrastruktur – und der Netzinhaber investiert nicht, weil er selbst keinen tragfähigen Zutrittsplan findet: Der technische Fortschritt unterbleibt und der Wettbewerb alternativer Infrastrukturen (Plattformen) entsteht nicht. Die zukünftige Regulierung der deutschen Netzsektoren sollte daher die Wirkung ihrer Eingriffe auch auf langfristige Wettbewerbsentwicklungen, den Aufbau alternativer Infrastrukturen und das Investitionsverhalten der Marktakteure berücksichtigen.

Darüber hinaus ist unter bürokratiethoretischen Gesichtspunkten Bedachtsamkeit anzuraten. Denn eine erfolgreiche Regulierung in Teilmärkten – beispielsweise die Deregulierung nach Auflösen des Postmonopols oder die Einführung der D-Mobilfunknetze – führt zu einer auch seitens der Politik unterstützten Erweiterung der Regulierung auf andere Bereiche, die eigentlich nicht zu regulieren sind. So werden Wettbewerb zerstört, Investitionen verhindert und Wohlstand gefährdet.

*Ulrich Blum  
Präsident des IWH*

## Deutschland nach dem Boomjahr 2000: Gespaltene Konjunktur – Gespaltenes Investitionsverhalten

Abbildung 1:  
Ausrüstungsinvestitionen  
und Export  
- Kettenindex (2000 = 100) -

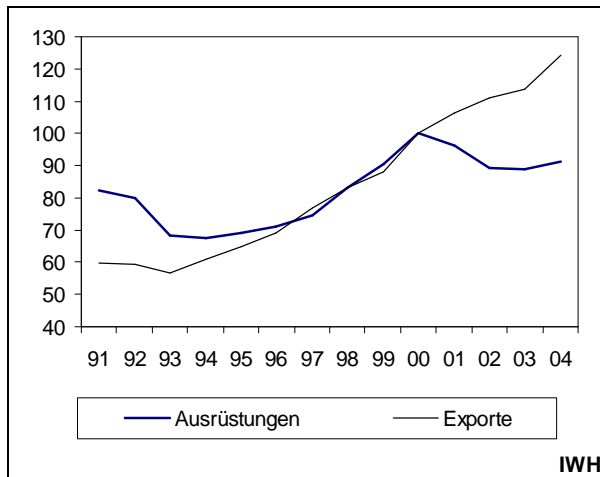
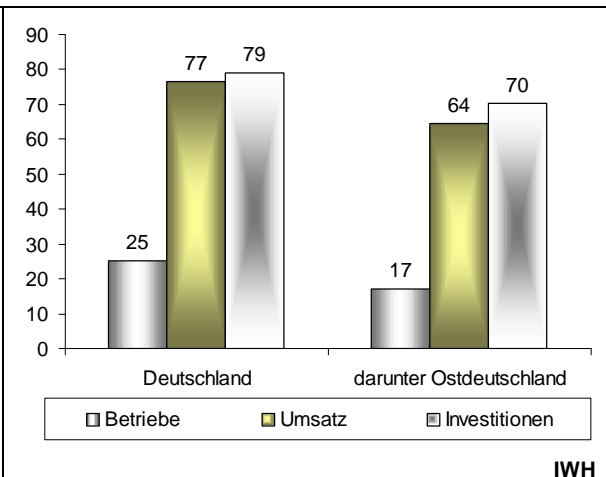


Abbildung 2:  
Bedeutung der Exportbetriebe  
des Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2003<sup>a</sup>  
- Anteil an Gesamtgrößen in % -



<sup>a</sup> Auf Grundgesamtheit hochgerechnet.  
Quellen: IAB-Betriebspanel 2004; Berechnungen des IWH.

Die wirtschaftliche Aktivität wird in Deutschland seit 2001 vorrangig vom Export gestützt, von der Inlandsnachfrage jedoch gebremst. Innerhalb der Inlandsnachfrage legen allerdings die Ausrüstungsinvestitionen, die eine Schlüsselstellung bei der Übertragung konjunktureller Impulse einnehmen, seit Ende 2003 wieder zu. Die beobachtete Entwicklung nährt die Vermutung, daß auch die Investitionsentscheidungen zwischen Exporteuren und Nichtexporteuren auseinander klaffen. Diese Aussage kann jedoch nicht anhand der Angaben aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen getestet werden, da in den Aggregaten der Zusammenhang zu den betrieblichen Akteuren verschwindet.

Hier liefert die vom IWH erstmalig vorgenommene Auswertung betrieblicher Einzeldaten des Verarbeitenden Gewerbes empirische Belege. Danach entfielen 79% der Investitionen im Jahr 2003, das den aktuellen Datenstand aus dem Betriebspanel des Nürnberger Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung\* markiert, auf die Exportbetriebe. Sie waren, wie bislang nur vermutet werden konnte, tatsächlich an Kapazitätsgrenzen gestoßen und zu Erweiterungsinvestitionen angeregt worden. Zudem entwickelte sich der Finanzierungsspielraum für diese Betriebe günstiger als für die binnenorientierten. Aufgrund der Nachfrageschwäche im Inland und fehlender Eigenmittel halten sich die Nichtexporteure mit Investitionen zurück oder orientieren allenfalls auf Ersatzbedarf oder Rationalisierungsvorhaben.

Ein signifikant unterschiedliches Investitionsverhalten von inlands- und auslandsorientierten Betrieben zeigt sich insbesondere bei der Anschaffung von neuen Produktionsanlagen bzw. EDV-, Informations- und Kommunikationstechniken. Während reichlich die Hälfte der Exportbetriebe solche Investitionsgüter im Jahr 2003 erworben hat, trifft dies bei den binnenorientierten Betrieben nur auf etwa ein Viertel zu. Bei den Verkehrsmitteln und Bauten heben sich die Exporteure zwar nicht ganz so ausgeprägt, aber immer noch deutlich ab.

Diese Aussagen treffen grundsätzlich auch auf Ostdeutschland zu. Der Anteil der Exporteure am Investitionsgeschehen der Industrie ist mit 70% ebenfalls hoch.

*Brigitte.Loose@iwh-halle.de  
Udo.Ludwig@iwh-halle.de*

\* Das IAB-Betriebspanel von 2004 berichtet über den Umsatz und die getätigten Investitionen im Jahr 2003.

## Der Koalitionsvertrag aus finanzpolitischer Sicht

– Kurzfassung –

*Der Koalitionsvertrag liegt vor: komplex und unübersichtlich, mit vielen einzelnen Maßnahmen, die noch der Präzisierung bedürfen. Das Programm zu quantifizieren und die Finanzströme abzuschätzen, die sich daraus ergeben, ist zur Zeit schwierig; offizielle Berechnungen liegen allenfalls für Teilbereiche vor. Gleichwohl wird der Vertrag die Grundlage der Wirtschaftspolitik in den kommenden vier Jahre sein; seine Beurteilung ist mithin schon heute unumgänglich.*

*Wie ein roter Faden zieht sich die Konsolidierung durch den Koalitionsvertrag, was im Hinblick auf die Lage der öffentlichen Finanzen auch gut zu verstehen ist. Gut 80% des Volumens wird dabei über die Einnahmeseite des Staates aufgebracht. Hiervon ist zwar ein Drittel dem Abbau von Steuervergünstigungen zuzuschreiben, der Löwenanteil wird jedoch über die Anhebung der Steuertarife – vor allem der Mehrwertsteuer – erbracht. Alles in allem wird zu wenig auf die Kürzung von Ausgaben zurückgegriffen, und die Vereinbarung bleibt deutlich hinter der Koch/Steinbrück-Liste zurück; es werden sogar neue Ausnahmetatbestände geschaffen.*

*Belastet werden durch die Beschlüsse der Regierung nahezu ausschließlich die privaten Haushalte. Die Unternehmen in ihrer Gesamtheit sind an der Konsolidierung kaum beteiligt. Allerdings müssen sie auch bis zum Jahr 2008 warten, bis eines der drängendsten Probleme der Legislaturperiode – die Reform der Unternehmensbesteuerung – auf der Tagesordnung stehen wird. Bis da-*

*hin werden die Abschreibungsbedingungen temporär verbessert. Dieser Maßnahme ist vor allem in internationaler Hinsicht kaum die nötige Signalfunktion zuzutrauen. Gespart werden soll ferner innerhalb des Staatssektors. Immerhin 10 Mrd. Euro sollen durch Effizienzgewinne und Minderausgaben erwirtschaftet werden.*

*Die Konsolidierungsmaßnahmen richten sich vor allem auf den Bundeshaushalt. Aber auch Länder und Gemeinden dürfen mit Mehreinnahmen rechnen. Belastet werden allerdings die Sozialversicherungen – und mit ihnen die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Nicht nur, daß die Arbeitslosenversicherung die Mindereinnahmen aufgrund der Beitragssatzsenkung auffangen muß. Problematisch ist vor allem, daß der Bund seine Zuschüsse und auch andere Zahlungen reduziert.*

*Das Vertragswerk ist dominiert von den finanziellen Zwängen, denen die öffentlichen Haushalte gegenüberstehen; auf konjunkturelle Erfordernisse wird in Ansätzen eingegangen. Drängende strukturelle Probleme werden jedoch in die zweite Hälfte der Legislaturperiode verschoben. Die Reform der Unternehmensbesteuerung, des Finanzföderalismus, des Gesundheitssystems aber auch weitergehende Reformen bei der Arbeitsmarktpolitik sind lediglich angekündigt. Wie und wann hier Maßnahmen umgesetzt werden, wird darüber bestimmen, ob in der Finanzpolitik neue Akzente gesetzt werden können.*

Kristina van Deuverden (Seite 370)

## Arbeitsmarktbilanz Ostdeutschland: „Arbeitsplatzlücke“ kaum verringert

– Kurzfassung –

*Im Jahr 2005 hat sich wegen der schwachen Produktionszunahme und trotz des nach wie vor verhaltenen Anstiegs der Lohnkostenbelastung der Produktion die Lage auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt weiter verschlechtert. Die Zahl der Erwerbstätigen nahm durch die Ausdehnung arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen gegenüber dem Vorjahr mit 0,1% zwar nur leicht ab. Besonders stark war jedoch der Rückgang der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse. Die registrierte Arbeitslosigkeit stieg zu Beginn des*

*Jahres insbesondere als Folge des Inkrafttretens von Hartz IV kräftig an, bildete sich allerdings im Verlauf des Jahres zurück. Die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage nach Arbeitsplätzen ist nach wie vor groß. Insgesamt fehlen ca. 1,9 Mio. Arbeitsplätze. Damit beträgt die Unterbeschäftigungsquote ca. 24%. Auch im kommenden Jahr ist keine Besserung auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt zu erwarten.*

Hans-Ulrich Brautzsch (Seite 380)

## Die Liberalisierung des deutschen Strommarktes – ein Erfolgsmodell?

– Kurzfassung –

*Die öffentliche Debatte über die Entwicklung der deutschen Strompreise im Anschluß an die Liberalisierung der Energiemärkte 1998 wirft die Frage nach einem Scheitern der Umstrukturierung dieser Märkte auf. Die Analyse der Entwicklung der Strompreise für Haushaltskunden von 1998 bis 2005 zeigt, daß sich die aggregierten Preise heute auf etwa dem selben Niveau wie unmittelbar nach der Liberalisierung der deutschen Energiemärkte (-0,5%) bewegen. Eine solch generelle Betrachtung könnte jedoch aus zwei Gründen in die Irre führen. Einerseits gibt es erhebliche Unterschiede in der Preisentwicklung auf den einzelnen Wertschöpfungsstufen des Stromsektors. Die Erzeugungspreise haben im Zeitablauf beispielsweise eine deutliche Reduktion von ca. 25% erlebt, sind jedoch nach 2001 über ein wettbewerbliches Preisniveau gestiegen. Dem Vorwurf der industriellen Kraftwirtschaft, daß die Großhandelspreise für Strom überhöht seien, kann somit zwar nicht widersprochen werden; für ein grundsätzliches Scheitern der Energiemarktreformen spricht die beobachtbare Entwicklung allerdings auch nicht. Die*

*Preise für die Übertragung und Verteilung von Strom (Netzpreiskomponente) fielen im Betrachtungszeitraum ebenfalls (-15%), scheinen aber seit 2004 wieder zu steigen. Auch hier hat die Marktöffnung also das Ziel sinkender Preise zumindest teilweise erreicht, allerdings kann bei näherer Betrachtung des Verhaltens der Marktteilnehmer – teure Netzbetreiber senkten, günstige erhöhten ihre Netzentgelte – die Hypothese, daß die Gewährung des Netzzugangs teilweise mißbräuchlichen Praktiken unterliegt, nicht zurückgewiesen werden. Daß der Rückgang der Erzeugungspreis- und der Netzpreiskomponente nicht zu einer Senkung der Strompreise für Haushaltskunden geführt hat, ist aber vor allem auf den erheblichen Anstieg der Steuern und Subventionen (+60%) zurückzuführen. Dies bestätigt die Hypothese der deutschen Stromwirtschaft, daß staatliche Eingriffe positive Teilentwicklungen überkompensiert haben und für das hohe Preisniveau maßgeblich verantwortlich sind.*

Christian Growitsch, Felix Müsgens (Seite 383)

## Sind Kreditoreneigenschaften als Indikatoren zur Quantifizierung der Höhe des Forderungsausfallrisikos nutzbar?

– Kurzfassung –

*Für Unternehmen, die ihren Kunden Zahlungsziele einräumen, besteht die Gefahr, daß ein Kunde nach Ablauf der Zahlungsfrist nicht in der Lage ist, die an ihn gestellten Rechnungen zu begleichen. In diesem Fall erleidet der Gläubiger einen Verlust, der unter Umständen die eigene Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung zur Folge haben kann. Um der Gefahr einer eigenen durch den Forderungsverlust bedingten Folgeinsolvenz vorzubeugen, sind von einem Unternehmen hinreichend hohe Reserven in Form von Eigenkapital bzw. Liquidität bereitzustellen, auf die im Schadensfall zurückgegriffen werden kann. Die korrekte Bewertung dieser Reserve ist vor allem unter Allokationsgesichtspunkten interessant. Im vorliegenden Beitrag wird anhand einer Unternehmensbefragung unter ostdeutschen Industriebetrieben untersucht, ob aufgrund von bestimmten Eigenschaften*

*eines Unternehmens, das seinen Kunden Zahlungsziele einräumt, Rückschlüsse auf die Höhe der erforderlichen Eigenkapital- bzw. Liquiditätsreserven möglich sind. Die Untersuchung zeigt, daß Merkmale wie Größe, durchschnittlich gewährte Forderungshöhe, Kundenstruktur und Auslandsaktivität gefunden werden können, anhand derer zwischen Unternehmen mit hohen und Unternehmen mit geringen Forderungsausfallrisiken unterschieden werden kann. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, daß die Bewertung der erforderlichen Reserven zur Deckung des Forderungsausfallrisikos auf Grundlage von Eigenschaften des zahlungszielgewährenden Unternehmens möglich sind.*

Henry Dannenberg (Seite 388)

## Der Koalitionsvertrag aus finanzpolitischer Sicht\*

Schon zu Beginn des Wahlkampfes lagen die Fakten klar auf der Hand. Die haushaltspolitischen Zwänge würden auch nach der Wahl so groß sein, daß eine Regierung – gleich welcher Couleur – bei der Verwirklichung ihrer politischen Vorstellungen durch die finanziellen Rahmenbedingungen stark eingeschränkt wäre. So wundert es nicht, daß sich die Konsolidierung der öffentlichen Finanzen als roter Faden durch den gesamten Vertrag zieht.

Das umfassende und in kontroversen Auseinandersetzungen geschnürte Programm, das nun vorliegt, besteht aus vielen Einzelheiten – und bei fast allen Punkten mangelt es an einer Präzisierung. Häufig sind nur pauschale Einsparungen vereinbart, offizielle Berechnungen liegen nur für Teilbereiche vor. Damit ist eine Bewertung des Programms auf den ersten Blick nicht möglich. Selbst eine nähere Analyse ist zum jetzigen Zeitpunkt schwierig.

Trotzdem wird im folgenden genau dieser Versuch unternommen. Dazu müssen einzelne Bereiche des Vertrages untersetzt, Maßnahmen identifiziert und unterstellt werden. Um es vorweg zu nehmen: Eine Deckungsgleichheit war nicht in allen Punkten möglich – ein Hinweis darauf, daß noch nicht alle Einzelmaßnahmen in der Öffentlichkeit diskutiert werden oder darauf, daß das Vertragswerk noch unausgegoren ist. Für die wirtschaftliche Entwicklung in den kommenden Jahren ist die Vereinbarung gleichwohl von grundlegender Bedeutung: Was „kostet“ das Koalitionsprogramm und wie sind diese Kosten über die Zeit verteilt? In welchen Bereichen wird gespart und wo wird mehr ausgegeben? Welche Ebenen oder welche Sozialversicherungen tragen zu den Konsolidierungsbemühungen am meisten bei und wer, die privaten Haushalte oder die Unternehmen, wird die Konsolidierung schließlich finanzieren?

### **Das Konsolidierungsprogramm**

Konsolidierung kann grundsätzlich auf zweierlei Art betrieben werden: über eine Reduktion der Ausgaben oder über eine Erhöhung der Einnahmen. Konsolidierung ist dabei kein Ziel an sich. Sie soll eine nachhaltige Finanzpolitik ermöglichen, d. h., die Finanzpolitik soll so ausgestaltet sein, daß sie unter Status quo-Bedingungen langfristig aufrechterhalten werden könnte. Dies ist zur Zeit nicht der Fall. Insbesondere wenn die impli-

zite Staatsverschuldung berücksichtigt wird, übersteigt die Tragfähigkeitslücke schnell 300%.<sup>1</sup>

Empirische Untersuchungen zeigen, daß unter wachstumspolitischen Gesichtspunkten Konsolidierung über die Ausgabe- über die Einnahmeseite vorzuziehen ist. Der Grund ist vor allem angebotstheoretischer Natur, denn sowohl mit Ausgaben als auch mit Steuereinnahmen sind verzerrende Effekte verbunden, die das potentielle Wachstum senken. Diese gilt es zu verringern.

Daraus erklärt sich auch, warum im allgemeinen kein Widerspruch zwischen der Forderung nach einer Konsolidierung über die Ausgabe- und dem Abbau von Steuersubventionen gesehen wird. Letztere erhöhen zwar die Steuereinnahmen, ökonomisch steht aber etwas anderes dahinter. Sie erfüllen den Tatbestand einer Subvention.<sup>2</sup> Bei ihnen handelt es sich um Markteingriffe, die verzerrend wirken und somit direkt zu Wachstumseinbußen führen. Gerade Subventionen – unabhängig davon, ob sie über die Ausgabe- oder die Einnahmeseite vorgenommen werden – müssen in regelmäßigen Abständen überprüft werden. Konsolidiert man über die Ausgabe- des Staates, sollten alle Ausgabeposten daraufhin überprüft werden, wo diese Verzerrungen am größten sind und auch, ob das ursprünglich mit ihnen verfolgte Ziel noch zeitgemäß ist. Leider ist dies nicht die Strategie, die das Programm dominiert. Die quantitativ bedeutsamsten Positionen des Koalitionsprogramms sind auf der Einnahmeseite zu finden (vgl. Tabelle 1).<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Vgl. SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG: Jahresgutachten 2003/ 2004 „Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren“, Wiesbaden 2003, S. 270 ff. Für die Berechnung der Tragfähigkeitslücke wird zu der explizit ausgewiesenen Verschuldung des Staates die implizite, d. h. die sich aus eingegangenen Verpflichtungen – beispielsweise im Sozialversicherungssystem – ergebende, hinzu addiert und zum nominalen Bruttoinlandsprodukt in Relation gesetzt. Untersuchungen dieser Art reagieren ausgesprochen sensitiv auf die unterstellten Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts und des Zinsniveaus.

<sup>2</sup> In Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen werden einige Steuersubventionen als Finanzhilfen definiert. Das Steueraufkommen der Finanzstatistik wird um diese Beträge erhöht, die Ausgaben auch.

<sup>3</sup> Die Tabelle orientiert sich dabei an den im Programm aufgeführten Maßnahmen, in Unterpunkten wurde teilweise auf die Medienberichterstattung zurückgegriffen. Erste offizielle Berechnungen der Ministerien konnten in diesem Beitrag noch nicht berücksichtigt werden. Die Quantifizie-

\* Dieser Beitrag wurde bereits als IWH-Pressemitteilung 43/2005 am 24. November 2005 veröffentlicht.

Bei der Quantifizierung der geplanten Maßnahmen war es in einigen Punkten notwendig, (plausible) Annahmen zugrunde zu legen.<sup>4</sup> Die getroffenen Annahmen werden weiter unten, wenn sie für die Beurteilung von besonderer Bedeutung sind, näher erläutert. Generell bestand die Schwierigkeit darin, daß das Koalitionsprogramm an einigen Stellen sehr vage bleibt. So wird beispielsweise festgelegt, daß bei der Pendlerpauschale eine Mrd. Euro eingespart werden soll. Es wird jedoch nicht gesagt, wie, ob sie über eine Absenkung des anrechenbaren Betrages pro km oder aber, ob sie – wie hier unterstellt – für Entfernungen unter 20 km komplett gestrichen werden soll.

Auch war es nicht möglich, alle zum Abbau oder zur Einschränkung vorgesehenen Subventionen zu identifizieren. Im Koalitionsvertrag wird für das Jahr 2007 angegeben, daß der Bund wegen des Abbaus von Steuervergünstigungen bereits Minderausgaben in Höhe von 4 Mrd. Euro verzeichnen kann.<sup>5</sup> Geht man davon aus, daß es sich hierbei um Vergünstigungen bei den Gemeinschaftsteuern handelt und daß diese Ausnahmetatbestände über die Jahre anwachsen, so konnte ein Volumen von 3,5 Mrd. Euro nicht untersetzt werden. Gleichwohl ist diese Summe in die Berechnungen aufgenommen. Dies ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu beachten.

Eine weitere Schwierigkeit bei der Aufbereitung der finanziellen Auswirkungen des Koalitionsprogramms bestand in der Behandlung von Einmalmaßnahmen, die letztlich nicht zu strukturellen Verbesserungen in der Finanzplanungsperiode, aber zu deutlichen Effekten in einzelnen Jahren führen. Ähnlich problematisch in der Bewertung war die Behandlung von Maßnahmen, die sich im Vertrag zwar abzeichnen, teilweise auch greifen lassen, wie beispielsweise die kommenden Nullrunden bei der Rentenanpassung. Hier handelt es sich zwar um strukturelle Verbesserungen, die Auswirkungen in der Finanzplanungsperiode sind aber gering oder null. Würden solche Maßnahmen in die Veranschlagung des Finanzvolumens eingehen,

---

rung der Maßnahmen beruht auf Schätzungen des IWH und kann somit von offiziellen Prognosen abweichen.

<sup>4</sup> Es werden nur Maßnahmen in die Untersuchung einbezogen, die dauerhaft auf die Struktur von Einnahmen und Ausgaben wirken. Privatisierungserlöse sind somit nicht berücksichtigt.

<sup>5</sup> Eine Tabelle des Bundesministeriums der Finanzen, die in Auszügen Mitte November bekannt geworden ist, stützt dieses Gesamtvolumen, nimmt aber auch keine Untersetzung vor.

so würde das Volumen aufgebläht. In der Tabelle ist im Entstehungsjahr bei solchen Tatbeständen daher eine null angesetzt. Bei der Beurteilung der Zahlen muß dies gleichwohl berücksichtigt werden.

Alles in allem hatte die Untersuchung nicht das Ziel, ein Konsolidierungsvolumen von 35 Mrd. Euro nachzubilden. Vielmehr sollten alle Maßnahmen, die bekannt oder absehbar sind, quantifiziert werden.

### ***Die Maßnahmen im einzelnen:***

#### *Steuereinnahmen*

Die Konsolidierung wird vorrangig über die Einnahmeseite angestrebt – mit 80% des Volumens.<sup>6</sup> Dabei beruhen immerhin 9 Mrd. Euro oder 28% des Konsolidierungsvolumens auf dem Abbau von Steuervergünstigungen. Allerdings werden Steuer-schlupflöcher nicht nur geschlossen. Trotz der Ineffizienz, die der Investitionsförderung in den neuen Bundesländern mit der Investitionszulage bescheinigt wird,<sup>7</sup> soll eben dieses Instrument verlängert werden – und auch die Klassifizierung der Handwerkerdienste als „haushaltsnahe Dienstleistungen“ kann nicht ohne weiteres gutgeheißen werden. Zwar kämpfen diese Betriebe mit der Konkurrenz aus der Schattenwirtschaft und hätten an der beabsichtigten Mehrwertsteuererhöhung wohl schwer zu tragen. Daß die privaten Haushalte diese Dienstleistungen (bis zu einer Höchstgrenze von 3 000 Euro) nun aber bei ihrer Einkommensteuer anrechnen können, erscheint bedenklich.

Anders als bei der Beschäftigung einer Haushaltshilfe ist der Private hier nicht der Arbeitgeber; es wird regulär eine Dienstleistung bei einem Selbständigen gekauft. Die damit verbundene Ausgabe ist weder zur Einkommenserzielung notwendig, noch wird hiermit die steuerliche Leistungsfähigkeit gemindert – beides Gründe, warum eine Ausgabe steuerlich anzuerkennen ist. Die Berücksichtigung von Handwerkerdienstleistungen in dieser Art und Weise ist schlicht systemfremd und öffnet ein neues Schlupfloch. Es kann nicht bestritten werden, daß die Lage des Handwerks schwierig ist. Es konkurriert direkt mit Dienstleistungen, die

---

<sup>6</sup> Ohne den Abbau von Subventionen sind es immerhin noch 64%.

<sup>7</sup> Vgl. RAGNITZ, J.: Investitionsförderung in Ostdeutschland: Ein Reformvorschlag, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel* 9/2005, S. 293-295.

Tabelle 1:

## Das Konsolidierungsprogramm in Zahlen

- Haushaltsentlastungen (+) und Haushaltsbelastungen (-) in Mrd. Euro gegenüber 2005 -

	Entstehungs- jahr <sup>1</sup>	Rechnungsjahr <sup>2</sup>			
		2006	2007	2008	2009
<b>Gebietskörperschaften</b>					
„Reichensteuer“: Anhebung des Spitzensteuersatzes für andere als gewerbliche Einkünfte (ab einem zu versteuernden Einkommen von 250 000 Euro für Ledige (500 000 Euro für Verheiratete) von 42% auf 45%	0,3		0,1	0,2	0,2
Erbschaftsteuerbefreiung für Unternehmen, wenn die Unternehmung mindestens 10 Jahre weitergeführt wird	-0,5		-0,2	-0,3	-0,4
Abschaffung der Eigenheimzulage	6,0	0,2	1,5	3,0	4,5
Pendlerpauschale vom 1. bis zum 20. km entfällt	1,0		0,8	1,0	1,0
Reduzierung des Sparerfreibetrags von 1 370 (2 740 für Verheiratete) auf 750 (1 500 für Verheiratete) Euro	0,8		0,6	0,8	0,8
Wegfall der Spekulationsfrist	0,5			0,2	0,3
Abschaffung der Steuersparmodelle zur Verlustverrechnung	2,1			2,1	2,1
Abzug privater Steuerberatungskosten wird eingeschränkt	0,6	0,0	0,2	0,4	0,4
Wegfall der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Schulgeldzahlungen an Privatschulen	0,1		0,0	0,1	0,1
Arbeitszimmer steuerlich nur noch eingeschränkt absetzbar	0,3		0,1	0,2	0,3
Absetzbarkeit von Handwerkerrechnungen bis 3 000 Euro	-1,6	-0,4	-1,5	-1,6	-1,7
Begrenzung von Kindergeld und Kinderfreibetrag auf das 25. Lebensjahr	0,2		0,2	0,2	0,2
Steuerliche Förderungen der Riester-Rente um eine Immobilienkomponente erweitert	-0,1		-0,1	-0,1	-0,1
Abschaffung des Freibetrags bei Hochzeit und Geburt	0,0		0,0	0,0	0,0
Abschaffung des Freibetrags für Abfindungen und Übergangsgelder	0,5	0,0	0,5	0,5	0,5
Abschaffung der Steuerfreiheit bei Bergmannsprämien	0,2		0,2	0,2	0,2
Abschaffung von Rückstellungen für Jubiläumswendungen	0,7		0,0	0,2	0,7
Abschaffung der degressiven Abschreibung beim Mietwohnungsbau	0,2	0,0	0,1	0,1	0,2
Verlängerung der Investitionszulage in den neuen Bundesländern	-1,8	-0,6	-1,8	-1,8	-1,8
Temporäre Verbesserung der steuerlichen Abschreibungsbedingungen	-4,3	-0,3	-0,9	-1,3	-1,3
Sonstiges (Änderung der Vorratsbewertungsvorschriften, Beseitigung der Steuerfreiheit für Sachbezüge in Form von Vermögensbeteiligungen)	0,3		0,1	0,2	0,3
Abbau von Steuersubventionen <sup>3</sup>	3,5		0,8	1,5	2,8
Mehrwertsteuer: Anhebung des Normalsatzes zum 1. Januar 2007 von 16% auf 19%	17,5		14,2	16,0	18,0
Bekämpfung von Umsatzsteuerbetrug	0,8	0,3	0,6	0,8	0,8
Umstellung auf die Ist-Versteuerung (Mehrwertsteuer) bei Kleinbetrieben; Änderung der Umsatzgrenzen	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Anhebung der Versicherungssteuer von 16% auf 19%	1,5		1,0	1,5	1,5
Steuerbefreiung Biodiesel	1,4		1,0	1,3	1,4
Förderung des Einbaus von Rußfiltern und Strafsteuer für Neuwagen ohne Filter	0,0			0,0	0,0
Korrekturen bei Regionalisierungsmitteln, der Gemeinschaftsaufgabe „Regionale Wirtschaftsförderung“ und im Bereich der Landwirtschaft	1,4		1,0	1,2	1,4
Einsparungen in der Öffentlichen Verwaltung	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3

	Entstehungs- jahr <sup>1</sup>	Rechnungsjahr <sup>2</sup>			
		2006	2007	2008	2009
Ausbau und Erhalt des Bundesverkehrswegeetzes	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5
Zulage für die Erhöhung der Energieeffizienz von Gebäuden (Mietwohnungsbau)	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
Einführung eines einkommenunabhängigen Elterngeldes	-1,1		-1,1	-1,1	-1,1
Ausweitung des Kinderzuschlags von 140 Euro auf weitere 200 000 Kinder	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Senkung der Rentenversicherungsbeiträge für Bezieher von ALG II	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Kürzung der Schonvermögen bei ALG II-Bezug	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Geringere Leistungen an unter 25-jährige ALG II-Bezieher	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Mißbrauchbekämpfung bei Bezug von ALG II	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Einheitliches ALG II in Ost und West	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Wegfall des Bundeszuschusses an die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV)	4,2		2,6	4,2	4,2
Dynamisierung des Bundeszuschusses an die Gesetzliche Rentenversicherung (GRV) wird gestoppt	0,6		0,6	0,6	0,6
<b>Sozialversicherungen</b>					
Die Grenze für die Sozialbeitragspflicht bei Zuschlägen für Sonntags-, Nachtschicht- und Feiertagsarbeit wird von 50 auf 25 Euro pro Stunde gesenkt	0,3		0,3	0,3	0,3
Geringere Beitragseinnahmen der GRV für ALG II-Bezieher	-1,5	-1,5	-1,5	-1,5	-1,5
Anhebung des Beitragssatzes zur GRV zum 1. Januar 2007 um 0,4 Prozentpunkte	3,8		3,8	3,9	4,0
Absenkung des Bundeszuschusses an die GRV	-0,6		-0,6	-0,6	-0,6
„Nachholen“ des Nachhaltigkeitsfaktors bei der Rentenanpassung	0,0 <sup>4</sup>			0,5	1,5
Abbau des Bundeszuschusses an die GKV	-4,2		-2,6	-4,2	-4,2
Einsparungen bei der GKV durch preisliche Maßnahmen bei den Arzneimitteln	2,0	1,5	2,0	2,0	2,0
Geringere Kostenerstattungen bei der Beihilfe	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0
Änderung des Arbeitsgesetzes erst 2007 (EuGH-Urteil)	0,0 <sup>5</sup>	1,0			
Zusätzliche Kosten der GKV durch die Anhebung der Mehrwertsteuer	-0,8		-0,8	-0,8	-0,8
Senkung des Beitragssatzes zur Arbeitslosenversicherung um 2 Prozentpunkte	-13,0		-13,0	-13,1	-13,2
Effizienzgewinne der Bundesagentur für Arbeit	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Verlängerung der Ich-AGs bis Mitte 2006, danach Zusammenlegung mit Überbrückungsgeld: Förderung für Existenzgründer	0,0	0,0			
Zahl der PSA wird bereits 2006 grundlegend reduziert	-0,0	-0,0			
Zur Förderung älterer Arbeitnehmer wird eine Vielzahl von Maßnahmen verlängert	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
<b>Saldo</b>	<b>38,2</b>	<b>12,0</b>	<b>20,0</b>	<b>28,6</b>	<b>35,4</b>

<sup>1</sup> Der Betrag im Entstehungsjahr bezeichnet das Volumen der Maßnahmen im ersten Jahr der vollen Wirksamkeit. – <sup>2</sup> Der Betrag im Rechnungsjahr ist der mit der Maßnahme im jeweiligen Kalenderjahr verbundene Finanzierungsstrom. – <sup>3</sup> Diese Steuerausnahmetatbestände konnten nicht genau unteretzt werden. – <sup>4</sup> Da die Nachholwirkung vor allem nach Ende des Finanzplanungszeitraumes eintritt, ist für das Entstehungsjahr eine null unterstellt; das Volumen der Maßnahme dürfte allerdings 5 Mrd. Euro betragen. – <sup>5</sup> Da es sich bei dieser Maßnahme um einen Einmal-Effekt handelt, ist im Entstehungsjahr eine null unterstellt. – Abweichungen in den Zahlen durch Runden; Finanzvolumen in den Jahren mit 0,0 gerundet.

Quellen: Koalitionsvertrag; Berechnungen des IWH.

„schwarz“ erbracht werden und nicht mit Mehrwertsteuer belastet sind. Es sind aber wohl eher die Arbeitskosten, die Handwerkerstunden verteuern. Auch hier ist es die Höhe der Lohnnebenkosten, die letztlich Probleme verursacht, nicht der Tatbestand, daß eine für den privaten Konsum bestimmte Dienstleistung mit Mehrwertsteuer bela-

stet wird.<sup>8</sup> Ein steuerlicher Eingriff dieser Art dürfte höchst verzerrend wirken.

Bei vielen Steuersubventionen geht der Abbau nicht so weit, wie es wünschenswert gewesen wäre.

<sup>8</sup> Wie weiter unten ausgeführt wird, kommt die Kürzung der Lohnnebenkosten allerdings zu kurz.

So ist man übereingekommen, die Pendlerpauschale um 1 Mrd. Euro abzubauen.<sup>9</sup> Bei einem Volumen von 4 Mrd. Euro wäre ein höheres Einsparvolumen denkbar gewesen.<sup>10</sup> Immerhin hat man sich dazu entschlossen, die Eigenheimzulage ab dem 1. Januar 2006 abzuschaffen. Hier zeigt sich am deutlichsten der Nachteil, den der Abbau von Steuersubventionen für die Haushaltskonsolidierung hat. Die damit verbundene Entlastung wächst erst mit den Jahren an, zu Beginn ist der Spareffekt gering. Die Abschaffung der Eigenheimzulage erbringt im ersten Jahr nur 200 Mio. Euro, erst nach gut acht Jahren wird das Einsparpotential von 6 Mrd. Euro auch erreicht.

Alles in allem bleiben die Ansätze weit hinter der Liste zurück, die der Finanzminister – als damaliger Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen zusammen mit seinem hessischen Amtskollegen – aufgestellt hat. Für einen weitergehenden Abbau fehlte wohl der politische Konsens. Aus diesem politökonomischen Grund hätte sich in einer solchen Lage immerhin noch die Alternative angeboten, auf die sogenannte Rasenmähermethode zurückzugreifen. Bei dieser werden alle Subventionen jährlich um einen bestimmten Prozentsatz abgeschmolzen. Auch wenn diese Methode nicht optimal ist, wäre ihr Ergebnis dem Ist-Zustand vorzuziehen.

Der Löwenanteil der Konsolidierung wird aber durch die Anhebung von Steuersätzen erreicht. Den geringsten Teil erbringt dabei die sogenannte „Reichensteuer“. Die Koalitionspartner haben sich darauf verständigt, Einkünfte, die nicht aus dem Betreiben eines Gewerbebetriebes stammen, und eine Höhe von 250 000 Euro für Ledige bzw. 500 000 Euro für Verheiratete übersteigen, mit einer um drei Prozentpunkte höheren Einkommenssteuer zu belasten. Berücksichtigt man den Solidaritätszuschlag, der für eine ursprünglich temporäre Sondersteuer mit nahezu 15 Jahren nun auch schon eine beachtliche Lebensdauer aufweist, so sind diese Einkünfte in der Spitze wieder mit 47% belastet. Dieses Signal geht eindeutig in die falsche Richtung, denn die politische und ökonomische Debatte

ist zur Zeit durch die Notwendigkeit von Steuer-senkungen geprägt. Außer einem Imageschaden ist von der Steuererhöhung aber nicht viel zu erwarten – die Steuerbemessungsgrundlage ist gering. Berücksichtigt man ferner, daß die Kenntnis des Steuerrechts in diesen Einkommensklassen überdurchschnittlich gut sein dürfte, so muß zudem mit Ausweichreaktionen gerechnet werden. Die steuerlichen Mehreinnahmen dürften kaum zu Buche schlagen; sie werden hier auf 250 Mio. Euro geschätzt.

Vielfach ist in der Vergangenheit eine Erhöhung der Mehrwertsteuer diskutiert worden – vor allem von Seiten der Wissenschaft. Eine Anhebung dieser Steuer wurde aber nie isoliert gefordert. Immer waren diese Vorschläge auf eine Umfinanzierung des Steuer- und Abgabensystems gerichtet, zu der die Mehreinnahmen genutzt werden sollten. Eine solche Maßnahme ist dazu geeignet, das wirtschaftliche Wachstum zu beleben. Die Politik knüpft nun daran an. Sie senkt die Lohnnebenkosten und finanziert einen Prozentpunkt dieser geringeren Belastung aus der Steueranhebung. Die Mehrwertsteuer wird allerdings um deutlich mehr erhöht, d. h., zwei Drittel der in die Planungen eingehenden Steuermehreinnahmen dienen dem Stopfen von Haushaltslöchern – und dies obwohl es absehbar ist, daß die Beitragssätze bereits innerhalb der Finanzplanungsperiode unter Druck geraten.

Außerdem muß in diesem Zusammenhang berücksichtigt werden, daß die Konjunktur in Deutschland seit einigen Jahren lahm. Dabei ist der private Konsum das Sorgenkind. Gerade dieser ist jedoch die Bemessungsgrundlage für die Mehrwertsteuer. Wird die Erhöhung nun – wie es steuertheoretisch der Fall sein sollte – voll überwält, würden die privaten Haushalte mit 24 Mrd. Euro belastet. Der private Konsum wird damit kaum zu einer konjunkturellen Erholung beitragen können. In der aktuellen wirtschaftlichen Lage ist von einer vollständigen Überwälzung aber auch nicht auszugehen. In der hier vorgelegten Berechnung ist unterstellt, daß die Unternehmen gut die Hälfte der Steuermehrbelastung an ihre Kunden weitergeben können. Auf dieser Berechnungsgrundlage belaufen sich die Steuermehreinnahmen oder die Belastung der privaten Haushalte auf 17½ Mrd. Euro.

Die Mehrwertsteuer ist eine Gemeinschaftsteuer, d. h., ihr Aufkommen fließt allen staatlichen Ebenen zu. Eine politische Mehrheit, diese Steuer in Zeiten klammer Kassen zu erhöhen, dürfte

<sup>9</sup> Bei der Pendlerpauschale legt der Koalitionsvertrag fest, daß sie um 1 Mrd. Euro gekürzt werden soll. Der Vertrag legt aber nicht fest, wie dies geschehen soll, ob die Pauschale also für die ersten 20 km vollständig entfallen wird, oder aber je km ein anderer Cent-Betrag gewährt wird. Hier ist die erste Variante unterstellt.

<sup>10</sup> Allerdings würde eine solche Maßnahme dünnbesiedelte Flächenländer – und somit die neuen Bundesländer – stärker belasten.

sich damit relativ leicht finden.<sup>11</sup> Gerade die Verteilung des Steueraufkommens muß bei der jetzigen Maßnahme besonders beachtet werden. Ein Prozentpunkt aus der Mehrwertsteuererhöhung geht vorab an den Bund, denn damit soll die Senkung des Beitragssatzes zur Arbeitslosenversicherung finanziert werden. Hierfür ist ein Volumen von knapp 7 Mrd. Euro notwendig. Geht man davon aus, daß diese 7 Mrd. aus der Verteilungsmasse herausgenommen werden, daß die restlichen Einnahmen nach dem althergebrachten Schlüssel verteilt werden und daß die Steuermehreinnahmen sich auf lediglich 17½ Mrd. Euro belaufen, so werden die Mehreinnahmen von Bund und Ländern lediglich jeweils gut 5 Mrd. Euro betragen.

Die von Wirtschaft und Wissenschaft dringend geforderte Unternehmensteuerreform wird hingegen auf das Jahr 2008 verschoben – obgleich eine solide Umsetzung mit einiger Anstrengung auch schon im Jahr 2007 denkbar gewesen wäre. Um die Unternehmen schon heute zu entlasten, soll – wie bereits beim Job-Gipfel beschlossen – die Erbschaftsteuer entfallen, wenn der Betrieb zehn Jahre weitergeführt wird. Außerdem ist geplant, die Abschreibungsbedingungen temporär zu verbessern. Steuerliche Abschreibungsbedingungen sollten indes so gestaltet sein, daß sie der ökonomischen Abnutzung von Investitionen entsprechen. Wenn allerdings die steuerlichen Abschreibungen der ökonomischen Abnutzung entsprechen, dann gibt es keinen Grund, sie zu ändern; wenn sie dies nicht tun, keinen Grund, die Änderung nach zwei Jahren wieder zurück zu nehmen. Mit Blick auf die internationale Standortkonkurrenz wird die Erhöhung der Abschreibungsbedingungen kaum zu Verbesserungen führen. Hier haben die Steuersätze, nicht die Durchlässigkeit der Steuerbemessungsgrundlage, Signalwirkung.

### *Staatsausgaben*

Die Ausgaben der Gebietskörperschaften tragen lediglich gut 5% zum Konsolidierungsvolumen bei. Berücksichtigt man hier – was ökonomisch sinnvoll ist – auch den Abbau von Steuervermeidungstatbeständen, so werden 35½% des Pakets über die Ausgabeseite aufgebracht. Auch eine Kürzung von Subventionen ist in den Plänen enthalten. Der Koalitionsvertrag sieht vor, bei den Regionalisie-

---

<sup>11</sup> Dies gilt umso mehr, wenn die personelle Zusammensetzung in den Koalitionsverhandlungen berücksichtigt wird. Neben designierten Ministern und Fraktionschefs waren es vor allem Länderministerpräsidenten, die den Vertrag erarbeiteten.

rungsmitteln, der Gemeinschaftsaufgabe „Regionale Wirtschaftsförderung“ sowie der Landwirtschaft Einsparungen von insgesamt 1,4 Mrd. Euro vorzunehmen. Von der Verwaltung wird – bei einem Gesamtbudget von 15 Mrd. Euro – eine pauschale Einsparung von 1 Mrd. Euro verlangt.<sup>12</sup> Weiterhin werden die konsumtiven Ausgaben durch Kürzungen der Bundesausgaben im Zusammenhang mit „Hartz IV“ gesenkt. Die Ausgaben des Bundes für die Grundsicherung sind im Jahr 2005 nahezu explodiert. Ein Teil dieser Mehrausgaben ist dabei sicherlich der hohen Zahl von Bedarfsgemeinschaften zuzuschreiben. In diesem Zusammenhang kann eine gewisse Mißbrauchswahrscheinlichkeit nicht ausgeschlossen werden, denn für einige Bezieher von ALG II ist es finanziell lohnend, einen eigenen Hausstand zu gründen. Dies gilt nicht nur für Bezieher, die mit einem Lebenspartner zusammenleben, sondern auch für Empfänger unter 25 Jahren, die einen eigenen Hausstand gründeten.<sup>13</sup> Bei diesen Tatbeständen soll nun angesetzt werden.<sup>14</sup> Die Ausgaben für Empfänger von ALG II sollen aber noch durch eine andere Maßnahmen reduziert werden. So werden die Rentenversicherungsbeiträge, die der Bund für diese Personengruppe leistet, um 1,5 Mrd. reduziert. Zwar dürften die Sozialversicherungsbeiträge, die nach den Hartz-Gesetzen erstmalig für als erwerbsfähig eingestufte ehemalige Sozialhilfeempfänger entrichtet werden, ein entscheidender Grund für die Kostenexplosion sein. Diese Maßnahme trifft jedoch die Rentenversicherung auf der Einnahmeseite und verschärft hier die finanzielle Schieflage.<sup>15</sup> In welchem Umfang die einzelnen Ebenen des Staates und die Sozialversicherungen an den Maßnahmen im Koalitionsvertrag beteiligt werden, ist Tabelle 2 zu entnehmen.

---

<sup>12</sup> Hierunter werden bei der Quantifizierung auch die Verlängerung der Wochenarbeitszeit für die Bundesbeamten, der Abbau von Sonderzahlungen sowie die Einsparungen des Bundes bei der Beihilfe subsummiert.

<sup>13</sup> In der Tat ist es nur schwer zu vermitteln, warum die Eltern von Studenten für diese aufkommen müssen, die Eltern von ALG-II Empfängern aber nicht.

<sup>14</sup> Nach Presseberichten ist es wahrscheinlich, daß die angeführten Maßnahmen erst zur Jahresmitte in Kraft treten können. In diesem Fall wären die angesetzten Beträge im Jahr 2006 (Tabelle 1) zu halbieren.

<sup>15</sup> Da den geringeren Beiträgen in der Zukunft auch geringere Ausgaben der Rentenkasse gegenüberstehen werden, ist dies über die Zeitachse gesehen ein Null-Summenspiel; die Angabe im Entstehungsjahr (Tabelle 1) gilt damit streng genommen nur für die Finanzplanungsperiode.

Tabelle 2:

Auswirkungen des Koalitionsvertrages auf die staatlichen Ebenen

- Haushaltsentlastungen (+) und Haushaltsbelastungen (-) in Mrd. Euro gegenüber 2005 -

	Entstehungsjahr <sup>1</sup>
Bund	28,6
Länder	8,9
Gemeinden	2,0
<b>Gebietskörperschaften</b>	<b>39,4</b>
Gesetzliche Rentenversicherung	2,2
Gesetzliche Krankenversicherung	-3,9
Arbeitslosenversicherung	-4,2
<b>Sozialversicherungen</b>	<b>-6,2</b>
<b>Summe</b>	<b>33,2</b>

<sup>1</sup> Der Betrag im Entstehungsjahr bezeichnet das Volumen der Maßnahmen im ersten Jahr der vollen Wirksamkeit. – Dabei ist noch zu berücksichtigen, daß die Koalition bekräftigt hat, daß die Kommunen in jedem Fall um 2,5 Mrd. Euro entlastet werden sollen. – Abweichungen in den Summen durch Runden.

Quellen: Koalitionsvertrag; Berechnungen des IWH.

### Sozialversicherungen

Bei den Sozialversicherungen sind Ausgabenkürzungen vorgesehen. So werden die kommenden Jahre bei der Rentenversicherung dadurch geprägt sein, daß die Rentenanpassung ausbleibt. Der Grund ist, daß die Wirkung des Nachhaltigkeitsfaktors, die in den Jahren 2004 und 2005 ausgesetzt wurde, nachgeholt werden soll.<sup>16</sup>

Ein wichtiges Signal ist auch die Festlegung, daß das gesetzliche Renteneintrittsalter schrittweise von 65 auf 67 Jahren angehoben werden soll. Allerdings beginnt die Anpassung erst im Jahr 2012; abgeschlossen wird sie nach den heutigen Plänen erst im Jahr 2035 sein. Diese Maßnahme wird für sich genommen die Lohnnebenkosten um einen Prozentpunkt senken. Versicherte mit mindestens 45 Versicherungsjahren sollen jedoch auch weiterhin mit 65 Jahren in den Ruhestand gehen können. Damit wird das Einsparpotential halbiert. Die Anhebung des gesetzlichen Renteneintrittsalter

<sup>16</sup> Der Nachhaltigkeitsfaktor soll dafür sorgen, daß nicht nur die Beitragszahler, sondern auch die Rentner an den Belastungen aufgrund der demographischen Entwicklung beteiligt werden; die Renten steigen um weniger. Gleichzeitig wurde eine Sicherheitsklausel eingeführt, die Rentenkürzungen vermeidet. In den Jahren 2004 und 2005 waren die der Rentenanpassung zu Grunde liegenden Gehaltssteigerungen so gering, daß sich eben eine solche Rentenkürzung ergeben hätte. Die vermiedene Senkung soll nun in Folgejahren nachgeholt werden.

bleibt allerdings ohne Bedeutung, falls es nicht gleichfalls gelingt, das effektive zu erhöhen.

Auf der Einnahmeseite ist vor allem von Bedeutung, daß der Bund seine Zahlungen an die Rentenversicherung reduzieren will. Zum einen überweist der Bund geringere Rentenbeiträge für die Empfänger von ALG II. Zum anderen ist auch eine Kürzung des Bundeszuschusses im Gespräch. Der Koalitionsvertrag sagt hierzu: „Die Dynamik der Zuweisungen aus dem Bundeshaushalt an die Gesetzliche Rentenversicherung wird gestoppt.“<sup>17</sup>

Die Dynamik entsteht beim Bundeszuschuß vor allem dadurch, daß bei jeder Erhöhung des Beitragssatzes der Bundeszuschuß automatisch angehoben wird – und zwar um 20% der Belastung, die die Versicherten trifft. Dieser Automatismus war eingeführt worden, damit nicht nur der Kreis der Versicherten die Lasten der alternden Gesellschaft tragen muß, sondern auch der Steuerzahler und damit die ganze Gesellschaft. In den Berechnungen ist die sich aus einer solchen Entkopplung ergebende Belastung in Höhe von 0,6 Mrd. Euro enthalten, auch wenn der Finanzminister bereits angekündigt hat, daß nicht diese Dynamisierung aufgegeben werden soll. Alternativ kann die Vereinbarung im Koalitionsvertrag dahingehend gedeutet werden, daß die bisher in der mittelfristigen Finanzplanung angelegte jährliche Erhöhung um ca. 500 Mio. Euro in Zukunft entfallen wird. Für die hier vorliegende Untersuchung ist der Unterschied nicht groß. Dies bedeutet aber, daß der Bund an den Ausgabensteigerungen der Rentenversicherung in Zukunft erst dann teilhaben wird, wenn sie zu einer Beitragserhöhung geführt haben.

Alles in allem ist die Finanzsituation in der Gesetzlichen Rentenversicherung angespannt. Die wirtschaftliche Entwicklung der vergangenen Jahre, intensiviert durch den anteilmäßigen Rückgang der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse, macht eine Anhebung des Beitragssatzes im Jahr 2007 unumgänglich.<sup>18</sup> Die Finanzverschiebungen vom Bund auf die Rentenversicherung tragen dafür die Mitverantwortung.

Die Gesetzliche Krankenversicherung ist in einer ähnlich dramatischen Lage. Zwar hat die vor-

<sup>17</sup> Koalitionsvertrag, S. 68.

<sup>18</sup> Mit Blick auf die Finanzsituation der Sozialversicherungen ist Mitte dieses Jahres beschlossen worden, daß die Unternehmen die Beiträge zur Sozialversicherung in Zukunft zwei Wochen früher überweisen müssen. Durch diese technische Umstellung werden im Jahr 2006 nicht 12, sondern 13 Monatsbeiträge vereinnahmt, so daß die Liquiditätssituation aller Sozialversicherungszweige temporär entspannt ist.

erst letzte Gesundheitsreform zu deutlichen Einsparungen im vergangenen Jahr geführt, aber in der zweiten Hälfte dieses Jahres werden die Krankenversicherungen schon wieder mit einem Minus abschließen. Einsparungen sind unumgänglich.<sup>19</sup> Geboten ist jedoch eine grundlegende Reform des Gesundheitssystems. Die Erarbeitung einer Gesundheitsreform steht denn auch im kommenden Jahr auf der Tagesordnung. Kurzfristig sind Einsparungen in Höhe von 2 Mrd. Euro geplant, die darüber aufgebracht werden sollen, daß die Ausgaben für Medikamente durch preisliche Maßnahmen begrenzt werden. Außerdem wird die Gültigkeit des alten Arbeitsrechts, das nach einem Urteil des EuGH nachzubessern ist, um ein Jahr verlängert.<sup>20</sup> Die damit verbundenen Einsparungen wiegen die Belastungen der Krankenkassen jedoch nicht auf. Zum einen wird der Bund den steuerfinanzierten Zuschuß an die Krankenversicherung nach und nach streichen. Zum anderen werden die Kassen über die Mehrwertsteuererhöhung belastet werden. Ein Anstieg des Beitragssatzes im Jahr 2007 ist absehbar.

Auch bei der Gesetzlichen Pflegeversicherung ist die finanzielle Lage nicht rosig. Seit einigen Jahren schließt sie defizitär ab. Allerdings konnte sie in ihrer Anfangsphase Überschüsse aufbauen, die noch nicht aufgezehrt sind. Da sich die Lage in naher Zukunft allerdings zuspitzen wird, besteht auch hier dringender Handlungsbedarf. Die Koalitionäre haben sich darauf geeinigt, daß ein Finanzausgleich zwischen der privaten und der gesetzlichen Pflegeversicherung eingeführt werden soll; dies wird vor allem damit begründet, daß die Leistungen beider Versicherungen identisch sind. Außerdem soll auch hier der Wettbewerb dadurch intensiviert werden, daß die Versicherten im Falle eines Wechsels ihre Altersrückstellungen mitnehmen können. Zu Mehrausgaben wird es auch kommen, da eine Indexierung der Pflegeversicherungsleistungen vorgesehen ist; sie sollen mit der Inflationsrate zunehmen. Eine Quantifizierung dieser Maßnahmen erfolgte hier nicht, denn diese Umstrukturierungen sind schwer zu greifen.

<sup>19</sup> Mit den Maßnahmen der letzten Gesundheitsreform sollte der durchschnittliche Beitragssatz zur Gesetzlichen Krankenversicherung auf 13,6 Prozent gesenkt werden. Die Kassen zogen es aber vor, den Schuldenabbau schneller als gefordert durchzuführen; die Beitragssätze sind lediglich drei Zehntel niedriger als zuvor.

<sup>20</sup> Nach einem Urteil des EuGH muß die Anerkennung von Bereitschaftszeiten bei Ärzten geändert werden.

Einzig bei der Arbeitslosenversicherung gibt die finanzielle Lage zur Zeit keinen Anlaß zur Besorgnis. Die Umstrukturierung nimmt Formen an, und die Bundesanstalt für Arbeit (BA) erwirtschaftet zunehmend Effizienzgewinne. Der Bundeszuschuß wird im kommenden Jahr bei null liegen und die BA wird darüber hinaus einen Aussteuerungsbeitrag an den Bund in Höhe von 7 Mrd. Euro leisten.<sup>21</sup> Auch die BA hält eine Senkung des Beitragssatzes aufgrund der Effizienzsteigerungen für möglich. Sie sieht jedoch nur einen Spielraum von einem  $\frac{3}{4}$  Prozentpunkt. Nach dem Koalitionsvertrag soll hingegen ein Prozentpunkt der Beitragssatzsenkung erwirtschaftet werden.<sup>22</sup> Gleichzeitig werden an anderer Stelle im Koalitionsvertrag weitere 2 Mrd. Euro aus Effizienzgewinnen der BA einkalkuliert. Einen Puffer hat die Bundesanstalt damit nicht mehr; im Gegenteil, für das Jahr 2007 zeichnet sich durch diese Maßnahmen ein Defizit von 4 Mrd. Euro ab. Dann wäre der Bund in der Pflicht.<sup>23</sup>

Tabelle 3 faßt das Koalitionsprogramm nach Kategorien zusammen. Noch einmal wird deutlich, daß die Konsolidierung vorrangig über die Einnahmeseite erfolgt. Die Konsolidierung über die Ausgabeseite ist nachrangig.

Tabelle 3:  
Koalitionsvertrag nach Kategorien  
- Haushaltsentlastungen (+) und Haushaltsbelastungen (-)  
in Mrd. Euro gegenüber 2005 -

	Entstehungsjahr <sup>1</sup>
Anhebung von Steuersätzen	20,1
Abbau von Steuervergünstigungen	9,0
Ausgabensenkungen bei Gebietskörperschaften	4,5
Bundeszuschüsse	4,8
Sozialbeiträge	-10,4
Rest	5,2
<b>Summe</b>	<b>33,2</b>

<sup>1</sup> Der Betrag im Entstehungsjahr bezeichnet das Volumen der Maßnahmen im ersten Jahr der vollen Wirksamkeit.

Quellen: Koalitionsvertrag; Berechnungen des IWH.

<sup>21</sup> Seit Beginn des Jahres 2005 muß die BA für jeden Arbeitslosen, der von ALG I in ALG II wechselt, eine „Strafe“ an den Bund zahlen, weil sie diesen Arbeitslosen nicht erfolgreich vermitteln konnte. So sollen Anreize gesetzt werden. Letztlich hat diese Regelung zur Folge, daß der Kreis der Versicherten den Bundeshaushalt mitfinanziert.

<sup>22</sup> Ein weiterer Prozentpunkt der Beitragssatzsenkung soll durch Mittel aus der Mehrwertsteuererhöhung finanziert werden.

<sup>23</sup> Bei der Bundesanstalt für Arbeit ist der Bund zur Deckung der Defizite verpflichtet.

### **Vorläufige Bewertung**

Die hier vorgenommenen Berechnungen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Da der Koalitionsvertrag an vielen Stellen vage bleibt, ist dies derzeit nicht möglich. Diese Unsicherheitsmarge muß bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden. Dennoch lassen sich einige Schlüsse ziehen:

- Der größte Teil der Konsolidierung erfolgt über die Einnahmeseite.
- Die aus den Steuererhöhungen zu erwartenden Mehreinnahmen liegen unter den in der Öffentlichkeit gehandelten Größenordnungen.
- Der Abbau von Steuervergünstigungen und Subventionen bleibt weit hinter der Koch/Steinbrück-Liste zurück.
- Die Ausgabeersparungen finden zwar im richtigen – im konsumtiven – Bereich statt; sie sind aber nicht ausreichend.
- Die Sozialversicherungen werden durch die einzelnen Maßnahmen belastet; der Bundeshaushalt wird deutlich, Länder und Gemeinden leicht entlastet.
- Die Lohnzusatzkosten werden zwar beschnitten. Diese Reduzierung ist allerdings unzureichend. So ist bei der Gesetzlichen Rentenversicherung eine Anhebung des Beitragssatzes um vier Zehntel bereits eingeplant. Bei der Krankenversicherung ist aus heutiger Sicht eine Anhebung des durchschnittlichen Beitragssatzes bereits im kommenden Jahr nicht auszuschließen, und auch bei der Arbeitslosenversicherung können die jetzigen Umfinanzierungen zu Engpässen führen. Eine dauerhafte Senkung der Lohnzusatzkosten unter 40% kann nicht erreicht werden.<sup>24</sup>
- Die Konsolidierung wird in der Summe nahezu ausschließlich von den privaten Haushalten finanziert. Die Unternehmen werden hingegen entlastet, vor allem durch die befristete Verbesserung der Abschreibungsbedingungen. Läuft dieser Effekt aus, so werden auch sie in mittlerer Frist an den Lasten teilhaben.

---

<sup>24</sup> Dies gilt unabhängig von der Debatte darum, daß der kumulierte Beitragssatz auch nach den Plänen der Regierung nicht unter 40% sinke. Hierhinter verbirgt sich die Tatsache, daß die Sozialversicherungsbeiträge nicht mehr paritätisch von Arbeitnehmern und Arbeitgebern finanziert werden (höherer Beitrag für Kinderlose bei der Pflegeversicherung, Zahnersatzausgliederung bei der Gesetzlichen Krankenversicherung).

- Die Konsolidierungsmaßnahmen wurden im Rahmen dieser Analyse hinsichtlich ihrer Wirkung auf die öffentlichen Finanzen untersucht. Will man die konjunkturellen Wirkungen der Konsolidierung beurteilen, müssen andere Überlegungen angestellt werden. Die privaten Haushalte werden bereits im kommenden Jahr belastet, vor allem durch die beabsichtigten Einsparungen des Bundes im Zusammenhang mit Hartz IV. Gelingt es der Politik, diese wie geplant zum 1. Januar 2006 umzusetzen, ergeben sich für ihn Einsparungen in Höhe von 3,8 Mrd. Euro. Dies trifft die privaten Haushalte zwar in voller Höhe, konjunkturell werden die geringeren Überweisungen, die der Bund an die Rentenversicherung leisten wird, aber nicht wirksam. Andere Maßnahmen setzen an den Einkommen der privaten Haushalte an. Ihre Belastung liegt aus konjunktureller Sicht bei 5½ Mrd. Euro. Trotzdem wird der private Konsum im Jahr 2006 zunehmen. Die für das Jahr 2007 angekündigte Mehrwertsteuererhöhung wird zu vorgezogenen Käufen führen. Im Jahr darauf werden diese Käufe dann fehlen; vor allem zu Beginn des Jahres dürfte der private Konsum merklich nachlassen. Zwar werden die verfügbaren Einkommen im Jahr 2007 zunehmen, denn die Beiträge zu den Sozialversicherungen werden per saldo zurückgehen;<sup>25</sup> diese Entlastung wird von der Steuererhöhung aber überkompensiert. Die Investitionen der Unternehmen werden im kommenden Jahr einen Impuls über die Verbesserung der Abschreibungsbedingungen erhalten. Hinzu kommt die Verlängerung der Investitionszulage. Diese positiven Effekte wirken auch im Jahr 2007. Dem steht dann jedoch der Nachfrageausfall aufgrund des schwächelnden privaten Konsums entgegen. Insgesamt wird die Koalitionsvereinbarung also im Jahr 2006 zu einem höheren Anstieg des Bruttoinlandsprodukts beitragen. Im Jahr darauf sind die Impulse kontraktiv. Ob es bei einer konjunkturellen Delle bleibt oder sich diese Tendenz verfestigt, bleibt abzuwarten. Mittelfristig werden die Lohnnebenkosten wieder steigen und die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt belasten.
- Das Defizit wird bereits im Jahr 2006 zurückgeführt; in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt wird es sich im Jahr 2007 deutlich in

---

<sup>25</sup> Dies gilt selbst dann, wenn die Gesetzlichen Krankenversicherungen bereits auf Beitragserhöhungen zurückgreifen müssen.

Tabelle 4:

## Belastung nach Wirtschaftssubjekten

- Haushaltsentlastungen (+) und Haushaltsbelastungen (-) in Mrd. Euro gegenüber 2005 -

	Entstehungsjahr <sup>1</sup>	Rechnungsjahr <sup>2</sup>			
		2006	2007	2008	2009
Private Haushalte	28,1	6,8	17,3	22,4	27,2
Unternehmen	-3,2	0,2	-3,1	-2,1	-0,6
<b>Summe</b>	<b>24,9</b>	<b>7,0</b>	<b>14,2</b>	<b>20,3</b>	<b>26,6</b>
Einsparungen im Staatssektor <sup>3</sup>	8,3	5,0	5,8	8,3	8,8

<sup>1</sup> Der Betrag im Entstehungsjahr bezeichnet das Volumen der Maßnahmen im ersten Jahr der vollen Wirksamkeit. – <sup>2</sup> Der Betrag im Rechnungsjahr ist der mit der Maßnahme im jeweiligen Kalenderjahr verbundene Finanzierungsstrom. – <sup>3</sup> Hierbei handelt es sich um beabsichtigte Einsparungen und globale Minderausgaben. – Abweichungen in der Summe durch Rundungen.

Quellen: Koalitionsvertrag; Berechnungen des IWH.

Tabelle 5:

## Ausgewählte Ankündigungen

Das Unternehmensteuerrecht soll zum 01. Januar 2008 reformiert werden:

- Grundsatzentscheidung zwischen der synthetischen und der dualen Einkommensbesteuerung,
- Erarbeitung einer einheitlichen konsolidierten Bemessungsgrundlage auf Ebene der EU,
- Schaffung eines modernen, wettbewerbsfähigen Steuerrechts;

die Besteuerung von Kapitalerträgen und Veräußerungsgewinnen soll innerhalb der Legislaturperiode geregelt werden;

Bekämpfung des Umsatzsteuerbetrugs, Einführung des „Reverse-Charge“-Modells;

eine am Schadstoffausstoß orientiert KfZ-Steuer soll geschaffen werden, um Anreize zu setzen;

Straßenverkehrsgütergewerbe soll bei der LKW-Maut entlastet werden; dazu muß das Mauterstattungsverfahren gegenüber der EU vorgebracht werden;

grundlegende Neuausrichtung der aktiven Arbeitsmarktförderung ab dem Jahr 2007;

im Jahr 2006 soll eine große Strukturreform für die Gesetzliche Krankenversicherung erarbeitet werden.

Quelle: Koalitionsvertrag.

Richtung 2% bewegen. Sollten zudem die Beitragssätze der Gesetzlichen Krankenversicherung angehoben werden, ist die Rückführung entsprechend stärker. Die Lage bleibt jedoch prekär und wird sich bei einem Nachlassen der wirtschaftlichen Entwicklung wieder zuspitzen.

- Wichtige, strukturelle Maßnahmen sind auf die Jahre 2007 oder gar 2008 verschoben (vgl. Tabelle 5). Vor allem die Reform der Unternehmensbesteuerung wird nicht mit der gebotenen Eile betrieben; hier hätte eine Umsetzung zum 1. Januar 2007 einer sorgfältigen Neugestaltung des Steuerrechts nicht im Wege gestanden. Eine solche Ankündigung hätte Signalwirkung haben können, vor allem im internationalen Umfeld. Der Erfolg der Finanzpolitik dieser Legislaturperiode wird vor allem daran zu messen sein, zu welchen konkreten Beschlüssen die Koalitionäre sich hier durchringen können.
- Positiv ist zu bewerten, daß es im Zuge der Einigungen zum Föderalismus zu einem natio-

nen Stabilitätspakt<sup>26</sup> gekommen ist. Die Länder werden definitiv und nach Verursacherprinzip an den Konsequenzen einer ausufernden Staatsverschuldung und eventuell verhängten Strafzahlungen beteiligt. Dies ist eine institutionelle Regelung, die sich positiv auf die öffentlichen Finanzen auswirken wird.

- Negativ ist hingegen anzumerken, daß bei den Verhandlungen über den Föderalismus die Neuordnung der Finanzbeziehungen von vornherein ausgeklammert worden ist; in diesem Bereich ist eine Entflechtung gerade dringend geboten.

*Kristina.vanDeuverden@iwh-halle.de*

<sup>26</sup> In diesem Pakt werden die Bundesländer in die Pflicht genommen. Sollten wegen Verletzung der europäischen Defizitregel Strafzahlungen aus Brüssel verhängt werden, müssen die Länder 35% dieser Zahlungen leisten. 65% davon sind von den Ländern zu tragen, die diese Kosten mit einer hohen Verschuldung verursacht haben.

## Arbeitsmarktbilanz Ostdeutschland: „Arbeitsplatzlücke“ kaum verringert

Im Jahr 2005 hat sich wegen der schwachen Dynamik der gesamtwirtschaftlichen Aktivitäten und trotz des nach wie vor verhaltenen Anstiegs der Lohnkostenbelastung der Produktion die Lage auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt weiter verschlechtert. Die Zahl der Erwerbstätigen nahm insbesondere durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen gegenüber dem Vorjahr mit 0,1% zwar nur leicht ab. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ging jedoch um 2,5% zurück, während die Zahl der staatlich subventionierten Ich-AGs und die Arbeitsgelegenheiten („Zusatzjobs“) zunahm. Damit setzte sich der Trend zur Verdrängung regulärer Beschäftigungsverhältnisse durch „atypische“ Beschäftigungsverhältnisse fort.

### **Gesetzliche Neuregelung führte im Jahr 2005 zum Anstieg der registrierten Arbeitslosigkeit**

Die Zahl der registrierten Arbeitslosen stieg zu Beginn des Jahres um 95 000 Personen an, da als Folge des Inkrafttretens von Hartz IV insbesondere zuvor nicht als arbeitslos gemeldete erwerbsfähige Sozialhilfeempfänger nunmehr in der Arbeitslosenstatistik erfaßt werden.<sup>27</sup> Seit April dieses Jahres nimmt die Zahl der registrierten Arbeitslosen wieder ab. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, daß Personen, die keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld II haben, ihre Meldung zurückzogen bzw. nicht erneuerten oder sich als nicht erwerbsfähig erwiesen und damit wieder aus der Statistik herausfielen. Dies entspricht gewissermaßen einer nachträglichen Korrektur der zunächst zu hoch ausgewiesenen Zahl der registrierten Arbeitslosen. Einen noch größeren Einfluß hatte aber die verstärkte Bereitstellung von „Zusatzjobs“ für Langzeitarbeitslose. Diese Personen in Arbeitsgelegenheiten werden generell nicht als arbeitslos registriert und gehen in die Zahl der Erwerbstätigen ein.

<sup>27</sup> Im Jahr zuvor war durch eine zum 1.1.2004 in Kraft getretene rechtliche Regelung die Zahl der registrierten Arbeitslosen umgekehrt „gedrückt“ worden. Gemäß dieser Neuregelung wurden prinzipiell alle Teilnehmer an Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik nicht als arbeitslos registriert. Mit Ausnahme der Teilnehmer an Eignungsfeststellungs- und Trainingsmaßnahmen wurde diese Regelung bisher für alle Maßnahmen bereits praktiziert. Ab 1.1.2004 werden nunmehr auch die Teilnehmer an Eignungsfeststellungs- und Trainingsmaßnahmen nicht mehr als Arbeitslose gezählt. Dies führte dazu, daß im Jahr 2004 die Zahl der registrierten Arbeitslosen um jahresdurchschnittlich ca. 25 000 Personen geringer ausgewiesen wurde als es ohne diese rechtliche Neuregelung der Fall gewesen wäre.

### **Im Osten fehlen mehr als 1,9 Millionen Arbeitsplätze fehlen**

In Ostdeutschland besteht nach wie vor eine große Diskrepanz zwischen dem Angebot und der Nachfrage nach Arbeitsplätzen.<sup>28</sup> Bei einem Angebot von ca. 5,6 Millionen Arbeitsplätzen fehlen über 1,9 Millionen Jobs (vgl. Tabelle 1). Diese „Arbeitsplatzlücke“ ergibt sich summarisch aus der Zahl der Unterbeschäftigten<sup>29</sup> und der sogenannten „Stillen Reserve im engeren Sinne“. Zur *Stillen Reserve im engeren Sinne* gehören Personen, die beschäftigungslos sind und Arbeit suchen, ohne bei den Arbeitsagenturen als arbeitslos registriert zu sein sowie Personen, die bei ungünstiger Lage auf dem Arbeitsmarkt die Arbeitssuche entmutigt

Tabelle 1:

Die „Arbeitsplatzlücke“ in Ost- und Westdeutschland<sup>a</sup> im Jahr 2004

	NBL	ABL	Deutschland
	1 000 Personen		
Unterbeschäftigte <sup>b</sup>	1 680	3 788	5 468
+ Stille Reserve i. e. S.	260	1 338	1 598
= Arbeitsplatzlücke insgesamt	1 940	5 126	7 066
+ Erwerbstätige (Inländer)	6 092	32 690	38 782
= Erwerbspersonenpotential <sup>c</sup>	8 032	37 816	45 848
<i>Nachrichtlich:</i>			
Unterbeschäftigungsquote <sup>c</sup>	24,1	13,6	15,4

<sup>a</sup> Ostdeutschland ohne Berlin, Westdeutschland mit Berlin. – <sup>b</sup> Vgl. Tabelle 2, Zeile 10; – <sup>c</sup> Anteil der fehlenden Arbeitsplätze („Arbeitsplatzlücke“) am Erwerbspersonenpotential i. w. S. in %.

Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Arbeitskreis Erwerbstätigenrechnung des Bundes und der Länder; Fuchs, J.; Walwei, U.; Weber, B.: Die „Stille Reserve“ gehört ins Bild vom Arbeitsmarkt, in: IAB Kurzbericht, 21/2005; Berechnungen des IWH.

<sup>28</sup> Vgl. auch BRAUTZSCH, H.-U.: „Arbeitsplatzlücke“ im Osten fast doppelt so hoch wie im Westen, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 11/2004, S. 295-300.

<sup>29</sup> Zu den Unterbeschäftigten werden hier die registrierten Arbeitslosen und die „sonstigen Unterbeschäftigten“ gerechnet (vgl. Zeile 10 in Tabelle 2). Streng genommen zählen zu den Unterbeschäftigten auch die Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt (vgl. Tabelle 2, Zeile 4). Diese Arbeitsplätze würden größtenteils ohne staatliche Subventionen nicht vorhanden sein.

Tabelle 2:  
Arbeitsmarktbilanz Ostdeutschland

		2003	2004	2005	2006
		in 1 000 Personen			
1	Erwerbsfähige <sup>a</sup>	9 415	9 262	9 108	8 922
2	Erwerbstätige in Ostdeutschland (Inland)	5 656	5 656	5 650	5 665
3	Erwerbstätige in Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt [(2)-(15)-(16)]	5 566	5 571	5 540	5 485
4	<i>Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen im ersten Arbeitsmarkt und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt<sup>b</sup></i>	150	157	130	130
5	<i>Erwerbstätige in Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt ohne Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt [(3)-(4)]</i>	5 416	5 414	5 410	5 355
6	Pendlersaldo	-431	-436	-442	-445
7	Erwerbstätige aus Ostdeutschland (Inländer) [(2)-(6)]	6 087	6 092	6 092	6 110
8	Erwerbstätige aus Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt [(7)-(15)-(16)]	5 997	6 007	5 982	5 930
9	<i>darunter: Erwerbstätige aus Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt ohne Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt [(8)-(4)]</i>	5 847	5 850	5 852	5 800
10	Unterbeschäftigung [(11)+(12)]	1 699	1 680	1 672	1 676
11	<i>Arbeitslose</i>	1 317	1 302	1 320	1 260
12	<i>Sonstige Unterbeschäftigte [(13)+(14)+(15)+(16)+(17)+(18)+(19)+(20)+(21)+(22)]</i>	382	378	352	416
13	<i>Arbeitslose nach §§ 125, 126 SGB III</i>	30	30	30	30
14	<i>Ausfall durch Kurzarbeit in Vollzeitäquivalenten</i>	15	13	12	10
15	<i>Teilnehmer an Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen<sup>c</sup></i>	90	80	40	30
16	<i>I-Euro-Jobs</i>		5	70	150
17	<i>Teilnehmer an beruflicher Weiterbildung (nur Vollzeitmaßnahmen)</i>	80	50	30	30
18	<i>Teilnehmer an Eignungsfeststellungs- und Trainingsmaßnahmen</i>	25	25	16	16
19	<i>Teilnehmer an Deutsch-Lehrgängen</i>	4	4	1	0
20	<i>Vorrüheständler<sup>d</sup></i>	103	136	136	138
21	<i>Ausfall durch Altersteilzeit in Vollzeitäquivalenten</i>	7	7	7	7
22	<i>Ausfall durch sonstige arbeitsmarktpolitische Maßnahmen<sup>e</sup></i>	28	28	10	5
23	Erwerbspersonenpotential ohne Stille Reserve <sup>f</sup> [(8)+(10)-(14)-(21)]	7 674	7 667	7 635	7 589
		in % (Inländerkonzept)			
24	Erwerbsbeteiligungsquote [(23)/(1)*100]	81,5	82,8	83,8	85,1
25	Erwerbstätigenquote im ersten Arbeitsmarkt [(8)/(1)*100]	63,7	64,9	65,7	66,5
26	Erwerbstätigenquote im ersten Arbeitsmarkt ohne Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt [(9)/(1)*100]	62,1	63,2	64,2	65,0
27	Erwerbstätigenquote insgesamt [(7)/(1)*100]	64,6	65,8	66,9	68,5
28	Unterbeschäftigungsquote [(10)/(23)*100]	22,1	21,9	21,9	22,1
29	Arbeitslosenanteil an der Unterbeschäftigung {[ (11)+(13) ] / (10) * 100}	79,3	79,3	80,7	77,0
30	Arbeitslosenquote {[ (11)+(13) ] / [ (7)+(11)+(13) ] * 100}	18,1	17,9	18,1	17,4
31	Quote der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen {[ (4)+(12) ] / (23) * 100}	6,9	7,0	6,3	7,2
		in Millionen Stunden			
32	Geleistetes Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen (Inland) [(33)*(2)/1000]	8 692	8 580	8 548	8 543
		in Stunden			
33	Geleistetes Arbeitsvolumen je Erwerbstätigen (Inland)	1 536,8	1 517,0	1 513,0	1 508,0
		in 1 000 Personen			
34	Gemeldete Stellen	53,5	47,0		
35	Offene Stellen insgesamt <sup>g</sup>	145	132		
		Personen			
36	Unterbeschäftigte je gemeldete Stelle [(10)/(34)*100]	31,8	35,7		
37	Unterbeschäftigte je offene Stelle insgesamt [(10)/(35)*100]	11,7	12,7		

## Tabellenerklärung:

<sup>a</sup> Wohnbevölkerung im Alter von 15 bis 65 Jahren. – <sup>b</sup> Teilnehmer an Strukturanpassungsmaßnahmen Ost für Unternehmen (SAM OFW); Arbeitnehmer mit Eingliederungszuschüssen, Einstellungszuschüssen bei Vertretung, Einstellungszuschüssen bei Neugründung, Beschäftigungshilfen für Langzeitarbeitslose, Arbeitnehmerhilfen bzw. Arbeitsentgeltzuschuß; Überbrückungsgeld; Teilnehmer am Sofortprogramm zum Abbau der Jugendarbeitslosigkeit und am Programm JUMP+ sowie die im Rahmen der sogenannten Freien Förderung begünstigten Erwerbstätigen, die zu den Erwerbstätigen zählen (geschätzt); ab 2003: einschließlich der durch PSA betreuten Personen, durch „Kapital für Arbeit“ beschäftigte Personen und „Ich-AGs“; Entgeltsicherung für Ältere; Einstiegs geld. – <sup>c</sup> Einschließlich traditioneller Strukturanpassungsmaßnahmen; ab 2002: einschließlich Beschäftigung schaffende Infrastrukturmaßnahmen. – <sup>d</sup> Einschließlich der Arbeitslosen nach § 428 SGB III. – <sup>e</sup> Teilnehmer am Sofortprogramm zum Abbau der Jugendarbeitslosigkeit, am Programm JUMP+, am Programm Arbeit für Langzeitarbeitslose sowie die im Rahmen der sogenannten Freien Förderung begünstigten Erwerbstätigen, die nicht zu den Erwerbstätigen zählen (geschätzt). – <sup>f</sup> Der Abzug des Arbeitsausfalls bei Kurzarbeit und durch Altersteilzeit erfolgt, um eine Doppelzählung zu vermeiden. Arbeitslose mit geringfügiger Beschäftigung oder traditioneller Teilzeitbeschäftigung sind mangels Quantifizierbarkeit doppelt enthalten. – <sup>g</sup> Zu den *Offenen Stellen insgesamt* zählen die bei den Arbeitsämtern *gemeldeten Stellen* sowie die dem Arbeitsamt *nicht gemeldeten offenen Stellen*, die vom IAB durch eine Hochrechnung ermittelt werden. Bei den Offenen Stellen insgesamt wird Berlin-Ost zu Ostdeutschland und Berlin-West zu Westdeutschland gezählt.

Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Arbeitskreis Erwerbstätigenrechnung des Bundes und der Länder (Stand: Oktober 2005); Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung; Berechnungen des IWH; 2005 und 2006: Prognose des IWH.

## Anmerkungen:

Mit dem Dritten Gesetz für Moderne Dienstleistungen, das seit dem 1. Januar 2004 in Kraft ist, wurde der § 16 des SGB III ergänzt. Danach gelten alle Teilnehmer an Maßnahmen aktiver Arbeitsmarktpolitik prinzipiell nicht als arbeitslos. Dies entspricht grundsätzlich der bisher angewandten Praxis. Eine Änderung ergibt sich allein für die Teilnehmer an Eignungsfeststellungs- und Trainingsmaßnahmen, die bisher auch während der Dauer der Maßnahme als arbeitslos gezählt wurden. In der Arbeitsmarktbilanz des IWH wird die Zahl dieser Personen separat als eine Form der Unterbeschäftigung (Zeile 18) erfaßt.

Ab dem vierten Quartal 2004 werden durch die Bundesagentur für Arbeit in Zusammenarbeit mit kommunalen Partnern und anderen regionalen Beschäftigungsträgern für Arbeitslose zusätzliche 1-Euro-Jobs angeboten. Die Personen mit einem 1-Euro-Job werden nicht mehr als arbeitslos registriert und gelten als beschäftigt. Sie sind damit in der IWH-Arbeitsmarktbilanz in den Größen „Erwerbstätige“ und „Sonstige Unterbeschäftigte“ enthalten.

In der Arbeitsmarktbilanz des IWH werden einige Personengruppen, die nicht zu den Erwerbstätigen im ersten Arbeitsmarkt zählen und Formen der Unterbeschäftigung zuzurechnen sind, bisher nicht einbezogen, da gegenwärtig ihre statistische Erfassung bzw. ihre Zuordnung Probleme bereitet. Zu diesen gehören beispielsweise die arbeitsfähigen Sozialhilfeempfänger, die im Zuge der Umsetzung von HARTZ IV nunmehr als Arbeitslose registriert werden, oder die Jugendlichen in außerbetrieblicher Ausbildung.

aufgegeben haben, bei guter Arbeitsmarktsituation aber Arbeitsplätze nachfragen würden.<sup>30</sup> *Zur Stillen Reserve im engeren Sinne* sind in Ostdeutschland (ohne Berlin) etwa 260 000 Personen zu rechnen.<sup>31</sup> Mit 24,1% ist die Unterbeschäftigungsquote – das ist der Anteil der fehlenden Arbeitsplätze am Erwerbspersonenpotential i. w. S. – wie in den Vorjahren<sup>32</sup> fast doppelt so hoch wie in Westdeutschland.

### ***Auch im Jahr 2006 noch keine Wende auf dem Arbeitsmarkt***

Auch im kommenden Jahr wird sich die Lage auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt nicht bessern, obwohl die gesamtwirtschaftliche Produktion etwas stärker expandieren wird als in diesem Jahr. Die

Zahl der Erwerbstätigen wird zwar leicht zunehmen. Dies ist jedoch fast ausschließlich auf die weitere Ausweitung von ausschließlich geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen und Arbeitsgelegenheiten zurückzuführen. Der Abwärtstrend bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hält an. Trotzdem wird die Zahl der registrierten Arbeitslosen weiter sinken. Dies ist neben der Zunahme der Arbeitsgelegenheiten vor allem auch auf eine stärkere Prüfung mißbräuchlicher Inanspruchnahme von Arbeitslosengeld zurückzuführen. Hinzu kommt, daß das Arbeitsangebot – gemessen an der Zahl der Erwerbsfähigen – erneut kräftig abnimmt. Dem steht allerdings das Auslaufen der Förderung von Existenzgründungen durch Ich-AGs zu Mitte des Jahres 2006 gegenüber, das für sich genommen zu mehr Arbeitslosen führen wird. Insgesamt ist erst im Zuge einer kräftigen Wachstumsbeschleunigung mit einer Besserung am ostdeutschen Arbeitsmarkt zu rechnen.

*Ulrich.Brautzsch@iwh-halle.de*

<sup>30</sup> Vgl. AMTLICHE NACHRICHTEN DER BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT. Arbeitsmarkt 2004, S. 57.

<sup>31</sup> Schätzung des IWH auf der Grundlage von: FUCHS, J.; WALWEI, U.; WEBER, B.: Die „Stille Reserve“ gehört ins Bild vom Arbeitsmarkt, in: IAB Kurzbericht, 21/2005.

<sup>32</sup> Vgl. BRAUTZSCH, H.-U., a. a. O.

## Die Liberalisierung des deutschen Strommarktes – ein Erfolgsmodell?

Im letzten Jahrzehnt wurden die Energiemärkte weltweit liberalisiert. Mit der Umsetzung der neuen EU-Energierichtlinie folgte auch Deutschland dieser Entwicklung und öffnete 1998 die Märkte für Strom und Gas. Im Gegensatz zu anderen EU-Ländern war die Öffnung der deutschen Energiemärkte jedoch nicht mit dem Aufbau einer Regulierungsbehörde verbunden. Erst im Juli 2005 nahm die Bundesnetzagentur ihre Arbeit auf und sieht sich seitdem einer lebhaften Diskussion um die deutschen Strompreise ausgesetzt. Der Verband der industriellen Kraftwirtschaft (VIK) behauptet in zahlreichen Pressemeldungen, daß die Strompreise, insbesondere auf dem Spotmarkt, überhöht (Hypothese 1) und die Netzentgelte nach wie vor monopolistisch seien (Hypothese 2).<sup>33</sup> Der Verband der deutschen Energiewirtschaft (VDEW) macht hingegen den Staat für die Höhe der Strompreise verantwortlich; Schuld seien das Erneuerbare Energien Gesetz (EEG), besonders aber die gestiegenen Steuern (Hypothese 3). Diese Hypothesen werden im folgenden überprüft. Dazu wird die Entwicklung des Strompreises für Haushaltskunden der Periode 1998-2005 insgesamt sowie heruntergebrochen auf die einzelnen Wertschöpfungsstufen analysiert.

### *Endverbraucherpreise scheinbar konstant*

Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Strompreise für private Haushalte von 1998 bis 2005. Die Übersicht unterscheidet die verschiedenen Preiskomponenten, die zusammengerechnet den Endverbraucherpreis ergeben. Betrachtet man die gesamte Preisbelastung von Haushaltskunden, wird ersichtlich, daß die Preise kurz nach der Liberalisierung stark sanken, seit 2001 aber wieder steigen. 2005 erreichten sie etwa wieder das Niveau von 1998.

Daraus zu schlußfolgern, die Liberalisierung des deutschen Energiemarktes sei ökonomisch nicht erfolgreich gewesen, wäre allerdings falsch. Zum einen wurden Steuern und subventionenbedingte Abgaben<sup>34</sup> signifikant erhöht. Deren Anteil an den

Strompreisen für Haushaltskunden stieg von 25% (1998) auf 40% (2005). Dies unterstützt die Hypothese 3, die politische Entscheidungen für die Preissteigerungen verantwortlich macht. Die Gesamtkosten der Haushalte für Stromerzeugung, -übertragung und -verteilung (industrieseitig beeinflussbarer Preisanteil) hingegen liegen immer noch 22% unter dem Wert von 1998. Zudem sollte der Erfolg der Liberalisierung nicht allein an einem Vergleich zweier Beobachtungszeitpunkte gemessen werden. Sowohl mittelfristige Effekte wie Veränderungen des Ölpreisniveaus als auch langfristige Effekte wie die Verfügbarkeit und Effizienz von Wasser- und Windkraft könnten die Kosten und Preise der Stromerzeugung und damit das Ergebnis einer solchen Vorgehensweise beeinträchtigen. Die beobachteten Preise könnten somit einerseits von den tatsächlichen Kosten getrieben werden. Andererseits besteht die Möglichkeit, daß sie erheblich oberhalb der tatsächlichen Kostenniveaus liegen. Ersteres wäre effizient (das Produkt würde zu Grenz- bzw. Durchschnittskosten angeboten), letzteres kann auf erhebliche allokativen Ineffizienz hinweisen.

Die Entwicklung der Endverbraucherpreise, die für die Bereitstellung der Elektrizität (Erzeugung, Übertragung, Versorgung) gezahlt wurden, zeigt tatsächlich einige interessante Aspekte. Während die Preiskomponenten für Übertragung und Verteilung im Betrachtungszeitraum weitestgehend stagnierten, fluktuieren die Erzeugungspreise erheblich: von 1998 bis 2000 sanken sie deutlich (-65%), steigen aber seit 2001 wieder an. Obwohl sie aktuell noch immer erheblich unterhalb des Niveaus von 1998 liegen, haben sie sich seit ihrem Minimum im Jahre 2000 mehr als verdoppelt und sind allein im letzten Jahr um über 9% gestiegen.

Der deutliche Anstieg von Steuern und Subventionen läßt sich hauptsächlich auf die Stromsteuer zurückführen, die im Rahmen der Ökosteuer-Reform (als Teil der Ökosteuer) eingeführt wurde. Seit ihrer Ersterhebung im April 1999 mit 11 Euro<sub>2004</sub>/MWh<sup>35</sup> ist sie stetig gestiegen, zuletzt auf 20,85 Euro<sub>2004</sub>/MWh seit Januar 2003. Ein weiterer Teil der staatlichen Belastung des Energiepreises wird durch das Gesetz für erneuerbare Energien bedingt. Die Abgaben<sup>36</sup> stiegen hier von 0,87 Euro<sub>2004</sub>/MWh im Jahr 1998 auf 6,39 Euro<sub>2004</sub>/MWh im Jahr 2005. Zusätzlich zu

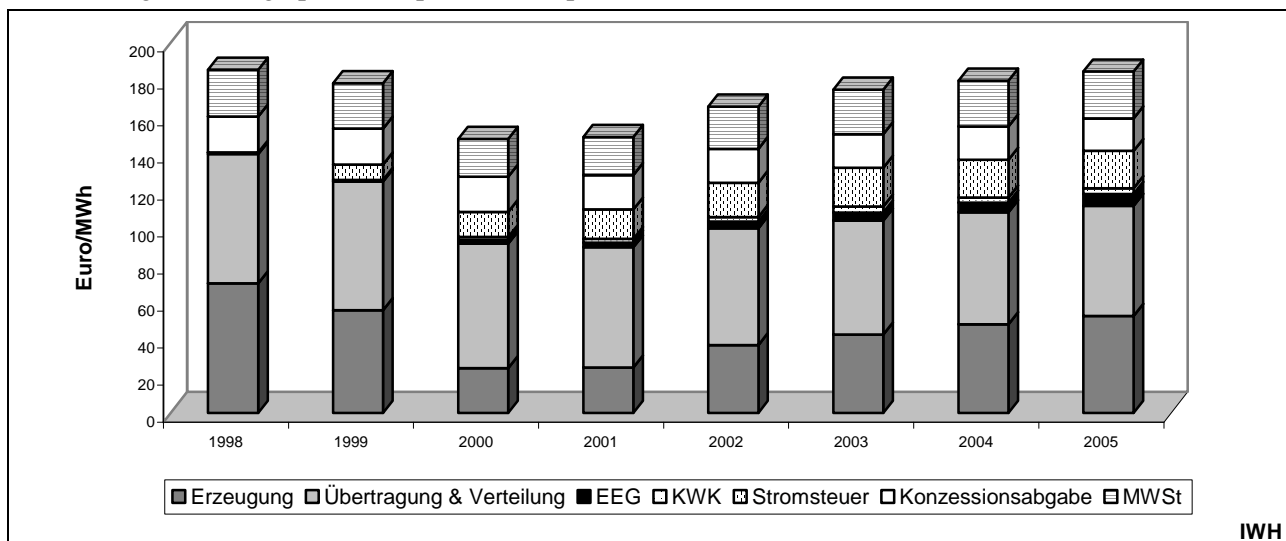
<sup>33</sup> In den folgenden Ausführungen werden die Begriffe Erzeugungs-, Spot- und Großhandelsmarkt synonym verwendet. Entsprechendes gilt für die Netzentgelte, die den Preiskomponenten für Stromversorgung und -verteilung entsprechen.

<sup>34</sup> Neben der Mehrwert- und der Strom- bzw. Ökosteuer sind dies die Konzessionsabgabe, die Einspeisevergütung aus dem Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz und dem Erneuerbare Energien Gesetz.

<sup>35</sup> Die Beträge sind auf das Basisjahr 2004 normiert.

<sup>36</sup> Zur Kalkulation und Struktur der EEG-Belastung, siehe Kasten.

Abbildung 1:  
Entwicklung der Energiepreise, Repräsentative private Haushalte, Euro<sub>2004</sub>/MWh



Quellen: VDEW; EWI; VDN; Berechnungen des IWH.

weiteren Kosten, die durch die Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) entstehen, sind noch zwei direkte und eine indirekte Abgabe zu nennen: Dies ist zum einen die sogenannte Konzessionsabgabe, die die Gemeindeverwaltungen für die Nutzung von Wegerechten innerhalb der Gemeinden erheben. Dabei bestimmen die Gemeinden die Beträge, ein Bundesgesetz regelt die Obergrenzen.<sup>37</sup> Die letzte Komponente des Endverbraucherpreises stellt die Mehrwertsteuer in Höhe von 16% dar, die sich im Betrachtungszeitraum nicht verändert hat. Zusätzlich zu den Angaben in Abbildung 1 sind die indirekt wirkenden Gassteuern zu erwähnen, die die Ölpreise treiben. Sie schlagen sich über die Stromerzeugungskosten in den Großhandelspreisen nieder.

Zwecks einer differenzierteren Betrachtung wird im folgenden detailliert auf die Entwicklungen innerhalb der einzelnen Wertschöpfungsstufen Erzeugung, Netze sowie des Staatsanteils der Preise für Haushaltsstrom eingegangen.

### Paradigmenwechsel auf dem Großhandelsmarkt

Vor der Liberalisierung der deutschen Energiemärkte wurden die Großhandelsenergiepreise auf Kostenüberschußbasis reguliert (*cost-plus regulation*). Vertikal integrierte Erzeugungsunternehmen durften in ihren regionalen Monopolen Energie-

preise erheben, die ihre Kosten deckten und die ihnen einen Gewinn ermöglichten. So waren die Preise, die die Endverbraucher zu zahlen hatten, durch die durchschnittlichen Erzeugungskosten determiniert. Die traditionelle Regulierungstheorie besagt, daß ein solcher Regulierungsmechanismus Anreize zu Überinvestitionen schafft. Im Fall der deutschen Energieversorgung gibt es einige Indizien, daß dies tatsächlich geschah.

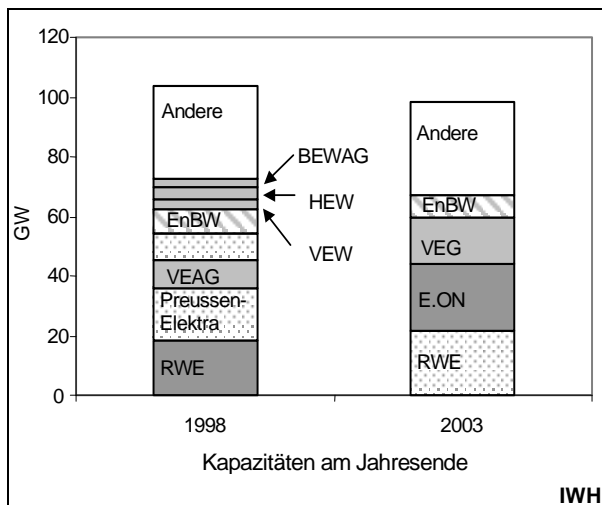
Diese Überkapazitäten und intensiver Wettbewerb haben die deutschen Großhandelspreise in den ersten Jahren nach der Liberalisierung auf die Grenzkosten gedrückt. Etwa mit dem Beginn des deutschen Spotmarkthandels für Strom im Juni 2000 und bis August 2001 lagen die Großhandelspreise sogar unterhalb der kurzfristigen Grenzkosten.<sup>38</sup> Der Verfall der Großhandelspreise von 1998 bis 2001 kann somit als ein Paradigmenwechsel von durchschnittskostenbasierter zu grenzkostenbasierter Preissetzung interpretiert werden.

Die Überkapazitäten wurden jedoch sukzessive abgebaut. Deutsche Kraftwerksbetreiber nahmen etwa 10 GW der Erzeugungskapazitäten vom Markt, während nur geringe Neuinvestitionen in Kraftwerke getätigt wurden. Der Liberalisierung folgte somit eine signifikante Abnahme der Nettoerzeugungskapazität. Zusätzliche Kapazitäten wurden überwiegend in subventionierten Technologiebereichen aufgebaut, vor allem in Form von Kraft-

<sup>37</sup> Die Konzessionsabgabe wird hier als staatliche Belastung aufgeführt, weil die Höhe der Abgabe weder auf der Basis tatsächlicher oder Opportunitätskosten der Wegegewähr noch in Markt- bzw. Ausschreibungsprozessen, sondern lediglich auf Beschluß der Kommunen festgelegt wurde.

<sup>38</sup> MÜSGENS, F.: Market Power in the German Wholesale Electricity Market. Energiewirtschaftliches Institut. Universität zu Köln, EWI working paper 04/3.

Abbildung 2:  
Netto-Erzeugungskapazität, ausgenommen Windkraft und Deutsche Bahn, 1998 und 2003



Quelle: EWI.

wärmeopplungsanlagen und erneuerbaren Energien.<sup>39</sup> Gleichzeitig verringerte die zunehmende Nachfrage (ca. 1% p. a.) das Übermaß an Kapazitäten weiter. Die steigende Konzentration des deutschen Marktes aufgrund von Fusionen und Firmenaufkäufen reduzierte den Wettbewerb im deutschen Markt darüber hinaus. Die Zahl der großen Energiefirmen hat sich von 8 auf 4 verringert. Sowohl die abnehmenden Kapazitäten als auch die zunehmende Konzentration sind in Abbildung 2 dargestellt.

Infolge dieser Entwicklungen kam es seit 2001 zu einem signifikanten Anstieg der Großhandelspreise; verglichen mit ihrem Tiefstand in den Jahren 2000/2001 erhöhten sie sich um über 100%, liegen allerdings nach wie vor 25% unterhalb des Niveaus von 1998. Ein Teil der jüngeren Preiserhöhungen läßt sich zudem mit der Einführung des Emissionshandels erklären, der seit Anfang 2005 betrieben wird. Der entsprechenden EU-Gesetzgebung folgend wurden ein nationaler Allokationsplan erarbeitet und die Zertifikate unentgeltlich vergeben.<sup>40</sup> Es ist Kern der Idee des Emissionshandels (und effizient), daß sich die Zertifikatspreise in hö-

heren Energiepreisen widerspiegeln. Dies gilt unabhängig vom Verteilungsmechanismus der Verschmutzungszertifikate. Der Zertifikatehandel bietet aber auch die Möglichkeit, zusätzliche Gewinne auf dem Energiemarkt zu erzielen: Die Ausübung von Marktmacht auf dem Zertifikatsmarkt kann für große Energielieferanten eine profitable Strategie darstellen, wenn dies, obwohl möglicherweise sogar unrentabel auf dem CO<sub>2</sub>-Markt, zu steigenden Gewinnen auf dem Energiemarkt führt. Es ist allerdings problematisch zu erkennen, ob die momentan hohen Zertifikatspreise von über 20 Euro/t CO<sub>2</sub>-Äquivalent das Ergebnis von Marktmacht sind oder auf den Grenzkosten der CO<sub>2</sub>-Vermeidung beruhen. Während die meisten Studien Preise von etwa 10 Euro erwarteten<sup>41</sup>, könnten kurzfristige Friktionen zu höheren Preisen geführt haben. So wurde beispielsweise in einigen anderen europäischen Ländern bis Mitte 2005 noch kein effektiver Handel etabliert. Außerdem könnten die Kosten der kurzfristigen CO<sub>2</sub>-Vermeidung oberhalb der langfristigen Vermeidungskosten liegen.

Hinsichtlich der Hypothese 1 der überhöhten Großhandelspreise ergibt sich somit keine eindeutige Aussage. Die Analyse hat gezeigt, daß die Preise etwa seit dem Jahr 2002 oberhalb eines wettbewerblichen Preisniveaus liegen. Dies ist ein deutlicher Indikator für strategisches Verhalten im betrachteten Markt und deutet darauf hin, daß die Endverbraucher zu hohe Preise bezahlen. Andererseits besteht die ökonomische Notwendigkeit, daß die Preise im langfristigen Gleichgewicht die Gesamtkosten abdecken. Die Beobachtung der Preise im Zeitablauf zeigt, daß die Preise nicht wesentlich über das Niveau der Gesamtkosten neuer (zusätzlicher) Erzeugungseinheiten gestiegen sind. Zusätzliche Komplexität entstand mit der Aufnahme des Emissionshandels und erschwerte die ökonomische Bewertung der Preisbildung am Großhandelsmarkt. Weitere Untersuchungen sind notwendig, um bewerten zu können, ob durch die Ausübung von Marktmacht Übergewinne auf Kosten der Endverbraucher auf den Emissionsmärkten erzielt werden oder ob die hohen Zertifikatspreise ein effizientes Knappheitssignal darstellen.

### *Marktmacht auf der Ebene der Netzentgelte*

Die institutionellen Rahmenbedingungen des Zugangs zu deutschen Übertragungs- und Verteilnetzen basierten für den betrachteten Zeitraum auf ei-

<sup>39</sup> Die große Zunahme der installierten Windenergiekapazität scheint die Kapazitätsabnahme auf den ersten Blick auszugleichen. Das Energiewirtschaftliche Institut EWI hat jedoch berechnet, daß aufgrund der Unbeständigkeit der Windkraft zusätzliche Windkraftkapazitäten die benötigte konventionelle Kraftwerkskapazität um weniger als 10% reduziert.

<sup>40</sup> Die Vergabe der Zertifikate / verbrieften Verschmutzungsrechte erfolgte basierend auf den historischen Daten von Emissionen einer Referenzperiode (2000-2002).

<sup>41</sup> Z. B. EWI; PROGNOSE: Die Entwicklung der Energiemärkte bis 2030 – Der Energiereport IV. 2005, mimeo.

ner Reihe von Verträgen (sogenannte Verbändevereinbarungen) zwischen Netzbetreibern und den industriellen Konsumenten. Diese Verträge unterlagen der ex-post Mißbrauchsaufsicht des Bundeskartellamtes. Die Vereinbarungen implementierten bis zur Einführung einer nationalen Regulierungsbehörde, der Bundesnetzagentur, die EU-Energie Richtlinie (96/92/EC) und das Energiewirtschaftsgesetz von 1998 (EnWG) in ein System des sogenannten verhandelten Netzzugangs. Für den hier betrachteten Zeitraum waren die Netzentgelte somit nicht staatlich reguliert.

Die erste Verbändevereinbarung VV I wurde 1998 umgesetzt, ihr folgte 1999 eine modifizierte und erweiterte Vereinbarung VV II. Die endgültige Vereinbarung VV II+ trat 2001 in Kraft und lief formal mit dem Ende des Jahres 2003 aus. Danach wurde ihre Anwendung vom Gesetzgeber als gute fachliche Praxis akzeptiert. Nach der EU-Beschleunigungsrichtlinie aus dem Sommer des Jahres 2003 hätte bis zum 01. Juli 2004 eine Regulierungsbehörde aufgebaut werden müssen, um das System des verhandelten durch das des regulierten Netzzugangs zu ersetzen. Deutschland versäumte dessen Einführung allerdings bis zur Gründung der Bundesnetzagentur im Juli 2005. Die tatsächliche Regulierung der Netzentgelte steht allerdings noch aus und ist nicht vor Beginn des Jahres 2006 zu erwarten.

Wie veränderten sich die Preise für Stromübertragung und -verteilung – die Netzentgelte – der etwa 900 Netzbetreiber aber im Zeitablauf? Während der Verbändevereinbarung II, also etwa von 1999 bis 2001, war die Entwicklung der Netzpreise für Haushaltskunden im Mittel leicht rückläufig, insgesamt allerdings uneinheitlich.<sup>42</sup> Mit der Einführung der Verbändevereinbarung II+, die neben allgemeinen Prinzipien der Entgeltkalkulation die Pflicht zur Publikation der Netzpreise für jeden einzelnen Netzbetreiber (das sogenannte Vergleichsmarktkonzept) enthielt, änderte sich dies. Die durchschnittlichen Wachstumsraten von 2002 auf 2005 von 371 Energielieferanten sind in der Tabelle dargestellt.<sup>43</sup>

Betrachtet man die Durchschnittswerte im Bereich der Niederspannung für die privaten Haushalte, scheint es, als ob diese abnahmen: Die Netz-

entgelte sanken im Schnitt um 1,4%, während die mittleren Veränderungsrate (Median) allerdings stagnierte. Auffällig ist die Divergenz der Entwicklung: Die Veränderungsrate liegen zwischen 24% und etwa -38%. Bei genauerer Analyse der Preisanpassung zeigt sich, daß überdurchschnittlich teure Anbieter ihre Netzentgelte – zumindest im direkten Anschluß an die Einführung der Publikationspflicht – senkten. Günstige Netzbetreiber hingegen erhöhten ihre Preise signifikant. Gemeinsam könnten diese Entwicklungen auf stillschweigende Kollusion (*tacit collusion*)<sup>44</sup>, zumindest aber auf bestehende Marktmacht im Netzbereich hinweisen. Die Hypothese 2, nach der die Netzentgelte nach wie vor monopolistisch seien, kann in Anbetracht ihrer Entwicklung im Zeitablauf nicht eindeutig abgelehnt werden.

Tabelle:

Veränderungsraten der Netzentgelte im Niederspannungsbereich<sup>45</sup>, Oktober 2002 bis April 2005

	Veränderungsraten in Prozent
Durchschnitt	-1,4
Median	0,0
Maximum	24,0
Minimum	-37,9
Standard-Abweichung	6,8
Anzahl der Beobachtungen	371

Quellen: Veröffentlichungen des VDN; Berechnungen des IWH.

### **Anteil des Staates am Strompreis deutlich gestiegen**

Die Betrachtung der Zusammensetzung des Strompreises für private Haushalte zeigt, daß der Anteil von Abgaben und Steuern seit 1998 deutlich gestiegen ist. Wesentliche Ursachen dieser Entwicklung sind neben der Mehrwertsteuer das Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) und die Stromsteuer (Ökosteuern).

Das EEG wurde eingeführt, um die Energieerzeugung aus erneuerbaren Energieträgern in Deutschland zu fördern. Die aktuelle Fassung des Gesetzes gilt seit 01. August 2004 und verfolgt zahlreiche Ziele: Zunächst soll dem Klimaschutz durch die Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen Rechnung getra-

<sup>42</sup> KÜHN, C.; SCHULZ, W.: Vergleich der Preise für Netznutzung in ausgewählten Netzbereichen in Europa. ZfE – Zeitschrift für Energiewirtschaft, 26 (4) 2002, S. 231-249.

<sup>43</sup> Der dieser Tabelle zugrunde liegende Datensatz umfaßt lediglich etwa 1/3 der in Deutschland operierenden Netzbetreiber, deckt aber rund 75% des Gesamtnetzes ab.

<sup>44</sup> GROWITSCH, C.; WEIN, T.: Negotiated Third Party Access – An Industrial Organisation Perspective. European Journal of Law and Economics, 20, 2005, S. 165-183.

<sup>45</sup> Der Niederspannungsbereich ist die für Haushaltskunden vor allem maßgebliche Netzebene.

gen werden. Darüber hinaus wird eine Erhöhung der Versorgungssicherheit angestrebt und versucht, die Abhängigkeit von importiertem Rostoffen wie Gas und Kohle zu reduzieren. Zudem soll der Verbrauch knapper Ressourcen vermindert und technologische Fortschritte nachhaltiger Energieerzeugung gefördert werden. Das Gesetz legt dabei genaue Zielkennzahlen für den Anteil an der gesamten Energieerzeugung fest: 2010 soll er bei 12,5 Prozent liegen und bis 2020 auf 20 Prozent gestiegen sein.

Die Förderung erneuerbarer Energiequellen ist allerdings mit hohen Kosten verbunden. Von 1998 bis 2005 stiegen die direkten sich aus dem EEG ergebenden und im wesentlichen von den Haushaltskunden getragenen Kosten des EEG aufgrund des Ausbaus der Kapazitäten regenerativer Energieerzeugung von 0,3 auf 2,4 Milliarden Euro. Eine noch deutlichere Steigerung im Jahr 2005 wurde lediglich aufgrund des in 2005 erheblich gestiegenen Börsenpreises für Grundlaststrom verhindert (zur Kalkulation der EEG-Belastung pro MWh verbrauchten Stroms, siehe Kasten).

Kasten:

Die Berechnung der Kosten des EEG

Die Kosten des EEG werden von den Endverbrauchern getragen und ergeben sich aus den Regelsätzen der Einspeisevergütungen für die unterschiedlichen Energieträger, der Menge regenerativ erzeugten Stroms und dem durchschnittlichen Börsenpreis für Grundlaststrom: Um die Kosten des EEG in einem Jahr zu bestimmen, werden alle Subventionen des betreffenden Jahres für jeden erneuerbaren Energieträger aggregiert. Der regenerativ erzeugte und ins Elektrizitätsnetz eingespeiste Strom wird anschließend mit dem durchschnittlichen Börsenpreis für Grundlaststrom bewertet, die so erzielten Quasi-Erträge werden im Anschluß abgezogen, um die zusätzlich entstandenen Kosten des Systems bestimmen zu können. Die so ermittelten aus dem EEG resultierenden Mehrkosten werden über den gesamten deutschen Energieverbrauch verteilt und als Abgabe auf die insgesamt verbrauchten MWh aufgeschlagen.

Die Strom- oder Ökosteuern, nach der Mehrwertsteuer der höchste Posten staatlicher Abgabenlast des Strompreises, wurde 1999 eingeführt. Die damalige Bundesregierung verfolgte mit der Steuer zwei letztlich konfligierende Ziele: Neben der Verteuerung des Energieverbrauchs und dem damit verbundenen Anreiz zur rationellen Energieverwendung sollten die Einnahmen zur Stabilisierung

der Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung herangezogen werden. Offensichtlich sind nicht beide Ziele gleichzeitig erreichbar. Entfaltet die Steuer die intendierte Lenkungswirkung, steigt ceteris paribus der Beitrag zur Rentenversicherung, während die Stabilisierung der Beiträge eines gewissen steuerlichen Aufkommens bedarf, das aber nur erzielt wird, wenn der Energieverbrauch nicht reduziert wird, mithin die Steuer ihre Lenkungswirkung verfehlt. Aus der Ökosteuern erzielte der Staat im Jahr 2005 geschätzte Einnahmen von 18 Mrd. Euro, von denen ca. 12 Mrd. Euro von den Stromkunden getragen wurden; dies entspricht einem Anstieg um fast 5 Mrd. Euro seit dem Jahr der Einführung. Während 1999 noch 4,6% des Strompreises für Haushaltskunden auf die Ökosteuern zurückzuführen waren, beträgt deren Anteil 2005 fast 11%.

Addiert man die übrigen staatlichen Abgaben aus der Konzessionsabgabe, dem Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz und der Mehrwertsteuer, stieg die steuerliche Belastung der Megawattstunde Strom im Betrachtungszeitraum um etwa 60% und macht im Jahr 2005 40% des Strompreises für Haushaltskunden aus. Die Hypothese 3, nach der der Gesetzgeber maßgeblich für das auch nach der Liberalisierung der Energiemärkte hohe Preisniveau des Haushaltsstroms verantwortlich ist, kann in Anbetracht der deutlichen Steigerung der staatlichen Belastung nicht widerlegt werden.

#### *Ausblick*

Zukünftige Forschung sollte die weitere Entwicklung auf der Großhandels- und Netzebene analysieren. Trotz anfänglicher Erfolge der Liberalisierung in diesen Bereichen sprechen die jüngeren Beobachtungen für die Ausbeutung von Marktmacht und fordern möglicherweise wirtschaftspolitische Intervention in Form einer Förderung des Wettbewerbs und weitergehender regulatorischer Eingriffe. Der deutliche Anstieg der Kosten aus dem Erneuerbaren Energien Gesetz eröffnet Fragen nach der Effizienz des Gesetzes. Der Erforschung alternativer Förderungsregime und die Beantwortung der Frage, ob die Ziele des Gesetzes nicht auch auf anderem Wege erreicht werden könnten, sollte ebenfalls nachgegangen werden.

*Christian.Growitsch@iwh-halle.de  
felix.muesgens@uni-koeln.de\**

\* Dr. Felix Müsgens, Universität zu Köln

## Sind Kreditoreneigenschaften als Indikatoren zur Quantifizierung der Höhe des Forderungsausfallrisikos nutzbar?

Für gewerbliche Unternehmen, die Handelskredite vergeben, besteht die Gefahr, daß diese Kredite nicht vollständig zurückgezahlt werden. Dadurch können in Unternehmen Verluste entstehen, die die verfügbaren Kapital- und Liquiditätsreserven aufbrauchen, so daß die Kreditoren (Gläubiger) selbst in existenzbedrohende Krisen geraten können. Unternehmen haben verschiedene Möglichkeiten auf dieses Risiko zu reagieren. Zum einen können sie Risikosenkungsstrategien verfolgen<sup>46</sup> und zum anderen sind für Risiken, die vom Unternehmen getragen werden, hinreichend hohe Kapital- und Liquiditätsreserven vorzuhalten, um im Schadensfall die eigene Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung zu vermeiden.<sup>47</sup> Die gegenwärtig in der Praxis verwendeten Methoden dienen vorrangig der Senkung des Forderungsausfallrisikos.<sup>48</sup> Dabei handelt es sich primär um Methoden zur Bewertung der Bonität eines Kunden. Weniger Aufmerksamkeit wird hingegen der Frage gewidmet, wie die Höhe der Forderungsausfallrisiken und damit die Höhe der erforderlichen Kapital- und Liquiditätsreserven eines Unternehmens bewertet werden können.

Die Quantifizierung der Höhe des Eigenkapital- bzw. Liquiditätsbedarfs ist unter dem Gesichtspunkt einer effizienten Kapitalallokation bedeutend. Verfügt ein Unternehmen über zu geringe Reserven, kann dies im Schadensfall die eigene Liquidierung zur Folge haben. Verfügt es andererseits über zu hohe Reserven, werden finanzielle Mittel gebunden, die bspw. für Investitionen genutzt werden könnten.

Zur Bewertung der Höhe des Risikodeckungskapitals kann auf Methoden zurückgegriffen werden, die zur Unterstützung von Risikosenkungsstrategien entwickelt wurden. So lassen bspw. Bonitätsbewertungen von Ratingagenturen oder Inkassounternehmen Rückschlüsse auf die Ausfallwahrscheinlichkeit eines von diesen Unternehmen beurteilten Kunden zu. Dies ist möglich, da eine

große Anzahl von Unternehmen bewertet wird und daher auf Grundlage der Ausfallhäufigkeiten von beurteilten Unternehmen in der Vergangenheit Rückschlüsse auf die Ratingperformance der Ratingagentur und damit auf die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kunden möglich sind.<sup>49</sup> Weiterhin können Insolvenzstatistiken des Statistischen Bundesamtes genutzt werden, die ebenfalls eine Differenzierung zwischen hohen und niedrigen Risiken ermöglichen.<sup>50</sup> Für vom Gläubiger selbst durchgeführte Bonitätseinschätzungen steht hingegen in der Regel nicht genügend historisches Datenmaterial zur Verfügung, um aus einer Bonitätseinschätzung eine Ausfallwahrscheinlichkeit abzuleiten.

Eine Einschätzung des in einem Unternehmen erforderlichen Risikodeckungskapitals auf Grundlage von Bonitätsbewertungen der Kunden stößt in der Praxis allerdings auf Probleme. So nehmen laut einer Studie aus dem Jahr 2000 zwar 81% der mittelständischen Unternehmen in Deutschland Bonitätsprüfungen vor, wobei sich jedoch die überwiegende Mehrheit auf die Überprüfung von Neukunden beschränkt und nur 15% der Unternehmen eine regelmäßige Überprüfung aller Kunden durchführen.<sup>51</sup> Das heißt, ein Ansatz zur Bewertung des Risikodeckungskapitals allein basierend auf Bonitätseinschätzungen erfaßt typischerweise nur einen Teil des Forderungsausfallrisikos eines Unternehmens. Es wird daher vorgeschlagen, Unternehmen auch ein Instrument zur Verfügung zu stellen, das eine Bewertung des Risikodeckungskapitals unabhängig von kundenspezifischen Bonitätsbewertungen ermöglicht. Ein solches Instrument sollte auf vom Kreditgeber einfach zu messenden Indikatoren aufbauen, die Rückschlüsse auf die Höhe des Forderungsausfallrisikos zulassen.

<sup>46</sup> Vgl. WIEDEMANN, A.: Identifikation, Messung und Steuerung finanzieller Risiken in Unternehmen, in: Romeike, F.; Finke, R. B. (Hrsg.), Erfolgsfaktor Risikomanagement, Chance für Industrie und Handel, Methoden, Beispiele, Checklisten. Gabler Verlag, Wiesbaden 2003, S. 3.

<sup>47</sup> Vgl. EMMERICH, G.: Risikomanagement in Industrieunternehmen – gesetzliche Anforderungen und Umsetzung nach dem KonTraG, in: Zfbf Schmalenbach Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 11/1999, S. 1084 f.

<sup>48</sup> Vgl. WIEDEMANN, A., a. a. O.

<sup>49</sup> Vgl. bspw. STANDARD AND POORS: Ratings Performance 2003, Special Report March 2004. Brooks Brady, New York, oder CREDITREFORM e. V.: „Creditreform Bonitätsindex, Creditreform Risikomanagement“ <http://www.creditreform.de/downloads/broschueren/Bonitaetsindex.pdf>, Download: 06.06.05.

<sup>50</sup> Vgl. BEMMANN, M.: Verbesserung der Vergleichbarkeit von Schätzzüteregebnissen von Insolvenzprognosestudien, in: Dresden Discussion Paper in Economics No. 08/2005, S. 59.

<sup>51</sup> Vgl. KOKALJ, L.; PAFFENHOLZ, G.; SCHRÖER, E.: Zahlungsverzug und Forderungsmanagement in mittelständischen Unternehmen, in: Schriften zur Mittelstandsforschung, Gabler Verlag, Wiesbaden 2000, S. 110.

## Kasten 1:

Die Erhebung der Daten erfolgte auf Basis eines zusätzlichen Fragebogens zum Forderungsausfallrisiko im Rahmen der IWH-Industrienumfrage im September 2005. Von den 400 befragten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes bearbeiteten 151 diesen zusätzlichen Fragebogen. Da nicht jedes Unternehmen die Fragen vollständig beantworten konnte, stehen zur Überprüfung der Hypothesen teilweise nur kleine Stichproben zur Verfügung. Die Ergebnisse erheben daher nicht den Anspruch, repräsentativ für die ostdeutsche gewerbliche Wirtschaft zu sein. Sie vermitteln jedoch einen guten Eindruck, welche Indikatoren zur Messung des Forderungsausfallrisikos genutzt werden können.

Es wurde zusätzlich erhoben, wie vielen gewerblichen Kunden von den Unternehmen in den Jahren 2000 bis 2004 Zahlungsziele eingeräumt wurden und wie hoch der Anteil der Kunden war, die in den einzelnen Jahren erstmals beliefert wurden. Diesen wurde die Anzahl der Forderungsausfälle, also der nicht vollständig beglichenen Rechnungen, differenziert nach Neu- und Bestandskunden, gegenübergestellt. Zur Einschätzung des Schadens, den die Unternehmen infolge von Forderungsausfällen erleiden, wurde gefragt, wie hoch der Forderungsverlust im Verhältnis zum Umsatz in den einzelnen Jahren war und welcher Anteil einer nicht vollständig beglichenen Forderung tatsächlich von den Kunden nicht bezahlt wurde. Auch hier wurde zwischen Neu- und Bestandskunden unterschieden. Zur Einschätzung der Kundenstruktur wurden die Unternehmen gefragt, wie hoch der Anteil ihrer Kunden ist, die Investitionsgüter bzw. Verbrauchsgüter beziehen. Als Verbrauchsgüter sind sowohl Konsumgüter als auch direkt in die Produktion einfließende Vorprodukte zu verstehen. Zur Einschätzung der Bedeutung von Zahlungsverzögerungen in den Unternehmen wurde gefragt, welcher Anteil der Kunden wie vereinbart bzw. bis 1 Monat, bis 2 Monate oder mehr als 2 Monate verspätet zahlt. Abschließend wurde differenziert nach Neu- und Bestandskunden erhoben, welchem Anteil der Kunden in diesen Kohorten aufgrund einer schlechten Bonitätsbeurteilung keine Zahlungsziele gewährt werden.

Der vorliegende Beitrag untersucht auf Grundlage einer Unternehmensbefragung, ob kreditorenspezifische Eigenschaften Rückschlüsse auf die Höhe des Forderungsausfallrisikos ermöglichen und damit als Indikatoren zur Bewertung des Forderungsausfallrisikos in Frage kommen. Es wird überprüft, ob Unternehmen, die sich in einem Merkmal unterscheiden, verschiedene durchschnittliche Forderungsausfallwahrscheinlichkeiten, Ausfallquoten und durchschnittliche Forderungsverluste im Verhältnis zum Umsatz<sup>52</sup> aufweisen. Untersucht werden nur Forderungen gegenüber gewerblichen Kunden. Dabei wird auch ermittelt, in welchem Umfang Unternehmen mit verspäteten Zahlungseingängen zu rechnen haben.

Die Untersuchung ergibt, daß aus den Eigenschaften durchschnittlich vom Kreditor gewährte Forderungshöhe, Art der Kunden des Kreditors,

Einfluß von Auslandsaktivitäten des Kreditors und Größe des kreditgewährenden gewerblichen Unternehmens Rückschlüsse auf das Forderungsausfallrisiko möglich sind. Die Untersuchung ist nicht geeignet, Hinweise für Risikosenkungsstrategien abzuleiten. Es wird jedoch ein Eindruck darüber vermittelt, welche Art von kreditvergebenden Unternehmen ein höheres Forderungsausfallrisiko tragen. Die Entwicklung eines Ansatzes zur Bewertung des Forderungsausfallrisikos, basierend auf kreditorenspezifischen Eigenschaften, könnte demnach eine sinnvolle Ergänzung der gegenwärtig verfügbaren Instrumente darstellen.

An der Unternehmensbefragung beteiligten sich 151 gewerbliche Unternehmen aus den neuen Bundesländern und Berlin (siehe Kasten 1). Die Untersuchung erfolgte in Ostdeutschland, da hier im Bundesvergleich verhältnismäßig hohe Insolvenzraten zu beobachten sind.<sup>53</sup> Es ist daher zu vermuten, daß das Forderungsausfallrisiko in Ostdeutschland eine höhere Bedeutung hat als in westdeutschen Unternehmen.

<sup>52</sup> Die durchschnittliche Forderungsausfallwahrscheinlichkeit gibt an, welcher Anteil der Kunden, denen ein Zahlungsziel gewährt wurde, innerhalb eines Jahres die an sie gestellten Rechnungen nicht vollständig begleichen konnte. Die Ausfallquote besagt, welcher Anteil einer Forderung, die nicht vollständig beglichen wurde, für ein Unternehmen zu einem finanziellen Verlust geführt hat. Der Forderungsverlust im Verhältnis zum Umsatz setzt den erlittenen Schaden ins Verhältnis zum Umsatz des Unternehmens.

<sup>53</sup> Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT:  
<http://www.destatis.de/basis/d/insol/insoltab1.php>,  
Download: 17.11.05

## Kasten 2:

Zur Überprüfung, ob sich aufgrund einzelner Merkmale Rückschlüsse auf das Forderungsausfallrisiko ableiten lassen, wurden Zweistichprobentests durchgeführt. Das heißt, die Überprüfung, ob ein Merkmal als Risikoindikator dienen kann, erfolgte, indem die Unternehmen der Umfrage in zwei Gruppen aufgeteilt wurden, die sich in einem zu untersuchenden Merkmal unterschieden. Für diese zwei Gruppen wurde jeweils auf Grundlage eines Zweistichprobentests überprüft, ob signifikante Unterschiede der Lageparameter vorlagen. Da nicht für alle Unternehmen ein vollständiger Datensatz zur Verfügung stand, unterscheidet sich die Anzahl der jeweils einbezogenen Unternehmen in den einzelnen Untersuchungen. Für  $n_1, n_2 \geq 30$ , wobei  $n_1$  und  $n_2$  die jeweiligen Stichprobenumfänge bezeichnen, wurde die Wirksamkeit des zentralen Grenzwertsatzes unterstellt, d. h., in diesem Fall wurden parametrische Testverfahren für die Differenz zweier arithmetischer Mittel verwendet, während bei einer Verletzung dieser Voraussetzung als nichtparametrische Variante der Willcoxon Rangsummentest für Lagealternativen Verwendung fand. Die einzelnen Jahreswerte wurden in einem ersten Schritt zunächst separat betrachtet. Um jedoch auch größere Stichproben betrachten zu können, wurden in einem zweiten Schritt die Daten der Jahre 2001 bis 2004 in den jeweiligen Gruppen zusammengefaßt. Auf diese Weise standen für die verschiedenen Merkmale größere Stichproben zur Verfügung, die unter Verwendung von Zweistichprobentests auf Unterschiede der Lageparameter hin getestet werden konnten. Eine Voraussetzung, um in den einzelnen Gruppen die Jahreswerte zu einer Stichprobe zusammenfassen zu können, ist darin zu sehen, daß Unterschiede der Lageparameter in den einzelnen Jahren als stochastisch angenommen werden konnten. War davon auszugehen, daß in einer Gruppe systematische Unterschiede der Lageparameter zwischen den einzelnen Jahren vorlagen, erfolgte keine Aggregation der Jahreswerte zu einer Stichprobe. Um zu testen, ob in einer Gruppe davon ausgegangen werden kann, daß sich die Lageparameter zwischen den einzelnen Jahren unterscheiden, wurde, wenn in den einzelnen Jahren jeweils mindestens 30 Beobachtungen zur Verfügung standen, ein parametrischer F-Test für Mehrstichprobenprobleme verwendet, wobei die Daten der einzelnen Jahre jeweils eine Stichprobe bildeten. Lagen in einem Jahr weniger als 30 Beobachtungen vor, wurde die Gleichheit unter Verwendung des Kruskal-Wallis-Tests überprüft.

### **Überblick über das Forderungsausfallrisiko im gesamten Panel**

Um die Forderungsausfallrisiken der einzelnen Jahre zu einer Stichprobe zusammenzufassen und gemeinsam zu analysieren, ist es erforderlich, daß sich die Jahreswerte nicht signifikant voneinander unterscheiden (siehe Kasten 2). Es zeigt sich, daß sowohl für das gesamte Panel als auch für die in diesem Artikel verwendeten Subpanels, bei denen eine Durchschnittsbildung erfolgt, die Hypothese der Gleichheit der Jahreswerte nicht abgelehnt werden kann.<sup>54</sup>

Untersucht wurden Forderungsausfälle in den Jahren zwischen 2001 und 2004. In diesen vier Jahren entstand den kreditgebenden Unternehmen im Mittel ein Schaden in Höhe von 0,7% ihres Gesamtumsatzes (vgl. Tabelle 1). Dabei waren 2,2% der Kunden nicht in der Lage, die an sie gestellten Rechnungen vollständig zu begleichen.

Im Betrachtungszeitraum mußten im Durchschnitt 79% einer nicht vollständig beglichenen Rechnung von den betroffenen Unternehmen als

Verlust verbucht werden. Damit war die durchschnittliche Ausfallquote unter den untersuchten Industrieunternehmen im betrachteten Zeitraum geringer als die vom Statistischen Bundesamt für die gesamte Wirtschaft im Jahr 2004 angegebene Ausfallquote (90%-95%).<sup>55</sup>

Die Rechnungen der untersuchten Unternehmen wurden zu 77% von den Kunden pünktlich bezahlt. In 17% der Fälle wurden sie innerhalb eines Monats nach dem vereinbarten Zahlungstermin beglichen, bei 4% erfolgte die Zahlung erst während des zweiten Monats nach Fälligkeit, und 2% der Kunden bezahlten erst nach Ablauf von mehr als zwei Monaten ihre Rechnungen.

### **Große Unternehmen weisen geringere Forderungsverluste auf**

*Hypothese: Das Forderungsausfallrisiko nimmt mit zunehmender Unternehmensgröße ab.*

Die Größe eines Unternehmens wurde auf Grundlage der Anzahl der Mitarbeiter gemessen. Es ist zu

<sup>54</sup> Die Hypothese der Gleichheit der Mittelwerte  $\mu_{01} = \mu_{02} = \mu_{03} = \mu_{04}$  zwischen den betrachteten Jahren kann für Ausfallquote, Ausfallhäufigkeit und Forderungsverluste zum Signifikanzniveau  $\alpha = 10\%$  nicht abgelehnt werden.

<sup>55</sup> Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT: Insolvenzen in Deutschland, Strukturen und Entwicklungen. Wiesbaden 2004, S. 31.

Tabelle 1:  
Überblick zum Forderungsausfallrisiko

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Forderungsverluste / Umsatz	Mittelwert N	1,0% 67	0,7% 79	0,6% 91	0,5% 112	0,7% 349 <sup>a)</sup>
Relative Ausfallhäufigkeit	Mittelwert N	2,1% 76	2,3% 86	2,1% 98	2,4% 120	2,2% 380 <sup>a)</sup>
Ausfallquote	Mittelwert A	83% 69	80% 84	76% 129	80% 137	79% 419 <sup>b)</sup>

N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. Da ein Unternehmen mehr als einen Forderungsausfall pro Jahr erleiden kann, ist die Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle nicht mit der Anzahl der untersuchten Unternehmen identisch. Für die vorliegende Auswertung stellten insgesamt 55 Unternehmen Daten zu ihren Ausfallquoten zur Verfügung.

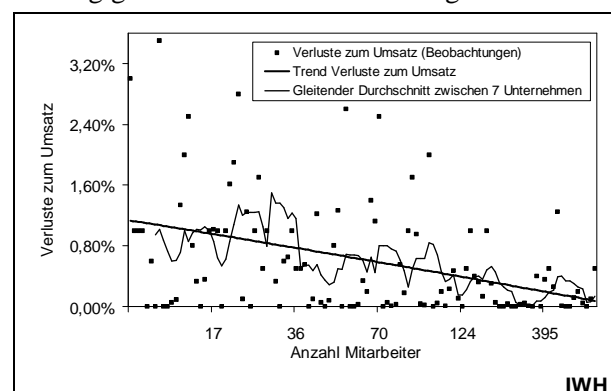
Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

vermuten, daß es großen Unternehmen eher möglich ist, ein leistungsfähiges Forderungsmanagement und Informationssystem zu etablieren, während dies in kleineren Unternehmen aufgrund der relativ höheren Fixkostenbelastung und mangelnder Kenntnisse schwieriger ist. So hat eine Studie aus dem Jahr 2000 festgestellt, daß bspw. unter den mittelständischen Unternehmen, die Bonitätsprüfungen vornehmen, eine regelmäßig wiederkehrende Überprüfung sämtlicher Kunden, denen Kredite eingeräumt wurden, nur bei 15% der Kreditoren statt findet. Diese geringe Quote wird primär auf die mangelnden finanziellen und personellen Kapazitäten kleiner Unternehmen zurückgeführt.<sup>56</sup> Das führt dazu, daß sich der Anteil der Unternehmen, die regelmäßig Bonitätsprüfungen durchführen, mit zunehmender Unternehmensgröße erhöht und in kleinen Unternehmen systematische Prüfungen finanziell und personell nur schwer zu implementieren sind.<sup>57</sup> Weiterhin mahnen große Unternehmen schneller als kleine.<sup>58</sup> Wenn sich die Qualität des Forderungsmanagements mit zunehmender Unternehmensgröße erhöht, sollte sich dies in der Forderungsausfallhäufigkeit bzw. den Forderungsverlusten widerspiegeln. Daher wird getestet, ob das Forderungsausfallrisiko mit der Unternehmensgröße abnimmt.

Die Hypothese kann auf Grundlage der Ergebnisse der Befragung bestätigt werden. Abbildung 1 zeigt, daß Unternehmen mit vielen Mitarbeitern tendenziell, sowohl im Trend als auch auf Grundlage gleitender Durchschnitte, geringere Forderungsverluste erleiden. So traten bei Unternehmen

mit über 64 Beschäftigten<sup>59</sup> im Durchschnitt der Jahre 2001 bis 2004 Verluste im Verhältnis zum Umsatz in Höhe von 0,5% ein, während kleinere Unternehmen (bis 64 Mitarbeiter) 0,8% ihres Umsatzes durch Forderungsausfälle verloren (siehe Tabelle 2). Große Unternehmen verloren im Durchschnitt der betrachteten Jahre bei einem Forderungsausfall 67% des Forderungsbetrages. Damit erhielten sie im Schadensfall einen deutlich höheren Betrag zurück als kleine Unternehmen (87%). Die unterschiedlich hohen Ausfallquoten in den beiden Gruppen könnten ein Grund dafür sein, daß, obwohl signifikante Unterschiede bei den Forderungsverlusten gemessen werden, nur insignifikante Unterschiede bei den durchschnittlichen Ausfallhäufigkeiten in den Jahren 2001 bis 2004 zwischen großen (2,4%) und kleinen Unternehmen (2,0%) festzustellen sind.

Abbildung 1:  
Forderungsverluste im Verhältnis zum Umsatz in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße



Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

<sup>56</sup> Vgl. KOKALJ, L.; PAFFENHOLZ, G.; SCHRÖER, E., a. a. O.

<sup>57</sup> Vgl. ebenda, S. 113 f.

<sup>58</sup> Vgl. ebenda, S. 152.

<sup>59</sup> 64 Beschäftigte entsprechen dem Median der Beschäftigtenzahlen der untersuchten Unternehmen.

Tabelle 2:

## Vergleich des Forderungsausfallrisikos zwischen großen und kleinen Unternehmen

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Forderungsverluste zum Umsatz:						
Bis 64 Beschäftigte	Mittelwert	1,4%	0,7%	0,8%	0,7%	0,8%
	N	29	38	44	55	166 <sup>a)</sup>
Über 64 Beschäftigte	Mittelwert	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%	0,5%
	N	36	39	45	55	175 <sup>a)</sup>
Mittelwerte verschieden:		***	-	-	*	**
Relative Ausfallhäufigkeit:						
Bis 64 Beschäftigte	Mittelwert	2,0%	2,0%	1,9%	2,2%	2,0%
	N	36	44	50	62	192 <sup>a)</sup>
Über 64 Beschäftigte	Mittelwert	2,4%	2,3%	2,3%	2,6%	2,4%
	N	40	42	48	58	188 <sup>a)</sup>
Mittelwerte verschieden:		-	-	-	-	-
Ausfallquote:						
Bis 64 Beschäftigte	Mittelwert	91%	87%	87%	87%	87%
	A	41	49	73	81	244 <sup>b)</sup>
Über 64 Beschäftigte	Mittelwert	73%	69%	62%	69%	67%
	A	28	35	56	56	175 <sup>b)</sup>
Mittelwerte verschieden:		**	***	***	***	***

N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. – Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant für:  $\alpha = 1\%$  (\*\*\*),  $\alpha = 5\%$  (\*\*),  $\alpha = 10\%$  (\*).

Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

Das Ergebnis legt nahe, daß bei einem identischen Forderungsbetrag kleine Unternehmen diesen tendenziell mit höheren Eigenkapital- bzw. Liquiditätsreserven absichern müssen als große Unternehmen. Es kann aus dem Ergebnis allerdings nicht geschlossen werden, daß durch die Fusion kleiner Unternehmen, bei ansonsten gleichbleibender Struktur, eine Reduktion des Risikos möglich ist.

### ***Unternehmen mit Auslandsgeschäften erleiden niedrigere Forderungsverluste***

*Hypothese: Unternehmen mit Auslandsgeschäften haben ein niedrigeres Forderungsausfallrisiko.*

Es wird erwartet, daß in Unternehmen, die einen Teil ihres Umsatzes im Ausland generieren, höhere Anforderungen an die Kompetenz des Managements gestellt werden und demnach in diesen Unternehmen auch die Kompetenz im Forderungsmanagement höher ist. Dies ist damit zu begründen, daß die Anforderungen an das Forderungsmanagement im Auslandsgeschäft höher sind, sei es bspw. aufgrund von Unterschieden im Rechtsrahmen (z. B. werden in Großbritannien im Insolvenzfall Gläubigerinteressen wesentlich stärker berücksich-

tigt als in den USA<sup>60)</sup> oder aufgrund einer erschwerteren Beobachtbarkeit des Kunden und seines Marktes. Unternehmen, die einen Teil ihres Umsatzes im Ausland generieren, sollten demnach tendenziell über höhere Forderungsmanagementkompetenzen verfügen, auf die sie auch im Inlandsgeschäft zurückgreifen können. Infolge der höheren Kompetenzen ist zu erwarten, daß für diese Unternehmen ein geringeres Ausfallrisiko zu beobachten ist.

Die Hypothese konnte im Rahmen der Umfrage untermauert werden. In Abbildung 2 zeigt sowohl der Trend als auch der gleitende Durchschnitt, daß bei einem höheren Auslandsumsatz zunächst geringere Ausfallhäufigkeiten beobachtet werden.<sup>61</sup> Es läßt sich jedoch auch feststellen, daß ab einem Anteil des Auslandsumsatzes von ca. 25% die Ausfallhäufigkeit wieder zunimmt. Eine genauere statistische Untersuchung dieser Beobachtung läßt die vorliegende Stichprobe aufgrund einer zu geringen Unternehmenszahl bei Unternehmen mit hohem Auslandsumsätzen nicht zu. Eine Überprü-

<sup>60</sup> Vgl. STIEFEL, D.: „Im Labor der Niederlagen“ Konkurs-Politik im internationalen Vergleich USA – Europa. Berkeley 2003, S. 105.

<sup>61</sup> Die Betrachtung der Forderungsverlust zeigt ein ähnliches Bild.

Tabelle 3:

Vergleich des Forderungsausfallrisikos zwischen Unternehmen mit und ohne bedeutende Auslandstätigkeit

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Forderungsverluste zum Umsatz:						
Mit Auslandsumsatz	Mittelwert	0,9%	0,5%	0,6%	0,5%	0,6%
	N	36	43	50	56	185 <sup>a)</sup>
Ohne Auslandsumsatz	Mittelwert	1,5%	0,6%	1,0%	0,8%	-
	N	7	9	9	15	-
Mittelwerte verschieden:		-	-	**	**	-
Relative Ausfallhäufigkeit:						
Mit Auslandsumsatz	Mittelwert	1,9%	1,6%	1,5%	2,2%	1,8%
	N	37	42	48	57	184 <sup>a)</sup>
Ohne Auslandsumsatz	Mittelwert	2,3%	4,0%	5,4%	3,4%	3,8%
	N	10	10	11	14	45 <sup>a)</sup>
Mittelwerte verschieden:		-	***	**	***	**
Ausfallquote:						
Mit Auslandsumsatz	Mittelwert	81%	70%	72%	72%	73%
	A	31	37	63	65	196 <sup>b)</sup>
Ohne Auslandsumsatz	Mittelwert	90%	85%	80%	83%	-
	A	9	14	24	33	-
Mittelwerte verschieden:		-	*	*	*	-

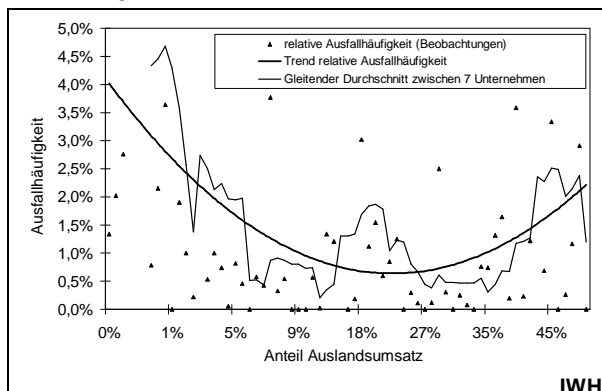
N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. – Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant für:  $\alpha = 1\%$  (\*\*\*),  $\alpha = 5\%$  (\*\*),  $\alpha = 10\%$  (\*).

Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

fung dieses Zusammenhangs muß daher in künftigen Untersuchungen erfolgen.

Unternehmen, die mehr als 5%<sup>62</sup> ihres Umsatzes im Ausland generierten, erlitten tendenziell geringere Forderungsverluste im Verhältnis zum Umsatz als Unternehmen mit geringeren Auslands-

Abbildung 2:  
Relative Ausfallhäufigkeit in Abhängigkeit vom Auslandsgeschäft



Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

<sup>62</sup> Es wird davon ausgegangen, daß bei einem Anteil des Auslandsumsatzes von unter 5% das Auslandsgeschäft für diese Unternehmen von untergeordneter Bedeutung ist.

umsätzen<sup>63</sup> (siehe Tabelle 3). Darüber hinaus fallen die Forderungen der Unternehmen mit geringen Auslandsumsätzen im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 mit 3,8% deutlich häufiger aus als die Forderungen der Unternehmen mit einem hohen Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz (1,8%). Weiterhin wurde ermittelt, daß in den betrachteten Jahren die Ausfallquote bei Unternehmen mit geringen Auslandsumsätzen höher ist als bei Unternehmen mit hohen Auslandsumsätzen.<sup>64</sup>

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Untersuchung bei allen drei Kennzahlen auf ein geringeres Risiko für Unternehmen mit einem höheren Auslandsumsatz hindeutet. Daraus kann geschlußfolgert werden, daß bei diesen Unternehmen im Durchschnitt ein geringerer Risikopuffer bei der Gewährung einer Forderung notwendig ist. Die Beobachtung, daß das Ausfallrisiko bei Unternehmen mit über 25% Auslandsumsatz wieder ansteigt, legt die Vermutung nahe, daß die Aus-

<sup>63</sup> Da die Hypothese, daß sich die Mittelwerte der Forderungsverluste im Jahresvergleich nicht unterscheiden, bei Unternehmen, die ihren Umsatz überwiegend in Deutschland erzielen, abgelehnt wird, erfolgt in diesem Fall keine aggregierte Betrachtung.

<sup>64</sup> Eine Aggregation erfolgte nicht, da von voneinander abweichenden Mittelwerten auszugehen ist.

landsaktivität zwar ein Indikator für die Qualität des Forderungsmanagements ist und diese Qualität auch auf das Inlandsgeschäft ausstrahlt, ausländischen Kunden aber dennoch ein höheres Ausfallrisiko innewohnt. Deshalb ist zu vermuten, daß hier zwei gegenläufige Risikofaktoren wirken, was in künftigen Untersuchungen zu überprüfen ist. Daher könnte es sein, daß ab einem Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz von über 25% der Bedarf an Kapital- bzw. Liquiditätsreserven zur Deckung des Forderungsausfallrisikos wieder zunimmt.

Es wurde weiterhin überprüft, ob tendenziell eher große Unternehmen im Ausland Umsatz generieren. Der Korrelationskoeffizient zwischen der Anzahl der Mitarbeiter und dem Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz beträgt 0,19. Damit kann ein geringeres Forderungsausfallrisiko von im Ausland tätiger Unternehmen nicht darauf zurückgeführt werden, daß hauptsächlich große Unternehmen im Ausland tätig sind.

#### ***Unternehmen mit überwiegend großen Kunden erleiden häufiger Forderungsausfälle***

*Hypothese: Unternehmen, die im Mittel einen hohen Umsatz pro Kunde generieren, weisen ein höheres Forderungsausfallrisiko auf.*

In Unternehmen, die pro Kunde einen hohen Umsatz generieren, ist die Bedeutung des einzelnen Kunden für die Gemeinkostendeckung (Deckungsbeitrag) größer als in Unternehmen mit überwiegend geringen Umsätzen pro Kunde. Demzufolge sollte die Bereitschaft zur Gewährung eines Zahlungsziels in diesen Unternehmen deutlich höher sein, da die Opportunitätskosten der Risikovermeidung mit Erhöhung des möglicherweise zu realisierenden Deckungsbeitrages steigen. Das heißt, daß für diese Unternehmen der Verlust eines Kunden schwerwiegendere Konsequenzen nach sich zieht als in Unternehmen mit geringen durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde. Darüber hinaus ist zu erwarten, daß die Kunden dieser Unternehmen über eine größere Verhandlungsmacht verfügen und dadurch Bedingungen für Zahlungsziele<sup>65</sup> durchsetzen können. Wenn Unternehmen mit überwiegend hohen Umsätzen pro Kunde eher bereit sind, Forderungsausfallrisiken zu tragen, dann

müßte sich dies in den Forderungsverlusten bzw. Forderungsausfallhäufigkeiten widerspiegeln.

Die Ergebnisse der Umfrage können diese Hypothese nur teilweise bestätigen. Unternehmen, die im Mittel über 16 900 Euro Umsatz pro Kunde generierten<sup>66</sup> und damit einen verhältnismäßig hohen durchschnittlichen Umsatz pro Kunde erzielten, wiesen im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 mit 0,7% keine signifikant höheren Forderungsverluste auf als Unternehmen mit geringeren durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde (0,7%) (siehe Tabelle 4). Es kann jedoch gezeigt werden, daß bei Unternehmen mit hohen durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde mit 3,3% im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 deutlich häufiger eine Forderung ausfiel als bei Unternehmen mit geringen Umsätzen pro Kunde (1,5%). Unternehmen mit hohen durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde verloren im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 im Falle eines Forderungsausfalls 69% des Forderungsbetrages. Sie erhielten damit im Schadensfall einen deutlich höheren Anteil einer Forderung zurück als Unternehmen mit geringen durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde, die im Schadensfall 87% der Forderungen abschreiben mußten.

Aufgrund dieser Ergebnisse kann vermutet werden, daß Unternehmen mit hohen Umsätzen pro Kunde tatsächlich eher bereit sind, einem Kunden ein Zahlungsziel einzuräumen und somit auch, wie vermutet, ein höheres Risiko eingehen, daß eine Rechnung nicht bezahlt wird. Bei Unternehmen mit hohen Umsätzen pro Kunde kann dieses Risiko allerdings durch eine geringere Ausfallquote partiell ausgeglichen werden. Darüber hinaus könnte das Ergebnis ein Hinweis darauf sein, daß zwischen diesen Unternehmen und ihren Kunden häufiger Transaktionen stattfinden. Auf diese Weise sind trotz relativ hoher Umsätze pro Kunde verhältnismäßig niedrige Forderungsbestände vorstellbar, so daß im Schadensfall auch nur ein vergleichbarer Verlust, wie bei Unternehmen mit durchschnittlich geringen Umsätzen pro Kunde, eintritt. Es kann daher geschlußfolgert werden, daß aus dem Merkmal „durchschnittlicher Umsatz pro Kunde“ keine Rückschlüsse auf den Bedarf an Risikodeckungskapital in einem Unternehmen abgeleitet werden können.

Es kann weiter gezeigt werden, daß das Merkmal Umsätze pro Kunde nicht durch die bereits beschriebenen Merkmale Größe und Auslandsumsatz

<sup>65</sup> Vorstellbar wäre bspw. die Einräumung von längeren Zahlungsfristen, wodurch der Zeitraum, in welchem der Kunde insolvent werden kann, verlängert und somit das Forderungsausfallrisiko erhöht wird.

<sup>66</sup> 16 900 Euro entspricht dem Median des Umsatzes pro Kunde in der Stichprobe.

Tabelle 4:

Vergleich des Forderungsausfallrisikos zwischen Unternehmen mit hohen und geringen Umsätzen pro Kunde

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Forderungsverluste zum Umsatz:						
Bis 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	0,9%	0,7%	0,7%	0,6%	0,7%
	N	24	28	34	39	125 <sup>a)</sup>
Über 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	1,1%	0,7%	0,6%	0,5%	0,7%
	N	20	25	26	34	99 <sup>a)</sup>
Mittelwerte verschieden:		-	-	-	-	-
Relative Ausfallhäufigkeit:						
Bis 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	1,6%	1,4%	1,3%	1,6%	1,5%
	N	25	30	35	42	132 <sup>a)</sup>
Über 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	3,3%	3,2%	2,7%	3,9%	3,3%
	N	29	31	33	42	135 <sup>a)</sup>
Mittelwerte verschieden:		-	*	*	**	***
Ausfallquote:						
Bis 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	93%	89%	86%	85%	87%
	A	25	30	54	56	165 <sup>b)</sup>
Über 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	62%	59%	65%	81%	69%
	A	14	20	32	35	101 <sup>b)</sup>
Mittelwerte verschieden:		**	***	***	-	***

N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. – Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant für:  $\alpha = 1\%$  (\*\*\*),  $\alpha = 5\%$  (\*\*),  $\alpha = 10\%$  (\*).

Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

erklärt wird. Die Korrelationskoeffizienten betragen 0,1 (Größe) und 0,05 (Auslandsumsatz).

### ***Neukunden weisen eine dreifach höhere Ausfallwahrscheinlichkeit als Bestandskunden auf***

*Hypothese: Neukunden stellen ein höheres Forderungsausfallrisiko als Bestandskunden dar.*

Es ist zu erwarten, daß ein Unternehmen, wenn es einen bisher unbekanntem Kunden beliefert, ein höheres Forderungsausfallrisiko eingeht. Über Bestandskunden sollten in der Regel mehr Informationen zur Verfügung stehen als über Neukunden. Wenn ein Unternehmen den Kunden kennt, kann es dessen wirtschaftliche Entwicklung nachvollziehen und besser einschätzen. So könnte bspw. ein kontinuierlicher Bestellmengenrückgang als Indiz für eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Kunden gewertet werden. Verändert sich bei einem Kunden dann auch noch das Zahlungsverhalten, kann der Lieferant diese Signale in seiner Entscheidung, ein Zahlungsziel zu gewähren, berücksichtigen. Unternehmen, die aufgrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten von ihren bisherigen Lieferanten keine Zahlungsziele mehr gewährt bekommen, haben einen Anreiz, den Lieferanten zu wechseln. Da ein neuer Lieferant aufgrund geringerer Informationen das Forderungsausfallrisiko dieses

Kunden nur als ein durchschnittliches Neukundenrisiko einschätzen kann, ist es diesem Kunden möglich, bessere Zahlungsbedingungen auszuhandeln als bei dem bisherigen Lieferanten. Ein weiteres Argument, warum Neukunden ein höheres Risiko darstellen könnten, ist in einem Anreiz zur selektiven Gläubigerbefriedigung zu sehen. Wird ein Neukunde auch von anderen, für ihn strategisch bedeutsameren Lieferanten beliefert, besteht im Fall von Zahlungsschwierigkeiten ein Anreiz, zunächst die Forderungen der für ihn wichtigeren Lieferanten zu begleichen, um bei diesen den Eindruck einer guten Bonität zu wahren. Auf diese Weise werden die Zahlungen an einen neuen Lieferanten hinausgezögert, wodurch sich für diesen das Risiko eines Zahlungsausfalls erhöht.<sup>67</sup>

Die Ergebnisse der Umfrage bestätigen diese Hypothese. 75 Unternehmen stellten Daten zum Vergleich von Neu- vs. Bestandskundenrisiken zur Verfügung (siehe Tabelle 5). Die Wahrscheinlichkeit, daß ein Neukunde seine Rechnungen nicht begleicht, lag im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 mit 4,9% signifikant über der Ausfallwahrscheinlichkeit von Bestandskunden.

<sup>67</sup> Vgl. hierzu bspw. die Ausführungen von BIGUS, J.: Ineffiziente Gläubigerbefriedigung bei Konkurrenz zwischen Banken und Lieferanten, in: German Working Papers in Law and Economics, Paper 16. Hamburg 2002.

Tabelle 5:

## Vergleich des Forderungsausfallrisikos zwischen Neu- und Bestandskunden von Unternehmen

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Relative Ausfallhäufigkeit:						
Neu- kunden	Mittelwert	3,3%	6,4%	6,8%	3,1%	4,9%
	N	39	48	57	70	214 <sup>a)</sup>
Bestands- kunden	Mittelwert	1%	0,7%	1,2%	2,6%	1,5%
	N	46	51	64	73	234 <sup>a)</sup>
Mittelwerte verschieden:		-	**	**	-	***
Ausfallquote:						
Neu- kunden	Mittelwert	71%	82%	62%	72%	71%
	A	9	15	23	21	68 <sup>b)</sup>
Bestands- kunden	Mittelwert	81%	74%	82%	83%	81%
	A	30	38	61	61	190 <sup>b)</sup>
Mittelwerte verschieden:		-	-	***	-	***

N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. – Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant für:  $\alpha = 1\%$  (\*\*\*),  $\alpha = 5\%$  (\*\*).

Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005

scheinlichkeit eines Bestandskunden (1,5%).<sup>68</sup> Neukunden wiesen mit 71% jedoch eine deutlich geringere Ausfallquote im Vergleich zu Bestandskunden (81%) auf.

Diese unterschiedlich hohen Ausfallquoten könnten auf verschiedene, im Rahmen der Studie jedoch nicht überprüfte, Ursachen zurückzuführen sein. Zum einen wäre es vorstellbar, daß Neukunden eher von denjenigen Unternehmen Zahlungsziele eingeräumt bekommen, die Produkte erzeugen, welche im Falle einer Zahlungsunfähigkeit verhältnismäßig einfach weiter- bzw. wiederverwertet werden können.<sup>69</sup> Es ist allerdings ebenfalls vorstellbar, daß bei Neukunden verstärkt Sicherungsinstrumente, wie Eigentumsvorbehalte, genutzt werden.

Es wurde weiterhin festgestellt, daß die untersuchten Unternehmen wesentlich kritischer gegenüber Neukunden sind. Das heißt, die befragten Unternehmen gaben an, daß sie durchschnittlich nur 3,8% der Bestandskunden aufgrund einer schlechten Bonitätsbeurteilung kein Handelskredit einräumten, während Neukunden mit 15,9% deutlich häufiger kein Zahlungsziel gewährt wurde. Da es für ein neu gegründetes Unternehmen aufgrund seiner Eigenschaft als Neukunde also schwieriger zu sein scheint, ein Zahlungsziel zu erhalten, können die sich daraus ergebenden Liquiditätsrestriktionen den Markteintritt erschweren. Dieses Er-

gebnis könnte als weitere Motivation angesehen werden, Unternehmensgründungen einen Nachteilsausgleich zu gewähren, da sie von den Gläubigern einer Risikogruppe zugeordnet werden, die möglicherweise nicht ihrer Risikostruktur entspricht.

Die deutlich höhere Ausfallhäufigkeit von Neukunden weist darauf hin, daß bei der Gewährung eines Zahlungsziels an einen Neukunden diese Forderung durch einen verhältnismäßig höheren Betrag an Risikodeckungskapital abgesichert werden sollte als eine Forderung, die einem Bestandskunden gewährt wird.

### Ausblick

Es konnte gezeigt werden, daß sich kreditorenspezifische Merkmale finden lassen, die als Risikoindikatoren zur Quantifizierung der Höhe des Risikodeckungskapitals genutzt werden können. Es ist zu vermuten, daß durch zusätzliche Feldstudien die Untersuchungen in diesem Artikel präzisiert (bspw. bezüglich Auslandsumsatz) bzw. weitere Merkmale identifiziert werden können (bspw. Branche oder Region) für deren Überprüfung in der vorliegenden Befragung nicht genügend Daten zur Verfügung standen. Die weitere Forschung wird untersuchen, ob auf Grundlage der vorgestellten Erkenntnisse Ansätze zur Quantifizierung des zur Risikodeckung erforderlichen Kapitals abgeleitet werden können. Auf diese Weise könnte die Bewertung dieses Risikos durch interne als auch durch externe Betrachter (z. B. Banken) unterstützt werden.

Henry.Dannenber@iwh-halle.de

<sup>68</sup> Der Einfluß von Neu- und Bestandskunden auf die Höhe des Forderungsverlustes, wurde aufgrund der Komplexität dieser Frage nicht ermittelt.

<sup>69</sup> Bspw. Produkte mit geringem Spezialisierungsgrad.

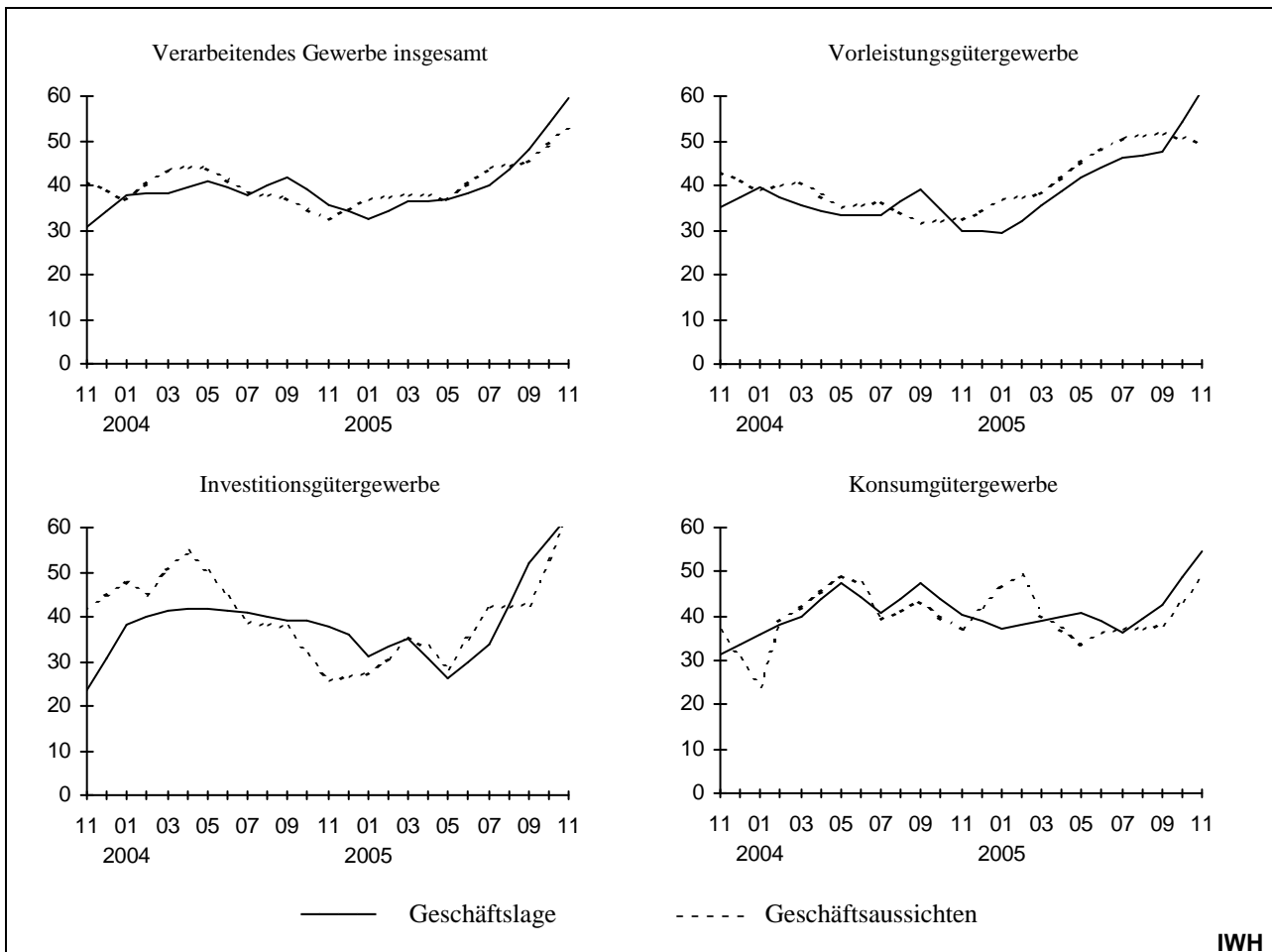
## IWH-Industrienumfrage im November 2005: Geschäftslage auf Rekordniveau

Die konjunkturelle Erholung im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe hat sich zum Jahresende auf breiter Front gefestigt. Zudem stehen die Weichen auf Fortsetzung dieser Entwicklung. Dies berichten die rund 300 Teilnehmer der IWH-Umfrage vom November in großer Mehrheit über alle fachlichen Hauptgruppen und Betriebsgrößen hinweg. Die Geschäftsaktivitäten wurden den Firmenangaben zufolge gegenüber September deutlich ausgeweitet und übertreffen die Lage vor Jahresfrist erheblich (vgl. Tabelle). Vier von fünf Unternehmen geben ein positives Urteil („gut“ bzw. „eher gut“) zu ihrer gegenwärtigen Geschäftssituation ab. Und offenbar rechnet die ostdeutsche Industrie mehrheitlich damit, dieses gute Ergebnis in der nahen Zukunft beibehalten zu können. Es herrscht mehr

Zuversicht als im September und deutlich mehr Optimismus als noch vor einem Jahr.

Hierbei handelt es sich nicht um ein saisonales Phänomen, wie die saisonbereinigten Datenreihen veranschaulichen (vgl. Abbildung). Das Geschäftsklima für das Verarbeitende Gewerbe insgesamt als der Mittelwert der Urteile zu Lage und Aussichten hat sich im laufenden Vierteljahr auffällig stark erwärmt und führt damit die seit Jahresbeginn anhaltende Aufwärtsentwicklung der Stimmung fort. Nach dem Zuwachs im November übertrifft der Saldo der positiven und negativen Meldungen zur *Geschäftslage* nicht nur das mittlere Niveau der vergangenen zwei Jahre, sondern gar die hohen Zählerstände aus dem Jahr 2000. Ihre *Geschäftsaussichten* schätzen die teilnehmenden Firmen im

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe - Salden<sup>a</sup>, saisonbereinigte Monatswerte -



<sup>a</sup> Die Salden von Geschäftslage und -aussichten werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven und negativen Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe „Periodische Informationen/Aktuelle Konjunkturdaten“ unter [www.iwh-halle.de](http://www.iwh-halle.de).

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Durchschnitt ebenfalls günstiger ein, als es in den vergangenen beiden Jahren je der Fall war.

Die klare Aufwärtstendenz der Komponenten des Geschäftsklimas findet sich auf Ebene der fachlichen Hauptgruppen weitestgehend wieder (vgl. Abbildung). An der Spitze der positiven Entwicklung steht das Investitionsgütergewerbe. Insbesondere die Geschäfte der Maschinenbauer florieren, und auch die Hersteller von Metallzeugnissen setzen ihren Expansionskurs fort. Der Fahrzeugbau hingegen meldet Einbußen. Die Investitionsgüterhersteller schätzen ihre Geschäftsaussichten merklich günstiger ein als noch im September.

Auch im Vorleistungsgüterbereich laufen die Geschäfte deutlich besser als in der Vorperiode. Dahinter verbirgt sich allerdings ein sehr hetero-

genes Branchenbild. Die Chemische Industrie bspw. beurteilt nach dem Einbruch im September die Geschäftslage wieder besser. In der Steine- und Erden-Industrie hingegen stagnieren die Geschäfte. Den kommenden Monaten sehen die Vorleistungsgüterproduzenten etwas skeptischer entgegen.

Eine positive Entwicklung meldet auch der Konsumgüterbereich, in dem sich die Geschäftsaktivitäten gegenüber September deutlich belebt haben. Entsprechend äußern sich bspw. die Nahrungsgüterproduzenten sowie das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe. Auch für die nahe Zukunft geben sich die Firmen optimistisch.

Sophie.Woersdorfer@iwh-halle.de

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe - Vergleich der Ursprungswerte mit Vorjahreszeitraum und Vorperiode, Stand November 2005 -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Nov. 04	Sept. 05	Nov. 05	Nov. 04	Sept. 05	Nov. 05	Nov. 04	Sept. 05	Nov. 05	Nov. 04	Sept. 05	Nov. 05	Nov. 04	Sept. 05	Nov. 05
	in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe <sup>a</sup>														
<b>Geschäftslage</b>															
<b>Industrie insgesamt</b>	<b>24</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>44</b>	<b>46</b>	<b>50</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>35</b>	<b>54</b>	<b>61</b>
<b>Hauptgruppen<sup>b</sup></b>															
Vorleistungsgüter	25	32	34	39	45	45	32	19	18	5	4	3	27	55	59
Investitionsgüter	17	32	30	51	46	53	29	18	14	2	3	3	37	57	66
Ge- und Verbrauchsgüter	31	29	25	46	45	55	17	22	18	6	4	2	43	48	60
dar.: Nahrungsgüter	23	32	26	40	42	53	38	23	20	0	3	1	25	47	57
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 49 Beschäftigte	19	21	22	38	42	42	36	28	28	7	9	8	15	26	28
50 bis 249 Beschäftigte	22	31	31	46	50	54	28	17	14	3	2	1	37	63	69
250 und mehr Beschäftigte	33	46	40	43	37	50	23	14	10	0	3	0	53	66	79
<b>Geschäftsaussichten</b>															
<b>Industrie insgesamt</b>	<b>16</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>33</b>	<b>27</b>	<b>25</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>25</b>	<b>42</b>	<b>45</b>
<b>Hauptgruppen<sup>b</sup></b>															
Vorleistungsgüter	15	27	25	48	46	45	33	25	27	5	2	3	25	45	39
Investitionsgüter	11	24	26	45	48	50	38	27	22	5	2	2	13	43	52
Ge- und Verbrauchsgüter	20	21	22	49	47	51	26	28	25	5	4	2	34	36	46
dar.: Nahrungsgüter	28	23	25	37	42	47	35	32	27	0	3	1	30	30	44
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 49 Beschäftigte	10	10	14	39	43	35	40	40	42	11	8	9	-2	5	-2
50 bis 249 Beschäftigte	16	27	28	48	50	50	34	22	22	2	1	0	28	54	56
250 und mehr Beschäftigte	25	35	29	46	44	58	29	21	13	0	0	0	43	59	74

<sup>a</sup> Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet, Angaben für November 2005 vorläufig. - <sup>b</sup> Die Klassifikation der Hauptgruppen wurde der Wirtschaftszweigsystematik 2003 angepaßt.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

## Veranstaltungen:

### ***Vorankündigungen:***

#### ***Workshop „Input-Output-Analyse“***

Das IWH veranstaltet vom 16. bis 17. Februar 2006 den dritten Input-Output-Workshop im deutschsprachigen Raum. Er bietet ein Forum für Wissenschaftler und Praktiker, den aktuellen Stand bei der Erstellung nationaler und regionaler Input-Output-Tabellen vorzustellen, Fortschritte in Theorie und Anwendung der Input-Output-Analyse zu präsentieren und mit einem breiten Fachpublikum zu diskutieren.

#### ***Workshop „Interregionale Ausgleichspolitik auf dem Prüfstand: Empirische Befunde des Forschungsprojekts ‚Bundesstaatliche Ordnung und Bedeutung finanzieller Ausgleichssysteme für die Raumordnung‘“***

Das IWH und das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung veranstalten diesen Workshop am 30. Januar 2006 beim BMVBS in Berlin.

Zu den Maßnahmen mit ausgleichspolitischer Intention zählen insbesondere der Länderfinanzausgleich, die Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GRW) und die Mittel, die im Rahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik in besonders von Arbeitslosigkeit betroffene Regionen fließen. Angesichts anhaltender Wachstumsschwächen der gesamten Volkswirtschaft wird zunehmend darüber diskutiert, mit welchen Veränderungen den Empfänger-Regionen nachhaltiger als bisher geholfen werden kann und ob ein zumindest teilweiser Wechsel von der Ausgleichspolitik zu einer eher wachstumsorientierten Raumentwicklungspolitik erfolgen sollte.

Vor dem Hintergrund dieser Fragestellungen hatte das vom IWH in Kooperation mit dem Leibniz-Institut für Regionalentwicklung und Strukturplanung (IRS) und der Gesellschaft für Finanz- und Regionalanalysen (GEFRA) durchgeführte Projekt vor allem das Ziel, die räumliche Verteilung der Geber- und Nehmerregionen im heutigen System der deutschen Ausgleichspolitik zu identifizieren und die von der Ausgleichspolitik in den Geber- und Nehmerregionen induzierten bzw. unterbliebenen regionalökonomischen Effekte zu ermitteln.

Auf der Grundlage der Projektergebnisse werden im Rahmen des Workshops wissenschaftlich begründete Empfehlungen für die zukünftige Gestaltung interregionaler Ausgleichspolitik vorgestellt.

#### ***Workshop „Monetary and Financial Economics“***

Das IWH organisiert gemeinsam mit der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg sowie dem Forschungszentrum der Deutschen Bundesbank den Workshop „Monetary and Financial Economics“. Die Veranstaltung findet in Halle am 29. und 30. Juni 2006 nunmehr in vierter Auflage statt. Der Workshop bietet ein Forum für Nachwuchswissenschaftler, eigene Forschungsarbeiten aus allen Bereichen der monetären Ökonomik einem kompetenten Auditorium zur Diskussion zu stellen.

Für weitere Informationen zu den Veranstaltungen siehe [www.iwh-halle.de](http://www.iwh-halle.de) (Termine).