



Institut für
Wirtschaftsforschung
Halle

Wirtschaft im Wandel

2/2007

21.02.2007, 13. Jahrgang

Udo Ludwig
Editorial

Hans-Ulrich Brautzsch
Aktuelle Trends:
Unterbeschäftigung im Osten löst sich
etwas vom hohen Niveau

Ingmar Kumpmann
Die neue Finanzierung des Gesundheitswesens:
Folgen für die Kostenentwicklung
– ein Kommentar

Herbert S. Buscher
Leiharbeit – ein Schmuttelkind des deutschen
Arbeitsmarktes?

Götz Zeddies
Erhebliche Exportpotentiale in Ostdeutschland

Brigitte Loose
IWH-Bauumfrage Ostdeutschland zum
Jahresauftakt 2007:
Nach einem guten Jahr 2006 erwarten
Unternehmen wieder einen Dämpfer

Cornelia Lang
IWH-Industrienumfrage im Januar 2007



Editorial

Besser spät als nie: Wachstumsbremse im Osten hat sich 2006 gelöst.

Zu gut war die jüngste Nachricht aus der amtlichen Statistik, als daß sie eine Chance gehabt hätte, bundesweit von den Medien aufgegriffen zu werden. Das Bruttoinlandsprodukt war nach vorläufigen Berechnungen im Durchschnitt der ostdeutschen Bundesländer im abgelaufenen Jahr 2006 mit 2,8% kräftiger gewachsen als im Westen der Republik. Zwar übten sich einige ostdeutsche Regionalzeitungen sowie wenige deutschlandweit agierende Printmedien in verschiedenen Länderrankings, für den Wirtschaftsraum Ost in seiner länderübergreifenden Gesamtheit blieb jedoch kein Platz in den Berichterstattungen. An den Statistikern hat das nicht gelegen, denn sie haben ihre Daten in bewährter Manier auch für die verschiedenen Gebietsstände Ost und West ausgebreitet. Was lohnt einen schärferen Blick auf die höheren Wachstumsraten der gesamtwirtschaftlichen Produktion im Osten?

Zunächst ist der Tatbestand des schnelleren Wachstums allein schon bemerkenswert, blieb doch die Produktionsdynamik im ostdeutschen Wirtschaftsraum die meisten Jahre nach dem Ende des Baubooms hinter der im Westen zurück. War dies nicht der Fall, spielten häufig Sonderfaktoren, wie die Beseitigung der Flutschäden aus dem Jahr 2002, eine Rolle. Diesmal ist das anders. Eine lange angezogene Wachstumsbremse hat sich 2006 gelöst. Das Baugewerbe hat erstmals nach zehn Jahren in allen neuen Bundesländern außer Mecklenburg-Vorpommern einen positiven Beitrag zum Anstieg des Bruttoinlandsprodukts geleistet. Damit konnte die überaus kräftige Dynamik der Produktion im Verarbeitenden Gewerbe gesamtwirtschaftlich spürbarer als in den Jahren davor zu Buche schlagen. Nicht von ungefähr ist deshalb das Bruttoinlandsprodukt in den mitteldeutschen Bundesländern Sachsen mit 4% und Sachsen-Anhalt mit 2,8% schneller als im gesamtdeutschen Durchschnitt gestiegen. In Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern gelang dies trotz überdurchschnittlicher Zuwächse der Wertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe nicht.

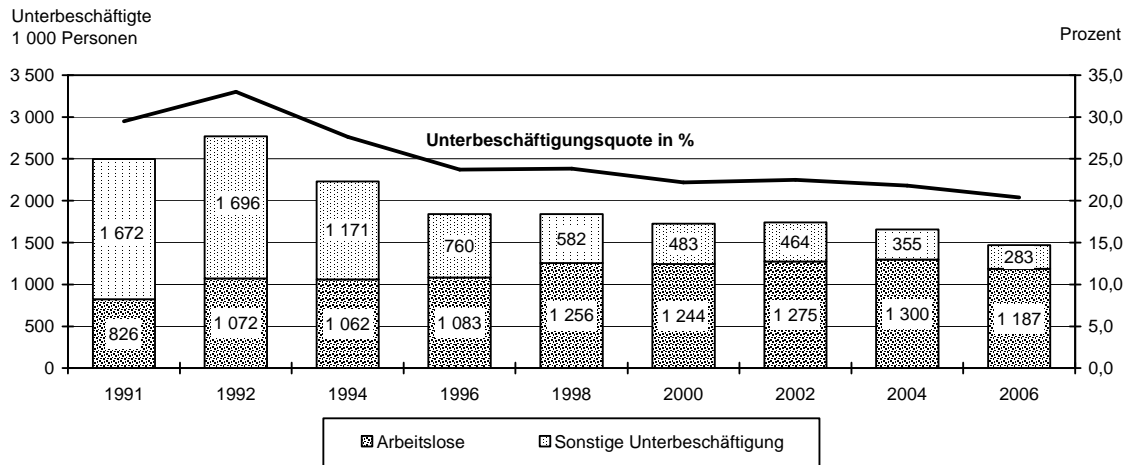
Mit dem Ausklingen des Bremseffekts vom Baugewerbe kehrt eine langgehegte, zwischenzeitlich fast aufgegebene oder kaum noch für realisierbar gehaltene These in das öffentliche Bewußtsein zurück: Der Aufbau einer modernen Industrie in Ostdeutschland ist die Basis für eine hohe Dynamik der Gesamtwirtschaft. Die industrielle Produktion legt schon seit Jahren stark zu. Der Beweis für die Nachhaltigkeit der Wende in der Bauwirtschaft vom Hemmschuh zum Teilhaber am gesamtwirtschaftlichen Wachstum ist allerdings noch nicht erbracht. Aber immerhin hat sich ein Lichtblick aufgetan.

*Udo Ludwig
Leiter der Abteilung Makroökonomik*

Aktuelle Trends

Unterbeschäftigung im Osten löst sich etwas vom hohen Niveau

Entwicklung der Unterbeschäftigten sowie der Unterbeschäftigungsquote in Ostdeutschland^a



^a Ostdeutschland ohne Berlin. – Anteil der Unterbeschäftigten am Erwerbspersonenpotential ohne Stille Reserve in Prozent (rechte Skala).

Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen des IWH.

Die Unterbeschäftigung, die sich aus den registrierten Arbeitslosen und den Sonstigen Unterbeschäftigten (z. B. Teilnehmer an Arbeitsbeschaffungs- und Strukturanpassungsmaßnahmen) zusammensetzt, hat sich seit Mitte der 1990er in Ostdeutschland kaum zurückbildet.* Zwischen 1996 und 2006 schwankte die Zahl der Unterbeschäftigten pro Jahr zwischen ca. 1,5 und 1,8 Mio. Personen. Daß die Unterbeschäftigung in diesem Zeitraum nicht deutlich angestiegen ist, liegt – bei tendenziell rückläufiger Nachfrage nach Arbeitskräften – maßgeblich am Rückgang des – an der Zahl der Erwerbsfähigen gemessenen – Arbeitsangebots. Die Zahl der Erwerbsfähigen – das sind die Personen im Alter von 15 bis 64 Jahren – nahm in diesem Zeitraum demographisch bedingt um etwa 700 000 Personen oder 7,5% ab. Die Unterbeschäftigungsquote, die den Anteil der Unterbeschäftigten am Erwerbspersonenpotential** angibt, pendelte in diesem Zeitraum zwischen 20,5% und 24% und war damit doppelt so hoch wie in Westdeutschland (ca. 9% bis 11,5%).***

Bemerkenswert ist, daß sich die Anteile der beiden Komponenten der Unterbeschäftigung deutlich verschoben haben. Betrug zu Beginn der 90er Jahre der Anteil der Zahl der registrierten Arbeitslosen an der Unterbeschäftigung 33,1%, so lag dieser im Jahr 2006 bei 81,5% (Westdeutschland: 83,9%). Die amtliche Arbeitslosenquote spiegelt damit heute deutlich besser die tatsächliche Unterbeschäftigung wider als zu Beginn der 90er Jahre, als durch umfangreiche arbeitsmarktpolitische Programme die registrierte Arbeitslosigkeit statistisch niedrig gehalten wurde.

Hans-Ulrich Brautzsch
Ulrich.Brautzsch@iwh-halle.de

* Zur statistischen Abgrenzung der Sonstigen Unterbeschäftigung vgl. BRAUTZSCH, H.-U.: Arbeitsmarktbilanz Ostdeutschland: Weitere Verschlechterung der Arbeitsmarktlage, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 6/2006, S. 3-6. – ** Zum Erwerbspersonenpotential (ohne Stille Reserve) gehören die Erwerbstätigen im ersten Arbeitsmarkt sowie die Unterbeschäftigten. – *** Zur Problematik von „Arbeitsplatzlücke“ und Unterbeschäftigung in Ost- und Westdeutschland vgl. BRAUTZSCH, H.-U.; FUCHS, J.; LANG, C.: „Arbeitsplatzausstattung“ und „Arbeitsplatzlücke“ nach Geschlechtern in Ost- und Westdeutschland. IWH-Diskussionspapiere 9/2006, Mai 2006. Halle.

Kommentar:

Die neue Finanzierung des Gesundheitswesens: Folgen für die Kostenentwicklung

Die neue Gesundheitsreform wurde vor kurzem verabschiedet. Mit der Reform wird die Finanzierung der gesetzlichen Krankenkassen neu geordnet.

Künftig sind lohnbezogener Beitrag, Zusatzbeitrag und Steuerzuschuß die drei Säulen der Krankenkassenfinanzierung. Der lohnbezogene Beitrag, der nun über den neu zu gründenden Gesundheitsfonds an die Krankenkassen fließt, wird wie bisher von Arbeitnehmern und Arbeitgebern zusammen gezahlt. Der Beitragssatz wird dabei von der Bundesregierung für alle Krankenkassen einheitlich festgelegt.

Der Preiswettbewerb zwischen den Kassen vollzieht sich durch den Zusatzbeitrag, der von den Versicherten allein zu zahlen ist und als neue Finanzierungssäule neben den lohnbezogenen Beitrag tritt. Der Zusatzbeitrag wird von den Krankenkassen jeweils für die eigenen Mitglieder festgesetzt. In ihm wirken sich damit die Kostenunterschiede der Kassen aus. Obwohl er auch einkommensabhängig erhoben werden darf, wird er vermutlich überwiegend die Form einer kleinen Kopfpauschale annehmen, die jeweils als Euro-Betrag je Mitglied festgelegt wird. Ziel bei der Kombination von lohnbezogenem Beitrag und dem kassenspezifischen Zusatzbeitrag in Form einer kleinen Kopfpauschale ist es, an dem Prinzip der überwiegend lohnbezogenen Beitragserhebung festzuhalten, gleichzeitig aber dafür zu sorgen, daß die Krankenkassen mögliche Einsparungen an alle ihre Versicherten einkommensunabhängig in gleicher absoluter Höhe weitergeben. Von möglichen Effizienzgewinnen einer Kasse profitieren dann die Bezieher höherer und niedrigerer Einkommen gleichermaßen.

Ein weiteres Ziel der Reform ist die langfristige Ausweitung der Steuerfinanzierung. Diese soll durch steigende Staatszuschüsse zum Gesundheitsfonds erfolgen – in Höhe von zunächst 2,5 Mrd. Euro, dann 4 Mrd. Euro ab 2009 mit weiter steigender Tendenz. Diese dritte Finanzierungssäule soll versicherungsfremde Leistungen, wie die Mitversicherung der Kinder, decken und das Gesundheitswesen unabhängiger von Entwicklungen am Arbeitsmarkt machen.

Es stellt sich die Frage, wie sich der fortgesetzte Kostendruck, etwa durch die Alterung der Bevölkerung oder die Einführung neuer medizinischer Verfahren, auf die drei Finanzierungssäulen auswirken wird. Im bestehenden System führen steigende Kosten im Gesundheitswesen zu steigenden Beitragssätzen, gegen die vor allem die Arbeitgeber Widerstand leisten, da sie zunehmende Lohnnebenkosten zu tragen haben. Somit steht hier jeder Kostenerhöhung der Widerstand einer mächtigen Gruppe gegenüber. Zugleich ist auch sonst der politische Druck gegen steigende Krankenkassenbeiträge hoch, da diese für die Arbeitslosigkeit mitverantwortlich gemacht werden.

In den Ländern, in denen das Gesundheitssystem aus Steuermitteln finanziert wird, wie z. B. Großbritannien, wirkt der Zwang zur Begrenzung der öffentlichen Defizite als Kostenbremse. Tatsächlich sind in diesen Ländern die Gesundheitsausgaben oft niedrig und in vielen Fällen sogar mit Kapazitätsengpässen in der Gesundheitsversorgung, wie Wartezeiten, verbunden.

Bei steigenden Gesundheitskosten führt also die Erhöhung des lohnabhängigen Beitrags zum Widerstand der Arbeitgeber und zur Warnung vor hohen Lohnnebenkosten. Will der Staat dies vermeiden, aber auch die Steuerfinanzierung nicht weiter ausweiten, bleibt als Ausweg nur die Erhöhung des Zusatzbeitrags. Die Gesundheitsreform begrenzt diesen zwar auf 1 Prozent des individuellen Einkommens und seinen Finanzierungsbeitrag auf 5 Prozent der Ausgaben aller Krankenkassen, allerdings dürfte ein starkes Interesse bestehen, diese Begrenzungen zu lockern bzw. aufzuheben.

Das neue System hat somit die Tendenz zum steigenden Zusatzbeitrag bereits eingebaut. Dies kann sich wiederum auf die Kostenentwicklung selbst auswirken. Fehlt eine politisch einflußreiche Kraft, die gegen Kostensteigerungen im Gesundheitswesen opponiert, dann mangelt es an Druck, Effizienzreserven im System zu nutzen, und können die Kosten unkontrolliert steigen. Es ist unwahrscheinlich, daß die Gruppe der Versicherten, die den Zusatzbeitrag allein zu zahlen hat, diese politische Kraft besitzt. Die Einführung des Zusatzbeitrags kann somit ausgabensteigernd wirken.

Die Erfahrungen anderer Länder mit Beiträgen, die die Versicherten allein zu zahlen haben, bestätigen dies. Diese gibt es insbesondere in Form von Kopfpauschalen in den Niederlanden und der Schweiz. In den Niederlanden, wo es das Nebeneinander von Kopfpauschale und lohnbezogenen Beiträgen schon seit 1989 gibt, ging die Zunahme der Gesundheitsausgaben in den letzten Jahren mit einem deutlich überproportionalen Anstieg der Kopfpauschale einher. Die Schweiz, in der die Krankenversicherer fast vollständig durch Kopfpauschalen finanziert werden, hat seit Einführung der Kopfpauschale im Jahr 1996 einen ungebrochen starken Anstieg der Gesundheitsausgaben erlebt und besitzt gemessen am Bruttoinlandsprodukt das höchste Niveau der Gesundheitsausgaben in Europa.

Einen Beitrag zur Kostendämpfung könnte die Ausweitung von Wettbewerbselementen leisten, die sehr oft gefordert wird, etwa durch mehr Vertragsfreiheit der Krankenkassen gegenüber den Leistungserbringern. Die aktuelle Reform enthält jedoch nur wenige neue Elemente des Preiswettbewerbs. Auch würden weitere Vorstöße in diese Richtung an Grenzen stoßen, die durch das Prinzip der freien Arztwahl gesetzt werden. Die freie Arztwahl ist für den Qualitätswettbewerb im Gesundheitswesen notwendig, sie impliziert jedoch, daß die Krankenkassen nicht einzelne Ärzte ausschließen dürfen. Damit entfällt hier für die Kassen ein wichtiges Instrument der wettbewerblichen Preisdämpfung: die Drohung mit Ausschluß einzelner Leistungserbringer aus der Gruppe der Vertragspartner.

In dieser Struktur, in der Marktkräfte nur begrenzt zum Einsatz kommen, ist dafür zu sorgen, daß neben dem Interesse der Leistungserbringer an hohen Einnahmen und dem Interesse der Patienten an umfassender und guter Versorgung auch das Interesse der Versichertengemeinschaft an niedrigen Kosten zur Geltung kommt. Somit wird es aus politökonomischen Gründen notwendig sein, auch in Zukunft politische Kräfte an der Finanzierung des Gesundheitswesens zu beteiligen, um die Kostenentwicklung zu begrenzen. Zwar ist der Staat durch seinen steuerfinanzierten Zuschuß beteiligt, dieser ist jedoch als Milliarden-Euro-Betrag definiert. Sinnvoller wäre es, wenn die Bundesregierung zur Finanzierung eines festgelegten Anteils an den Gesundheitsausgaben verpflichtet würde. Unter dieser Bedingung würde jeder Kostenanstieg automatisch die Ausgaben des Bundes für die Krankenkassen erhöhen. Dadurch würde die Bundesregierung ständig ein direktes Interesse an der Kostendämpfung im Gesundheitswesen behalten.

Ingmar Kumpmann
Ingmar.Kumpmann@iwh-halle.de

* Dieser Beitrag wurde bereits als IWH-Pressemitteilung 8/2007 am 14. Februar 2007 veröffentlicht.

Leiharbeit – ein Schmutzkind des deutschen Arbeitsmarktes?

– Kurzfassung –

Der Beitrag befaßt sich mit einer bestimmten Form atypischer Beschäftigung: der Leiharbeit (oder auch Zeitarbeit genannt). Im Unterschied zu herkömmlichen Beschäftigungsverhältnissen zeichnet sich Leiharbeit dadurch aus, daß hier ein Dreiecksverhältnis zwischen Arbeitnehmer (Leiharbeiter), dem Arbeitgeber (der verleihenden Firma, Leihunternehmen) und dem ausleihenden Betrieb besteht. Der Arbeitnehmer ist im Leihbetrieb beschäftigt, erbringt aber seine Leistung nicht dort, sondern zeitlich befristet in dem ausleihenden Unternehmen. Leiharbeit galt und gilt überwiegend immer noch als eine eher nicht erwünschte Form der Beschäftigung. Dementsprechend restriktiv waren die gesetzlichen Bestimmungen, zu denen Leiharbeit getätigt werden durfte, nachdem erstmalig 1972 hierfür gesetzliche Regelungen getroffen worden waren. Erst mit der über mehrere Jahre hinweg dauernden Auflockerung der Bestimmungen entfaltete sich Leiharbeit zu einer der dynamischsten Formen atypischer Beschäftigung, ja Beschäftigung

überhaupt. Es ist zu erwarten, daß sich Leiharbeit auch in den kommenden Jahren weiter dynamisch entwickeln und durchaus zu einer Konkurrenz regulärer Beschäftigung werden kann, insbesondere, wenn sie sich verstärkt qualifizierten bzw. hoch qualifizierten Arbeitnehmern zuwendet. Der Beitrag gibt einen Überblick über die Entwicklung der Leiharbeit in Deutschland, über die wesentlichen (gesetzlichen) Regelungen, die Vor- und Nachteile aus Arbeitnehmer- bzw. Arbeitgebersicht und diskutiert schließlich, welche Chancen Arbeitssuchenden mit der Leiharbeit zur Verfügung stehen, um wieder eine Beschäftigung im ersten Arbeitsmarkt zu finden. Schließlich wird darauf verwiesen, daß Leiharbeit zukünftig stark an Bedeutung gewinnen wird und der Gesetzgeber bzw. die Tarifparteien bereits heute aufgefordert sind, diese Beschäftigungsform in einem sozialverträglichen Rahmen zu unterstützen.

Herbert S. Buscher (Seite 47)

Erhebliche Exportpotentiale in Ostdeutschland

– Kurzfassung –

Die Bundesrepublik Deutschland nimmt bei der Exportleistung im internationalen Vergleich seit Jahren eine Spitzenstellung ein. Eine differenzierte Betrachtung der Ausfuhren Ost- und Westdeutschlands offenbart jedoch erhebliche regionale Unterschiede. So hat der Zusammenbruch der Absatzmärkte der ehemaligen DDR Anfang der neunziger Jahre zu einem nachhaltigen Einbruch der ostdeutschen Exporte geführt. Die Hoffnungen auf eine weitere Stärkung der gesamtdeutschen Exportwirtschaft im Zuge der Wiedervereinigung aufgrund der engen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Ostdeutschland und Mittel- und Osteuropa haben sich damit zunächst nicht erfüllt. Dennoch wurde weiterhin davon ausgegangen, daß sich insbesondere für Ostdeutschland im Zuge der voranschreitenden internationalen Integration und aufgrund der Nachfrageausweitungen der mittel- und osteuropäischen Länder nach der Überwindung der „Transformationsrezession“ erhebliche Exportchancen bieten. Obgleich die Exportzuwächse Ostdeutschlands in der jüngeren Vergangenheit in der Tat über den westdeutschen lagen, ist der Beitrag Ostdeutschlands zur gesamtdeutschen Exportlei-

stung nach wie vor vergleichsweise gering. Im vorliegenden Beitrag werden in einer modellgestützten Analyse auf Basis eines Länderquerschnitts bilaterale Exportpotentiale geschätzt und anschließend die Ausschöpfung dieser Potentiale ermittelt. Dies geschieht sowohl für den Außenhandel Gesamtdeutschlands mit den wichtigsten europäischen Handelspartnerländern als auch gesondert für Ost- und Westdeutschland. Dabei zeigt sich, daß Deutschland insgesamt gegenüber der Mehrzahl seiner europäischen Handelspartner sein geschätztes Exportpotential überschreitet. Die differenzierte Analyse für Ost- und Westdeutschland bestätigt jedoch die Hypothese, daß die hohe Exportleistung Deutschlands vom Westen getragen wird und Ostdeutschland sein Exportpotential gegenüber den betrachteten europäischen Ländern nur ungefähr zur Hälfte ausgeschöpft hat. Sowohl aus den unausgeschöpften Exportpotentialen als auch aus der stärkeren regionalen Konzentration auf die Wachstumsregion Mittel- und Osteuropa resultieren für Ostdeutschland erhebliche Exportsteigerungspotentiale.

Götz Zeddes (Seite 53)

Leiharbeit – ein Schmutzkind des deutschen Arbeitsmarktes?

Nach Jahren des Rückgangs bzw. der Stagnation nehmen seit dem zweiten Quartal 2006 sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse in Deutschland wieder zu. Diese Tendenz wird allgemein begrüßt, vielfach jedoch mit einem Verweis, daß ein erheblicher Teil dieser neuen Jobs befristete Beschäftigung bzw. Leiharbeit bei den entsprechenden Zeitarbeitsfirmen darstellt. Solche Beschäftigungsverhältnisse werden in Deutschland als atypische Beschäftigung bezeichnet. Atypische Beschäftigungsformen können zusätzlich prekär sein, müssen es aber nicht (vgl. Kasten 1). Neben Zeitarbeit und befristeter Beschäftigung zählt auch Leiharbeit zu den atypischer Beschäftigungsformen (vgl. Kasten 2).

Leiharbeit besitzt in Deutschland, anders als z. B. in den europäischen Nachbarstaaten Dänemark und die Niederlande, nach wie vor kein gutes Image. Solche Jobs akzeptiert man als Arbeitnehmer, wenn in absehbarer Zeit keine besseren Alternativen zur Verfügung stehen, sei es, daß ein Abstieg ins ALG-II oder daß allgemein Arbeitslosigkeit anstelle von Beschäftigung droht. Aber dies erfaßt mittlerweile nur einen Teilaspekt der Leiharbeit.

Was zeichnet Leiharbeit aus?

Normalerweise wird ein Arbeitsvertrag zwischen einem Arbeitgeber und einem Arbeitnehmer geschlossen, in dem u. a. geregelt ist, welche Arbeitsleistungen der Arbeitnehmer im Betrieb des Arbeitgebers zu erbringen hat. Handelt es sich aber um Leiharbeit/Zeitarbeit, dann kommt ein Dreiecksverhältnis zustande: Der Leiharbeiter (Arbeitnehmer) gehört zur Belegschaft der Leiharbeitsfirma (Verleiher), die auch sein Arbeitgeber ist. Allerdings erbringt der Arbeitnehmer keine Leistungen bei der Leiharbeitsfirma, sondern er wird an einen anderen Betrieb/anderes Unternehmen auf Zeit ausgeliehen, wo die entsprechende Leistungserbringung erfolgt. Für die Dauer der Leistungserbringung/des Leihvertrages ist der leihende Betrieb dem Leiharbeiter gegenüber weisungsberechtigt.

Für Leiharbeiter gelten seit 2004 die Grundsätze „equal pay“ und „equal treatment“. Diese besagen, daß einem Leiharbeiter die gleiche

Entlohnung und die gleichen Arbeitsbedingungen wie der Stammebelegschaft des Entleihbetriebs zu gewähren sind. Diese gesetzliche Regelung greift

Kasten 1: Beschäftigungsformen

Wird über Beschäftigung gesprochen, dann hat man oft eine sehr spezielle Vorstellung hierüber. Es handelt sich um eine sozialversicherungspflichtige Vollzeitbeschäftigung, wobei die Dauer des Arbeitsverhältnisses unbefristet ist. Schließlich wird die vereinbarte Arbeitsleistung im Betrieb des Arbeitgebers erbracht. Liegen diese Bedingungen vor, spricht man von regulärer Beschäftigung. Atypische Beschäftigungsformen bestehen, wenn Arbeitsverträge von vornherein zeitlich befristet sind, Teilzeitarbeit vorliegt, Personen ausschließlich einer geringfügigen Beschäftigung nachgehen oder bei einem Leiharbeitsbetrieb beschäftigt sind. Atypische Beschäftigungsformen müssen nicht zwangsläufig mit prekären Beschäftigungsformen übereinstimmen, können es aber. Prekäre Beschäftigung zeichnet sich dadurch aus, daß sie befristet ist, zu einem relativ niedrigen Lohn/Gehalt bezahlt wird und/oder keine soziale und tarifliche Absicherung vorliegt.

Kasten 2: Leih- oder Zeitarbeit

Leiharbeit liegt vor, wenn ein Arbeitnehmer die arbeitsvertraglich geregelte Arbeitsleistung nicht im Betrieb des Arbeitgebers erbringt, sondern in einem anderen Betrieb/Unternehmen. Leiharbeit im umgangssprachlichen Sinne liegt vor, wenn ein Arbeitnehmer, dessen Arbeitsplatz im Betrieb des Arbeitgebers ist, vorübergehend in einen anderen Betrieb abgeordnet wird. An diese Form der Leiharbeit denkt man aber in der Regel nicht, wenn man über Zeitarbeits- oder Leiharbeitsfirmen spricht. Hier steht die Arbeitnehmerüberlassung im Vordergrund. Von einer Arbeitnehmerüberlassung spricht man, wenn zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer von vornherein vereinbart wird, daß ausschließlich in Betrieben anderer Arbeitgeber gearbeitet werden soll. Damit ein solches Dreiecksverhältnis juristisch zulässig ist, müssen die Voraussetzungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes (AÜG) erfüllt sein.

jedoch nur, wenn kein Tarifvertrag zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer besteht. Tarifvertragliche Regelungen können von den gesetzlichen Bestimmungen abweichen. Die beiden Grundsätze können ebenfalls für höchstens sechs Wochen eingeschränkt werden, wenn einem zuvor arbeitslosen Leiharbeiter mindestens ein Nettoarbeitsentgelt in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes gezahlt wird. Näheres regelt AÜG § 9.

Geschichte der gesetzlichen Regelungen im AÜG

Gewerbliche Arbeitnehmerüberlassung (Leih- oder Zeitarbeit) wurde in der Bundesrepublik Deutschland erstmals 1972 gesetzlich geregelt und betrug zunächst eine Zeitspanne von maximal drei Monaten. Weiterhin durfte ein Arbeitnehmer nicht wiederholt an den gleichen Entleiher ausgeliehen werden. Die befristete Beschäftigung war zu begründen, und es galt das Synchronisationsverbot (Beschäftigungsdauer in der Verleihfirma muß länger sein als das Beschäftigungsverhältnis im ausleihenden Betrieb). Der überwiegende Teil der Gesetzesänderungen seit 1972 bezieht sich auf die Überlassungshöchstdauer. 1985 wurde die Höchstdauer auf sechs Monate ausgeweitet (1985 und 1990), dann auf neun Monate (1994), im Jahr 1997 schließlich auf zwölf Monate, ab 2002 bis zu zwei 24 Monaten und ab 2005 gilt keine Befristung mehr.

Neben der schrittweisen Aufhebung der Überlassungshöchstdauer führten zwei weitere Gesetzesänderungen zu einer deutlich höheren Akzeptanz der Leiharbeit als zuvor: ab April 1997 ist das Synchronisationsverbot abgeschafft, und eine Befristung kann auch ohne sachlichen Grund erfolgen. Ergänzt wurden diese Änderungen durch die wiederholte Zulassung lückenlos aufeinander folgender Befristungen mit dem gleichen Leiharbeiter. Im Gegenzug wurde die Arbeitsmarktsituation der Leiharbeiter dahingehend verbessert, daß für sie nach zwölf Monaten Beschäftigung im Entleihbetrieb die gleichen Arbeitsbedingungen gelten und die gleiche Entlohnung wie für die Stammebelegschaft. Ferner bestehen zwischen den größten Unternehmen der Leiharbeitsbranche und den Gewerkschaften Manteltarifverträge.

Schließlich ist noch zu erwähnen, daß insbesondere mit den Hartz-Reformen für den Arbeitsmarkt, aber auch schon durch das JobAQTIV-Gesetz (2002) das Prinzip „Fordern und Fördern“ neu

formuliert wurde und eine Beschäftigung in einer Leiharbeitsfirma als im Rahmen der Zumutbarkeit angesehen wird.

Entwicklung der Leiharbeit in Deutschland

Statistiken zur gewerblichen Arbeitnehmerüberlassung werden zweimal jährlich von der Bundesagentur für Arbeit bei den entsprechenden Leih- und Zeitarbeitsfirmen erhoben. Folgt man den Daten der Bundesagentur für Arbeit, dann befanden sich 2005 im Durchschnitt 443 949 Personen in einem Leiharbeitsverhältnis. Gemessen an der Gesamtbeschäftigung macht Leiharbeit mit 1,3% bis 1,4% einen zur Zeit eher geringen Anteil aus. Gegenüber 1994 hat sich jedoch der Bestand um 230% erhöht. Damit ist Zeit- bzw. Leiharbeit die weitaus dynamischste Komponente in den unterschiedlichen Beschäftigungsformen auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Zahlen für das erste Halbjahr 2006 zeigen einen rasanten Anstieg der Leiharbeit in Deutschland. Gegenüber dem Durchschnitt des Jahres 2005 stieg bis Ende Juni 2006 die Zahl der Leiharbeiter um 34,8%. Und für das laufende Jahr 2007 erwartet der Bundesverband Zeitarbeit (BZA) eine zweistellige Zuwachsrate.¹

77,4% der Leiharbeiter waren 2005 männlich. Der weitaus größte Teil der Leiharbeiter war (2005) Hilfsarbeiter (32,2%), gefolgt von den Berufen Schlosser, Mechaniker und zugeordnete Berufe. Danach folgen übrige Dienstleistungsberufe und Berufe im Organisations-, Verwaltungs- und Bürobereich. Und schließlich ebenfalls für 2005: 51,4% der Leiharbeiter weisen eine durchschnittliche Leiharbeitszeit zwischen einer Woche und drei Monaten aus, 35,4% von drei Monaten und mehr, der Rest wurde im Schnitt für weniger als eine Woche ausgeliehen.

Von den Mitarbeitern in Zeitarbeitsfirmen waren 2005 etwa 71% vor Eintritt in die Firma ohne Beschäftigung, knapp 49% davon bis zu einem Jahr ohne Beschäftigung und etwa 14% bereits seit über einem Jahr ohne Beschäftigung. Pro Jahr wechseln etwa 30% der Mitarbeiter von Leihfirmen in ein eigenes Angestelltenverhältnis, so die

¹ Bundesverband Zeitarbeit Personal Dienstleistungen e. V. im Internet vom 10. Januar 2007. <http://www.bza.de/presse/branchennews/061201.php>

Angaben des Bundesverbands Zeitarbeit Personal-dienstleistungen e. V. (BZA).

Kasten 3:

Gesetzliche Bestimmungen zur Leiharbeit (Auswahl)

Eine Arbeitnehmerüberlassung, wie im Kasten 2 beschrieben, ist nur zulässig, wenn mindestens die folgenden gesetzlichen Bedingungen erfüllt sind: Der Verleiher verfügt über eine entsprechende Erlaubnis der Arbeitsverwaltung.

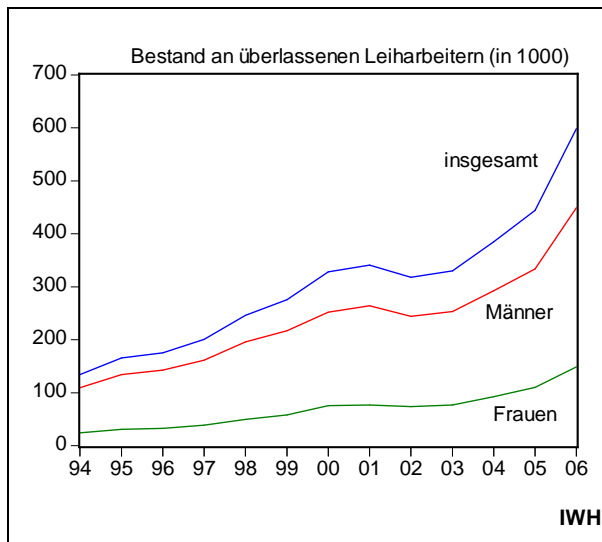
Zwischen Verleiher und Arbeitnehmer besteht ein Arbeitsvertrag, der bestimmten Mindestanforderungen genügt:

- a) Arbeitsbedingungen sind schriftlich zu vereinbaren;
- b) Eine erste Befristung ist nur dann möglich, wenn der Befristungsgrund in der Person des Arbeitnehmers liegt;
- c) Kann der Arbeitnehmer vorübergehend nicht ausgeliehen werden, so darf für diesen Fall kein Lohnwegfall vereinbart worden sein.

Arbeitnehmerüberlassung im Bausektor sind nach § 1b AÜB nicht zulässig.^a

^a Für eine Diskussion weiterer Grundsätze der Leiharbeit siehe auch KVASNICKA, M.; WERWATZ, A.: Arbeitsbedingungen und Perspektiven von Zeitarbeitern. DIW Wochenbericht 46/2003. Berlin.

Abbildung 1:
Entwicklung der Leiharbeit 1994-2006



Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen des IWH.

Im Jahre 2005 befanden sich 16,7% der Leiharbeitnehmer in den Regionaldirektionen Nord (Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern), Berlin-Brandenburg, Sachsen-Anhalt/Thü-

ringen und in Sachsen. Bedenkt man, daß als Vergleichsmaßstab etwa 19% der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in den neuen Bundesländern angesiedelt sind, dann ist Leiharbeit kein spezifisch ostdeutsches Phänomen oder gar Problem in dem Sinne, daß reguläre Beschäftigung in einem großen Umfang zugunsten von Leiharbeit abgebaut wurde.

Entlohnung von Leiharbeit

Oft wird gegen Leiharbeit der Einwand erhoben, daß die Entlohnung zu vergleichbaren Tätigkeiten im Falle einer regulären Beschäftigung niedriger ausfällt. Kvasnicka und Werwat² verweisen jedoch darauf, daß bei der Messung möglicher Lohndifferenziale sowohl das Alter, die Betriebszugehörigkeitsdauer, die Qualifikation, die Frauen- und Männeranteile etc. zu berücksichtigen sind. Erfolgt dies in angemessener Weise, dann fallen die Lohndifferenziale deutlich niedriger aus als von Verbänden und Politikern häufig behauptet. Stellt man auf die langfristigen Einkommenseffekte der Zeitarbeit ab, so läßt sich bislang keine statistisch signifikante Verschlechterung feststellen. Als gesichert kann jedoch gelten, daß die Lohnunterschiede bei Geringqualifizierten während der Leiharbeitszeit bei gleicher Tätigkeit gegenüber regulär Beschäftigten am größten sind.³

Andererseits existierten mittlerweile eine Vielzahl an Manteltarif- und Entgelttarifverträgen, die sowohl die Arbeitsbedingungen als auch das Entgelt regeln. Beispielsweise wurde zwischen dem Bundesverband Zeitarbeit Personal Dienstleistungen e. V. und verschiedenen DGB-Gewerkschaften ein Entgelttarifvertrag über Zeitarbeit geschlossen, der insgesamt neun verschiedene Entgeltgruppen vorsieht, die im Stundenlohn für 2006 zwischen 7,20 Euro (Entgeltgruppe 1) und 16,28 Euro (Entgeltgruppe 9) variieren. Für Ostdeutschland sind Abschläge für 2006 zulässig, die bis zu 8,5% der Entgelte betragen. Weiterhin erhöhen sich die Stundenlöhne um bestimmte Prozentsätze, wenn der Leiharbeitnehmer ununterbrochen beim gleichen Kunden mehrere Monate tätig ist.

² Vgl. KVASNICKA, M.; WERWATZ, A.: Lohneffekte der Zeitarbeit, in: DIW Wochenbericht 49/2002. Berlin.

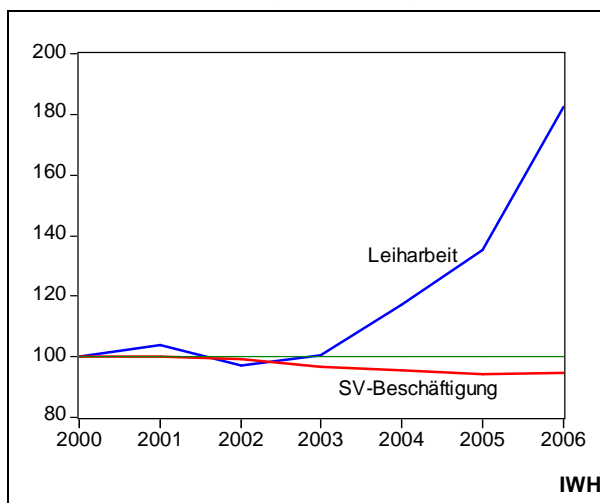
³ Vgl. ebenda.

Unterstellt man, daß die tarifvertraglichen Regelungen auch eingehalten werden, dann sprechen die Entgeltregelungen nicht dafür, daß Leiharbeit „als preislich besonders günstig“ anzusehen ist. Oder direkter formuliert: die Regelungen in den Tarifverträgen lassen nicht den Schluß zu, daß Leiharbeit zu „Lohndumping“ eingesetzt wird bzw. werden kann.

Überwiegende Tätigkeit von Leiharbeitnehmern

Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Leiharbeit und der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung in Deutschland von 2001 bis 2006. Zu beachten ist hierbei, daß Leiharbeit ganz überwiegend ebenfalls der Sozialversicherungspflicht unterliegt, also in der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung enthalten ist.

Abbildung 2:
Entwicklung der SV-Beschäftigung und der Leiharbeit in Deutschland (2000 = 100)



Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Die Tabelle zeigt, daß sich die Anzahl der Leiharbeitnehmer von 2003 bis Mitte 2006 um mehr als 270 000 Personen erhöht hat. Dies entspricht einem Zuwachs von 82,5%. Damit zählt die Leiharbeit zu dem dynamischsten Element des deutschen Arbeitsmarktes. Mehr als verdoppelt hat sich im gleichen Zeitraum der Anteil der Leiharbeiter, die als Hilfsarbeiter ausgeliehen werden. Somit stellt auch 2006 diese Gruppe den mit Abstand größten Anteil an der Leiharbeit (= 33,8%), gefolgt von Schlossern und Mechanikern sowie von Leiharbeitern im Bereich der übrigen Dienstleistungen.

Tabelle:
Leiharbeitnehmer nach Art der ausgeübten Tätigkeit, 2003 und 2006

Tätigkeit	2003	2006 (1. Halbj.)
Hilfsarbeiter ohne nähere Tätigkeitsangabe	94 592	202 131
Schlosser, Mechaniker und zugeordnete Berufe	51 065	76 263
Übrige Dienstleistungsberufe	39 843	71 706
Organisations-, Verwaltungs-, Büroberufe	35 069	54 390
Elektriker	22 585	36 879
Übrige Fertigungsberufe	17 368	33 694
Technische Berufe	12 551	24 891
Montierer und Metallberufe	11 655	21 317
Sonstige Berufe	10 838	20 103
Allgemeine Dienstleistungsberufe	9 500	16 558
Metallerzeuger, -bearbeiter	9 121	15 064
Gesundheitsdienstberufe	2 638	8 198
Bauberufe	4 252	6 932
Warenkaufleute	3 231	5 130
Chemiearbeiter, Kunststoffverarbeiter	1 976	3 559
Bau-, Raumausstatter, Polsterer	1 505	1 469
Insgesamt	327 789	598 284

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, 2006.

Leiharbeit als Gegenstand wissenschaftlicher Forschung

Aufgrund der starken Regulierung war Leiharbeit für lange Zeit nicht explizit Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen. Wenn Leiharbeit betrachtet wurde, dann eher als eine Untergruppe des Bereichs atypischer Beschäftigung. Erst mit den Gesetzen für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt, die seit 2002 verabschiedet wurden, kam es zu einer deutlichen Aufwertung von Zeitarbeit, auch insbesondere deshalb, weil mit diesem Instrument über die Personal-Service-Agenturen eine deutliche Verringerung der Arbeitslosigkeit angestrebt werden sollte.

Da seit der Einführung dieser Gesetze erst relativ wenig Zeit verstrichen ist, liegen auch entspre-

chend wenige wissenschaftliche Untersuchungen vor, die auf fundierter Datenbasis mit verlässlichen ökonomischen Methoden Auskunft u. a. darüber geben können,

- wie die Vermittlungschancen von Leiharbeitern in den ersten Arbeitsmarkt gegenüber Arbeitslosen sind und
- ob und wenn ja, wie sich die Einkommensprofile von Leiharbeitern über ihr Erwerbsleben hinweg von regulär Beschäftigten unterscheiden.

Gleichwohl existieren Untersuchungen, die sich entweder mit Teilaspekten der Leiharbeit befassen oder sich des größeren Rahmenthemas der atypischen Beschäftigung widmen.⁴

Aus wissenschaftlicher Sicht interessiert u. a., ob sich die Arbeitsbedingungen (Stundenlohn, soziale Sicherung, betriebliche Weiterbildung, Art der Tätigkeit etc.) systematisch von denen regulärer Beschäftigung unterscheiden, ob diese Beschäftigungsform eine Brücke in reguläre Beschäftigung darstellt oder eher als Instrument der Segmentierung dient⁵, und wie Betriebe diese flexiblen Beschäftigungsformen nutzen.

Pro und Kontra Leiharbeit

Die Bewertung der Leiharbeit ist häufig durch eine ideologische Sicht überlagert. Gleichwohl gibt es seriöse Argumente die für und gegen Leiharbeit sprechen.

⁴ Zu nennen sind hier u. a. BURDA, M. C.; KVASNICKA, M.: Zeitarbeit in Deutschland: Trends und Perspektiven. SFB 649, Discussion Paper 2005-048. Berlin 2005. – die WSI-Mitteilungen 5/2006, die sich ausschließlich mit atypischer/prekärer Beschäftigung befassen. – BOOCKMANN, B.; HAGEN, T.: Befristete Beschäftigungsverhältnisse – Brücken in den Arbeitsmarkt oder Instrumente der Segmentierung? ZEW Wirtschaftsanalysen Band 80. Baden-Baden 2006. – KVASNICKA, M.: Temporary Agency Work in Germany. Aachen 2005. – die Beiträge in Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung, Heft 2 und 3/2005, 38. Jg. Stuttgart. – BOOCKMANN, B.; AMMERMÜLLER, A.: Perspektiven der Zeitarbeit. Ergebnisse der ZEW-Erhebung bei Zeitarbeitsbetrieben. Mannheim 2003. – sowie die Beiträge von KVASNICKA, M.; WERWATZ, A. (2002): Lohneffekte der Zeitarbeit. DIW-Wochenbericht 49/02 und Arbeitsbedingungen und Perspektiven von Zeitarbeitern, DIW-Wochenbericht 46/2003.

⁵ BOOCKMANN, B.; HAGEN, T.: Befristete Beschäftigungsverhältnisse – Brücken in den Arbeitsmarkt oder Instrumente der Segmentierung? ZEW Wirtschaftsanalysen Band 80, Nomos: Baden-Baden 2006.

Für Arbeitgeber ist Leiharbeit eine Form, flexibel auf Nachfrageschwankungen reagieren zu können, insbesondere, wenn es sich um kurzfristige Schwankungen handelt. Zusammen mit Überstunden/Kurzarbeit und Arbeitszeitkonten dient Leiharbeit dazu, die Produktions- und Verwaltungsabläufe „zu glätten“ und hilft somit, Anpassungskosten⁶ durch entsprechende Veränderungen der Beschäftigung zu verringern. Dies dürfte wohl mit Abstand das wichtigste Argument für Leiharbeit sein. Ob Leiharbeit für den ausleihenden Betrieb im Durchschnitt kostengünstiger ist als eine Übernahme des Arbeitnehmers in den eigenen Betrieb, ist nicht eindeutig zu konstatieren. Folgt man den Ergebnissen der ZEW-Umfrage⁷, dann berechnen etwa 36% der Leiharbeitsfirmen Entleihsätze, die bis zu 10% niedriger liegen als die Kosten, die bei einer Festeinstellung anfallen. Andererseits berechnen knapp 30% der befragten Betriebe Entleihsätze, die oberhalb der Einstellungskosten liegen. Diese Ergebnisse lassen nicht den Schluß zu, daß im wesentlichen geringere Lohnkosten/Stundenlöhne das ausschlaggebende Argument für Leiharbeit sind. Vielmehr dominiert kurzfristig ein Motiv, Lücken im Produktionsablauf (ganz allgemein) zu schließen. Lohnkostenaspekte gewinnen erst in mittelfristiger Betrachtung zunehmend an Gewicht und Bedeutung.

Als weitere Vorteile aus Sicht der Unternehmen wird angeführt, daß Leiharbeit dazu genutzt werden kann, „Probezeiten“ zu verlängern, bevor eine Entscheidung zur Übernahme in die Belegschaft getroffen wird. Schließlich entfällt die Zahlung von Urlaubsgeld bzw. im Krankheitsfall die Lohnfortzahlung für das ausleihende Unternehmen.

Leiharbeit, sofern sie in ausreichendem Maße und in der erforderlichen Qualifikation zur Verfügung steht, erlaubt es den Unternehmen, ihre Beschäftigung auf eine „Kernbelegschaft“ zu verringern⁸ und einen darüber hinausgehenden zeitlich

⁶ Diese bestehen u. a. in den Kosten für die Ausschreibung, die Vorstellungsgespräche, die Einarbeitung neuer Mitarbeiter, Verwaltungskosten.

⁷ BOOCKMANN, B.; AMMERMÜLLER, A.: Perspektiven der Zeitarbeit. Ergebnisse der ZEW-Erhebung bei Zeitarbeitsbetrieben. Mannheim 2003.

⁸ SCHLESE, M.; SCHRAMM, F.; BULLING-CHABALEWSKI, N.: Beschäftigungsbedingungen von Leiharbeitskräften, in: WSI Mitteilungen 10/2005, S. 568-574.

befristeten Bedarf über Leiharbeit abzudecken. Besteht kein Bedarf mehr an Leiharbeit, dann wird der Arbeitnehmer nicht in die Arbeitslosigkeit entlassen, sondern kehrt in der Regel in das Leihunternehmen zurück. In diesem Sinne trägt Leiharbeit auch dazu bei, Arbeitslosigkeit zu verringern bzw. zu vermeiden.

Durch die Aufhebung des Vermittlungsmonopols der Bundesagentur für Arbeit infolge der Hartz-Gesetze hat sich auch die Einschätzung der Zeitarbeit geändert, wie Jahn und Rudolph (2002) anmerken: „Im Mittelpunkt der Diskussion steht nicht mehr die Schaffung von überbetrieblichen Dauerarbeitsplätzen in den Zeitarbeitsfirmen, sondern die Leistungsfähigkeit bei der Überbrückung von Arbeitslosigkeit und der Integration von Zeitarbeitern in (dauerhafte) Beschäftigungsverhältnisse bei den Entleihbetrieben.“⁹ Und hierin besteht eine neue Funktion, die von der Leiharbeit abgedeckt wird. Sie hilft Arbeitslosen, auch jenen mit „multiplen Vermittlungshemmnissen“, leichter Beschäftigung und aus einer (Leiharbeits-)Beschäftigung heraus andere Jobs im ersten Arbeitsmarkt zu finden.

Für Arbeitnehmer bietet Leiharbeit ebenfalls Vorteile. Nach Ende der Ausleihzeit kehren sie in das Leihunternehmen und nicht, wie früher, in die Arbeitslosigkeit zurück. Leiharbeit ist aber auch eine Alternative für Bezieher von Arbeitslosengeld, wenn in absehbarer Zeit eine reguläre Beschäftigung nicht in Aussicht ist und ein möglicher Wechsel in den Rechtskreis des SGB II vermieden werden soll.

Zu erwähnen ist aber auch jener Kreis von (vornehmlich) jungen Arbeitnehmern, die bis zu einer bestimmten Altersgrenze zunächst nicht an einer unbefristeten Beschäftigung interessiert sind und Leiharbeit dazu nutzen, vielfältige Erfahrungen in unterschiedlichen Einsatzbereichen und Firmen zu sammeln, bevor sie sich auf eine unbefristete Stelle bewerben. Wie groß dieser Personenkreis zahlenmäßig ist, ist jedoch nicht bekannt.

Für manche Kritiker ist Leiharbeit eine nachgeordnete Beschäftigungsform, die nicht besonders unterstützt werden sollte. Eher im Gegenteil: starke

Reglementierung und Kontrolle sowie Mindestlohnregelungen sollen Mißbrauch bei der Leiharbeit verhindern bzw. ihre Nutzung relativ unattraktiv machen.

Weniger fundamental ist hingegen die Kritik an der Lohnarbeit, die darauf verweist, daß von Leiharbeitnehmern ein überdurchschnittliches Maß an Mobilität erwartet wird – sowohl zeitlich als auch räumlich – und Leiharbeitnehmer im Gegensatz zur Stammebelegschaft in ihrer Planung (Urlaub) benachteiligt werden. Ebenfalls wird eine geringere Akzeptanz unter den Kollegen als Kontra vorgebracht. Ein weiterer Punkt betrifft die Arbeitseinsätze von Leiharbeitern: Hier wird als Kritik vorgebracht, daß vielfach Arbeitsschutzbestimmungen nicht eingehalten werden und als unangenehm eingestufte Arbeit häufig an Leiharbeitnehmer delegiert wird.

Eher struktureller Art ist die Kritik, die auf gesetzliche Regelungen abzielt. Da ab einer bestimmten Beschäftigtenzahl die kündigungsschutzrechtlichen Bestimmungen in einem Betrieb gelten, kann über Leiharbeit versucht werden, diese Regelungen zumindest für eine gewisse Zeit zu umgehen. Ähnliches gilt für Regelungen der betrieblichen Mitbestimmung, sofern eine gewisse Unternehmensgröße überschritten wird. Allerdings ist hierzu anzumerken, daß bislang keine gesicherte empirische Evidenz vorliegt, die solche Vermutungen erhärten könnte.

Gegen Leiharbeit wird auch eingewandt, daß sie die Bereitschaft der Betriebe zur Ausbildung sowie zur betrieblichen Weiterbildung einschränkt, da der ausleihende Betrieb eine entsprechende Qualifizierung bei den Leiharbeitnehmern erwartet – sei es durch eigenes Engagement oder durch entsprechende Aktivitäten der Leihfirma. Schließlich gibt es Kritiker, die befürchten, daß über eine weitere Ausdehnung der Leiharbeit die noch bestehende unbefristete Beschäftigung in Produktions- und Dienstleistungsunternehmen zu einem nicht unerheblichen Anteil durch Leiharbeit ersetzt wird und den Arbeitnehmern damit ein Stück sozialer Sicherheit und gesellschaftlicher Identifikation genommen wird.¹⁰ Dies beträfe zunächst die Arbeit-

⁹ JAHN, E.; RUDOLPH, H.: Auch für Arbeitslose ein Weg mit Perspektive. IAB-Kurzbericht Nr. 20 vom 28.08.2002. Nürnberg.

¹⁰ Ausführliche Darstellungen der Argumente finden sich u. a. in WSI Mitteilungen Heft 5/2006, das sich ausschließlich mit prekären Beschäftigungsverhältnissen befaßt.

nehmer ohne oder nur mit einer geringen Qualifikation, also jenen Teil der Arbeitnehmerschaft, der bereits heute höhere Beschäftigungsrisiken als Arbeitnehmer mit mittlerer oder hoher Qualifikation zu tragen hat.

Das institutionelle Selbstverständnis

So wie in den achtziger Jahren die Produktionsstrukturen verschlankt wurden und in den neunziger Jahren eine „Rückbesinnung“ auf Kernbereiche und -kompetenzen von Unternehmen einsetzte („Outsourcing“), so wird sich dieser Trend auch auf die Beschäftigungsstruktur der Betriebe fortsetzen. Strukturen und Institutionen, die sich in der Vergangenheit bewährt hatten und den Beteiligten vertraut waren, erweisen sich heute zunehmend als zu eng und hemmend für die weitere Entwicklung von Betrieben und auch der Gesellschaft.

Traditionen kennen – und wo sinnvoll auch bewahren – ist eine Sache, eine andere ist, sich von nicht mehr zeitgemäßen Strukturen zu trennen und neue Lösungswege zu finden und zu entwickeln. Die Erosion der Flächentarifverträge ist hierfür ein beredtes Beispiel. Die Geschichte der Leiharbeit zeigt, daß sich der Markt Lösungswege sucht und auch teilweise erzwingt, wenn Gesetzgeber und Tarifpartner nicht rechtzeitig und angemessen auf sich veränderte und verändernde Marktbedingungen reagieren.

Zu starre Beschäftigungsformen, zu stark reglementierte Beschäftigungsverhältnisse (z. B. Kündigungsschutz, betriebliche Mitbestimmung etc.), zu hohe Kosten bei Anpassung der Beschäftigung (sowohl beim Aufbau als auch beim Abbau der Beschäftigung, Sozialpläne, Abfindungen), ein zu großer Bürokratieaufwand (über 250 verschiedene Krankenkassen, Meldepflichten etc.) sowie (Nominal-)Löhne, die nach unten starr sind, stimulieren Überlegungen, wie Umgehungs- oder Vermeidungsstrategien entwickelt werden können, um aus

betrieblicher Sicht die erforderliche Flexibilität zu erlangen, die Tarifparteien und Politik verweigern. Aber nicht nur Arbeitgeber passen sich neuen Erfordernissen des Marktes an. Arbeitnehmer, die Arbeit suchen oder von Arbeitslosigkeit bedroht sind, entscheiden sich verstärkt für Leih-/Zeitarbeit, auch um schnellere und einfachere Wege aus der Arbeitslosigkeit in Beschäftigung zu finden. Diese neuen Entwicklungen in den Beschäftigungsformen müssen in absehbarer Zukunft in einen sozialverträglichen Rahmen eingebettet werden. Hierzu sind zunächst die Tarifparteien aufgefordert. Aber auch die Politik sollte die Möglichkeit nutzen, hier prospektiv gestalterisch tätig zu werden anstatt wie bisher einer bereits eingetretenen Entwicklung weitestgehend „hinterherzulaufen“.

Ausblick

Die Belebung des Arbeitsmarktes infolge der guten wirtschaftlichen Entwicklung zeigt, daß sich bereits heute die Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt im Vergleich zu früheren Aufschwungphasen deutlich geändert haben. Zwar besteht weiterhin die zeitliche Verzögerung auf dem Arbeitsmarkt gegenüber der Entwicklung auf dem Gütermarkt, aber die Art des Beschäftigungsaufbaus in den Unternehmen hat sich grundlegend geändert. Soweit es aus betrieblicher Sicht vertretbar ist, wird unbefristete Beschäftigung vermieden und der temporäre Bedarf an Arbeit bzw. Arbeitskräften wird über Leiharbeit oder über befristete Beschäftigungsverhältnisse abgedeckt. Was bleibt, ist eine „Kernbelegschaft“, die für die Existenzsicherung des Betriebes notwendig ist. In welchem Ausmaß hiervon zukünftig auch qualifizierte Arbeitnehmer verstärkt betroffen sein werden, bleibt abzuwarten.

*Herbert S. Buscher
(Herbert.Buscher@iwh-halle.de)*

Erhebliche Exportpotentiale in Ostdeutschland

In der Bundesrepublik Deutschland kommt den Warenexporten seit jeher eine bedeutende Rolle zu. So beträgt der Anteil der Warenausfuhren am Bruttoinlandsprodukt mittlerweile rund 40 Prozent, Tendenz steigend. Allerdings zeigen sich bei den Ex-

portaktivitäten nach wie vor große Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland.¹¹ Obwohl die

¹¹ Unter Ostdeutschland werden im folgenden die neuen Bundesländer einschließlich Berlin verstanden.

ostdeutschen Bundesländer in den vergangenen Jahren stets höhere Exportzuwächse verzeichnen konnten als die westdeutschen, liegt die ostdeutsche Exportquote weiterhin unter der des Westens. Dies wirft die Frage auf, wieweit Ostdeutschland sein Exportpotential ausgeschöpft hat. Vor allem vor dem Hintergrund der im Jahr 2004 begonnenen und kürzlich vollendeten EU-Osterweiterung bieten sich aufgrund der geographischen Nähe insbesondere für Ostdeutschland Perspektiven für weitere überdurchschnittliche Exportzuwächse.

Im vorliegenden Beitrag wird modellgestützt auf der Basis eines Länderquerschnitts eine Schätzgleichung zur Ermittlung bilateraler Exportpotentiale abgeleitet. Anschließend wird für die Bundesrepublik insgesamt sowie für Ost- und Westdeutschland im einzelnen überprüft, inwieweit die jeweiligen Exportpotentiale gegenüber verschiedenen wichtigen Handelspartnerländern derzeit ausgeschöpft sind.¹² Darauf aufbauend werden dann die Exportsteigerungspotentiale Ost-, West- und Gesamtdeutschlands bis zum Jahre 2020 ermittelt. Die Analyse beschränkt sich jedoch auf den Handel mit europäischen Staaten, auf die fast 70 Prozent des deutschen Außenhandels entfallen. Der interkontinentale wie auch der nicht unbedeutende innerdeutsche Warenaustausch bleiben unberücksichtigt.

Analyse von Außenhandelsströmen mit Hilfe des Gravitationsmodells

Zur Einschätzung des Exportpotentials von Ländern wird auf einen Standard-Ansatz, ein Gravitationsmodell, zurückgegriffen. Dieses aus den Naturwissenschaften stammende und auf physikalischen Gesetzmäßigkeiten beruhende Modell besagt, daß die Gravitationskraft (in diesem Fall die Warenexportvolumina) zwischen zwei Körpern (in diesem Fall zwischen zwei Ländern) durch deren Massen und durch den Abstand zwischen den Körpern bestimmt wird. Obgleich das Gravitationsmodell den Naturwissenschaften entstammt, kann seine Anwendung auf ökonomische Fragestellungen durch verschiedene theoretische Ansätze begründet werden. Auf dieser Basis liefert das Modell belastbare

¹² Als Exportpotentiale werden dabei nicht die maximal möglichen bilateralen Warenexportvolumina angesehen, sondern die im Vergleich mit einem Länderquerschnitt aufgrund der Größe von Ex- und Importländern und der Transportkosten als „natürlich“ anzusehende Exportvolumina.

empirische Ergebnisse zur Analyse zahlreicher interregionaler und internationaler Ströme. Neben Außenhandelsströmen wären hier etwa Direktinvestitionen, Bevölkerungsmigrationen oder auch Tourismusströme zu nennen.¹³

Ein modifiziertes und ökonomisch fundiertes Gravitationsmodell für den internationalen Handel geht auf Tinbergen¹⁴ zurück, welches kurze Zeit darauf von Linnemann¹⁵ erweitert wurde. Als erklärende Variablen gehen zum einen die Bruttoinlandsprodukte der handeltreibenden Länder ein. Während das Bruttoinlandsprodukt des exportierenden Landes dessen Exportpotential widerspiegelt, dient das Bruttoinlandsprodukt des importierenden Landes als Indikator für dessen Absorptionsfähigkeit. Für beide Variablen kann von einem positiven Einfluß auf das Außenhandelsvolumen zwischen den beiden Ländern ausgegangen werden.

Darüber hinaus fließen als Indikatoren der Marktgröße die Bevölkerungszahlen von Ex- und Importland als erklärende Variablen ein, für die ein negativer Einfluß auf das Handelsvolumen zwischen zwei Ländern unterstellt wird. Dies wird damit begründet, daß mit zunehmender Größe eines Landes seine Produktion diversifizierter wird, infolgedessen der Selbstversorgungsgrad steigt und die außenwirtschaftliche Verflechtung abnehmen müßte.

Problematisch ist bei dem geschilderten Ansatz die Tatsache, daß mit den Bruttoinlandsprodukten und den Bevölkerungszahlen zwei Indikatoren die Größe der handeltreibenden Länder abbilden, auch wenn die Bruttoinlandsprodukte eher die ökonomische und die Bevölkerungszahlen eher die geographische Größe erfassen. Daher wurden in einem modifizierten Gravitationsmodell anstelle der Bruttoinlandsprodukte der handeltreibenden Länder die

¹³ Vgl. CHENG, I.; WALL, H. J.: Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade. Federal Reserve Bank of St. Louis, 2005. – Vgl. auch BERGSTRAND, J. H.: The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, 67 (1985), pp. 474-481.

¹⁴ Vgl. TINBERGEN, J.: *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. The Twentieth Century Fund. New York 1962.

¹⁵ Vgl. LINNEMANN, H.: *An Econometric Study of International Trade Flows*. North-Holland. Amsterdam 1966.

Pro-Kopf-Einkommen verwendet.¹⁶ Obgleich die statistische Spezifikation der des traditionellen Gravitationsmodells mit Einkommensniveaus ähnlich ist, erleichtert dieser modifizierte Ansatz die ökonomische Rechtfertigung. Während der Einfluß der Landesgröße in diesem Ansatz nun ausschließlich über die Bevölkerungszahlen gemessen wird, greifen die Pro-Kopf-Einkommen die in den moderneren Außenhandelstheorien postulierte Hypothese auf, daß reichere Länder aufgrund der höheren Vorliebe der Nachfrager für Produktvielfalt intensivere Außenhandelsbeziehungen unterhalten als ärmere. Zudem enthält das Modell durch die Aufnahme der Pro-Kopf-Einkommen als erklärende Variable nun neben absoluten auch relative Größen.

Letztlich werden – als Indikator für die Transportkosten – die Entfernungen zwischen den ökonomischen Zentren der handeltreibenden Länder integriert, von denen ein negativer Einfluß auf die bilateralen Handelsvolumina ausgeht. Damit wird vereinfachend unterstellt, daß die Transportkosten für sämtliche Waren von der Distanz in Kilometern (auf dem Landweg) abhängig sind. Darüber hinaus werden Dummy-Variablen eingeführt, die handelsfördernde oder -hemmende Faktoren repräsentieren (wie etwa Integrationsräume, denen die Handelspartner angehören).¹⁷

An dieser Stelle muß darauf verwiesen werden, daß es sich beim Gravitationsansatz lediglich um eine Potentialschätzung handelt, bei der das angesichts der Größen und der Entwicklungsniveaus von Ex- und Importland und der zwischen ihnen liegenden Entfernung zu erwartende Exportvolumen geschätzt wird. Ob aber das tatsächlich zu beobachtende Exportvolumen dem geschätzten Potential entspricht, hängt von einer Vielzahl zusätzlicher, länderspezifischer Faktoren ab. Hier wäre etwa die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ex- und Importland, sowohl preislicher als auch qualitativer Natur, zu nennen. Zudem werden die bilateralen Exportvolumina in starkem Maße durch die Produktions- und Nachfragestrukturen der betref-

fenden Länder bestimmt.¹⁸ Darüber hinaus wird die regionale Struktur der Exporte von Ländern häufig durch historische oder kulturelle Verbindungen determiniert. Folglich existiert eine Vielzahl unbeobachteter Variablen, die für Abweichungen der mittels des Gravitationsmodells geschätzten von den tatsächlich realisierten bilateralen Exporten verantwortlich sein können.

Modellbildung zur Abschätzung des Exportpotentials Ost-, West- und Gesamtdeutschlands

Die Schätzung der Gravitationsgleichung erfolgt traditionell auf der Basis eines Länderquerschnitts, in den sämtliche bilaterale Außenhandelsströme der berücksichtigten Länder einfließen. In der vorliegenden Untersuchung wird die sich daraus ergebende Schätzgleichung für die Ermittlung bilateraler Exportpotentiale sowohl Gesamtdeutschlands als auch Ost- und Westdeutschlands herangezogen. Damit wird implizit unterstellt, daß für die Exportströme auf regionaler Ebene, nämlich von Ost- und Westdeutschland in die verschiedenen Handelspartnerländer, die selben funktionalen Zusammenhänge zwischen abhängiger und unabhängigen Variablen gelten wie im Länderquerschnitt. Zur Absicherung der Ergebnisse wurden Daten für zwei verschiedene Jahre (2000 und 2005) aufgenommen. Die Schätzgleichung für die Exportströme X zwischen Land i und Land j nimmt folgende Form an:

$$\log X_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \log (Y_i/N_i) + \alpha_2 \log (Y_j/N_j) + \alpha_3 \log N_i + \alpha_4 \log N_j + \alpha_5 \log D_{ij} + \alpha_6 \text{Dummy}DI_{ij} + \alpha_7 \text{Dummy}LB_{ij} + \alpha_8 \text{Dummy}EU_{ij} + \alpha_9 \text{Dummy}MOEL_{ij} + \alpha_{10} \text{Dummy}T_i + \alpha_{11} \text{Dummy}FE_{ij},$$

wobei:

- X_{ij} = Exporte von Land i nach Land j
- Y_i = BIP des Exportlandes i
- Y_j = BIP des Importlandes j
- N_i = Bevölkerungszahl des Exportlandes i
- N_j = Bevölkerungszahl des Importlandes j
- D_{ij} = Entfernung zwischen den wirtschaftlichen Zentren der Länder i und j (in km).

Die Dummy-Variable $\text{Dummy}DI_{ij}$ wurde eingeführt, um überdurchschnittlich hohe Exportvolumina zwischen Ländern aufzufangen, die ehemals einem einheitlichen Staatsgebiet angehört haben und aus

¹⁶ Vgl. BALDWIN, R. E.: *Towards an Integrated Europe*. London 1994.

¹⁷ Vgl. hierzu etwa BRÖCKER, J.: *Barriers to International Trade: Methods of Measurement and Empirical Evidence*. *Annals of Regional Science*, 4 (1990), pp. 289-305.

¹⁸ Vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK: *Deutschland im Globalisierungsprozeß*, Monatsbericht 12/2006, S. 17-35.

diesem Grund nach wie vor besonders intensive Außenhandelsbeziehungen unterhalten (für den Außenhandel zwischen Tschechien und der Slowakei, den baltischen Staaten untereinander sowie zwischen den baltischen Staaten und Rußland nimmt die Variable den Wert eins, andernfalls den Wert null an). Für diese Variable wird folglich ein positives Vorzeichen erwartet.

Die Variable Dummy LB_{ij} nimmt den Wert eins an, sofern die betreffenden Länder i und j eine gemeinsame Landesgrenze besitzen. Mit dieser Variable soll einerseits der Tatsache Rechnung getragen werden, daß eine gemeinsame Landesgrenze infolge des Grenzverkehrs die außenwirtschaftliche Verflechtung der betrachteten Länder steigert. Andererseits könnte eine gemeinsame Landesgrenze für eine relativ hohe kulturelle Verbundenheit der Länder sprechen, so daß auch aus diesem Grund ein positiver Einfluß auf das Außenhandelsvolumen erwartet werden kann.

Die Dummy-Variable Dummy EU_{ij} nimmt den Wert eins an, sofern beide Länder (i und j) bereits vor 2004 der EU mit ihren außenhandelsfördernden Binnenmarktregelungen angehört haben. Auch hier wird von einem positiven Einfluß auf das Exportvolumen von Land i nach Land j ausgegangen.

Die Variable Dummy $MOEL_{ij}$ wurde dagegen aufgenommen, um vermutlich nach wie vor bestehende Besonderheiten beim Außenhandel der ehemals vom Welthandel abgeschotteten kommunistischen Länder abzubilden. Für den Fall, daß es sich bei mindestens einem der Länder i oder j um ein ehemals kommunistisches Land handelt, nimmt die Variable den Wert eins, andernfalls den Wert null an. Da die Integration dieser Länder in die internationale Arbeitsteilung noch nicht vollendet ist, kann von einem negativen Vorzeichen für diese Dummy-Variable ausgegangen werden. Die Variable Dummy T_t ist eine Zeitdummy, die für sämtliche Datensätze des Jahres 2005 den Wert eins und für diejenigen Datensätze, die aus dem Jahr 2000 stammen, den Wert null annimmt.

Um weitere unbeobachtete länderspezifische Einflußgrößen auf die bilateralen Außenhandelsvolumina zu erfassen, werden zusätzlich Länderdummies in das Modell integriert. Diese ermöglichen dann Erkenntnisse darüber, ob die Handelsverflechtung eines Landes durch die klassischen unabhängigen Variablen des Gravitationsmodells

hinreichend erklärt wird oder ob sie als über- oder unternatürlich anzusehen ist. Deshalb wird die Variable Dummy FE_{ij} für länderspezifische Effekte in die Schätzgleichung aufgenommen. Diese nimmt für ein Land, sofern es entweder als Export- oder Importland in einem Datensatz enthalten ist, den Wert eins, ansonsten den Wert null an. Die Länder-Dummies wurden allerdings einzeln eingefügt, so daß mit jedem Länder-Dummy eine neue Regression durchgeführt wurde.

Datenbasis und Schätzergebnisse des Gravitationsmodells

Aus dem in der vorliegenden Analyse gewählten Länderquerschnitt mit insgesamt 26 Ländern (15 westliche Industrieländer, elf mittel- und osteuropäische Länder) und 1 298 bilateralen Exportströmen (aus den Jahren 2000 und 2005) wurde eine Gravitationsgleichung geschätzt (Pooled-OLS-Regression). Die bilateralen Warenexportdaten, die Bruttoinlandsprodukte und die Bevölkerungszahlen wurden der EUROSTAT-Datenbank entnommen. Als Entfernungen dienten die Distanzen zwischen den wirtschaftlichen Zentren der betrachteten Länder in Kilometern. Als wirtschaftliches Zentrum wurde die jeweilige Landeshauptstadt verwendet, da die Hauptstadtregion normalerweise auch das größte Agglomerationszentrum eines Landes bildet. Nur für die dezentral strukturierten Länder Deutschland und USA wurden Frankfurt am Main bzw. Chicago gewählt. Für Italien wurde Mailand als wirtschaftliches Zentrum angesetzt.

Die Schätzergebnisse des Gravitationsmodells liefern die erwarteten Vorzeichen. Die vorliegende Schätzung wurde mit dem Länderdummy für Deutschland (Dummy DE) durchgeführt.

Sowohl das Pro-Kopf-Einkommen des exportierenden Landes i als auch das Pro-Kopf-Einkommen des importierenden Landes j haben einen signifikant positiven Einfluß auf das Exportvolumen von Land i nach Land j . Folglich scheint sich die Hypothese zu bestätigen, daß mit der Zunahme der Pro-Kopf-Einkommen der handeltreibenden Länder das Außenhandelsvolumen zunimmt. Darüber hinaus kann daraus abgeleitet werden, daß die Zunahme des Pro-Kopf-Einkommens eines Landes einerseits sein Produktionsvolumen und damit sein Exportpotential, andererseits aber auch seine Absorptionsfähigkeit steigert und dadurch vom Pro-

Kopf-Einkommen ein positiver Effekt auf die Ex- und die Importe eines Landes ausgeht. Gleiches gilt für die Bevölkerungszahlen des jeweiligen exportierenden und importierenden Landes. Einen signifikant negativen Einfluß auf das Außenhandelsvolumen hat dagegen die Entfernung als Indikator für die Transportkosten.

Tabelle 1:
Datensatz 2000 und 2005

Var	Coeff. (t-stat.)
$\log(Y_i/N_i)$	0,812 (22,414)***
$\log(Y_j/N_j)$	0,852 (23,425)***
$\log(N_i)$	0,964 (50,473)***
$\log(N_j)$	0,781 (40,284)***
$\log(D_{ij})$	-1,166 (-27,261)***
Dummy DI_{ij}	1,592 (8,769)***
Dummy LB_{ij}	0,104 (1,109)
Dummy EU_{ij}	0,027 (0,334)
Dummy $MOEL_{ij}$	-0,162 (-1,931)*
Dummy T_t	0,023 (0,457)
Dummy DE	0,304 (3,206)***

*** = signifikant zum Niveau 1%. – ** = signifikant zum Niveau 5%.
– * = signifikant zum Niveau 10%.

N: 1 298. – R^2 (adj.): 0,86.

Der signifikant positive Wert der Dummy-Variablen $DummyDI_{ij}$ deutet darauf hin, daß zwischen Ländern, die ehemals einem einheitlichen Staatsgebiet angehörten, die Außenhandelsströme nach wie vor überproportional hoch sind. Die Dummy-Variablen für gemeinsame Landesgrenzen und für die EU-Mitgliedschaft sind nicht signifikant. Sofern eines der in einem Datensatz enthaltenen Länder ein mittel- und osteuropäisches Land ist, mindert dies gemäß des negativen Vorzeichens der Dummy-Variablen $DummyMOEL_{ij}$ die bilaterale Außenhandelsintensität. Die Zeit-Dummy $DummyT_t$ ist insignifikant.

Aus dem Wert der Variable $DummyDE$ geht erwartungsgemäß hervor, daß Deutschland (*ceteris paribus*) überdurchschnittlich viel Waren exportiert. Fügt man diese Dummy-Variablen für die anderen Länder ein, ändern sich die Regressionskoeffizienten der übrigen Variablen in den jeweiligen Schätzungen nur unwesentlich. Die verschiedenen Länder-Dummies nehmen dabei die in Tabelle 2 dargestellten Werte an.

Tabelle 2:
Werte der Dummy-Variablen für länderspezifische Effekte

Land	Coeff. (t-stat.)
Belgien	0,440 (4,875)***
Bulgarien	0,041 (0,268)
Dänemark	-0,148 (-1,600)*
Deutschland	0,304 (3,206)***
Estland	0,037 (0,380)
Finnland	0,216 (2,387)**
Frankreich	-0,343 (-3,708)***
Griechenland	-0,569 (-6,176)***
Großbritannien	-0,431 (-4,668)***
Irland	0,116 (1,245)
Italien	-0,114 (-1,245)
Lettland	-0,504 (-5,362)***
Litauen	-0,205 (-2,180)**
Niederlande	0,412 (4,589)***
Österreich	-0,302 (-3,328)***
Polen	-0,035 (-0,367)
Portugal	-0,016 (-0,176)
Rumänien	-0,048 (-0,328)
Rußland	-0,021 (-0,195)
Schweden	0,359 (3,994)***
Slowakei	-0,067 (-0,713)
Slowenien	-0,081 (-0,845)
Spanien	0,074 (0,808)
Tschechien	0,219 (2,390)***
Ungarn	0,465 (5,117)***

*** = signifikant zum Niveau 1%. – ** = signifikant zum Niveau 5%.
– * = signifikant zum Niveau 10%.

Aufgrund der Ausprägung der Variable $DummyDE$ sind die Ausfuhren Deutschlands deutlich höher als aufgrund der Ausprägung der im Gravitationsmodell enthaltenen Erklärungsgrößen zu erwarten wäre. Ein nicht unbeträchtlicher Teil des deutschen Außenhandels kann mit den klassischen Variablen des Gravitationsansatzes nicht erklärt werden. Da nur knapp über 5 Prozent der gesamtdeutschen Exporte aus Ostdeutschland stammen, werden die überdurchschnittlichen Exportaktivitäten Deutschlands von westdeutschen Produzenten getragen. Auch bei Belgien, Finnland, den Niederlanden, Schweden, Tschechien und Ungarn überschreiten die Exporte das „natürliche“ Niveau.

Dagegen liegen die Exporte Frankreichs, Griechenlands, Großbritanniens, Lettlands, Litauens und Österreichs deutlich unter dem aufgrund der Ausprägung der erklärenden Variablen zu erwartenden Niveau. Als Ursachen für dieser Unterschiede können vielfältige länderspezifische Besonderheiten, wie etwa strukturelle Faktoren, das geographische Umfeld oder historische Gegebenheiten, eine Rolle spielen. So könnte beispielsweise bei Ländern wie Großbritannien, Griechenland oder Österreich angeführt werden, daß dem unterdurchschnittlichen Niveau der Warenexporte überdurchschnittlich hohe Dienstleistungsexporte gegenüberstehen, die in der vorliegenden Analyse mangels Datenverfügbarkeit aber nicht enthalten sind. Generell ist zu berücksichtigen, daß die regionale Exportstruktur der betrachteten Länder differiert. So sind etwa die Exporte von Ländern wie Frankreich und Großbritannien aufgrund ihrer kolonialen Vergangenheit vergleichsweise stark interkontinental ausgerichtet. Betrachtet wurde hier jedoch fast ausschließlich der Handel mit europäischen Ländern.

Prognosen des Außenhandelspotentials Ost-, West- und Gesamtdeutschlands

Mittels der Schätzgleichung lassen sich nun die Außenhandelspotentiale zwischen Ost-, West- und Gesamtdeutschland und wichtigen Handelspartnerländern abschätzen. Diese Schätzung wird einerseits für das Jahr 2005 vorgenommen, um dann die geschätzten Exportpotentiale mit den im Jahre 2005 tatsächlich realisierten bilateralen Exporten zu vergleichen. Darüber hinaus werden die bilateralen Exportpotentiale für das Jahr 2020 geschätzt, um daraus mögliche Exportsteigerungen abzuleiten. Dafür werden Projektionen für die Pro-Kopf-Einkommen und die Bevölkerungszahlen der Länder für das Jahr 2020 in die Schätzgleichung eingesetzt. Auch dies erfolgt getrennt für Ost-, West- und Gesamtdeutschland. Für die Schätzung der Exportpotentiale Westdeutschlands wurde als ökonomisches Zentrum Frankfurt am Main gewählt, für Ostdeutschland Leipzig. Für die Auswahl dieser Städte wurden die Bruttoinlandsprodukte der Bundesländer als Maßstab für das Gewicht einzelner Regionen an der Wertschöpfung West- beziehungsweise Ostdeutschlands zugrunde gelegt. Die Daten für die Pro-Kopf-Einkommen, die Bevölkerungszahlen und den Außenhandel von Ost- und

Westdeutschland im Jahre 2005 wurden aus Angaben des Statistischen Bundesamtes für die Bundesländer errechnet.

Die Vergleiche der geschätzten Exportpotentiale für das Jahr 2005 mit den in diesem Jahr tatsächlich realisierten bilateralen Exporten Deutschlands zeigen, daß gegenüber einer Vielzahl von Ländern das Exportpotential, welches gemäß Länderquerschnitt zwischen Deutschland und den jeweiligen Handelspartnerländern aufgrund ihrer Größe, ihrer Produktion bzw. Absorptionsfähigkeit und der jeweiligen Transportkosten gelten müßte, auf gesamtdeutscher Ebene bereits überschritten war (vgl. Tabelle 3). Zur Identifikation der Ursachen für die Abweichungen der tatsächlich realisierten bilateralen Exportwerte im Jahre 2005 von den mittels Gravitationsmodell prognostizierten Werten müßte auf jeden einzelnen Länderfall gesondert eingegangen werden. Für den Fall der Exporte Deutschlands nach Österreich könnte etwa die sehr hohe kulturelle Verbundenheit angeführt werden. Für die Exporte nach Portugal kann einerseits darauf verwiesen werden, daß diese sich 2005 besonders dynamisch entwickelt haben. Andererseits verfügt Portugal derzeit über ein sehr hohes Handelsbilanzdefizit, so daß die portugiesischen Importe das natürliche Niveau überschreiten. Die Exporte nach Irland stagnierten dagegen von 2000 bis 2004. Bei den Exporten in die übrigen westeuropäischen Länder sind die Abweichungen der Ist-Werte von den geschätzten Potentialwerten konform mit den Länder-Dummies: In Länder mit geringerer außenwirtschaftlicher Aktivität lagen die Exporte 2005 unter dem Potential, in Länder mit höherer außenwirtschaftlicher Aktivität dagegen darüber (die einzige Ausnahme sind die Niederlande).

Die Exporte Deutschlands in die Gruppe der mittel- und osteuropäischen Länder (einschließlich Rußland) im Jahre 2005 waren angesichts der vorliegenden Rahmenbedingungen als überdurchschnittlich anzusehen. Nur bei Tschechien, Lettland, Litauen und Slowenien war das Exportpotential noch nicht erreicht. Bei den Exporten in die westlichen Länder wurde dagegen 2005 das Exportpotential insgesamt nicht ganz erreicht, was vor allem auf die niedrigen Werte bei den wichtigen Handelspartnern Frankreich und Großbritannien zurückzuführen ist.

Tabelle 3:
Ausschöpfung der Exportpotentiale im Jahr 2005 und Steigerungspotentiale bis 2020

Exporte von nach	Deutschland		Ostdeutschland		Westdeutschland	
	Potential- ausschöpfung 2005	Steigerungs- potential bis 2020 in %	Potential- ausschöpfung 2005	Steigerungs- potential bis 2020 in %	Potential- ausschöpfung 2005	Steigerungs- potential bis 2020 in %
Portugal	164,9	1,1	177,4	-7,6	163,0	2,5
Rumänien	164,6	62,4	80,2	228,3	184,2	45,7
Ungarn	157,9	56,7	67,5	261,1	179,3	38,5
Österreich	156,4	3,4	62,9	153,0	177,0	-8,3
Polen	147,0	77,6	86,7	197,0	171,3	53,2
Bulgarien	138,2	93,7	68,6	284,1	154,4	74,0
Rußland	128,4	98,1	71,4	250,5	142,8	78,7
Schweden	122,2	29,7	40,6	285,3	151,3	5,3
Slowakei	118,3	101,9	64,1	266,9	131,1	82,9
Spanien	113,6	48,7	68,7	141,8	119,6	41,6
Belgien	109,7	39,9	51,7	192,1	116,9	31,6
Estland	106,1	120,5	38,2	503,1	125,6	87,0
Griechenland	104,1	61,7	56,5	193,3	112,2	50,4
Finnland	103,7	60,3	45,3	261,8	120,1	39,0
Litauen	96,2	188,5	49,9	448,9	110,8	151,7
Tschechien	95,6	124,7	51,8	308,7	109,3	97,4
Italien	85,2	88,3	51,8	204,5	90,3	78,2
Lettland	83,9	215,5	38,0	585,9	98,2	170,6
Niederlande	73,6	117,9	40,0	294,5	78,6	104,6
Frankreich	69,2	131,0	41,4	279,0	72,1	122,0
Großbritannien	68,3	147,9	36,1	361,0	73,0	132,3
Slowenien	66,0	206,6	42,4	369,0	69,8	190,5
Dänemark	56,9	172,9	14,5	955,5	78,7	98,8
Irland	51,3	254,9	28,2	535,5	54,9	232,6
Gewichteter Durchschnitt	90,1	91,5	48,3	261,9	97,4	76,8

Die differenzierte Betrachtung West- und Ostdeutschlands zeigt deutliche Unterschiede. Während das Exportpotential Westdeutschlands im Durchschnitt als ausgeschöpft angesehen werden kann, gilt dies für den Osten nach wie vor nur ungefähr zur Hälfte.¹⁹ Was die regionale Struktur der Exporte Ost- und Westdeutschlands anbelangt, hatten sowohl Ost- als auch Westdeutschland 2005 ihr Exportpotential gegenüber den mittel- und osteu-

ropäischen Ländern stärker ausgeschöpft als gegenüber den westlichen Ländern. Allerdings liegen die Exporte Westdeutschlands in einige mittel- und osteuropäische Länder bereits deutlich über dem für den gesamten Länderquerschnitt geltenden „natürlichen“ Niveau, was für Ostdeutschland nicht der Fall ist.

Die derzeit nach wie vor unterschiedliche Ausschöpfung des Exportpotentials Ost- und Westdeutschlands hat Konsequenzen für die zukünftigen Export-Steigerungspotentiale. Um diese zu ermitteln, sind Projektionen sowohl der Bevölkerungszahlen als auch der realen Pro-Kopf-Einkommen aller beteiligten Länder in die Zukunft er-

¹⁹ Vgl. ROTHFELS, J.: Außenhandel ostdeutscher Unternehmen mit den EU-Beitrittsländern: Bisherige Entwicklung und zukünftige Chancen, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 11/2000, S. 318-322.

forderlich. Als Zeithorizont wurde hier das Jahr 2020 gewählt. Für derartige Projektionen wurde auf eine Studie zurückgegriffen, die Prognosen der Pro-Kopf-Einkommen für einzelne Länder auf Basis der endogenen Wachstumstheorie vornimmt.²⁰ Die Bevölkerungsprognosen stammen von den Vereinten Nationen.²¹ Mit Hilfe des Gravitationsmodells lassen sich damit für Ost-, West- und Gesamtdeutschland die möglichen bilateralen Exportströme im Jahr 2020 und daraus wiederum die Steigerungspotentiale gegenüber den Ist-Werten im Jahre 2005 ermitteln (vgl. Tabelle 3). Hierzu ist jedoch anzumerken, daß den errechneten Steigerungspotentialen die Annahme zugrunde liegt, daß im Jahre 2020 sämtliche bilateralen Exportpotentiale zu 100 Prozent ausgeschöpft werden. Dies hätte zur Konsequenz, daß Überschreitungen des geschätzten Potentials im Basisjahr 2005 bis 2020 abgebaut werden. Aus diesem Grund sind die Steigerungspotentiale als rein hypothetisch anzusehen und stellen keine Exportprognosen dar.

Aus der Analyse geht hervor, daß sich die bilateralen Export-Steigerungspotentiale von Deutschland ins Ausland von Land zu Land teilweise deutlich voneinander unterscheiden. Diese Unterschiede sind jedoch auf die im Basisjahr 2005 vorliegenden unterschiedlichen Potentialausschöpfungen zurückzuführen. So fällt bei Ländern, in die das Exportpotential 2005 bereits mehr als ausgeschöpft war, das Steigerungspotential geringer aus als bei Ländern, in die das Exportpotential 2005 noch nicht erreicht war. Betrachtet man die Ausfuhren in einzelne Länder, sind die Steigerungspotentiale bis 2020 in die mittel- und osteuropäischen Staaten trotz der Tatsache, daß das Exportpotential in diese Länder bereits 2005 vergleichsweise stark ausgeschöpft war, höher als in die westeuropäischen Länder. Die Ursache hierfür liegt in den für die mittel- und osteuropäischen Länder unterstellten höheren Wachstumsraten der Bruttoinlandsprodukte. Obgleich die Steigerungspotentiale bis 2020 zum Teil als recht hoch erscheinen mögen,

liegt das sich daraus ergebende jährliche reale Exportwachstum auf gesamtdeutscher Ebene in die betrachteten Länder nur bei 4,0 Prozent.

Für Ostdeutschland ergeben sich generell erheblich höhere Steigerungspotentiale als für Westdeutschland. Insgesamt sollte der Osten Deutschlands seine Ausfuhren in die betrachtete Ländergruppe bis zum Jahre 2020 nahezu viermal so stark ausweiten können wie der Westen. Dem liegt allerdings die Annahme zugrunde, daß in Ost- und Westdeutschland die selben Rahmenbedingungen wie beim Länderquerschnitt vorliegen und Ostdeutschland eine ebenso hohe Exportleistung erreicht wie der Länderquerschnitt. Die hohen Export-Steigerungspotentiale Ostdeutschlands sind hauptsächlich auf die niedrigen Ausgangswerte der ostdeutschen Exporte im Basisjahr 2005 zurückzuführen. Die gerade für Ostdeutschland extrem erscheinenden Export-Steigerungspotentiale bis 2020 werden relativiert, wenn man auch hier einen Blick auf den daraus resultierenden jahresdurchschnittlichen Exportzuwachs in die betrachteten Länder wirft. Dieser läge für den Zeitraum von 2005 bis 2020 bei 8,5 Prozent. Die Höhe des jahresdurchschnittlichen Exportzuwachses ist natürlich abhängig vom Zeithorizont: Je länger der Zeitraum gewählt wird, in dem Ostdeutschland sein Exportpotential voll ausschöpft, um so geringer fallen die jährlichen Exportzuwachsrate aus.

Ergebnisse

Die vorangegangene Analyse hat gezeigt, daß Ostdeutschland sein Exportpotential noch längst nicht ausgeschöpft hat und daß sich erhebliche Steigerungsmöglichkeiten bieten. Daraus kann gefolgert werden, daß der Export für Ostdeutschland noch hohe Wachstumspotentiale bietet. Inwieweit diese Exportpotentiale genutzt werden können, hängt jedoch nicht nur vom Produktionsvolumen, der Nachfrage der Handelspartner, den Transportkosten und weiteren institutionellen handelsfördernden oder -beschränkenden Faktoren ab. Als weitere Einflußgrößen kommen etwa die Branchenstruktur, die Betriebsgrößenstruktur, Spezialisierungsmuster oder Eigentumsverhältnisse hinzu, bei denen sich Ostdeutschland nach wie vor deutlich vom Westen unterscheidet. Ob und in welchem Zeitraum Ostdeutschland sein Exportpotential ausschöpfen wird, ist folglich fragwürdig. Aufgrund des vorhandenen

²⁰ Vgl. NOBE – INDEPENDENT CENTER FOR ECONOMIC STUDIES: *Forecasts of the Economic Growth in OECD Countries and Central and Eastern European Countries for the Period 2000-2040. A study prepared for the European Forest Sector Outlook, 2002.*

²¹ Vgl. UNITED NATIONS: *World Population Prospects, Volume I: Comprehensive Tables. New York 1998.*

Exportpotentials spricht jedoch einiges für eine weitere Stärkung der Exportbasis ostdeutscher Unternehmen.

Zudem muß nochmals kritisch angemerkt werden, daß bei der isolierten Betrachtung Ost- und Westdeutschlands eigentlich auch die innerdeutschen Warenlieferungen berücksichtigt werden müßten. So wird die Exportleistung Ostdeutschlands dadurch unterzeichnet, daß in nicht unerheblichem Maße ostdeutsche Produkte als Vorleistungen nach Westdeutschland in die Weiterverarbeitung und dann in den Export fließen. Dadurch ist Ostdeutschland in-

direkt, zumindest in gewissem Maße, an den hohen westdeutschen Exporten beteiligt (allerdings müßten dann auch die Lieferungen von West- nach Ostdeutschland berücksichtigt werden, was die westdeutsche Exportleistung weiter steigern würde). Doch auch unter Berücksichtigung dieser Umstände wäre der Absatz ostdeutscher Produkte im Ausland derzeit vergleichsweise schwach ausgeprägt.²³

Götz Zeddies
(*Goetz.Zeddies@iwh-halle.de*)

IWH-Baumfrage Ostdeutschland zum Jahresauftakt 2007: Nach einem guten Jahr 2006 erwarten Unternehmen wieder einen Dämpfer

Im Jahr 2006 ist es im Zusammenhang mit Vorzieheffekten zur Mitnahme der Eigenheimzulage und zur Umgehung der Mehrwertsteuererhöhung, aber auch infolge von Großprojekten im Wirtschaftsbau zu einer, wenn auch geringen, Ausweitung der Bauproduktion gekommen. So trug das Baugewerbe, das die gesamtwirtschaftliche Expansion in Ostdeutschland seit Mitte der neunziger Jahre stark belastet hatte, erstmals wieder zum Wachstum bei. Die Nachfragebelebung hat sich auch positiv auf Produktivität, Arbeitskosten und Erträge ausgewirkt. Zudem ist die Beschäftigung geringfügig aufgebaut worden. Diese Entwicklung wird sich angesichts der auslaufenden Sonderimpulse so nicht fortsetzen. Das signalisieren die 300 vom IWH befragten Unternehmen zum Jahresende 2006.

2006 – ein Jahr mit Lichtblicken

Im zurückliegenden Jahr haben 54% der befragten ostdeutschen Bauunternehmen ihre Produktion ausweiten können. Damit wurden die Erwartungen der Unternehmen über die Dynamik der Bauleistungen im Jahr 2006 weit übertroffen. Eine solche Entwicklung haben im Dezember 2005 nur 30% der Bauunternehmen in Aussicht gestellt. Alles in allem ergibt sich laut IWH-Umfrage erstmalig seit zehn Jahren rückläufiger Entwicklung wieder eine

Zunahme der Bauproduktion, auch wenn diese mit 1,7% nicht ganz so stark ausfällt wie für Deutschland insgesamt. Verantwortlich zeichnen vor allem Sonderfaktoren. So hat der Wegfall der Eigenheimzulage zu vermehrten Neubaumaßnahmen geführt. Außerdem ist es wegen der bevorstehenden Erhöhung der Mehrwertsteuer zu vorgezogenen Bauaktivitäten im Wohnungsbestand gekommen. Auch die von der KfW geförderte CO₂-Gebäudesanierung dürfte laut der veröffentlichten Kreditzusagen einen deutlichen Beitrag geleistet haben. Zudem ist es im gewerblichen Bereich durch Großprojekte zu punktuellen Anregungen gekommen. Von den Sonderimpulsen scheinen alle Bausparten und Betriebsgrößengruppen zu profitieren. Unternehmen mit Umsatzzuwächsen befinden sich in allen Gruppierungen in der Überzahl.

Laut IWH-Umfrage haben sich angesichts der kräftigeren Nachfrage zum Teil Engpässe im Zulieferbereich bzw. bei Fachpersonal eingestellt. Von Materialengpässen berichtet reichlich die Hälfte der befragten Unternehmen, besonders aber Hoch- und Ausbaufirmen. Reichlich ein Viertel meldet Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachpersonal; dies verspürten mit einem Anteil von einem Drittel häufiger die Tiefbauer.

Entspannung bei der Ertrags- und Liquiditätslage

Alles in allem ist mit der Belebung der Baunachfrage auch eine Wende zum Besseren bei der Ertragslage eingetreten. Während in den letzten Jahren der

²² Vgl. RODE, R.: Die neuen deutschen Länder – Fast 15 Jahre und kein Wirtschaftswunder. Deutsche und europäische Lernlektionen. Hallenser IB-Papier 4/2004.

Tabelle 1:

Entwicklung der Ertragslage in den Ende 2006 aktiven ostdeutschen Bauunternehmen
- in % der befragten Unternehmen -

	2003	2004	2005	Voraussichtl. 2006
<i>Baugewerbe insgesamt</i>				
Gewinn	46	44	45	52
Kostendeckung	38	38	35	37
Verlust	16	18	20	11
<i>Hochbau</i>				
Gewinn	45	40	41	51
Kostendeckung	37	39	36	37
Verlust	18	21	23	12
<i>Tiefbau</i>				
Gewinn	49	48	46	53
Kostendeckung	41	35	32	36
Verlust	10	17	21	11
<i>Ausbau</i>				
Gewinn	45	42	47	55
Kostendeckung	35	44	36	37
Verlust	20	14	17	8
Jeweils gesamt	100	100	100	100

Fälle: 2003: 271, 2004: 275, 2005: 277, 2006: 278.

Quelle: IWH-Baumfrage vom Dezember 2006.

Anteil der Verlustbetriebe zugenommen hatte, ist er im Jahr 2006 nahezu durchgängig in allen Sparten bzw. Größengruppen um etwa zehn Prozentpunkte zurückgegangen und betrifft nun nur noch etwa ein Zehntel der Betriebe. Zugleich hat der Anteil der Gewinnbetriebe um sieben Prozentpunkte zugelegt, im Hochbau sogar um zehn (vgl. Tabelle 1). Eine Kreuztabellierung der Ertragslage von 2005 und 2006 zeigt, daß die Sicherstellung der einmal erreichten Ertragssituation oder deren Aufwärtskorrektur unter den günstigen Nachfragebedingungen im zurückliegenden Jahr besser gelungen ist als zuvor. Mit 85% konnte ein besonders hoher Anteil an Gewinnbetrieben seine exklusive Lage halten. Zugleich konnten reichlich zwei Drittel der Verlustbetriebe ihre prekäre Situation überwinden, reichlich ein Viertel erreichte sogar die Gewinnzone (vgl. Tabelle 2). Die Besserung ergibt sich, weil es bei gesteigerter Bauleistung und einem nur mäßigen Beschäftigungs- bzw. Arbeitsstundenaufbau zu Produktivitätsgewinnen gekommen ist. Zudem konnten die Betriebe im vergangenen Jahr aufgrund der Nachfragebelebung Preiserhöhungen durchsetzen. Zwar sind die Preise bei einigen bezogenen Vorprodukten wegen vorhandener Engpässe ebenfalls gestiegen, diese dürften aber – nimmt man die Preisentwicklung der Baunach-

frage in Deutschland als Referenz – überwältigt worden sein.

Auch die Liquiditätslage hat sich im zurückliegenden Jahr verbessert. Erstmals seit Erfassung dieses Indikators im Jahr 1999 geht mit 54% eine Mehrheit von einer guten bzw. eher guten Liquidität aus (Dezember 2005: 48%). Fortschritte ver-

Tabelle 2:

Veränderung der Ertragssituation im Zeitraum von 2004 bis 2006 im Baugewerbe Ostdeutschlands
- in % der Unternehmen gemäß der Ertragslage im Vorjahr -

	Gewinn	Kosten- deckung	Verlust
	2005		
2004			
Gewinn	77	14	9
Kostendeckung	17	64	19
Verlust	29	20	51
Insgesamt	45	35	20
	2006		
2005			
Gewinn	86	13	1
Kostendeckung	22	67	11
Verlust	27	42	31
Insgesamt	52	37	11

Fälle: 2004/2005: 275, 2005/2006: 276.

Quelle: IWH-Baumfrage vom Dezember 2006.

zeichnen vor allem die Ausbau-, aber auch die Tiefbauunternehmen, während im Hochbau nur eine geringfügige Verbesserung eingetreten ist. Hier berichtet reichlich ein Drittel von Engpässen bei der Finanzierung der laufenden Baugeschäfte. Fortschritte zeichnen sich hinsichtlich des Zahlungsverhaltens der Kunden ab. Am Ende des Jahres 2006 meldeten nur 19% der Befragten eine Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr (2005: 24% und 2004: 32%). Die Zahl der Unternehmen, die im vergangenen Jahr keine Forderungsverluste zu beklagen hatten, stieg um sechs Prozentpunkte auf 19%. Zudem ist der Anteil der Unternehmen mit hohen Forderungsverlusten zurückgegangen: Mehr als ein Prozent Forderungsausfall im Verhältnis zum Umsatz hatten 21% der Bauunternehmen – das sind drei Prozentpunkte weniger als vor einem Jahr. Verluste von einem halben bis einen Prozent im Verhältnis zum Umsatz haben „nur noch“ 20% der Unternehmen (2005: 22%) und solche von 0,1% bis zu einem halben Prozent des Umsatzes 17% (2005: 19%). Dagegen ist der Anteil der Unternehmen mit geringfügigen Verlusten von weniger als 0,1% des Umsatzes leicht angestiegen. Die Besserungstendenzen konzentrieren sich jedoch ausschließlich auf

den Tief- und Ausbaubereich. Hier klagen nur noch 75% der Unternehmen über Forderungsverluste (2005: 82% bzw. 88%). Im Hochbau sind davon 90% der Unternehmen betroffen, eine ähnliche Größenordnung wie im Jahr zuvor.

Trotz guter Wettbewerbsposition sind Unternehmen für 2007 skeptisch

In den Jahren 2000 bis 2005 hatten die ostdeutschen Unternehmen die starken Nachfrageverluste in der heimischen Region mit der Suche nach auswärtigen Märkten abgedeckt. Im Jahr 2006 haben sie trotz der günstigeren Auftragslage vor Ort ihre in den alten Ländern erreichte Position aber nicht aufgegeben. Weiterhin ist knapp die Hälfte der Unternehmen dort aktiv (vgl. Tabelle 3), was nicht zuletzt auch auf Lohnkostenvorteilen beruhen dürfte. Insbesondere die im kleinteiligen Innenausbau tätigen Betriebe haben ihre Marktposition in den alten Ländern – angesichts einer dort sehr regen privaten Nachfrage – sogar noch ausweiten können. In dieser Sparte arbeiten 58% der Unternehmen außerhalb der neuen Länder, 20% realisieren sogar mehr als die Hälfte ihres Umsatzes überregional.

Tabelle 3:

Anteil des Umsatzes der ostdeutschen Bauunternehmen in den alten Ländern an ihrem Umsatz insgesamt - in % der befragten Unternehmen -

	Kein Absatz	bis 10%	11 bis 50%	mehr als 50%	Insgesamt
<i>Baugewerbe insgesamt</i>					
2004	55	15	18	12	100
2005	52	16	19	13	100
2006	51	15	21	13	100
<i>Hochbau</i>					
2004	55	8	21	16	100
2005	51	13	20	16	100
2006	51	11	24	14	100
<i>Tiefbau</i>					
2004	57	20	17	6	100
2005	57	20	16	7	100
2006	55	23	16	6	100
<i>Ausbau</i>					
2004	49	19	17	15	100
2005	45	15	24	16	100
2006	42	13	25	20	100

Fälle: 302.

Quelle: IWH-Baumfrage vom Dezember 2006.

Tabelle 4:

Umsatz- und Beschäftigungserwartungen für 2007 im ostdeutschen Baugewerbe

	Zunahme			Gleich- stand	Abnahme				Saldo aus Zu- und Abnahme Prozentpunkte
	über 5%	bis 5%	Ins- gesamt		Ins- gesamt	bis 5%	5 bis 10%	über 10%	
<i>in % der Unternehmen je Bauparte</i>									
<i>Umsatzerwartungen für 2007 gegenüber 2006</i>									
Bauhauptgewerbe	18	11	29	27	44	7	13	24	-15
dar.: Hochbau	22	6	28	28	44	4	15	25	-16
Tiefbau	16	13	29	28	43	9	15	19	-14
Ausbaugewerbe	13	7	20	40	40	15	9	16	-20
Baugewerbe insg.	17	10	27	30	43	9	12	22	-16
<i>Beschäftigungserwartungen für 2007 gegenüber Dezember 2006</i>									
Bauhauptgewerbe	14	4	22	52	26	3	7	16	-4
dar.: Hochbau	18	4	22	55	22	1	4	18	0
Tiefbau	8	12	20	48	32	5	12	15	-12
Ausbaugewerbe	14	4	18	61	21	1	3	17	-3
Baugewerbe insgesamt	14	7	21	54	25	2	6	17	-4

Fälle: Umsatzerwartungen n = 232, Beschäftigungserwartungen n = 291.

Quelle: IWH-Baumfrage vom Dezember 2006.

Dies stellt eine gute Ausgangsposition für die Bautätigkeit im Jahr 2007 dar, wo es zwar wegen der ins Jahr 2006 vorgezogenen Maßnahmen zu einer geringeren Neubautätigkeit bei Eigenheimen kommen dürfte, die Perspektiven bei der energetischen Bausanierung – insbesondere in alten Bundesländern – stehen aber weiterhin gut. Zudem signalisiert die Ordertätigkeit Bauimpulse von gewerblichen Auftraggebern aus Ost- und Westdeutschland. So dürfte vor allem der Industriebau von den sich noch bis Jahresende abzeichnenden Vorzieheffekten bei Investitionen in Ausrüstungen profitieren, wenn diese Gebäudeerweiterungen oder -anpassungen notwendig machen. Die öffentliche Nachfrage ist allerdings zur Zeit eher zurückhaltend zu bezeichnen. Alles in allem dürfte die Bau- nachfrage in Ostdeutschland vorerst wieder einem Dämpfer erhalten. Angesichts der guten Wettbewerbsposition in den alten Ländern scheint aber ein Partizipieren an der dort nach einer Delle sich wieder fangenden Nachfrage wohl möglich zu sein.

Für das laufende Jahr 2007 sind die befragten Unternehmen in der Mehrheit aber eher skeptisch (vgl. Tabelle 4). In allen Sparten überwiegen die Unternehmen mit Umsatzrückgängen gegenüber

denen mit Expansion. Die Umsatzschätzungen, die drei Viertel der Befragten wagten, entsprechen einem Rückgang der Bautätigkeit von etwa 1½%. Eine nahezu stagnierende Personalentwicklung, bezogen auf den durchschnittlichen Stand im Jahr 2006, deutet auf keine weiteren Produktivitätssteigerungen hin. Gegenüber dem Höhepunkt der konjunkturellen Belebung am Jahresende 2006 ergibt sich allerdings mit 4% ein erheblicher Rückgang. Das zeigt sich auch daran, daß mehr Unternehmen für die nächste Zeit Kürzungen im Personalbestand vorsehen als Erweiterungen. Dies trifft in besonderer Weise für den Tiefbau zu. Hier plant ein Drittel der Befragten eine Personalreduzierung, ein Sechstel faßt sogar einen Abbau von mehr als 15% ins Auge. Alles in allem sind aber im Bauhauptgewerbe mit reichlich 50% und im Ausbaubereich mit etwa 60% vergleichsweise viele Unternehmen bestrebt, den relativ hohen Beschäftigungsstand vom Jahresausklang zu halten.

Brigitte Loose

Brigitte.Loose@iwh-halle.de

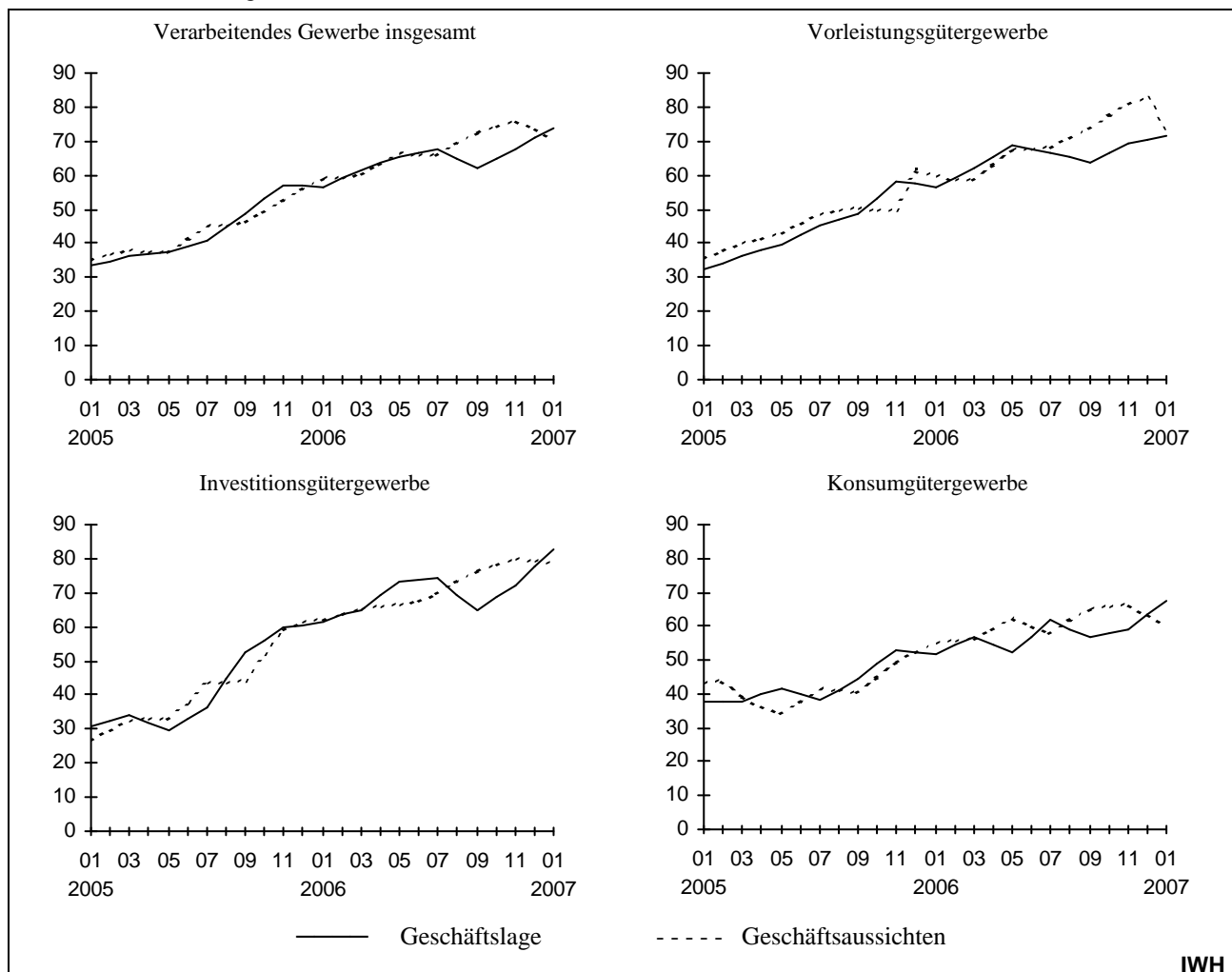
IWH-Industrienumfrage im Januar 2007: Gute Geschäftslage gefestigt, hohe Erwartungen gedämpft

Die Antworten aus der IWH-Konjunkturumfrage in der ostdeutschen Industrie zeigen zu Beginn eines Jahres meist das gleiche Stimmungsbild: die Geschäftslage wird skeptischer beurteilt als im November, die Geschäftserwartungen sind dagegen aufwärts gerichtet. Im Januar dieses Jahres sprengt die kraftvolle Industriekonjunktur dieses Muster, wie die aktuelle Befragung unter rund 300 Industrie-Unternehmen zeigt. Das im Jahr 2006 erreichte hohe Niveau der *Geschäftslage* wird gehalten (vgl. Tabelle). Einen großen Anteil daran haben vor allem die Investitionsgüterproduzenten, die ihre Geschäftslage nochmals deutlich besser als im No-

vember beurteilen. Die *Geschäftsaussichten* für die nächsten sechs Monate sind leicht aufwärts gerichtet. Die Hersteller von Konsumgütern teilen diese Einschätzung allerdings nicht. Bei den Ge- und Verbrauchsgüterproduzenten schlägt sich die Anhebung der Mehrwertsteuer zu Jahresbeginn in den Bewertungen nieder.

Die Bereinigung der Daten um die saisonal bedingten Einflüsse relativiert aber die Erwartungen und dokumentiert eine gegenläufige Entwicklung der beiden Komponenten des Geschäftsklimas (vgl. Abbildung). Einer andauernden Erwärmung der Geschäftslage steht eine Abkühlung bei der Beurtei-

Entwicklung der Geschäftslage und Geschäftsaussichten im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe - Salden^a, saisonbereinigte Monatswerte -



^a 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 „Daten und Informationen/Aktuelle Konjunkturdaten“ unter www.iwh-halle.de.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

lung der Aussichten bis zur Mitte des Jahres gegenüber.

Diese gespaltene Entwicklung läßt sich im Januar in allen fachlichen Hauptgruppen beobachten. Den stärksten Einbruch bei den Geschäftserwartungen weisen die Vorleistungsgüterproduzenten auf und auch ihre aktuelle Lage beurteilen sie verhaltener als andere Branchen. So ist in der Chemischen Industrie der Anteil von Unternehmen, die ihr Geschäftsklima eher schlecht beurteilen, leicht angestiegen.

Im Investitionsgütergewerbe ist die in den letzten zwölf Monaten anhaltende Erwärmung der Geschäftsaussichten nunmehr zum Stillstand gekommen.

Vor allem Unternehmen aus dem Fahrzeugbau beurteilen Geschäftslage und -aussichten derzeit zurückhaltender.

Im Konsumgütergewerbe wird seit Jahresbeginn eine Erhöhung der Geschäftsaktivitäten vermeldet, besonders findet sich das bei den Nahrungsgüterproduzenten wieder, aber auch bei den Möbel- und Spielzeugherstellern, die wohl noch Bestellungen aus dem Vorjahr erfüllen. Ihre Geschäftserwartungen sehen sie ähnlich wie die anderen im gedämpften Licht.

Cornelia Lang
(*Cornelia.Lang@iwh-halle.de*)

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe
- Vergleich der Ursprungswerte mit Vorjahreszeitraum und Vorperiode, Stand Januar 2007 -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Jan. 06	Nov. 06	Jan. 07	Jan. 06	Nov. 06	Jan. 07	Jan. 06	Nov. 06	Jan. 07	Jan. 06	Nov. 06	Jan. 07	Jan. 06	Nov. 06	Jan. 07
	in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe ^a														
Geschäftslage															
Industrie insgesamt	30	46	43	46	40	43	21	12	12	3	2	2	53	72	72
Hauptgruppen^b															
Vorleistungsgüter	33	43	40	44	43	44	19	11	16	4	3	0	53	72	68
Investitionsgüter	30	49	50	50	40	43	19	11	4	1	0	3	60	78	85
Ge- und Verbrauchsgüter	26	48	40	47	35	42	24	15	16	4	2	2	45	66	63
dar.: Nahrungsgüter	25	47	38	48	26	38	26	23	20	1	4	4	45	45	51
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	17	35	34	45	42	44	28	20	20	10	3	2	24	54	55
50 bis 249 Beschäftigte	31	43	38	48	43	49	19	12	11	2	2	2	58	73	73
250 und mehr Beschäftigte	36	60	61	47	32	32	17	5	7	0	2	0	67	86	85
Geschäftsaussichten															
Industrie insgesamt	30	32	35	51	53	52	17	13	12	2	2	1	63	71	74
Hauptgruppen^b															
Vorleistungsgüter	29	30	32	54	56	56	14	11	12	2	3	0	67	72	77
Investitionsgüter	31	32	40	53	56	52	16	12	6	0	0	2	68	76	85
Ge- und Verbrauchsgüter	32	35	33	44	47	45	21	16	20	3	2	2	52	65	57
dar.: Nahrungsgüter	31	41	30	43	34	40	20	21	26	6	4	4	48	50	38
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	20	21	25	47	52	55	29	25	19	4	2	1	34	46	61
50 bis 249 Beschäftigte	33	30	32	52	55	55	13	13	11	2	2	2	71	71	74
250 und mehr Beschäftigte	31	45	51	55	51	44	14	2	5	0	2	0	72	90	90

^a Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet, Angaben für Januar 2007 vorläufig. - ^b Die Klassifikation der Hauptgruppen wurde der Wirtschaftszweigsystematik 2003 angepaßt.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Veranstaltungen:

Vorankündigungen:

Konferenz „Regulatorische Risiken – das Ergebnis staatlicher Anmaßung oder ökonomisch notwendiger Intervention?“

Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) veranstaltet gemeinsam mit der Handelshochschule Leipzig (HHL) am 8. und 9. März 2007 die Konferenz „Regulatorische Risiken – das Ergebnis staatlicher Anmaßung oder ökonomisch notwendiger Intervention?“ Das Ziel der Konferenz ist es, ausgewiesene Experten aus Theorie und Praxis zusammenzuführen, um die aus der Regulierung resultierenden Risiken auszuloten.

Tagung „Der Traum vom Aufbau Ost: Ökonomie als Triebfeder der Einheit?“

Am 16. und 17. März 2007 veranstaltet das IWH gemeinsam mit der Akademie für Politische Bildung in Tutzing eine Tagung zum Thema „Der Traum vom Aufbau Ost: Ökonomie als Triebfeder der Einheit?“. Die Veranstaltung soll dazu beitragen, der interessierten Fachöffentlichkeit ein Diskussionsforum zu bieten. Das vorläufige Programm ist unter <http://www.iwh-halle.de/d/start/News/workshop160307/program.htm> erhältlich; Anmeldungen sind möglich bei der Akademie für politische Bildung (<http://www.apb-tutzing.de/>).

5. 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 Eltville am 21. und 22. Juni 2007 nunmehr in fünfter Auflage statt. Der Workshop bietet ein Forum für Nachwuchswissenschaftler, eigene Forschungsarbeiten aus allen Bereichen der monetären Ökonomie einem kompetenten Auditorium zur Diskussion zu stellen.

Für weitere Informationen zu den Veranstaltungen siehe www.iwh-halle.de (Termine).

Durchgeführte Veranstaltungen:

Neujahrskolloquium zum Thema „Die Globalisierung und ihren Folgen für Ostdeutschland und Osteuropa“

Am 19. Januar 2007 hat das IWH gemeinsam mit der TU Bergakademie Freiberg zum Neujahrskolloquium mit dem Thema „Die Globalisierung und ihren Folgen für Ostdeutschland und Osteuropa“ eingeladen. In drei Beiträgen näherten sich Experten dieser Problematik aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive. Prof. Horst Brezinski stellte zunächst die Frage: „Globalisierung – Segen oder Fluch?“. Der Leiter des Lehrstuhls für Internationale Wirtschaftsbeziehungen an der TU Bergakademie Freiberg ging dabei auf wichtige Rahmenbedingungen ein, die geschaffen werden müssen, um die positiven wirtschaftlichen Auswirkungen der Globalisierung für die Mehrzahl der Bevölkerung nutzbar zu machen. Anschließend analysierte der Präsident des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle, Prof. Ulrich Blum, aus ostdeutscher Perspektive die Auswirkungen der Globalisierung auf den Wirtschaftsstandort Deutschland. In einem gemeinsamen Beitrag erörterten drei Wissenschaftler aus Freiberg, Halle und Oldenburg, wie sich die Staaten des ehemaligen Ostblocks nach der politischen und wirtschaftlichen Wende 1990 im Globalisierungsprozeß bewähren konnten. Den Abschluß der Veranstaltung bildete eine Betrachtung aus regionaler Perspektive. Dr. Manfred Gödecke von der Industrie- und Handelskammer Südwestsachsen stellte dar, wie sich die Unternehmen in Sachsen auf die Anforderungen der Globalisierung einstellen müssen, um die großen wirtschaftlichen Chancen, die sie bietet, erfolgreich nutzen zu können.