

Deutschland ist nicht mehr Exportweltmeister – Na und?

Bericht von Karl Brenke und Simon Junker

Zunehmende Diversifizierung der deutschen Warenexporte 3

Interview mit Karl Brenke

»Die deutsche Wirtschaft ist vom Exportgeschäft
abhängiger als je zuvor« 16

Bericht von Moritz Heß, Christian von Scheve, Jürgen Schupp und Gert G. Wagner

Volkvertreter sind risikofreudiger als das Volk 17

Am aktuellen Rand Kommentar von Dorothea Schäfer

Zivilklage gegen S & P könnte ein Anfang sein 24



DIW Berlin – Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e.V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
80. Jahrgang
6. März 2013

Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Christian Dreger
Dr. Ferdinand Fichtner
Marcel Fratzscher, Ph.D.
Prof. Dr. Martin Gornig
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Karsten Neuhoﬀ, Ph.D.
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Sabine Fiedler
Dr. Kurt Geppert

Redaktion

Renate Bogdanovic
Sebastian Kollmann
Dr. Richard Ochmann
Dr. WolfPeter Schill

Lektorat

Alexander Eickelpasch
Prof. Dr. Martin Gornig

Textdokumentation

Lana Stille

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-89789-249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805 - 19 88 88, 14 Cent./min.
ISSN 0012-1304

Gestaltung

Edenspiekermann

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit Quellen-
angabe und unter Zusendung eines
Belegexemplars an die Serviceabteilung
Kommunikation des DIW Berlin
(kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.



Jede Woche liefert der Wochenbericht einen unabhängigen Blick auf die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland und der Welt. Der Wochenbericht richtet sich an Führungskräfte in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft – mit Informationen und Analysen aus erster Hand.

Wenn Sie sich für ein Abonnement interessieren, können Sie zwischen den folgenden Optionen wählen:

Jahresabo zum Vorzugspreis: Der Wochenbericht zum Preis von 179,90 Euro im Jahr (inkl. MwSt. und Versand), gegenüber dem Einzelpreis von 7 Euro sparen Sie damit mehr als 40 Prozent.

Studenten-Abo: Studenten können den Wochenbericht bereits zum Preis von 49,90 Euro im Jahr abonnieren.

Probe-Abo: Sie möchten den Wochenbericht erst kennenlernen? Dann testen Sie sechs Hefte für nur 14,90 Euro.

Bestellungen richten Sie bitte an den

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74, 77649 Offenburg
Tel. (01805) 9 88 88, 14 Cent./min.
leserservice@diw.de

Weitere Fragen?

DIW Kundenservice:
Telefon (030) 89789-245
kundenservice@diw.de

Abbestellungen von Abonnements
spätestens sechs Wochen vor Laufzeitende

RÜCKBLENDE: IM WOCHENBERICHT VOR 50 JAHREN

Der private Verbrauch im vierten Quartal und im Jahre 1962

Im Jahre 1962 haben sich die Verbrauchsausgaben der privaten Haushalte um fast den gleichen Betrag wie im Jahre 1961, nämlich um 15,7 Mrd. DM (8,9 vH) erhöht. Allerdings sind die Preise im Durchschnitt des Jahres etwas stärker als 1961 gestiegen, so daß der reale Zuwachs nur 5,7 vH 1962 gegenüber 7 vH im Jahre 1961 betragen hat. Der nominale Zuwachs des privaten Verbrauchs lag im Berichtsjahr erstmals seit 1958 über dem des Sozialproduktes. Er war größer als derjenige der verfügbaren Einkommen, d. h. die Sparquote ging in der gleichen Zeit etwas zurück. Im Durchschnitt der Monate Januar bis Juni war die Verbrauchssteigerung der Haushalte gegenüber dem Vorjahr erheblich stärker als in der zweiten Jahreshälfte. Ließ sich die Dämpfung des Nachfragezuwachses im dritten Vierteljahr schon mit einer Anpassung des Verbrauchs an ein schwächeres Einkommenswachstum – von einer unterschiedlichen Vierteljahresverteilung in der Einkommensverausgabung und Spartätigkeit in den Jahren 1961 und 1962 abgesehen – erklären, so wurde dies im vierten Quartal noch deutlicher. Die Umsätze des Einzelhandels zum Beispiel, der beinahe die Hälfte der gesamten Verbraucherfrage befriedigt, wuchsen im vierten Quartal trotz der Vorratskäufe während der Kubakrise mit nur knapp 6 vH bedeutend schwächer als in den vorangegangenen Jahren. Ähnlich verlief die Entwicklung der Verbrauchernachfrage bei den übrigen Güterlieferanten (Großhandel, produzierendes Handwerk und andere produzierende Bereiche), die etwas mehr als ein Fünftel der Verbraucherausgaben an sich ziehen. Ungewöhnlich ist dabei, daß sich im vierten Quartal der Verbrauch in den drei Gütergruppen Nahrungs- und Genußmittel, Bekleidung und Wäsche, sonstige Güter mit fast 6 vH bis fast 7 vH recht gleichmäßig ausgedehnt hat. Lediglich für die Dienstleistungen einschließlich Wohnung, die insgesamt ein Drittel der privaten Verbrauchseinkommen binden, ist zwischen Oktober und Dezember mit einer überdurchschnittlichen und gegenüber dem Vorjahr erhöhten Nachfrageausdehnung zu rechnen.

aus dem Wochenbericht Nr. 10 vom 8. März 1963

Zunehmende Diversifizierung der deutschen Warenexporte

Von Karl Brenke und Simon Junker

Seit dem vergangenen Jahr ist Deutschland nicht einmal mehr Vize-Weltmeister bei den Warenausfuhren. Im Ranking der exportstärksten Nationen der Welt sind nach China nun auch die USA vorbeigezogen. Für eine Wettbewerbsschwäche spricht das angesichts der weiterhin hohen Außenhandelsüberschüsse aber keineswegs. Die ohnehin hohe internationale Einbindung der deutschen Wirtschaft hat weiter zugenommen. So sind die Exporte stärker als die Wirtschaftsleistung gestiegen. Im Jahr 2012 wurden Waren in einem Gesamtwert von knapp 1,1 Billionen Euro exportiert, das entspricht 44 Prozent des deutschen Bruttoinlandsprodukts. So hoch war die Exportquote noch nie.

Die regionale Struktur des deutschen Auslandsabsatzes hat sich weiter verschoben: Die Bedeutung der Europäischen Union und der Eurozone als Absatzmarkt verringert sich in der Tendenz schon seit dem Jahr 2000, die krisenhafte Entwicklung in den letzten Jahren hat diesen Trend verstärkt. Zum Teil konnten die Wachstumsausfälle durch Zuwächse insbesondere auf den asiatischen Märkten sowie im Handel mit manchen europäischen Ländern außerhalb der EU kompensiert werden. Im Zuge dieser Entwicklung hat die Diversifizierung des deutschen Exports sowohl nach Produktgruppen als auch nach Abnehmerländern zugenommen. Zwar machen Maschinen und Fahrzeuge weiterhin fast die Hälfte der Ausfuhren aus und tragen größtenteils zum Außenhandelsüberschuss bei. Eine immer stärkere Rolle spielen aber andere Warengruppen wie chemische Produkte. Insgesamt ist der deutsche Außenhandel in erheblichem und wohl auch wachsendem Maß durch komplementäre Austauschbeziehungen geprägt: Es werden überwiegend technisch komplexe beziehungsweise wissensintensive industrielle Fertiggüter exportiert und Rohstoffe, landwirtschaftliche Erzeugnisse sowie eher einfache Industrieerzeugnisse eingeführt.

Im Folgenden werden die Entwicklung und die Struktur der deutschen Warenausfuhren untersucht. Das Interesse richtet sich dabei besonders auf Veränderungen in der Zusammensetzung der Absatzmärkte sowie die Art der gelieferten Produkte seit der Jahrtausendwende. Zudem wird ein Blick auf die Entwicklung in den EU-Ländern geworfen. In die Analyse gehen ausschließlich Informationen über den Wert der gelieferten Waren – in nominalen Größen (Euro) – ein. Zurückgegriffen wird auf zwei Quellen: die Daten des Statistischen Bundesamtes und jene des gemeinsamen Europäischen Statistikamtes (Eurostat). Für Deutschland sind Daten bis 2012 verfügbar, für andere EU-Länder hinreichende Informationen mitunter nur bis 2011.

Deutschland spielt eine Sonderrolle

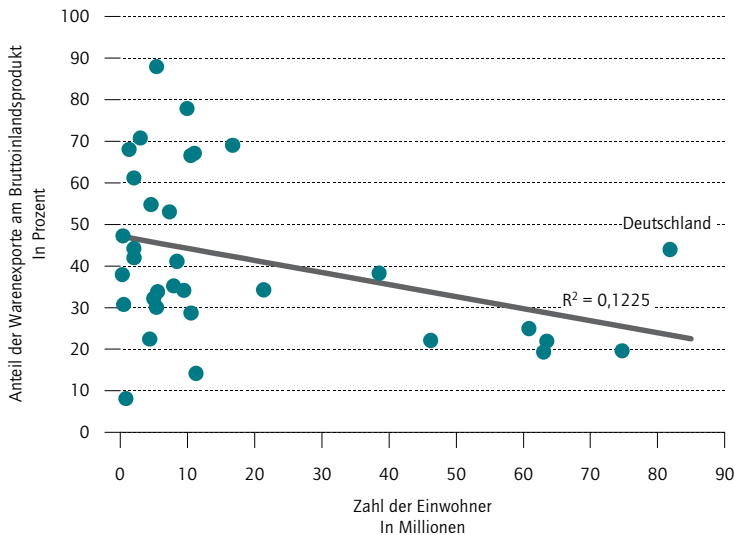
Die deutsche Wirtschaft ist in großem und wachsendem Maße auf den Export von Waren ausgerichtet. Nach ersten Schätzungen im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung belief sich der Wert der Warenexporte im vergangenen Jahr auf den Rekordwert von 44 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Zehn Jahre zuvor waren es noch etwa 30 Prozent.

Auch wenn sich darin die Einbindung in eine wachsende internationale Arbeitsteilung spiegelt, ist Deutschland dennoch ein Sonderfall. In Ländern wie den USA oder Japan ist der Anteil der Warenexporte am Bruttoinlandsprodukt mit zehn Prozent beziehungsweise 13 Prozent viel geringer.¹ Bei dem Vergleich ist allerdings zu berücksichtigen, dass es sich um – etwa gemessen an der Einwohnerzahl – größere Länder handelt und in solchen Ländern die wirtschaftlichen Aktivitäten generell relativ stark auf den Binnenmarkt ausgerichtet sind. Wegen seines vergleichsweise großen Nachfragepotentials sind die Unternehmen nicht so sehr wie die Akteure in kleinen Staaten auf das Exportgeschäft angewiesen. Wird der Blick auf die EU-Länder (einschließlich assoziierter Staaten)

¹ Berechnet anhand von Daten von Eurostat.

Abbildung 1

Warenexporte und Einwohnerzahl europäischer Länder 2012



Quellen: Eurostat; Berechnungen des DIW Berlin.

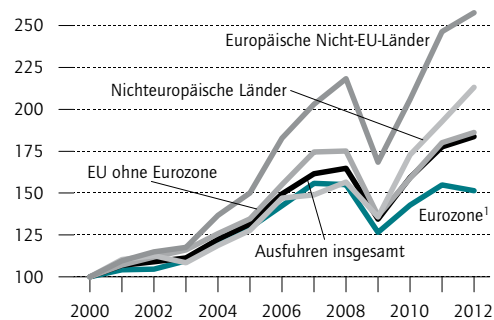
© DIW Berlin 2013

Deutschland exportiert als bevölkerungsreiches Land relativ viel.

Abbildung 2

Deutsche Warenausfuhren nach Regionen

Index 2000 = 100



1 In der heutigen Zusammensetzung der Länder.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

Das Wachstum der Exporte unterscheidet sich nach Regionen erheblich.

gerichtet, zeigt sich demnach ein negativer Zusammenhang zwischen Einwohnerzahl und Anteil der Warenexporte am Bruttoinlandsprodukt: Kleinere Länder exportieren gemessen am Bruttoinlandsprodukt mehr als größere Staaten (Abbildung 1). Stark ist der Zusammenhang aber nicht, denn eine Reihe kleinerer, exportschwacher

Staaten wie Zypern, Luxemburg, Griechenland, Portugal und Kroatien beeinflussen das Bild stark. Hier kommt ein weiterer Faktor ins Spiel: Diese Staaten haben nur eine schmale industrielle Basis und damit auch nur wenig an Waren für den internationalen Handel anzubieten. Deutschland ist als bevölkerungsreiches Land der EU mit seiner starken Exportorientierung eine Ausnahme und liegt deutlich vor Italien mit einer Exportquote von 25 Prozent, Frankreich mit 22 Prozent, dem Vereinigten Königreich sowie der Türkei mit je etwa 20 Prozent.

Wenngleich in Deutschland zwischen 2006 und 2011 die Exporte rund dreimal so kräftig zulegen konnten wie die Wirtschaftsleistung insgesamt, blieb das Wachstum der Ausfuhren doch hinter der Expansion des Welthandels zurück. Die weltweiten grenzüberschreitenden Ausfuhren stiegen in der Zeit von 2006 bis 2011 mit einer jährlichen Rate von 7,6 Prozent (nominal, auf Euro-Basis gerechnet);² die deutschen Warenexporte wuchsen nur mit einem knapp halb so hohen Tempo. Entsprechend sank der Anteil der Bundesrepublik an den weltweiten Warenexporten. Im Jahr 2011 belief er sich noch auf immerhin knapp elf Prozent. Der Titel des Exportweltmeisters ging dabei verloren – ihn hat seit 2009 die Volksrepublik China inne. Inzwischen ist die Bundesrepublik sogar auf den dritten Platz abgerutscht. Im Jahr 2011 waren die Warenausfuhren Deutschlands in US-Dollar umgerechnet noch etwa genauso groß wie die der USA, im Jahr 2012 beliefen sie sich auf 1,41 Billionen US-Dollar, die Exporte der USA indes auf 1,55 Billionen US-Dollar.³

Zu Beginn des letzten Jahrzehnts nahmen die Warenlieferungen aus Deutschland noch eher schwach zu (Abbildung 2). Ab 2003 beschleunigte sich das Wachstum erheblich, und es kam bis 2008 zu einer kräftigen Ausweitung der Exporte. Im Zuge der weltweiten Finanzkrise folgte ein starker Einbruch, der aber rasch durch eine rasante Erholung abgelöst wurde. Im Jahr 2012 ließ das Wachstumstempo allerdings wieder deutlich nach.

Die EU verliert als Absatzmarkt an Bedeutung – für Deutschland ...

Der nach wie vor mit großem Abstand wichtigste Absatzmarkt für deutsche Exporte ist Europa. Im Jahr 2012 gingen noch 69 Prozent der deutschen Ausfuhren dorthin, 57 Prozent entfielen auf die EU (Tabelle 1). Allerdings verliert der europäische Markt an Bedeutung, wobei nach einzelnen Absatzregionen zu differenzie-

2 Berechnet anhand von Daten von Eurostat.

3 Angaben für Deutschland: Statistisches Bundesamt; Angaben für die USA: U.S. Census Bureau.

Tabelle 1

Deutsche Warenausfuhren nach Erdteilen und ausgewählten Ländern

In Prozent

	Struktur			Jahresdurchschnittliche Veränderung			Wachstumsbeitrag		
	2000	2006	2012	2000 bis 2006	2006 bis 2012	2000 bis 2012	2000 bis 2006	2006 bis 2012	2000 bis 2012
Europa	73,2	73,6	68,9	7,0	2,4	4,7	74,5	48,3	63,8
EU ¹	64,7	63,3	57,0	6,5	1,7	4,1	60,3	29,7	47,8
Eurozone¹	45,5	43,3	37,5	6,1	1,0	3,5	38,9	12,1	28,0
<i>darunter:</i>									
Frankreich	11,3	9,5	9,5	3,9	3,5	3,7	5,9	9,5	7,4
Niederlande	6,5	6,3	6,5	6,4	3,9	5,1	5,9	7,1	6,4
Italien	7,5	6,6	5,1	4,7	-1,0	1,8	4,8	-1,6	2,2
Österreich	5,4	5,5	5,3	7,3	2,6	4,9	5,8	4,1	5,1
Belgien	5,0	5,2	4,1	7,6	-0,8	3,3	5,6	-1,0	2,9
Spanien	4,5	4,7	2,8	7,7	-4,8	1,3	5,1	-5,2	0,9
EU ohne Eurozone	19,3	20,0	19,5	7,6	3,1	5,3	21,4	17,6	19,8
<i>darunter:</i>									
Vereinigtes Königreich	8,3	7,2	6,6	4,6	1,8	3,2	5,2	3,6	4,6
Polen	2,4	3,2	3,8	12,2	6,4	9,3	4,9	6,4	5,5
Tschechische Republik	2,1	2,5	2,9	9,9	5,8	7,8	3,3	4,4	3,7
Europäische Nicht-EU-Länder	8,5	10,4	11,9	10,6	5,9	8,2	14,2	18,5	15,9
<i>darunter:</i>									
Schweiz	4,3	3,9	4,4	5,2	5,8	5,5	3,1	6,9	4,6
Russland	1,1	2,6	3,5	23,3	8,5	15,6	5,7	7,2	6,3
Türkei	1,4	1,6	1,8	9,5	5,7	7,6	2,0	2,8	2,3
Afrika	1,5	1,7	1,7	8,8	4,5	6,6	2,0	2,2	2,1
Amerika	13,6	11,7	11,7	4,2	3,6	3,9	7,8	11,9	9,5
<i>darunter:</i>									
USA	10,3	8,7	7,9	4,0	1,8	2,9	5,5	4,3	5,0
Brasilien	0,8	0,7	1,1	2,7	12,0	7,3	0,3	2,8	1,3
Asien	10,5	12,0	16,3	9,3	9,0	9,1	14,9	35,3	23,3
<i>darunter:</i>									
VR China	1,6	3,1	6,1	19,5	15,9	17,7	6,1	19,2	11,4
Südkorea	0,8	0,9	1,2	11,1	7,9	9,5	1,3	2,4	1,8
Japan	2,2	1,6	1,6	0,9	3,5	2,2	0,2	1,6	0,8
Australien und Ozeanien	0,9	0,9	1,2	6,7	8,3	7,5	0,9	2,5	1,5
Verschiedenes	0,3	0,2	0,1	-1,0	-3,7	-2,4	0,0	-0,2	-0,1
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	6,9	3,5	5,2	100,0	100,0	100,0

1 In der heutigen Zusammensetzung der Länder.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

Für die deutschen Exporteure verliert Europa an Bedeutung und insbesondere Asien wird wichtiger.

ren ist.⁴ Vergleichsweise schwach war die Entwicklung bei den Lieferungen in andere Länder der Eurozone. Im Jahr 2011 erreichten die Exporte dorthin noch nicht einmal nominal den Wert vor Ausbruch der Finanzkrise. Und im letzten Jahr sind sie sogar zurückgegangen. Das schwache Ergebnis hängt auch mit der schwierigen Wirtschaftslage insbesondere in manchen südeu-

ropäischen Ländern zusammen; allerdings nahmen auch schon vor der Finanzkrise und der darauf folgenden Krise in Südeuropa die deutschen Exporte in die Eurozone relativ wenig zu. Deutlich besser war die Entwicklung hinsichtlich der nicht zur Eurozone gehörenden EU-Staaten. Am besten lief das Geschäft mit Abnehmern in jenen europäischen Ländern, die nicht der EU angehören – etwa denen in der Schweiz, in Russland oder in der Türkei.

4 Zur Verschiebung der deutschen Exporte weg vom Markt der EU beziehungsweise der Eurozone vgl. auch Erber, G. (2012): Dichtung und Wahrheit. Deutschlands Position bei Lohnstückkosten, Extrahandel und realen Wechselkursen in der Eurozone – was sagt die Statistik? ifo-Schnelldienst Nr. 5.

Viel günstiger als die Exporte in die EU-Mitgliedsstaaten entwickelten sich auch die Lieferungen in die au-

Tabelle 2

Ausfuhren der EU-Länder und ihre Bedeutung für den gesamten Export der EU
In Prozent

	Jahresdurchschnittliche Veränderung									Anteil an allen Ausfuhren der EU		
	Ausfuhren in Länder der EU			Ausfuhren in Länder außerhalb der EU			Ausfuhren insgesamt			2000	2006	2011
	2000 bis 2006	2006 bis 2011	2000 bis 2011	2000 bis 2006	2006 bis 2011	2000 bis 2011	2000 bis 2006	2006 bis 2011	2000 bis 2011			
Belgien	6,1	2,0	4,2	6,4	6,8	6,6	6,2	3,2	4,8	7,7	8,0	7,8
Bulgarien	15,8	12,1	14,1	12,3	10,6	11,5	14,4	11,5	13,1	0,2	0,3	0,5
Dänemark	5,0	0,0	2,7	4,5	5,6	5,0	4,8	1,7	3,4	2,1	2,0	1,8
Deutschland	6,4	2,3	4,5	7,3	6,1	6,7	6,7	3,7	5,3	22,5	24,1	24,3
Estland	8,9	9,5	9,2	36,5	8,8	23,1	14,4	9,2	12,0	0,1	0,2	0,3
Finnland	1,9	-2,1	0,1	6,1	-0,8	2,9	3,5	-1,6	1,2	1,9	1,7	1,3
Frankreich	2,0	0,2	1,2	1,5	4,1	2,7	1,8	1,6	1,7	13,4	10,8	9,8
Griechenland	5,0	1,5	3,4	3,6	13,8	8,1	4,5	6,6	5,4	0,5	0,5	0,5
Irland	0,2	-1,0	-0,4	1,2	3,7	2,4	0,5	0,8	0,7	3,2	2,4	2,1
Italien	4,0	0,7	2,5	4,3	5,1	4,6	4,1	2,5	3,4	9,8	9,1	8,6
Lettland	13,8	11,9	12,9	23,0	18,9	21,1	15,9	14,0	15,0	0,1	0,1	0,2
Litauen	16,4	11,5	14,1	27,1	13,7	20,8	19,6	12,3	16,2	0,1	0,3	0,5
Luxemburg	12,9	-4,9	4,5	8,5	8,6	8,6	12,4	-3,0	5,1	0,3	0,5	0,4
Malta	4,2	2,3	3,3	-7,9	11,6	0,5	-2,9	7,2	1,6	0,1	0,1	0,1
Niederlande	6,1	4,8	5,5	8,5	7,4	8,0	6,5	5,4	6,0	9,5	10,1	11,0
Österreich	6,2	2,7	4,6	8,7	4,3	6,7	6,8	3,2	5,2	2,8	3,0	2,9
Polen	16,5	8,7	12,9	19,2	10,0	14,9	17,0	9,0	13,3	1,3	2,4	3,1
Portugal	4,4	2,4	3,5	8,2	7,1	7,7	5,1	3,5	4,4	1,0	1,0	1,0
Rumänien	14,3	12,1	13,3	16,1	11,3	13,9	14,8	11,9	13,5	0,4	0,7	1,0
Schweden	3,7	1,2	2,6	3,8	4,7	4,2	3,8	2,7	3,3	3,6	3,2	3,1
Slowakei	16,6	11,0	14,0	22,3	14,8	18,8	17,3	11,5	14,6	0,5	0,9	1,3
Slowenien	10,8	7,0	9,0	14,1	4,4	9,6	11,8	6,2	9,2	0,4	0,5	0,6
Spanien	4,9	3,9	4,4	6,5	8,5	7,4	5,3	5,3	5,3	4,7	4,7	5,0
Tschechische Republik	15,7	8,5	12,3	16,0	12,9	14,6	15,7	9,1	12,7	1,2	2,1	2,7
Ungarn	10,9	5,2	8,3	16,5	9,3	13,1	11,9	6,1	9,2	1,1	1,6	1,8
Vereinigtes Königreich	3,4	-4,1	-0,1	1,1	5,9	3,3	2,5	0,1	1,4	11,6	9,8	8,3
Zypern	19,1	3,5	11,8	10,5	5,8	8,3	16,0	4,2	10,5	0,0	0,0	0,0
EU	5,6	2,3	4,1	5,4	6,0	5,7	5,5	3,6	4,6	100	100	100
<i>Nachrichtlich:</i> Seit 2004 zur EU beigetretene Staaten	14,4	8,7	11,8	16,9	10,8	14,1	14,9	9,2	12,3	5,6	9,3	12,1

Quelle: Eurostat; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

In fast allen EU-Ländern nehmen die Exporte insgesamt schneller zu als die Ausfuhren in andere Staaten der EU.

ßereuropäischen Gebiete. Dabei zeigen sich ebenfalls deutliche Unterschiede. Insgesamt eher schwach verliefen die Ausfuhren nach Amerika, was vor allem am hier wichtigsten Abnehmerland – den USA – liegt. In der Periode von 2006 bis 2011 war der Absatz sogar rückläufig. Kräftig expandiert haben dagegen die Ausfuhren in andere Teile des amerikanischen Kontinents, allerdings ist dieser schnell wachsende Markt immer noch sehr klein. So wurden im Jahr 2012 zwar mehr als doppelt so viel Waren (in nominalen Werten) nach Brasilien exportiert als im Jahr 2000, der Umfang machte im ver-

gangenen Jahr aber mit 1,1 Prozent nur einen sehr geringen Teil der deutschen Gesamtausfuhren aus. Ähnliches gilt für den gesamten afrikanischen Markt. Hier kam es zwar zu einer deutlichen, wenn auch seit Mitte der letzten Dekade nachlassenden Ausweitung der Exporte: Im Jahr 2012 gingen aber nur 1,7 Prozent der gesamten Ausfuhren nach Afrika. Besonders stark sind die Lieferungen nach Australien und insbesondere nach Asien gewachsen. Schaut man sich die asiatischen Märkte im Einzelnen an, so lassen sich auch hier unterschiedliche Entwicklungen feststellen: Nur wenig voran kam

das Exportgeschäft mit Japan, während die Ausfuhren in die Volksrepublik China boomten. Die Zuwächse bei den Lieferungen dorthin reichten – an den Wachstumsbeiträgen gemessen – seit Mitte der letzten Dekade nahezu aus, um die Wachstumsverlangsamung bei den Exporten in die Länder der Eurozone zu kompensieren. Dabei entfallen auf den chinesischen Markt bisher lediglich sechs Prozent der deutschen Ausfuhrlieferungen, während der Anteil der Eurozone im vergangenen Jahr noch knapp 38 Prozent ausmachte – im Jahr 2000 waren es indes noch fast 46 Prozent.

Die abnehmende Bedeutung der Bundesrepublik für den Welthandel rührt offenbar auch daher, dass die angestammten Absatzmärkte vergleichsweise wenig aufnahmefähig waren und anderswo auf der Welt die Nachfrage besonders stark zulegte.⁵ Dadurch kam es zu einer Verschiebung der Exporttätigkeit der deutschen Unternehmen hin zu den außereuropäischen Märkten – insbesondere zu einer Verschiebung weg vom Markt der EU.

... wie für andere europäische Staaten

Eine solche Tendenz zeigt sich nicht nur in der Bundesrepublik, sondern auch in den anderen Staaten der EU. So sind die Lieferungen an Abnehmer außerhalb der Gemeinschaft seit 2006 deutlich rascher gestiegen als die grenzüberschreitenden Warenströme innerhalb der EU (Tabelle 2). Das war – abgesehen von Bulgarien, der Slowakei und Estland – bei allen EU-Staaten der Fall. Große Unterschiede gibt es allerdings beim Ausmaß des Exportwachstums auf den Märkten der Drittstaaten. Besonders stark konnten hier diejenigen Länder ihre Exporte dorthin ausweiten, die erst seit 2004 der EU beigetreten sind. Die Bundesrepublik kam auf ein durchschnittliches Wachstum bei den Ausfuhren in Drittstaaten – und konnte damit stärker expandieren als die meisten Staaten der „alten“ EU, insbesondere mehr als große Länder wie Italien oder Frankreich. Relativ gut hat auf den Märkten der Drittländer auch Spanien abgeschnitten.

Bei den Exporten innerhalb der EU hatte Deutschland in der ersten Hälfte der letzten Dekade noch deutlich stärker zugelegt als die anderen Mitgliedsstaaten ins-

⁵ Es ist verbreitet, die sogenannten BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika) als Synonym für wirtschaftlich besonders stark wachsende Staaten anzusehen. Hierbei handelt es sich um große, ökonomisch kräftig expandierende Länder mit einer allerdings zum Teil sehr unterschiedlichen Wirtschaftsstruktur und Geschichte (altindustrielle Staaten und Entwicklungsländer, Rohstoffproduzenten und Hersteller industrieller Fertigwaren). Zur Entwicklung des deutschen Außenhandels mit den BRICS-Staaten vgl. Erber, G., Schrooten, M. (2012): Deutschland profitiert vom Wachstum in Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika – Wie lange noch? DIW Wochenbericht Nr. 34/2012.

gesamt; danach ließ das Wachstum deutlich nach und erreichte nur noch das durchschnittliche Expansions-tempo. Auch im Intra-Handel der EU waren die neuen Mitgliedsländer die Wachstumsspitzenreiter beim Export; diese Staaten befinden sich offenbar in einem Aufholprozess und können mit gesteigerter Wettbewerbsfähigkeit Marktanteile gewinnen. Sehr schwach war dagegen auch hier die Entwicklung der französischen und der italienischen Ausfuhren; das Vereinigte Königreich hat seine innergemeinschaftlichen Warenexporte sogar gedrosselt.

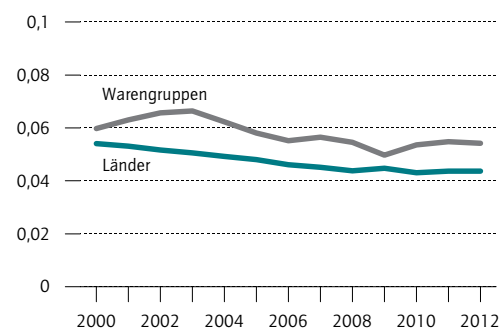
Mit der Veränderung in der regionalen Verteilung der deutschen Exporte kam es auch zu einer breiteren Streuung der Ausfuhren. So hat nach dem hier verwendeten Herfindahl-Index⁶ deren regionale Konzentration abgenommen (Abbildung 3).⁷ Während der Finanzkrise zog indes die regionale Konzentration etwas an, danach kam es zu einer Divergenz. Seit 2010 scheint dieser Prozess aber zum Stillstand gekommen zu sein.

⁶ Die Werte des Herfindahl-Indexes können zwischen 1 (vollkommene Konzentration – beispielsweise entfallen alle Exporte nur auf ein Land) bis nahe 0 variieren. Einfluss auf das Ergebnis kann die Zahl der in die Berechnung einbezogenen Länder haben. Für die Berechnung wurden die Daten für 221 Länder verwendet; einige Südseestaaten wurden wegen unvollständiger Informationen ausgeklammert, Teile Restjugoslawiens (Serbien, Kosovo, Bosnien) wurden in der Zeitreihe zusammengefasst.

⁷ Zur regionalen Konzentration und den wichtigen Handelspartnern vgl. auch Statistisches Bundesamt (2012): Export, Import, Globalisierung. Deutscher Außenhandel. 2011. Wiesbaden.

Abbildung 3

Konzentration der deutschen Ausfuhren Herfindahl-Index



Quellen: Statistisches Bundesamt; Eurostat; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

Die Konzentration der Exporte hinsichtlich der Länder und der Waren nimmt ab.

Tabelle 3

Außenhandelssaldo Deutschlands mit den 50 wichtigsten Handelspartnern

	Saldo in Prozent des Außenhandels mit dem jeweiligen Land			Saldo in Prozent des gesamten Außenhandels			Anteil am gesamten deutschen Außenhandel 2012 in Prozent
	2000	2006	2012	2000	2006	2012	
1 Frankreich	14,0	15,6	23,5	1,46	1,41	1,98	8,4
2 Niederlande	-6,9	-3,6	-9,9	-0,51	-0,26	-0,78	7,9
3 Volksrepublik China	-32,5	-29,0	-7,4	-0,80	-1,38	-0,53	7,2
4 USA	13,4	22,6	26,4	1,29	1,77	1,81	6,8
5 Vereinigtes Königreich	14,4	22,6	24,8	1,10	1,47	1,43	5,8
6 Italien	11,4	17,7	6,5	0,81	1,10	0,34	5,2
7 Österreich	22,6	24,1	21,7	1,05	1,18	1,03	4,7
8 Schweiz	15,3	15,9	12,9	0,60	0,59	0,56	4,3
9 Belgien	10,0	16,6	7,5	0,48	0,82	0,31	4,1
10 Russland	-37,6	-12,5	-5,5	-0,71	-0,41	-0,22	4,0
11 Polen	9,7	15,5	11,5	0,23	0,48	0,43	3,8
12 Tschechische Republik	-0,3	1,4	-2,6	-0,01	0,04	-0,09	3,2
13 Spanien	24,9	35,6	16,5	0,94	1,35	0,44	2,7
14 Japan	-34,1	-26,7	-12,2	-1,20	-0,62	-0,24	1,9
15 Schweden	14,0	18,6	20,6	0,29	0,36	0,36	1,8
16 Ungarn	-1,6	1,0	-6,7	-0,03	0,02	-0,12	1,7
17 Norwegen	-42,4	-49,4	-51,1	-0,56	-0,80	-0,88	1,7
18 Türkei	14,7	21,8	25,3	0,19	0,32	0,40	1,6
19 Dänemark	3,9	15,1	12,8	0,06	0,23	0,17	1,3
20 Slowakei	-1,6	1,8	-7,6	-0,01	0,02	-0,09	1,1
21 Brasilien	12,4	-9,1	4,8	0,10	-0,07	0,05	1,1
22 Republik Korea	-13,1	-14,9	23,1	-0,12	-0,18	0,25	1,1
23 Rumänien	8,6	24,6	2,3	0,03	0,18	0,02	0,9
24 Indien	-8,3	20,3	19,5	-0,03	0,13	0,17	0,9
25 Irland	-49,5	-48,3	-36,6	-0,63	-0,67	-0,27	0,7
26 Finnland	8,7	4,7	13,3	0,10	0,05	0,09	0,7
27 Südafrika	8,2	27,3	26,8	0,05	0,19	0,19	0,7
28 Kanada	10,2	23,4	33,4	0,07	0,15	0,22	0,7
29 Mexiko	54,5	36,1	34,7	0,31	0,21	0,23	0,7
30 Australien	45,6	53,8	51,1	0,19	0,24	0,31	0,6
31 Taiwan	-18,4	-14,4	-6,2	-0,20	-0,09	-0,04	0,6
32 Singapur	2,5	0,7	12,3	0,02	0,00	0,07	0,6
33 Portugal	6,7	28,6	11,3	0,07	0,20	0,06	0,6
34 Vereinigte Arabische Emirate	84,8	84,0	85,3	0,17	0,30	0,45	0,5
35 Malaysia	-27,4	-5,0	-4,7	-0,14	-0,02	-0,02	0,5
36 Saudi-Arabien	40,8	48,4	65,4	0,13	0,19	0,32	0,5
37 Luxemburg	23,7	21,1	33,4	0,09	0,09	0,14	0,4
38 Slowenien	-6,5	6,1	-8,5	-0,03	0,02	-0,04	0,4
39 Thailand	-17,0	-10,1	0,7	-0,07	-0,03	0,00	0,4
40 Hongkong	24,3	34,1	58,0	0,14	0,15	0,22	0,4
41 Ukraine	24,3	58,5	57,6	0,05	0,22	0,21	0,4
42 Indonesien	-34,2	-29,5	-11,2	-0,11	-0,08	-0,04	0,4
43 Vietnam	-62,2	-42,0	-44,9	-0,08	-0,06	-0,16	0,4
44 Griechenland	47,6	56,6	43,7	0,26	0,32	0,14	0,3
45 Libyen	-76,0	-78,6	-77,5	-0,22	-0,27	-0,24	0,3
46 Kasachstan	-47,0	-38,7	-33,2	-0,06	-0,11	-0,10	0,3
47 Nigeria	6,7	-18,0	-55,9	0,01	-0,03	-0,16	0,3
48 Israel	20,0	29,5	38,5	0,09	0,08	0,10	0,3
49 Bulgarien	19,0	21,8	11,1	0,02	0,05	0,03	0,2
50 Argentinien	15,2	1,9	16,5	0,03	0,00	0,04	0,2

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

Mit den meisten seiner wichtigsten Handelspartner erzielt Deutschland einen Ausfuhrüberschuss.

Tabelle 4

Deutsche Warenausfuhren nach Gütergruppen

In Prozent

	Struktur			Jahresdurchschnittliche Veränderung			Wachstumsbeitrag		
	2000	2006	2012	2000 bis 2006	2006 bis 2012	2000 bis 2012	2000 bis 2006	2006 bis 2012	2000 bis 2012
Nahrungsmittel, lebende Tiere	3,7	3,7	4,3	6,6	6,9	6,8	3,6	7,0	5,1
Getränke, Tabak	0,6	0,7	0,8	8,6	5,3	7,0	0,9	1,0	0,9
Rohstoffe	1,5	1,8	1,9	10,7	4,6	7,6	2,6	2,2	2,4
Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel	1,2	2,6	2,8	22,0	5,2	13,3	5,6	3,6	4,7
Tierische, pflanzliche Öle, Fette	0,2	0,2	0,2	2,8	12,4	7,5	0,1	0,6	0,3
Chemische Erzeugnisse	12,7	13,9	15,3	8,3	5,6	6,9	16,5	20,5	18,3
<i>darunter:</i>									
Organische chemische Erzeugnisse	2,4	2,1	2,2	4,1	4,6	4,3	1,4	2,5	1,9
Medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse	2,5	4,1	4,9	15,7	7,0	11,3	7,5	8,0	7,7
Kunststoffe	3,2	3,3	3,4	7,3	4,1	5,7	3,6	3,5	3,6
Bearbeitete Waren	14,6	15,0	12,8	7,1	1,3	4,1	15,7	4,6	10,7
<i>darunter:</i>									
Papier und Pappe; Papierhalbstoffwaren usw.	2,3	1,9	1,6	3,5	1,0	2,3	1,1	0,5	0,8
Eisen und Stahl	2,6	3,1	2,5	10,1	0,1	5,0	4,2	0,1	2,4
Andere Metallwaren	3,0	3,5	3,1	9,7	1,6	5,6	4,7	1,4	3,2
Maschinenbauerzeugnisse, Fahrzeuge	53,2	50,7	47,8	5,8	2,9	4,3	45,4	36,7	41,5
<i>darunter:</i>									
Kraftmaschinen und -ausrüstungen	3,5	3,5	3,9	6,7	5,7	6,2	3,5	5,3	4,3
Arbeitsmaschinen für besondere Zwecke	5,2	4,8	4,3	5,4	2,0	3,7	4,0	2,3	3,3
Metallbearbeitungsmaschinen	1,3	1,2	1,2	6,0	3,7	4,8	1,1	1,1	1,1
Maschinen, Apparate usw. für verschiedene Zwecke	6,6	7,0	7,1	7,7	4,1	5,9	7,9	7,4	7,6
Büromaschinen, automatische Datenverarbeitungsmasch.	3,2	2,8	1,7	4,9	-4,5	0,1	2,2	-2,6	0,0
Geräte für Nachrichtentechnik usw.	3,1	2,8	1,7	4,9	-4,9	-0,1	2,2	-2,9	-0,1
Andere elektrische Maschinen, Apparate, Geräte usw.	8,8	7,6	7,2	4,2	3,0	3,6	5,1	5,7	5,4
Straßenfahrzeuge	17,9	16,6	16,6	5,4	3,9	4,6	14,0	16,3	15,1
Andere Beförderungsmittel	3,4	3,8	3,9	8,6	4,3	6,5	4,7	4,3	4,5
Verschiedene Fertigwaren	9,9	10,0	9,9	6,7	3,9	5,3	10,0	9,8	9,9
<i>darunter:</i>									
Bekleidung und Bekleidungszubehör	1,3	1,3	1,3	5,7	3,6	4,7	1,1	1,2	1,1
Andere Mess-, Prüfinstrumente usw.	2,7	2,9	3,3	7,7	5,9	6,8	3,3	4,6	3,9
Sonstige Waren, Waremvorgänge	2,3	1,4	4,0	-1,7	23,7	10,3	-0,5	14,0	6,0
Insgesamt	100	100	100	6,7	3,9	5,3	100	100	100

Quelle: Eurostat; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

Die deutschen Exporte werden vor allem von Maschinen und Fahrzeugen dominiert – aber deren Bedeutung nimmt ab.

oder Polen werden Überschüsse erzielt. Zum Teil – wie im Falle der USA – wachsen sie, im Handel mit anderen Ländern – wie etwa Italien – sind sie gesunken. Im Austausch mit anderen Ländern wie der Schweiz hat sich die Bilanz indes kaum verändert.

Ganz anders verhält es sich mit dem zweitwichtigsten Partner – den Niederlanden. Hier ist der deutsche Außenhandel defizitär, und der Fehlbetrag wächst seit Mitte der letzten Dekade. Die Volksrepublik China rangiert inzwischen an dritter Stelle der deutschen Handelspartner, und auch hier gibt es ein Minus, das im Laufe der Zeit allerdings deutlich geringer geworden ist.

Starke Konzentration der deutschen Exporte auf Maschinen und Fahrzeuge

Der deutsche Export wird in starkem Maße von Maschinen und Fahrzeugen bestimmt, auf die zusammen fast die Hälfte aller Ausfuhren entfallen (Tabelle 4). Ihre Bedeutung als Exportgüter hat allerdings abgenommen. Das gilt nicht oder nicht so sehr für Kraftmaschinen sowie andere Maschinen oder Apparate, für Kraftfahrzeuge oder andere Beförderungsmittel (Bahnen, Schiffe, Flugzeuge), sondern vor allem für Geräte der Nachrichtentechnik und für Büromaschinen und EDV-Geräte.

Zum Außenhandelsüberschuss der Bundesrepublik tragen – betrachtet man die verschiedenen Gütergruppen im Einzelnen – vor allem die Straßenfahrzeuge bei (Tabelle 5). Obwohl sich das Exportwachstum hier abgeschwächt hat, ist der Handelsüberschuss gestiegen, da sich die Importe schlechter entwickelt haben. Große Überschüsse werden auch im Handel mit Maschinen erzielt, die bei den meisten Untergruppen auch gehalten werden konnten. Kräftig ausgeweitet hat sich der Überschuss bei den sonstigen Beförderungsmitteln – also Flugzeugen sowie Bahnen.

Stark und in wachsendem Maße im Plus ist die Bundesrepublik im Handel mit medizinischen und pharmazeutischen Erzeugnissen. Bei anderen chemischen Erzeugnissen (Kunststoffen, ätherischen Ölen, Putzmitteln, Farben und Lacken) fallen ebenfalls deutliche Handelsüberschüsse an. Erheblich und wachsend sind die Überschüsse auch bei manchen, in technischer Hinsicht eher einfachen Waren wie Papier- und Pappeerzeugnissen, Milch und Milchprodukten, Fleischerzeugnissen und Tabakwaren.

Zu großen und wachsenden Defiziten kommt es dagegen im Handel mit Rohstoffen wie Erdöl (und Erdölprodukten) sowie mit Gas. Ein Minus gibt es auch im Handel mit NE-Metallen, mit Kohle und mit anderen Erzen. Weitere Defizite, die aber nicht zugenommen haben, zeigen sich beim Außenhandel mit Obst und Gemüse sowie mit Bekleidung. Bei all diesen Gütern handelt es sich um eher einfache Produkte. Es gibt allerdings auch technisch komplexe Güter, bei denen Deutschland ein erhebliches Defizit im internationalen Handel aufweist – und zwar bei Büromaschinen und EDV-Geräten (etwa PC und PC-Komponenten und Zubehör) sowie bei nachrichtentechnischen Geräten (etwa Mobiltelefonen). Bei den nachrichtentechnischen Erzeugnissen ist das Defizit zudem kräftig gewachsen.

Wie jeder Handel ist auch der Außenhandel durch Spezialisierung und die Nutzung komparativer Vorteile geprägt. Dabei spielen technisches Wissen und Erfahrung, die Faktorausstattung und die Faktorkosten oder die Verfügbarkeit von natürlichen Ressourcen zentrale Rollen. Der Warenaustausch etwa zwischen zwei Ländern kann unterschiedliche Formen annehmen. Es kann sich um eine vornehmlich komplementäre Beziehung handeln, bei der Güter sehr unterschiedlicher Art, die nicht oder wenig zueinander in Konkurrenz stehen, gehandelt werden – beispielsweise, wenn ein Land vornehmlich Rohstoffe liefert und es vom Handelspartner Maschinen erhält. Oder es kann sich vorrangig um einen substitutiven Austausch handeln, bei dem gleichartige, im Wettbewerb miteinander stehende Waren getauscht werden – beispielsweise Kraftfahrzeuge.

Insgesamt zeigt der deutsche Außenhandel in erheblichem Maße komplementäre Züge: Bei den Exporten dominieren technisch anspruchsvolle Erzeugnisse⁸ wie Fahrzeuge, Maschinen und chemische Erzeugnisse, zu Defiziten kommt es vor allem bei Rohstoffen, einigen landwirtschaftlichen Erzeugnissen sowie – von den oben genannten Ausnahmen abgesehen – bei eher einfachen Fertigprodukten.

Der Konzentrationsgrad bei den exportierten Gütern hatte bis 2003 zugenommen, seitdem sinkt er der Tendenz nach – wenngleich es hin und wieder eine kurze Phase einer etwas zunehmenden Konzentration gibt. Die Zusammensetzung der Exportgüter ist also diversifizierter als in der ersten Hälfte des letzten Jahrzehnts. Das hängt damit zusammen, dass der Anteil der Fahrzeuge und Maschinen am gesamten Export sinkt und der Absatz anderer Produkte – wie der chemischer Erzeugnisse – an Bedeutung gewinnt.

Wie stark sich die Struktur der Exporte von der der Importe unterscheidet, lässt sich anhand eines Index messen, in dessen Berechnung die Strukturanteile der einzelnen Gütergruppen eingehen.⁹ Von 2001 bis 2004 hatte sich die Struktur der deutschen Exporte an die der deutschen Importe angenähert, danach kam es zu einer entgegengesetzten Entwicklung (Abbildung 6). Im Jahr 2009, als die Finanzkrise die Exporttätigkeit stark einschränkte, kam es erneut zu einer Angleichung. Danach wuchsen die Strukturunterschiede wieder – ein Indiz dafür, dass der Warenhandel sich in Richtung komplementärer Austauschbeziehungen bewegt. Anders war die Entwicklung hinsichtlich der Handelspartner: Bis 2006 wuchsen die Unterschiede der Länderstrukturen von Exporten und Importen, danach nahmen sie ab – es findet also eine Intensivierung des Warenaustauschs insbesondere mit den wichtigen Abnehmerländern statt.

⁸ Für Analysen, die auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit in technologischer Hinsicht abzielen, werden üblicherweise die Exporte der einzelnen Gütergruppen nach deren Technologie-, Forschungs- oder Wissensgehalt klassifiziert. An aktuellen Arbeiten hierzu vgl. Gehrke, B. (2013): Außenhandel mit forschungsintensiven Waren im internationalen Vergleich. In: Schiersch, A., Gehrke, B.: FuE-intensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen im internationalen Vergleich. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 7.

⁹ Berechnet wurde die Abweichung der Exportstruktur von der Importstruktur für die Gütergruppen nach SITC (Standard International Trade Classification) – und zwar der 2-Steller. Ausgeklammert wurde die Lieferung kompletter Fabrikanlagen, weil es dafür keinen statistischen Nachweis für die Importe gibt. Insgesamt gingen 97 Produktgruppen in die Kalkulation ein. Der Indexwert ist die durch 2 geteilte Summe der absolut gesetzten Differenzen der jeweiligen Strukturanteile von Exporten und Importen der einzelnen Produktgruppen. Je kleiner beziehungsweise größer der Wert ist, desto ähnlicher beziehungsweise verschiedener sind die Strukturen von Exporten und Importen.

Tabelle 5

Saldo des deutschen Außenhandels nach Warengruppen

	Saldo in Prozent des Außenhandels der jeweiligen Warengruppe			Saldo in Prozent des gesamten Außenhandels		
	2000	2006	2012	2000	2006	2012
Straßenfahrzeuge	38,3	40,6	44,1	5,38	5,34	5,81
Maschinen, Apparate usw. für verschied. Zwecke	35,9	40,6	39,3	1,90	2,25	2,29
Arbeitsmaschinen für besondere Zwecke	51,9	52,8	51,7	1,92	1,84	1,67
Andere elektr. Maschinen, Apparate, Geräte usw.	7,8	13,2	13,0	0,69	0,99	0,95
Medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse	18,4	12,9	20,4	0,43	0,52	0,95
Andere Beförderungsmittel	5,0	0,6	26,4	0,18	0,03	0,94
Andere Meß-, Prüfinstrumente usw.	25,7	32,8	32,7	0,61	0,80	0,92
Kraftmaschinen und -ausrüstungen	5,0	17,3	20,6	0,18	0,57	0,76
Andere Metallwaren	18,8	18,9	21,7	0,51	0,63	0,63
Metallbearbeitungsmaschinen	35,5	45,6	50,3	0,36	0,42	0,46
Andere chemische Erzeugnisse und Waren	32,4	13,7	25,0	0,49	0,25	0,44
Kunststoffe in Primärformen	16,5	18,5	20,7	0,30	0,35	0,42
Verschiedene bearbeitete Waren	5,0	14,8	12,3	0,17	0,50	0,40
Kunststoffe in anderen Formen als Primärformen	33,9	40,3	38,3	0,34	0,42	0,40
Papier und Pappe; Papierhalbstoffwaren usw.	14,9	20,9	23,0	0,32	0,37	0,34
Etherische Öle, usw., Putzmittel usw.	18,4	25,6	28,1	0,15	0,22	0,27
Farbmittel, Gerbstoffe und Farben	46,5	43,2	39,4	0,39	0,31	0,26
Waren aus nichtmetall. mineral. Stoffen	6,7	21,6	21,1	0,09	0,24	0,21
Fleisch und Zubereitungen von Fleisch	-23,9	4,7	15,8	-0,15	0,03	0,13
Anorganische chemische Erzeugnisse	10,0	9,4	16,5	0,06	0,05	0,13
Getreide und Getreideerzeugnisse	26,9	22,3	19,6	0,14	0,10	0,12
Tabak und Tabakerzeugnisse	14,2	33,3	38,5	0,04	0,09	0,12
Eisen und Stahl	8,7	7,8	4,2	0,22	0,25	0,11
Milch und Milcherzeugnisse; Vogeleier	16,7	10,1	15,1	0,13	0,07	0,11
Verschiedene genießb. Waren und Zubereitungen	10,3	-4,8	26,3	0,03	-0,02	0,09
Elektrischer Strom	-9,3	31,8	22,9	-0,01	0,11	0,07
Düngemittel	-41,9	-9,5	32,1	-0,04	-0,01	0,07
Andere Kautschukwaren	2,9	7,5	6,1	0,03	0,07	0,07
Garne, Gewebe, and. fertigg. Spinnstoffzeugn.	4,0	6,9	5,6	0,08	0,09	0,06
Vorgefertigte Gebäude, sanitäre Anlagen usw.	-1,1	12,9	10,0	-0,01	0,06	0,04
Fotografische Apparate usw.; Uhrmacherwaren	1,7	12,9	5,9	0,02	0,08	0,03
Spinnstoffe und Spinnstoffabfälle	-25,5	14,7	17,2	-0,04	0,02	0,03
Tierische Öle und Fette	19,1	37,3	51,4	0,00	0,01	0,01
Kork- und Holzwaren (ausgen. Möbel)	-13,9	10,5	3,1	-0,08	0,05	0,01
Zucker, Zuckerwaren und Honig	9,2	1,9	6,5	0,02	0,00	0,01
Kork und Holz	-12,5	15,9	4,5	-0,04	0,04	0,01
Häute, Felle und Pelzfelle, roh	20,1	23,3	28,8	0,01	0,01	0,01
Tier. od. pflanzl. Fette und Öle, verarb. Wachse usw.	14,9	13,2	13,2	0,01	0,01	0,01
Gold zu nichtmonetären Zwecken	-1,1	-12,1	0,5	0,00	-0,02	0,00
Leder, Lederwaren und zugerichtete Pelzfelle	6,7	3,4	2,9	0,01	0,00	0,00
Tierfutter (ausgen. ungemahlene Getreide)	-8,9	-6,5	0,1	-0,03	-0,02	0,00
Düngemittel, roh; mineralische Rohstoffe	-15,1	-1,6	-4,2	-0,03	0,00	-0,01
Rohkautschuk (einschl. synth. Kautschuk)	-26,1	-9,5	-6,2	-0,03	-0,02	-0,01
Münzen (oh.Goldmünzen), oh.gesetzl.Zahlungsmittel	4,0	7,3	-78,8	0,00	0,00	-0,01
Lebende Tiere	18,6	-12,7	-12,5	0,02	-0,01	-0,02
Getränke	-30,9	-8,2	-5,3	-0,15	-0,04	-0,03
Organische chemische Erzeugnisse	1,7	-0,2	-1,4	0,04	-0,01	-0,03
Pflanzliche Fette und Öle	-13,7	-53,4	-18,7	-0,02	-0,10	-0,04
Kaffee, Tee, Kakao, Gewürze, Waren daraus	-20,2	-4,8	-5,6	-0,11	-0,02	-0,04
Möbel und Teile, Bettausstattungen usw.	-14,7	-6,0	-4,4	-0,17	-0,06	-0,04
Reiseartikel, Handtaschen usw.	-51,2	-35,3	-35,8	-0,08	-0,04	-0,06
NE-Metalle	-4,2	-5,9	-3,0	-0,10	-0,17	-0,07
And. Rohstoffe tier. und pflanzl. Ursprungs	-45,6	-36,3	-26,3	-0,17	-0,14	-0,09
Fische usw., Zubereitungen davon	-41,2	-37,2	-37,4	-0,13	-0,10	-0,10
Papierhalbstoffe und Papierabfälle	-58,6	-55,5	-51,6	-0,21	-0,13	-0,12
Schuhe	-51,4	-35,2	-34,4	-0,28	-0,16	-0,18
Ölsaaten und ölhaltige Früchte	-74,8	-80,6	-87,7	-0,12	-0,08	-0,20
Kohle, Koks und Briketts	-71,3	-86,0	-85,7	-0,11	-0,21	-0,26
Erze und Metallabfälle	-37,6	-31,8	-27,9	-0,30	-0,39	-0,38
Büromasch., autom. Datenverarbeitungsmasch.	-26,5	-15,0	-16,5	-1,24	-0,56	-0,39
Geräte für Nachrichtentechnik usw.	1,0	-7,5	-21,7	0,03	-0,26	-0,53
Gemüse und Früchte	-64,6	-55,1	-54,7	-0,77	-0,58	-0,54
Bekleidung und Bekleidungszubehör	-46,8	-32,4	-31,4	-1,28	-0,68	-0,66
Gas	-94,7	-75,2	-61,8	-0,89	-1,39	-1,58
Erdöl, Erdölzeugnisse und verwandte Waren	-71,8	-58,6	-67,2	-2,73	-2,73	-3,66

Quelle: Eurostat, Berechnungen des DIW Berlin.

Überschüsse erzielt Deutschland vor allem im Handel mit technisch komplexen Gütern.

Unterschiedliche Handelsbeziehungen mit den wichtigsten Partnerstaaten

Die Formen des Warenhandels mit den einzelnen Ländern unterscheiden sich zum Teil erheblich. Mit Frankreich betreibt die Bundesrepublik einen in starkem Maße substitutiven Handel: Unter den wichtigsten Gütergruppen, die exportiert werden, finden sich größtenteils auch solche Gütergruppen, die von dort importiert werden (Tabelle 6). Bei fast allen davon ergibt sich für Deutschland ein Handelsüberschuss. Das gilt nicht für Parfüme und ähnliche Körperpflegemittel sowie für Waren aus Eisen und Stahl, bei denen Frankreich einen Handelsvorteil hat. Auffallend ist der starke Handel mit Flugzeugen und Flugzeugteilen; der deutsche Außenhandelsüberschuss resultiert auch aus Produktionsverflechtungen (etwa für den Airbus) – bei Endprodukten kommt Frankreich auf den Weltmärkten zu einem Handelsplus. Solche Handelsbeziehungen auch innerhalb von Unternehmen gibt es auch zu anderen Ländern und in anderen Branchen – nicht zuletzt bei Kraftfahrzeugen.

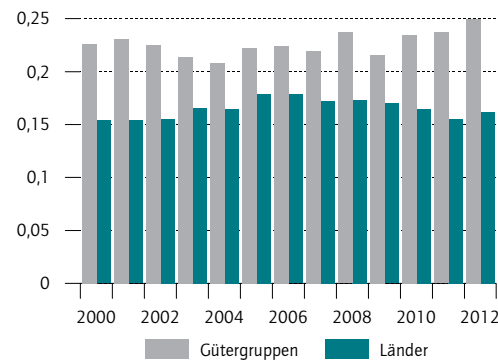
Relativ ähnlich sind auch die Export- und Importstrukturen zwischen Deutschland und den USA. Auf der Export- wie auf der Importseite finden sich unter den wichtigsten Gütergruppen Maschinen und Apparate verschiedener Art, Kraftfahrzeuge, einige chemische Erzeugnisse, elektrotechnische Produkte und Luftfahrzeuge. Abgesehen von Luftfahrzeugen sowie mineralischen Brennstoffen ist die deutsche Handelsbilanz bei den wichtigsten Gütern im Plus. Zudem werden aus den USA in nicht geringem Maße mineralische Erzeugnisse bezogen.

Stärker unterscheiden sich die Handelsstrukturen zwischen der Bundesrepublik und den Niederlanden. Hier sticht das große deutsche Defizit im Handel mit mineralischen Brennstoffen – vor allem Erdölprodukte – ins Auge. Die Niederlande sind nach Russland und vor Norwegen und dem Vereinigten Königreich der wichtigste deutsche Lieferant solcher Erzeugnisse. Das liegt nicht etwa daran, dass die Niederlande besonders rohstoffreich sind, sondern daran, dass in den dortigen Häfen diese Produkte angeliefert und – auch nach vorheriger Weiterverarbeitung – nach Deutschland verbracht werden. Zudem erzielen die Niederlande Handelsüberschüsse bei Blumen, Milcherzeugnissen und Eiern sowie Kunststoffprodukten und organischen chemischen Erzeugnissen. Aus Deutschland werden in starkem Maße Maschinen, Autos, Pharmazeutika und elektrotechnische Produkte bezogen.

Ausgeprägt komplementär strukturiert ist der deutsche Außenhandel mit der Volksrepublik China. Hier spielen zwar Maschinen, optische sowie elektrotechnische

Abbildung 6

Güter- und Länderstruktur der Exporte und Importe Index der Unterschiedlichkeit



Quellen: Statistisches Bundesamt; Eurostat; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

Bei den einzelnen Waren unterscheiden sich die deutschen Exporte und Importe viel stärker als hinsichtlich der Handelspartner, mit denen Güter ausgetauscht werden.

Erzeugnisse sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen eine erhebliche Rolle – zum Teil verschiedener Untergruppen. Eindeutig sind die Unterschiede bei anderen Gütergruppen: China ist stark bei den Lieferungen von Bekleidung, Schuhen, Sport- und Spielgeräten, Möbeln und Lampen sowie Wasserfahrzeugen, während Deutschland – neben Maschinen – vor allem auf Kraftwagen sowie optische Erzeugnisse, Pharmazeutika und Kunststoffe setzt.

Fazit

So stark wie derzeit war die deutsche Wirtschaft noch nie vom Exportgeschäft abhängig – der Wert der ausgeführten Waren beläuft sich auf 44 Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung. Dennoch haben die hiesigen Exporteure Anteile am sich rasch ausweitenden grenzüberschreitenden Warenaustausch verloren. Die angestammten Märkte in der Europäischen Union waren vergleichsweise wenig aufnahmefähig. Das hängt gewiss mit der Krise in der Eurozone zusammen. Aber auch schon in den Jahren zuvor fiel das Wachstum der Exporte im Handel mit den Ländern der EU und insbesondere mit denen der Eurozone unterdurchschnittlich aus. Entsprechend hat sich die Struktur der Ausfuhren hin zu Regionen verschoben, die sich besonders dynamisch entwickeln. Eine solche Tendenz zeigt sich auch für die meisten anderen EU-Staaten. Besonders stark stiegen – auf den Märkten außerhalb wie innerhalb der Gemeinschaft – die Warenausfuhren der

Tabelle 6

Außenhandel Deutschlands mit den bedeutendsten Handelspartnern und wichtigsten Warengruppen 2012

Ausfuhr			Einfuhr		
Warengruppe (SITC)	Milliarden Euro	Außenhandelsaldo in Milliarden Euro	Warengruppe (SITC)	Milliarden Euro	Außenhandelsaldo in Milliarden Euro
Frankreich					
Luftfahrzeuge, Raumfahrzeuge	17,4	6,9	Luftfahrzeuge, Raumfahrzeuge	10,5	6,9
Maschinen, Apparate, mechanische Geräte	15,4	7,8	Maschinen, Apparate, mechanische Geräte	7,6	7,8
Kraftfahrzeuge, Landfahrzeuge	13,3	6,7	Kraftfahrzeuge, Landfahrzeuge	6,7	6,7
Elektrotechnische Erzeugnisse	7,6	3,8	Elektrotechnische Erzeugnisse	3,8	3,8
Kunststoffe und Waren daraus	4,8	1,7	Kunststoffe und Waren daraus	3,1	1,7
Pharmazeutische Erzeugnisse	3,3	1,3	Eisen und Stahl	2,9	0,0
Optische, fotografische usw. Erzeugnisse	3,2	1,8	Pharmazeutische Erzeugnisse	2,0	1,3
Eisen und Stahl	2,9	0,0	Mineralische Brennstoffe usw.	1,9	-0,1
Organische chemische Erzeugnisse	2,3	1,1	Etherische Öle, Riech-, Schönheitsmittel	1,6	-0,9
Waren aus Eisen oder Stahl	2,1	1,1	Optische, fotografische usw. Erzeugnisse	1,5	1,8
<i>Nachrichtlich: Index der Ähnlichkeit der Ausfuhren zu den Einfuhren bei der Produktstruktur</i>					0,14
Niederlande					
Maschinen, Apparate, mechanische Geräte	7,5	2,5	Mineralische Brennstoffe usw.	27,1	-20,4
Mineralische Brennstoffe usw.	6,7	-20,4	Maschinen, Apparate, mechanische Geräte	5,1	2,5
Pharmazeutische Erzeugnisse	6,5	2,3	Elektrotechnische Erzeugnisse	4,5	0,5
Elektrotechnische Erzeugnisse	5,0	0,5	Kunststoffe und Waren daraus	4,3	-0,8
Kraftfahrzeuge, Landfahrzeuge	5,0	2,6	Pharmazeutische Erzeugnisse	4,2	2,3
Kunststoffe und Waren daraus	3,5	-0,8	Organische chemische Erzeugnisse	4,2	-1,2
Organische chemische Erzeugnisse	3,0	-1,2	Kraftfahrzeuge, Landfahrzeuge	2,4	2,6
Optische, fotografische usw. Erzeugnisse	2,6	1,6	Eisen und Stahl	2,4	0,1
Eisen und Stahl	2,5	0,1	Pflanzen, Waren des Blumenhandels	2,2	-2,0
Waren aus Eisen oder Stahl	1,7	0,6	Milch, Milcherzeugnisse, Eier, Honig	1,9	-0,6
<i>Nachrichtlich: Index der Ähnlichkeit der Ausfuhren zu den Einfuhren bei der Produktstruktur</i>					0,31
VR China					
Kraftfahrzeuge, Landfahrzeuge	18,6	17,5	Elektrotechnische Erzeugnisse	21,3	-13,4
Maschinen, Apparate, mechanische Geräte	17,2	0,7	Maschinen, Apparate, mechanische Geräte	16,5	0,7
Elektrotechnische Erzeugnisse	7,9	-13,4	Andere Bekleidung, Bekleidungszubehör	4,3	-4,3
Optische, fotografische usw. Erzeugnisse	4,6	2,6	Bekleidung usw. aus Gewirken, Gestrickten	3,4	-3,4
Luftfahrzeuge, Raumfahrzeuge	2,7	2,6	Möbel, Beleuchtungskörper usw.	2,9	-2,6
Kunststoffe und Waren daraus	1,8	0,3	Spielzeug, Spiele usw., Sportgeräte	2,7	-2,7
Kupfer und Waren daraus	1,2	1,0	Wasserfahrzeuge	2,1	-2,1
Pharmazeutische Erzeugnisse	1,2	0,9	Optische, fotografische usw. Erzeugnisse	2,0	2,6
Waren aus Eisen oder Stahl	1,1	-0,5	Schuhe, Gamaschen, ähnliche Waren	2,0	-2,0
Organische chemische Erzeugnisse	0,8	-0,7	Organische chemische Erzeugnisse	1,6	-0,7
<i>Nachrichtlich: Index der Ähnlichkeit der Ausfuhren zu den Einfuhren bei der Produktstruktur</i>					0,49
USA					
Kraftfahrzeuge, Landfahrzeuge	23,6	18,1	Maschinen, Apparate, mechanische Geräte	8,6	9,2
Maschinen, Apparate, mechanische Geräte	17,8	9,2	Pharmazeutische Erzeugnisse	7,1	0,2
Pharmazeutische Erzeugnisse	7,2	0,2	Kraftfahrzeuge, Landfahrzeuge	5,5	18,1
Elektrotechnische Erzeugnisse	7,2	2,2	Optische, fotografische usw. Erzeugnisse	5,5	1,7
Optische, fotografische usw. Erzeugnisse	7,1	1,7	Elektrotechnische Erzeugnisse	4,9	2,2
Organische chemische Erzeugnisse	2,4	0,9	Luftfahrzeuge, Raumfahrzeuge	2,5	-1,2
Kunststoffe und Waren daraus	2,2	0,7	Mineralische Brennstoffe usw.	2,1	-1,9
Waren aus Eisen oder Stahl	1,8	1,4	Kunststoffe und Waren daraus	1,5	0,7
Wasserfahrzeuge	1,3	1,3	Organische chemische Erzeugnisse	1,5	0,9
Luftfahrzeuge, Raumfahrzeuge	1,3	-1,2	Verschied. Erzeugn. der Chemischen Industrie	1,4	-0,3
<i>Nachrichtlich: Index der Ähnlichkeit der Ausfuhren zu den Einfuhren bei der Produktstruktur</i>					0,26

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

Die Zusammensetzung der Exporte und Importe im Handel mit den wichtigsten Partnern Deutschlands ist unterschiedlich.

seit 2004 zur EU beigetretenen Staaten. Das deutsche Exportwachstum erreichte nicht so ein hohes Tempo, war aber stärker als das der „alten“ EU-Länder, insbesondere als das von Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich.

An Bedeutung gewonnen haben für deutsche Exporteure die nicht zur EU gehörenden europäischen Länder sowie der Markt in Übersee. Dabei ist zu differenzieren: Schwach entwickelte sich das Geschäft mit den USA, während es im Handel mit China zu einem regelrechten Boom kam. Insgesamt ist das deutsche Exportgeschäft mit Blick auf die Abnehmerländer breiter gestreut als zu Beginn des letzten Jahrzehnts. Eine größer gewordene Streuung zeigt sich ebenfalls hinsichtlich der Art der gelieferten Waren, wenngleich Maschinen und Fahrzeuge nach wie vor dominieren. Die Bedeutung anderer Güter – wie die chemischer Erzeugnisse – ist aber gewachsen.

Der deutsche Außenhandel zeichnet sich in starkem und wohl zunehmendem Maß durch komplementäre, sich ergänzende Austauschbeziehungen aus. Die

Bundesrepublik liefert vor allem industrielle Fertigwaren, meist technisch komplexer Art, und bezieht in starkem Maß Rohstoffe, manche landwirtschaftlichen Erzeugnisse und manche industriellen Fertigprodukte. Bei den technisch eher komplexen Industriegütern wird meist ein Außenhandelsüberschuss erzielt. Es gibt aber Ausnahmen wie nachrichtentechnische und EDV-Geräte. Hier handelt es sich zwar um technisch anspruchsvolle Güter, die aber weitgehend standardisiert und in Massenproduktion – auch räumlich weit entfernt von dem Ort ihrer Entwicklung – hergestellt werden können.

Ein rohstoffarmes Land wie Deutschland ist in hohem Maß auf die Exporttätigkeit angewiesen, denn die Importe, die zum Teil auch für den Konsum verwendet werden (Benzin, Südfrüchte etc.), und die Abflüsse beim Dienstleistungsaustausch, die nicht zuletzt durch die Reiselust der Bundesbürger entstehen, müssen finanziert werden. Wenngleich Deutschland nicht mehr Exportweltmeister ist, weist es doch immer noch große Außenhandelsüberschüsse vor. Ein Indiz für eine Wettbewerbschwäche ist das gewiss nicht.

Karl Brenke ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Abteilung Konjunkturpolitik am DIW Berlin | kbrenke@diw.de

Simon Junker ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Abteilung Konjunkturpolitik am DIW Berlin | sjunker@diw.de

GERMANY SLIPS TO THIRD LARGEST EXPORTING NATION—NEVERTHELESS, EXPORTS HAVE NEVER BEEN AS IMPORTANT TO THE COUNTRY AS THEY ARE TODAY

Abstract: Since last year, Germany has not even been runner-up in visible exports. It has been overtaken by China, and now the US, on the list of the most prolific global exporting nations. But does this mean losing more than just an attention-grabbing title? Are exports becoming less important to Germany? A closer look at structures and trade patterns shows that in fact the opposite is true. Exports have never been as important to the German economy as they are today. The Federal Republic of Germany is much more dependent on exports than countries of comparable size, and their economic significance has increased considerably in the last decade. In 2012, Germany exported goods worth a total of 1.1 billion euros, corresponding to a record 44 percent of its gross domestic product. Although Germany remains the strongest exporting country in Europe, the importance of the euro area as a sales market has been waning since 2000. The economic community has also lost relevance for other EU countries, as it proved to be

comparatively less receptive even before the crisis. However, the German economy has stemmed the decline in sales in these markets by compensating with growth in Asian markets—primarily China—and trade with new EU member states. In addition to broadening the export base, product groups are becoming more diversified. While machinery and vehicles still account for almost half of German exports and easily make the largest contribution to the foreign trade surplus, other product groups, such as chemical products, have been playing an increasingly crucial role for x, y years. Overall, German foreign trade is dominated to a large extent by complementary trade relationships: in particular, exporting technically complex and knowledge-intensive industrial finished goods and importing agricultural products and raw materials. The trade deficit in essential raw materials has increased. There are significant and, in some cases, growing import surpluses for a whole series of industrial products, especially in trade with China.

JEL: F14, F15

Keywords: Exports of goods, Germany



Karl Brenke
Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Abteilung Konjunkturpolitik am DIW Berlin.

SIEBEN FRAGEN AN KARL BRENKE

»Die deutsche Wirtschaft ist vom Exportgeschäft abhängiger als je zuvor«

1. Herr Brenke, Deutschland ist ein Exportland und war viele Jahre sogenannter „Exportweltmeister“. Dieser Titel musste mittlerweile abgegeben werden. Wo liegen die Gründe dafür? Zum einen liegt Deutschland nicht nah an den expandierenden Absatzmärkten wie Asien, Südostasien und auch Lateinamerika. Viel größere Vorteile haben beispielsweise Exportländer wie Japan, die nach China liefern können. Auf der anderen Seite machen uns die traditionellen Absatzmärkte Sorgen. Das heißt, wir haben eine außerordentlich schwache Entwicklung in der Eurozone gehabt. Jetzt sind wir nach China, das uns schon seit einigen Jahren den Rang abgelaufen hat, auch hinter die USA zurückgefallen. Wir sind zwar noch auf dem Podium, aber nur auf dem dritten Platz.
2. Welche Auswirkungen hat die europäische Schulden- und Wirtschaftskrise auf das deutsche Exportgeschäft? Wir haben gerade einen schwachen Absatz in die Gebiete der anderen Länder der Eurozone. Zum Teil schwächelt auch der Absatz in die EU-Länder, die nicht der Eurozone zugehörig sind. Das drückt auf die ganze Entwicklung. Aber auf der anderen Seite konnte man diese schwierige Absatzsituation in der Eurozone dadurch kompensieren, dass man sich auf ferne Märkte orientiert hat. Insbesondere der Markt in China hat in erheblichem Maße zu dem Wachstum der Exporte in den letzten Jahren beigetragen.
3. Wo liegen die wichtigsten expandierenden Absatzmärkte? Neben China haben wir auch eine starke Expansion in manchen Gebieten, die schon früher zu einem erheblichen Maße von Deutschland beliefert wurden, zum Beispiel Russland oder die Schweiz. Ein weiterer neuer und stark wachsender Markt ist die Türkei.
4. Wie abhängig ist die deutsche Wirtschaft vom Exportgeschäft? Die deutsche Wirtschaft ist außerordentlich stark abhängig vom Exportgeschäft. Die Ausfuhren bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt liegen weit über dem was vergleichbare Länder haben, wie Italien oder Frankreich auf der einen Seite oder wie Japan und die

USA auf der anderen Seite. Wir haben einen Beitrag von über 40 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt. Frankreich und Italien liegen bei etwa 20 Prozent, und die USA oder Japan kommen auf noch deutlich geringere Werte. Wir ragen also schon aus dem Orchester der einzelnen Länder heraus.

5. Bislang spielten Fahrzeuge und Investitionsgüter die wichtigste Rolle für den deutschen Export. Verändert sich das langsam zugunsten anderer Waren? Man kann schon sagen, dass die Entwicklung von den Fahrzeugen und Maschinen, die immer noch fast die Hälfte der deutschen Exporte stellen, langsam weggeht. Man geht mehr in andere Produkte hinein, beispielsweise in chemische oder pharmazeutische Erzeugnisse. Die Produktpalette, die exportiert wird, wird insgesamt breiter. Die Konzentration auf wenige Güter, wie Fahrzeuge und Maschinen, ist zwar noch hoch, sie lässt aber nach.
6. Wo liegen im Gegenzug die größten Importüberschüsse? Weil wir ein rohstoffarmes Land sind, sind wir in hohem Maße auf Rohstoffe von außen angewiesen. Das sind insbesondere Energieträger wie Öl oder auch Gas. Hier haben wir mit den wichtigsten Exporteuren, die nach Deutschland liefern, deutliche Außenhandelsdefizite. Das sind erstaunlicherweise fast alle europäischen Länder, wie Russland oder die Niederlande sowie Großbritannien und Norwegen.
7. Wie groß ist der Außenhandelsüberschuss insgesamt? Wir haben Exporte von ungefähr 1,1 Billionen Euro und Importe von weniger als einer Billion Euro. Das heißt, wir laufen auf einen Außenhandelsüberschuss von mehr als 100 Milliarden Euro pro Jahr hinaus. Das ist recht viel, obwohl dieser Außenhandelsüberschuss, bezogen auf den gesamten Handel, in den letzten Jahren etwas geringer geworden ist. Aber wir liegen noch immer über dem langjährigen Durchschnitt.

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.



Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf www.diw.de/interview

Volksvertreter sind risikofreudiger als das Volk

Von Moritz Heß, Christian von Scheve, Jürgen Schupp und Gert G. Wagner

In der Politik sind wie im Geschäftsleben oft riskante beziehungsweise gefährliche Entscheidungen zu treffen, bei denen die Ergebnisse nur schwer oder gar nicht prognostizierbar sind. Da Menschen in ihren Einstellungen gegenüber Risiken und Gefahren variieren, ist es vernünftig, dass in Lebensbereichen, die unterschiedlich riskante Entscheidungen erfordern, Menschen mit unterschiedlichen Risikoeinstellungen tätig sind. So wurde schon immer beobachtet, dass Unternehmer ein höheres Maß an Risikofreude zeigen als abhängig Beschäftigte. Für diesen Bericht wurde Ende des Jahres 2011 mit Hilfe einer statistischen Erhebung die Risikoeinstellung von Mitgliedern des Deutschen Bundestags (MdB) ermittelt. Demnach sind diese weit überdurchschnittlich risikofreudig; sie sind sogar deutlich risikofreudiger als Selbständige. Man kann dies kritisch sehen: Politiker sind bereit, höhere Risiken einzugehen, als es die Bevölkerung im Durchschnitt tun würde. Insofern sind Politiker keine repräsentativen Vertreter des Volkes. Wir interpretieren diesen Befund jedoch positiv, als eine gesellschaftlich sinnvolle „Arbeitsteilung“ zwischen Bürgern, Wählern und Politikern im Rahmen einer repräsentativen Demokratie, die Risikofreude und Macht institutionell begrenzt.

Wie sich Menschen in riskanten und unsicheren Situationen entscheiden, hängt unter anderem von ihrer Neigung ab, Risiken einzugehen.¹ So wird zum Beispiel seit langem vermutet, dass selbständig Erwerbstätige risikofreudiger sind als abhängig Beschäftigte. Empirische Studien bestätigen dieses Bild.² Grundsätzlich spielt das Ausmaß der individuellen Risikofreude bei der Berufswahl eine Rolle.³ Angesichts solcher Befunde liegt es nahe zu fragen, ob und wie sich die Berufsgruppe der Politiker von ihren Wählern unterscheidet.

Sollten Politiker im Hinblick auf die Risikoneigung möglichst ähnlich sein wie ihre Wähler beziehungsweise die Bevölkerung insgesamt, da in Demokratien Politiker ja vom Volk das Mandat der Interessenvertretung erhalten? Oder sollte es auch bei der Repräsentation des Volkes in den Parlamenten und Regierungen eine Art „Arbeitsteilung“ in Gestalt ausgeprägter Unterschiede geben? Eine solche Arbeitsteilung ließe sich zum Beispiel dadurch begründen, dass es in der Politik sehr oft unübersichtliche Situationen und Zielkonflikte gibt und ohne eine überdurchschnittliche Risikofreude Entscheidungen nur schwer zu fällen sind.

Hypothese

Über die Risikofreude von Politikern gibt es seit Jahrhunderten Spekulationen und Anekdoten. Weltweit liegen jedoch so gut wie keine repräsentativen empirischen Studien dazu vor. Eine aktuelle Studie für die USA zeigt, dass sich Menschen mit risikofreudigen Einstellungen eher an politischen Sitzungen beteiligen, Flugblätter

¹ Für einen Literaturüberblick und eine ausführliche Beschreibung der Erhebung und ihrer Analyse vgl. Heß, M., von Scheve, C., Schupp, J., Wagner, G.G. (2013): Sind Politiker risikofreudiger als das Volk? Eine empirische Studie zu Mitgliedern des Deutschen Bundestags, SOEPpaper Nr. 545, DIW Berlin.

² Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A. (2011): Selbständige sind anders: Persönlichkeit beeinflusst unternehmerisches Handeln. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 11/2011.

³ Bonin, H. et al. (2007): Cross-sectional Earnings Risk and Occupational Sorting: The Role of Risk Attitudes. *Labour Economics*, 14 (6), 926–937.

verteilen und Wahlkampf betreiben.⁴ Die Autorin erklärt dies mit der Freude an Neuem und an der Aufregung, die im politischen Engagement zu finden ist und eher von risikofreudigen Menschen gesucht wird. Für politisch lediglich interessierte beziehungsweise politisch festgelegte Menschen zeigt eine Auswertung der vom DIW Berlin zusammen mit TNS Infratest Sozialforschung erhobenen Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP), dass diese „politischen Menschen“, die etwa ein Viertel der Bevölkerung in Deutschland ausmachen, insgesamt etwas risikofreudiger sind als unpolitische Menschen.⁵

Obwohl die Literatur spärlich ist,⁶ kann man aufgrund der theoretischen Überlegungen vermuten, dass Berufspolitiker aufgrund ihrer Berufswahl risikofreudigere Einstellungen haben als der Durchschnitt der Bevölkerung. Unklar ist, ob Politiker auch risikofreudiger sind als Selbständige, die ja ebenfalls oft vor unübersichtlichen Problemen und Entscheidungen stehen.

Empirische Analyse

Zur empirischen Analyse von Berufspolitikern wurden die Risikoeinstellungen von Mitgliedern des 17. Deutschen Bundestags (MdB) in einer schriftlichen Befragung im Winter 2011 erhoben.⁷ Von den insgesamt 620 angeschriebenen Abgeordneten haben 175 MdB den schriftlichen Fragebogen beantwortet, was einer Rücklaufquote von 28,2 Prozent entspricht⁸ und angemessene Rückschlüsse auf die Gesamtheit aller Bundestagsabgeordneten erlaubt, da die soziodemographische Zusammensetzung dieser Stichprobe weitgehend mit der aller MdB übereinstimmt.

Der Fragebogen setzte sich aus zwei thematischen Schwerpunkten zur Soziodemographie sowie zur Risikoeinstellung und zum Vertrauen zusammen. Der erste Schwerpunkt enthielt Fragen zu Geschlecht, Alter, höchstem Bildungsabschluss und dem Beruf, der vor der Zeit als MdB ausgeübt wurde. Mit einer Fra-

Tabelle

Risikoeinstellungen¹ von Bundestagsabgeordneten und der Bevölkerung in Deutschland

	Bundestag 2011	SOEP alle Befragten 2009	SOEP Selbständige 2009
Allgemeines Risiko			
Durchschnitt	6,4	3,7	4,5
Standardabweichung	1,68	2,23	2,12
Anzahl	173	17 522	1 058
Autofahren			
Durchschnitt	4,4	3,0	3,7
Standardabweichung	2,29	2,59	2,57
Anzahl	174	16 512	1 050
Geldanlagen			
Durchschnitt	3,6	1,9	2,7
Standardabweichung	2,12	2,17	2,42
Anzahl	172	17 394	1 057
Sport und Freizeit			
Durchschnitt	5,0	3,2	3,8
Standardabweichung	2,15	2,63	2,62
Anzahl	175	17 185	1 052
Berufliche Karriere			
Durchschnitt	6,5	3,2	4,9
Standardabweichung	1,83	2,7	2,75
Anzahl	175	15 326	1 043
Gesundheit			
Durchschnitt	5,0	2,7	3,4
Standardabweichung	2,3	2,46	2,55
Anzahl	172	17 519	1 056
Vertrauen in Fremde			
Durchschnitt	5,6	3,1	3,9
Standardabweichung	2,08	2,38	2,46
Anzahl	170	17 530	1 056
Politische Entscheidung			
Durchschnitt	6,0	-	-
Standardabweichung	1,94	-	-
Anzahl	172	-	-

¹ Selbsteingeschätzt auf einer Skala von 0 (gar nicht risikobereit) bis 10 (sehr risikobereit).

Quellen: MdB-Befragung 2011; SOEP v27; Berechnungen des DIW Berlin.

Bundestagsabgeordnete sind in allen Kategorien noch risikobereiter als Selbständige.

⁴ Kam, C. D. (2012): Risk Attitudes and Political Participation. American Journal of Political Science 56 (4), 817-836.

⁵ Wagner, G. G. (2012): Wie entscheiden Politiker? Spektrum der Wissenschaft, Sonderheft 1, 79.

⁶ Heß, M. et al. (2013), a. a. O.

⁷ Für eine ausführliche Beschreibung der Erhebung und detaillierte Ergebnisse vgl. Heß, M. et al. (2013), a. a. O.

⁸ Dem eigentlichen Fragebogen wurde ein Anschreiben und ein Rücksendumschlag beigefügt, da sich diese Elemente als essentiell für hohe Ausschöpfungsraten in postalischen Befragungen erwiesen haben. Das personalisierte und handschriftlich unterzeichnete Anschreiben enthielt einen Bezug zur Ankündigung-E-Mail, eine Beschreibung der Studie, die Zusicherung von Datenschutz und Anonymität sowie die Bitte um Teilnahme. Um die Rücklaufquoten substanziell zu erhöhen, wurde im Anschreiben auch mitgeteilt, dass der verantwortliche Studienleiter für jeden ausgefüllten und zurückgesandten Fragebogen fünf Euro an die Deutsche Kinderkrebsstiftung der Deutschen Leukämie-Forschungshilfe spendet.

ge nach dem Ort des Schulbesuchs wurde die Sozialisation in Ost- oder Westdeutschland erhoben. Zuletzt wurden die MdB nach der Dauer ihrer Mitgliedschaft im Deutschen Bundestag sowie nach einer möglichen Vorstandsmitgliedschaft in ihrer Partei oder ihrer Bundestagsfraktion befragt.

Auf eine Frage nach der Partei- beziehungsweise Fraktionszugehörigkeit wurde bewusst verzichtet, um eventuelle Bedenken der Abgeordneten, dass ihre Antworten sowie die Ergebnisse der Studie für parteipolitische

Zwecke genutzt werden könnten, von vornherein gegenstandslos zu machen.

Der zweite Schwerpunkt enthielt Fragen zur Risikoeinstellung. Aus Gründen der Vergleichbarkeit mit der allgemeinen Bevölkerung, das heißt mit den Daten des SOEP, wurden die Fragen analog zu den entsprechenden Fragen im SOEP gestaltet. Auf einer Skala von 0 (gar nicht risikobereit) bis 10 (sehr risikobereit) gaben die Befragten den Grad ihrer allgemeinen Risikoneigung an sowie ihre Risikoeinstellung in den Bereichen Autofahren, Geldanlagen, Freizeit und Sport, berufliche Karriere, Gesundheit und Vertrauen in fremde Menschen. Zudem wurde eine weitere Frage zur Risikoneigung bei politischen Entscheidungen gestellt (Tabelle).⁹

Hinsichtlich der Risikoeinstellungen der Bundestagsabgeordneten zeigt sich, dass Mitglieder des Bundestags – erwartungsgemäß – risikofreudiger als die Bürger sind, die sie im Parlament vertreten. Es ist unwahrscheinlich, dass dies auf strategisch verzerrten Antworten der Abgeordneten beruht, da bezüglich Risikoeinstellungen keine wünschenswerten Normvorstellungen bekannt sind.¹⁰

⁹ Die SOEP-Fragen sind inzwischen vielfach validiert worden und werden mittlerweile in anderen Surveys weltweit repliziert. Für die Entwicklung der Fragen, einer grundlegenden Validierung und erste Ergebnisse vgl. Dohmen, T. et al. (2011): Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants and Behavioral Consequences. *Journal of the European Economic Association*, 3 (9), 522-550. Neben den direkten Selbsteinschätzungen findet sich im SOEP und im MdB-Fragebogen als Instrument zur Messung der Risikoeinstellung auch eine Frage zu einer hypothetischen Lotterie. Hier müssen die Befragten angeben, welchen Teil einer fiktiven Summe von 100 000 Euro sie in eine Geldanlage investieren würden, bei der sie mit 50-prozentiger Wahrscheinlichkeit die Investition verdoppeln können oder aber die gesamte Investition verlieren (Antwortkategorien: 100 000, 80 000, 60 000, 40 000, 20 000 Euro oder keine Investition).

¹⁰ Selbst wenn man zum Beispiel annimmt, dass die Abgeordneten insgesamt so risikofreudig sind wie der Durchschnitt der erwachsenen Bevölkerung und nur die überdurchschnittlich risikofreudigen an der Befragung teilgenommen haben, dann müssten die 445 Abgeordneten, für die keine Angaben vorliegen, extrem risikoavers sein; mit einem Durchschnittswert auf der 11er-Skala von 2,68, was deutlich unterhalb des Bevölkerungsschnitts läge. Dieser Aussage liegt diese einfache Modell-Rechnung zugrunde: Die Summe der Risikofreude aller Bundestagsabgeordneten würde $620 \times 3,72 = 2\,306,4$ betragen, wenn alle Abgeordneten im Durchschnitt so risikofreudig sind wie die erwachsene Bevölkerung insgesamt (= 3,72). Da für 175 Abgeordnete das Risikogewicht aber ausweislich der Erhebung 1 113 beträgt ($175 \times 6,36$), bleibt ein Rest-Gewicht von 1 193,4, das sich auf 445 nicht an der Erhebung teilgenommenen Abgeordneten verteilt und eine durchschnittliche Risikoneigung von 2,68 ergibt ($1\,193,4 / 445$). Diese Extremwertberechnung wäre ein sehr unwahrscheinliches Ergebnis; deutlich plausibler ist vielmehr die Annahme (gestützt durch die Verteilungen der demographischen Angaben), dass die Erhebung der Abgeordneten nicht verzerrt ist. Auch dann, wenn man annehmen würde, dass die Abgeordneten im Durchschnitt so risikofreudig sind wie Selbständige, ergibt sich für die Rest-Kategorie der 445 Nichtteilnehmer ein unplausibel niedriger Wert der Risikofreude von 3,78, der nahe am Gesamtdurchschnitt aller Erwachsenen liegt. Dieser Wert von etwa 3,8 ergäbe sich auch, wenn man von der durchschnittlichen Risikoneigung ausgeht, die im Jahr 2011 (nach der Finanzkrise) im SOEP angegeben wird. Das heißt, dass die Angaben der MdB derart weit oben liegen, dass sie sich in jeder plausiblen Rechnung von den Angaben der Gesamtbevölkerung unterscheiden.

Für die 175 Abgeordneten, die gültige Angaben machten, liegen die Durchschnittswerte in den meisten Risikokategorien um oder über dem Mittelpunkt der Skala, der bei 5 liegt. Ausnahmen bilden die Risikoeinstellungen in den Bereichen Geldanlagen¹¹ und Autofahren. Hier weisen Bundestagsabgeordnete eher risikoaverse Einstellungen auf. Die risikofreudigste Einstellung gaben die Abgeordneten für die Bereiche berufliche Karriere¹² und politische Entscheidung sowie bei der allgemeinen Risikoeinstellung an. Die hohe Risikofreude im Beruf stützt also auch die These der gezielten Berufswahl, denn auch Selbstständige weisen deutlich risikofreudigere Einstellungen auf als der Durchschnitt der Bevölkerung. Angesichts dieser Ergebnisse kann man mit großer Sicherheit davon ausgehen, dass Bundestagsabgeordnete weit überdurchschnittlich risikofreudig sind. Dies gilt sowohl gegenüber den wahlberechtigten Deutschen (mit einem Mittelwert für die allgemeine Risikoneigung von 3,8) wie für die nichtwahlberechtigten Wohnbürger (3,6).

Angemerkt sei, dass im Jahr 2009, das im SOEP ausgewählt wurde, weil nur dann die Risikoeinstellungen in verschiedenen Lebensbereichen erfragt wurden, auf dem Höhepunkt der Finanzkrise die allgemeine Risikoneigung ungewöhnlich niedrig war. Aber selbst im Jahr 2011, in dem als Durchschnitt für die Gesamtbevölkerung der Wert 4,5 von den Befragten angegeben wurde, war der Abstand zu dem Wert 6,4 der MdB außerordentlich deutlich und statistisch hochsignifikant.

Zudem zeigt sich, dass die Differenzen in den Risikoeinstellungen zwischen allen SOEP-Befragten und den Selbständigen über alle Risikodomänen hinweg recht gleich sind. Die Risikoeinstellungen der Bundestagsabgeordneten weisen hingegen eine größere Streuung auf (Abbildung).

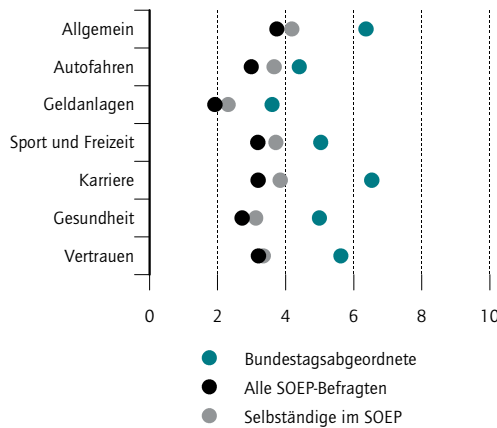
Am wenigsten unterscheiden sich die Risikoeinstellungen der drei Gruppen im Bereich Autofahren, am deutlichsten fallen die Unterschiede im Bereich der beruflichen Karriere aus. Hier ist auch die Differenz zwischen allen SOEP-Befragten und den Selbständigen am größten, was als weiteres Indiz für die Hypothese der gezielten Berufswahl gewertet werden kann. Sowohl Selbständige als auch Politiker suchen im Ver-

¹¹ Damit stimmt überein, dass die große Mehrheit der befragten MdB eine Investition bei der hypothetischen Lotteriefreude ausschlägt, vgl. Tabelle 2 in Heß, M. et al. (2013), a. a. O.

¹² Dieser Befund steht nicht im Widerspruch zur öffentlichen Meinung, die davon ausgeht, dass Politiker eigennützig und dabei risikovermeidend handeln. Denn selbst dann, wenn die öffentlichen Urteile stimmen würden, sind politische Karrieren – trotz aller denkbaren Vermeidungsstrategien – riskanter und gelegentlich gefährlicher als unpolitische Karrieren. Einige wenige Jahrzehnte andauernde politische Karrieren sind nicht repräsentativ und verzerren die öffentliche Meinung.

Abbildung

Risikoeinstellungen¹ von Bundestagsabgeordneten (2011) und der Bevölkerung (2009) in Deutschland



¹ Selbsteingeschätzt auf einer Skala von 0 (gar nicht risikobereit) bis 10 (sehr risikobereit).

Quellen: MdB-Befragung 2011; SOEP v27; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

Viel größere Risiken als die Bevölkerung sind Bundestagsabgeordnete bereit in Karrierefragen zu tragen.

gleich zur restlichen Bevölkerung im Beruf mehr Risiko beziehungsweise sind risikotoleranter. Wobei dies für Politiker noch mehr gilt als für Selbständige. Es bleibt einer vertieften Analyse überlassen, ob Selbständige, die in besonders riskanten Geschäftsfeldern tätig sind, ähnlich risikogeneigt sind wie Bundestagsabgeordnete. Weiterhin kann noch untersucht werden, ob angestellte Manager in Spitzenpositionen auch überdurchschnittlich risikofreudig sind.

Die deskriptiven Analysen erlauben zunächst nur, erste Tendenzen abzuleiten. Für eine aussagekräftigere Prüfung ist es notwendig, Drittvariablen zu berücksichtigen, welche die Risikoeinstellung beeinflussen, wie beispielsweise das Geschlecht und das Lebensalter. Aus diesem Grund wurde eine Reihe von Regressionsanalysen mit der abhängigen Variable „Risikoeinstellung in unterschiedlichen Bereichen“ durchgeführt. Die zentrale unabhängige Variable ist die Mitgliedschaft im Bundestag. Als Kontrollvariablen werden Alter, Geschlecht, Bildung und allgemeines Vertrauen berücksichtigt. In den Regressionsanalysen werden lediglich Bundestagsabgeordnete und SOEP-Befragte analysiert, die selbständig erwerbstätig sind. Diese enge Vergleichsgruppe wurde gewählt, da Selbständige den Bundestagsabgeordneten hinsichtlich des beruflichen Risikos am ähnlichsten sind und gefunde-

ne Unterschiede in der Risikoneigung deswegen besonders aussagekräftig sind.¹³

Die statistisch signifikanten Ergebnisse zeigen, dass die Bundestagsabgeordneten in sämtlichen abgefragten Bereichen signifikant risikofreudigere Einstellungen aufweisen als die vom SOEP befragten Selbständigen.¹⁴ Diese überdurchschnittliche Risikofreude ist nicht mit Unterschieden in Geschlecht, Alter, Bildung und Vertrauen erklärbar. Besonders starke Effekte zeigen sich bei der allgemeinen Risikoeinstellung und der Risikoeinstellung im Bereich der beruflichen Karriere. Insgesamt werden die deskriptiven Analysen durch die Regressionsanalysen bestätigt, die deswegen hier nicht im Detail dargestellt werden.¹⁵

Die Ergebnisse zeichnen ein überaus klares Bild: Die im Winter 2011 durchgeführte Erhebung bei Abgeordneten des Deutschen Bundestags zeigt, dass Bundestagsabgeordnete über nahezu alle erhobenen Indikatoren und Risikodomänen hinweg signifikant risikofreudigere Angaben machen als die allgemeine Bevölkerung beziehungsweise selbständig Erwerbstätige, deren Einstellungen mit Hilfe des vom DIW Berlin erhobenen SOEP ermittelt wurden. Der Befund gilt insbesondere für Einstellungen im Bereich der beruflichen Karriere.

Man kann daher vorsichtig schlussfolgern, dass sich aufgrund ihrer Berufswahl eher solche Menschen in der Berufspolitik finden, die riskante Entscheidungen zumindest nicht scheuen.

Bewertung

Was kann die risikofreudigere Einstellung von Politikern für das politische System und die Gesellschaft insgesamt bedeuten? Aus einer pessimistischen Sicht könnte man beklagen, dass überdurchschnittlich risikofreudige Politikerinnen und Politiker bei wichtigen gesellschaftlichen Entscheidungen unnötige Risiken in Kauf nehmen, deren mögliche negative Folgen dann die gesamte Gesellschaft zu tragen hat. So ließe sich auch argumentieren, dass die große Mehrheit der Bevölkerung in solchen riskanten Entscheidungssituationen

¹³ Wir haben zudem separate Regressionsanalysen mit MdB und allen SOEP-Befragten durchgeführt, die noch deutlichere Unterschiede zeigen, hier aber nicht gesondert berichtet werden. Diesem Entschluss liegt die Überlegung zugrunde, dass, sofern zwischen MdB und Selbständigen (die im SOEP die risikofreudigsten Einstellungen aufweisen) signifikante Unterschiede bestehen, dies als zielgerichtete Evidenz für einen Zusammenhang zwischen dem Beruf des Politikers und der Risikoeinstellung gewertet werden kann.

¹⁴ Vgl. Tabelle 3 in Hess, M. et al. (2013), a. a. O.

¹⁵ Auch die Kontrollvariablen zeigen die erwarteten Zusammenhänge. Ältere Menschen und Frauen sind deutlich weniger risikofreudig als Jüngere und Männer. Hohes Vertrauen und hohe Bildung zeigen einen positiven Zusammenhang mit der Risikofreude.

„anders“, sprich risikoaverser, gehandelt hätte, und die gewählten Politiker folglich nicht den Willen der allgemeinen Bevölkerung repräsentieren.

Eine positive Sichtweise – für die die Autoren dieses Berichts werben – argumentiert hingegen, dass die sachgemäße Ausübung des Berufs des Politikers geradezu risikofreudige Einstellungen erfordert, da andernfalls wichtige gesellschaftliche Entscheidungen angesichts ständig vorhandener und kaum überschaubarer Risiken und gelegentlicher Gefahren überhaupt nicht mehr getroffen würden. Stagnation und gesellschaftlicher Stillstand wären die Folge.¹⁶

Diese Perspektive ließe sich auch mit evolutionstheoretischen Argumenten untermauern, denen zufolge die Risikofreude politischer Eliten das Gemeinwohl fördern kann, wenn die gesellschaftlichen Bedingungen so gestaltet sind, dass die Risikofreude nicht in verant-

wortungslose Entscheidungen ausarten kann.¹⁷ Deswegen ist es so wichtig, dass die individuellen Interessen und Neigungen von (Berufs-)Politikerinnen und -politikern nur ein Aspekt der komplexen politischen Entscheidungsfindung sind. Die strukturellen Besonderheiten demokratisch verfasster politischer Systeme und die Tatsache, dass wichtige politische Entscheidungen in der Regel kollektiv getroffen werden und ihnen ausführliche Diskussionen in der Öffentlichkeit und in den Parlamentsausschüssen vorausgehen, schmälert den Einfluss der individuellen Risikoneigung im Plenum von Parlamenten und in Regierungen. Insofern dürfte die Kombination eines auf Diskussion und Konsens fokussierten politischen Systems mit den risikofreudigen Einstellungen individueller politischer Akteure gesellschaftlich optimal sein.

Zusammenfassend kann man aus polit-ökonomischer Sicht argumentieren, dass die unterschiedliche Risikofreude von Politikern und Wahlbürgern eine gelungene Arbeitsteilung darstellt, wenn Demokratie und Staatsverfassung als Begrenzung von Macht und überdurchschnittlicher Risikofreude effektiv funktionieren.

16 Wagner, G. G., a. a. O., 79: „Angesichts der großen Probleme der Welt können wir froh sein, dass es risikobereite Bauchpolitiker gibt. Die meisten von uns sind vor allem auf Sicherheit bedacht und scheuen das Wagnis. Von den schwierigen Entscheidungen, vor denen die Politik oft steht, würden wir Normalbürger gelähmt. Die Arbeitsteilung zwischen Politikern und dem gemeinen Volk hat also durchaus [...] ihren tieferen Sinn.“

17 McDermott, R., Fowler, J. H., Smirnov, O. (2008): On the Evolutionary Origin of Prospect Theory Preferences. *The Journal of Politics*, 70 (2), 335–350.

Moritz Heß ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter am MZES (Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung) | moritz.hess@gess.uni-mannheim.de

Jürgen Schupp ist Leiter der Infrastruktureinrichtung Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) am DIW Berlin | jschupp@diw.de

Christian von Scheve ist Professor für Soziologie an der Freien Universität Berlin und Forschungsprofessor am DIW Berlin | scheve@zedat.fu-berlin.de

Gert G. Wagner ist Vorstandsmitglied des DIW Berlin | gwagner@diw.de

MEMBERS OF GERMAN PARLIAMENT MORE RISK-LOVING THAN GENERAL POPULATION

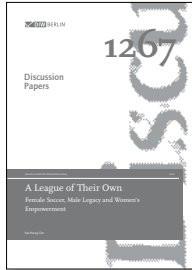
Abstract: The article analyzes the question of whether career politicians differ systematically from the general population in terms of their attitudes toward risk. A written survey of members of the 17th German Bundestag in late 2011 identified their risk attitudes, and the survey data was set in relation to respondents to the German Socio-Economic Panel Study (SOEP) for the survey year 2009 (2002 through

2012). Compared with the population surveyed in the SOEP, members of the German parliament display a considerably higher general risk appetite, which is highly significant. For different areas of risk, last surveyed in the SOEP in 2009, the members of parliament had significantly stronger risk-loving attitudes across virtually all indicators and risk categories surveyed than the comparison groups of SOEP respondents.

JEL: D71, D78, H11, H70, P16, Z13

Keywords: Political decision making, risk aversion, German parliament, SOEP

Discussion Papers Nr. 1267
2012 | Seo-Young Cho

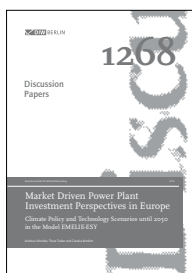


A League of Their Own: Female Soccer, Male Legacy and Women's Empowerment

This paper investigates whether male soccer tradition can predict the success of female soccer. Different from the existing literature, this paper utilizes panel data covering 175 countries during the 1991–2011 period, capturing country heterogeneity effects and time trends. An instrumental variable approach is further employed in order to identify causal relation. My findings do not support the widespread perception that male tradition determines female soccer attainments. On the other hand, my results indicate that women's empowerment can be a driving force for the success of female soccer.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

Discussion Papers Nr. 1268
2012 | Andreas Schröder, Thure Traber and Claudia Kemfert



Market Driven Power Plant Investment Perspectives in Europe: Climate Policy and Technology Scenarios until 2050 in the Model EMELIE-ESY

EMELIE-ESY is a partial equilibrium model with focus on electricity markets. Private investors optimize their generation capacity investment and dispatch over the horizon 2010 to 2050. In the framework of the Energy Modeling Forum 28, we investigate how climate policy regimes affect market developments under different technology availabilities and climate policies on the European power markets. The model projects an only minor increase of power consumption because of higher wholesale prices or energy efficiency current climate policy, and a balanced consumption pathway under ambitious climate policy. These results contrast with findings of POLES and PRIMES models in the reference case that predict unexpected heavy consumption increases by 2050. By contrast, we find no investment into Carbon Capture and Storage (CCS) and a diminishing share of nuclear energy. We find that renewable energy supply extension as projected can sufficiently meet electricity consumption complemented by only few capacity investments in conventional technology.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

Discussion Papers Nr. 1269

2012 | Heinz Vortmann, Jan Goebel, Peter Krause und Gert G. Wagner



Zur Entwicklung der Preisniveaus in Ost- und Westdeutschland – Zugleich eine Dokumentation verschiedener Preisniveau- Zeitreihen für das geteilte und für das vereinigte Deutschland

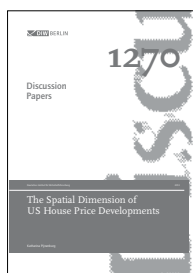
Die Bedeutung regionaler Unterschiede des Preisniveaus wird in den Wirtschaftswissenschaften unterschätzt. Lediglich in Form von „Mietspiegeln“ werden regionale Preisniveauunterschiede lebensweltlich berücksichtigt. Wie experimentelle Berechnungen des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) zeigen, gibt es in Deutschland gegenwärtig nennenswerte Preisniveauunterschiede auf der Ebene von Landkreisen. Dadurch ergibt sich

auch ein Preisniveauunterschied zwischen Ost- und Westdeutschland. Dieser Ost-West-Unterschied bestand auch zu Zeiten der deutschen Teilung. Im vorliegenden Aufsatz werden die Ost-West-Preisniveaus seit dem Jahr 1950 erstmals in konsistenter Art und Weise dokumentiert. Die vom DIW Berlin zuletzt (1991) ermittelten Kaufkraftparitäten für Ost und Westdeutschland erweisen sich überraschend kompatibel mit den entsprechenden späteren Berechnungen des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR). Die Ergebnisse beider Methoden sind sehr ähnlich und weichen zugleich deutlich von der Annahme des Statistischen Bundesamtes eines nach der Vereinigung einheitlichen Preisniveaus in Ost- und Westdeutschland ab. Es wird ein Vorschlag für die Berechnung von konsistenten Zeitreihen für die Preisniveaus in Ost- und Westdeutschland für die Jahre 1950 bis 2009 gemacht.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

Discussion Papers Nr. 1270

2012 | Katharina Pijnenburg



The Spatial Dimension of US House Price Developments

Spatial heterogeneity and spatial dependence are two well established aspects of house price developments. However, the analysis of differences in spatial dependence across time and space has not gained much attention yet. In this paper we jointly analyze these three aspects of spatial data. We apply a panel smooth transition regression model that allows for heterogeneity across time and space in spatial house price spillovers and for heterogeneity in the effect of the fundamentals on house price dynamics. We find evidence for heterogeneity in spatial spillovers of house price developments across space and time: house price developments in neighboring regions spill over stronger in times of increasing neighboring house

prices compared to declining neighboring house prices. This is interpreted as evidence for the disposition effect. Moreover, heterogeneity in the effect of the fundamentals on house price dynamics could not be detected for all variables; real per capita disposable income and the unemployment rate have a homogeneous effect across time and space.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere



Prof. Dr. Dorothea Schäfer ist Forschungsdirektorin Finanzmärkte am DIW Berlin. Der Beitrag gibt die Meinung der Autorin wieder.

Zivilklage gegen S & P könnte ein Anfang sein

Im Jahr 2001 haben die Rating-Agenturen Standard & Poors, Moodys und Fitch den texanischen Energiekonzern Enron noch vier Tage vor dessen Konkurs mit „investment grade“ bewertet. Einer der Gründe, am Investmentstatus festzuhalten, war der Druck von Seiten des Enron-Managements und eines potenziellen Käufers. Etwa ein Jahr nach dem Bankrott wurde Arthur Andersen von Enron, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, wegen Behinderung der Justiz zu einer hohen Geldstrafe verurteilt. Die Folgen des Enron-Skandals setzten Arthur Andersen so zu, dass die Firma im Jahr 2002 zusammenbrach. Im Gegensatz dazu litten die Rating-Agenturen kaum. Weder die Investoren, die durch die Benachteiligung gegenüber den Firmeninteressen eine Menge Geld verloren hatten, noch das Justizministerium verklagte jemals ein Mitglied der „Großen Drei“. Vielmehr gewannen die Agenturen in den Folgejahren stark an Bedeutung. Investoren und Regulierungsbehörden trugen jeweils ihren Teil dazu bei, dass die Rating-Agenturen zu vermeintlich unverzichtbaren Akteuren auf den Finanzmärkten wurden.

Fünf Jahre später wurde die Welt von der schwersten Finanz- und Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg getroffen. Strukturierte Finanzprodukte, insbesondere Collateralized Debt Obligations (CDOs) und Mortgage-Backed Securities (MBSs) mit Ursprung im US-Subprime-Kreditmarkt zeigten erschreckend hohe Ausfallquoten. Die CDOs wurden in großer Zahl entwickelt und auf der ganzen Welt verteilt. Auch hier spielten die „Großen Drei“ eine zentrale Rolle. Die Agenturen sollen die Ratings der MBS- und CDO-Tranchen so lange angepasst haben, bis das Volumen der jeweiligen Tranche und die Ratinghöhe den Wünschen der emittierenden Finanzinstitute entsprach. Ohne die übermäßig positiven Ratingurteile hätten sich die Investoren, häufig europäische Banken, niemals mit riesigen Mengen dieser sehr komplexen Wertpapiere eingedeckt.

Nun allerdings bläst der Wind den Rating-Agenturen scharf ins Gesicht. Das US-Justizministerium hat vor kurzem eine Zivilklage gegen Standard & Poors wegen Bewertungs-

betrugs eingereicht. Dieser Schritt kam zwar reichlich spät, war aber eigentlich keine Überraschung. Der Schaden für die US-Gesellschaft ist zu groß. Realistischerweise war daher nicht zu erwarten, dass die Rating-Agenturen ähnlich unberührt wie im Enron-Fall weiter ihren Geschäften nachgehen können. Über fünf Jahre nach dem Zusammenbruch der US-Investment Bank Lehman Brothers bezichtigt das Justizministerium nun Standard & Poors, die Ratings von MBSs und CDOs als unabhängig und unparteiisch dargestellt zu haben, obwohl schwere Interessenkonflikte vorhanden waren. S & P habe, so die Anklage, die Interessen der emittierenden Banken über die der Investoren gestellt, um auf diese Weise Umsatz und Marktanteil steigern zu können.

Aus europäischer Sicht ist die Klage längst überfällig. Ohne die riesigen Mengen an Subprime-Papieren in den Büchern wären viele europäische Großbanken stabiler gewesen und hätten den Staaten nicht so viele und große Rettungsaktionen abverlangt. Die fatale Entscheidung der europäischen Banken zum Kauf dieser Papiere hat viel zur hohen Staatsverschuldung und zum Misstrauen der Investoren in die Zahlungsfähigkeit der Euroländer beigetragen. Zu allem Übermaß haben die Rating-Agenturen die europäische Schuldenkrise auch noch verschärft. Die ständige Abwertung fast aller Euroländer schürte die Ängste der Investoren vor einem Auseinanderbrechen der Eurozone und machte die Rettung der angeschlagenen Staaten teurer als nötig. Es ist an der Zeit, dass das Oligopol der „Großen Drei“ zur Übernahme der Verantwortung für seine Ratingurteile gezwungen wird, insbesondere, da sich die Regulatoren bislang als unwillig erwiesen, die Bedeutung von Ratingurteilen zu senken. Ratingurteile bestimmen die Mindesteigenkapitalausstattung auch im Rahmen von Basel III. Damit ignorieren die Regulatoren die Erfahrung mit viel zu guten Ratingurteilen und deshalb viel zu geringen Eigenkapitalausstattungen im Bankensektor. Die Zivilklage gegen S & P könnte hier einen Sinneswandel herbeiführen und endlich eine ernsthafte Diskussion über die erforderliche „Herabstufung von Ratingurteilen“ in der Bankenregulierung initiieren.