

# Regionales Marktpotenzial in Baden-Württemberg

Dr. Udo Vullhorst

Die regionalen Unterschiede der Wirtschaftsleistung in Baden-Württemberg waren wiederholt Gegenstand von Beiträgen im Statistischen Monatsheft.<sup>1</sup> Diese verfolgten zumeist von der regionalen Wirtschaftsleistung ausgehend einen Ansatz, der regionales Wirtschaftswachstum auf konjunkturelle, strukturelle und standortbedingte Komponenten zurückführt und mit einer geringen theoretischen Fundierung auskommt. Eine andere Herangehensweise zur Bestimmung regionaler wirtschaftlicher Disparitäten besteht darin, Annahmen über die Standortentscheidungen von Unternehmen zu treffen und die sich ergebenden Schlussfolgerungen zu prüfen.

Der folgende Beitrag greift die Überlegung auf, dass für die Standortentscheidungen von Unternehmen der Zugang zu Absatzmärkten und die Verfügbarkeit von geeigneten Arbeitskräften eine wichtige Rolle spielen. Dazu wird aus dem auf Kreisebene vorliegenden verfügbaren Einkommen der Haushalte aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ein Indikator gebildet, der die für einen Stadt- oder Landkreis potenziell wirksame Nachfrage berechnet. Dieser Marktpotenzialindex ist neben weiteren möglichen Einflussgrößen ein Faktor zur Erklärung der Lohnhöhe von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern.

## Was die Geschichte lehrt

„Alle wichtigsten Lebensbedürfnisse, auch die Kleidung, wurden (...) durch eigene Produktion gedeckt, die Barausgaben waren niedrig, die Nahrung einfach, die Kleidung von größter Dauerhaftigkeit, handwerkliche Tätigkeit wurde verachtet, jeder Hausvater war sein eigener Schreiner, Drechsler und Wagner, eine sorgfältige Ausbildung war nicht möglich und wurde nicht angestrebt.“<sup>2</sup> So ist über die wirtschaftlichen Verhältnisse zu erfahren, die in den Tälern des Berner Oberlandes immerhin bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts vorherrschend gewesen sein sollen. Dass sich diese Wirtschaftsform des „Hinterhofkapitalismus“<sup>3</sup> als wenig zukunftsfähig erwiesen hat, liegt an den Wohlfahrtsgewinnen, die durch arbeitsteilige, rationellere Produktion möglich werden.

Gibt der genannte Hausvater beispielsweise die Landwirtschaft auf und entscheidet sich für eine Erwerbstätigkeit als Handwerker, muss er allerdings mit einer gewissen Marktgröße rechnen können, um nicht zu verhungern. Im Berner Oberland kam es mit der Gründerzeit des Tourismus zu einem Schub, da die auswärtigen Gäste beispielsweise vermehrt Holzschnitzereien, Töpferei- oder Textilprodukte nachfragten. Der aufkommende Tourismus seinerseits wäre kaum denkbar ohne die Industrialisierung und die zunehmend schneller, einfacher und sicherer werdende Überwindung größerer Distanzen.

Dieser kurze wirtschaftsgeschichtliche Exkurs illustriert einige Mechanismen, die (natürlich im übertragenen Sinn) auch unter aktuellen Bedingungen für andere Wirtschaftsräume, auch für Baden-Württemberg, wirksam sein könnten: So wäre denkbar, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und mit ihr die Nachfrage nach Arbeitskräften, die Lohnentwicklung und der Grad an Spezialisierung beispielsweise in einem Stadt- oder Landkreis nicht nur von der Kaufkraft der Bevölkerung vor Ort abhängig ist, sondern auch von der der Nachbarkreise, und zwar nicht nur der unmittelbaren. Zu berücksichtigen wäre dabei, dass die für den jeweiligen Kreis relevante Kaufkraft aller anderen umliegenden regionalen Einheiten aufgrund von Transportkosten kleiner werden dürfte, je weiter diese entfernt liegen. Diese regional potenziell vorhandene wirksame Kaufkraft wird auch als Marktpotenzial bezeichnet (*siehe i-Punkt*).

## Der Marktpotenzialindex berücksichtigt die Kaufkraft aller Regionen des übergeordneten Wirtschaftsraums

Als Näherungsgröße für die Kaufkraft soll das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte herangezogen werden, das deutschlandweit auf Kreisebene verfügbar ist und vom Arbeitskreis „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder“ publiziert wird. Zwar existiert für Baden-Württemberg eine kleinräumige Kaufkraftberechnung, sogar bis auf Gemeindeebene, die an dieser Stelle jedoch nicht verwendet werden kann:<sup>4</sup> Obwohl die Werte für den



Dipl.-Staatswissenschaftler Dr. Udo Vullhorst ist Referent im Referat „Wirtschaftswissenschaftliche Analysen, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen“ des Statistischen Landesamtes Baden-Württemberg.

1 Zuletzt vom Autor thematisiert im Statistischen Monatsheft 12/2008, S. 35–39.

2 Pfister, Christian: Geschichte des Kantons Bern seit 1798, Bd. IV; Im Strom der Modernisierung. Bevölkerung, Wirtschaft und Umwelt 1700–1914, Bern 1995, Kap. 5.1.2.

3 Krugman, Paul u.a.: The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade, Cambridge (MA) und London 1999, S. 2.

4 Weinmann, Thomas: Kleinräumige Kaufkraftberechnungen für Baden-Württemberg 2005, in: Statistisches Monatsheft 5/2008, S. 39–48.



Zur Berechnung eines **konsumorientierten Marktpotenzialindex** wird in der Literatur

$$MPI_j = \sum_k^K Y_k e^{-d_{jk}}$$

vorgeschlagen.<sup>1</sup>  $MPI_j$  steht für den Marktpotenzialindex in der Region  $j$ ,  $Y_k$  für die Kaufkraft und  $d_{jk}$  für die (normierte) räumliche Entfernung zwischen den Regionen  $j$  und  $k$ . Die Gewichtung der regionalen Kaufkraftwerte erfolgt über eine Exponentialfunktion. Diese sorgt dafür, dass die Kaufkraft des Kreises  $k$  überproportional geringer wird, je weiter er vom Kreis  $j$  entfernt liegt. Da jeder Kreis 0 km von sich selber entfernt liegt, ist gewährleistet, dass die eigene Kaufkraft mit vollem Gewicht in den Index eingeht. Der Marktpotenzialindex ist eine Kennzahl für die abstrakte Größe der im Kreis  $j$  potenziell wirksamen Kaufkraft, ist aber nicht mit dieser identisch. Das wird nicht zuletzt anhand der Dimension des Marktpotenzialindex deutlich (Kaufkrafteinheit pro Entfernungseinheit).

Der im Text genannte Bezug zwischen **Marktpotenzial und Lohnhöhe** lässt sich durch die folgende Schätzgleichung herstellen, die sich aus verschiedenen regionalökonomischen Modellen herleiten lässt:<sup>2</sup>

$$\ln(w_j) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln\left(\sum_k^K Y_k e^{-\alpha_2 d_{jk}}\right) + u_j$$

Die Schätzparameter würden hier also den Kaufkrafteffekt und den Distanzeffekt gesondert ausweisen. Die Gleichung ist in dieser Form in ihren Parametern jedoch nicht linear. Das Schätzverfahren lässt sich wesentlich vereinfachen, wenn diese Linearität in den Parametern durch eine geeignete Umformung hergestellt wird. Eine Eigenschaft des normierten Distanzmaßes  $d_{jk}$  ist, dass sich deren Werte nicht ändern, wenn ein konstanter Faktor wie  $\alpha_2$  mit den Ursprungswerten multipliziert wird. Insofern entspricht der Klammerausdruck der Größe  $MPI_j$ . Schließlich soll die obige Gleichung als Differenzgleichung geschätzt werden:

$$\ln(w_{j,t}) - \ln(w_{j,t-1}) = \beta_0 + \beta_1 [\ln(MPI_{j,t}) - \ln(MPI_{j,t-1})] + u_j$$

Da die Differenzen der Logarithmen näherungsweise den prozentualen Veränderungen entsprechen, gibt  $\beta_1$  den Faktor an, um den eine 1-prozentige Veränderung des regionalen Marktpotenzialindex das regionale Lohnniveau prozentual verändert.<sup>3</sup>

1 Hanson, Gordon H.: Market Potential, Increasing Returns, and Geographic Concentration, o. O. 2004, S. 4.

2 Auf die einzelnen Schritte, die zu dieser Gleichung führen, kann hier verzichtet werden. Eine detailliertere Beschreibung der zugrunde liegenden regionalökonomischen Modelle findet sich beispielsweise bei: Roos, Michael: Wages and Market Potential in Germany, Discussion Papers in Economics der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der TU Dortmund 2000.

3 Der Parameter  $\beta_0$  gibt eine gemeinsame Trendkomponente beider Variablen wieder, die hier weniger von Interesse ist.

5 Die Pendlerrechnung des Statistischen Landesamts Baden-Württemberg gibt keinen Hinweis darauf, dass die Landesgrenze für die Pendlerströme gesamtwirtschaftlich relevant wäre. Vgl. auch: Winkelmann, Ulrike: Berufspendler in Baden-Württemberg – keine (ganz) unbekanntes Wesen, in: Statistisches Monatsheft 3/2008, S. 30–34, insbesondere *Schaubild 1*.

6 Selbst die Beschränkung auf Deutschland ist im Grunde willkürlich. Das genannte Beispiel ließe sich analog auch zumindest auf die bundesdeutschen Kreise übertragen, die an andere (EU-)Staaten grenzen. Aus Gründen der Datenverfügbarkeit und um die Berechnungen nicht weiter zu komplizieren, muss diese Einschränkung hier jedoch in Kauf genommen werden, um den Preis, dass Baden-Württemberg ohne die Berücksichtigung seiner vermutlich recht einkommensstarken Nachbarn Frankreich und Schweiz systematisch „benachteiligt“ ist.

7 Die entsprechenden Daten wurden dankenswerterweise vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung zur Verfügung gestellt.

Marktpotenzialindex in den Kreisen Baden-Württembergs im Zentrum des Interesses stehen, kann sich der relevante Datensatz aufgrund der anschließenden regionalökonomischen Betrachtungen nicht auf die Kaufkraft in den Stadt- und Landkreisen Baden-Württembergs und auf ein einzelnes Jahr beschränken. Die Grenzen der Bundesländer – zumindest innerhalb Deutschlands – sind administrative Grenzen und stellen selbstverständlich keine Barriere für beispielsweise den Warenverkehr oder höchstens in Ausnahmefällen für die Mobilität von Arbeitskräften dar.<sup>5</sup> Eine hypothetische Erhöhung des verfügbaren Einkommens beispielsweise im Stadtkreis Ulm dürfte nicht nur auf den umliegenden baden-württembergischen Alb-Donau-Kreis ausstrahlen, sondern

auch auf den bayerischen Nachbarkreis Neu-Ulm. Daher spricht vieles dafür, alle 413 Stadt- und Landkreise in Deutschland zur Berechnung des Marktpotenzialindex (MPI) in den Blick zu nehmen.<sup>6</sup>

Für die Berechnung des MPI wird die Summe der regionalen Kaufkraft mit einem Entfernungsmaß gewichtet. Hierzu wurde eine Matrix verwendet, die jedem Kreispaar die entsprechende Distanz zuordnet. Da es in erster Linie um die Abbildung von Transportkosten geht, erscheint die Entfernung zwischen den Kreismittelpunkten in Straßenkilometern als Näherungsgröße am ehesten geeignet, wobei grundsätzlich auch andere Distanzmaße denkbar sind.<sup>7</sup> Für die Stadt- und Landkreise Baden-Württembergs

ergeben sich nach dieser Methode die in der *Tabelle* wiedergegebenen Werte. Aus Gründen der Übersichtlichkeit wurden die Ergebnisse auf Werte zwischen 0 und 100 normiert.

Die baden-württembergischen Ergebnisse entsprechen vielleicht nicht der intuitiven Erwartung, da sich die Reihenfolge, die sich anhand der reinen VGR-Einkommenszahlen ergibt, im

Marktpotenzialindex nur bedingt wiederfindet. Je peripherer die geografische Lage, desto weniger profitiert ein Kreis unter sonst gleichen Umständen von der Kaufkraft aller anderen Kreise. Dies gilt für die Bundesländer in Bezug auf Deutschland wie auch für die Kreise innerhalb eines Bundeslandes. Zusammen mit dem Niveau der „kreiseigenen“ Kaufkraft überlagern sich diese Effekte vielfach zu den jeweiligen

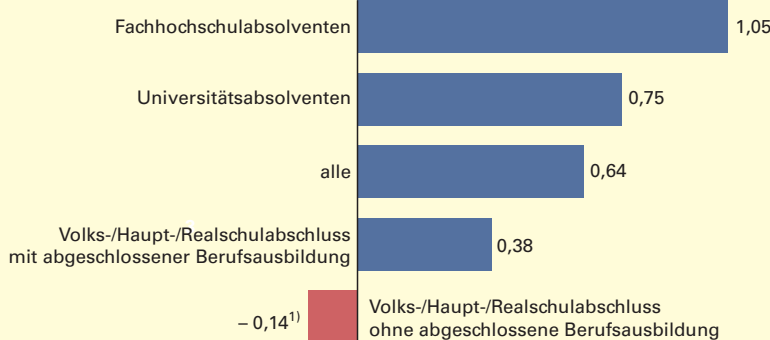
**T** Marktpotenzial in den Stadt- und Landkreisen Baden-Württemberg 2002 und 2006

Rang (bezogen auf Deutschland) <sup>1)</sup>	Kreis	Marktpotenzialindex 2002 <sup>2)</sup>			Marktpotenzialindex 2006 <sup>2)</sup>		
		Pkw-Fahrzeit	Straßen-distanz	Luftlinien-distanz	Pkw-Fahrzeit	Straßen-distanz	Luftlinien-distanz
33	Mannheim, <b>SKR</b>	90,7	88,3	88,3	91,1	88,7	88,8
46	Heidelberg, <b>SKR</b>	88,9	87,8	87,7	89,3	88,3	88,2
48	Main-Tauber-Kreis, LKR	88,7	89,3	90,3	89,0	89,6	90,7
75	Heilbronn, LKR	85,7	84,8	85,7	86,2	85,3	86,3
85	Rhein-Neckar-Kreis, LKR	84,8	85,9	86,7	85,3	86,4	87,2
93	Heilbronn, <b>SKR</b>	83,8	83,3	84,2	84,3	83,8	84,8
98	Schwäbisch Hall, LKR	83,6	80,7	82,6	84,0	81,3	83,1
104	Karlsruhe, LKR	83,1	81,7	81,1	83,7	82,3	81,7
108	Karlsruhe, <b>SKR</b>	82,7	78,6	77,7	83,3	79,2	78,3
109	Hohenlohekreis, LKR	82,6	83,4	85,9	83,1	83,9	86,4
117	Ludwigsburg, LKR	82,0	79,1	79,6	82,5	79,7	80,3
132	Neckar-Odenwald-Kreis, LKR	80,3	87,9	89,8	80,7	88,3	90,2
149	Pforzheim, <b>SKR</b>	78,3	76,9	76,5	78,9	77,6	77,2
160	Enzkreis, LKR	77,6	78,9	79,2	78,2	79,5	79,8
161	Ostalbkreis, LKR	77,6	74,7	76,4	78,1	75,3	77,1
172	Stuttgart, <b>SKR</b>	75,7	75,4	75,8	76,3	76,0	76,5
174	Böblingen, LKR	75,1	72,5	72,8	75,7	73,2	73,6
183	Rems-Murr-Kreis, LKR	73,9	76,8	78,7	74,5	77,4	79,4
187	Rastatt, LKR	73,6	71,5	71,9	74,1	72,2	72,6
190	Heidenheim, LKR	73,2	69,6	71,0	73,8	70,3	71,8
197	Esslingen, LKR	71,7	70,6	72,6	72,3	71,4	73,4
201	Baden-Baden, <b>SKR</b>	71,4	68,9	69,6	72,0	69,6	70,4
222	Göppingen, LKR	67,2	69,7	72,3	67,8	70,5	73,1
236	Ulm, <b>SKR</b>	65,7	62,7	64,5	66,3	63,5	65,3
240	Calw, LKR	65,2	69,1	71,1	65,9	69,8	71,8
243	Alb-Donau-Kreis, LKR	64,7	62,5	65,1	65,3	63,3	65,9
251	Tübingen, LKR	63,8	65,5	67,2	64,5	66,3	68,0
273	Ortenaukreis, LKR	60,3	56,5	58,4	61,0	57,3	59,2
283	Freudenstadt, LKR	57,8	62,2	64,0	58,5	63,0	64,8
284	Reutlingen, LKR	57,7	62,3	65,7	58,4	63,2	66,5
289	Rottweil, LKR	56,6	56,1	57,5	57,3	56,9	58,4
305	Biberach, LKR	52,3	54,7	56,2	53,1	55,6	57,1
307	Zollernalbkreis, LKR	51,8	56,6	60,1	52,6	57,5	60,9
319	Freiburg im Breisgau, <b>SKR</b>	49,2	42,6	43,8	49,9	43,6	44,7
320	Emmendingen, LKR	49,0	46,6	49,3	49,7	47,5	50,2
321	Tuttlingen, LKR	48,6	48,7	51,5	49,4	49,6	52,4
323	Schwarzwald-Baar-Kreis, LKR	47,6	47,8	49,4	48,4	48,7	50,3
340	Ravensburg, LKR	44,7	45,2	47,1	45,5	46,1	48,1
342	Konstanz, LKR	44,3	42,1	45,3	45,1	43,1	46,3
343	Breisgau-Hochschwarzwald, LKR	43,7	41,6	45,3	44,5	42,6	46,3
353	Sigmaringen, LKR	41,7	51,8	54,3	42,5	52,7	55,2
365	Bodenseekreis, LKR	36,8	41,4	43,8	37,6	42,4	44,8
388	Lörrach, LKR	31,3	30,8	34,5	32,1	31,9	35,5
394	Waldshut, LKR	28,2	32,0	37,8	29,1	33,0	38,8

1) Gemessen an MPI (Pkw-Fahrzeit), 2006. – 2) Min. = 0; Max. = 100 (Deutschland).

S

Lohn- und Marktpotenzial in den Stadt- und Landkreisen Deutschlands



1) Wert nicht signifikant von 0 verschieden.

Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

266 09

Indexwerten. Wie stark der räumliche Aspekt den MPI jedoch dominiert, zeigen das obere und das untere Ende des Deutschland-Rankings: Die höchsten Werte weisen die hessischen Landkreise Gießen, Lahn-Dill und der Stadtkreis Frankfurt am Main auf, die geografisch recht zentral liegen und auch selber hohe verfügbare Einkommen vorweisen können, was nicht unbedingt ein Zufall ist. Das deutschlandweit geringste Marktpotenzial nach hier vorgenommener Definition und Rechnung ist im Landkreis Rügen zu finden – die Insellage spiegelt sich hier augenfällig wider. Die Indexwerte weisen auch für Baden-Württemberg ein starkes Nord-Süd-Muster auf, mit den Stadtkreisen Mannheim und Heidelberg an der Spitze und den Landkreisen Lörrach und Waldshut am unteren Ende der Skala. Was die genannten nördlichen Kreise Baden-Württembergs angeht, ist die regionale Nähe zum Rhein-Main-Gebiet entscheidend für deren hohe Indexwerte. Dagegen zeigt sich der in Fußnote 6 genannte methodisch bedingte systematische Nachteil von Kreisen, die entlang oder nahe der Staatsgrenzen liegen, besonders augenfällig für die südlichen Kreise. Für die folgenden Überlegungen wird diesem Umstand jedoch Rechnung getragen, indem *Veränderungen* des Marktpotenzialindex herangezogen werden, die diese und andere denkbare, eher „zufällige“ regionale Eigenheiten, die sich auf das Niveau des MPI auswirken, abmildern.

**Lohnsteigerungen durch Veränderungen des Marktpotenzials – nicht für jede Gruppe am Arbeitsmarkt**

Wie bei vielen synthetischen Indikatoren, stellt sich auch bei dem Marktpotenzialindex die Frage nach der Interpretation der Ergebnisse,

da die Zahlen hier angesichts der starken Bedeutung der Geografie noch weniger als sonst für sich sprechen. Entsprechend wichtig ist der bestimmungsgemäße Gebrauch. Da die Ergebnisse wesentlich durch die räumliche Entfernung, die die Transportkosten abbilden, bestimmt sind (und nicht nur durch das kreiseigene verfügbare Einkommen), bildet der Marktpotenzialindex weniger die regionale Kaufkraft schlechthin ab, sondern eher das Marktpotenzial für Güter und Dienstleistungen, für die die Transportkosten unterschiedlich relevant sind. Hier gibt es eine Spannbreite, die sich zwischen „vernachlässigbar“ und „prohibitiv hoch“ bewegt. Entsprechend der regionalen Wirtschaftsstruktur dürfte deshalb die Kaufkraft der umliegenden Kreise unterschiedlich relevant sein. Umgekehrt kann vermutet werden, dass die regionale Wirtschaftsstruktur zumindest teilweise eine Funktion der räumlichen Lage ist.

Wenn man unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen annimmt, dass der Marktpotenzialindex die regionale Nachfrage zumindest näherungsweise abbildet, kann dessen Berechnungsformel im Durchschnitt aller betrachteten Kreise auch als Arbeitsnachfragefunktion interpretiert werden: Je höher das regionale Marktpotenzial ist, desto höher sollte die zu erwartende Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen sein. Der damit einhergehende höhere Bedarf an Arbeitskräften dürfte die Löhne tendenziell steigen lassen. Damit ist ein Bezug zwischen Marktpotenzial und Lohnhöhe hergestellt, der sich anhand geeigneter Daten überprüfen lässt. Hier bietet sich beispielsweise das durchschnittliche Bruttojahreseinkommen der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten nach dem Wohnortprinzip an,<sup>8</sup> das regional bis auf Kreisebene sowie nach Qualifikation und Wirtschaftszweigen differenziert vorliegt. Neben dem gesamtwirtschaftlich positiven Zusammenhang zwischen Marktpotenzial und Lohnhöhe sollte zu erwarten sein, dass dieser sich nach Beschäftigtengruppen und Sektoren unterscheidet.

Tatsächlich ist es so, dass beispielsweise die Löhne von Beschäftigten mit Hochschulabschluss – tendenziell und im Durchschnitt aller Kreise, nicht zwingend in jedem Einzelfall – stärker auf eine Änderung des MPI reagieren als die Löhne aller Beschäftigten (vgl. *Schaubild*). Wenn sich der MPI beispielsweise um 1 % erhöht, ist zu erwarten, dass sich die Löhne der Fachhochschulabsolventen um 1,05 % erhöhen, die Löhne aller Beschäftigten dagegen nur um 0,64 %. Die Löhne der Beschäftigten mit Volks-, Haupt- bzw. Realschulabschluss ohne Berufsausbildung dagegen reagieren nicht signifikant auf Veränderungen des Marktpotenzials.

8 Für die Lieferung der Datensätze ist der Bundesagentur für Arbeit zu danken. Für die Berechnungen, auf die anschließend Bezug genommen wird, mussten die Kreise Sachsen-Anhalts herausgenommen werden, da die dortige Gebietsreform im Jahr 2007 nicht in den genannten BA-Daten nachvollzogen wurde.

Die Gründe werden im Licht folgender theoretischen Überlegungen deutlich: Grundsätzlich ist ein Unternehmen dann in der Lage, überdurchschnittlich hohe Löhne zu bezahlen, wenn die Produkte über bestimmte Alleinstellungsmerkmale verfügen und somit nicht ohne Weiteres durch günstigere Konkurrenzprodukte ersetzt werden. Üblicherweise handelt es sich hierbei weniger um homogene Massengüter, sondern um Produkte, deren Herstellungsprozess komplex ist oder deren Entwicklung einen gewissen Aufwand erfordert, mit den entsprechenden Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter. Diese qualifizierten Mitarbeiter sind aufgrund der Marktsituation in der Lage höhere Löhne zu fordern – und die Unternehmen, sie zu bezahlen. Erhöht sich der Marktpotenzialindex, profitieren Unternehmen (oder

Branchen), die differenzierte Produkte herstellen stärker, da sie aufgrund der Kostenstruktur vermutlich Größenvorteile haben und damit auch räumlich einen weiteren Markt abdecken. Insofern erklärt sich, warum die Lohnsteigerungen in Abhängigkeit von den MPI-Zuwächsen nach Qualifikation der Beschäftigten gestaffelt sind. Dass Fachhochschulabsolventen diesbezüglich deutlich vor den Universitätsabsolventen liegen, passt durchaus ins Bild, da es bei jenen um die unmittelbare ökonomische Verwertbarkeit ihrer Qualifikation unter Umständen besser bestellt sein könnte. ■

Weitere Auskünfte erteilt  
Dr. Udo Vullhorst, Telefon 0711/641-29 70,  
[Udo.Vullhorst@stala.bwl.de](mailto:Udo.Vullhorst@stala.bwl.de)

## kurz notiert ...

### Gedämpfter Anstieg der Bauleistungspreise im Februar

Die Preise für Bauleistungen in Baden-Württemberg sind im Februar 2009 verhalten angestiegen. Im 1. Quartal 2009 (Berichtsmonat Februar) stiegen die Preise für den Neubau von Wohnungen gegenüber dem Vorjahresquartal um 2,2 % auf einen Indexstand von 113,7. Dies ist der niedrigste Anstieg seit Mai 2006.

Gegenüber dem Vorquartal November 2008 legten die Baupreise um 0,4 % zu. Die nachlassende Bautätigkeit aufgrund der verschlechterten konjunkturellen Lage wirkt sich dabei merklich auf die aktuelle Preisentwicklung aus. Auch dürften die rückläufigen Rohstoffpreise für einen nachlassenden Preisdruck gesorgt haben.

Gegenüber dem Vorjahresquartal angezogen haben bei den Rohbauarbeiten die Preise für Klempnerarbeiten (9,5 %) und Stahlbauarbeiten mit 6,1 %. Dagegen verbilligten sich die Preise bei Verbauarbeiten (– 0,9 %) und Gerüstarbeiten (– 0,7 %). Bei den Ausbauarbeiten legten insbesondere die Dämmarbeiten an technischen Anlagen (11,0 %) sowie Arbeiten für raumlufttechnische Anlagen (6,5 %) zu. Rückläufig waren hier dagegen Arbeiten für Wärmedämm-Verbundsysteme (– 2,1 %).

Bei den Nichtwohngebäuden zogen binnen Jahresfrist insbesondere die Preise für den Straßenbau deutlich an (4,0 %). Zugelegt haben auch die Baupreise für gewerbliche Betriebsgebäude (3,1 %). Nicht ganz so stark war der Anstieg dagegen bei den Baupreisen für Bürogebäude (2,4 %) und im Brückenbau (2,3 %).

### Südwestindustrie im Januar: Ende des Personalaufbaus

Nachdem die Finanz- und globale Konjunkturkrise bereits zu einem kräftigen Nachfrageeinbruch und einer starken Produktionsdrosselung führte, strahlt sie nun auch verstärkt auf die Personalentwicklung der Südwestindustrie aus. Nach dem Höhepunkt zur Jahresmitte 2008 hatte der Personalaufbau kontinuierlich und stark an Tempo eingebüßt. Inzwischen dürfte der Einstellungsboom zum Stillstand gekommen sein. Im Januar 2009 ging die Zahl der Industriebeschäftigten im Vergleich zum Januar des Vorjahres leicht um 800 auf 1 081 600 Personen zurück. Damit war nach gut 2 Jahren erstmals wieder in einem Vergleich zum Vorjahresmonat ein Beschäftigtenrückgang zu registrieren. Sehr viel stärker fiel der Personalarückgang im Vormonatsvergleich aus. So waren im Januar 8 900 Personen weniger in der Südwestindustrie beschäftigt als noch im Vormonat Dezember (– 0,8 %).

Die kräftige Talfahrt der Industrieumsätze aus dem Schlussquartal 2008 setzte sich zu Jahresbeginn 2009 verstärkt fort. Die Südwestindustrie verbuchte mit dem Januar 2009 bereits den vierten Monat in Folge mit einem Umsatzeinbruch, der zudem mit einem neuen Rekord-Minus massiv ausfiel. Mit realisierten nominal 15,7 Mrd. Euro blieben die Industrieumsätze um beachtliche 6,2 Mrd. Euro hinter dem Vorjahresergebnis zurück (– 28,4 %). Der Inlandsumsatz nahm im Vergleichszeitraum um 2,3 Mrd. Euro ab (– 21,8 %); der Auslandsumsatz brach mit einem Minus von 3,9 Mrd. Euro noch weit stärker ein (– 34,6 %). ■