

Stärkster Aufschwung seit drei Jahren

Die globalen Industrieumfragen deuten auf eine kräftige, breit abgestützte Erholung hin. Das Wirtschaftswachstum könnte 2017 von 3 auf 4% steigen.

PETER ROHNER

Es gibt wahrlich genug Gründe, sich um den Gang der Weltwirtschaft Sorgen zu machen: ein unberechenbarer US-Präsident mit protektionistischen Plänen, richtungsweisende Wahlen in der Eurozone und eine tickende Schuldenzeitbombe in China.

Doch die Gegenwart ist alles andere als düster. Das globale Wirtschaftswachstum beschleunigt sich. Das beste Indiz dafür sind die Frühindikatoren der Industrie. Sie befinden sich weltweit auf Erholungskurs und deuten auf eine kräftige Dynamik hin. Der globale, nach Wirtschaftskraft der Länder gewichtete Einkaufsmanagerindex (Purchasing Managers Index, PMI) ist im Februar auf 52,9 Punkte gestiegen. So hoch war das Barometer seit drei Jah-

ren nicht mehr. Werte über 50 signalisieren eine anziehende Geschäftsdynamik, Werte darunter eine Kontraktion im jeweiligen Sektor. Historisch entsprechen solche hohe PMI-Werte einem Weltwirtschaftswachstum von 4%. Das wäre rund 1 Prozentpunkt mehr als im vergangenen Jahr.

Boomende US-Industrie

Stark aufgedreht hat der Konjunkturmotor in den USA. Der Manufacturing PMI des Institute for Supply Management (ISM) notiert mit 57,7 auf dem höchsten Niveau seit August 2014. Noch im letzten Sommer war der Index unter die kritische Grenze von 50 gefallen. Die Erholung hat schon vor den Präsidentschaftswahlen eingesetzt, nach dem Sieg von Trump hat sie sich nochmals beschleunigt.

Auch die europäischen PMI können sich sehen lassen; keine Spur von einer lähmenden Unsicherheit im Vorfeld der französischen Präsidentschaftswahlen. In der Eurozone ist das Industriebarometer im Februar von 55,2 auf 55,4 gestiegen und hat damit das höchste Niveau seit Ausbruch der Eurokrise im Jahr 2011 erreicht. In Deutschland, Italien und den Niederlanden war das Umfrageergebnis besser als im Vormonat, während die Frühindikatoren in Spanien und Frankreich leicht gesunken sind.

In der Schweiz notiert der Industrie-PMI ebenfalls klar in der Wachstumszone. Im Februar ist der von der Credit Suisse und dem Branchenverband Procure.ch herausgegebene Konjunkturindikator auf 57,8 Punkte geklettert. Übertroffen wird das Schweizer Ergebnis innerhalb Euro-

pas nur noch von den Niederlanden und Schweden. Besonders erfreulich ist der Anstieg der Subkomponente «Produktion» auf 59,9 bei gleichzeitiger Abnahme des Lagerbestands. Das lässt auf eine besonders hohe Nachfrage schliessen.

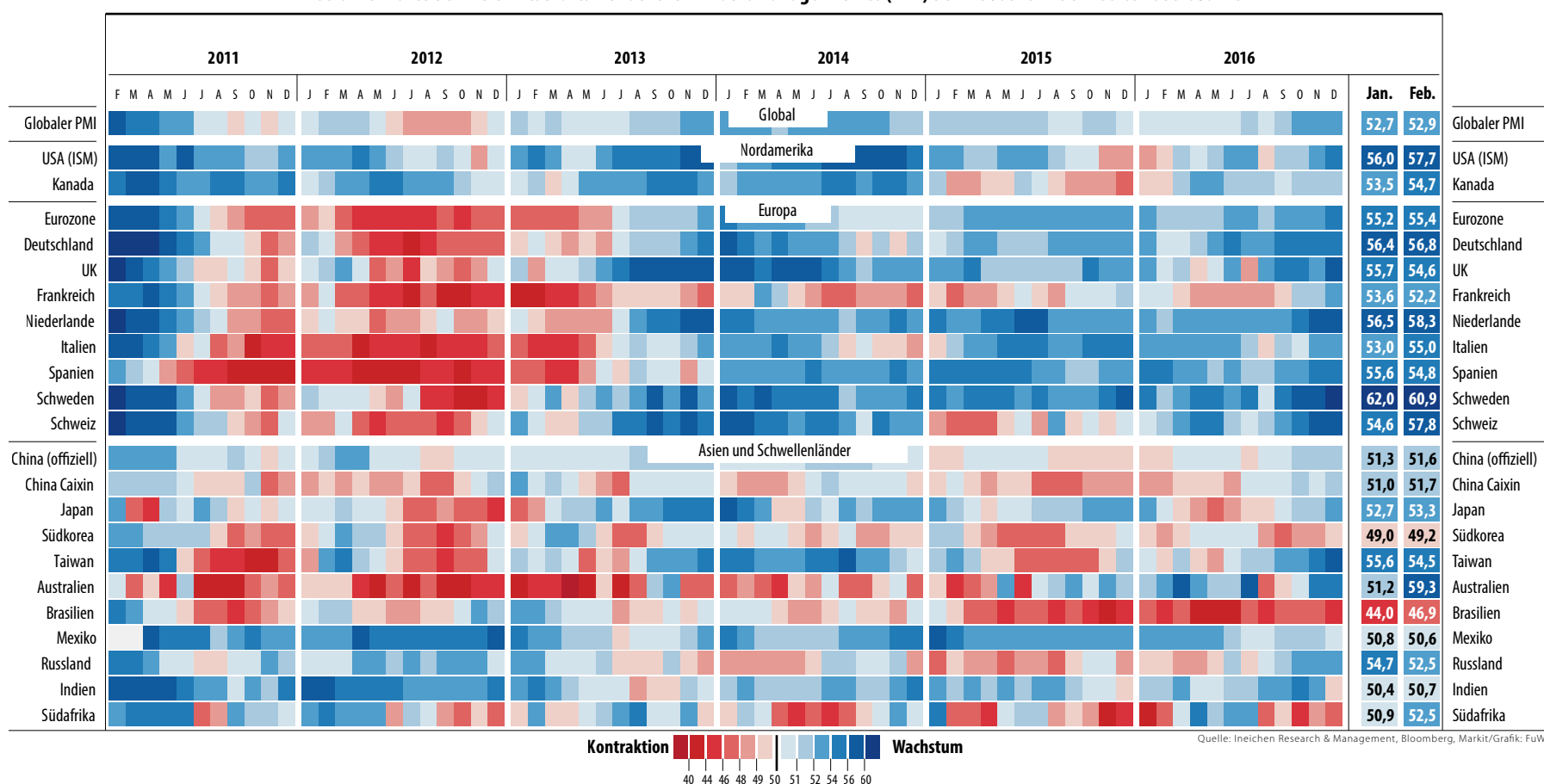
China schlägt sich besser

Auch in den grossen Volkswirtschaften Asiens fasst die Industrie Tritt. In Japan ist der PMI um 0,5 Punkte auf 53,3 gestiegen und liegt zum sechsten Mal in Folge über der Wachstumsgrenze. In China konnten die beiden Industriebarometer die Delle vom Vormonat wettmachen. Der offizielle Einkaufsmanagerindex des Statistikbüros, bei dem die Staatskonzerne ein grösseres Gewicht haben, hat sich von 51,3 auf 51,6 verbessert. Der alternative PMI des Me-

dienunternehmens Caixin und des Datenanbieters IHS Markit hat sich von 51 auf 51,7 erholt. Die besseren Umfragewerte deuten darauf hin, dass die chinesische Industrie einen positiven Beitrag zum Wirtschaftswachstum leistet, nachdem sie in den vergangenen Jahren das Wachstum gebremst hatte. Da sich das Momentum im Dienstleistungssektor etwas verlangsamt hat, ist der Composite PMI, der die Aktivität über beide Sektoren misst, nur wenig von 52,2 auf 52,6 gestiegen.

Auch in anderen Schwellenländern ist die Industrie auf Erholungskurs, ausser in Brasilien. Dort setzt sich der Abwärtstrend fort, wenn auch mit etwas weniger Tempo, wie der Anstieg des PMI von 44 auf 46,9 signalisiert. Im Bereich der Kapitalgüter wurde sogar zum ersten Mal seit zwei Jahren etwas mehr produziert.

Gefahrenkarte der Weltwirtschaft: Monatliche Einkaufsmanagerindizes (PMI) der Industrie in den letzten sechs Jahren



PMI erklärt

Der Einkaufsmanagerindex oder Purchasing Managers Index (PMI) misst die Veränderung der wirtschaftlichen Aktivität. Monatlich werden die Chefeinkäufer von Hunderten Unternehmen über Leistung und Preise im Vergleich zum Vormonat befragt. Die Umfrageteilnehmer müssen angeben, ob die Bedingungen in einzelnen Bereichen besser, gleich oder schlechter sind. Zu den wichtigsten Themen gehören Auftragszugang, Produktion, Beschäftigung, erhaltene Lieferungen und Lagerbestand. Aus der Zahl positiver, neutraler und negativer Antworten wird ein Index berechnet, der zwischen 0 und 100 liegt. **50 bedeutet keine Veränderung zum Vormonat, Werte darüber oder darunter eine Verbesserung bzw. eine Verschlechterung.** Der älteste und bekannteste PMI ist der ISM-PMI für das verarbeitende Gewerbe. Er bildet die Entwicklung der US-Industrie mit einem Vorlauf von drei Monaten ab. Zwar signalisieren Werte unter 50 eine Kontraktion. Sie ist aber nicht mit einer gesamtwirtschaftlichen Schrumpfung gleichzusetzen – schliesslich repräsentiert die Industrie nur einen kleinen Teil einer modernen Wirtschaft. Erst wenn der ISM-Index unter 43 fiel, folgte jeweils eine Rezession. Industrie-PMI werden für 28 Länder nach der gleichen Methodik erhoben.

Technologie als der Feind der Arbeit

Der Anteil der Arbeitseinkommen am BIP ist im langfristigen Abwärtstrend. Der Zürcher Ökonom David Dorn sieht dahinter technische Entwicklungen.

ALEXANDER TRENTIN



David Dorn

Am Arbeitsmarkt tun sich Gräben auf. Während die Einkommen gut ausgebildeter Arbeitskräfte in vielen Industrieländern stetig steigen, sind die Löhne für einfache Tätigkeiten gesunken. Die Lohnungleichheit hat sich so ausgeweitet. Doch nicht nur die Ungleichheit zwischen den Löhnen ist gewachsen. Auch der Anteil der Löhne an der Wirtschaftsleistung ist in den letzten Jahrzehnten vielerorts gesunken. Damit fällt Eigentümern von Kapital ein grosserer Anteil des Gesamteinkommens zu. David Dorn von der Universität Zürich erklärt: «In den Sechzigerjahren wurde postuliert, dass die Verteilung der Einkommen zwischen Arbeit und Kapital konstant ist. Das Problem ist, dass man wegen dieser Annahme lange Zeit nicht mehr genau hingeschaut hat.»

In den USA lag die Lohnquote am Bruttoinlandsprodukt (BIP) Anfang der Neunzigerjahre bei 61%, heute sind es nur 58%. Wie konstant die Zahl zuvor war, zeigt ein Blick auf die Nachkriegszeit: Zwischen 1961 und 1982 hielt sich die Lohnquote immer zwischen 61 und 64%. Noch stärker ging sie in Japan und Italien zurück (vgl. Grafik 1). Die Schweiz ist von

diesem Trend eine Ausnahme: Hier hält sich die Lohnquote konstant.

Doch was ist genau der Grund für den starken Rückgang der Lohnquote? Eine Studie von Forschern um David Autor vom MIT und David Dorn hat Daten einzelner Sektoren ausgewertet, um den Rückgang der Lohnquote zu erklären. Dazu brauchte es detaillierte Firmen- und Branchendaten: «Wir haben begonnen, eine riesige Datenbasis für die USA und andere Länder aufzubauen», sagt Dorn.

So will man verschiedene Thesen bewerten, welche die sinkende Lohnquote erklären wollen. Eine Erklärung ist, dass die Globalisierung dahinter steckt. Doch Dorn ist skeptisch: «Wir finden, dass der Rückgang nicht nur in Industriesektoren, sondern auch in Dienstleistungsbranchen auftritt, die nicht international konkurrieren. Damit ist die Evidenz dünn, dass Globalisierung hinter dem Effekt steckt.»

Wachsende Konzentration

Das Ergebnis der Studie: Branchen, die den höchsten Rückgang des Anteils der Arbeitnehmereinkommen vorweisen, sind zunehmend durch die marktführenden Unternehmen dominiert. In den USA tritt diese wachsende Konzentration in immer mehr Sektoren auf (vgl. Grafik 2).

Diese Entwicklung hat sich in den vergangenen Jahrzehnten beschleunigt. Die Korrelation – Gleichläufigkeit – von höherer Konzentration und niedrigerer Lohnquote hat sich verstärkt. Anfang

der Achtzigerjahre sehen die Forscher um Dorn gar noch einen positiven Zusammenhang (vgl. Grafik 3).

Aber warum nimmt die Konzentration jetzt zu? «Unsere These ist, dass etwa Technologien wie Computer und das Internet grossen Konzernen einen Vorteil geben», sagt Dorn. Kunden könnten z. B. Angebote leichter vergleichen – grosse Unternehmen hätten dank effizienterer Produktion und günstigeren Preisen so einen Vorteil. Auch auf Firmenseite helfe Informationstechnologie: Es sei einfacher, eine grosse Organisation zu managen.

Eine modellhafte Erklärung: Baut ein Unternehmen Marktmacht auf, indem es effizienter produziert, hat es auch einen geringeren Anteil von Fixkosten. Damit ist der Gewinn für die Firmeneigentümer höher und der Anteil der Löhne fällt. Dorn

führt aus: «Grossunternehmen gelingt es, ihre Marktanteile zu vergrössern. Damit steigt das Einkommen von dominierenden Firmen, in denen der Lohnanteil am Gesamtumsatz geringer ist.»

Sinkende Löhne kein Muss

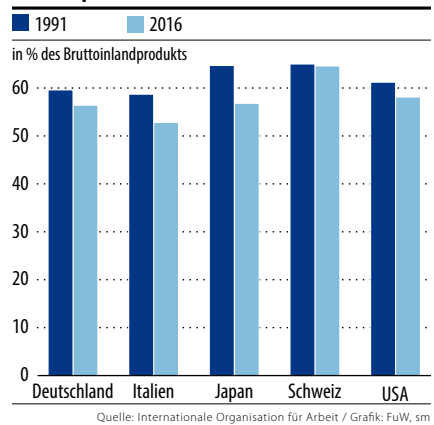
Deswegen müssen technische Entwicklungen und damit eine höhere Marktkonzentration nicht heissen, dass die Löhne sinken, wenn der Anteil des Kapitaleinkommens steigt. Dorn erklärt: «Arbeitsplätze in Grosskonzernen sind meist besser bezahlt. Wenn ein Unternehmen seinen Umsatz vergrössert, fliesst jedoch häufig ein grosser Teil der zusätzlichen Einnahmen an die Kapitalbesitzer.»

Die Abfolge von technischer Neuerung, höherer Marktkonzentration und einem

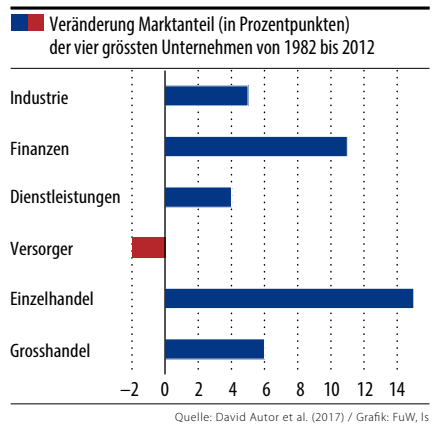
fallenden Anteil der Arbeitseinkommen könnte sich fortsetzen. «Haben dystopische Szenarien recht, dass wir in Zukunft dank Robotern ohne Arbeitseinsatz produzieren, würde noch mehr Einkommen dem Kapital zufließen», sagt Dorn.

Wie soll man dieser Entwicklung entgegenhalten – etwa grosse Unternehmen an der Expansion hindern? «Es ist eine knifflige Diskussion, ob die zunehmende Konzentration schlecht ist», meint Dorn. Die Produkte würden ja von Konsumenten nachgefragt, gibt er zu bedenken: «Davon sollte man Konsumenten nicht abhalten. Es wäre kein guter Ansatz, etwa eine iPhone-Quote einzuführen.» Statt die Einkommensverteilung über das Wettbewerbsrecht anzugehen, gibt es die Option einer «nachgelagerten Umverteilung»: die Besteuerung von Kapitaleinkommen.

1 Lohnquote



2 Wachsende Marktkonzentration



3 Lohnquote und Sektorkonzentration

