

KONJUNKTUR

Sinns Armee

Deutschlands Wirtschaft wird boomen, prognostizieren die Konjunkturforscher. Warum wissen sie, was kommt? Jeden Monat veröffentlicht das Münchner Ifo-Institut den Geschäftsklimaindex. Er bewegt Börse und Politik und gilt als zuverlässiger Seismograf der Zukunft. *Von Hauke Goos*

Alle vier Wochen, jeweils um den 6. eines Monats herum, findet Tobias Klausmann in seinem Posteingang eine E-Mail aus München. Sie ist kurz, neun Zeilen nur, überraschend unpersönlich („Sehr geehrte Damen und Herren“) und ein wenig ungenau formuliert: „Es ist wieder soweit und die Ifo-Konjunkturumfrage steht zum Beantworten bereit.“

Klausmann, 23 Jahre alt, offenes Hemd, sitzt in einem Großraumbüro der Hansgrohe AG. In Schiltach im Schwarzwald stellt das Unternehmen Duschköpfe und Armaturen her. Die Brausen heißen „Crometta“ oder „Raindance“, der Kunde kann wählen zwischen Schwallstrahl, Regenstrahl oder Spaghettistrahl. Es stellt sich die Frage, was Duschköpfe mit der Konjunktur zu tun haben sollen.

Die E-Mail enthält Klausmanns Benutzernamen, sein Passwort und einen Link zur „Konjunkturumfrage“: zwölf Fragen und ein paar „Sonderfragen“, bei jeder Frage soll sich Klausmann zwischen drei möglichen Antworten entscheiden.

Absender ist das Münchner Ifo-Institut, das wohl bekannteste Wirtschaftsforschungsinstitut Deutschlands. Sein Präsident ist der Volkswirtschaftsprofessor Hans-Werner Sinn, den einige durch seine Talkshow-Auftritte und einige mehr wegen seines eigenwilligen Kinnbarts kennen. Sinn hat etliche Bücher geschrieben, sie tragen Titel wie „Kasino-Kapitalismus“ oder „Ist Deutschland noch zu retten?“. Sinn liebt es, in großen Linien zu denken.

Überall in Deutschland wird die Wirtschaft erforscht, in Kiel am Institut für Weltwirtschaft etwa oder in Berlin am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung; ständig wird irgendetwas prognostiziert. Es gibt den Einkaufsmanager-

index, den ZEW-Index und den Konsumklimaindex, die großen Institute veröffentlichten Konjunkturprognosen, ebenso die Verbände und die Regierung.

Unter den vorlaufenden Indikatoren ist der Ifo-Geschäftsklimaindex praktisch konkurrenzlos, weil er keine Experten befragt, sondern die Unternehmen selbst. Überall wird die Zahl deshalb gespannt

anderen, ist nur eine Atempause vor dem nächsten Abschwung, als Argumente führen sie die Staatsverschuldung an, die explodierenden Rohstoffpreise, einen drohenden Währungskrieg. Es ist im Moment nicht einfach, sich in Deutschland zurechtzufinden.

Der Ifo-Geschäftsklimaindex soll ein Leuchtturm sein, besonders in Zeiten wie

diesen. Das Ifo-Institut verschickt seine Umfrage überall in die Republik, an Dax-Konzerne und Familienbetriebe, über 8000-mal jeden Monat. Der Geschäftsklimaindex, den die Ifo-Leute aus der Umfrage destillieren, soll, bis auf die Nachkommastelle genau, sagen, wo Deutschland steht. Vor allem aber soll er Aufschluss darüber geben, wo Deutschland stehen wird, in drei Monaten, in einem halben Jahr.

Die Antworten, die Tobias Klausmann gibt, verbinden die Duschköpfe aus dem Schwarzwald mit Deutschlands Zukunft.

Klausmann dreht den Computerbildschirm zu sich hin, gibt sein Passwort ein und klickt die erste Frage herbei. „Wir beurteilen unsere Geschäftslage für XY als“ steht da, Klausmann kann zwischen drei Antworten wählen: „gut“/„befriedigend“/„schlecht“.

„XY“ steht in diesem Fall für Brausen und Armaturen, die Hansgrohe AG meldet für den Bereich Ne-Metallarmaturen, wobei „Ne“ wiederum „Nichteisen“ bedeutet. Die Armaturenbranche zählt zum verarbeitenden Gewerbe, Hansgrohe erwirtschaftet gut 600 Millionen Euro Umsatz. Das Unternehmen, nicht zu verwechseln mit der Grohe AG, die vor ein paar Jahren von einem Finanzinvestor übernommen wurde, gehört zwar seit ein paar Jahren mehrheitlich dem amerikanischen Konzern Masco, für das Ifo-Institut fungiert Hansgrohe den-



ARMIN BRODSCH / DER SPIEGEL

Wirtschaftsforscher Sinn: Was ist eigentlich Konjunktur?

erwartet: in Frankfurt am Main an der Börse, in Nürnberg bei der Agentur für Arbeit, in Berlin in den Ministerien. Der Geschäftsklimaindex bewegt Aktienkurse und den Wert des Euro, er hat Einfluss auf den Arbeitsmarkt, auf Steuern und Zinsen – darauf also, wie die Deutschen künftig leben.

Deutschland erlebt gerade unruhige Zeiten. Die Finanzkrise ist überstanden, sagen die einen, der Aufschwung, den die Deutschen in diesen Tagen ungläubig bejubeln, ist der Anfang von etwas Neuem, Besserem. Der Aufschwung, sagen die



Bauarbeiter in Frankfurt am Main

Die Wirtschaft klingt wie ein Streichorchester

noch als ein Vertreter des deutschen Mittelstands.

Tobias Klausmann ist, wenn man so will, Teil einer 8000-köpfigen Armee von Spähern. Sinns Mann in der Wirklichkeit. Seine Antworten sollen dem Volkswirtschaftsprofessor in München helfen, die großen Linien für Deutschland zu zeichnen.

Der September 2010, sagt Klausmann, war für Hansgrohe der zweitbeste Umsatzmonat seiner Geschichte. Das ist, bei einer mehr als hundertjährigen Unternehmensgeschichte, ein gutes Zeichen, aber eines, dem sie noch nicht ganz trauen.

Das Unternehmen wurde 1901 gegründet, von Hans Grohe, einem gelernten Tuchmacher, der damals als Erster erkannte, dass dem Duschbad die Zukunft gehört und nicht dem Wannенbad.

Der Markt für Duschköpfe in Deutschland stagniert allerdings, seit vielen Jahren schon. Dass Hansgrohe wächst, liegt am Ausland, besonders an China.

In Deutschland, das haben sie irgendwann einmal ausgerechnet, wird ein Bad im Schnitt 27,6 Jahre genutzt. Zwei Bäder kauft ein Deutscher im Lauf seines Lebens; zu wenig, um darauf ein Geschäft zu gründen.

China, auf der anderen Seite, ist eine Gesellschaft im Aufstiegsrausch. Mit jeder neuen Hierarchiestufe, die ein Chinese erklimmt, will er ein neues Bad, also alle acht Jahre etwa. Für Hansgrohe, für Deutschland, für die Industrieländer der Ersten Welt ist China zur großen Hoffnung geworden. Die Geschäftslage also? Klausmann klickt auf „gut“, wie auch in den Monaten zuvor.

Beim Ifo-Institut in München, rund 300 Kilometer von Schiltach entfernt, sind sie auf die Frage eins besonders stolz. Eigentlich, sagt Klaus Abberger, sei es mutig, die Firmen nicht nach Umsatz und Gewinn zu fragen, sondern ihnen die Beurteilung der Lage selbst zu überlassen. Abberger, hochgewachsen, weicher Bodensee-Dialekt, ist für die Konjunkturmfrage verantwortlich, er sorgt dafür, dass aus den Tausenden von Antworten, die eintreffen, am Ende eine einzige Zahl wird.

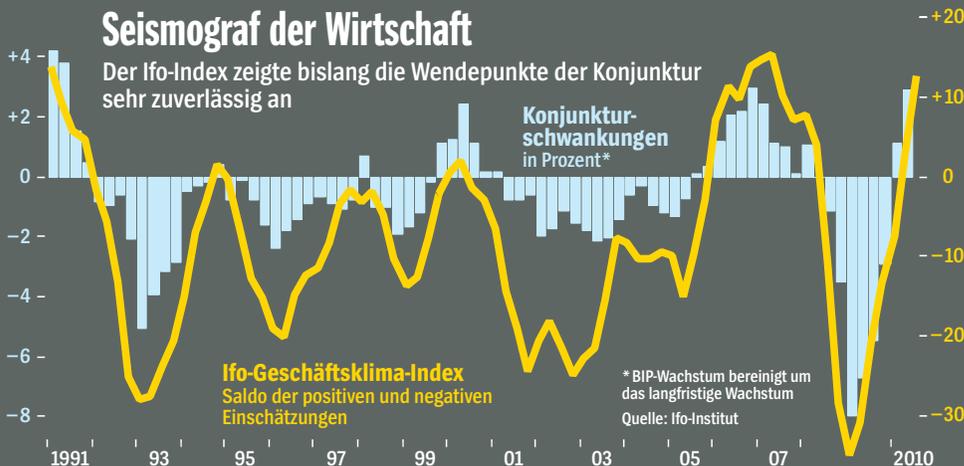
Natürlich weiß Abberger, dass kaum eine Firma den Gewinn der Zukunft in einer Umfrage preisgeben würde. Die Frage nach der „Geschäftslage“ ist deshalb ein Trick; die Gewinnerwartung, die sich in der Lage widerspiegelt, ist in der Antwort gewissermaßen versteckt.

Das Ifo-Institut ist in einer Villa in München-Bogenhausen untergebracht, riesige Grundstücke rundherum, riesige Häuser unter alten Bäumen. Gleich nebenan hat sich Georg Funke ein Anwesen bauen lassen, der frühere Chef der Hypo Real Estate. Dann kam die Krise, und ir-

MICHAEL PROBST/AP

Seismograf der Wirtschaft

Der Ifo-Index zeigte bislang die Wendepunkte der Konjunktur sehr zuverlässig an





ARMIN BROSCHE / DER SPIEGEL

Ifo-Zulieferer Klausmann in Schiltach: Teil einer 8000-köpfigen Armee von Spähern

gendwann kaufte Libyen das halbfertige Haus, für den Sohn von Gaddafi. Inzwischen steht es wieder zum Verkauf: eine Art steingewordener Konjunkturindikator.

Abberger ist Statistiker. Monat für Monat überprüft er den Fragebogen, er ist dafür verantwortlich, dass der Versuchsaufbau noch stimmt. Gibt es Firmen, die pleitegegangen sind oder die keine Lust mehr haben, den Bogen auszufüllen? Ist die Zahl der Teilnehmer groß genug, um die Antworten auf die einzelnen Branchen herunterzurechnen? „Sind wir bei den Branchen dick genug, also in der Tiefe?“

Das Ifo-Institut fragt seit 1949, wie die Firmen in Deutschland die Gegenwart einschätzen. Irgendwann nahmen die Forscher die Frage hinzu, was die Firmen für die nächsten sechs Monate erwarteten, aber es dauerte bis 1972, bevor jemand auf die Idee kam, Lage und Erwartung zu einer einzigen Zahl zusammenzurechnen. Erst jetzt hatten sie eine Erwartung, die durch die Lage gewichtet wird.

Plötzlich konnten die Ifo-Leute in die Zukunft blicken, drei, höchstens sechs Monate weit. Es reichte, um vorherzusagen, wann ein Aufschwung endet und der nächste Abschwung beginnt. „Wir wollen das zyklische Geschehen möglichst früh abgreifen“, so formuliert es Abberger lächelnd. Die entscheidende Frage, sagt er, sei allerdings: Was ist eigentlich Konjunktur?

Vielleicht wird es verständlich, wenn man sich die Wirtschaft vorstellt wie ein

Streichorchester, das gerade seine Instrumente stimmt. Es gibt das Brummen des Kontrabasses, das Summen der Bratschen, das Singen der Violinen, lauter unterschiedliche Frequenzen, dazu Gemurmel, Hüsteln, Rascheln.

Auch in der Wirtschaft gibt es Signale mit unterschiedlicher Wellenlänge. Der langfristige Trend wäre dann das Brummen des Basses; die Konjunkturzyklen, alles also zwischen anderthalb und acht Jahren, die sich um diesen Trend bewegen, entsprächen dem Summen der Bratschen. Kurzweilliger sind die violinenartigen Schwankungen einer Saison, während der Rest – ein Mix aus Streiks, Un-

Wie wahrscheinlich ist es, dass Deutschland noch einmal nach unten abkippt?

wettern und der ungleichen Verteilung von Arbeitstagen – das Hüsteln und Flüstern wäre, das Grundrauschen des Wirtschaftslebens. „Unsere Aufgabe ist es, die Konjunktur aus den Daten herauszuschälen“, sagt Abberger.

Tobias Klausmann kann die Wellenbewegungen der Konjunktur an den Zahlen ablesen, die er Monat für Monat hinaus-schickt, das Rascheln ebenso wie das Singen der Violinen.

Er ist inzwischen bei Frage drei angelangt, die Ifo-Leute wollen wissen, wie er den Auftragsbestand bewertet. Für Firmen wie die Hansgrohe AG ist der Auftragsbestand eine entscheidende Größe, um einzuschätzen, ob die Temperatur steigt.

Duschköpfe und Armaturen werden gekauft, wenn jemand ein Haus baut oder das Haus, das er besitzt, verschönern möchte. Die Armaturenbranche hängt damit an der Bauindustrie, das macht sie zu einem zyklischen Geschäft.

In der Wirtschaftskrise der letzten beiden Jahre hat die Hansgrohe AG niemanden entlassen müssen. Mittlerweile stellt die Firma sogar wieder ein: Gießerei-mechaniker und Oberflächenbeschichter, Maschinen- und Anlagenführer und Ver-fahrensmechaniker.

Klausmann klickt die mittlere der drei Antworten an. Den Auftragsbestand beurteilt das Unternehmen als „ausreichend (saisontypisch)“.

Die Temperatur ist angenehm, heißt das. Noch läuft Deutschland nicht heiß.

Beim Ifo-Institut in München gibt es eine eigene Abteilung, die aus der Temperatur, die Abbergers Leute monatlich messen, auf den Allgemeinzustand schließen, die prognostizieren, ob Deutschland etwa in einen Boom hineinläuft oder ob der Aufschwung abstirbt, warum auch immer.

Wolfgang Nierhaus ist seit 1984 beim Ifo-Institut, es war sein erster Job nach der Universität, gut möglich, dass seine Karriere hier zu Ende geht.

„Willkommen im Bauch des Schiffes“, ruft er, wenn man zu ihm hinuntersteigt. Nierhaus' Schreibtisch steht in einem Kellerbüro, sein Blick geht auf eine Betonwand, mit schütterem Efeu drauf.

Wenn Klaus Abberger fürs Singen der Violinen zuständig ist, dann ist Wolfgang Nierhaus für das Summen der Bratschen verantwortlich.

Der Geschäftsklimaindex, sagt er, spiegele das Hier und Heute wider und die nahe Zukunft, der Index taue vor allem dazu, die Wendepunkte des Konjunkturverlaufs vorauszusagen.

Wenn man in größeren Zeiträumen denke, also etwa das laufende und das kommende Jahr prognostizieren wolle, dann werde das Handwerk des Konjunkturforschers um ein Vielfaches komplizierter. Nierhaus ist beim Ifo-Institut für die „volkswirtschaftliche Gesamtrechnung“ zuständig, jenes Rechenwerk also, das für die große Konjunkturprognose gebraucht wird, die führende Forschungsinstitute Deutschlands zweimal im Jahr erarbeiten.

Der Geschäftsklimaindex fließt in diese Prognosen ein, die im Frühjahrs- sowie im Herbstgutachten veröffentlicht werden, ein wichtiges Indiz, ein Signal vom „aktuellen Rand“ der Wirtschaft. „Um zu wissen, wo Sie morgen sind, müssen Sie erst einmal wissen, wo Sie heute sind“, sagt Nierhaus. Neben dem Geschäftsklima werden Variablen wie die Arbeitslosenquote, Zinsen, Inflation, Wechselkurse oder Konsumdaten in den Prognosen berücksichtigt. „Die Frage ist: Wie wird das staatliche Handeln im Prognosezeit-



ARMIN BROSCHE / DER SPIEGEL

vom Kieler Institut für Weltwirtschaft nach München, zur Konkurrenz. Eigentlich wollte er Soziologie studieren. Soziologen hielt er für Leute, die schöne Geschichten erzählen. Irgendwann entschied er sich dann doch für die Volkswirtschaft: „Ich wollte harte Fakten erzählen.“

Erst später lernte er, dass Konjunkturforscher zunächst Geschichten erzählen müssen, um gehört zu werden. Es reicht nicht, Prognosekönig zu werden. Es komme darauf an, sagt Carstensen, die Zahl fürs Publikum zu interpretieren.

Wobei Kai Carstensen nicht der einzelne Mensch beschäftigt. Ihn interessiert aggregiertes Verhalten. „Wir gucken nicht jedem einzelnen Menschen ins Gesicht. Wir schauen auf die Summe der Spuren, die Menschen hinterlassen. Spuren der einen Gruppe bringen wir in Zusammenhang mit anderen Gruppen. Und wir sehen die Stelle, wo die Spuren plötzlich aufhören: am aktuellen Rand. Wo rennen sie hin? Wo sollten sie besser nicht hinrennen? Aus den Spuren Muster ableiten, um dazu eine Geschichte zu finden, darum geht es. Warum gehen die Menschen im Durchschnitt so und nicht anders?“

Konjunkturprognose heißt, mit einer unterdimensionierten Taschenlampe in einen riesigen Garten hineinzuleuchten, sagt Carstensen. Manchmal sieht man einen Stolperstein oder einen Abhang, aber tatsächlich ist nicht einmal zu erkennen, wie groß der Garten ist. „Der Zug, auf dem wir stehen, macht sich seine Spuren selbst.“

Und was wäre die Alternative? Auf Prognosen zu verzichten? Menschen treffen immer Entscheidungen mit einer prognostischen Komponente, sagt Carstensen. Wer ein Haus kauft, rechnet damit, seine Arbeit nicht zu verlieren.

Tobias Klausmann ist inzwischen bei Frage zwölf angelangt, der „Erwartungsfrage“. „Unsere Geschäftslage für XY wird in konjunktureller Hinsicht a) eher günstiger, b) etwa gleich bleiben, c) eher ungünstiger.“

Viel hängt von dieser Antwort ab. Wie geht es weiter in Deutschland, nachdem sich die Finanzkrise zur schweren Wirtschaftskrise auswuchs? Auf welche Trendlinie kehrt die Wirtschaft zurück? Entsteht eine neue, flachere Trendlinie? „Niemand weiß, ob wir einen Bruch im Trend haben“, sagt Carstensen.

Und wie wahrscheinlich ist es, dass wir noch einmal nach unten abkippen? Die Staatsverschuldung könnte eine zweite heftigere Welle der Finanzkrise auslösen. Es gibt Konjunkturforscher, die die Wahrscheinlichkeit dafür auf immerhin 20 Prozent schätzen.

Am Ende entscheidet sich Klausmann für „eher günstiger“, Antwort eins. Im Unterschied zu Deutschland hat die

Ifo-Statistiker Abberger: Die Konjunktur aus den Daten herauschälen

raum aussehen?“, sagt Nierhaus. „Und wie werden die Wirtschaftssubjekte darauf reagieren?“

Bei der deutschen Wiedervereinigung hieß das konkret: Wie wirkt sich die Freigabe der Mieten auf das allgemeine Preisniveau aus? Wie die Einführung der D-Mark?

„Die Zukunft“, sagt Nierhaus und strahlt, „wird immer komplizierter.“

Für eine halbwegs seriöse Prognose für das Bruttoinlandsprodukt müssen mittlerweile mindestens 20 wichtige Variablen berücksichtigt werden. Es ist nicht schwer, in Nierhaus' kleiner Bibliothek Formeln zu finden, die sich über mehrere Seiten erstrecken.

Es ist ein Wettbewerb mit der Zukunft, in dem sich Nierhaus befindet, das ist das Reizvolle. Gleichzeitig ist es ein Wettbewerb, der zur Demut erzieht. Dabei arbeiten sie ohnehin schon mit Eintrittswahrscheinlichkeiten und Unsicherheitsintervallen; jede Prognose ist nur eine von mehreren denkbaren. Niemand kann mit Sicherheit sagen: Es gibt keine Rezession. Niemand kann mit Sicherheit sagen: Es gibt keinen Mega-Boom. Alles ist möglich, auch das Gegenteil. Es ist nicht ihre Schuld, dass die Menschen eine Prognose als Punkt wahrnehmen und nicht als Wolke.

Für das Jahr 2006 sagten die Ifo-Forscher 1,7 Prozent Wachstum voraus, tatsächlich wurden es 2,5 Prozent. Für 2007 prognostizierten sie 1,9 Prozent, am Ende wuchs die deutsche Wirtschaft erneut um 2,5 Prozent. Und für 2008 sagten sie 1,8 Prozent voraus, am Ende wurden es nur 1,3 Prozent.

„Der Mensch stößt bei der Zukunft intellektuell an seine Grenze“, sagt Nierhaus. „Wir machen eine quantitative Zeitreise in die Zukunft. Umso schöner, wenn's die richtige Zukunft war.“

Bei der Hansgrohe AG versuchen sie die Zukunft ebenfalls zu beeinflussen, auf ihre Art. Sie haben den „Duschtempel“ erfunden und etwas später das „Private Spa“, sie haben die Deutschen in Duschtypen eingeteilt, sie unterschieden zwischen dem Fitnessduscher, dem Schnellduscher, dem Wohlfühluscher und dem Pflegeduscher, und weil sie es jedem der vier Typen recht machen müssen, gibt es in Schiltach ein eigenes Labor für

„Die Zukunft“, sagt der Konjunkturforscher strahlend, „wird immer komplizierter.“

„Strahlforschung“. Es ist ihr Versuch, die Zukunft zu sichern.

Denn überall gibt es Duschtypen, in China ebenso wie in Russland, Indien oder Brasilien, überall wächst die Sehnsucht nach dem perfekten Plätscher-Sound. Frage zehn, jene nach dem Exportgeschäft, beantwortet Tobias Klausmann deswegen optimistisch: Der Umfang ihres Exportgeschäfts wird zunehmen.

Diese kleine Zukunftsprognose von Klausmann fließt in die große Zukunftsprognose des Instituts ein, die von Nierhaus und dem Konjunkturchef Kai Carstensen erarbeitet wird.

Carstensen ist in Flensburg aufgewachsen, vor kurzem erst wechselte er



Ifo-Konjunkturchef Carstensen: „Überwiegend“ oder „vorwiegend“ optimistisch?

Hansgrohe AG ihre Trendlinie längst wiedergefunden.

„Das Ganze ist trotz allem nur Konjunktur“, sagt Carstensen. Entscheidend ist die Frage: „Was sind die Kräfte, die der Volkswirtschaft Wachstum bringen?“

Womit die Zahl, an der Tobias Klausmann mitwirkt, am Ende bei Hans-Werner Sinn angekommen ist, dem Kopf des Ifo-Instituts.

Auf Sinns Schreibtisch stapeln sich Exemplare seines Buchs „Kasino-Kapitalismus“, das gerade auf Englisch erschienen ist, an der Wand hängt eine Tafel, auf die er ab und an Kurven oder Formeln wirft oder Modelle skizziert.

„Die Öffentlichkeit beurteilt uns nach unseren Prognosen. Uns aber interessieren strukturelle Fragen: Klimawandel, Außenhandel, China, die Demografie.“ Die großen Linien also.

Deutschland, sagt Sinn, habe 15 miese Jahre hinter sich. Standortdebatte, die Bürde der deutschen Vereinigung, die Einführung des Euro, all das. Dazu kam das Problem, dass viel Geld ins Ausland abfloss.

In der Finanzkrise sei in Deutschland ein Schalter umgelegt worden, sagt Sinn. Die Banken trauten sich nicht länger, das Geld der deutschen Sparer ins Ausland zu schaffen, die Konjunktur werde, wenn Deutschland seine Bonität nicht durch neue Rettungspakete verschenke, auf lange Zeit gestärkt. Deutschland, sagt Sinn, habe dann 10 bis 15 gute Jahre vor sich.

Selbstverständlich sagt Sinn den Politikern, was geschehen muss, damit seine Vorhersage eintrifft. „Politiker liefern Ziele“, sagt er. „Ökonomen liefern Instrumente.“

Menschen, sagt Sinn, seien zwar individuell rational. Das System sei es jedoch nur, wenn die Spielregeln stimmten. Die Marktwirtschaft sei nicht gerecht, sondern effizient. Die soziale Marktwirtschaft definiere Verteilungsziele, festgelegt von den Politikern.

Immer gebe es einen Konflikt zwischen der Größe des Kuchens und der Gleichmäßigkeit seiner Verteilung, sagt Sinn.

Er steht vor seiner Wandtafel, mit Hilfe eines Schaubilds versucht er, die Grundbotschaft der Volkswirtschaftslehre zu erklären. „Das Optimum ist weder ein ganz großer Kuchen, der ungleich verteilt ist,

Wo rennen die Menschen hin? Und wo sollten sie besser nicht hinrennen?

noch ein gleich verteilter Kuchen, der ganz klein ist.“ Die große Linie also.

Wenn die Ifo-Leute die Zahl für den Geschäftsklimaindex ermittelt haben (der Wert bewegte sich bisher zwischen 82,1 Punkten in der zurückliegenden Wirtschaftskrise und 108,8 Punkten in der Boom-Phase 2006), treffen sich die Abteilungsleiter des Instituts an einem Freitagmorgen um Viertel vor neun im Erdgeschoss des Instituts, Klaus Abberger und Wolfgang Nierhaus sind darunter, Kai Carstensen und natürlich Hans-Werner Sinn. Es geht um den Text für die Presse, um den einen „staatstragenden Satz“, um die Botschaft.

Als es um die September-Zahl ging, stritten sie um jedes Detail. Waren die

Unternehmen für die nahe Zukunft weiterhin „vorwiegend optimistisch“, wie Abberger vorschlug? Oder „überwiegend optimistisch“? Waren sie „weiterhin optimistisch“ oder „immer noch optimistisch“?

„Extrem optimistisch eigentlich“, sagte Sinn plötzlich. Deutschlands Zukunft schien an diesem Morgen an einem einzigen Wort zu hängen.

„Wenngleich der Überhang der Optimisten über die Pessimisten leicht abgenommen hat“, rief einer dazwischen.

„Überwiegend optimistisch“, sagte Sinn schließlich, leicht gereizt. „Ich beharre darauf.“

Tobias Klausmann arbeitet sich in Schilf durch die Sonderfragen. Es geht um Auftragsbestände, um Produktionsbehinderungen und Kapazitätsauslastung, all jenes also, was man erfassen kann, wenn es eigentlich nichts zu messen gibt.

Die „Ausnutzung unserer Anlagen“ gibt Klausmann mit 70 Prozent an. Kein Grund zur Beunruhigung.

Und hat sich die Wettbewerbsposition auf den Auslandsmärkten außerhalb der europäischen Union verändert?

„Verbessert“, entscheidet Klausmann. Mittlerweile, sagt er, gehen sie in Schilf davon aus, dass China in ungefähr fünf Jahren ihr wichtigster Abnehmer sein wird, noch vor den USA.

Kaum zwölf Minuten hat Klausmann für das Ausfüllen der Umfrage gebraucht; wenn Deutschland in diesen Wochen nicht weiß, wie es weitergeht, dann liegt es nicht an ihm. Er überfliegt noch einmal die Antworten, dann schickt er die Umfrage ab. Die Antworten der Hansgrohe AG, Bereich Ne-Metallarmaturen, sind auf dem Weg nach München, um Deutschland einen Teil seiner Unsicherheit zu nehmen.

In München werden sie ausgezählt, in Prozentzahlen übersetzt und anschließend saldiert. Aus den Salden bilden die Forscher den geometrischen Mittelwert. Zusätzlich werden die Branchen nach ihrer Bedeutung für die deutsche Wirtschaft gewichtet.

Die Formel, die sie anwenden, besteht aus einer geheimnisvollen Wurzel:

$$\sqrt{(GL + 200) \times (GE + 200)} - 200$$

GL steht für Geschäftslage, GE steht für Geschäftserwartung, Sinns Formel.

Als das Ifo-Institut vor wenigen Tagen den Geschäftsklimaindex für Oktober bekanntgibt, sind nicht nur Abberger und Sinn überrascht. Konjunkturforscher hatten eine „Trendwende“ erwartet, die Stimmung bei den befragten Unternehmen, hatten sie vorausgesagt, werde sich wahrscheinlich verschlechtern.

Die Zahl war dann noch einmal gestiegen, von 106,8 im September auf 107,6. Es ist der höchste Wert seit Mai 2007, seit die Finanzkrise die Welt in Unordnung stürzte. ◆