

Ziele 2009 wurden weit verfehlt – Hoffen auf Entspannung in 2010

Entwicklungen und Erwartungen im Technischen Handel – Bilanz und Vorschau

Die Wirtschaftskrise hat den Technischen Handel massiv getroffen. Mit einem durchschnittlichen Umsatzrückgang von 19,3 % lagen die 100 Technischen Händler, die sich an der alljährlichen Konjunkturumfrage des VTH beteiligten, um 20,3 % unter der Prognose des vergangenen Jahres. Dass die jahrelangen, teilweise im zweistelligen Bereich liegenden Umsatzsteigerungen nicht ewig anhalten würden, hatten alle erwartet. Nicht aber den starken Einbruch, der durch den monatlichen Umsatzvergleich mit einem bisher eingefahrenen Umsatzminus von 22,7 % für den Zeitraum Januar bis Oktober 2009 im Vergleich zum Vorjahr bestätigt wird. Die Prognosen für 2010 lassen jedoch auf eine Entspannung der schwierigen Wirtschaftslage hoffen. – VTH –

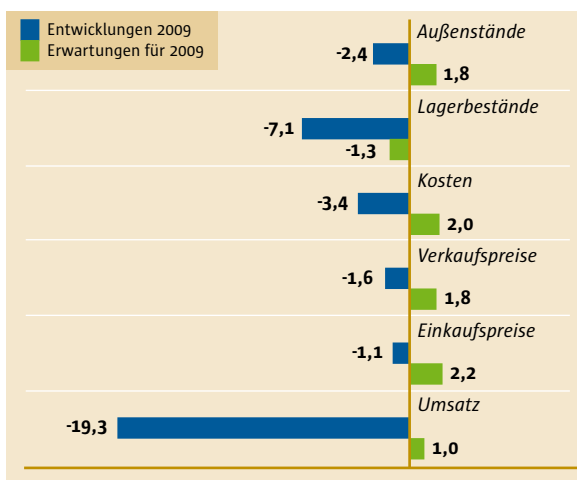


Bild 1: Entwicklungen und Erwartungen 2009 (Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr [%])

Entwicklungen 2009

Bruttoinlandsprodukt schrumpfte um 5,1 %.

Das Jahr 2009 war geprägt von Begriffen wie Abwrackprämie, Konjunkturpaket, Bankenrettungsschirm und Kurzarbeit sowie von Insolvenzmeldungen namhafter Unternehmen wie dem Automobilzulieferer Edscha, dem Wäschehersteller Schiesser, dem Eisenbahnbauer Märklin, der Infineon-Tochter Qimonda, den Warenhausketten Hertie und Woolworth, den Wadan-Werfen und der Managementholding Arcandor mit den Tochterunternehmen Karstadt und Quelle. Weltweit schufen die Regierungen Programme, um den Konjunkturmotor anzutreiben. Unzählige Bankenrettungsfonds wurden zusammengestellt und sogenannte Bad Banks zur Abwicklung von notleidenden Krediten sanierungsbedürftiger Banken gegründet, um ein stabiles und funktionierendes Finanzsystem zu erhalten. Die Konjunkturpakete der Bundesregierung entlasten die Bürger unter anderem durch einen niedrigeren Einkommenssteuersatz, der rückwirkend zum 1. Januar 2009 gilt,

mehr Geld für Kinder und niedrigere Beitragssätze für die Krankenversicherung sowie die Einführung der als Abwrackprämie bekannten Umweltprämie für Altfahrzeuge. Für Unternehmen wurden bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Finanzierungs- und Bürgschaftsprogramme in Höhe von 15 Mrd. geschaffen, die Exportgarantien erhöht, Mittel für die Forschung und Entwicklung zur Verfügung gestellt, mit der degressiven Abschreibung neue Möglichkeiten zur Abschreibung von beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens von maximal 25 % ermöglicht und die Bezugsdauer von Kurzarbeitergeld von zwölf auf 24 Monate verlängert.

Laut Schätzung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) schrumpfte das deutsche Bruttoinlandsprodukt 2009 um 5,1 %. Nachdem im ersten Quartal ein Minus von 3,5 % (im Vergleich zum Vorquartal) erreicht wurde, stieg das Bruttoinlandsprodukt im zweiten und dritten Quartal um 0,4 bzw. 0,7 Prozentpunkte an. Die positiven Impulse kommen in der zweiten Jahreshälfte von den Exporten und den Investitionen in Ausrüstungen und Bauten.

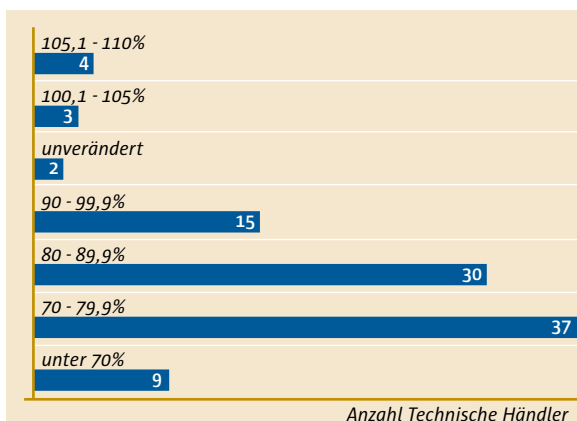


Bild 2: Nominale Umsatzveränderung im Jahr 2009 (im Vergleich zu 2008)



Aufgrund der schwachen Konjunktur und sinkender Rohstoffpreise kam es bereits zum Jahresende 2008 zu einem Rückgang der Inflation, der sich 2009 fortsetzte. Im Mai 2009 lag die Inflationsrate bei 0,0 %, fiel im Juni 2009 mit -0,5 % erstmals in den Negativbereich und pendelt seitdem im Bereich zwischen 0,0 und -0,3 %. Im Jahresdurchschnitt wird ein Wert von ca. 0,4 % prognostiziert. Zwischenzeitliche Deflationsbefürchtungen lassen sich aufgrund der verzeichnenden konjunkturellen Erholung und den merklichen Anstieg der Rohstoffpreise nicht bestätigen. Experten erwarten für das kommende Jahr eine Preissteigerungsrate von etwas mehr als 1 %.

Mehr als 20 % Umsatzrückgang im Technischen Handel

Für den Technischen Handel war 2009 kein gutes Jahr. Dennoch hätte es die Branche, die bislang von Insolvenzen weitgehend verschont geblieben ist, noch heftiger treffen können. Der monatliche Umsatzvergleich, an dem sich derzeit 106 Technische Händler beteiligen, verzeichnet einen deutlichen Umsatzrückgang von 22,7 % für den Zeitraum Januar bis Oktober 2009 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Im ersten Quartal lag das durchschnittliche Umsatzminus bei 17,4 %, sank im zweiten Quartal auf 22,5 % und fiel im dritten Quartal weiter auf 22,7 %. Damit hinkt die Branche den allgemeinen Wirtschaftsentwicklungen wie traditionell üblich hinterher. Der neu eingeführte Index der Geschäftserwartungen im Technischen Handel erreichte für den Monat April 2009 seinen Tiefststand mit einem Wert von -0,74. Angesteckt von den positiven Prognosen der Wirtschaftsinstitute kletterte der Index für den Monat Oktober auf einen Wert von -0,10. Da der angekündigten Aufschwung bei den Technischen Großhändlern bis zu diesem Zeitpunkt jedoch nicht angekommen war, fielen die Meldungen der Erwartungen für die Monate November und Dezember wieder auf -0,16 und -0,23 zurück.

Einen Überblick über die erwarteten und gemeldeten Umsätze, Einkaufspreise, Verkaufspreise, Kosten, Lagerbestände und Außenstände für das Jahr 2009 gibt Bild 1.

Prognose für 2009 deutlich unterschritten

Ende 2008 sahen die Technischen Händler das Ende der hohen Umsatzzuwächse bereits kommen und sagten ein moderates durchschnittliches Wachstum von einem Prozent voraus. Diese Prognose wurde mit einem durchschnittlichen Umsatzrückgang von 19,3 % (Median: -20 %) leider deutlich unterschritten. Bei 91 % der teilnehmenden Technischen Händler verringerte sich der Umsatz um gut ein Fünftel. Lediglich sieben Technische Großhandlungen konnten Umsatzzuwächse von durchschnittlich 6,6 % (Median: 8,0 %) generieren. Einen Überblick der gemeldeten Werte und deren Verteilung zeigt Bild 2.

Die Entwicklungen im Jahr 2009 sind hauptsächlich auf die globale Konjunkturlage und die damit einhergehenden Auftragsrückgänge auf dem heimischen Markt und den weltweiten Exportmärkten zurückzuführen. Rund 62 % führen die Entwicklungen auch auf die besondere Situation ihrer Hauptabnehmergruppen zurück. Zu diesen zählen vor allem die Branchen Maschinenbau (42,1 %), Fahrzeugbau (29,9 %), Export (14 %) und Chemie (9,3 %). Nur 6,8 % der Teilnehmer berichten von Verbesserungen der eigenen Leistungsfähigkeit.

Reduzierte Einkaufs- und Verkaufspreise

Die Einkaufspreise im Technischen Handel sind im Jahr 2009 durchschnittlich um 1,1 % (Median: 0,0 %) gesunken. Nach den Preisanstiegen von über 4 % in den letzten beiden Jahren wurden die Rohstoffpreise, bedingt durch den weltweiten Nachfragerückgang, deutlich nach unten korrigiert. 31 % der Teilnehmer meldeten sinkende Einkaufspreise von durchschnittlich 5,9 % (Median: -3,0 %),

während sie bei 45 % konstant blieben. Bei rund einem Viertel der Teilnehmer stiegen die Preise für die bezogenen Produkte jedoch um durchschnittlich 2,9 % (Median: 2,0%). Damit liegt die tatsächliche Entwicklung deutlich hinter dem noch vor einem Jahr prognostizierten Preisanstieg von 2,2 %.

Die Verkaufspreise gingen durchschnittlich um 1,6 % (Median: 0,0 %) zurück, obwohl 52 % der Teilnehmer ihre Preise konstant hielten. 11 % der Technischen Händler hoben ihre Verkaufspreise sogar um durchschnittlich 1,8 % (Median: 2,0 %) an, während 37 % ihre Preise um durchschnittlich 5 % (Median: -3,0 %) senkten. Nur zwei Technische Händler, die ihre Verkaufspreise reduzierten, konnten Umsatz-

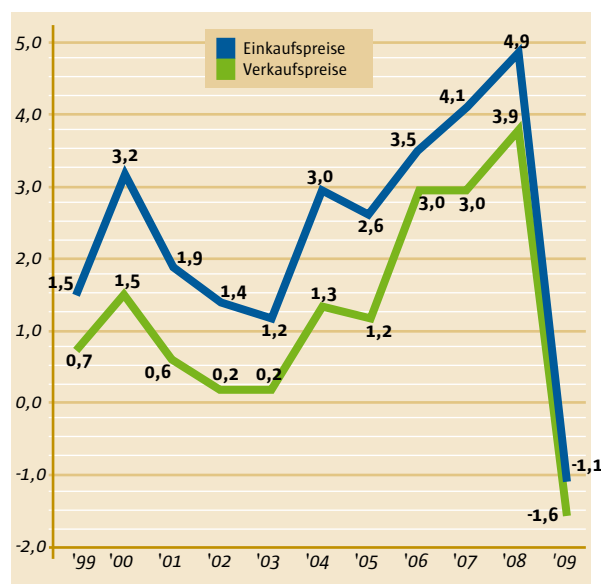


Bild 3: Entwicklung der Einkaufs- und Verkaufspreise von 1999 - 2009 (Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr [%])

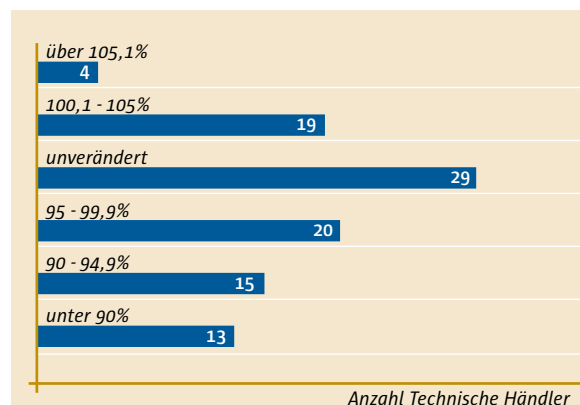


Bild 4: Kosten 2009 (im Vergleich zu 2008)

zuwächse generieren, ein weiteres sein Umsatzniveau von 2008 halten. Es fragt sich, ob durch die Minderung der Verkaufspreise das gewünschte Umsatzniveau tatsächlich erreicht wurde oder ob sich durch die Preisreduzierung der reale Umsatzrückgang noch erhöht hat. Die Entwicklung der Einkaufs- und Verkaufspreise von 1999 bis 2009 zeigt Bild 3.

Sinkende Kosten trotz steigender Personalaufwendungen

Stiegen die Kosten im Vorjahr noch um 4,7 % (Median: 4,0 %) an, konnten die Technischen Händler ihre Kosten in 2009 deutlich verringern und erreichten eine durchschnittliche Kostenreduzierung von 3,4 % (Median: 0,0 %). Knapp die Hälfte der Teilnehmer (48 %) verzeichnet sinkende Kosten, bei ihnen liegt der Durchschnittswert bei 9,0 % (Median: -8,0 %). Eine Übersicht der Kostenverteilung zeigt Bild 4.

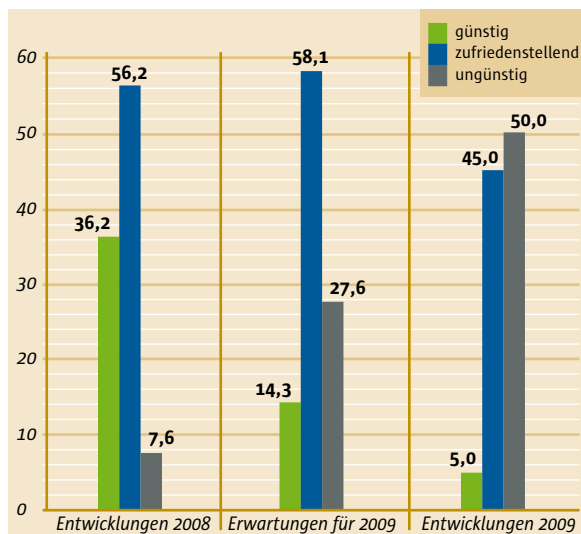


Bild 5: Ertragslage 2008 bis 2009 [%]

Als größter „Kostentreiber“ wurden mit 57,6 % die steigenden Personalkosten angeführt, gefolgt von den Energiekosten (22,0 %) und den zu leistenden Steuern (11,9 %). Bei den von 8,5 % der Teilnehmer angegebenen „sonstigen Kostentreibern“ wurden hauptsächlich die Transport- und Logistikkosten sowie die Kosten für firmeneigene Fahrzeuge genannt.

Überwiegend ungünstige Ertragslage

Obwohl die Technischen Händler für 2009 bereits mit einem Rückgang ih-

rer Erträge gerechnet hatten, liegt die tatsächliche Entwicklung noch deutlich hinter den Erwartungen für 2009. Lediglich 5,0 % der Teilnehmer bezeichnen ihre Erträge aus 2009 als günstig, 45 % sind zufrieden und die restlichen 50 % klagen über eine ungünstige Ertragslage. Eine Übersicht der Ertragsentwicklungen zeigt Bild 5.

Lagerbestände deutlich reduziert

Der Technische Handel trägt der derzeitigen wirtschaftlichen Entwicklung Rechnung und hat erstmals seit sechs Jahren seine Lagerkapazitäten um durchschnittlich 7,1 % (Median:

-5,0 %) reduziert. Bei 65 % der teilnehmenden Technischen Händler wurde das Lager um durchschnittlich 11,8 % (Median: -10,0 %) verringert. Lediglich 8,0 % der Teilnehmer vergrößerten ihre Lagerkapazitäten um durchschnittlich 8,1 % (Median: 8,5%). Ausgegangen war die Branche von einer Verringerung von lediglich 1,3 %. 2008 wollten 27,6 % der teilnehmenden Unternehmen ihre Lager verkleinern, 58,1 % das Lagervolumen beibehalten. Die Entwicklung der Lagerkapazitäten zeigt Bild 6.

Statt erwarteter Zuwächse, Rückgang der Außenstände

Nach einem durchschnittlichen Zuwachs von 1,8 % in 2008 war der Technische Handel von einer weiteren Zunahme der Außenstände in 2009 von 1,8 % ausgegangen. Jedoch zeigt der tatsächliche Branchendurchschnitt einen Rückgang von 2,4 % (Median: 0,0 %) an. Bei rund der Hälfte der Umfrageteilnehmer blieben die Außenstände konstant. 26 % verzeichneten einen Zuwachs von durchschnittlich 10,2 % (Median: 10,0 %), 27 % einen Rückgang von durchschnittlich 18,7 % (Median: -16 %). Eine entsprechende Übersicht bietet Bild 7.

Entlassungen und Kurzarbeit

Die vorherrschende Wirtschaftskrise und die mit den konjunkturellen Entwicklungen einhergehenden großen Umsatzrückgänge hinterlassen ihre Spuren beim Personalbestand des Technischen Handels. 40 % aller be-

teiligten Großhändler reduzierten ihre betriebsüblichen wöchentlichen Arbeitszeiten und meldeten Kurzarbeit an. Im Jahr 2008 rechneten lediglich 20 % der teilnehmenden Technischen Händler mit einem Abbau ihres Personals. Tatsächlich reduzierten jedoch 56 % der Betriebe ihr Personal, bei rund 33 % blieb es konstant. Lediglich 5 % der Unternehmen stockten ihr Personal auf. Aufgrund der betrieblichen Strukturen scheint die reduzierte Arbeitszeitregelung der Kurzarbeit lediglich für größere Technische Händler eine praktikable Lösung zu sein. Von den Unternehmen der Kategorie A (unter 2 Mio. EUR Jahresumsatz) meldeten lediglich 17 % Kurzarbeit an, bei denen der Kategorie B (über 2 bis 6 Mio. EUR Jahresumsatz) waren es immerhin 23 %. Von den Technischen Großhandlungen der Kategorie C (über 6 bis 12 Mio. EUR Jahresumsatz) entschieden sich die Hälfte, von denen der Kategorie D (über 12 Mio. EUR Jahresumsatz) sogar 70 % für die vorübergehende Reduzierung der wöchentlichen Arbeitszeiten. Eine entsprechende Übersicht bietet Bild 8.

Rückgängige Investitionen

Während in 2008 noch 87,6 % der Unternehmen Investitionen durchgeführt bzw. begonnen hatten, waren es in 2009 nur 56,0 %. An erster Stelle wurden abermals mit 32,4 % Investitionen im Bereich EDV durchgeführt, gefolgt von Erweiterungen im Bereich Gebäude (22,5 %), Fuhrpark (21,6 %) und Maschinenpark (19,6 %). Rund ein Fünftel der Unternehmen führte Investitionen in drei oder mehr Bereichen durch.

Wachsender Wettbewerbsdruck

Die VTH-Konjunkturumfrage bietet auch die Möglichkeit, Tendenzen und aktuelle Entwicklungen in der Branche anzugeben. Geäußert wurde dabei unter anderem, dass durch die weltweite Wirtschaftskrise vermehrt Insolvenzen im Kundenkreis des Technischen Handels zu verzeichnen sind. Grundsätzlich nahm der Wettbewerbsdruck in der Branche stark zu und einige Lieferanten versuchten, Direktgeschäfte zu generieren. Auf der anderen Seite wurden die Beziehun-

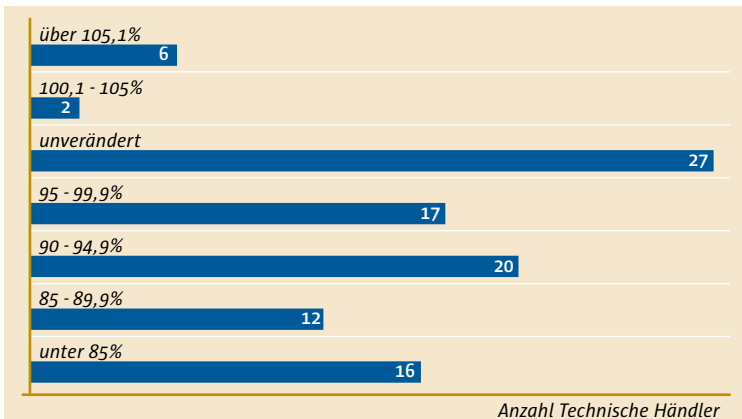


Bild 6: Lagerbestände 2009 (im Vergleich zu 2008)

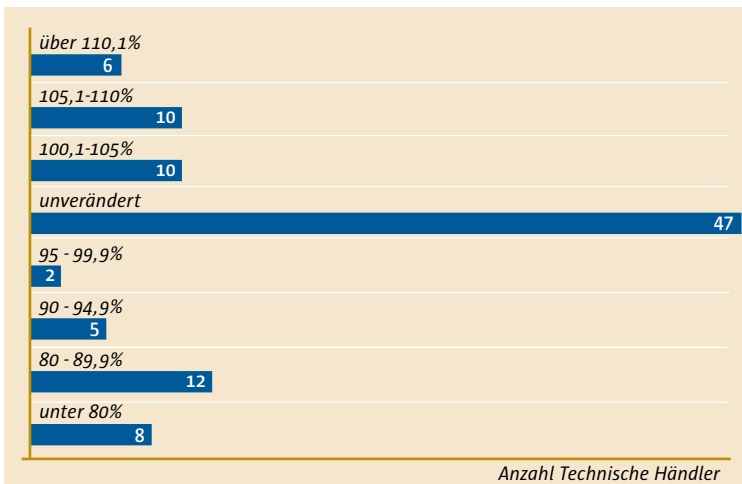


Bild 7: Außenstände 2009 (im Vergleich zu 2008)

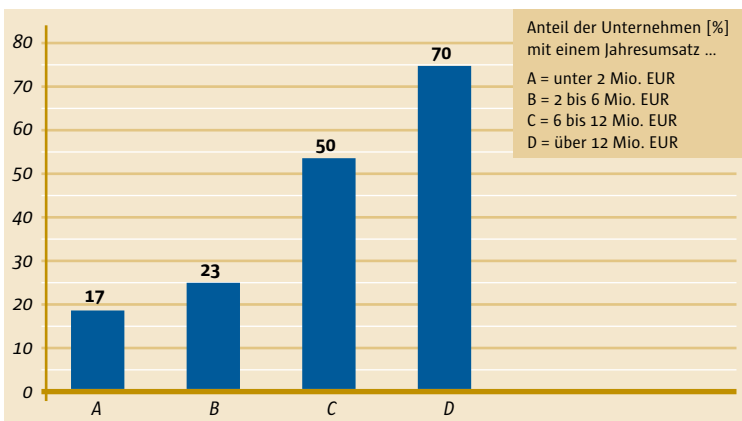


Bild 8: Kurzarbeit 2009

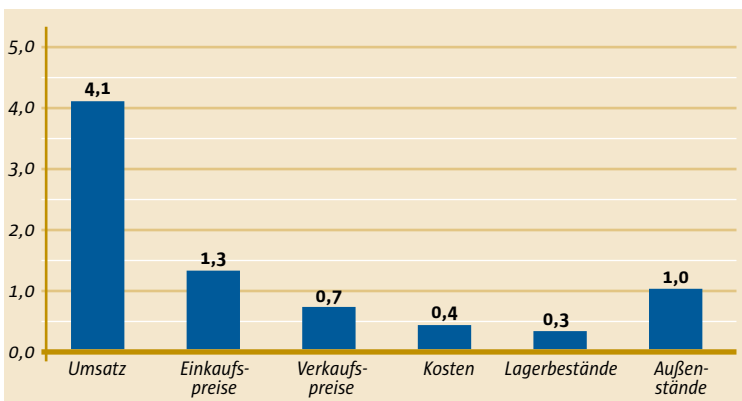


Bild 9: Erwartungen 2010 (im Vergleich zum Vorjahr [%])

gen zu einigen Lieferanten aber auch intensiviert. Probleme bereiten zunehmend Qualitätsverluste, die durch die Kurzarbeit und die damit einhergehenden Nichtbesetzungen von Arbeitsplätzen hervorgerufen werden. Nach den enormen und teilweise sehr kurzfristig anberaumten Preiserhöhungen der Lieferanten im Jahr 2008, sah sich der Technische Handel im Jahr 2009 Forderungen nach enormen Preisnachlässen von Seiten seiner Kunden ausgesetzt.

Erwartungen 2010

Nachdem die Erwartungen für 2009 aufgrund der weltweiten Finanzkrise und der bereits spürbaren konjunkturellen Auswirkungen drastisch nach unten gingen, sieht die Branche Technischer Handel, trotz des schwierigen Jahres, in welchem Umsatzeinbrüche von weit über 30 % keine Seltenheit waren, positiv in Richtung 2010.

Ähnlich sehen auch die Prognosen der Wirtschaftsinstitute aus. Während im Frühjahr noch ein Mini-Wachstum von rund 0,5 % für Deutschland prognostiziert wurde, gehen die führenden Institute in ihrem Herbstgutachten von einem Wachstum von etwa 1,3 % für das Jahr 2010 aus. Der Bundesverband der deutschen Banken und die OECD (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) sagen eine Wachstumsrate von 1,5 %, der Sachverständigenrat ein Wachstum von 1,6 % und die Optimisten unter den Konjunktexperten, dazu gehören zum Beispiel die



Faltenbälge können

mit Reiß- oder Klettverschluss gefertigt werden und sind nachträglich einfach zu montieren.



August Penkert
 Technische Lager und
 für alle Industriezweige

Postf. 101524 • 45415 Mülheim (Ruhr)
 ☎ 0208 41969-0 • Fax 0208 41969-22
 www.penkert.com • mail@penkert.com

Ökonomen der Allianz Gruppe, sogar ein Wirtschaftswachstum von 2,7 % für Deutschland voraus. Die neuen und deutlich optimistischeren Prognosen sind vor allem Ausdruck der starken Verbesserung der deutschen Konjunktur im zweiten Halbjahr 2009.

Deutschland scheint die Rezession überstanden zu haben. Durch die konjunkturelle Erholung und die wieder merklich ansteigenden Rohstoffpreise sind auch die Deflationsbefürchtungen hinfällig. Die Experten des Bankenverbandes rechnen für 2010 aufgrund der geringen Spielräume von Unternehmen für Preiserhöhungen sowie der schlechten Aussichten der Tarifparteien auf Lohnsteigerungen mit einer Preissteigerungsrate von etwa einem Prozent.

Insgesamt betrachtet, sehen die Erwartungen für das Jahr 2010 verhalten optimistisch aus. Eine Gesamtübersicht der für 2010 erwarteten Entwicklungen des Technischen Handels zeigt Bild 9.

Umsatzzuwächse für 2010 erwartet

Die Vorhersagen der an der VTH-Umfrage beteiligten Technischen Händler passen in die allgemeine, eher positiv zu bewertende Stimmung. Dabei ist natürlich zu beachten, dass die Vergleichswerte aus dem für den Technischen Handel sehr schwierigen Jahr 2009 sehr niedrig sind und teilweise dem Umsatzniveau von vor fünf Jahren entsprechen. So liegt die durchschnittliche Branchenerwartung bei einem Umsatzzuwachs um 4,1 % (Median: 4,0 %). 67,0 % der teilnehmenden Unternehmen rechnen mit einem Umsatzplus von durchschnittlich 6,9 % (Median: 5,0 %). Dagegen stehen 24 %, die von unveränderten Umsätzen, und 9,0 %,

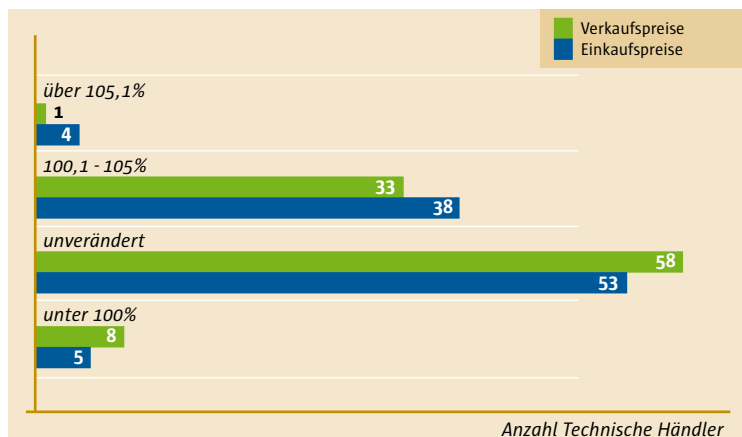


Bild 10: Erwartungen 2010: Einkaufs- und Verkaufspreis (in Prozent des Vorjahres)

die von einem durchschnittlichen Umsatzrückgang von 6,0 % (Median: -5,0%) ausgehen.

Preisanstiege sind wahrscheinlich

Die Prognose für die Preisentwicklung im Technischen Handel ist wie immer schwierig. Die derzeitige Wirtschaftssituation lässt auf eine Erholung der Märkte und ein Anziehen der Konjunktur hoffen. Diese Entwicklung hätte durch die Erhöhung der Nachfrage wiederum den Anstieg der Rohstoffpreise und damit der Einkaufspreise für den Technischen Handel zur Folge. Von solch einer Steigerung der Einkaufspreise gehen immerhin 42 % der Teilnehmer aus, während es für 2009 noch 67,6 % und für 2008 sogar 93 % waren. 53 %, also die Mehrheit der Technischen Händler, erwarten gleichbleibende und lediglich 5 % sinkende Preise auf den Einkaufsmärkten. Insgesamt prognostizieren die Teilnehmer eine Steigerung um 1,3 % (Median: 0,0 %).

Bei den Verkaufspreisen sieht die Verteilung ähnlich aus. 58 % geben an, ihre Verkaufspreise in 2010 nicht verändern zu wollen. Lediglich 34 % der Technischen Händler rechnen damit, dass sie ihre Verkaufspreise erhöhen und damit die steigenden Kosten des Warenbezugs weitergeben können. Insgesamt betrachtet liegt die durchschnittliche Erhöhung der Verkaufspreise mit 0,7 % (Median: 0,0 %) um 0,6 Prozentpunkte unter der prognostizierten Erhöhung der Einkaufspreise von 1,3 %. Bild 10 zeigt die erwarteten Entwicklungen der Einkaufs- und Verkaufspreise.

Kostenzuwächse unter den Umsatzerwartungen

Die Erwartungen der Kostenentwicklung liegen mit 0,4 % (Median: 0,0 %) deutlich unter den Umsatzerwartungen von 4,1 %. 32,0 % der Teilnehmer gehen davon aus, dass sich die Kosten um durchschnittlich 3,7 % (Median: 3,0 %) erhöhen. 52,0 % erwarten unveränderte und 16,0 % um durchschnittlich 5,2 % (Median: -5,0 %) geringere Kosten als im Vorjahr. Sollten diese Prognosen zutreffen, ergäbe sich aus den nicht an die Kunden weitergeleiteten Erhöhungen der Einkaufspreise (Differenz von 0,6 % zwischen der erwarteten Erhöhung der Einkaufs- und der Verkaufspreise) und den ebenfalls anfallenden, wenn auch geringen Kostenerhöhungen weitere Einbußen bei den Margen des Technischen Handels. Eine genaue Übersicht zeigt Bild 11.

Zufriedenstellende Erträge erwartet

Trotz vermutlich weiter sinkenden Margen (siehe oben) erwarten immerhin 64 % für das Jahr 2010 eine noch zufriedenstellende, 27 % allerdings bereits eine ungünstige Entwicklung der kommenden Erträge. Lediglich 9 % rechnen mit einer günstigen Ertragslage.

Lagerbestände: Große Unterschiede in den Strategien

Obwohl die erwarteten Umsätze in 2010 wieder zunehmen, wollen die teilnehmenden Technischen Händler ihre Lagerkapazitäten nur marginal,



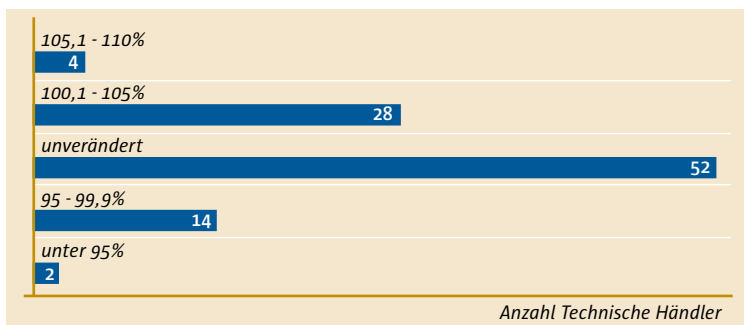


Bild 11: Erwartungen 2010: Kosten (in Prozent des Vorjahres)

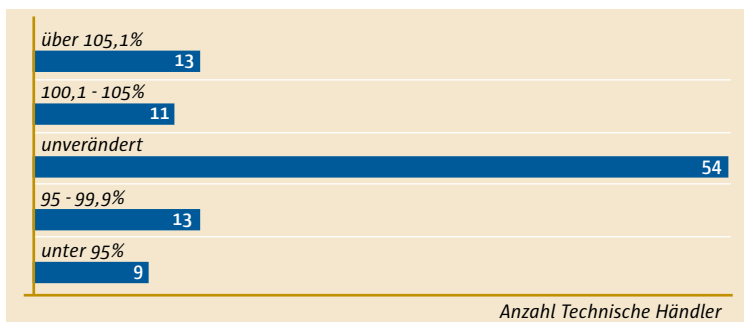


Bild 12: Erwartungen 2010: Lagerbestände (in Prozent des Vorjahres)

das heißt durchschnittlich um 0,3 % (Median: 0,0 %) erweitern. 54,0 % wollen ihre bestehenden Lagerflächen erhalten, bei 22,0 % sollen sie weiter verkleinert und bei 24,0 % erweitert werden. Die Technischen Händler weisen insgesamt große Unterschiede bezüglich ihrer zukünftigen Lagerstrategie auf. So liegt der größte erwartete Kapazitätsrückgang bei minus 15 % und die maximale Steigerung bei plus 20 %. Einen Überblick der erwarteten Lagerbestände in 2010 zeigt Bild 12.

Leichte Zunahme der Außenstände erwartet

Ungefähr zwei Drittel der Teilnehmer (74,0 %) gehen von einem unveränderten Zahlungsverhalten der Kunden aus. 19 % der Technischen Händler rechnen jedoch mit einer Zunahme der Außenstände um 7,4 % (Median: 7,0 %), während 7,0 % von einem Rückgang um 5,8 % (Median: -5,0 %) ausgehen. Insgesamt prognostizieren die teilnehmenden Unternehmen eine Zunahme der Außenstände um 1,0 % (Median: 0,0).

Unveränderter Personalbestand

Trotz der ungewissen wirtschaftlichen Aussichten für 2010 plant die Mehr-

heit der Technischen Händler (71,0 %) keine weiteren personellen Veränderungen. 19 % beabsichtigen einen Abbau von Arbeitsplätzen, immerhin 10 % rechnen mit Neueinstellungen für 2010.

Betriebliche Maßnahmen: Investitionen ruhen häufig

Durch die langfristige Kapitalbindung und somit die schwere Umkehrbarkeit von Investitionen, gepaart mit einer unsicheren Ertragslage für das bevorstehende Jahr, lassen die Mehrheit der Technischen Händler (53 %) ihre Pläne für weitere Investitionen erst einmal ruhen. 47 % planen trotz einer ungewissen betrieblichen Zukunft weitere betriebliche Maßnahmen, an deren erster Stelle nach wie vor Investitionen in die EDV (35,8 %), gefolgt von Erweiterungen des Maschinenparks (22,2 %), dem Fuhrpark (19,8 %) und den betrieblichen Gebäuden (16,0 %) stehen.

Wirtschaftliche Voraussagen und Prognosen sind naturgemäß schwierig, gerade nach einem so turbulenten Jahr wie 2009. Die Experten sind sich uneins darüber, ob die Talsohle der Rezession schon durchschritten ist, oder ob bereits neues Unheil am Wirtschaftshimmel droht. Steht die Sanie-

rung der Banken auf einem soliden Untergrund? Waren die staatlichen Rettungsschirme und Konjunkturprogramme wirklich ausreichend? Platzen nach der Immobilienblase bald auch die unzähligen Kredite der Privathaushalte in Amerika? Wie schnell ein auf Krediten finanziertes Projekt scheitern kann und vor allem welche Auswirkungen die Mitteilung eines Zahlungsaufschubs haben kann, zeigt die aktuelle Lage des arabischen Finanzparadieses Dubai. Nach Bekanntwerden der Zahlungsprobleme kam es an den Börsen in Dubai und Abu Dhabi zu dramatischen Kursverlusten. Inzwischen hat sich die Lage nach dem ersten Schock zwar beruhigt, die Verunsicherung hält aber weiter an. Entscheidend für die wirtschaftlichen Entwicklungen und damit darüber, wie schnell die derzeitige Krise wirklich überstanden ist, sind vor allem die Zukunftserwartungen der einzelnen Wirtschaftsbeteiligten. Sie entscheiden, ob geplante Investitionen durchgeführt oder weiter auf Eis gelegt werden. Denn, so sagt es Werner Abelshäuser, Professor für Wirtschaftsgeschichte an der Universität Bielefeld, „Ökonomie ist zur Hälfte Psychologie“. Hoffen wir, dass die Wirtschaftsminister den Menschen das Ende der Krise glaubhaft vermitteln können.

Inwieweit sich die Weltwirtschaft im Jahr 2010 wieder erholt, weiter stagniert oder im schlimmsten Falle in eine gefürchtete Depression fällt, werden die Ergebnisse der VTH-Konjunkturumfrage im kommenden Jahr zeigen. Eine monatliche Zwischenbilanz über die aktuellen Entwicklungen der Branche, sowie der Regionen und der vier Unternehmenskategorien zieht der VTH-Umsatzvergleich. Zusammen mit dem Index der Geschäftserwartungen für den kommenden Monat steht er allen VTH-Mitgliedern kostenlos zur Verfügung. Mitmachen lohnt sich!

Der VTH wünscht seinen Mitgliedern ein erfolgreiches Jahr 2010 und bedankt sich bei allen Mitgliedern, die sich an der diesjährigen Konjunkturumfrage beteiligt haben. **TH**