Bilanzierung von Rückstellungen nach BilMoG
Der Euro und die deutsche Autoindustrie
Interkulturelles Dienstleistungsmanagement
Länderfinanzausgleich
Enterprise 2.0 — Social Software im Unternehmen
Wirtschaftswachstum: Bewertung und Messung
Der gesamtwirtschaftliche Arbeitsmarkt
Qualitative Analyse von Differenzialgleichungen
Management von Unternehmensnetzwerken
Compliance
Geschäftsprozessmodellierung mit UML
Finanzkrise und staatliche Rettungspakete
Das Insolvenzverfahren
Die Delphi-Methode
Ökonomik interaktiv: Das Sortenwechselproblem
Check-up: Customer Relationship Management
Fallstudie Betriebswirtschaftslehre
Klausuren Wirtschaftsinformatik, VWL

Erholung in drei Geschwindigkeiten
Euro-Krise: Verschuldung stoppen
Götterdämmerung in Arabien
Merkels und Sarkozys Pakt für Europa
Vision einer neuen Weltordnung
Auch High-Tech-Firmen können verkalken
125 Jahre Auto: Der Traum von der Mobilität
Nokia: Branchenprimus in Nötten
Vertriebs-Trainee beim Markenartikler
Bewerbung: Ist anonym besser?
Die häufigsten E-Mail-Fehler
Den MBA machen, um Gutes zu tun

Der neue Guide
für Diplom-, Bachelor- und Master-Arbeiten

Droht nun
die Inflation?
Der Euro und die deutsche Autoindustrie

Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer, Duisburg


I. Euro-Abwertung bei starren Listenpreisen

In den meisten Branchen wirkt sich eine Abwertung der heimischen Währung auf die Preise der Importe und Exporte und damit auf die Absatzmengen aus. Ein Beispiel für Importe ist die Mineralölindustrie. Fällt der Euro, erhöhen sich die Benzinpreise im Euro-Raum, da Erdöl in US-Dollar denominiert ist, d.h. auf Dollar-Basis gehandelt wird. Damit kommt es im Euro-Raum zu einem Preiseffekt (Preiserhöhung) und einem Nachfrageeffekt (Rückgang; vgl. Krugmann/Obstfeld, S. 399 ff.).

Es gibt jedoch auch andere Produkte, bei denen sich bei Wechselkursänderungen weder der Preis noch die Nachfrage ändert. Ein Beispiel ist die Autoindustrie. Autos sind Gebrauchsgüter, die auch gebraucht gehandelt werden. Wechselkursänderungen würden sich nicht nur auf die Neuwagenpreise, sondern auch auf die Gebrauchtwagenpreise und damit auf die Restwerte von Leasing-Fahrzeugen auswirken, was zu erheblichen Verlusten bei den Leasing-Banken der Autohersteller führen könnte. Die Wertstabilität ist jedoch ein wichtiger Kaufgrund bei Autos, insbesondere bei höherwertigen Fahrzeugen (Premium-Fahrzeugen). Eine unvorhergesehene Wertminderung aufgrund von
Wechselkursänderungen würde die Käufer verunsichern. Schließlich werden Autos auch an Händler verkauft, die — wie in die USA — größere Mengen abnehmen, um ihren Kunden eine breite Auswahl an Wagen bieten zu können, die bei Kauf sofort mitgenommen werden können. Starke Schwankungen bei den Neuwagenpreisen würden die Stabilität der Vertriebsnetze bedrohen.

Die Hersteller übernehmen die Wechselkursrisiken

Deshalb übernehmen die Autohersteller die Wechselkursrisiken und unterdrücken die Preiseffekte (vgl. Dudenhöffer 2010).

**Frage 1:** Warum reagieren Autopreise nicht auf Wechselkursänderungen?

**Beispiel US-Markt**


| US-Preis in $ (Händler-einkauf) | 44.686 $ |
| US-Preis in € (1,50 $/€) | 29.791 € |
| US-Preis in € (1,25 $/€) | 35.749 € |
| Gewinn durch Euro Abwertung | 5.958 € |

**Abb. 1:** Wechselwirkung am Beispiel Mercedes E-Klasse

**Hedging**


**Abb. 2** zeigt die Umsatzwirkungen einer Euro-Abwertung bei starrer Listenpreisen.

**Suboptimale Reaktion**


**Frage 2:** Erläutern Sie die Umsatzwirkungen einer Euro-Abwertung bei starrern Listenpreisen anhand eines Diagramms.
II. Potenzieller Gewinn bei einer Euro-Abwertung bei Exporten in den Dollar-Raum


<table>
<thead>
<tr>
<th>Produktion deutscher Hersteller</th>
<th>2008</th>
<th>2010 (Prognose)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>AMERIKA</td>
<td>645,356</td>
<td>590,000</td>
</tr>
<tr>
<td>davon NAFTA (USA, CA, Mexiko)</td>
<td>612,596</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ASIEN</td>
<td>450,822</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>davon China</td>
<td>217,705</td>
<td>480,000</td>
</tr>
<tr>
<td>davon Japan</td>
<td>85,394</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>davon Südkorea</td>
<td>26,268</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>davon Verein. Arabische Emirate</td>
<td>23,071</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>SONSTIGES EUROPA</td>
<td>403,240</td>
<td>280,000</td>
</tr>
<tr>
<td>davon Russland</td>
<td>178,178</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>davon Schweiz</td>
<td>89,653</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>davon Türkei</td>
<td>46,931</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>AUSTRALIEN/OZEANIEN</td>
<td>65,327</td>
<td>60,000</td>
</tr>
<tr>
<td>AFRIKA</td>
<td>60,704</td>
<td>50,000</td>
</tr>
<tr>
<td>SUMME</td>
<td>1,629,479</td>
<td>1,460,000</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Abb. 3: Export deutscher Pkw aus dem Euro-Raum

Da sich Europa im Jahr 2010 weitgehend im Abschwung befand (vgl. Mauerer), wurden bei der Prognose (Abb. 3) für die Exporte aus deutscher Produktion in das Marktgebiet „sonstiges Europa“ 280.000 Pkw unterstellt. Ebenfalls geringer prognostiziert — wenn auch nicht in so starkem Maß wie bei den Exporten in das sonstige Europa — wurden die Exporte nach Amerika, Australien und Afrika.

Während der Export in die Länder außerhalb des Euro-Raums stark von Audi, BMW, Mercedes und VW bestimmt wird, haben die weltweit etwa 100.000 verkauften Porsche-Fahrzeuge geringere Bedeutung. Ähnliches gilt für Opel und Ford, deren Fahrzeuge überwiegend im Euro-Raum abgesetzt werden.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Dominierende Hersteller</th>
<th>Audi</th>
<th>BMW-Mini</th>
<th>Mercedes Car Group</th>
<th>Porsche</th>
<th>Marke VW</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Auslieferungen in 1000 Fzgen</td>
<td>1.183</td>
<td>1.286</td>
<td>1.094</td>
<td>99</td>
<td>3.459</td>
</tr>
<tr>
<td>Umsatz in Mio. €</td>
<td>29.840</td>
<td>43.737</td>
<td>41.318</td>
<td>7.466</td>
<td>65.388</td>
</tr>
<tr>
<td>Durchschnittspreis in €</td>
<td>25.224</td>
<td>34.010</td>
<td>37.758</td>
<td>75.414</td>
<td>18.888</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Abb. 4: Durchschnittspreise in Euro (Quelle: Geschäftsberichte, eigene Berechnungen)


III. Berücksichtigung des Import-Effekts

Dem potenziellen Gewinn von 4,8 Mrd Euro im Jahr 2010 müssen Fahrzeugimporte der deutschen Hersteller aus dem Dollar-Raum gegenübergestellt werden. So produzie-


Einkaufspreise in Euro


Unproblematische Währungsentwicklung in Osteuropa


IV. Devisenterminsicherung und Abwertungsgewinne


<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
<th>2010 (Prognose)</th>
<th>2011 (Prognose)</th>
<th>2012 (Prognose)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Neue EU-Länder</td>
<td>1.159</td>
<td>1.179</td>
<td>845</td>
<td>817</td>
<td>915</td>
<td>997</td>
</tr>
<tr>
<td>Osteuropa</td>
<td>3.236</td>
<td>3.620</td>
<td>1.696</td>
<td>2.130</td>
<td>2.637</td>
<td>3.014</td>
</tr>
<tr>
<td>Lateinamerika</td>
<td>3.204</td>
<td>3.988</td>
<td>4.193</td>
<td>4.354</td>
<td>4.130</td>
<td>4.007</td>
</tr>
<tr>
<td>Mittlerer Osten</td>
<td>2.198</td>
<td>2.114</td>
<td>2.143</td>
<td>2.166</td>
<td>2.253</td>
<td>2.343</td>
</tr>
<tr>
<td>Afrika</td>
<td>912</td>
<td>840</td>
<td>698</td>
<td>667</td>
<td>701</td>
<td>715</td>
</tr>
<tr>
<td>Ozeanien</td>
<td>745</td>
<td>738</td>
<td>666</td>
<td>577</td>
<td>691</td>
<td>704</td>
</tr>
<tr>
<td>Welt</td>
<td>58.811</td>
<td>55.818</td>
<td>52.944</td>
<td>57.135</td>
<td>60.299</td>
<td>63.433</td>
</tr>
<tr>
<td>Differenz in Prozent</td>
<td>4,1%</td>
<td>-5,1%</td>
<td>-5,1%</td>
<td>7,9%</td>
<td>6,3%</td>
<td>5,2%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Abb. 5: Pkw-Verkäufe in 1.000 Fahrzeugen (Quelle: CAR Universität Duisburg-Essen)

Dabei wird unterstellt, dass die Hälfte des Exportwerts in den Dollar-Raum durch Devisentermingsgeschäfte abgesichert ist. Beim Rest wird davon ausgegangen, dass Devisen-

V. Gewinnschub durch Aufschwung im Weltmarkt


Frage 4: Welche weiteren Gewinneffekte traten 2010 neben der Euro-Abwertung noch auf?

VI. Dollar-Aufwertung und Arbeitskosten

Ein Problem der deutschen Autobauer sind seit längerem die hohen Arbeitskosten hierzulande. Nach Berechnungen des Branchenverbandes VDA (VDA-Analysen zur Automobilkonjunktur 2009, S. 69) fallen in Deutschland mit 46,40 Euro weltweit die höchsten Arbeitskosten pro Stunde (einschließlich Lohnnebenkosten) an. Der schwache Euro verbessert die Arbeitskostensituation in Deutschland gegenüber den Ländern, die nicht dem Euro-Raum angehören (Abb. 6).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Arbeitskosten pro Stunde in Euro (Inkl. Nebenkosten)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Deutschland</td>
</tr>
<tr>
<td>Japan</td>
</tr>
<tr>
<td>USA</td>
</tr>
<tr>
<td>Großbritannien</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Abb. 6: Arbeitskosten Autoindustrie in ausgewählten Ländern (Quelle: VDA-Analysen zur Automobilkonjunktur 2009, eigene Berechnungen)

Betrug etwa der Arbeitskostenvorteil im Dezember 2009 in Japan gegenüber Deutschland noch 6,90 Euro pro Stunde bzw. 34 Prozent, hat er sich durch die Euro-Abwertung auf 19 Prozent reduziert. Sollte der Dollar eines Tages so viel wert sein wie der Euro und der Yen entsprechend steigen, wären die Arbeitskosten in Japan und Deutschlnd gleich hoch.


Der starke Arbeitskosteneffekt erklärt sich durch die starren Preise bei Neuwagen. Mit dem Dollar-Kurs ändern sich die in Dollar umgerechneten deutschen Bruttolohnkosten und Lohnnebenkosten. Die deutschen Lohnkosten in Dollar werden durch die Dollar-Aufwertung für den amerikanischen Käufer billiger. Da der Dollar-Preis der Fahrzeuge immer konstant ist, sinken die Lohnkosten in Dollar stärker als bei der sonst üblichen Preis-/Mengen-Reaktion (Abb. 2). Die in Dollar gesunkenen Lohnkosten erhöhen den Gewinnbeitrag pro Fahrzeug.
VII. Fazit


Literatur:


Die Fragen werden im WISU-Repetitorium beantwortet.
Betriebswirtschaftslehre
Fragen und Antworten 1 - 4 zu „Der Euro und die deutsche Autoindustrie“ von Prof. Dr. F. Dudenhofer. WISU 2/11, S. 216 - 221.

Frage 1: Warum reagieren Autopreise nicht auf Wechselkursänderungen?

Weil die Hersteller die Währungsrisiken übernehmen und damit die Preiseffekte unterdrücken. Automobile sind Gebrauchsgüter, bei denen die Abhängigkeit von Wechselkursen in dreierlei Hinsicht negative Folgen hätte.
- Erstens würden bei einem hektischen Auf und Ab der Wechselkurse die Leasing-Raten von Importfahrzeugen und deren Restwerte in Mitteleuropa gezeugen.
- Drittens wären die Fahrzeuglager der Automobilhändler bei wechselkursbedingten Preisanpassungen einem stärkeren Bestandsrisiko ausgesetzt, was zu Instabilitäten im Vertriebsnetz führen würde.

Frage 2: Erläutern Sie die Umsatzwirkungen einer Euro-Abwertung bei starren Listenpreisen anhand eines Diagramms.


Frage 4: Welche weiteren Gewinneffekte traten 2010 neben der Euro-Abwertung noch auf?