

Logistik-Indikator

Ergebnisse 2005-Q1 bis 2018-Q4

Prof. Dr. Timo Wollmershäuser

Przemyslaw Brandt

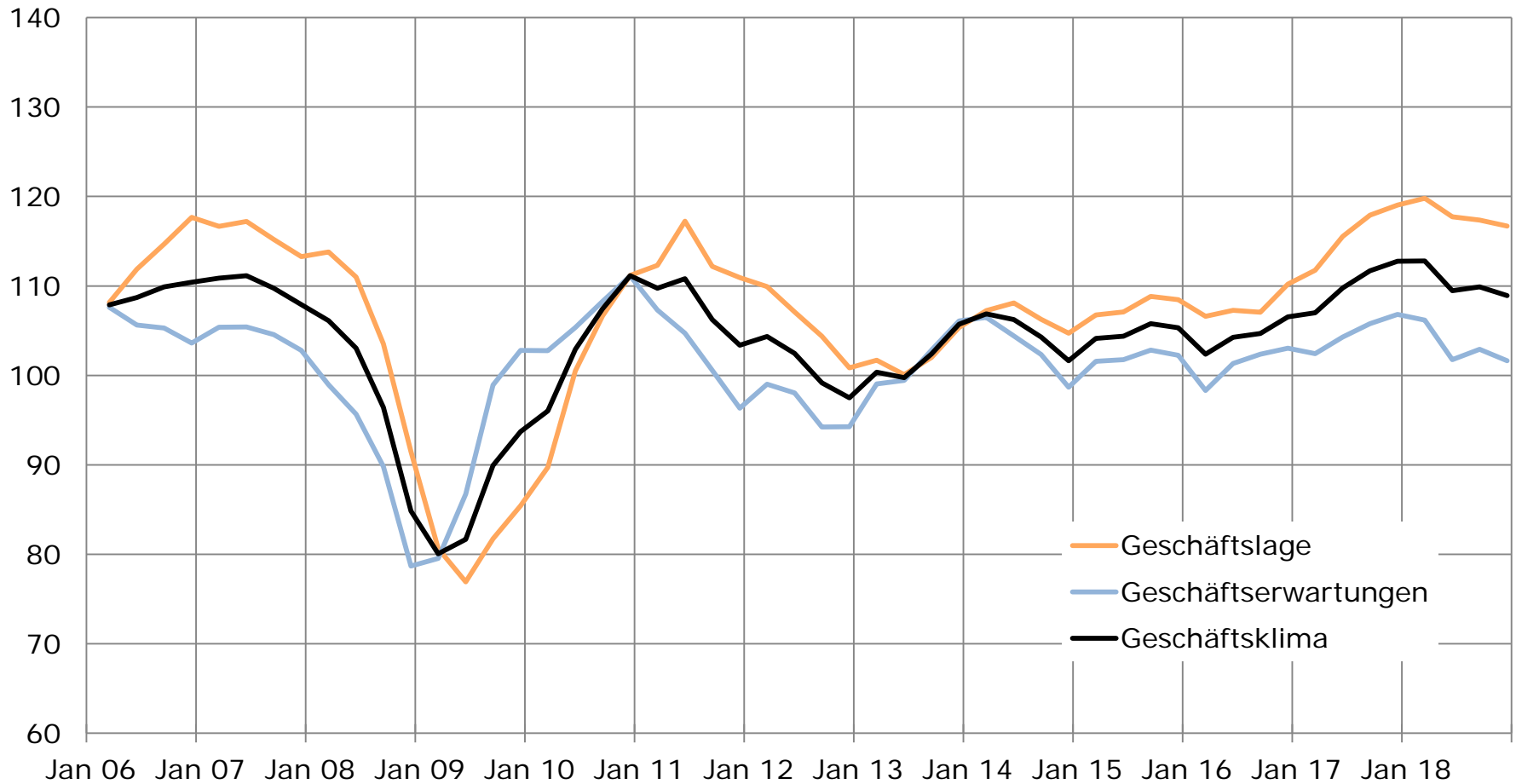
ifo Institut

ifo Zentrum für Makroökonomik und Befragungen



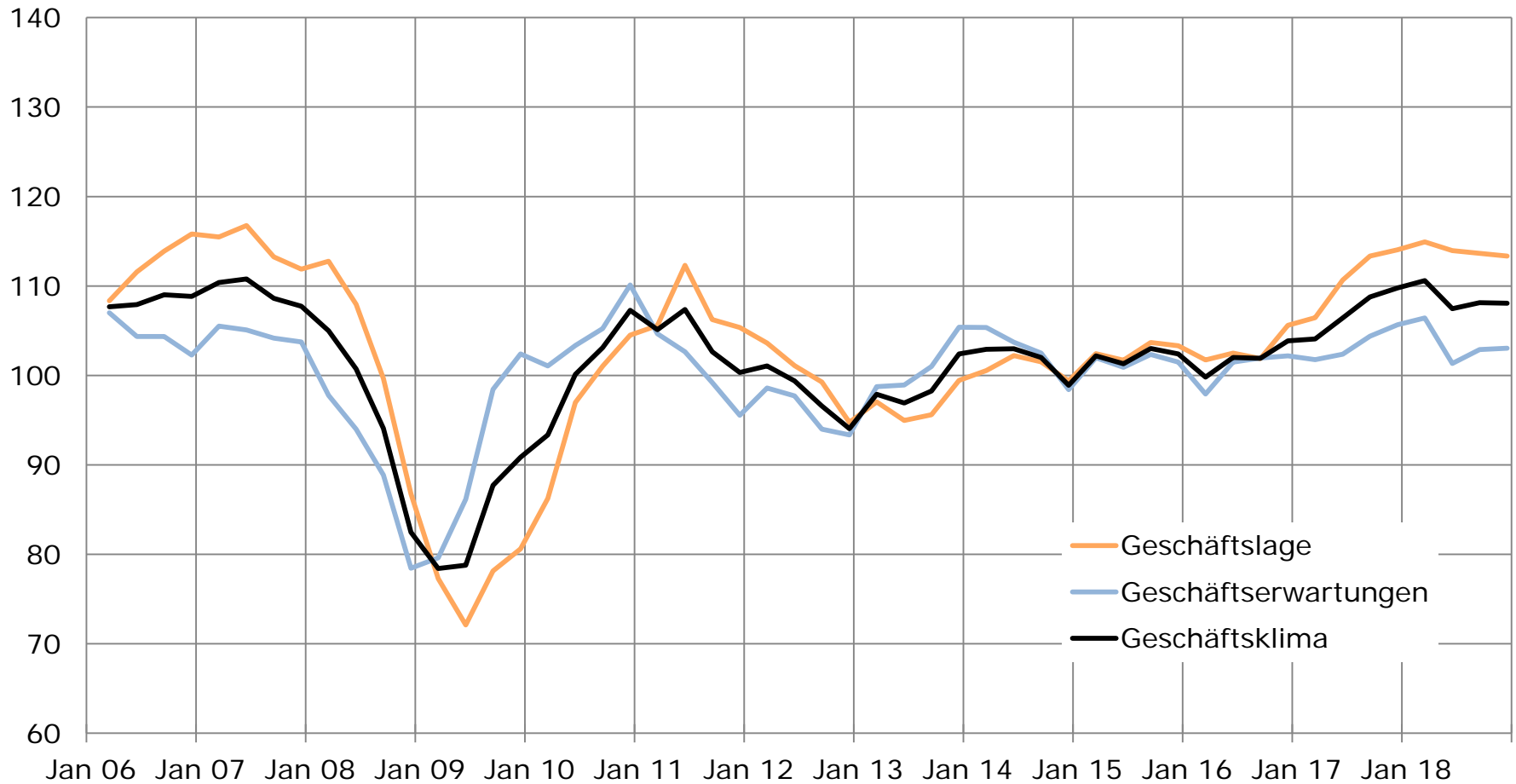
Gesamtindikator

Index



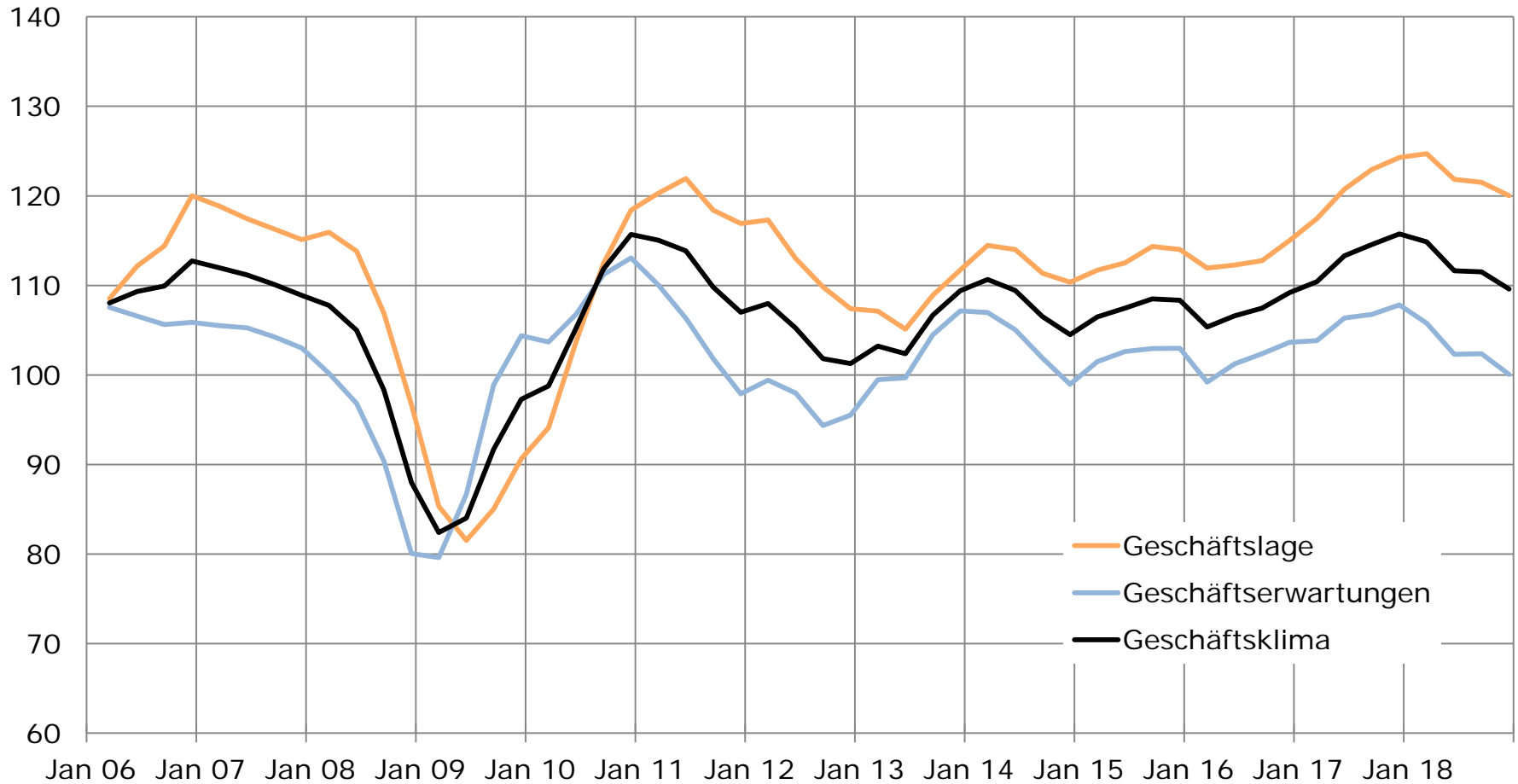
Teilindikator „Logistikdienstleister“

Index

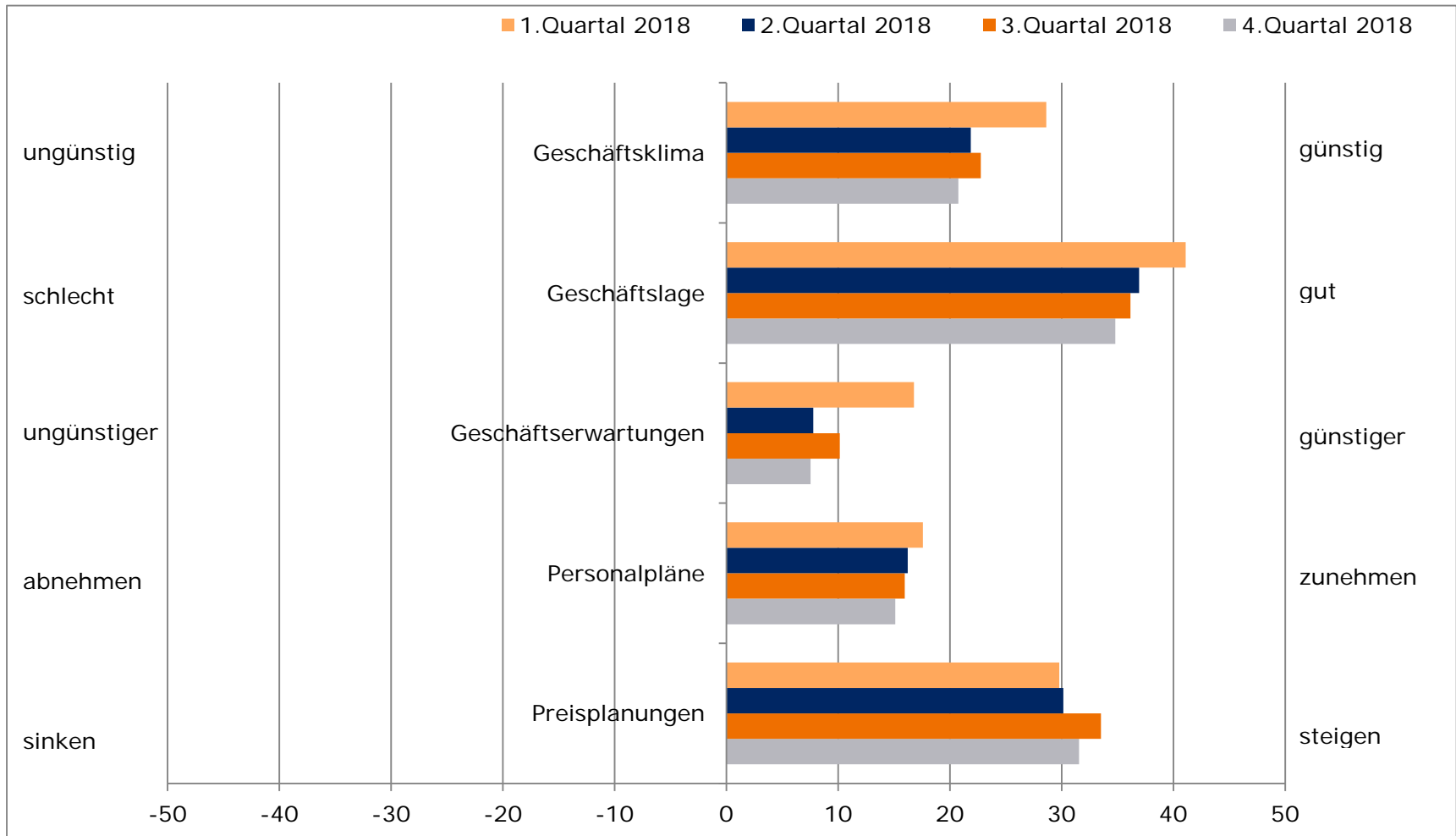


Teilindikator „Industrie und Handel“

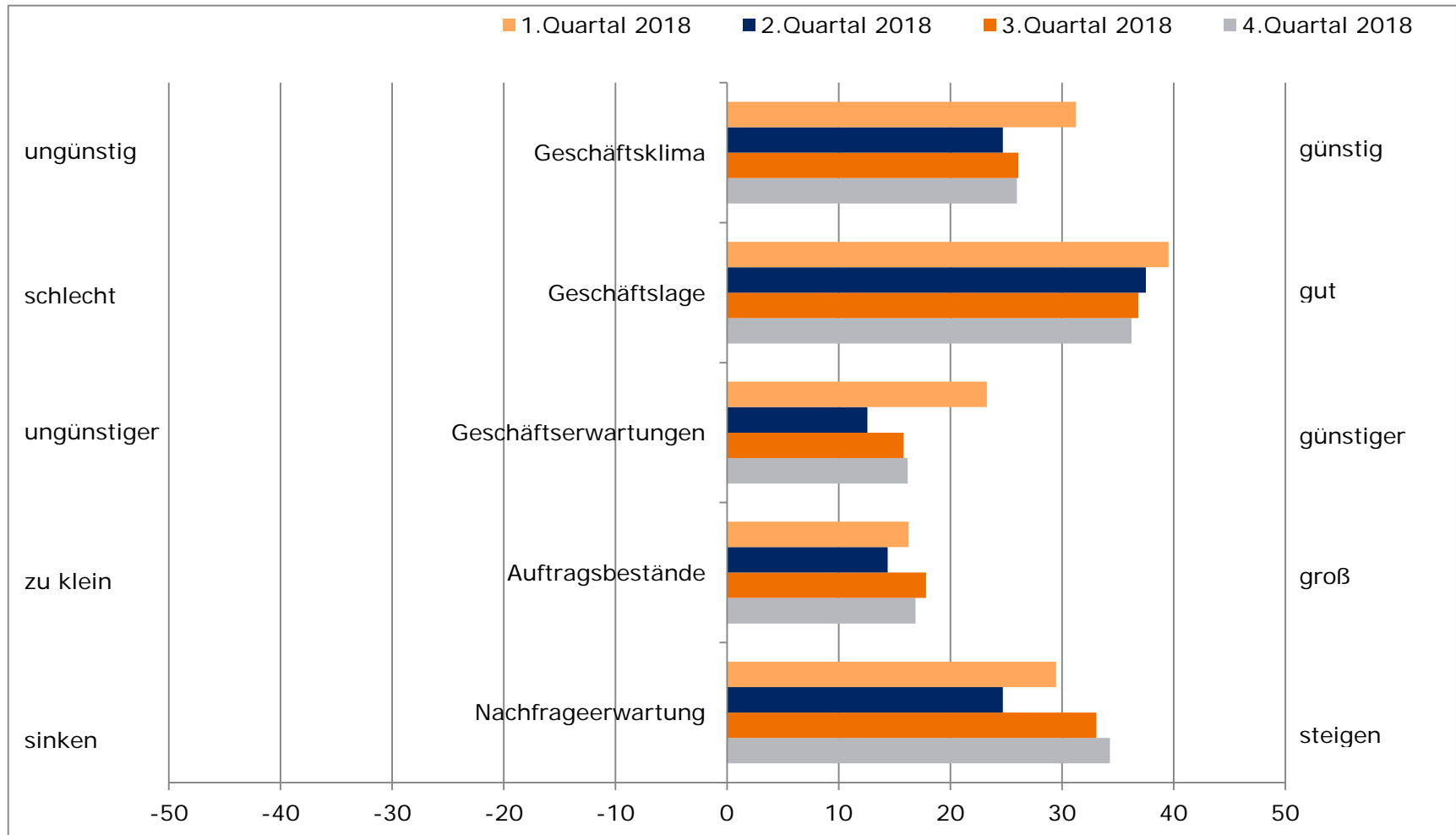
Index



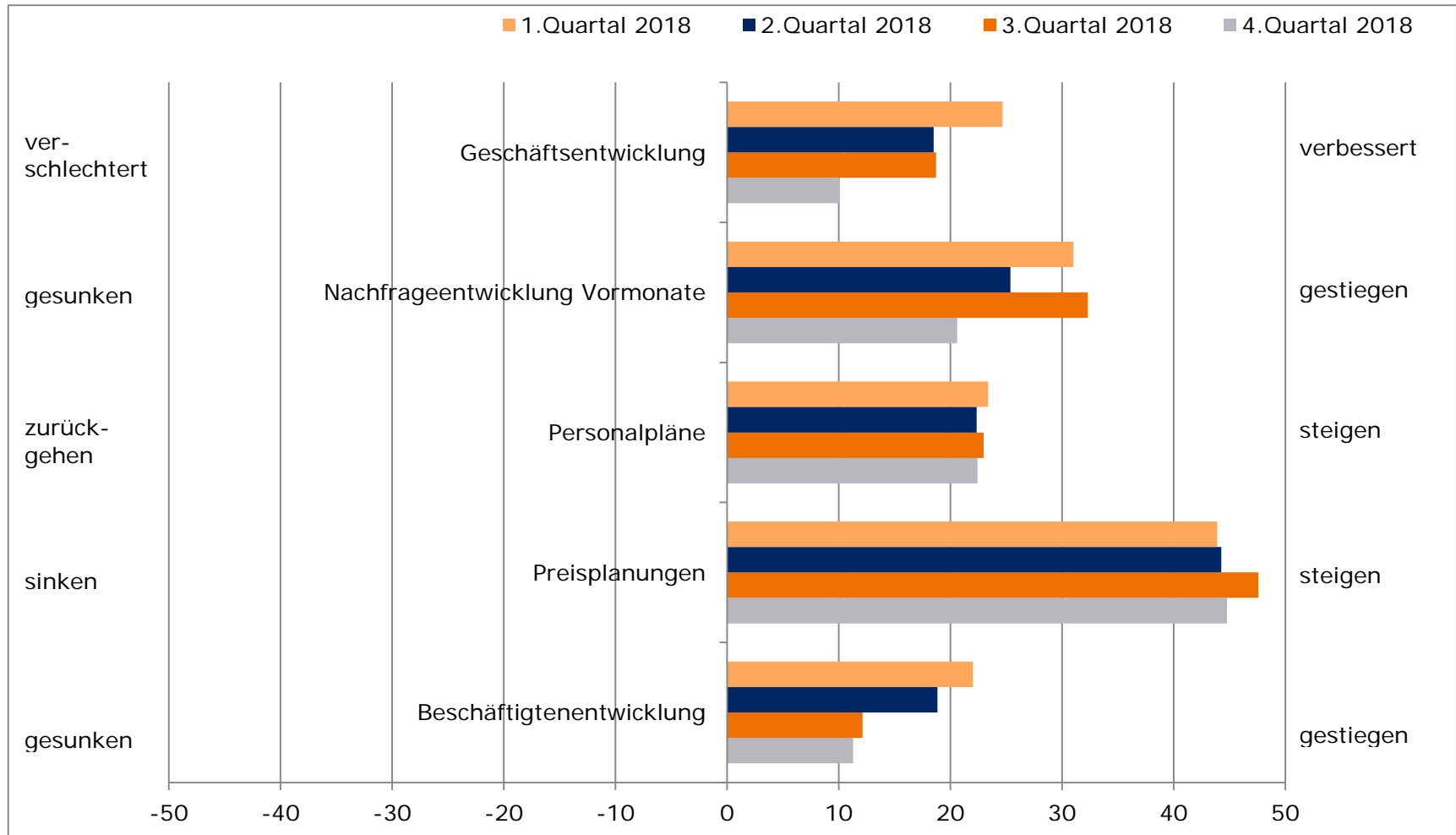
Logistikwirtschaft - Quartale



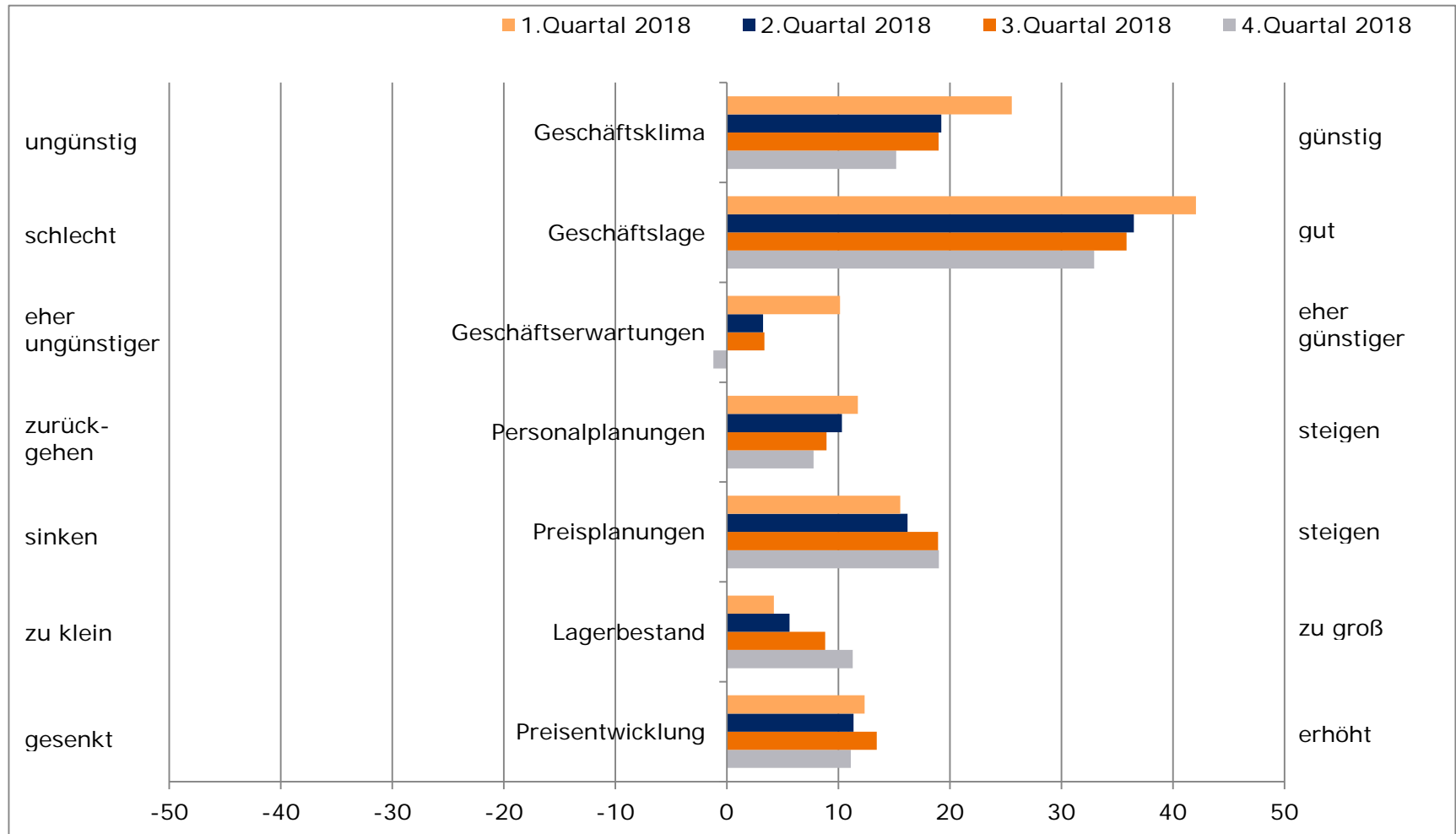
Logistikdienstleister– Quartale (Abbildung 1)



Logistikdienstleister– Quartale (Abbildung 2)



Industrie und Handel – Quartale



- Der Logistik-Indikator wird vom ifo Institut im Auftrag der Bundesvereinigung Logistik e.V. berechnet. Er geht aus den monatlichen Konjunkturumfragen für den Zeitraum ab 2005 hervor. Zur Ermittlung des Indikators werden mehr als 4.000 Antworten von Anbietern von Logistikleistungen (60% Güterverkehr (ohne Luftfracht); 40% Speditionen und Logistik) bzw. von Unternehmen aus den Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes (66%) und des Handels (Großhandel: 17%; Einzelhandel: 17%) als Anwender von Logistikleistungen herangezogen. Der Gesamtindikator wird zu gleichen Teilen aus den Ergebnissen der Anbieter und der Anwender berechnet.
- Das Fragensdesign zielt auf die konjunkturelle Beurteilung der aktuellen Geschäftssituation, den Entwicklungen in den letzten Monaten und den Erwartungen in den kommenden Monaten ab. In der Regel stehen den Befragungsteilnehmern je Frage drei Antwortalternativen zur Wahl, die sich jeweils als positiv-expansiv, durchschnittlich-neutral und negativ-kontraktiv kennzeichnen lassen. Aus den Prozentanteilen positiv-expansiver und negativ-kontraktiver Antworten wird ein Saldo gebildet. Entsprechend kann der Saldo Werte zwischen -100 (alle Unternehmen haben eine negativ-kontraktive Antwort gegeben) und +100 (alle Unternehmen haben eine positiv-expansive Antwort gegeben) annehmen. Bei einem Saldenwert von 0 halten sich negative und positive Antworten die Waage.
- Sämtliche Fragen beziehen sich auf eine jahreszeitlich übliche Einschätzung. Zusätzlich werden alle berichteten Zahlen mit einem statistischen Standardverfahren zur Saisonbereinigung (X13-ARIMA-SEATS) von dem verbleibenden saisonalen Muster bereinigt.

- Der Geschäftsklimaindikator ist der Mittelwert aus den Saldenwerten zur Einschätzung der aktuellen Lage und den Erwartungen für die kommenden sechs Monate:

$$\text{Geschäftsklima} = \sqrt{(\text{Lage} + 200) (\text{Erwartungen} + 200)} - 200$$

- Zur Berechnung der **Indexwerte** des Geschäftsklimas und der beiden Komponenten Geschäftslage und Erwartungen werden die Salden jeweils um 200 erhöht und auf den Durchschnitt eines Basisjahres (derzeit 2005) normiert:

$$\text{Index} = \frac{\text{Saldo im Berichtsmonat} + 200}{\text{Durchschnittlicher Saldo im Basisjahr} + 200} \times 100$$

- **Geschäftslage:**
 - „Wir beurteilen unsere Geschäftslage zurzeit als ...“ (gut, befriedigend (bzw. saisonüblich), schlecht)
- **Geschäftsentwicklung:**
 - „Unsere Geschäftslage hat sich im Verlauf der letzten 3 Monate ...“ (verbessert, unverändert geblieben, verschlechtert)
- **Nachfrageentwicklung Vormonate:**
 - „Die Nachfrage nach unseren Leistungen bzw. der Umsatz ist im Verlauf der letzten 3 Monate ...“ (gestiegen, unverändert geblieben, gesunken)
- **Nachfrageentwicklung zum Vorjahr:**
 - „Die Nachfrage bzw. unser Umsatz ist im vorangegangenen Monat gegenüber dem gleichen Vorjahresmonat...“ (gestiegen, unverändert geblieben, gesunken)
- **Auftragsbestand:**
 - „Unseren Auftragsbestand empfinden wir als (sofern ein Auftragsbestand branchenüblich ist) ...“ (verhältnismäßig groß, ausreichend (saisonüblich), zu klein)
- **Beschäftigtenentwicklung:**
 - „Die Zahl der Beschäftigten ist im Verlauf der letzten 3 Monate ...“ (gestiegen, unverändert geblieben, gesunken)

- **Nachfrageerwartung:**
 - „Die Nachfrage nach unseren Leistungen bzw. unser Umsatz wird im Verlauf der nächsten 3 Monate ...“ (steigen, etwa gleich bleiben, zurückgehen)
- **Personalpläne:**
 - „Die Zahl der Beschäftigten wird im Verlauf der nächsten 3 Monate ...“ (steigen, gleich bleiben, zurückgehen)
- **Geschäftserwartungen:**
 - „Unsere Geschäftsentwicklung wird in den nächsten sechs Monaten ...“ (günstiger, gleich bleiben, ungünstiger)
- **Preisplanungen:**
 - „Die Preise unserer Leistungen werden in den nächsten 3 Monaten ...“ (steigen, gleich bleiben, sinken)

- **Geschäftslage:**
 - Handel: „Wir beurteilen unsere Geschäftslage (jüngste Tendenzen) als ...“ (gut, befriedigend (saisonüblich), schlecht)
 - Verarbeitendes Gewerbe (VG): „Wir beurteilen unsere Geschäftslage für XY als ...“ (gut, befriedigend, schlecht)
- **Geschäftserwartungen:**
 - Handel: „Unsere Geschäftsentwicklung wird (unter Ausschaltung rein saisonaler Schwankungen)...“ (günstiger, etwa gleich bleiben, ungünstiger)
 - VG: „Unsere Geschäftslage für XY wird in konjunktureller Hinsicht ...“ (eher günstiger, etwa gleich bleiben, eher ungünstiger)
- **Preisentwicklung:**
 - Handel: „Unsere Verkaufspreise wurden im abgelaufenen Monat ...“ (erhöht, nicht verändert, gesenkt)
 - VG: „Unsere Inlandsverkaufspreise (Netto) für XY wurden – unter Berücksichtigung von Konditionsveränderungen – ...“ (erhöht, nicht verändert, gesenkt)
- **Lagerbestand:**
 - Handel: „Wir beurteilen unsere Lagerbestände zurzeit als ...“ (zu klein, befriedigend (saisonüblich), zu groß)
 - VG: „Unseren Bestand an unverkauften Fertigwaren von XY empfinden wir als ...“ (zu klein, ausreichend (saisonüblich), zu groß, Lagerhaltung nicht üblich)

- **Preisplanungen:**
 - Handel: „Unsere Verkaufspreise werden voraussichtlich ...“ (steigen, etwa gleich bleiben, fallen)
 - VG: „Unsere Inlandsverkaufspreise (Netto) für XY werden – unter Berücksichtigung von Konditionsveränderungen – voraussichtlich ...“ (steigen, etwa gleich bleiben, fallen)
- **Personalpläne:**
 - Handel: „Die Zahl unserer Beschäftigten wird (unter Ausschaltung rein saisonaler Schwankungen) ...“ (zunehmen, etwa gleich bleiben, abnehmen)
 - VG: „Die Zahl der mit der Herstellung von XY beschäftigten Arbeitnehmer (nur inländische Betriebe) wird ...“ (zunehmen, etwa gleich bleiben, abnehmen)