



Bye-bye, Büro?!

Büroimmobilien. Der Markt für gewerbliche Immobilien gerät in der Corona-Krise gleich doppelt unter Druck: durch die einbrechende Konjunktur und durch den verstärkten Trend zum Homeoffice. IW-Immobilienexperte Michael Voigtländer geht zwar nicht davon aus, dass Büros in Zukunft gar nicht mehr gebraucht werden – doch die Nachfrage werde in jedem Fall sinken, schreibt er im iwd-Kommentar.

—> [Seiten 2-4](#)

IW-Verbandsumfrage

Fast alle Branchen der deutschen Wirtschaft sind von der Corona-Krise hart getroffen – und viele Verbände erwarten nur eine zögerliche Erholung.

—> [Seite 5](#)

Silver Worker

Vier von zehn Unternehmen in Deutschland beschäftigen Mitarbeiter im Rentenalter. Die Silver Worker können helfen, Fachkräftelücken zu schließen.

—> [Seiten 8-9](#)

Wo die Preise purzeln



Büroimmobilien. Die Corona-Krise hat die gesamte EU in die Rezession geführt – und die erfasst nun auch den gewerblichen Immobilienmarkt. Sowohl Büromieten als auch -preise werden zum Teil drastisch sinken. Dabei handelt es sich keineswegs um ein vorübergehendes Phänomen. Denn infolge der Pandemie haben viele Firmen ihre Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt, wo sie auch in Zukunft verstärkt arbeiten werden. Viele Büroflächen sind damit überflüssig.

Seit rund zehn Jahren kannten die Preise für Büroimmobilien nur eine Richtung: nach oben. Zwischen 2009 und 2019 ist die durchschnittliche Neuvertragsmiete für Büroimmobilien in Deutschland um mehr als 30 Prozent gestiegen.

Doch seit Sars-CoV-2 das Leben der Menschen auf den Kopf stellt, ist Schluss mit dieser Preisspirale. Die Corona-Krise führt nämlich dazu, dass sowohl die Kaufpreise als auch die Mieten für Büros in Toplagen sinken. Das ist insofern nicht ungewöhnlich, als die Märkte für gewerbliche Immobilien schon seit Beginn der 1990er Jahre stark auf konjunkturelle Entwicklungen reagieren. Die aktuelle Krise dürfte zu einem gravierenden Abschwung auf dem Büromarkt führen, wie eine IW-Studie für ausgewählte Städte zeigt.

Besonders stark ist dieser Effekt in Berlin (Grafik):

In der Bundeshauptstadt könnten die Büromieten im Jahr 2020 um ein Fünftel einbrechen.

Der Rückgang ist deshalb so groß, weil der Berliner Büromarkt auch in der Vergangenheit sehr stark auf konjunkturelle Einflüsse reagiert hat: In der Hauptstadt sind die Mieten für gewerbliche Immobilien in den vergangenen Jahren teilweise um jährlich mehr als 10 Prozent gestiegen.

In Düsseldorf, Frankfurt am Main und München ist diese Dynamik nicht ganz so groß. Hier werden die Mieten für Büros in diesem Jahr wahrscheinlich um jeweils 15 Prozent sinken. Den geringsten Rückgang dürfte es in Stuttgart mit knapp 10 Prozent geben.

Noch drastischer wird sich die Corona-Pandemie auf die Preisentwicklung von Büroimmobilien auswirken. Denn beim Kauf spielen die Erwartungen eine noch größere Rolle als bei der Vermietung. So gehen Immobilienspezialisten davon aus, dass die Homeoffice-Erfahrungen während des Shutdowns dazu führen werden, dass viele Arbeitnehmer darauf drängen, auch künftig vermehrt von zu Hause aus arbeiten zu dürfen. Weil Arbeitgeber so Kosten sparen können – es wird weniger Bürofläche benötigt, wenn mehr Mitarbeiter im Homeoffice tätig sind –, werden sie dieser Forderung mittelfristig nachgeben. Die Nachfrage nach Büros wird also sinken, und zwar auch dann, wenn die Wirtschaft wieder in Schwung kommt.

Für die Preise von gewerblichen Immobilien hat dies einen rasanten Verfall zur Folge:

Die Kaufpreise für Büroimmobilien werden im Jahr 2020 in den sieben größten deutschen Städten zwischen 22 und 35 Prozent nachgeben.

Am stärksten wird die Preissenkung wiederum in Berlin ausfallen, wo Bürogebäude demnächst 35 Prozent weniger kosten könnten als vor der Corona-Krise. Auch in Frankfurt am Main und in Düsseldorf dürften die Preise für Büroimmobilien innerhalb dieses Jahres um 32 beziehungsweise 30 Prozent sinken. Am geringsten fallen die prognostizierten Preissenkungen in München (minus 23 Prozent) und Hamburg (minus 22 Prozent) aus.

Die Märkte sind nicht nur in Deutschland unter Druck. Auch in Paris, Wien, Lissabon und Mailand werden die

Büromieten im Jahr 2020 um voraussichtlich jeweils etwa ein Fünftel sinken. In Brüssel und Marseille dürften die Mieten um rund 10 Prozent fallen, in Rotterdam nur um knapp 5 Prozent.

Ähnlich wie in Deutschland werden auch im europäischen Ausland die Kaufpreise für Büroimmobilien wohl deutlicher sinken als das Mietpreisniveau. Den größten Einbruch wird Mailand erleben: In der norditalienischen Industriestadt könnten sich die Preise für gewerbliche Immobilien im Jahr 2020 fast halbieren, was damit zusammenhängt, dass sich in Norditalien die Covid-19-Folgen sehr stark auswirken werden.

Auch in Amsterdam, Lille und Wien dürften Büroimmobilien in diesem Jahr um 35, 30 beziehungsweise 28 Prozent günstiger zu erwerben sein als im Vorjahr.

Den geringsten Preisverfall wird aller Voraussicht nach Dublin erleben: In der irischen Hauptstadt werden die Büropreise wahrscheinlich nur um 15 Prozent sinken, denn der dortige Büromarkt war zwar stets sehr volatil, aber nicht so konjunkturabhängig wie in anderen europäischen Städten. Hinzu kommt, dass Dublin aufgrund seiner geografischen Lage sowie seinem Hafen – dem verkehrsreichsten Irlands – in besonderer Weise vom Brexit profitieren dürfte.

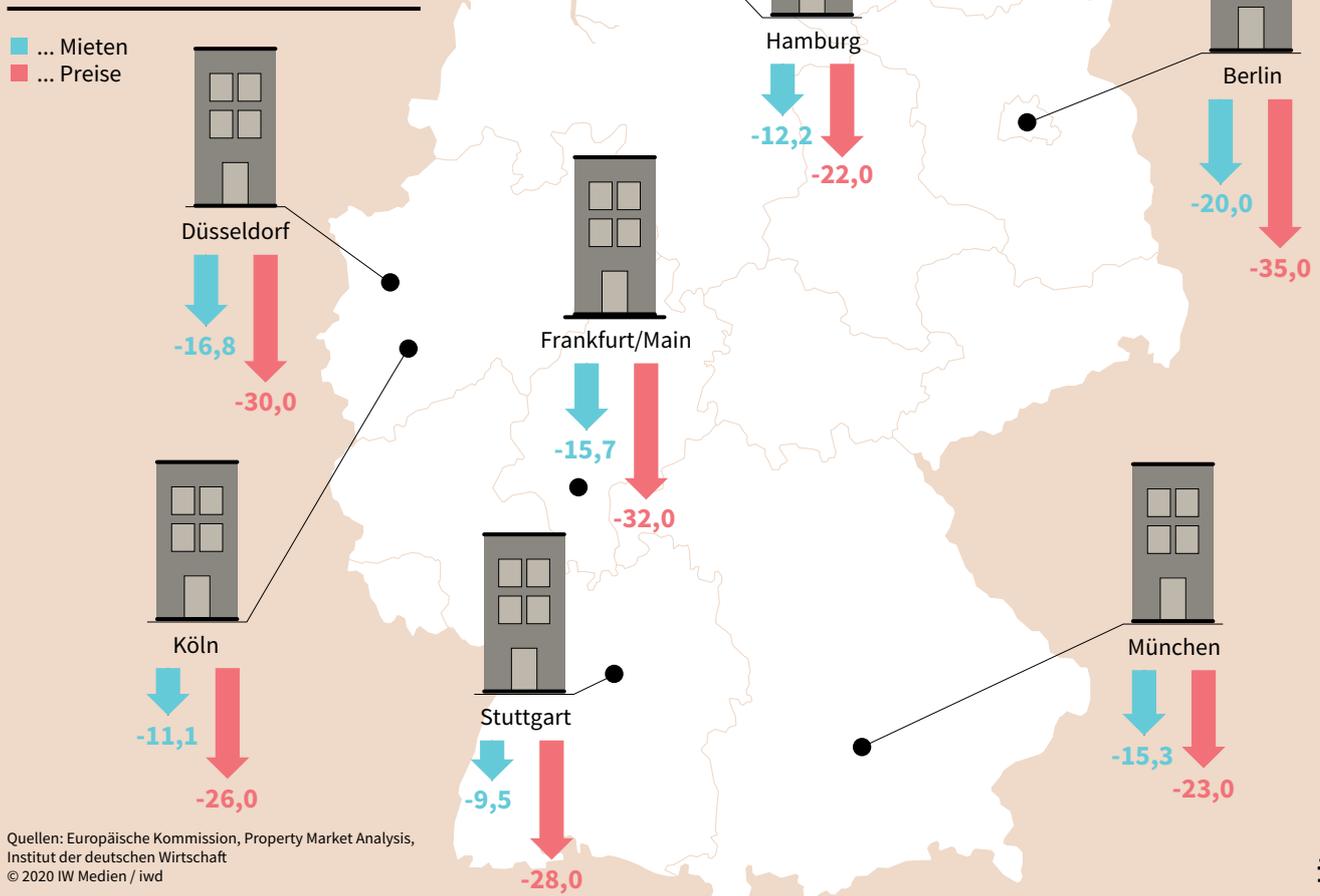
IW-Report 28/2020

Michael Voigtländer: A Perfect Storm für European Office Markets?

iwkoeln.de/officemarkets

**Büroimmobilien:
Es wird deutlich günstiger**

Um so viel Prozent könnten die ... für Büroimmobilien in Deutschland im Jahr 2020 aufgrund der Corona-Pandemie sinken



Quellen: Europäische Kommission, Property Market Analysis, Institut der deutschen Wirtschaft © 2020 IW Medien / iwd

„Der Büroturm hat womöglich ausgedient“

Kommentar. Der wirtschaftliche Einbruch und der verstärkte Trend zum Homeoffice dürften vielerorts große Büroflächen in der City entbehrlich machen. Für wichtige Meetings ist das Büro aber nach wie vor unersetzlich, findet **Michael Voigtländer**, Immobilienexperte am Institut der deutschen Wirtschaft.



Foto: IW Medien

Der Büromarkt reagiert typischerweise stark auf konjunkturelle Einbrüche, doch sobald sich die Konjunktur erholt, steigen auch wieder Mieten und Preise. Diesmal könnte es anders sein. Der durch die Coronapandemie erzwungene Lockdown hat gezeigt, dass das Arbeiten im Homeoffice deutlich komfortabler möglich ist, als dies von vielen Führungskräften und Mitarbeitern bislang vermutet wurde: Laptops sind heute weit verbreitet, viele Beschäftigte verfügen daheim über eine schnelle Internetverbindung und selbst die Videokonferenzsysteme sind heute so anwenderfreundlich, dass ein virtuelles Meeting effizient stattfinden kann. Das Arbeiten zu Hause ist also zu einer echten Alternative geworden, zumal dadurch auch lästige Pendelzeiten entfallen.

Dieser Wunsch nach mehr Homeoffice trifft nun auf Unternehmen, die sparen müssen – und die Büromieten sind nach den Personalkosten der größte Kostenblock. Es liegt also nahe, dass künftig der Anteil des Homeoffice steigt. Das heißt nicht, dass Büros nicht mehr gebraucht werden. Für wichtige Gespräche, umfangreiche Strategietreffen oder aber das schlichte persönliche Kennenlernen braucht es Büros. Aber dort, wo bislang vielleicht nur 20 Prozent der Arbeit zu Hause erledigt wurden, könnten es künftig 40 oder 60 Prozent sein – je nach Aufgabenstellung und Wünschen der Mitarbeiter.

Diese Entwicklung wird auch die Nachfrage nach Büroflächen beeinflussen. Die Researcher von JLL, einem der größten internationalen Maklerhäuser, gehen davon aus, dass bei einer Zunahme des Homeoffice um 15 Prozent die Büroflächennachfrage um 10 Prozent zurückgeht. Dies wird nicht ohne Folgen für die Mieten und Preise bleiben, zumal neben der Neugewichtung zwischen der Arbeit zu Hause und jener im Büro etwas Weiteres hinzukommen könnte: der Stellenabbau im Bürosektor. Viele einfache Bürotätigkeiten, ob im Rech-

nungswesen, im Forderungsmanagement oder in der Kreditbearbeitung, können längst digitalisiert werden. Oft tun sich Unternehmen aber schwer, in einem Boom Mitarbeiter freizusetzen. Die aktuelle Wirtschaftskrise könnte nun aber den Impuls geben, Prozesse neu aufzustellen und insgesamt schlanker zu gestalten. Damit würde die Zahl der Bürobeschäftigten vermutlich nicht nur temporär, sondern dauerhaft sinken.

Die Veränderungen in der Bürowelt könnten sich überdies auch auf andere Märkte auswirken. Wer mehr zu Hause arbeitet, stellt höhere Anforderungen an die eigene Wohnung – tendenziell werden demnach künftig größere Wohnungen mit einem eigenen Arbeitszimmer bevorzugt. Da man aber weniger oft in die Großstadt pendeln muss, kann die Wohnung auch im erweiterten Umland liegen – jedenfalls dann, wenn gute Schulen, Nahversorgung und Freizeitmöglichkeiten vorhanden sind. Weniger Pendler bedeuten darüber hinaus auch weniger Kunden in den Restaurants und Geschäften der Ballungszentren.

Krisen wie die aktuelle Pandemie sind immer wieder Beschleuniger des Strukturwandels. Ein schneller Wandel ist stets mit Schmerzen verbunden, zum Beispiel aufseiten der Eigentümer gewerblicher Immobilien. Doch der Wandel bietet auch Chancen, nämlich denjenigen, die sich schnell anpassen können und mit innovativen Ideen vorangehen. In den nächsten Jahren wird es darum gehen, die Büros an die veränderten Rahmenbedingungen anzupassen und Räume zu bieten, die dem neuen Beschäftigungsmix aus Homeoffice und Büro Rechnung tragen. Dabei wird nicht nur die Gestaltung der Räume auf dem Prüfstand stehen, sondern auch die Lage der Büros. Gut möglich, dass schon in einigen Jahren der innerstädtische Büroturm mit vielen Arbeitsplätzen in der Fläche nicht mehr zeitgemäß ist.

Die Krise dauert länger

IW-Verbandsumfrage. In fast allen Branchen der deutschen Wirtschaft ist die Produktion infolge der Corona-Pandemie drastisch eingebrochen. Viele Verbände rechnen zwar für das Jahr 2021 mit einer Erholung – doch längst nicht alle erwarten eine Rückkehr auf das Vorkrisenniveau.

Die Zahlen sind erschreckend: Im März 2020 unterschritt die Produktion in der deutschen Industrie das Niveau vom Februar um 11 Prozent, im April ging es sogar um weitere 22 Prozent abwärts. Damit war der Einbruch allein in diesen beiden Monaten schon tiefer als während der gesamten Finanzkrise von 2008/2009.

Anders als in früheren Konjunkturkrisen hat die Corona-Pandemie und der damit einhergegangene Lockdown auch weite Teile des Dienstleistungssektors getroffen. Dies zeigen auch die Ergebnisse der aktuellen, außerordentlichen IW-Verbandsumfrage (Grafik):

Von den 31 im Juni befragten Wirtschaftsverbänden gehen 16 davon aus, dass die Produktion in ihren Unternehmen im zweiten Quartal 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um mindestens 20 Prozent zurückgegangen ist – 5 Verbände rechnen sogar mit einem Minus von mindestens 50 Prozent.

Zu den am stärksten betroffenen Branchen gehören sowohl Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes wie die Automobilindustrie als auch Dienstleister wie das Hotel- und Gaststättengewerbe.

Auch in der zweiten Jahreshälfte wird die Produktion aus heutiger Sicht in vielen Wirtschaftssparten unter dem Vorjahresniveau liegen. Viele Verbände rechnen zwar mit einer Erholung ab dem dritten Quartal, diese fällt jedoch längst nicht überall deutlich aus. Erhebliche Einbußen gegenüber dem Vorjahr erwarten zum Beispiel das Hotel- und Gastgewerbe sowie Teile der Metallindustrie.

Diejenigen Verbände, die bereits einen Ausblick auf 2021 wagen, halten zum großen Teil ein kräftiges Wachstum gegenüber 2020 für wahrscheinlich. Dieses dürfte aber oft nicht ausreichen, um auf das Niveau von vor der Corona-Krise zurückzukehren. Ohnehin steht die Erholung unter dem Vorbehalt, dass es nicht rund um den Globus zu weiteren Infektionswellen kommt, die mit neuen, großräumigen Lockdown-Maßnahmen verbunden wären.

IW-Kurzbericht 78/2020

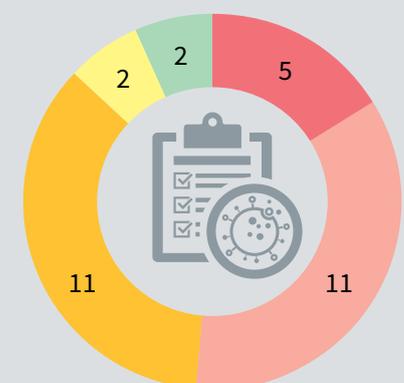
Michael Grömling, Thomas Schleiermacher: Starke Belastung in allen Branchen – Ergebnisse einer IW-Verbandsumfrage

iwkoeln.de/verbandsumfrage_corona

IW-Verbandsumfrage: Der Corona-Crash

So viele der 31 befragten Wirtschaftsverbände schätzen, dass sich die Produktion in ihren Mitgliedsunternehmen im zweiten Quartal 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum in diesem Maße verändert hat

- Minus 50 Prozent und mehr
- Minus 20 bis unter minus 50 Prozent
- Minus 10 bis unter minus 20 Prozent
- 0 bis unter minus 10 Prozent
- Maximal plus 5 Prozent



Befragung im Zeitraum vom 9. bis 18. Juni 2020

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft
© 2020 IW Medien / iwd

Wirtschaft auf Talfahrt

Russland. Hohe Infektionszahlen, sinkende Ölpreise und ein starker Einbruch der Industrieproduktion – die Corona-Pandemie hat die russische Wirtschaft schwer getroffen. Dabei hatte sich das Land durch strikte Sparmaßnahmen gerade erst halbwegs stabilisiert.

Nach mehr als zwei Monaten massiver Einschränkungen des öffentlichen Lebens ist auch Russland Anfang Juni zur Normalität zurückgekehrt. Allerdings ist das Land noch immer ein Zentrum der Corona-Pandemie: Mitte Juli gab es offiziell etwa 730.000 Infizierte und mehr als 11.000 Todesfälle. Nur die USA, Brasilien und Indien stehen bei den Infektionszahlen noch schlechter da. An anderer Stelle droht eine

ebenso schwerwiegende Krise, denn auch die russische Wirtschaft hat durch den Lockdown stark gelitten:

Im Vergleich zum Vorjahresmonat brach die russische Industrieproduktion im Mai 2020 um 9,6 Prozent ein.

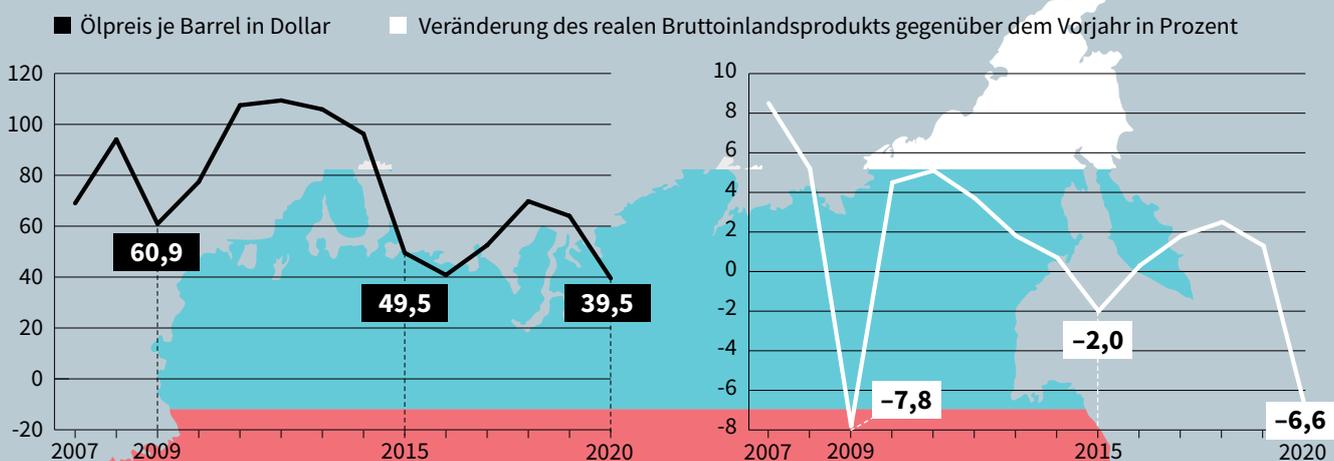
Die Pandemie trifft die russische Wirtschaft in einer ohnehin schwierigen Zeit. Seit der russischen Annexion der Krim 2014 und den folgenden Sanktionen der EU und USA ist das jährliche Wirtschaftswachstum – mit Ausnahme von 2018 – unter 2 Prozent geblieben. Diese Entwicklung ist zum Teil hausgemacht, denn Russlands Staatshaushalt wird seit jeher aus dem Erdöl- und Erdgasgeschäft gespeist. Fällt also der Ölpreis, schwächelt die Konjunktur. Und genau das passiert derzeit – wie schon in der Finanzkrise von 2008/2009 und der Ukraine-Krise ab 2014 (Grafik):

Nach neuesten IWF-Prognosen wird das russische Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2020 um voraussichtlich 6,6 Prozent schrumpfen.

Hinzu kommt, dass der russische Außenhandel noch immer von Wirtschaftssanktionen betroffen ist. Erst Mitte Juni kündigten die EU-Staats- und Regierungschefs an, die Sanktionen wegen der festgefahrenen Situation in der Ukraine zu verlängern. Auch die Handelsbeziehungen zwischen Russland und Deutschland sind seit 2014 ins Stocken geraten. Allein bis 2015 verringerte sich das Handelsvolumen von 70 auf 46 Milliarden Dollar – und es hat sich mit 53 Milliarden Dollar im Jahr 2019 nur leicht erholt. Dennoch ist die Bundesrepublik einer der bedeutendsten Handelspartner Russlands – im vergangenen Jahr war Deutschland das zweitwichtigste Lieferland und dritt wichtigster

Russlands Konjunktur ist vom Ölpreis abhängig

Entwicklung des durchschnittlichen jährlichen OPEC-Rohölpreises und Bruttoinlandsprodukts



OPEC: Organisation erdölexportierender Länder; Ölpreis 2020: Durchschnitt Januar bis Mai; Bruttoinlandsprodukt 2020: Prognose

Quellen: Internationaler Währungsfonds, Institut der deutschen Wirtschaft
© 2020 IW Medien / iwd

Abnehmer russischer Produkte. Russland kauft in Deutschland vor allem Maschinen sowie Autos und Autoteile ein, Deutschland importiert aus Russland in erster Linie natürliche Ressourcen wie Erdöl, Erdgas und Kohle (Grafik):

Russland exportierte 2018 mineralische Brennstoffe im Wert von 16 Milliarden Dollar nach Deutschland – dies entsprach 47 Prozent aller russischen Exporte in die Bundesrepublik.

Das Geschäft mit dem Öl ist für beide Seiten wichtig – rund 33 Prozent aller deutschen Rohölimporte kamen 2018 aus Russland. Der Anteil

russischer Kohle am gesamten Kohleimport Deutschlands stieg trotz der Sanktionen zwischen 2013 und 2018 sogar um 12 Prozentpunkte auf 36 Prozent.

Nun drohen dem flächenmäßig größten Land der Erde neben der Corona-Pandemie und den fallenden Ölpreisen noch weitere Schockmomente: Schwellenländer sind in Krisen oft zusätzlich von einer hohen Verschuldung, einer rasch zunehmenden Kapitalflucht und einer Abwertung der Landeswährung betroffen. Letzteres ist bereits der Fall: Mussten Anfang des Jahres nur rund 70 Rubel je Euro gezahlt

werden, waren es Ende März rund 88 Rubel. Mitte Juni erholte sich der Wechselkurs zwar auf 78,8 Rubel – dies bedeutet jedoch immer noch einen Wertverlust von 11 Prozent seit Jahresbeginn. Die stark importabhängige russische Wirtschaft leidet unter dieser Abwertung, da sich Importe verteuern und die Auslandsschulden erhöhen.

Allerdings scheint es, als habe Russland aus der vorherigen Wirtschaftskrise gelernt: In den vergangenen Jahren versuchte das Land, mit strikten Sparmaßnahmen seine makroökonomische Situation zu stabilisieren und den Staatshaushalt zu stärken. Dazu führte die russische Regierung im Jahr 2016 eine neue Fiskalregel ein, nach der ein Teil der Öl- und Gaseinnahmen in einen nationalen Wohlfahrtsfonds fließt. Anfang April hatte der Fonds ein Volumen von rund 165 Milliarden Dollar – das entspricht mehr als 11 Prozent des BIP. Russland hat zudem seine Staatsverschuldung kontinuierlich abgebaut, von rund 56 Prozent des BIP im Jahr 2000 auf 14,6 Prozent im Jahr 2018. Dadurch wurde das Land weniger abhängig von internationalen Geldgebern.

Diese Maßnahmen haben die russische Wirtschaft widerstandsfähiger gemacht. Ob sie ausreichen, um die Krise abzufedern, bleibt jedoch abzuwarten. Das Land leidet noch immer unter schwerwiegenden strukturellen Problemen. Dazu gehören der schwache Industriesektor, die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit, die breite Beteiligung des Staates an der Wirtschaft sowie die weitverbreitete Korruption.

Außenhandel zwischen Russland und Deutschland

Die wichtigsten Handelsgüter im Jahr 2018 in Milliarden Dollar

Russische Warenexporte nach Deutschland

Mineralische Brennstoffe, Mineralöle und Destillationsprodukte	16,4
Sonstige Rohstoffe	12,8
Kupfer und Kupfererzeugnisse	0,8
Eisen und Stahl	0,6
Perlen, Edelsteine, Metalle, Münzen	0,6

Russische Warenimporte aus Deutschland

Kernreaktoren, Kessel, Maschinen usw.	6,9
Sonstige Fahrzeuge ohne Eisenbahn und Straßenbahn	3,8
Pharmazeutische Erzeugnisse	2,2
Elektrische und elektronische Geräte	1,8
Kunststoffe und Kunststoffherzeugnisse	1,7

Alles kann, nichts muss

Silver Worker. Die Corona-Krise trifft den deutschen Arbeitsmarkt mit voller Wucht. Doch die Demografie macht keine Pause. Deshalb werden Silver Worker in Zukunft eine bedeutende Rolle spielen – also Mitarbeiter, die schon eine Rente beziehen oder zumindest die rechtlichen Voraussetzungen dafür erfüllen. Eine neue IW-Studie hat sich den Einsatz dieser Arbeitskräfte genauer angeschaut.

Wenn in Deutschland darüber diskutiert wird, ob die Menschen wegen der demografischen Entwicklung erst später in Rente gehen sollten, werden regelmäßig Dachdecker oder Fließbandarbeiter als Beispiele bemüht: Die könnten keinesfalls noch länger schuften und sich dabei den Körper ruinieren.

Doch längst nicht alle älteren Erwerbstätigen haben entsprechend körperlich beanspruchende Jobs. Viele arbeiten gern und wollen gar nicht so schnell wie möglich die

beruflichen Brücken abbrechen. Deshalb ist für viele, die das Renten Eintrittsalter erreicht haben, im Job noch nicht Schluss (Grafik Seite 9):

Gut 39 Prozent der Unternehmen mit mehr als fünf Mitarbeitern beschäftigten 2019 Silver Worker.

Weitere knapp 7 Prozent griffen in den vergangenen fünf Jahren auf Unterstützung durch Senioren zurück. Das sind zentrale Ergebnisse des IW-Personalpanels, für das im Frühjahr 2019 mehr als 1.100 Unternehmen befragt wurden.

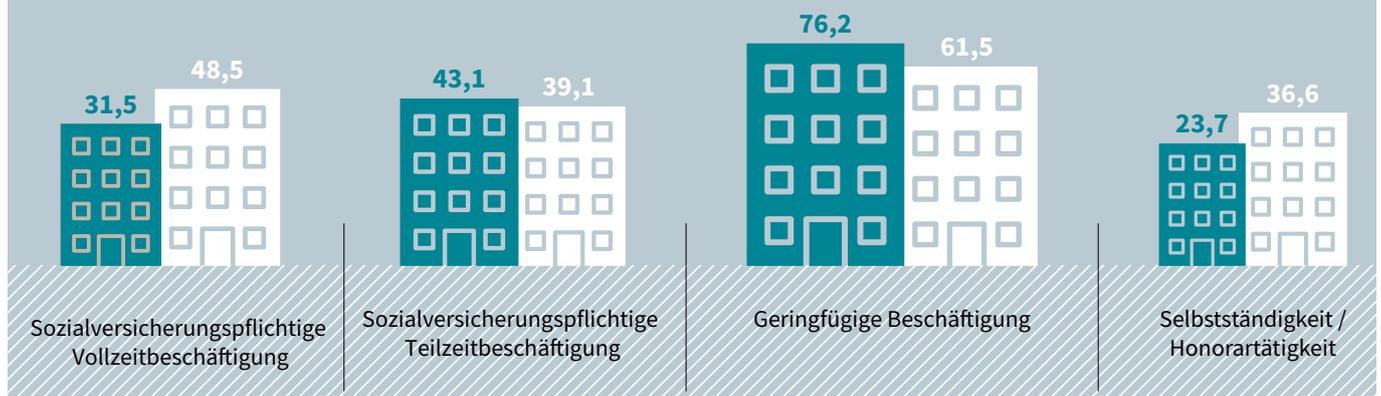
Die IW-Auswertung zeigt auch, dass Silver Worker in jenen Betrieben besonders häufig arbeiten, in denen der Altersschnitt der Belegschaft hoch ist. Das erscheint logisch: Wenn viele Beschäftigte gleichzeitig in Rente gehen, verliert die Firma wichtiges Know-how. Entsprechend hilfreich ist es für sie, zumindest einen Teil der Wissensträger über das Rentenalter hinaus zu halten.

Bei der Frage, in welcher Beschäftigungsform Silver Worker tätig sind, ist das Ergebnis deutlich (Grafik):

Silver Worker: Wie sie arbeiten

Von allen Unternehmen, ..., tun/taten das so viel Prozent in dieser Form

- ... die aktuell Silver Worker beschäftigen
- ... die derzeit keine Silver Worker beschäftigen, dies aber in den vergangenen fünf Jahren getan haben



Silver Worker: Personen, die eine Rente beziehen oder das gesetzliche Renteneintrittsalter erreicht haben
Befragung von 1.126 Unternehmen der Privatwirtschaft mit mindestens fünf Beschäftigten im Februar und März 2019

Quelle: IW-Personalpanel
© 2020 IW Medien / iwd

Nur in knapp 32 Prozent der Firmen arbeiten Silver Worker in Vollzeit, in 43 Prozent der Firmen in sozialversicherungspflichtiger Teilzeit. Gut drei Viertel der Unternehmen beschäftigen Silver Worker als 450-Euro-Jobber.

Generell scheinen Mitarbeiter im Rentenalter häufig eine kürzere Arbeitszeitleistung vorzuziehen. So finden Firmen, die Silver Worker nur in Vollzeit beschäftigen wollen, mit einer um 10 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit keine entsprechenden Kandidaten als andere Unternehmen. Dagegen können jene Betriebe, die Minijob-Modelle anbieten, mit einer deutlich höheren Wahrscheinlichkeit arbeitswillige Rentner aktivieren.

Während es den Unternehmen vorrangig darum geht, mit Silver Workern Fachkräftelücken zu schließen und Know-how im Haus zu halten, haben die Beschäftigten selbst vorrangig nicht das Geld im Blick: Nur 42 Prozent der weiblichen und 29 Prozent der männlichen Silver Worker gaben im Nationalen Bildungspanel des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung an, dass sie das Geld aus ihrem Rentner-Job brauchen. Wozu, das blieb in der Befragung offen.

Die Mehrheit der Befragten nannte aber die sozialen Kontakte sowie Spaß an der Arbeit und der Aufgabe als vorherrschende Gründe.

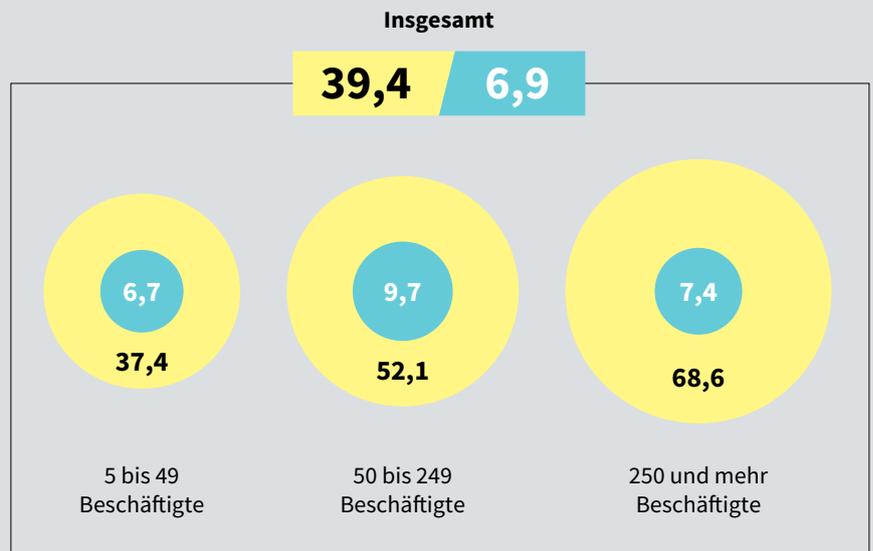
Tatsächlich, das hat das IW in einer früheren Untersuchung gezeigt, sind es vornehmlich einkommensreichere Rentner, die weiterarbeiten:

Bei Personen aus Haushalten mit einem sogenannten Nettoäquivalenzeinkommen von mehr als 2.500 Euro im Monat ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie mit über 65 Jahren noch arbeiten, mehr als doppelt so hoch wie bei Haushalten, die weniger als 1.000 Euro zur Verfügung haben.

Silver Worker: Wo sie arbeiten

in Prozent

- Anteil der Unternehmen, die aktuell Silver Worker beschäftigen
- Anteil der Unternehmen, die derzeit keine Silver Worker beschäftigen, dies aber in den vergangenen fünf Jahren getan haben



Silver Worker: Personen, die eine Rente beziehen oder das gesetzliche Renteneintrittsalter erreicht haben
Befragung von 1.126 Unternehmen der Privatwirtschaft mit mindestens fünf Beschäftigten im Februar und März 2019

Quelle: IW-Personalpanel
© 2020 IW Medien / iwd

iwd

Folglich stellt sich die Frage, ob die Politik überhaupt noch Hebel hat, um mehr Silver Worker für den Arbeitsmarkt zu aktivieren. Dabei wäre das zweifellos sinnvoll: zum einen für den Zeitpunkt, an dem sich die Folgen der Corona-Pandemie abschwächen und wieder offene Stellen ob des andauernden Fachkräftemangels nicht nachbesetzt werden können. Zum anderen gibt es schon jetzt Jobs, in denen trotz Krise Experten fehlen (siehe iwd 13/2020).

Finanziell ist die Arbeit für Silver Worker schon heute attraktiv. So gibt es für ein Jahr mehr in Vollzeit einen zusätzlichen Rentenpunkt, ein späterer Bezug der Rente erhöht die monatliche Zahlung zusätzlich um 6 Prozent. Für den Durchschnittsverdiener mit 45 Versicherungsjahren ergibt das ein monatliches Rentenplus von immerhin 92 Euro.

Bis zu 450 Euro Hinzuverdienst aus einem Minijob werden zudem nicht auf den Rentenanspruch angerechnet.

Aus Sicht des IW bleibt nur ein Bereich, in dem es noch weitere Handlungsmöglichkeiten für die Politik gäbe, um die Arbeit im Alter weiter zu stärken: Der Gesetzgeber könnte das Kündigungsschutz- und Befristungsrecht deutlich vereinfachen. Schließlich entfällt für die Silver Worker im Ruhestandsalter die Begründung für oft umfassende rechtliche Schutzmaßnahmen.

Aus IW-Trends 2/2020

Jochen Pimpertz, Oliver Stettes:
Silver Worker – Beschäftigung jenseits der Regelaltersgrenze aus Arbeitnehmer- und Arbeitgeberperspektive
iwkoeln.de/silver_worker

Trübe Aussichten

Außenhandel. Die Corona-Krise hat weltweit zu Konjunkturerinbrüchen geführt. Die exportorientierte deutsche Wirtschaft musste in der Folge einen starken Rückgang der internationalen Nachfrage verkraften. Auch wenn sich hierzulande aktuell eine leichte Entspannung abzeichnet – langfristig sehen die Prognosen mäßig aus.

Die deutsche Wirtschaft ist so intensiv in internationale Märkte und Wertschöpfungsketten eingebunden wie nur wenige andere Volkswirtschaften auf der Welt. Dementsprechend wirken sich Corona-bedingte wirtschaftliche Einschränkungen in anderen Ländern stark auf die deutsche Wirtschaft aus – vor allem auf die Industrie.

In der ersten Junihälfte 2020 waren laut IW-Konjunkturumfrage 65 Prozent der Industrieunternehmen in ihrer Produktion durch Engpässe in den Lieferketten eingeschränkt.

Zusätzlich gestaltet sich auch das Exportgeschäft schwierig, da die Corona-Krise sowohl zu einem Angebots- als auch zu einem Nachfrageeinbruch geführt hat.

Um das Ausmaß zu überblicken, hat das Institut der deutschen Wirtschaft die Corona-Risiken in industriellen Exportmärkten untersucht. In der Analyse wurden sieben Wirtschaftszweige betrachtet, die zusammen rund 82 Prozent der industriellen Exporte Deutschlands auf sich vereinen.

Die Risikoeinordnung wurde für mehr als 160 Länder vorgenommen und bezieht sich auf den Zeitraum vom 2. bis zum 16. Juni 2020. Dabei besteht nach Definition der Forscher in jenen Ländern, in denen es einen

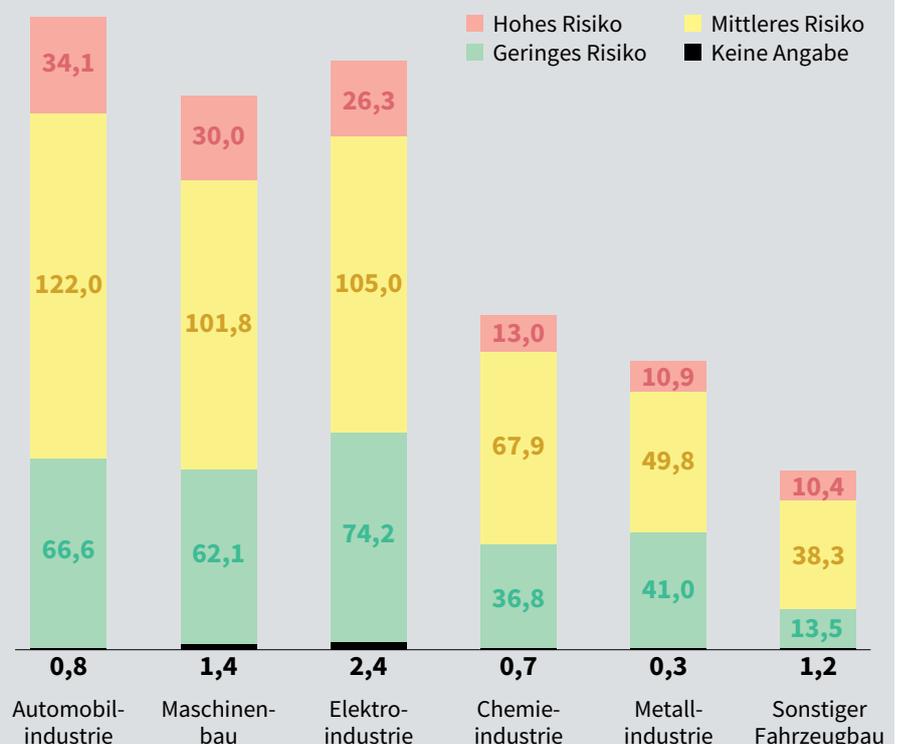
Anstieg der aktiven Corona-Fälle um 10 Prozent innerhalb einer 14-Tages-Periode gab und gleichzeitig mindestens 0,1 Prozent der Bevölkerung akut mit dem Coronavirus infiziert

sind, ein hohes Risiko. Trifft nur eines der beiden Kriterien zu, liegt ein mittleres Risiko vor.

Auf der Basis der Exporte des Jahres 2019 gehen aus Deutschland

Außenhandel: Große Probleme durch Corona

Deutsche Exporte im Wert von so vielen Milliarden Euro gingen im Jahr 2019 in Länder, die in der ersten Juni-Hälfte 2020 durch die Corona-Pandemie dieses Risiko hatten



Hohes Risiko: Anstieg der aktiven Corona-Fälle innerhalb einer 14-Tages-Periode um 10 Prozent und gleichzeitig mindestens 0,1 Prozent der Bevölkerung akut mit dem Coronavirus infiziert
Mittleres Risiko: Einer der beiden Risikofaktoren trifft zu
Geringes Risiko: Keiner der Risikofaktoren trifft zu

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft
© 2020 IW Medien / iwd

Waren im Wert von gut 160 Milliarden Euro in Länder, die derzeit ein hohes Infektionsgeschehen haben. In besonderem Maße sind davon die wichtigsten Branchen der Metall- und Elektro-Industrie betroffen (Grafik Seite 10):

Die Exporte der Automobilindustrie, des Maschinenbaus und der Elektroindustrie in Länder mit derzeit hohem Corona-Risiko beliefen sich im Jahr 2019 auf gut 90 Milliarden Euro.

Um die möglichen Auswirkungen der Corona-Pandemie auf ausgewählte Industriebranchen bewerten zu können, reicht der Blick auf die derzeitige Lage allein allerdings nicht aus. Wichtig sind auch die Wachstumsaussichten in den einzelnen Exportländern.

Dabei gilt: Je stärker der wirtschaftliche Einbruch infolge der Corona-Pandemie in den Zielländern ist, desto schwieriger wird es, das Niveau der deutschen Exporte

aufrechtzuerhalten, weil die Auslandsnachfrage einbricht.

Die Aussichten für die deutschen Unternehmen sind unter diesem Gesichtspunkt nicht gut (Grafik):

Rund 52 Prozent der Industrieexporte im Jahr 2019 gingen in Länder, deren Wirtschaftsleistung 2020 voraussichtlich um mehr als 6 Prozent einbrechen wird.

In der Metallindustrie ist der Anteil mit gut 57 Prozent am höchsten, der sonstige Fahrzeugbau schneidet mit 46 Prozent vergleichsweise gut ab. Er hat auch mit knapp 16 Prozent den höchsten Anteil an Ausfuhren in Länder, in denen die Wirtschaft im Jahr 2020 wachsen dürfte. Das liegt vor allem daran, dass China, Indien und Vietnam wichtige Exportziele des sonstigen Fahrzeugbaus sind.

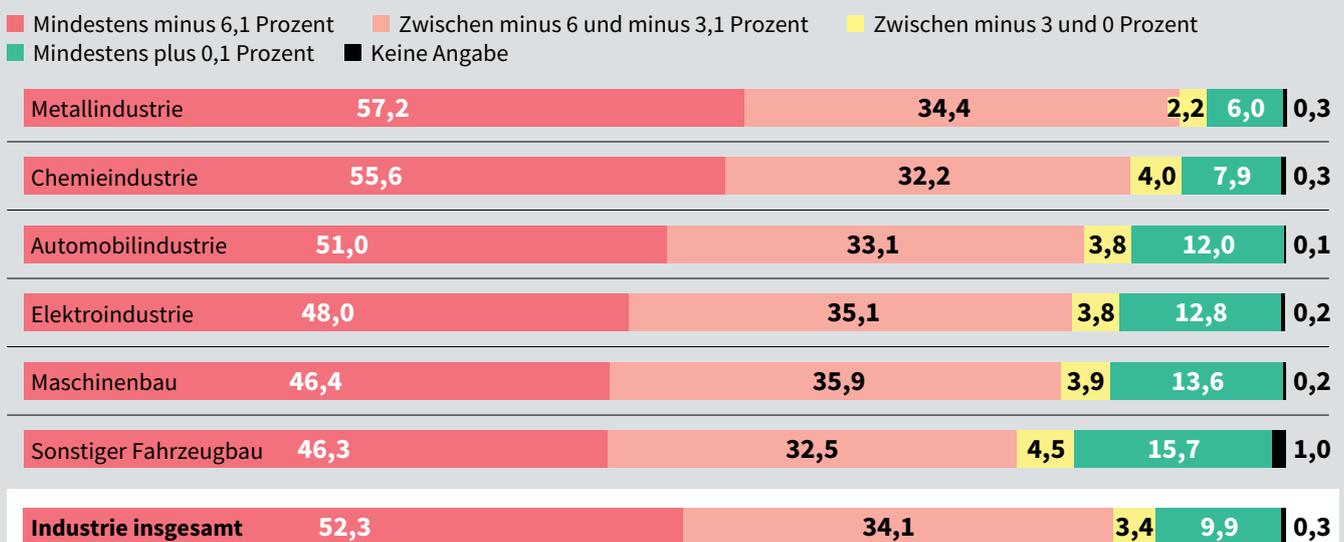
Umgerechnet auf das Exportvolumen drohen der Autoindustrie die größten Einbußen. Ihr Umsatz in den stark schrumpfenden Volkswirtschaften lag 2019 weltweit bei 114 Milliarden Euro. Die Elektroindustrie mit fast 100 Milliarden Euro und der Maschinenbau mit knapp 90 Milliarden Euro verzeichnen ebenfalls hohe Verkaufszahlen in Ländern mit sinkender Wirtschaftsleistung.

Festzuhalten bleibt: Die Corona-Krise hat die meisten Länder der Welt schwer getroffen, was die Perspektiven für die deutschen Exporteure in allen Branchen deutlich verschlechtert hat. Wie sich die Lage weiterentwickelt, hängt stark davon ab, wie die Pandemie künftig verläuft und welche Lockerungsstrategien die einzelnen Abnehmerländer verfolgen. Damit wiederum haben viele deutsche Unternehmen ihr Schicksal nicht mehr selbst in der Hand.

Aus IW-Trends 3/2020
 Hubertus Bardt, Sonja Beer: Das Marktumfeld der deutschen Exportwirtschaft im Schatten der Corona-Pandemie
iwkoeln.de/corona-aussenhandel

Exportgeschäft: Langzeitschäden drohen

So viel Prozent der deutschen Exporte aus dem Jahr 2019 gingen in Länder mit dieser prognostizierten Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2020



Prognose: auf Basis der Daten des Internationalen Währungsfonds von April 2020

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft
 © 2020 IW Medien / iwd

Nachwuchsförderung trotz Krise

Metall- und Elektro-Industrie. Die Corona-Krise hat die deutsche M+E-Industrie fest im Griff. Die meisten Betriebe sind in ihrer Produktion eingeschränkt, viele müssen ihre Beschäftigten in Kurzarbeit schicken. Dennoch wollen zwei Drittel der Unternehmen am Umfang ihrer Ausbildung für das neue Ausbildungsjahr festhalten.

Auch wenn das Infektionsgeschehen in Europa zuletzt rückläufig war, führt die Corona-Pandemie in der Industrie weiter zu massiven Problemen. In der Metall- und Elektro-Industrie können immer noch fast 90 Prozent der Unternehmen nicht komplett störungsfrei produzieren, wie eine Befragung des Arbeitgeberverbands Gesamtmetall unter seinen Mitgliedern Mitte Juni zeigt:

In 46 Prozent der M+E-Betriebe ist die Produktion weiterhin stark oder sehr stark eingeschränkt.

Besonders betroffen ist die Automobilindustrie, wo knapp drei Viertel der Unternehmen noch große Schwierigkeiten haben, die Produktion wieder hochzufahren. Insgesamt liegt die Auslastung der Produktionsanlagen in der M+E-Industrie mit 66 Prozent nach wie vor unter dem Wert zur Zeit der Finanzkrise 2009.

Dass sich an der Situation schnell etwas ändert, glauben die wenigsten M+E-Unternehmen. Nur ein Fünftel erwartet, bis Ende 2020 in der Produktion den Stand von vor der Corona-Krise zu erreichen. Fast die Hälfte mag sogar keine Prognose aufgrund der unsicheren Lage abgeben.

Die M+E-Unternehmen trifft vor allem der Rückgang der Nachfrage

hart. Am stärksten spüren die Betriebe dies im Inland: 75 Prozent berichten von deutlich gesunkenen Absatzzahlen in Deutschland. Ebenfalls schwierig gestalten sich die Geschäfte für die M+E-Industrie derzeit in Westeuropa.

All das führt dazu, dass viele Betriebe nicht genügend Arbeit für

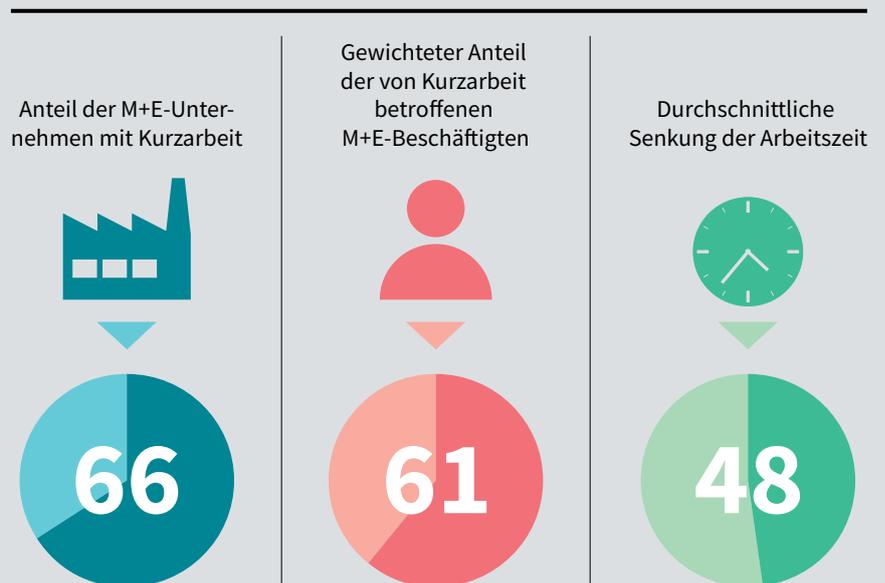
ihre Beschäftigten haben und entsprechend kurzfristig andere Wege gehen müssen (Grafik):

Zwei Drittel der M+E-Unternehmen in Deutschland nutzen aktuell Kurzarbeit, weitere 9 Prozent planen dies.

Betroffen sind in diesen Betrieben gut 60 Prozent der Beschäftigten. Im

M+E-Industrie: Kurzarbeit bleibt Mittel der Wahl

in Prozent



Befragung von 1.376 M+E-Unternehmen vom 15. bis 19. Juni 2020

Quelle: Gesamtmetall
© 2020 IW Medien / iwd

Durchschnitt arbeiten sie knapp 50 Prozent weniger als vertraglich festgelegt.

Durch die Kurzarbeit konnten viele Unternehmen ihre Mitarbeiter auch in der Krise weiterbeschäftigen. Die Zahl der Personen, die aus einer Beschäftigung heraus arbeitslos wurden, war im Juni 2020 fast so niedrig wie im Vorjahresmonat. Auch mit Blick auf die Entwicklung der Arbeitslosenzahlen in anderen Industriestaaten erweist sich das Instrument als sinnvoll und zielführend. Dennoch werden viele Unternehmen, je länger die Krise dauert, nicht um einen Personalabbau herumkommen. Bereits heute gehen 40 Prozent der M+E-Betriebe davon aus, die Zahl der Beschäftigten in den kommenden drei Monaten verringern zu müssen, nur 6 Prozent wollen Personal aufbauen.

Auch wenn die Gesamtsituation schwierig ist, legen die M+E-Unternehmen weiter ein starkes Augenmerk auf die betriebliche Ausbildung. So hat sich die Corona-Krise in 92 Prozent der Unternehmen nicht auf bestehende Ausbildungsverhältnisse ausgewirkt. Nur in 3 Prozent der Betriebe mussten die Azubis in Kurzarbeit und lediglich 2 Prozent der Unternehmen haben Ausbildungsverhältnisse vorzeitig beendet.

Die Übernahme der Azubis ist zwar noch nicht überall gesichert. Doch immerhin 43 Prozent der befragten Unternehmen wollen in diesem Jahr alle fertig Ausgebildeten weiter beschäftigen, 26 Prozent übernehmen zumindest einen Teil der Azubis.

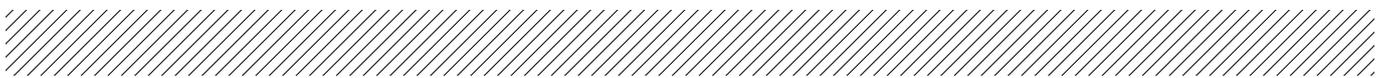
In knapp einem Viertel der Unternehmen ist noch nicht entschieden, wie es mit den Ausbil-

dungsabsolventen weitergeht. Maßgeblich dafür wird die wirtschaftliche Entwicklung in den kommenden Wochen sein. Sollten sich die Aussichten für die M+E-Industrie verbessern, werden wahrscheinlich weitere Betriebe ihre Azubis übernehmen – schließlich gibt es noch immer in zahlreichen Berufen einen Fachkräftemangel.

Entsprechend wollen viele Unternehmen trotz der ungewissen Zukunft weiter ausbilden (Grafik):

65 Prozent der M+E-Betriebe werden für das Ausbildungsjahr 2021/22 genauso viele Ausbildungsplätze anbieten wie in den Jahren zuvor.

Weitere 3 Prozent wollen ihr Angebot sogar ausbauen. Ein Drittel der Betriebe muss die Zahl der Azubistellen dagegen voraussichtlich zurückfahren.




43 Prozent

der M+E-Unternehmen in Deutschland wollen trotz der Corona-Krise in diesem Jahr alle ihre Auszubildenden übernehmen

iwd

M+E-Ausbildung: Zwei Drittel wollen Niveau halten

In so viel Prozent der M+E-Unternehmen soll die Zahl der Ausbildungsplätze im Ausbildungsjahr 2021/22 im Vergleich zu den Vorjahren ...

... etwa gleich bleiben

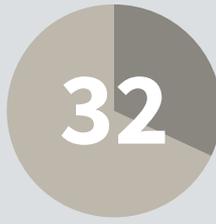
→



65

... eher sinken

↓



32

... eher steigen

↑



3

Befragung von 1.376 M+E-Unternehmen vom 15. bis 19. Juni 2020

Quelle: Gesamtmetall
© 2020 IW Medien / iwd

iwd

Know-how und Kapital gefragt

Ostafrika. Die Corona-Pandemie hat bei ostafrikanischen Unternehmen vor allem zu einer gesunkenen Nachfrage und Zulieferungsengpässen geführt. Dennoch gelang es manchen Betrieben, ihr Warensortiment um Produkte wie Masken oder Desinfektionsmittel zu erweitern, die in der Krise dringend benötigt werden.

Die Wirtschaftskraft der Länder der Ostafrikanischen Gemeinschaft hat im vergangenen Jahrzehnt deutlich zugelegt: Insbesondere in Ruanda, Tansania und Kenia erzielte das Bruttoinlandsprodukt zwischen 2012 und 2019 sehr stabile jährliche Wachstumsraten von mehr als 5 Prozent. Die Corona-Pandemie dürfte diese positive Entwicklung zumindest unterbrechen (Grafik):

Der Internationale Währungsfonds hat die diesjährigen Wachstumserwartungen für Ostafrika deutlich nach unten korrigiert, obgleich die Prognosen für 2021 eine relativ schnelle Erholung erhoffen lassen.

Doch wie sieht die Situation für Unternehmen vor Ort tatsächlich aus? Während die Corona-Pandemie aus gesundheitlicher Sicht in diesen Ländern bisher relativ glimpflich verlaufen zu sein scheint, spüren Unternehmen in allen ostafrikanischen Ländern die wirtschaftlichen Auswirkungen der Krise und müssen sich an die neue Situation anpassen.

Seit 2017 fördert das GIZ-Programm „Creating Perspectives. Business for Development (East Africa)“ ausgewählte kleine und mittelständische Unternehmen mit besonderem Wachstumspotenzial in der Region (Kasten Seite 15). Von den 74 Industrieunternehmen, die für das Programm ausgewählt wurden, konnten im Juni 2020 knapp 30 zu ihrer aktuellen wirtschaftlichen Situation befragt werden.

Auf einer Corona-Betroffenheitsskala von 1 (gar nicht betroffen) bis 10 (sehr stark betroffen) gaben die ostafrikanischen Unternehmen einen Durchschnittswert von 5,5 an. Die größte Herausforderung für die dortigen Unternehmen stellt die gesunkene Nachfrage dar (Grafik Seite 15):

Fast neun von zehn Betrieben leiden darunter, dass während der Krise die Verkaufszahlen ihrer Erzeugnisse zurückgegangen sind.

Die zweit- und drittgrößten Probleme resultieren aus den Herausforderungen, die sich durch eine (international) vernetzte Wirtschaft ergeben. So berichten knapp

60 Prozent der befragten Unternehmen, dass globale Lieferketten unterbrochen sind. Und gut 40 Prozent sind von Verzögerungen oder dem Ausfall inländischer Zulieferungen betroffen.

Knapp 40 Prozent der ostafrikanischen Betriebe mussten infolge der Krise Personal entlassen. In Ländern, in denen die Arbeitslosigkeit schon vor der Corona-Pandemie hoch war, ist dies besonders bitter. Umso bemerkenswerter ist, dass mehr als die Hälfte der befragten ostafrikanischen Unternehmen ihren Mitarbeiterstamm bislang halten konnte – schließlich gibt es in diesen Ländern keine staatlichen Abfederungsinstrumente für Krisenzeiten wie das Kurzarbeitergeld oder vergleichbare Mechanismen.

Um ihre Beschäftigtenzahl zu sichern, sind die Unternehmen jedoch auf Hilfe angewiesen. Rund 65 Prozent der Betriebe geben an, Kapital und finanzielle Unterstüt-

Ostafrika: Corona bremst Wirtschaftswachstum kurzzeitig aus

Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts gegenüber Vorjahr in Prozent

	2017	2018	2019	2020	2021
Burundi	0,5	1,6	1,8	-5,5	4,2
Kenia	4,9	6,3	5,6	1,0	6,1
Tansania	6,8	7,0	6,3	2,0	4,6
Uganda	5,0	6,3	4,9	3,5	4,3
Ruanda	6,1	8,6	10,1	3,5	6,7

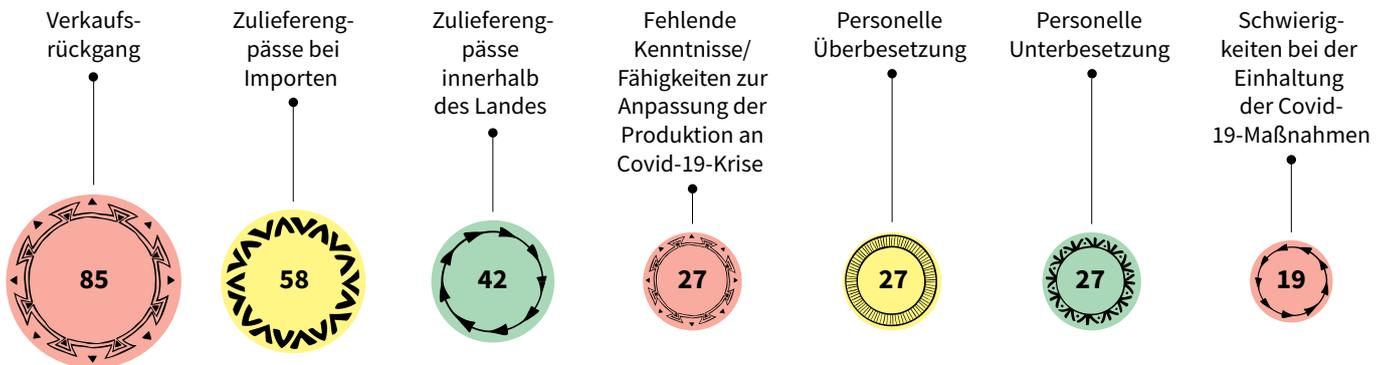
2020, 2021: Prognose

Quelle: Internationaler Währungsfonds
© 2020 IW Medien / iwd

iwd

Ostafrikanische Unternehmen kämpfen mit Nachfrageeinbruch

So viel Prozent der ostafrikanischen Unternehmen sehen sich aufgrund der Corona-Pandemie folgenden Herausforderungen gegenüber



Befragung von 26 Unternehmen in Tansania, Ruanda, Uganda, Kenia und Burundi, die am GIZ-Programm „Creating Perspectives. Business for Development (East Africa)“ teilnehmen, im Juni 2020

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft
© 2020 IW Medien / iwd



zung in Form von Steuererlässen oder einem Aussetzen von Gebühren und Pensionszahlungen zu benötigen. Die Hälfte der Betriebe wünscht sich überdies mehr Beratung zu Themen wie Risikomanagement, Online-Business und Marketing. Rund 10 Prozent brauchen außerdem Schutzausrüstung für die Mitarbeiter. Und fast genauso viele Betriebe sagen, dass eine fristgerechte Lieferung von importierten Vorleistungen ihnen helfen würde, die Krise besser zu überstehen.

In Sachen Unterstützung sehen die Unternehmen vor allem die Regierung oder andere staatliche Stellen in der Pflicht (knapp 40 Prozent). Es folgen staatliche und nicht staatliche Akteure der Entwicklungszusammenarbeit oder Nichtregierungsorganisationen (35 Prozent) sowie Banken und Finanzinstitute (25 Prozent). Verantwortung wird auch bei lokalen Akteuren des Privatsektors wie beispielsweise Verbänden gesehen (8 Prozent).

Statt auf Hilfe zu warten, ergreifen viele Unternehmen in dieser herausfordernden Situation selbst die Initiative und beweisen Innovationsfähigkeit und Unternehmergeist. So haben 9 der insgesamt 74 Unternehmen, die am Programm „Creating Perspectives“ teilnehmen, ihr Produktportfolio bereits mit Beginn der Pandemie umgestellt. Vor allem Unternehmen der Textilbranche konnten ihre Angebotspalette schnell um Masken und

Schutzkleidung erweitern. Zwei ostafrikanische Kosmetikunternehmen haben zudem mit der Produktion von Desinfektionsmitteln begonnen.

 Das Unternehmen Inaya Zanzibar stellt auf Sansibar in Handarbeit Beauty- und Spa-Produkte her, die überwiegend von Touristen und Hotels gekauft werden. Wie Sheherazade Cheikh ihren Betrieb durch die Corona-Krise manövriert, lesen Sie im Porträt auf iwd.de.

Perspektiven für Ostafrika

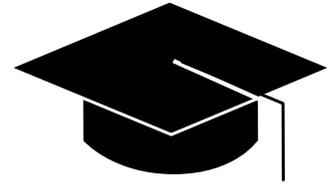
„Creating Perspectives. Business for Development (East Africa)“ ist ein vom Bundesverband der Deutschen Industrie gefördertes und von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) umgesetztes Projekt zur Förderung wirtschaftlicher Kooperation zwischen sechs ostafrikanischen Ländern und Deutschland, durch das Beschäftigungsperspektiven in Afrika geschaffen werden sollen. Im Rahmen von Managementtrainings hat das IW das Projekt 2018 und 2019 vor Ort begleitet und im Juni 2020 eine Umfrage zur Corona-Pandemie durchgeführt.

Impressum



Herausgeber: Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V. · **Präsident:** Arndt Günter Kirchhoff · **Direktor:** Prof. Dr. Michael Hüther · **Mitglieder:** Verbände und Unternehmen in Deutschland · **Redaktionsleiter:** Jork Herrmann (verantwortlich) · **Redaktion:** Berit Schmiedendorf (stellv.), Andreas Wodok (Textchef), Lara Blankenberg, Carsten Ruge, Alexander Weber · **Redaktionsassistent:** Anja Hüpper · **Grafik:** IW Medien GmbH · **E-Mail:** iwd@iwkoeln.de · **Bezugspreis:** € 11,89/Monat inkl. Versand und MwSt., Erscheinungsweise 14-tägig · **Abo-Service:** Therese Hartmann, Telefon: 0221 4981-443, hartmann@iwkoeln.de · **Verlag:** Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH, Postfach 10 18 63, 50458 Köln · **Telefon:** 0221 4981-0, **Fax:** 0221 4981-445 · **Druck:** Henke GmbH, Brühl · **Rechte für Nachdruck oder elektronische Verwertung über:** lizenzen@iwkoeln.de · Zur Abwicklung des Vertriebs erforderliche Daten werden nach den Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes verwaltet, E-Mail: datschutz-iwd@iwmedien.de.



Zahl der Woche

244.000

Studenten

lernten 2019 in Deutschland an einer der 106 privaten Hochschulen, hat der Stifterverband in einer neuen Studie festgestellt. Damit studierten 8,5 Prozent aller Studenten an einer staatlich anerkannten Privathochschule. Die Zahl der Privathochschüler hat sich innerhalb von neun Jahren mehr als verdoppelt: Im Jahr 2010 waren erst 95.000 Studenten an einer privaten Institution immatrikuliert, ihr Anteil an allen Studenten machte damals 4,7 Prozent aus. Die mit Abstand meisten Studenten an Privathochschulen sind in Nordrhein-Westfalen eingeschrieben, gefolgt von Hessen, Hamburg und Berlin. Knapp 70 Prozent aller Privathochschüler studieren ein wirtschaftsnahes Fach – also Wirtschafts-, Sozial- oder Rechtswissenschaften. Viele büffeln parallel zum Job: 41 Prozent aller Privathochschüler studieren in Teilzeit, 29 Prozent absolvieren ein Fernstudium. Da viele von ihnen bereits im Berufsleben stehen, sind sie oft auch älter als andere Studenten: Jeder vierte Privathochschüler hat die 30 überschritten. Private Hochschulen finanzieren sich zu 75 Prozent aus Studienbeiträgen, öffentliche Fördermittel spielen kaum eine Rolle.

Top-Liste: Allein, allein

In Europa leben vier von zehn Frauen, die älter als 65 Jahre alt sind, allein. In den einzelnen Mitgliedsstaaten weicht die Alleinlebendenquote allerdings fast immer von diesem Durchschnittswert ab: In Lettland, Slowenien, Deutschland, Finnland und Tschechien beispielsweise wohnen zwischen 49 und 44 Prozent der älteren Frauen allein in einem Haushalt. In Portugal, Zypern, Spanien, Belgien und Estland gilt dies für weniger als ein Drittel der Frauen dieser Altersklasse. In allen EU-Ländern leben übrigens Männer jenseits der 65 deutlich seltener allein als Frauen in diesem Alter, was vor allem auf die höhere Lebenserwartung von Frauen zurückzuführen sein dürfte. Das gilt auch für Irland, in dem EU-weit mit 27 Prozent die meisten 65-plus-Männer solo leben: Irinnen in diesem Alter toppen die Herrenquote um 10 Prozentpunkte.

Seniorinnen: Oft allein daheim

In der EU lebten im Jahr 2019 so viel Prozent der Frauen, die 65 Jahre oder älter waren und in einem Privathaushalt wohnten, allein

