

2012 – Ein Jahr am Scheideweg

2006: Historisches Umsatz Tief

Die Unterhaltungsautomatenwirtschaft hatte seit Mitte der neunziger Jahre unter den für das gewerbliche Geld-Gewinnspiel ungünstigen Rahmenbedingungen gelitten. Zwischen 1995 und 2005 waren die preisbereinigten Umsätze der Aufstellunternehmen rückläufig, während das staatliche Glücksspielmonopol dynamisch wuchs und das Online-Angebot seinen Siegeszug begann.

Im Jahr 2000 hatte das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit einen Bericht über die „Möglichkeiten für die Neugestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen für das gewerbliche Geldgewinnspiel“ vorgelegt. Auf dieser Grundlage hatte die Wirtschaftsministerkonferenz im gleichen Jahr die Notwendigkeit anerkannt, dass die Rahmenbedingungen für die Unterhaltungsautomatenwirtschaft verbessert werden müssen, um im Wettbewerb mit dem staatlichen und staatlich konzessionierten Glücksspiel und dem zunehmenden Angebot im Internet bestehen zu können. Dennoch dauerte es bis zum 1.1.2006 bevor die 5. Novellierung der Spielverordnung (SpielV) in Kraft trat. Die Forderungen der Länder hatten ihren Niederschlag in der SpielV gefunden, die aber hinter den Erwartungen der Unterhaltungsautomatenwirtschaft zurückgeblieben war.

Das Jahr 2006 war durch massive Probleme infolge der Umstellung auf die neue SpielV gekennzeichnet. Die Eckdaten für das Geld-Gewinnspiel waren zu spät festgelegt worden, so dass erst in der zweiten Jahreshälfte von der Physikalisch-Technischen Bundesanstalt (PTB) zugelassene Geld-Gewinnspielgeräte (GGSG) ausgeliefert werden konnten. Dennoch war die Branche gezwungen ca. 80.000 Fun-Games, das sind Unterhaltungsspielgeräte mit Ausgabe von Weiterspielmarken, ohne Übergangsfrist sofort abzubauen. Dies waren 30 % der von den Aufstellunternehmen im Markt betriebenen Unterhaltungsspielgeräte. Das Jahr 2006 endete mit einem Umsatzeinbruch

der Aufstellunternehmen um 7 %, nachdem die Unternehmen schon 2004 und 2005 leichte Rückgänge hatten hinnehmen müssen.

Der Aufschwung: Erst nach der Kompensation vormaliger Verluste im Jahr 2008 kann von einer Expansion gesprochen werden

In den Jahren nach 2006 hat das gewerbliche Geld-Gewinnspiel eine Aufwärtsentwicklung erlebt, die zu Beginn jedoch erst einmal den Umsatzrückgang der Jahre 2004 bis 2006 ausgleichen musste. Erstmals im Jahr 2008 wurde der Umsatz der Aufstellunternehmen mit GGSG, Unterhaltungsautomaten, Sportspielgeräten und anderen Freizeitangeboten aus dem Jahr 2003 übertroffen.

Die ausdrücklich von der Politik gewünschte Verbesserung der Rahmenbedingungen für das Geld-Gewinnspiel hat Wirkung gezeigt. Das attraktive Angebot ist von den Kunden gut angenommen worden. Hierzu hat sicherlich auch beigetragen, dass das Spielen preisgünstiger geworden ist. Während eine Stunde des Spiels am GGSG vor der Novellierung im langfristigen Mittel noch 22,50 € gekostet hat, zahlen Kunden heute an den GGSG nur noch im Durchschnitt 10,89 €

Der Umsatz der Aufstellunternehmen hat ausgehend von 2006 bis 2011 um 43 % zugelegt. Es wäre voreilig – wie manche Kritiker dies tun – daraus den Schluss eines ungebremsten Wachstums zu ziehen. Ausgehend vom Umsatz der Aufstellunternehmen im Jahr 2003 entspricht der Wert des Jahres 2011 einem Zuwachs von 30 %. Über den Zeitraum von 8 Jahren, ist die mittlere Wachstumsrate pro Jahr 3,4 %. Unter Berücksichtigung der Inflationsrate entspricht dies einem preisbereinigten Zuwachs von gut 2 % für den Umsatz der Aufstellunternehmen. Hier ist von einem moderaten Wachstumserfolg zu sprechen.

Zum Ende des Jahres 2011 steht die Branche – gemessen am Umsatz – gut da. Hierzu steuerten die Aufstellunternehmen (nach vorläufigen Zahlen) 4,245 Mrd. € und die Industrie zusammen mit dem Großhandel 1,120 Mrd. € bei. Insgesamt hat die Branche einen Umsatz von 5,365 Mrd. € realisieren können. Hinter dieser Wirtschaftsleistung stehen über 70.000 Beschäftigte.

Die Aufstellunternehmen werden im laufenden Jahr von der guten Konsumneigung der privaten Haushalte profitieren können. Hierfür spricht insbesondere auch der

überproportionale Anstieg der Arbeitnehmerentgelte, die im vergangenen Jahrzehnt meist schwächer als das Volkseinkommen expandierten. Insofern wird mit einem Zuwachs der Umsätze der Aufstellunternehmen in etwa proportional zum Anstieg der Konsumausgaben für 2012 gerechnet, knapp 3 %. Die Gerätehersteller und die Großhändler werden jedoch die durch die Maßnahmen der Länder zur Zurückdrängung des Geld-Gewinnspiels ausgelösten Unsicherheiten über die zukünftige Regulierung der Branche zunehmend in Form eines Investitionsattentismus zu spüren bekommen, der sich im Verlauf 2011 schon abgezeichnet hat. Er wird sich unter den aktuell gegebenen Bedingungen verschärfen und spätestens 2013 zu Produktionseinbrüchen führen.

Vergnügungssteuer: Die Kommunen profitieren überproportional von den für die Unterhaltungsautomatenwirtschaft verbesserten Rahmenbedingungen

Die Einnahmen aus der Vergnügungssteuer hatten sich viele Jahre trotz teils drastischer Erhöhungen der Steuersätze seitens der Kommunen nicht von der schwachen Entwicklung der Branche abkoppeln können. Sie stagnierten bei etwa 250 Mio. € gingen seit 2004 deutlich auf 200 Mio. € zurück. (Abbildung 2 in der Studie)

2011 ist voraussichtlich ein neuer, absoluter Rekord erreicht worden. Das ifo Institut schätzt den Anstieg der Vergnügungssteuereinnahmen aus dem Betrieb von GGSG, anderen Unterhaltungsautomaten und Sportspielgeräten auf 438 Mio. €. Die sprunghafte Expansion hat den Umsatzzuwachs der Aufstellunternehmen bei weitem übertroffen. Die Vergnügungssteuerzahlungen, welche die Aufstellunternehmen an die Städte und Gemeinden entrichten, liegen 2011 geschätzt fast 90 % über dem Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2005.

Kehrtwende: Die Länder versuchen die Unterhaltungsautomatenwirtschaft zu marginalisieren

Die Änderung der SpielV ist erst vor einem Jahr fünf unter wesentlicher Einflussnahme der Länder in Kraft getreten. Die ursprünglich intendierte Politik der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Unterhaltungsautomatenwirtschaft konterkarieren die Länder mit ihren gegenwärtigen Initiativen. Der erste Glücksspieländerungsstaatsvertrag (1. GlüÄndStV) und die Spielhallengesetze bzw. -gesetzentwürfe stellen nicht nur eine Kehrtwende dar, die vorliegenden Regulierungsvorschläge würden zu einem noch

engeren Korsett für das Geld-Gewinnspiel führen, als dies bis zur Änderung der SpielV zum 1.1.2006 der Fall war.

Mit einer so radikalen Änderung konnten die Betreiber von Spielstätten nicht rechnen. Damit greifen die Neuregelungen in einen Vertrauenstatbestand ein, der durch staatlich intendierte Dispositionen begründet worden ist.

Die verschiedenen jüngst in Kraft getretenen und geplanten Verschärfungen der Rahmenbedingungen für das Geld-Gewinnspiel addieren sich zu einer unkontrollierbaren Gesamtbelastung auf:

- Die nicht in der Kompetenz der Länder stehende jedoch im SpielhG Bln vorgesehene Reduzierung der je Spielhalle maximal aufstellbaren GGSG verringert die von Aufstellunternehmen installierbaren Kapazitäten. Die Fixkosten für das Betreiben von Spielhallen müssen auf weniger Geräte umgelegt werden.
- In die gleiche Richtung wirkt auch das in § 25 Abs. 1 und 2 1. GlüÄndStV sowie in den Spielhallengesetzen bzw. –gesetzentwürfen vorgesehene Verbot von Mehrfachkonzessionen. Optimale Betriebsgrößen, die nach Aussagen von Branchenexperten bei drei bis vier Konzessionen liegen, können nicht mehr realisiert werden.
- Die Ausweitung der Sperrzeiten, vorgesehen im 1. GlüÄndStV und in den vorliegenden Entwürfen sowie schon in Kraft getretenen SpielhG, verringern zusätzlich die mögliche Auslastung der installierten Kapazitäten. Der 1. GlüÄndStV und – abgesehen von Bremen – die SpielhG der Länder sehen eine Ausweitung der Sperrzeiten vor. Bei Sperrzeiten von in Zukunft z.B. acht Stunden gegenüber bisher nur einer Stunde (Putzstunde) sinkt die potentielle Nutzungsdauer pro Tag um 30 %. Die je Gerät pro Tag zu erwirtschaftenden Kassen sinken infolge der kürzeren Öffnungszeiten. Hinzu kommt, dass im Zeitalter des rund um die Uhr verfügbaren Internets die Spieler damit aus einem gesetzlich geregelten und sozial kontrollierten Spielraum in die Anonymität bis hin zur Illegalität gedrängt werden.

- Die laufende Erhöhung der Vergütungssteuersätze führt in Verbindung mit der Ausweitung der Sperrzeiten zu einer kumulativen Absenkung der Deckungsbeiträge¹ je Gerät und Tag.

Die unter den ersten beiden Punkten aufgeführten Maßnahmen der Länder und Kommunen zur Zurückdrängung des Geld-Gewinnspiels würden aus betriebswirtschaftlicher Sicht eine Erhöhung der Deckungsbeiträge je GGSG verlangen, um die Fixkosten decken zu können, damit die Unternehmen nicht in die Verlustzone kommen. Die unter den folgenden Punkten beabsichtigten Maßnahmen reduzieren zwangsläufig die je GGSG zu erwirtschaftenden Deckungsbeiträge. Die Unternehmen werden von zwei Seiten unter Druck gesetzt. Angesichts der gegenwärtig schon schwierigen wirtschaftlichen Lage der Aufstellunternehmen im Durchschnitt der Branche muss eine Umsetzung der Maßnahmen zur Erdrosselung führen.

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG hat auf Grundlage einer Erhebung bei Aufstellunternehmen - unter den bisher gültigen Rahmenbedingungen – berechnet, dass bei einem Vergütungssteuersatz von 8,82 % bezogen auf die Bruttokasse – oder 10,5 % bezogen auf die Nettokasse - des Geld-Gewinnspiels die Grenzbelastung eines durchschnittlichen Unternehmens erreicht ist. Faktisch liegen die Vergütungssteuersätze in vielen Kommunen oberhalb dieses Wertes. Mit den zusätzlichen von den Ländern geplanten Belastungen würden viele Unternehmen vor dem Aus stehen. Die Länder und Kommunen beabsichtigen eine Marginalisierung der Unterhaltungsautomatenwirtschaft.

Düsseldorf, den 16.1.2012

Hans-Günther Vieweg

E-Mail: vieweg@ifo.de

Tel.: 089-9224-1362

Mobil: 0176-211 533 61

¹ Der hier verwendete Begriff aus der Betriebswirtschaft „Deckungsbeitrag“ wird hier wie folgt definiert: Deckungsbeitrag = Nettokasse (Saldo 1) abzüglich der Vergütungssteuer.