

mit Schwerpunkt **M&A Report**

Deutsche Marken sind um 20 bis 33 Prozent wertvoller als Toyota

Eine aktuelle Studie des ZEW in Zusammenarbeit mit dem Niedersächsischen Institut für Wirtschaftsforschung (NIW) zeigt, dass die volkswirtschaftliche Bedeutung des Automobilbaus in keinem anderen Land so hoch ist wie in Deutschland. Eine Besonderheit des deutschen Autobaus ist die enorm starke Ausrichtung auf das Premiumsegment. Dies birgt wichtige Vorteile für den Standort Deutschland.

Direkt und indirekt arbeiten rund zwei Millionen Beschäftigte in Deutschland an der Herstellung von Kraftfahrzeugen. Im Gegensatz zum weltweiten Trend gewann der Automobilbau in Deutschland für die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung in den vergangenen 15 Jahren sukzessive an Bedeutung. Der direkte Wertschöpfungsanteil

zent. Kein anderes Land erreicht so hohe Werte.

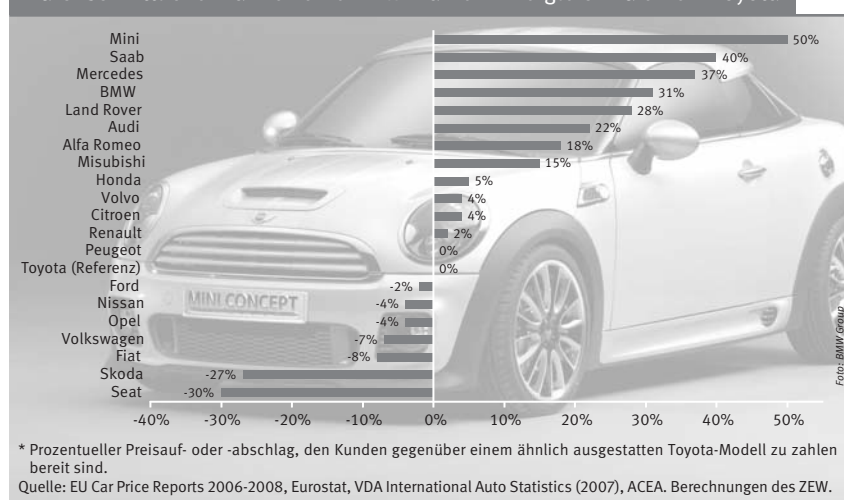
Ein Grund für die starke Stellung der deutschen Autoindustrie ist ihre Ausrichtung auf das Premiumsegment. Darunter werden Pkw mit besonderen Qualitätseigenschaften verstanden, die ihren Nutzern ein höheres „Prestige“ verleihen, wengleich sich die konkre-

mie“) für diese besonderen Eigenschaften zu zahlen. Anbieter von Premiumfahrzeugen unterliegen dadurch in geringerem Umfang einem Preiswettbewerb, da die Preiselastizität der Nachfrage geringer und die Markentreue der Kunden hoch ist. Gleichzeitig müssen sie aber durch verstärkte Innovationsaktivitäten sicherstellen, dass die Premiumeigenschaften erhalten bleiben.

Kunden akzeptieren bis zu 50 Prozent Preisauflschlag

Um zu bestimmen, welche Automarken in welchem Ausmaß Premiumeigenschaften besitzen, hat das ZEW die Höhe der „Prämie“ ermittelt, die Kunden für den Kauf bestimmter Automarken zu zahlen bereit sind. Hierfür wurden Daten zu Preisen und Ausstattungsmerkmalen der 87 absatzstärksten Pkw-Modelle in der EU herangezogen. Sie repräsentieren

Durchschnittliche Prämie* einer Pkw-Marke im Vergleich zu einem Toyota



stieg von 3,1 Prozent im Tiefpunkt der Rezession 1993 auf 4,4 Prozent im Jahr 2006. Nimmt man die indirekten Wertschöpfungsbeiträge aus der Vorleistungsnachfrage hinzu, liegt der Beitrag der Automobilindustrie am deutschen Bruttoinlandsprodukt sogar bei 7,7 Pro-

zenten Merkmale, die eine solche Wertschätzung ausmachen, schwer bestimmen lassen. Bei gleichen Leistungseigenschaften in Bezug auf Motorisierung und Grundausstattung sind die Kunden von „Premium-Fahrzeugen“ bereit, einen höheren Preis (eine „Prä-

IN DIESER AUSGABE

Deutsche Marken sind um 20 bis 33 Prozent wertvoller als Toyota	1
Teamgründungen leben länger	2
Duale Berufsausbildung hat Marktwert	3
Neues Energieeffizienz-Etikett der EU ist für Verbraucher wenig informativ	4
Nachgefragt: Wie wichtig ist die Familie für den Bildungs- und Arbeitsmarkterfolg?	5
Eine radikale Abkehr vom Kohlestrom ist keine Option für Deutschland	6
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des ZEW auf Konferenzen	8
ZEW intern, ZEW Discussion Papers	10
Daten und Fakten	11
Standpunkt	12

FORSCHUNGSERGEBNISSE

26 Automarken aus Europa, den Vereinigten Staaten und Asien. Mit Hilfe einer Regressionsanalyse wird eine hedonische Preiszerlegung des Listenpreises vor Steuern vorgenommen. Zum einen wird die Höhe der Preisbestandteile geschätzt, die auf objektive Merkmale (Motorleistung, Größe, Ausstattung) zurückgeführt werden kann. Die geschätzten Koeffizienten für die Markenvariablen können als der Teil des Fahrzeugpreises interpretiert werden, der den premiumbedingten Zusatznutzen für den Kunden darstellt. Referenzmarke ist die Marke Toyota des weltweit größten Autoherstellers (siehe Grafik Seite 1).

Wie die Ergebnisse zeigen, erweisen sich die deutschen Automarken Mercedes, BMW und Audi eindeutig als Premium-Marken. Höhere Preisaufschläge können nur Mini und Saab vorweisen. Gewichtet man die Premiummarken mit ihren Produktionsvolumen, so entfallen auf die drei deutschen Marken rund drei

Viertel der Produktion von Premium-Pkw in Europa. Im Durchschnitt der EU machen Premium-Pkw nur 24 Prozent der gesamten Pkw-Produktion aus.

Impulse für die Volkswirtschaft

Der Standort Deutschland profitiert von der Spezialisierung der Autobauer auf das Premiumsegment. Die Kunden fragen in diesem Bereich Innovationen nach, die wegweisend für die globale Nachfrage sind und sich später weltweit durchsetzen. Dies verschafft den heimischen Herstellern einen Exportvorteil. Die hohen Innovationsanforderungen der Premiumhersteller resultieren in umfangreichen Innovationsimpulsen für ihre Zulieferer. Da viele Innovationen im Pkw-Bereich zuerst im Premiumsegment eingesetzt werden, können die Zulieferer der Premiumhersteller Erfahrung mit neuen Technologien sammeln. Ist eine Innovation erprobt und kostengünstig produ-

zierbar, kann sie auch für den Standardmarkt angeboten werden. Die hohen Qualitätsanforderungen strahlen auf andere Branchen aus und fordern auch dort hohe Innovationsanstrengungen.

Die starken Nachfrageeinbrüche, denen sich gerade die Premiumhersteller derzeit gegenüber sehen, dürfen nicht den Blick auf die strukturellen Vorteile des Spezialisierungsmusters der deutschen Autoindustrie verstellen. Dass sich die deutsche Autoindustrie zum Wachstums- und Innovationsmotor entwickelt hat, liegt gerade an dieser Ausrichtung. Und da mit steigenden Pro-Kopf-Einkommen auch die Nachfrage im Premiumsegment überproportional steigen wird, sind die längerfristigen Perspektiven für diese Segment des Automobilbaus positiv.

Die vollständige Studie finden Sie unter: www.zew.de/GutachtenAutomobilindustrie2009

Dr. Christian Rammer, rammer@zew.de

Teamgründungen leben länger

Wegen ihres Beitrags zu Innovationen, Wachstum und Arbeitsplätzen gelten Unternehmensgründungen als besonders wichtig für eine Volkswirtschaft. Junge Unternehmen haben jedoch eine hohe Wahrscheinlichkeit zu scheitern. Eine aktuelle Studie des ZEW untersucht, welche Rolle die Anzahl der Gründungsmitglieder und deren Fähigkeiten für die Überlebenswahrscheinlichkeit von Start-Ups spielen. Darüber hinaus analysiert die Studie den Einfluss, den die Kombination verschiedener fachlicher Kompetenzen und Fähigkeitsniveaus im Gründungsteam auf das Bestehen der Unternehmen am Markt hat.

Die ZEW-Studie (Discussion Paper Nr. 09-41) nutzt einen umfangreichen Datensatz aus Dänemark. Er umfasst sämtliche Unternehmen, die im Jahr 1998 in Dänemark gegründet wurden sowie die vollständige Bildungs- und Erwerbsbiografie der in diesen Unternehmen Beschäftigten. Als theoretische Basis wird die O-Ring-Theorie verwendet. Aus dieser Theorie lässt sich ableiten, dass ein höherer Grad an Homogenität in den Fähigkeiten der Teammitglieder und ein höherer Grad an Heterogenität in der fachlichen Ausbildung der jungen Gründer positiv für

die Überlebenswahrscheinlichkeit eines Unternehmens sind. Weiterhin nimmt diese Theorie an, dass die durchschnittliche Fähigkeit der Individuen in einem Team die Überlebenswahrscheinlichkeit erhöht und ein zusätzliches Teammitglied die Überlebenswahrscheinlichkeit senkt.

Die Ergebnisse der ZEW-Studie zeigen, dass das durchschnittliche Fähigkeitsniveau in einem Team und die Teamgröße einen positiven Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit einer Gründung haben. Dabei ist es insbesondere wichtig, überhaupt im Team

zu gründen. Teamgründungen haben im Vergleich zu Einzelgründern eine um etwa zwölf Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit, das jeweils nächste Jahr in den ersten drei Jahren ihres Bestehens zu überleben. Dagegen spielt es für die Überlebenswahrscheinlichkeit von Start Ups keine Rolle, ob die Teammitglieder unterschiedliche Fähigkeiten oder unterschiedliche fachliche Ausbildungen mitbringen.

Die Ergebnisse geben wichtige Anhaltspunkte dafür, wie eine längere Lebensdauer junger Unternehmen erreicht werden kann. Diese kann dadurch bewerkstelligt werden, dass sich mehrere Personen an der Gründung beteiligen und die durchschnittliche Fähigkeit im Team möglichst hoch ist. Die Mitglieder eines Gründungsteams müssen aber nicht aus unterschiedlichen Fachrichtungen kommen und dasselbe Fähigkeitsniveau besitzen.

Bettina Müller, bettina.mueller@zew.de

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Duale Berufsausbildung hat Marktwert

Welchen Lohnaufschlag bekommen frisch Ausgelernte in Deutschland nach ihrer Ausbildungszeit und was bedeutet das für die Qualität der deutschen Lehrlingsausbildung? Diesen Fragen geht eine aktuelle Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) nach. Sie vergleicht die Löhne Ausgelernter, die nach der Lehre den Arbeitgeber oder den Beruf wechseln, mit den Löhnen junger Fachkräfte, die nach der Ausbildung im Lehrbetrieb verbleiben beziehungsweise weiterhin in ihrem Lehrberuf arbeiten.

Jeweils rund ein Drittel der deutschen Auszubildenden verlässt direkt nach der Ausbildung den Lehrbetrieb oder wechselt den Beruf, erledigt also beispielsweise klassische Sekretariats-

schen letztem Lehrlingsgehalt und erstem Fachkräftegehalt derjenigen, die ihren Beruf oder Arbeitgeber direkt nach der Ausbildung gewechselt haben, mit dem Lohnaufschlag ihrer Kol-

attraktive Alternative darstellt. Überdies zeigt sich, dass insbesondere Fachkräfte in kaufmännischen Berufen und Handelsberufen von einem Arbeitgeberwechsel profitieren. Die Fachkräfte in diesen Berufen können sowohl auf ein relativ breites und anerkanntes Wissen verweisen, als auch auf eine hohe Quote von Arbeitgeberwechsellern, so dass sie nicht stigmatisiert sind.

Drohende Stigmatisierung

Ein Arbeitgeberwechsel in einem industriellen Beruf führt jedoch zu einem finanziellen Nachteil. Möglicherweise liegt dies daran, dass nur relativ wenige Auszubildende wechseln und Arbeitgeberwechsler deshalb als diejenigen stigmatisiert werden, die keinen Arbeitsvertrag bei ihrem ausbildenden Betrieb bekamen oder an den häufig relativ spezifischen Ausbildungsinhalten. Relativierend muss hier jedoch vermerkt werden, dass die gezeigten Ergebnisse die Lohnaufschläge als Abweichungen von den jeweiligen Berufsmittelwerten messen. Da die Lohnaufschläge nach der Ausbildung in den industriellen Berufen besonders hoch sind, sind die Berufswechsler dieser Berufsgruppen nur relativ benachteiligt, absolut gesehen (also im Vergleich zu allen anderen Fachkräften) stellen sie sich sogar ein wenig besser.

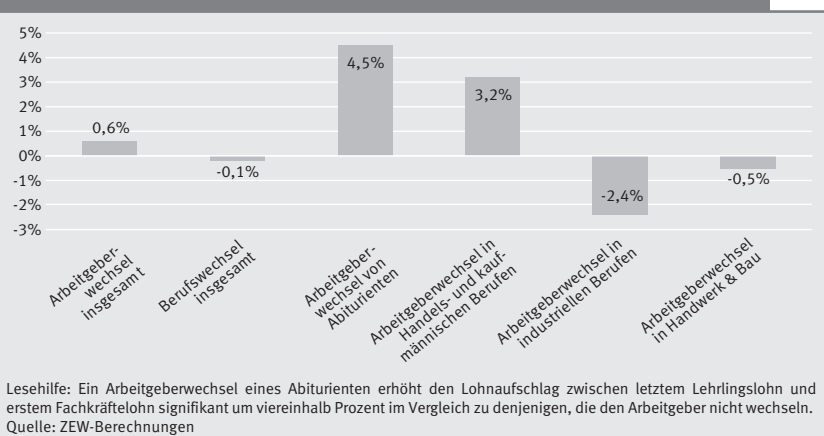
Bei Berufen im Handwerk und auf dem Bau hat ein Berufswechsel oder ein Betriebswechsel im Durchschnitt keine finanziellen Konsequenzen. Ähnlich haben betriebliche Einflussfaktoren, etwa die Betriebsgröße, der Unternehmensstandort oder die Branche, keinen signifikanten Einfluss auf die Lohnaufschläge.

Die Ergebnisse wurden auf der Basis von gut 50.000 Fachkräften, die im Zeitraum 1993-2003 ihre Ausbildung beendet haben, berechnet.

Prof. Dr. Thomas Zwick, LMU München und ZEW, zwick@bwl.lmu.de

Kathrin Gögge

Lohnaufschläge/ -abschläge zwischen letztem Lehrlingslohn und erstem Fachkräftegehalt nach Arbeitgeber- beziehungsweise Berufswechsel



aufgaben anstatt wie gelernt als Industriekaufmann/-frau zu arbeiten. Teilweise erfolgt dieser Wechsel gerade in der aktuellen Krise unfreiwillig, etwa weil der Lehrbetrieb weniger Auszubildende übernehmen kann als geplant oder ganz bewusst oberhalb seines Bedarfs ausgebildet hat. Für die Auszubildenden ist es daher wichtig, dass sie sich bereits vor ihrer Ausbildung Gedanken darüber machen, inwieweit ihre Ausbildungsinhalte bei anderen Arbeitgebern oder in anderen Berufen verwertbar sind.

In einer aktuellen Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (Discussion Paper Nr. 09-024) wurde deshalb untersucht, ob Ausbildungsinhalte allgemein auf dem Arbeitsmarkt verwertbar sind oder nicht. Hierfür wurde der Lohnaufschlag zwi-

legen, die nicht gewechselt haben, verglichen. Die Ergebnisse zeigen, dass ein Arbeitgeberwechsel zu einem um 0,6 Prozent und signifikant höherem Lohnaufschlag führt (siehe Grafik).

Abiturienten profitieren besonders vom Unternehmenswechsel

Bei einem Berufswechsel gibt es dagegen so gut wie keinen Unterschied bei den Lohnaufschlägen zwischen den Vergleichsgruppen. Interessant sind vor allem die Unterschiede zwischen einzelnen Gruppen von Auszubildenden. Hier zeigt sich, dass insbesondere Abiturienten von Arbeitgeberwechseln profitieren. Dies liegt daran, dass Abiturienten nach der Ausbildung sowohl von ihrem Ausbildungsbetrieb umworben werden, aber auch ein anschließendes Studium eine

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Neues Energieeffizienz-Etikett der EU ist für Verbraucher wenig informativ

Mit der Einführung eines neuen Energieeffizienz-Etiketts will die EU-Kommission die europäischen Verbraucher verstärkt zum Kauf Strom sparender Geräte motivieren. Dieses Vorhaben könnte allerdings sein Ziel verfehlen. Eine aktuell vorgelegte Studie der Universität St. Gallen und des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung zeigt, dass bei Elektrogeräten mit dem neuen Etikett der sparsame Stromverbrauch als Kaufkriterium ein deutlich geringeres Gewicht für die Konsumenten hat als bei Geräten, auf denen noch das bisher verwendete Etikett klebt. Auch die Zahlungsbereitschaft der Verbraucher für ein besonders Strom sparendes Gerät nimmt ab, wenn dieses mit dem neuen Etikett gekennzeichnet ist.

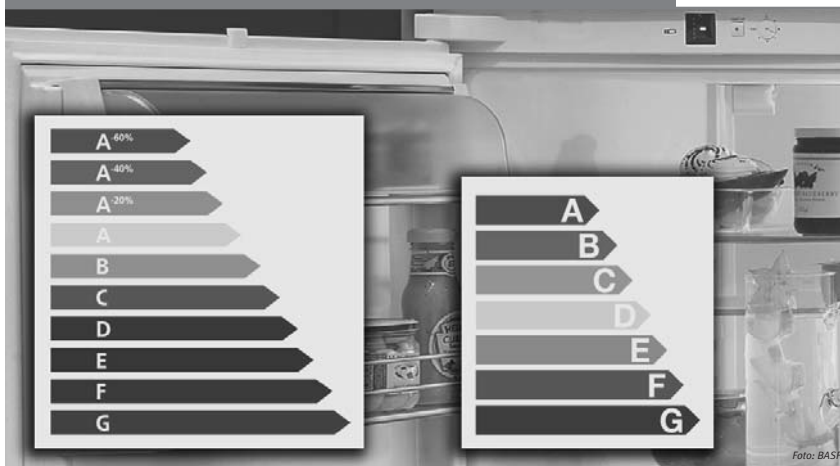
Für hochwertige Elektrogeräte wird künftig das neue Energieeffizienz-Kennzeichen gelten. Es baut auf dem bisherigen Label auf. Die 7-stufige Skala, die bislang einen niedrigen Stromverbrauch durch ein grünes A und einen hohen Energiebedarf durch ein rotes G kenntlich macht, wird beim neuen Label durch die Kategorien A-20%,

land zu untersuchen. Die Ergebnisse beruhen auf der Auswertung von 2.148 Wahlentscheidungen, die durch die Gesellschaft für Konsumforschung erhoben wurden. Die befragten Konsumenten wurden in zwei Gruppen geteilt, die ähnliche sozioökonomische Merkmale wie Einkommen, Alter und Geschlecht aufwiesen. In einer computergestützten

tierte das neue Label den Stromverbrauch des jeweiligen Geräts.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Konsumenten, die sich zwischen Geräten mit dem neuen Kennzeichen entscheiden mussten, dem Stromverbrauch deutlich weniger Gewicht bei der Kaufentscheidung einräumten als die Konsumenten der ersten Gruppe. Zwar war in beiden Gruppen der Preis des Fernsehers das wichtigste und die Energieeffizienz des Gerätes das zweitwichtigste Kaufkriterium, dann folgten die technische Ausstattung und die Marke des Geräts. Die Berechnungen legen jedoch offen, dass in der Gruppe mit dem alten Label das Energieeffizienz-Kennzeichen einen zehn Prozent stärkeren Einfluss auf die Kaufentscheidung der Konsumenten hatte als in der Gruppe mit dem neuen Label.

Neues (links) und altes (rechts) Energieeffizienz-Etikett der EU



A-40% und A-60% erweitert (siehe Abbildung). Ein Kühlschrank etwa, der eine A-60% trägt, verbraucht 60 Prozent weniger Strom als ein mit A ausgewiesener Kühlschrank.

Derzeit wird auf EU-Ebene darüber gestritten, ob das modifizierte Label in Zukunft auch den Stromverbrauch von Fernsehgeräten dokumentieren soll. Dies haben Universität St. Gallen und ZEW zum Anlass genommen, das Kaufverhalten von Verbrauchern in Deutsch-

Simulation hatten die Umfrageteilnehmer die Wahl, verschiedene TV-Geräte zu kaufen. Die Geräte unterschieden sich hinsichtlich der technischen Ausstattung, der Marke, des Preises und schließlich des Energieverbrauchs. Diesen konnten die Testpersonen der ersten Gruppe anhand des bislang handelsüblichen Kennzeichens zur Energieeffizienz erkennen, also der Energieeffizienzklassen A bis D. Für die Probanden der zweiten Gruppe dokumen-

Sinkende Zahlungsbereitschaft

Auch die Bereitschaft, für einen Energie sparenden Fernseher tiefer in das Portemonnaie zu greifen, war bei den Konsumenten der ersten Gruppe viermal höher als bei denjenigen, die Geräte mit neuem Energieeffizienz-Label zur Auswahl hatten. In der ersten Gruppe waren die Verbraucher bereit, einen Preisaufschlag von im Schnitt 132 Euro zu bezahlen, um statt eines Geräts mit Energieeffizienz-Label B ein Gerät der Energieeffizienzklasse A zu erhalten. Die Konsumenten der zweiten Gruppe akzeptierten dagegen nur einen Preisaufschlag von 28 Euro, um ein TV-Gerät der Energieeffizienzklasse A-20% statt eines der Klasse A zu erwerben. Demnach nimmt die Zahlungsbereitschaft der Verbraucher für Energie sparende Geräte ab, die Präferenzen der Kunden verschieben sich stattdessen hin zu möglichst günstigen Geräten.

Dr. Klaus Rennings, rennings@zew.de

Nachgefragt: Wie wichtig ist die Familie für den Bildungs- und Arbeitsmarkterfolg?

Der Staat muss die schwächsten Kinder früher und stärker fördern

Nie waren die Ansprüche an Lehrer, Schulen und Universitäten so hoch wie heute: der Nachwuchs soll in kürzester Zeit fit gemacht werden für die Herausforderungen des globalen Arbeitsmarkts. Übersehen wird dabei oft, dass entscheidende Weichen für den Werdegang eines Kindes zum größeren Teil in der Familie gestellt werden, erklärt der Bildungsökonom Friedhelm Pfeiffer.

Aus Ihren Studien geht hervor, dass bereits der Zeitraum bis zur Einschulung eines Kindes über dessen späteren schulischen, beruflichen und sozialen Erfolg im Leben entscheidet. Wie ist das möglich?

Das Lernen setzt schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt, nämlich im Mutterleib, ein. Bereits nach der Geburt verfügen Säuglinge über ein erstaunliches Maß an kognitiven und motorischen Fähigkeiten. Diese können sich jedoch ohne eine angemessene Betreuung durch Mütter, Väter oder andere Betreuungspersonen nicht entfalten. Gerade die frühen Interaktionsprozesse zwischen Säugling und Bezugsperson dienen als Blaupause für die weitere Entwicklung des Kindes und bestimmen nicht zuletzt darüber, ob man Vertrauen

haben kann und lernt, Verantwortung für sich selbst und andere zu übernehmen. Die Entwicklungsprozesse bauen aufeinander auf. Erfolge auf einer Entwicklungsstufe begünstigen weitere Erfolge in den nachfolgenden Entwicklungsstufen und Misserfolge fördern weitere Misserfolge. Das ist nicht notwendigerweise schön linear, man denke an die Pubertät, gilt aber im Schnitt. Ein solides, in der Kindheit gelegtes Fundament ist ein Schatz, der ein ganzes Leben beflügelt. Eine von wenig Bindung und Anerkennung geprägte Kindheit ist dagegen eine Wunde, die ein ganzes Leben beschweren kann.

Können Bildungseinrichtungen regulierend auf Kinder einwirken, deren Müttern und Vätern es nicht gelungen ist, die kognitiven und nichtkognitiven

Fähigkeiten der Kleinen im Vorschulalter anzuregen oder schreibt sich die ungleiche Leistungsfähigkeit der Kinder über den Lebensweg fort?

Das Fenster für die weitere Ausdifferenzierung menschlicher Fähigkeiten wird im Leben nie geschlossen. Dennoch bleiben die Eltern in der Schulphase als kompetente Partner ihrer Kinder das A und O für deren Schulerfolg. Auch die Bildungseinrichtungen können durch hohe, den Fähigkeiten entsprechende Interaktionsqualität daran mitwirken, die selbstregulatorischen Fähigkeiten der Kinder zu entwickeln, ihnen helfen, Motivation und Selbstbewusstsein zu verbessern, Erfolge zu erzielen. Das sind wichtige Grundlagen für den Schulerfolg und für eine zufriedenstellende Integration in die Gemeinschaft. Leider sieht die Praxis in den Bildungseinrichtungen häufig anders aus. Vielfach werden die Kinder weiter gefördert, die bereits eine gute Grundlage mitbringen und die schwierigen Kinder, die, die mehr Aufmerksamkeit bräuchten, bleiben auf der Strecke.

Welche ökonomischen Konsequenzen können auf Kinder zukommen, die zu wenig elterliche Förderung und Zuwendung erfahren haben?

Wenn sie etwas Glück haben, treffen sie Lehrerinnen und Lehrer oder andere Menschen in der Gesellschaft, die ihnen Wege weisen helfen. Wir haben beispielsweise herausgefunden, dass Arbeitsmärkte in Deutschland relativ offen sind. Leistung zählt heutzutage ebensoviel wie Beziehungen und Herkunft. Wer von der Herkunft her benachteiligt ist, kann diesen Nachteil auf dem Arbeitsmarkt durch Leistung wettmachen, wenigstens zum Teil. Das ist die gute Nachricht. Für Kinder mit sehr starken Benachteiligungen aus der Kindheit, die etwa durch zerrüttete Elternhäuser,



PD Dr. Friedhelm Pfeiffer, Diplom-Volkswirt, Jahrgang 1958, studierte an den Universitäten Freiburg, Bern und Mannheim. Nach seiner Promotion 1993 wechselte Pfeiffer zum ZEW. Hier fungiert er als stellvertretender Leiter des Forschungsbereichs Arbeitsmärkte, Personalmanagement und Soziale Sicherung. Im Jahr 2002 habilitierte er sich an der Universität Mannheim. Pfeiffers Forschungsinteresse gilt den Wirkungen optimierter Bildungsinvestitionen für individuelle und gesamtwirtschaftliche Erträge sowie den Ursachen

und Konsequenzen des Erwerbs von kognitiven und nichtkognitiven Fähigkeiten im Lebenszyklus. Er koordiniert das mit Mitteln des Paktes für Forschung und Innovation geförderte Netzwerk „Nichtkognitive Fähigkeiten: Erwerb und ökonomische Konsequenzen“, eine Forschungs Kooperation mit den Universitäten Chicago und Konstanz sowie dem Zentrum für Bildungsökonomik in London, dem Zentralinstitut für Seelische Gesundheit in Mannheim und dem Sozio-ökonomischen Panel in Berlin.

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ANALYSE

durch die Anwendung physischer oder psychischer Gewalt zustande kommt, ist die Lage jedoch schwieriger. Angstzustände, Depressionen, Desintegration und Schulversagen sind die sichtbar gewordenen Konsequenzen einer schlimmen Kindheit.

Welche Wege sollte die Politik gehen, um diesen negativen Folgen für das Individuum aber auch den Folgekosten für die Gesellschaft, etwa in Form von Arbeitslosigkeit und zunehmender Ungleichheit, entgegenzuwirken?

Die staatliche Bildungspolitik muß sich auf ihre eigentliche Aufgabe konzentriert, nämlich Kindern zu helfen, ihr

Potential zu entwickeln und Chancengleichheit herzustellen. Dabei können aus ökonomischer Sicht zwei Prinzipien als Leitlinien dienen. Erstens: staatliche Mittel sollten so eingesetzt werden, dass sie über den gesamten Lebenszyklus den höchsten Ertrag für den einzelnen und die Gemeinschaft erwarten lassen. Wenn sich die Politik von diesem Prinzip leiten ließe, würden mehr staatliche Mittel für die Förderung in der Kindheit ausgegeben. Zweitens sollten die Mittel so eingesetzt werden, dass die Summe aus privaten und staatlichen Bildungsinvestitionen bis etwa zum Alter von zehn Jahren für jedes Kind annähernd gleich

wird. Nach unseren Forschungen erhalten derzeit die Jugendlichen, die geringe Leistungen in PISA erbringen nur 26 Prozent der Investitionen, die die Jugendlichen erhalten, die im Mittelfeld der Leistungsskala rangieren. Die staatliche Bildungspolitik agiert nach dem Prinzip, die Mittel so einzusetzen, dass jedes Kind etwa gleich viel staatliche Unterstützung erhält. Die Ungleichheit in den privaten Investitionen ist aber, wie die Zahlen zeigen, viel größer. Daher hat die Herkunft bei uns noch immer den entscheidenden Einfluss auf den Schul- und den Lebenserfolg.

PD. Dr. Friedrich Pfeiffer, pfeiffer@zew.de

Eine radikale Abkehr vom Kohlestrom ist keine Option für Deutschland

Kohle spielt für die Stromversorgung in Deutschland eine entscheidende Rolle. Mit 22,8 Prozent für Steinkohle und 24,5 Prozent für Braunkohle geht fast die Hälfte des erzeugten Stroms hierzulande auf Kohle zurück. Europaweit macht Kohle etwa 30 Prozent der Stromerzeugung aus. Energieprognosen gehen davon aus, dass der Anteil der Kohle an der Stromerzeugung weltweit sogar noch steigen könnte. Die Rolle, die Kohle künftig bei der Stromproduktion in Deutschland spielen wird, bewegt sich in einem Spannungsfeld von ökonomischer Effizienz, Versorgungssicherheit und Umweltverträglichkeit.

Um die Versorgungssicherheit in Deutschland auch weiterhin zu gewährleisten, sollte die Konzentration auf bestimmte Energieträger und Rohstofflieferanten vermieden werden. Sinnvoller ist stattdessen ein Energiemix, in welchem auch Kohle auf bestimmte Zeit ihren Platz hat. Kohle ist nicht nur allgemein reichlich vorhanden, sondern Vorkommen gibt es in vielen verschiedenen Industrie- und Entwicklungsländern. Dadurch ist die Abhängigkeit von Importen aus geopolitisch unsicheren Regionen bei Kohle niedriger als bei anderen Energieträgern. Im Vergleich zu Erdöl und Erdgas werden für Kohle die größten Ressourcen ausgewiesen. Die statistische Reichweite, also der Quotient aus den derzeit bekannten Reserven und der gegenwärtigen Förderung, liefert ei-

nen groben Indikator für die Knappheit des Rohstoffs. Wird Kohle auf heutigem Niveau auch weiterhin abgebaut, so beträgt die statistische Reichweite für Steinkohle 130 Jahre, für Braunkohle sogar 286 Jahre.

Ökonomische Vorzüge

Für die Verstromung von Kohle sprechen vor allem die relativ niedrigen Kosten. Sie hängen in erster Linie von der Kraftwerkstechnik, von den Kosten für CO₂-Zertifikate sowie von der Entwicklung der Energiepreise ab. Der durchschnittliche Wirkungsgrad eines deutschen Kohlekraftwerks, also der Quotient aus (elektrischem) Energieoutput und der mit dem Energieträger eingesetzten Energie, beträgt etwa 39

Prozent. Dies ist weit höher als der weltweite Durchschnitt von 30 Prozent. Der Wirkungsgrad deutscher Kraftwerke wird künftig weiter steigen, allerdings bleiben die Wirkungsgrade von Gaskraftwerken nach wie vor unerreichbar. Die Stromgestehungskosten von Kohlekraftwerken sind trotzdem niedrig und liegen bei moderaten CO₂-Preisen unter denen alternativer Technologien. Insbesondere in Ländern ohne klimapolitische Zielsetzungen wird Kohle wegen ihrer ökonomischen Vorzüge einen zentralen Bestandteil der Energieversorgung darstellen und sogar noch eine weitere Renaissance erleben.

Extreme Klimaschädlichkeit

Dennoch: Kohlenutzung ist extrem umwelt- und klimaschädlich. Im Jahr 2005 war Kohle sowohl weltweit als auch in Deutschland für 40 Prozent der CO₂-Emissionen verantwortlich. In Europa lag der Beitrag der Kohle etwas niedriger bei 30 Prozent. Allein die deutsche Kohleverstromung ist für mehr als 8 Prozent der gesamten europäischen Emissionen verantwortlich.

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ANALYSE

Für die Zukunft ist mit einem weltweit steigenden Anteil der Kohle an den CO₂-Emissionen zu rechnen, vor allem wegen des steigenden Energiebedarfs der aufstrebenden Entwicklungs- und Schwellenländern. China und Indien machen bereits heute 45 Prozent des Weltkohleverbrauchs aus und werden bis 2030 für 80 Prozent des Verbrauchsanstiegs verantwortlich sein.

Gesellschaftliche Kosten der Kohle

Die gesellschaftlichen Kosten der Kohleverstromung umfassen neben den betriebswirtschaftlichen Kosten auch die externen Kosten. Letztere betreffen die mit der Stromerzeugung verbundenen Umweltschäden, insbesondere die Wirkungen von Treibhausgasemissionen und die Gesundheitsschäden durch Luftschadstoffe. Diese sozialen Kosten werden durch Marktpreise nicht adäquat berücksichtigt. Der EU-weite Emissionshandel ist ein geeignetes Mittel, um die Kosten von Umweltschäden durch die Verstromung von Kohle auf die Stromproduzenten in Europa zu übertragen. Da ab dem Jahr

die künftige Preisentwicklung von Emissionszertifikaten.

Zertifikatepreise von bis zu 40 Euro pro Tonne CO₂

Nach Schätzungen der Europäischen Kommission, die weitgehend auf Simulationsrechnungen des ZEW basieren, führen die strikten Ziele des europäischen Klima- und Energieabkommens sowie das neue Prinzip der vollständigen Versteigerung von Zertifikaten nach dem Jahr 2012 zu Zertifikatepreisen von bis zu 40 Euro pro Tonne CO₂. Angesichts dieser Entwicklungen ist es wahrscheinlich, dass Stromproduzenten vermehrt auf CO₂ arme, möglicherweise auch CO₂ freie, alternative Technologien setzen werden. Wichtig sind daher glaubhafte langfristige Reduktionsziele und merkliche Preise für CO₂-Zertifikate. Diese werden langfristig zu einem Rückgang der Kohleverstromung in Deutschland, aber auch in Europa führen. Zusätzliche Maßnahmen, etwa Stilllegungsprämien für Kohlekraftwerke sind dagegen nicht notwendig. Sie provozieren lediglich Mitnahmeeffekte.

fasst. Wirkungsgradverbesserungen in den Kohlekraftwerken werden allein nicht ausreichen, um den weltweiten Anstieg der CO₂-Emissionen zu verhindern. Vorangetrieben werden kann dieses Ziel jedoch durch die Abspaltung und unterirdische Speicherung von CO₂, der so genannten CCS-Technologie. Tatsächlich sollen 11 der 29 in Deutschland neu geplanten Kohlekraftwerke „capture ready“ gebaut werden, also Platz und technische Möglichkeiten für spätere CO₂-Abscheidungsanlagen zulassen. Ob und wann Kohlekraftwerke mit CCS wirtschaftlich sind, hängt vor allem von der Entwicklung der CO₂-Zertifikatspreise ab. Die Abspaltung und Speicherung von CO₂ als notwendige Technologie zur Stabilisierung und langfristigen Reduktion der globalen Treibhausgasemissionen sollte weiter vorangetrieben werden.

EU-Emissionshandel stärken

Zusätzlich muß der EU-Emissionsrechtshandel weiter gestärkt werden. Weitere klimapolitische Maßnahmen in einzelnen Sektoren des Emissionsrechtshandels sind unsinnig, im besten Fall wirkungslos. Dies ist eine wichtige Einsicht für die Diskussion über die Zukunft der Kohleverstromung: Nationale CO₂-Ziele und technologiespezifische Maßnahmen etwa mit Blick auf die Kohleverstromung verstoßen gegen das Konstruktionsprinzip des europäischen Emissionshandels. Es spielt eben keine Rolle (mehr), wie viele Kohlekraftwerke etwa in Deutschland oder in Spanien stehen oder wie viele Emissionen in der Stromerzeugung (in Deutschland) anfallen. Es zählt allein, die EU-weite CO₂-Obergrenze. Emissionen werden im Emissionshandel dort getätigt werden, wo sie den höchsten ökonomischen Nutzen stiften und dort reduziert, wo dies relativ kostengünstig möglich ist.

Die vollständige Studie „Die Zukunft der Kohle in der Stromerzeugung in Deutschland“ finden Sie im Internet unter: www.zew.de/publikation5443

PD Dr. Andreas Löschel, loeschel@zew.de



2012 Zertifikate nicht mehr frei zugeteilt werden, sondern Emittenten Emissionsrechte vollständig ersteigern müssen, werden übermäßige Investitionen in Kohlekraftwerke verhindert. Denn die Wirtschaftlichkeit von Kohlestrom stellt sich kritisch dar, betrachtet man

Kommt es unter Berücksichtigung der sozialen Kosten zur Weiterführung oder zum Neubau von Kohlekraftwerken, so ist dagegen ökonomisch wenig einzuwenden.

Die Kohle wird zu Recht als Hauptgefährdung für das Weltklima aufge-

ZEW INTERN

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des ZEW auf zahlreichen wissenschaftlichen Konferenzen vertreten

Der Austausch von Forschungsergebnissen mit Wissenschaftlern aus aller Welt spielt am ZEW eine große Rolle. Dies spiegelt sich unter anderem in der regen Teilnahme der Mitarbeiter des

ZEW an nationalen und internationalen Konferenzen wieder. Allein zwischen Anfang Juli und Ende September dieses Jahres trugen ZEW-Mitarbeiter bei zwölf Konferenzen vor. Um die Forschungs-

gebiete der Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zu dokumentieren, sind die Themen der jeweiligen Vorträge angegeben. Eine Kontaktaufnahme ist sehr willkommen.

15th International Panel Data Conference 2009**3.7.-5.7.2009**

Bettina Peters: Does Innovation Success Breed Innovation Success?

Friedhelm Pfeiffer: Early Life Adversity, Home Environment, and Children's Competence Development.

Giving & Volunteering Research Conference 2009**9.7.2009**

Sarah Borgloh: Have You Paid Your Dues? On the Impact of the German Church Tax on Private Charitable Contributions.

IHEA (International Health Association) Conference**12.7.-15.7.2009**

Katja Coneus: The Intergenerational Transmission of Health in Early Childhood.

69th Academy of Management (AOM) Annual Meeting**7.8.-11.8.2009**

Christoph Grimpe: Building and Blocking: The Two Faces of Technology Acquisition.

Christoph Grimpe: Searching for Innovation in Market and Transition Economies: Evidence Across Europe.

Wolfgang Sofka: Empirical Validation of the Resource Based View of the Firm through Matching Estimation.

65th Annual Congress of the International Institute of Public Finance (IIPF 2009)**13.8.-16.8.2009**

Katharina Finke: ZEW Corporate Taxation Microsimulation Model.

Jost Heckemeyer: Capital Structure Choice and Company Taxation: A Meta-Study.
Alexander Kalb: What Determines Local

Governments' Technical Efficiency: The Case of Road Maintenance.

Alexander Kalb: Koreferat zu Köthenbürger (2008): How Do Local Governments Decide on Public Policy in Fiscal Federalism? Tax versus Expenditure Optimisation.

Philipp Mohl: The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting Investment: The Case of the CFA Franc Zone.

Philipp Mohl: How Does EU Cohesion Policy Work? Evaluating its Effects on Tax and Fiscal Variables.

Steffen Osterloh: The Political Economy of Corporate Tax Harmonisation – Why Do European Politicians (Dis)like Minimum Tax Rates?

36th Annual Meeting of the European Finance Association**19.8.-22.8.2009**

Waldemar Rotfuß: The European Commission and EUA Prices: A High-Frequency Analysis of the EC's Decision on Second NAPs.

EEA (European Economic Association)/ESEM (Econometric Society European Meeting)**22.8.-27.8.2009**

Holger Bonin: Does Discrimination Explain Occupational Segregation by Sex? Evidence from Local Gender Imbalances in Post-Unification Germany.

Sarah Borgloh: Have You Paid Your Dues? On the Impact of the German Church Tax on Private Charitable Contributions.

Daniel Cerquera: Endogenous Firm Heterogeneity, ICT and R&D Incentives.
Gordon Klein: How Market Regulation Affects Network and Service Quality in Related Markets.

Jenny Meyer: Does Social Software Support Service Innovation?

Steffen Osterloh: The Political Economy of Corporate Tax Harmonisation - Why Do European Politicians (Dis)like Minimum Tax Rates?

Bettina Peters: Starting an R&D Project Under Uncertainty.

Karsten Reuss: Sensitive and Critical Periods of Cognitive and Noncognitive Skills.

Andreas Schrimpf: Global Asset Pricing: Is there a Role for Long-Run Consumption Risk?

Hannes Ullrich: Nomination Contests: Theory and Empirical Evidence from Professional Soccer.

Nikolas Wölfling: Asymmetric Cost Pass-Through in Supply Function Equilibria, Coordinating Bids in Power Spot Markets.

EARIE (European Association for Research in Industrial Economics)**3.9.-5.9.2009**

Birgit Aschhoff: The Effect of Subsidies on R&D Investment and Success – Do Subsidy History and Size Matter?

Benjamin Engelstätter: Enterprise Systems and Labor Productivity: Disentangling Combination Effects.

Christoph Grimpe: Young, Open and International: The Impact of Search Strategies on the Internationalisation of New Ventures.

Diana Heger: On the Role of Venture Capital Investments for Innovation in Young Technology-Based Firms.

Kai Hüschelrath: Does Competition Policy Matter? Evidence from a Swiss Road Surfacing Cartel.

Gordon Klein: How Market Regulation Affects Network and Service Quality in Related Markets.

Nina Leheyda: Price Effects of 2002 Block Exemption Regulation in the Swiss Car Market.

ZEW INTERN

Kathrin Müller: Founder's Human Capital, Entry Strategies and Start-up Size.
Jörg Ohnemus: Productivity Effects of Business Process Outsourcing (BPO) - A Firm-level Investigation Based on Panel Data.

Bettina Peters: More Money, More Innovation? Innovation Capacity and Financing Constraints for Innovation.

Bettina Peters: Short-Term Borrowing for Long-Term Projects: Are Family Businesses more Susceptible to "Irrational" Financing Choices?

Dues? On the Impact of the German Church Tax on Private Charitable Contributions.

Sandra Gottschalk: Entry Strategies, Founders' Human Capital and Start-up Size.

Jost Heckemeyer: FDI and Taxation: A Meta-Study.

Diana Heger: Barriers to Entry and Profitability.

Friedrich Heinemann: Tax Compliance under Tax Regime Changes.

Alexander Kalb: What Determines Local

Andreas Sachs: Labour Market Institutions and Structural Reforms: A Source for Business Cycle Synchronisation?

Martin Scheffel: Optimal Fiscal Policy and Human Capital Risk.

Atilim Seymen: Business Cycle Dynamics in the Euro Area.

Susanne Steffes: The Impact of Shocks on Firm-Level Job and Worker Flows

Holger Stichnoth: Good-bye Lenin on Our Bank Account? Within-Household Allocation in East and West German Couples.

Nikolas Wölfling: Asymmetric Cost Pass-Through in Supply Function Equilibria, Coordinating Bids in Power Spot Markets.

EALE (European Association of Labour Economists)

10.9.-12.9.2009

Melanie Arntz: Does Discrimination Explain Occupational Segregation by Sex? Evidence from Local Gender Imbalances in Post-Unification Germany.

Johannes Gernandt: The Immigrant Wage Gap in Germany.

Christian Göbel: Age and Productivity - Evidence from Linked Employer Employee Data.

Holger Stichnoth: Good-bye Lenin on Our Bank Account? Within-Household Allocation in East and West German Couples.

Thomas Walter: Is the General Use of Benefit Sanctions Really Effective to Activate the Unemployed? Evidence from Welfare Recipients in Germany.

AIEL (National Conference of Labour Economics)

24.9.-25.9.2009

Johannes Gernandt: The Immigrant Wage Gap in Germany.

Thomas Walter: Is the General Use of Benefit Sanctions Really Effective to Activate the Unemployed? Evidence from Welfare Recipients in Germany.

EPIP (European Policy for Intellectual Property)

24.9.-25.9.2009

Christoph Grimpe: Learning to Collaborate for Technology Development: Firm-Level Evidence for Denmark.



Das ZEW präsentierte sich mit einem Informationsstand auf der EEA/ESEM in Barcelona, Spanien.

Tobias Veith: Strategic Pricing and Competition in Retail Electricity Markets.

Verein für Sozialpolitik

8.9.-11.9.2009

Martin Achtnicht: Impact of Service Station Networks on Purchase Decisions of Alternative-Fuel Vehicles.

Victoria Alexeeva-Talebi: Energy Cost Pass-Through and Strategic Pricing: Sectoral Evidence for the EU ETS.

Melanie Arntz: Are Personal Budgets a Financially Sound Reform Option for the German Long-Term Care Insurance?

Holger Bonin: Does Discrimination Explain Occupational Segregation by Sex? Evidence from Local Gender Imbalances in Post-Unification Germany.

Sarah Borgloh: Have You Paid Your

Governments' Technical Efficiency? The Case of Road Maintenance.

Marcus Kappler: Business Cycle Co-Movement and Trade Intensity in the Euro Area: Is there a Dynamic Link?

Andreas Löschel: Klimapolitik in Deutschland und in der EU: Nachhaltiges Vorbild?

Michael Overesch: Asset Specificity, International Profit Shifting, and Investment Decisions.

Bettina Peters: Starting an R&D Project Under Uncertainty.

Friedhelm Pfeiffer: Early Life Adversity, Home Environment and Children's Competence Development.

Klaus Rennings: How Clean is Clean? Incremental Versus Radical Technological Change in Coal-Fired Power Plants.

ZEW INTERN

■ ZEW-Studie mit Leading House Best Publication Award 2008 ausgezeichnet

Die am ZEW entstandene Arbeit „New Technology, Work Organisation, and Innovation“ hat den Leading House Best Publication Award 2008 gewonnen. Der Preis wird vom “Swiss Leading House on Economics of Education, Firm Behaviour and Training Policies” verliehen, einem gemeinsamen Projekt der Universitäten Zürich und Bern.

Der mit 4.000 Schweizer Franken dotierte Preis geht an die Autoren der Studie, Prof. Dr. Thomas Zwick (LMU Mün-

chen und ZEW) und Dr. Thomas Hempell (Generali Investments Köln und vormals ZEW). In ihrem prämierten Papier zeigen die Autoren, dass Informations- und Kommunikationstechnologien hauptsächlich durch das Senken von Transaktionskosten das Outsourcing und die organisationale Mitarbeiterbeteiligung unterstützen. Beides fördert Produkt- und Prozessinnovationen und steigert damit indirekt die Produktivität von Unternehmen. Der sonst oft postulierte



Thomas Zwick teilt sich mit seinem Ko-Autor Thomas Hempell den Leading-House Best Publication Award 2008.

direkte Zusammenhang zwischen Investitionen in Informations- und Kommunikationstechnologien und Unternehmensproduktivität ist hingegen nach Berücksichtigung der indirekten Kanäle nicht mehr nachweisbar.

■ ZEW bildet Finanzexperten aus Asien in Makroökonomie weiter



Die Gäste aus China und Vietnam mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des ZEW.

16 Finanzexperten aus China und Vietnam sind derzeit zu Gast am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim. Die Gruppe besteht aus Mitarbeitern von Finanzministerien und Zentralbanken. Von Mitte September bis Ende November 2009 vertiefen die Finanzexperten aus Asien am ZEW ihr Wis-

sen über nachhaltige Wirtschaftspolitik. In Zusammenarbeit mit externen Wissenschaftlern und Praktikern vermitteln Forscher des ZEW weiterführende Kenntnisse in Makroökonomie, aber auch zur Funktionsweise und Stabilität des internationalen Finanzsystems, zu internationalen Handels- und Kapitalverflech-

tungen sowie zu Entwicklungsstrategien von Transformationsländern. Neben ökonomischen Kompetenzen werden den Finanzexperten auch Fähigkeiten zum Verfassen und Präsentieren englischer Texte und Vorträge vermittelt.

In den kommenden drei Jahren werden weitere Finanzexperten aus Asien zu Fortbildungsmaßnahmen ans ZEW nach Mannheim kommen. Die Kurse am ZEW finden im Rahmen eines umfassenden Projektes zur Entwicklungszusammenarbeit statt, das InWEnt, ein weltweit tätiges Unternehmen für Personalentwicklung, Weiterbildung und Dialog, im Auftrag der Bundesregierung organisiert. Der ZEW-Servicebereich Wissenstransfer und Weiterbildung ist für die Konzeption und Durchführung der Seminare für die asiatischen Finanzexperten am ZEW verantwortlich.

EXPERTENSEMINARE

- | | |
|---------------------|--|
| 9.11. - 10.11.2009 | Ökonometrie – Eine praxisorientierte Einführung, Berlin |
| 16.11.2009 | Immobilienmarktanalyse |
| 18.11.2009 | Befragungen kompetent gestalten und durchführen |
| 24.11.2009 | Konjunkturanalyse für Praktiker: Methoden, Nutzen und Grenzen. Volkswirtschaftliche Daten kompetent interpretieren |
| 30.11. - 01.12.2009 | Der sichere Auftritt – Grundlagen für die professionelle Gestaltung von Präsentationen |

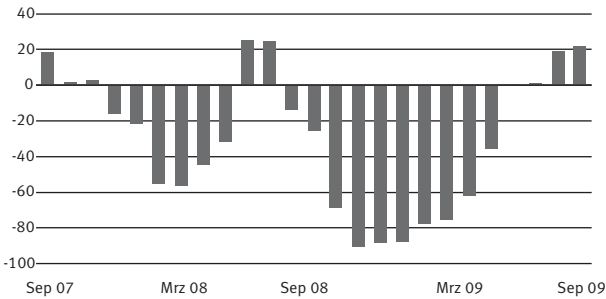
ZEW-Expertenseminare im Internet: www.zew.de/weiterbildung
Information: Vera Pauli, Telefon 0621/1235-240, E-Mail pauli@zew.de

ZEW DISCUSSION PAPERS

- Nr. 09-041, Bettina Müller: Ability Matching and Survival of Start-Ups.
Nr. 09-040, Benjamin Engelstätter: Enterprise Systems and Labor Productivity: Disentangling Combination Effects.
Nr. 09-039, Christoph Grimpe, Katrin Hussinger: Inventions under Siege? The Impact of Technology Competition on Licensing.

DATEN UND FAKTEN

ZEW-Finanzmarkttest im September 2009

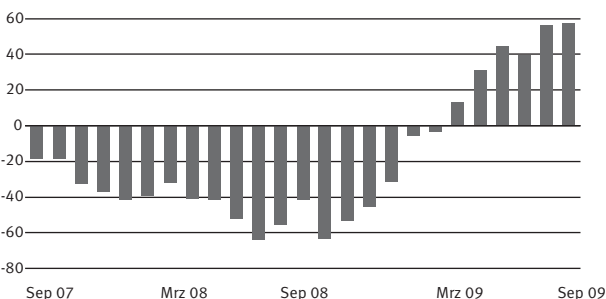


Saldo der positiven und negativen Einschätzungen bezüglich der kurzfristigen Zinsen im Euroraum in sechs Monaten. Quelle: ZEW

EZB: Straffere Geldpolitik wenig wahrscheinlich

72,4 Prozent der Experten sind überzeugt, dass das aktuelle Zinsniveau von einem Prozent auch für die kommenden sechs Monaten angemessen ist. Nach -0,7 Prozent im Juli liegt die jährliche Inflationsrate in der Eurozone Erstschätzungen zufolge im August bei -0,2 Prozent. Für das gesamte Jahr 2009 rechnet die EZB mit einer Inflationsrate zwischen 0,2 und 0,6 Prozent. Im Jahr 2010 dürfte sie zwischen 0,8 und 1,6 Prozent liegen. Die EZB dürfte daher keine Eile haben, die Leitzinsen anzuheben.

Sandra Schmidt, s.schmidt@zew.de



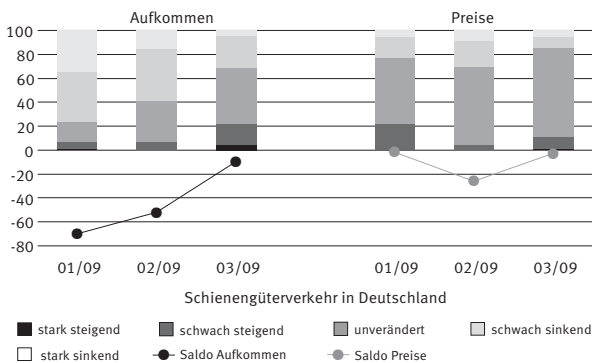
Saldo der positiven und negativen Einschätzungen bezüglich der Konjunktursituation im Euroraum in sechs Monaten. Quelle: ZEW

Euroraum: Konjunkturelle Besserung erwartet

Die Konjunkturerwartungen der Finanzexperten haben sich im September moderat verbessert. Der Saldo aus Optimisten und Pessimisten auf Sicht von sechs Monaten ist um 4,7 Punkte gestiegen und liegt nun bei 59,6 Punkten. Dies lässt auf eine allmähliche Stabilisierung der Konjunktur hoffen. Die Hoffnung ist vor allem, dass eine Belebung des Welthandels die Exportaussichten stützt. Unsicherheitsfaktoren existieren vor allem hinsichtlich der Frage, in welchem Ausmaß die Krise den Arbeitsmarkt in Mitleidenschaft ziehen wird.

Sandra Schmidt, s.schmidt@zew.de

Die Schiene hat die konjunkturelle Talsohle erreicht

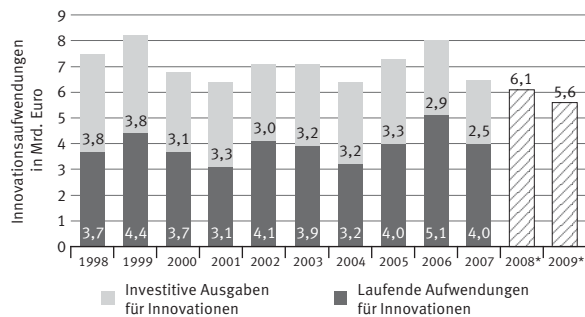


Quelle: ZEW

Die Schiene war als „Massenverkehrsträger“ in der ersten Hälfte des Jahres 2009 besonders vom Konjunkturunbruch betroffen. Nach Einschätzungen der Experten des TransportmarktBarometers von ProgTrans/ZEW ist jedoch die Talsohle des Transportmengeneinbruchs erreicht, wenn auch noch nicht vollständig durchschritten. Im kommenden halben Jahr rechnen nur noch knapp 32 Prozent der Befragten mit einem weiteren Abschwung im innerdeutschen Schienengüterverkehr. Die Preiserwartungen sind dagegen einheitlich: Zwei-Drittel der Befragten erwarten im kommenden halben Jahr stabile Preise.

Claudia Hermeling, hermeling@zew.de

Bankenkrise hinterlässt tiefe Spuren in den Innovationsbudgets



Innovationsaufwendungen im Kredit- und Versicherungsgewerbe 1998-2009

Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel

*Planzahlen von Mitte 2008

Das Kredit- und Versicherungsgewerbe hat in Folge der Bankenkrise die Ausgaben für Produkt- und Prozessinnovationen stark reduziert. Nach dem Höchststand im Jahr 2006 sanken bereits 2007 die Innovationsaufwendungen auf 6,5 Milliarden Euro. Für 2008 ist von einem weiteren Rückgang auf 6,1 Milliarden Euro auszugehen. Die Planzahlen für 2009 sehen nur mehr ein Innovationsbudget von 5,6 Milliarden Euro vor, der niedrigste Wert sei 1998. Die angespannte Ertragslage legt nahe, an den Zukunftsinvestitionen zu sparen. Die Finanzdienstleister benötigen aber gerade neue Produkte und Prozesse, um wieder Gewinne zu erwirtschaften.

Dr. Christian Rammer, rammer@zew.de

STANDPUNKT



Finanzmarktanalyse

Schadenfreude ist für manche Leute bekanntlich die schönste Freude. Diesmal trifft es die Zunft der Ökonomen und zwar knallhart. Hämisch wird ihr vor allem von den Kritikern, denen der „Terror der Ökonomie“

seit langem auf die Nerven ging, vorgeworfen, die Finanzkrise nicht vorausgesehen zu haben und nun vor dem Scherbenhaufen eines grandios zusammengebrochenen Theoriegebäudes zu stehen. Die Gelegenheit scheint für die Gegner der Ökonomen günstig, zur Generalabrechnung zu schreiten. Der Neoliberalismus sei am Ende. Sein Credo, funktionstüchtige Märkte erbrächten Wohlfahrtsgewinne, sei offenkundig und eindrucksvoll widerlegt und zwar nicht nur auf den Finanzmärkten, sondern überhaupt. Also weg mit den Reformen am Arbeitsmarkt und bei der Gesetzlichen Rentenversicherung. Stattdessen her mit ansehnlichen Mindestlöhnen und einer saftigen Besteuerung der Reichen.

Müssen die „Mainstream-Ökonomen“ mithin das Büßerhemd anziehen und den Gang nach Canossa zu den Staatsgläubigen und Sozialromantikern antreten? Mitnichten. Gewiss: Die „Große Moderation“ in Form geringer Konjunkturschwankungen war vorerst eine Episode und die Hoffnung, die Volatilität der Wirtschaftsaktivität nunmehr im Griff zu haben, hat sich als trügerisch erwiesen. Sicherlich müssen zudem eine Reihe von Lehrbüchern über die Funktionsweise von Finanzmärkten an einigen Stellen umgeschrieben werden. Aber: Seit eh und je haben Ökonomen, einschließlich strenggläubiger Marktwirtschaftler, auf die Notwendigkeit streng regulierter Finanzmärkte hingewiesen. So zu tun, als ob die Finanzmärkte endlich mal reguliert werden müssten, geht haarscharf am Punkt vorbei. Sie sind reguliert, nur nicht immer effizient genug. So zu tun, als hätte es die ökonomische Theorie an Einsichten über falsche Anreize und Instabilitäten auf Finanzmärkten fehlen lassen, zeugt schlicht von fehlender Literaturkenntnis. Dem kann indes schnell mit eigenen Kostenproben einschlägiger ökonomischer Einsichten abgeholfen werden.

Die Literatur zum Prinzipal-Agenten-Problem zeigt, dass es für Aktionäre schwierig ist, die Manager ihres Unternehmens zu überwachen. Die Manager verfügen über (finanzielle) Anreize, Entscheidungen im operativen Geschäft an kurzfristigen Erfolgen anstatt am längerfristigen Wohlergehen des Unternehmens zu fällen. Diese Literatur ist alles andere als unter ferner liefen einzuordnen, vor zwei Jahren wurde sie mit Nobelpreisen gewürdigt.

Die Informationsökonomie ist in der Volkswirtschaft fest etabliert, insbesondere im Hinblick auf das Problem einer „adversen Selektion“. Das heißt, Kreditgeber sind in der Regel über die Risiken schlechter informiert als die Kreditnehmer. Bei höheren Zinsen kann dies zur Folge haben, dass besonders riskante Kreditnehmer am ehesten bei der Kreditvergabe zum Zuge kommen.

Den Begriff „moralisches Risiko“ (moral hazard) zu kennen, gehört zur Allgemeinbildung. Im vorliegenden Zusammenhang kann es zum Eingehen höherer Risiken führen, wenn dies mit dem Geld anderer Leute finanziert wird oder die begründete Hoffnung auf Rettungsschirme besteht. Ein Blick in diese Literatur, für die es anfangs dieses Jahrzehnts ebenfalls den Nobelpreis gab, hätte die für die Regulierung der Finanzmärkte Verantwortlichen vielleicht zu vertiefterem Nachdenken veranlasst.

Die Liste lässt sich erheblich verlängern, angefangen von dem weiten Feld der „Behavioral Economics“, welches das Herdenverhalten auf den Finanzmärkten analysiert, über zahlreiche Beiträge zur Prozyklizität der Eigenkapitalunterlegung gemäß Basel II bis hin zur Warnung vor dem Platzen der Immobilienpreisblase in den Vereinigten Staaten. Wem die Lektüre dieser Beiträge allerdings zu lästig ist und wer lieber den Verheißungen diverser (professoraler) Management-Gurus und Consultants glaubt, der darf sich nicht über seine Ahnungslosigkeit beschweren.

Wolfgang Franz

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

ZEW news – erscheint zehnmal jährlich

Herausgeber: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim,
L 7, 1 · 68161 Mannheim · Postanschrift: Postfach 10 34 43 · 68034 Mannheim · Internet: www.zew.de, www.zew.eu
Präsident: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Wolfgang Franz · Kaufmännischer Direktor: Thomas Kohl

Redaktion: Kathrin Böhrmer, Telefon 0621/1235-103, Telefax 0621/1235-222, E-Mail boehmer@zew.de
Gunter Grittmann, Telefon 0621/1235-132, Telefax 0621/1235-222, E-Mail grittmann@zew.de

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise): mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars
© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2009