

ZEW NEWS

Forschungsergebnisse · Veranstaltungen · Veröffentlichungen

Oktober 2019



Forschungsergebnisse

**Lobbyismus in Europa
sehen Deutsche kritisch**

Schwerpunkt M&A

**Deutscher M&A-Index
bricht ein**

Wirtschaftspolitische Analyse

**No-Deal-Szenario heizt
Steuerwettbewerb an**

Drei Jahrzehnte nach dem Fall der Berliner Mauer gleicht sich die von Familienunternehmen geprägte Unternehmenslandschaft in Ost- und Westdeutschland zunehmend aneinander an.

Foto: © iStockphoto.com/franckreporter

Unternehmenslandschaft in alten und neuen Bundesländern gleicht sich zunehmend an

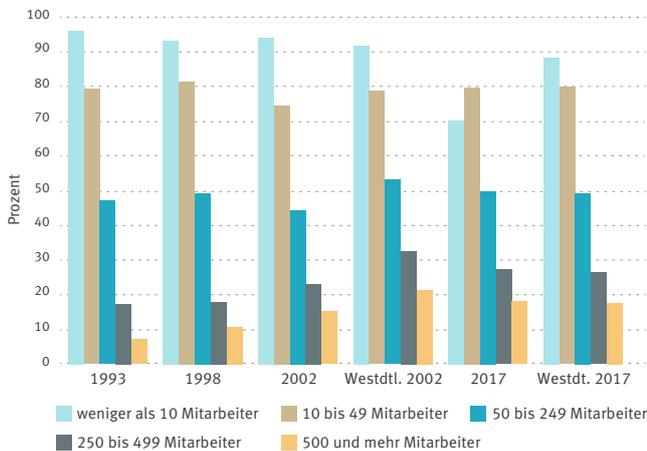
Im Zeitverlauf der nunmehr drei Jahrzehnte nach dem Mauerfall und der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten nähert sich die Zusammensetzung der Gesamtheit der Familienunternehmen in den neuen Bundesländern mehr und mehr der Situation im ehemaligen Westdeutschland an. Mit Blick auf die Unternehmensstruktur in Ostdeutschland zeigt sich die herausragende Bedeutung der Familienunternehmen für das Wirtschaftssystem. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des ZEW im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen.

Der Untersuchung zufolge stieg insbesondere der Anteil großer Familienunternehmen am Gesamtbestand der Familienunternehmen. So wuchs der Anteil der eigentümergeführten Familienunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten an allen Unternehmen dieser Größenklasse in den neuen Bundesländern

zwischen 1993 und 2017 von sieben Prozent auf 18 Prozent und erreichte damit denselben Wert wie im ehemaligen Westdeutschland. Bei den Unternehmen mit 250 bis 499 Beschäftigten stieg in Ostdeutschland der Anteil der Familienunternehmen zwischen 1993 und 2017 sogar von 17 Prozent auf 27 Prozent. Zum Vergleich: In den alten Bundesländern gehören 26 Prozent der Familienunternehmen dieser Größenklasse an.

Nach wie vor sind eigentümergeführte Familienunternehmen aber insbesondere bei kleinen Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten in der Mehrheit: Bei ihnen ist der Anteil in Ostdeutschland zwar von 96 Prozent im Jahr 1993 gefallen, liegt aber im Jahr 2017 noch bei 88 Prozent (Westdeutschland 2017: 88 Prozent). Bei den mittleren Größenklassen (zehn bis 49 beziehungsweise 50 bis 249 Beschäftigte) haben sich die Anteile über die Jahre hinweg kaum verändert.

EIGENTÜMERGEFÜHRTE UNTERNEHMEN IN DEN NEUEN BUNDESLÄNDERN (OHNE BERLIN) UND WESTDEUTSCHLAND, NACH BESCHÄFTIGTENGROSSENKLASSEN



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, Berechnungen des ZEW

Weiterhin zeigt die Untersuchung, die sich auf das Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) stützt und auf der Creditreform-Datenbank basiert, dass sich Familienunternehmen in Ostdeutschland zunehmend in den Händen regional ansässiger Familien befinden. Der Anteil familienkontrollierter Unternehmen, die ausschließlich von Eigentümer/innen aus dem Westen geführt wurden, ging zwischen den Jahren 2001 und 2017 deutlich zurück: Während 2001 noch knapp ein Drittel der Familienunternehmen mit mindestens 250 Beschäftigten ausschließlich in westdeutscher Hand war, lag dieser Anteil 2017 bei nur noch rund zehn Prozent.

Wie die Studie weiterhin zeigt, ist der gesamte Unternehmensbestand in Ostdeutschland seit 1993 von weniger als 200.000 auf mehr als 450.000 Unternehmen im Jahr 2017 (ohne Berlin) gestiegen. Insgesamt ist der Prozentsatz familienkontrollierter Unternehmen in den neuen Bundesländern mit 92 Prozent höher als in den alten Bundesländern (89 Prozent). Sie stellen somit das Rückgrat des Unternehmensbestands dar. Die vergangenen drei Jahrzehnte haben also gezeigt, mit welcher Kraft Familienunternehmen in der Lage waren und sind, sich institutionellen Widrigkeiten zum Trotz im marktwirtschaftlichen Wettbewerb zu etablieren und nachhaltig durchzusetzen.

Die Bundesländer mit den höchsten Anteilen an Familienunternehmen sind Thüringen mit 93 Prozent sowie Sachsen-Anhalt, Sachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz und Brandenburg mit jeweils 92 Prozent. Am niedrigsten ist der Anteil von Familienunternehmen an allen Unternehmen in Hessen mit 89 Prozent und in den Stadtstaaten Berlin (85 Prozent), Hamburg (81 Prozent) und Bremen (79 Prozent).

Das ZEW hat im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen bereits im Frühjahr eine Studie zur „Volkswirtschaftlichen Bedeutung der Familienunternehmen“ in Deutschland vorgelegt. Daraus geht hervor, dass Familienunternehmen einen hohen Beitrag zur volkswirtschaftlichen Stabilität leisten und fast 60 Prozent der Beschäftigten in der Privatwirtschaft stellen.

Download der aktuellen Studie „Die Entwicklung der Familienunternehmen in den neuen Bundesländern“: https://www.familienunternehmen.de/media/public/pdf/publikationen-studien/studien/Entwicklung-Familienunternehmen-neue-Bundeslaender_Studie_Stiftung-Familienunternehmen.pdf

Dr. Sandra Gottschalk, sandra.gottschalk@zew.de

Mehrheit der deutschen Bevölkerung sieht Lobbyismus in Europa kritisch

Die Mehrheit der Bürger/innen in Deutschland hält Lobbygruppen nicht nur für enorm einflussreich mit Blick auf die allgemeine Politik in Deutschland und Europa, sondern steht diesem Einfluss auch äußerst ablehnend gegenüber. Ähnlich kritisch sieht die Bevölkerung den Einfluss von Lobbygruppen auf die Klimapolitik der Europäischen Union. Anhänger/innen von Grünen, Linkspartei und AfD stehen dem Einfluss von Lobbying auf EU-Ebene deutlich distanzierter gegenüber als Anhänger/innen von CDU/CSU, SPD und FDP. Zudem wünscht sich die Mehrheit der Deutschen mehr Transparenz bei Lobbying-Aktivitäten.

Zu diesen wesentlichen Ergebnissen kommt eine Kurzexpose, die das ZEW und die Universität Mannheim gemeinsam ausgearbeitet haben. Für diese Expertise haben die Wissenschaftler eine repräsentative Umfrage ausgewertet, die als Teil der 38. Welle des German Internet Panel (GIP) in Deutschland

durchgeführt wurde und an der insgesamt 4.266 Personen teilnahmen. Zentrales Thema der Umfrage war, wie Lobbyismus auf nationaler und europäischer Ebene wahrgenommen wird. Unter Lobbyismus lässt sich dabei der Versuch von Interessengruppen wie etwa Unternehmen und Verbänden verstehen, auf Parlamentsabgeordnete und andere politische Entscheidungsträger/innen Einfluss zu nehmen.

Die Ergebnisse zeigen, dass 78 Prozent der Teilnehmer/innen den Einfluss von Lobbyisten auf EU-Ebene für stark oder sehr stark halten. Lediglich 1,5 Prozent der Befragten glauben, dass Lobbyismus überhaupt keinen Einfluss auf die europäische Politik hat. Weiterhin gehen knapp 78 Prozent der Umfrageteilnehmer/innen, die einen Einfluss von Lobbyismus auf EU-Ebene sehen, davon aus, dass dieser Einfluss negativ oder eher negativ ist. Nur 3,4 Prozent sehen einen positiven oder eher positiven Einfluss von Lobbyismus in Europa. Fast 70 Prozent der Be-



Die Mehrheit der Deutschen hält Lobbygruppen für enorm einflussreich und steht ihrem Einfluss kritisch gegenüber.

Foto: ©iStockphoto/James Thew

fragten schätzen den Einfluss von Lobbyisten beim Thema Klimapolitik auf EU-Ebene als stark oder sehr stark ein. 67 Prozent derjenigen, die einen Einfluss von Lobbyismus auf die Klimapolitik sehen, bewerten diesen als negativ oder eher negativ.

Unterschiedliche Wahrnehmung von Lobbyismus bei Anhängern/-innen verschiedener Parteien

Bemerkenswert an den Umfrageresultaten ist der Unterschied in der Wahrnehmung von Lobbyismus unter den Anhängern/-innen der verschiedenen im Bundestag vertretenen Parteien. Während Anhänger/-innen aller Parteien Lobbyismus eher ablehnend gegenüber stehen, sind Anhänger/-innen der Altparteien CDU/CSU, SPD und FDP weniger skeptisch als die von Grünen, Linken und AfD. Und während im Durchschnitt die Anhänger/-innen aller Parteien davon ausgehen, dass Lobbyismus zu weniger Klimaschutz in der EU führt, sind Anhänger/-innen von SPD, Grünen und Linken diesbezüglich deutlich negativer eingestellt als Anhänger/-innen von CDU/CSU, FDP und AfD.

Vergleicht man die Wahrnehmung des Einflusses von Lobbyismus auf nationaler und europäischer Ebene, so fällt auf, dass mehr als 44 Prozent der Befragten den Einfluss von Lobbygruppen auf die Politik in Deutschland für größer halten als den Einfluss auf die EU-Politik. Fast 41 Prozent halten beide Einflüsse für gleich groß und nur sechs Prozent denken, dass der Einfluss von Lobbyisten in Deutschland geringer ist als auf EU-Ebene.

Am meisten profitieren von Lobbyismus auf EU-Ebene nach Meinung der Befragten Industrie und Politiker/innen. Während 79 Prozent der Befragten die Industrie als Profiteur sehen, glaubt mit 48 Prozent immerhin noch fast die Hälfte der Befrag-

ten, dass Politiker/innen von Lobbyismus profitieren. Dagegen glaubt nur ein sehr kleiner Anteil der Umfrageteilnehmer/innen, dass die EU-Bürger/innen selbst (3,6 Prozent) oder Wohltätigkeitsorganisationen (5,4 Prozent) einen Nutzen aus Lobbyarbeit auf EU-Ebene ziehen. Zudem sind fast drei Viertel der Befragten mit der Informationslage beim Thema Lobbyismus unzufrieden, vermissen also einen transparenteren Umgang mit dem Thema.

Lobbyismus hat ein Akzeptanzproblem

Wie die Umfrage deutlich macht, hat Lobbyismus in der Bevölkerung in Deutschland ein Akzeptanzproblem. Zum Teil führen die an der Expertise beteiligten Wissenschaftler dieses Ergebnis darauf zurück, dass sich die Menschen nicht ausreichend über die Aktivitäten von Lobbygruppen informiert fühlen. Die Forscher empfehlen daher, das europäische Transparenzregister auszuweiten und ein solches Register auch in Deutschland einzuführen. Als Vorbild könnte dabei das US-amerikanische Lobbyregister dienen, das seit 1996 existiert und eine strengere Registrierungspflicht vorsieht als das jüngere europäische Gegenstück. Dem Wunsch der Befragten nach mehr Transparenz bei Lobbyaktivitäten kann durch ein für alle Lobbygruppen verbindliches Register mit einer angemessenen Sanktionierung falscher Angaben besser entsprochen werden, so das Fazit.

Download der Kurzexpertise: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/ZEW_Expertise_Lobbyismus_2019.pdf

Raphael Epperson, raphael.epperson@gess.uni-mannheim.de
Dr. Wolfgang Habla, wolfgang.habla@zew.de
Prof. Ulrich Wagner, Ph.D., ulrich.wagner@uni-mannheim.de

INHALT

Unternehmenslandschaft in alten und neuen Bundesländern gleicht sich zunehmend an	1
Mehrheit der deutschen Bevölkerung sieht Lobbyismus in Europa kritisch	2
Startups stärken deutsche Chemie-Branche, haben aber bei Wagniskapital das Nachsehen	4

Schwerpunkt M&A-Report	5
Brexit: „No-Deal“-Szenario befeuert Steuerwettbewerb in Europa	8
Nachgefragt: Wie gehen Chinas Führungskräfte mit Deutschland um – und umgekehrt?	9
ZEW intern	10
Standpunkt	12

Startups stärken deutsche Chemie-Branche, haben aber bei Wagniskapital das Nachsehen

Chemie-Startups in Deutschland versorgen die hiesige Branche mit innovativen Produkten und Dienstleistungen und stärken so den Wirtschaftszweig insgesamt. Was die Ausstattung dieser Startups mit Wagniskapital und die allgemeine Gründungsaktivität in der Chemieindustrie betrifft, liegt Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Ländern allerdings deutlich zurück. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie, die das ZEW Mannheim und das Center für Wirtschaftspolitische Studien (CWS) der Leibniz Universität Hannover im Auftrag des Verbands der Chemischen Industrie (VCI) durchgeführt haben.

Die Kompetenz vieler Chemie-Startups besteht im Angebot von Spezialprodukten, die in der industriellen Produktion zum Einsatz kommen, und von spezifischen Dienstleistungen für die etablierten Chemieunternehmen. Die Stärke von Chemie-Startups liegt vor allem darin, sich an der Schnittstelle zwischen traditioneller Chemie und neuen Anwendungsgebieten zu positionieren, etwa bei digitalen Lösungen oder bei Plattfortmtechnologien.

Eher schwach aufgestellt sind deutsche Chemie-Startups im europaweiten Vergleich, wenn es um Wagniskapitalinvestitionen geht. Während 2018 in Europa insgesamt 54,5 Millionen Euro an Wagniskapital in Chemieunternehmen investiert wurden, entfielen davon auf Chemieunternehmen in Deutschland nur 2,4 Millionen Euro – der geringste Wert seit 2007. Das bislang höchste Volumen bei Wagniskapitalinvestitionen in deutsche Chemieunternehmen wurde 2011 mit 34,5 Millionen Euro erreicht.

Zwischen 2015 und 2018 gingen durchschnittlich rund sieben Prozent aller Wagniskapitalinvestitionen in der Chemie-Branche in Europa an Unternehmen in Deutschland. Die Bundesrepublik ran-

giert damit auf Platz 7 hinter Großbritannien (19 Prozent), den Niederlanden (16 Prozent), Belgien (13 Prozent), Frankreich (elf Prozent), Spanien (zehn Prozent) und Norwegen (acht Prozent) – ein erheblicher Rückgang im historischen Vergleich: Von 2007 bis 2010 lag Deutschland mit einem Anteil von 16 Prozent noch an zweiter Stelle in Europa. Deutlich mehr Wagniskapital wurde zwischen 2015 und 2018 in Deutschland in die Digitalwirtschaft (46 Prozent) sowie in die Biotech- und Gesundheitsbranche (19 Prozent) investiert.

Im Vergleich mit den anderen beiden großen europäischen Chemie-Nationen Großbritannien und Frankreich fällt die schwache Entwicklung der Wagniskapitalinvestitionen in Deutschland besonders stark auf. Auch in den meisten skandinavischen Ländern sowie den Niederlanden und Belgien kommt der Chemiebranche mehr Bedeutung im jeweiligen nationalen Wagniskapitalmarkt zu als in Deutschland. Umso wichtiger ist es, dass der Gesetzgeber die Anreize zur Mobilisierung privaten Wagniskapitals verbessert, sonst gefährden wir den Chemie-Forschungsstandort Deutschland.

Wenig Patente bei deutschen Chemie-Startups

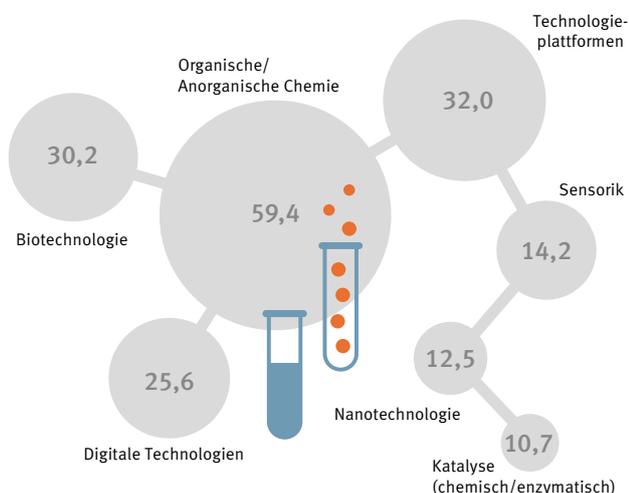
Die Wagniskapitalgeber deutscher Chemie-Startups konzentrieren sich vornehmlich auf junge Unternehmen, die Patente anmelden. Deutsche Chemie-Startups haben bisher fast 550 Patente angemeldet. Allerdings haben nur 25 Prozent aller Chemie-Startups zumindest ein Patent angemeldet. Dieser relativ niedrige Anteil mag darin begründet sein, dass die Mehrheit der Chemie-Startups mit Dienstleistungsangeboten am Markt aktiv ist. Ein Patentschutz für Innovationen ist in diesem Bereich meist nicht möglich. Auch melden viele der auf Forschung und Entwicklung (FuE) spezialisierten Startups keine Patente an, da sie FuE für Dritte durchführen und FuE-Ergebnisse daher nicht selbst über Patente schützen können.

Schließlich zeigt die Studie, dass sich die Gründungszahlen in der deutschen Chemie- und Pharmaindustrie ungünstiger entwickelt haben als in anderen großen Volkswirtschaften Europas. Während in Deutschland die Gründungsrate von 2008 bis 2016 zurückging, stieg sie in der Chemie- und Pharmaindustrie der meisten europäischen Vergleichsländer an.

Unter Chemie-Startups fasst die Untersuchung junge Unternehmen zusammen, die auf Basis von chemiespezifischem Know-how und entsprechender Technologie innovative Produkte und Dienstleistungen zielgenau für die Chemieindustrie anbieten. Die für die Studie ausgewerteten Unternehmensdaten entstammen dem Mannheimer Unternehmenspanel des ZEW sowie einer Liste von Chemie-Startups, die das „Forum Startup Chemie“ erstellt hat. Insgesamt wurden 281 Chemie-Startups identifiziert, die Anfang 2019 wirtschaftsaktiv waren. Zentrales Merkmal dieser Startups ist die Innovationsorientierung.

Die Studie zum Download unter: www.zew.de/PU81005

TECHNOLOGIEN VON CHEMIE-STARTUPS IN DEUTSCHLAND 2019





Schwerpunkt M&A-REPORT

Deutscher M&A-Index bricht ein

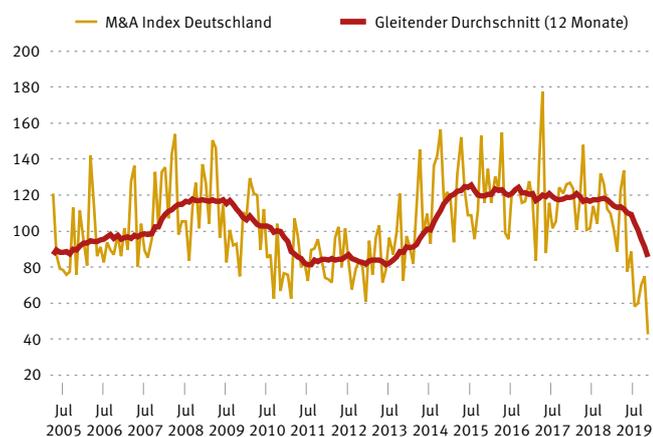
Die Zahl der Übernahmen und Fusionen (Mergers & Acquisitions, M&A) mit deutscher Beteiligung ist seit Anfang 2019 regelrecht eingebrochen. Was sich seit Sommer 2018 angekündigt hatte, also ein Abkühlen der Konjunktur und ein Rückgang der M&A-Aktivitäten, hat sich dieses Jahr noch einmal dramatisch verschärft. Vor allem die Monate April und Mai 2019 waren besonders schwach. Im April 2019 fiel der ZEW-ZEPHYR M&A-Index auf einen historischen Tiefststand von 58 Punkten, nur um im Mai mit 60 Punkten den zweitschlechtesten Wert zu erreichen. Der Index, der seit dem Jahr 2005 berechnet wird, bezieht sich auf die Anzahl der abgeschlossenen Transaktionen bei Fusionen und Übernahmen mit deutscher Beteiligung. Auch der gleitende Zwölfmonatsdurchschnitt sackte entsprechend ab und verlor seit Anfang des Jahres 21 Punkte. Einen solchen Absturz innerhalb eines Jahres gab es seit der Berechnung des Indexes seit 2005 noch nicht. In den Monaten Juni und Juli 2019 zeigte sich der Index wieder etwas robuster, lag aber noch immer weit unter dem Durchschnitt.

Die größte Übernahme mit deutscher Beteiligung im vergangenen halben Jahr war die Akquisition der KNAUF AG, die im

April ihren US-amerikanischen Wettbewerber im Segment der Baustoffherstellung USG für knapp sechs Milliarden Euro übernahm. Doch diese Übernahme war seit langer Zeit geplant und geht somit auf eine stärkere konjunkturelle Phase zurück. Aufgrund der konjunkturellen Abkühlung seit Anfang des Jahres halten sich viele Entscheider in Unternehmen mit Investitionen zurück. Dies betrifft auch Investitionen wie Unternehmenskäufe und -übernahmen. Besonders stark betroffen war das produzierende Gewerbe generell und die Automobilbranche im Besonderen. Aufgrund gesunkener Nachfragen in China und Großbritannien und der Nachwirkungen des Dieselskandals brach der Umsatz in der Branche, die ein großer Treiber der deutschen M&A-Aktivitäten ist, seit Jahresbeginn um 17 Prozent ein. Ein Rückgang in diesem Bereich wirkt sich besonders deutlich auf den M&A-Index aus. Als ein Indikator für die Konjunkturaussichten könnte dies darauf hindeuten, dass die deutsche Wirtschaft noch etwas brauchen wird, um wieder in Schwung zu kommen.

Niklas Dürr, duerr@zew.de
Ilona Tsanko, ilona.tsanko@zew.de

ZEW-ZEPHYR M&A-INDEX DEUTSCHLAND



Quelle: Zephyr-Datenbank, Bureau van Dijk, Berechnung ZEW

Der **ZEW-ZEPHYR M&A-Index Deutschland** berechnet sich aus der Anzahl der in Deutschland monatlich abgeschlossenen M&A-Transaktionen. In diesem Index werden ausschließlich Fusionen und Übernahmen von und mit deutschen Unternehmen berücksichtigt. Eine Differenzierung nach dem Ursprungsland des Käufers oder Partners findet nicht statt. Das bedeutet, dass sowohl inländische als auch ausländische Käuferunternehmen berücksichtigt werden, während die Ziel-



BUREAU VAN DIJK
A Moody's Analytics Company

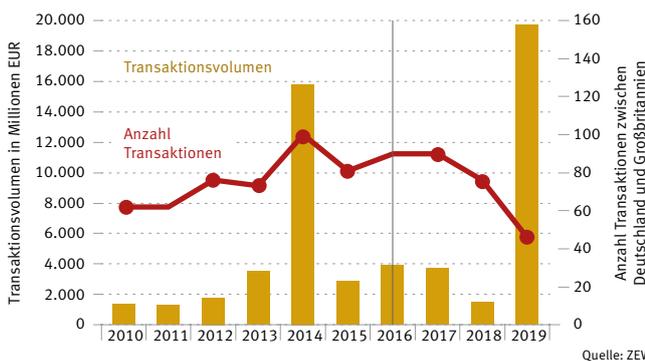
unternehmen in Deutschland tätig sind. Der ZEW-ZEPHYR M&A-Index Deutschland wird vom ZEW und von Bureau van Dijk auf Basis der Zephyr-Datenbank erstellt. Zephyr liefert tagesaktuelle Detailinformationen zu 1,7 Millionen M&A, IPO und Private-Equity-Transaktionen sowie Gerüchten weltweit.

Brexit belastet M&A mit Großbritannien

Am 31. Oktober 2019 möchte Großbritannien die Europäische Union endgültig verlassen. Seit dem Brexit-Referendum sind mehr als drei Jahre vergangen, in denen große Unsicherheit mit Blick auf die zukünftigen Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und der EU herrschte, was sich auch an den M&A-Aktivitäten ablesen lässt.

In den ersten beiden Jahren nach dem Brexit-Votum war die aggregierte Anzahl der Transaktionen noch stabil, allerdings brach das Transaktionsvolumen fast unmittelbar im Anschluss des Votums ein. Das aggregierte Transaktionsvolumen der M&A-Aktivitäten lag im Jahr 2011 bei knapp unter zwei Milliarden Euro und stieg dann auf knapp vier Milliarden Euro im Jahr 2016 an.

M&A-AKTIVITÄTEN ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND GROSSBRITANNIEN



Eine Ausnahme stellt das Jahr 2014 dar. Die Anzahl der Transaktionen blieb zunächst noch stabil, ging dann aber im Jahr 2018 auf 76 registrierten Transaktionen zurück.

Auch das Jahr 2019 zeigt sich im bisherigen Verlauf eher verhalten, bis einschließlich August wurden lediglich 46 Transaktionen verbucht. Dieser Rückgang fällt auch mit einem generellen Rückgang der M&A-Aktivitäten in Deutschland zusammen. Der Grund dafür ist eher ein konjunktureller Rückgang, aber auch das Brexit-Votum sorgt teilweise für Verunsicherung unter den Unternehmern/-innen.

Die Volumina deutscher Firmenkäufe in Großbritannien und britischer Übernahmen in Deutschland im Einzelnen betrachtet zeigen, dass sich beide Ströme in etwa die Waage halten. Das hohe Transaktionsvolumen im Jahr 2019 begründet sich maßgeblich auf einen Deal: Vodafones Übernahme der europäischen Kabelnetze Liberty Global für 18,4 Milliarden Euro, worunter auch der Kabelnetzbetreiber Unitymedia fällt.

Die Zahl der Transaktionen zeigt ein etwas anderes Bild: Lag die Zahl britischer Einkäufe deutscher Unternehmen vor dem Brexit-Votum noch etwas höher als deutsche Übernahmen in Großbritannien, so hat sich diese Situation nach der Brexit-Abstimmung gedreht: Es wurden nun mehr britische Firmen von deutschen Investoren übernommen, als umgekehrt. Dies könnte ein Indiz dafür sein, dass die Unsicherheit in Großbritannien noch größer ist als auf dem Kontinent.

Niklas Dürr, niklas.duerr@zew.de
Ilona Tsanko, Ilona.Tsanko@zew.de

Transaktionen bauen im europäischen Grundstücks- und Wohnungswesen stark ab

Die Transaktionen im europäischen Grundstücks- und Wohnungswesen haben sich dynamisch entwickelt. Vom Anfang der 2000er Jahre bis zum Beginn der globalen Finanzkrise 2007 ließen sich noch im Schnitt mehr als 200 Transaktionen pro Halbjahr beobachten. Mit Transaktionen sind dabei Fusionen oder Zukäufe mit Zielunternehmen des Grundstücks- und Wohnungswesens in der Europäischen Union gemeint. Diese Zahl brach dann mit der Finanzkrise und der anschließenden Rezession ein – auf weniger als 100 Transaktionen im Jahr 2009.

In den Jahren 2010 und 2011 zeigte sich dann ein kräftiger Anstieg auf mehr als 300 Transaktionen – eine Entwicklung, die recht gleichläufig mit dem europäischen Wirtschaftswachstum ist. Der anschließende Höhepunkt mit 510 Transaktionen im zweiten Halbjahr 2013 steht im Gegensatz zur gleichzeitigen Wachstumsdelle. Der seitdem zu beobachtende Rückgang auf zuletzt knapp 100 Transaktionen im vergangenen Jahr ist eben-

falls nicht in Einklang zu bringen mit der mehr als zweiprozentigen durchschnittlichen Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts in der EU.

Aufschluss bietet die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). Mit dem „Whatever it takes“-Versprechen im Sommer 2012 läutete die EZB die Stabilisierung der Renditen der krisengeplagten Staatsanleihen ein. Gleichzeitig senkte sie den Leitzins schrittweise auf ein Allzeittief. Das Niedrigrendite-Umfeld und die erhöhte Liquidität rücken alternative Investitionsmöglichkeiten, insbesondere M&A, in den Fokus. Der Immobiliensektor mit seinen stetigen Mieteinnahmen bietet dabei eine attraktive Alternative.

Die rasch steigende, hohe Anzahl an Transaktionen zu Beginn der 2010er Jahre stellt die zügige Übernahme sogenannter Filetstücke durch finanzstarke Player dar. Zu den größeren Deals zählen im Jahr 2010 der Kauf der österreichischen Immoeast AG



durch die österreichische Immofinanz AG für rund 1,5 Milliarden Euro und der Verkauf des Londoner Warenhauses Harrods an die Qatar Holding für 1,7 Milliarden Euro. 2012 kamen größere Deals aus Deutschland hinzu. So erwarb die Deutsche Wohnen AG 2012 rund 23.500 Wohneinheiten der BauBeCon Gruppe für knapp 1,2 Milliarden Euro. 2013 übernahm die Deutsche Wohnen AG auch die GSW Immobilien AG mit rund 60.000 Wohneinheiten für 1,7 Milliarden Euro. Die Deutsche Annington Immobilien SE wuchs durch den Erwerb von 30.000 Wohneinheiten der Vitus-Gruppe für 1,4 Milliarden Euro im Jahr 2014. Durch die Übernahme der SÜDEWO für 1,9 Milliarden Euro und von GAGFAH SA für 4,3 Milliarden Euro im Jahr 2015 stieg sie dann sogar zum Branchenführer Vonovia SE mit rund 350.000 Wohneinheiten auf. Ein größeres Wachstum blieb allerdings ausgeschlossen.

Obwohl die Zahl der Transaktionen seit 2015 rückläufig ist, stieg gleichzeitig das Transaktionsvolumen stark an. Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass sich die Marktberreinigung im Niedrigzinsumfeld einem Ende zuneigt und die verbleibenden Unternehmen zu sehr hohen Preisen gekauft werden müssen.

Das durchschnittliche Dealvolumen ist in den Jahren 2017 und 2018 auf knapp 300 Millionen Euro gestiegen. Zwischen 2012 und 2014 lag es noch bei rund 160 Millionen Euro.

Die jüngeren Transaktionen zeichnen sich im Wesentlichen durch teure Übernahmeobjekte aus. So übernahm die Vonovia SE 2017 den österreichischen Immobilienkonzern Conwert für 2,9 Milliarden Euro sowie 2018 die österreichische BUWOG AG für 3,6 Milliarden Euro. Weitere Deals in der Größenordnung mit mehr als drei Milliarden Euro Volumen waren 2018 der Kauf von 80 Prozent der Anida Immobiliengruppe durch Promotoria Marina für vier Milliarden Euro in Spanien oder die Übernahme des Immobilieninvestors FDM Management durch die heutige Covivo Hotels für 4,8 Milliarden Euro in Frankreich.

In Osteuropa gab es ebenfalls eine bedeutende Transaktion: 2017 übernahm der Immobilienfonds Rockcastle Global Real Estate für 3,4 Milliarden Euro den Immobilienfonds New Europe Property Investment. Der daraus entstandene Fonds NEPI Rockcastle ist damit der größte Immobilieninvestor in Zentral- und Osteuropa.

Michael Hellwig, michael.hellwig@zew.de

Weitere Marktkonsolidierung in der europäischen Stahlbranche bleibt aus

Die Europäische Kommission hatte im Juni 2019 die Pläne des größten deutschen Stahlherstellers Thyssenkrupp zur Übernahme des indischen Stahlproduzenten Tata Steel untersagt. Mit dieser Übernahme wäre der Thyssenkrupp-Konzern zum zweitgrößten europäischen Stahlproduzenten aufgestiegen. Einer weiteren Konsolidierung der Stahlbranche in Europa wurde somit ein Riegel vorgeschoben.

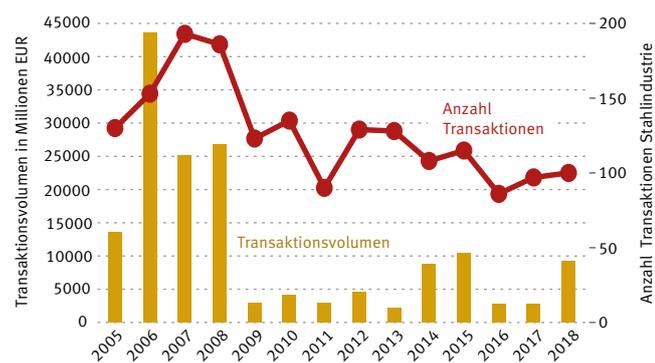
Die vorläufig letzte große Übernahme fand im Jahr 2006 statt, als die luxemburgische Arcelor durch die niederländische Mittal Steel Company für 26 Milliarden Euro aufgekauft wurde. Der daraus entstandene Konzern ArcelorMittal ist weltweit der bei weitem größte Stahlproduzent und mit einer Stahlproduktion von

jährlich mehr als 97 Millionen Tonnen mehr als doppelt so groß wie die weltweite Nummer zwei, die Hesteel Group aus China. Thyssenkrupp und Tata Steel folgen einige Plätze dahinter mit 26 und 17 Millionen Tonnen produziertem Stahl. ArcelorMittal schluckte im Jahr 2012 auch noch den Mailänder Stahlhersteller ILVA. Eine weitere Marktkonsolidierung, die mit Thyssen Stahl und Tata einen weiteren sehr großen Spieler gehabt hätte, wäre den Brüsseler Wettbewerbshütern wohl zu viel geworden.

Zuletzt hatten die europäischen Stahlkocher mit erheblichen Absatzschwierigkeiten zu kämpfen. Vor allem zurückgehende Verkaufszahlen der Automobilhersteller, die die Hälfte des produzierten Stahls abnehmen, wirkten sich negativ aus. Aber auch die von US-Präsident Donald Trump eingeführten Importzölle auf Stahl führten dazu, dass sich vornehmlich Stahl aus China und der Türkei auf dem Weltmarkt befindet, da dieser nicht mehr von den USA abgenommen wird. Dies führte zuletzt zu einem Preisrückgang für Stahl.

Nach einer Konsolidierungswelle in den Jahren 2006 bis 2008 schwächte sich die M&A-Aktivität auf dem europäischen Stahlmarkt stark ab. So lag die Anzahl der Transaktionen im Jahr 2016 nur noch bei 86, was weniger als der Hälfte der Anzahl an Transaktionen in den Jahren 2007 und 2008 entspricht. Auch das Transaktionsvolumen in der Stahlbranche liegt seit 2009 auf einem sehr niedrigen Niveau. Durch den Dämpfer der EU-Kommission sind wohl auch in naher Zukunft keine großen Übernahmen in der Stahlbranche zu erwarten.

M&A-AKTIVITÄTEN IN DER EUROPÄISCHEN STAHLBRANCHE



Quelle: ZEW

Niklas Dürr, niklas.duerr@zew.de
Ilona Tsanko, ilona.tsanko@zew.de



Foto: ©iStockphoto/8213erika

Brexit – „No-Deal“-Szenario befeuert Steuerwettbewerb in Europa

Im Fall eines harten Brexit sehen sich Unternehmen in Europa mit einer unklaren Rechtslage konfrontiert, die den internationalen Steuerwettbewerb verschärfen könnte. Ein „No-Deal“-Szenario brächte Großbritannien mehr Gestaltungsspielraum bei der nationalen Steuergesetzgebung. Allerdings hätten sowohl deutsche Unternehmen, die im Vereinigten Königreich investieren, als auch britische Unternehmen, die in Deutschland investieren, zunehmend mit steuerlichen Nachteilen zu kämpfen. In Sachen Standortattraktivität könnte sich Deutschland daher zu Steuerreformen gezwungen sehen.

Dies zeigt eine Analyse des ZEW und der Universität Mannheim sowie von Dr. Sven-Eric Bärsch, Steuerberater und Assoziierter Partner bei der Sozietät Flick Gocke Schaumburg. Neben den internationalen steuerlichen Belastungsunterschieden im Status Quo zeigen sie auch ertragsteuerliche Konsequenzen eines harten Brexit für deutsche Unternehmen auf.

Für ihre Betrachtung gehen die Wissenschaftler/innen von einem „No-Deal“-Szenario aus, das Vereinigte Königreich hat also durch den Brexit den Status eines Drittstaats ohne Zugang zum EU-Binnenmarkt und zur Europäischen Zollunion. Um die steuerlichen Standortbedingungen in einem Vorher-Nachher-Vergleich feststellen zu können, wurde die Entwicklung der effektiven Unternehmenssteuerbelastung zwischen 2009 und 2017 mithilfe des Simulationsmodells „European Tax Analyzer“ untersucht.

Großbritannien wird bei einem harten Brexit zukünftig von der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) sowie vom Beschränkungsverbot mit Blick auf die Grundfreiheiten im EU-Binnenmarkt ausgenommen sein. Einerseits entsteht dadurch ein rechtliches Vakuum, was mit Unsicherheiten für Unternehmen verbunden ist. Andererseits hat der britische Gesetzgeber damit die Möglichkeit, schärfere Abwehrgesetze gegen ausländische Unternehmen zu erlassen sowie nationale Branchen und Unternehmen auch einzeln zielgerichtet zu fördern. Zudem ist das Vereinigte Königreich dann nicht mehr an Mindeststandards bei der Bekämpfung von Steuervermeidung gebunden und kann flexibler auf veränderte Wettbewerbsbedingungen reagieren.

All diese Faktoren könnten die steuerlichen Investitionsbedingungen Großbritanniens nach dem Brexit deutlich verbessern. Hinzu kommt, dass die tarifliche Steuerbelastung für Un-

ternehmen im Vereinigten Königreich mit 19 Prozent ohnehin geringer ist als in Deutschland, wo die kombinierte Ertragsteuerbelastung bei etwa 32 Prozent liegt. Halten die Briten an der geplanten Senkung der Körperschaftsteuer auf 17 Prozent bis zum Jahr 2020 fest, könnte das zusätzliche Investitionsanreize am Standort setzen.

Kommt der harte Brexit, steht Deutschland unter Zugzwang

Allerdings würden britische Unternehmen durch den Brexit bei ihren Investitionen in den verbleibenden EU-Staaten nur noch unter den Schutzbereich der Kapitalverkehrsfreiheit fallen, was mit steuerlichen Nachteilen verbunden sein kann. Für britische Unternehmen besteht etwa ein erhebliches Risiko, dass Dividenden von in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften nach dem Brexit der Quellensteuer unterliegen. Bei Investitionen deutscher Unternehmen in Großbritannien könnte es wiederum nach einem harten Brexit zur Anwendung der deutschen Hinzurechnungsbesteuerung kommen, was zu steuerlichen Mehrbelastungen führen würde. Sollen schließlich Wirtschaftsgüter vom deutschen Stammsitz in die britische Zweigniederlassung überführt werden, gilt nach dem Brexit eine Sofortbesteuerung, was Zins- und Liquiditätsnachteile zur Folge hat. Unter Umständen kann die steuerliche Standortattraktivität des Vereinigten Königreichs für sämtliche Investitionsvorhaben deutscher Unternehmen auf der Insel leiden, obwohl der britische Staat weitere Steuersenkungen plant.

Für den Hochsteuerstandort Deutschland kann der Brexit bedeuten, dass eine eigene aktive Steuerpolitik über international abgestimmte Harmonisierungsmaßnahmen hinaus notwendig wird. Deutschland hat seine Unternehmensbesteuerung zuletzt im Jahr 2008 reformiert. Sollte der harte Brexit kommen, steht die Politik hierzulande unter Zugzwang, so das Fazit der Analyse. Zur Sicherung der Standortattraktivität sollte Deutschland darüber nachdenken, die Unternehmenssteuern zu senken, so etwa den Körperschaftsteuersatz von 15 auf zehn Prozent.

Prof. Dr. Christoph Spengel, spengel@uni-mannheim.de
Leonie Fischer, leonie.fischer@zew.de

Dieser Beitrag ist zuerst in längerer Fassung in der Fachzeitschrift „Der Betrieb“ erschienen.

Nachgefragt: Wie gehen Chinas Führungskräfte mit Deutschland um – und umgekehrt?

„Chinesische Manager wollen von deutschen Experten und Unternehmen lernen“

Seit sieben Jahren sind chinesische Manager/innen regelmäßig für einen Monat zu Gast am ZEW, um am Fortbildungsprogramm „Fit for Partnership in Germany“ teilzunehmen. Verantwortlich für das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) geförderte Programm ist Barbara Hey, stellvertretende Leiterin des ZEW-Servicebereichs „Wissenstransfer und Weiterbildung“, gemeinsam mit ihrem Kollegen Manuel Lauer. Im Interview spricht sie darüber, wie Führungskräfte aus China auf Deutschland zugehen und was sie sich von ihren Geschäftspartnern erwarten.

Das Programm „Fit for Partnership in Germany“ besteht aus Seminaren am ZEW und aus Unternehmensbesuchen. Was nehmen die Teilnehmer/innen aus den Seminaren mit?

Wir erleben chinesische Manager als sehr wissbegierig und vielseitig interessiert. Ganz oben auf der Liste unserer Teilnehmenden stehen sicherlich die deutsche Art des Wirtschaftens und die deutsche Kultur. Die Kombination aus Seminaren zu betriebswirtschaftlichen und Soft-Skill-Themen sowie Unternehmensbesuchen bietet jeder Gruppe ein umfangreiches Gesamtpaket an Information, Wissen und Instrumenten. Zusätzlich helfen wir auch bei spezifischen Fragen und Herausforderungen. Konkret bedeutet das, dass wir jeden und jede individuell betreuen. Wir beantworten Fragen, wie mit deutschen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) Geschäfte gemacht werden können, wo potenzielle Partner zu finden sind und wie mit ihnen Kontakt aufgenommen werden sollte. Zu Anfang waren wir überrascht, dass auch vermeintlich einfache Aktivitäten, wie etwa das sichere Bewegen und professionelle Kommunizieren auf Messen oder der Aufbau und die Pflege von Netzwerken mit deutschen Partnern stark nachgefragt wurden. Außerfachlich gilt es, den Teilnehmenden Sicherheit im gesamten Umgang mit einem fremden Land zu geben.

Durch das Fortbildungsprogramm treffen chinesische Manager/innen auch mit Führungskräften von Unternehmen aus der Region zusammen. Warum interessieren sich die Gäste für deutsche Unternehmen?

Deutschland und deutsche Unternehmen genießen in China einen herausragenden Ruf. Chinesische Manager wollen von deutschen Experten/-innen und Unternehmen lernen und erfahren, was die deutsche Wirtschaft an die Spitze Europas und unter die stärksten Volkswirtschaften der Welt geführt hat. Deutschland gilt als attraktiver Absatzmarkt für chinesische Produkte – und umgekehrt. Unsere Teilnehmenden sehen deutsche Unternehmen als wertvolle Kooperationspartner, die für sie auch eine Art Türöffner für die EU bedeuten können. Wir verbinden deshalb theoretische Inhalte mit Besuchen bei Unternehmen. Hier werden die Themen der Seminare wieder aufgegriffen. Die Teilnehmenden erleben aus erster Hand, wie beispielsweise ein

deutsches KMU seine duale Ausbildung organisiert, sein Qualitätsmanagement betreibt oder wie die Auswahl der Absatzkanäle im Unternehmen entschieden wird. Die Möglichkeit, hinter die Kulissen zu schauen und Anregungen für die eigene Unternehmenspraxis mitzunehmen, schätzen unsere Gruppen sehr.

Was können deutsche Manager/innen von ihren chinesischen Kollegen/-innen lernen – und umgekehrt?

Die chinesischen Unternehmer sind so selbstbewusst, dass sie als ebenbürtiger Partner behandelt werden möchten und erwarten, dass auch ihre Partner hier einen Schritt in Richtung chinesischer Unternehmenskultur tun. Das bedeutet zum Beispiel mehr Flexibilität in der Planung, geringere Risikoabsicherung oder höhere Risikobereitschaft in der Kooperation. Chinesische Unternehmer sind häufig von deutscher Termintreue, Mitarbeiterführung und -ausbildung überrascht. Ihnen fällt es schwer, flache Hierarchien oder Brüche in der Hierarchie zu akzeptieren und sie erwarten im Treffen notwendigerweise den Geschäftsführer, selbst wenn aus deutscher Sicht der Spezialist der richtige Ansprechpartner wäre. Hier könnten sie vom deutschen Fokus auf Expertise und effiziente Organisation lernen.

Wie erfolgreich ist das Fortbildungsprogramm bisher?

Das Managerfortbildungsprogramm des BMWi ist eine Erfolgsstory. Es existiert seit 20 Jahren, in denen mehr als 30 Gruppen aus China daran teilgenommen haben. Aus eigener Erfahrung werden in jeder Gruppe zahlreiche Anbahnungsgespräche geführt. Sogar in den vier Wochen des Programms werden bereits Verträge abgeschlossen. Viele deutsche KMU nutzen durch das Programm die Chance der Internationalisierung, was für sie alleine schwieriger bis unmöglich wäre. Das Programm ist insgesamt langfristig für beide Seiten sehr erfolgreich.



Barbara Hey

ist stellvertretende Leiterin des ZEW-Servicebereichs „Wissenstransfer und Weiterbildung“, studierte Betriebswirtin und Psychologin und zählt zu den wenigen Trainern/-innen in Deutschland, die sich auf die Qualifizierung von Forschern/-innen im Bereich der sogenannten „Soft Skills“ spezialisiert haben. Sie hat langjährige Erfahrung bei der Durchführung von internationalen Seminaren und Coachings und berät neben Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern auch Fach- und Führungskräfte der Wirtschaft.

barbara.hey@zew.de

ZEW präsentiert aktuelle Forschung bei der VfS-Jahrestagung 2019

Bei der diesjährigen Tagung des Vereins für Socialpolitik (VfS) an der Universität Leipzig war das ZEW mit insgesamt 16 Vorträgen, der Moderation einer Panel-Diskussion sowie einem Informationsstand vertreten. ZEW-Präsident Prof. Achim Wambach, Ph.D., leitete die Panel-Debatte der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (ARGE-Institute) zum Thema „CO₂-Preise und Kohleausstieg – ist Deutschland auf dem richtigen Weg?“. Gemeinsam mit Kollegen/-innen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW), des Instituts für Weltwirtschaft (ifW) Kiel sowie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung an der Universität München erörterte Wambach die jüngst getroffenen Entscheidungen des Klimakabinetts. In ihren Vorträgen zu aktuellen Forschungsergebnissen bei der Tagung befassten sich die ZEW-Ökonomen/-innen unter anderem damit, wie sich frühkindliche Bildung auf die Integration von Flüchtlingsfamilien auswirkt, wie Auktionen bei der Arzneimittel-Beschaffung angemessene Preise und geringe Ausfallrisiken erreichen können, wie sich die Anleihekäufe der Europäischen Zentralbank auf die Renditen von Staatsanleihen und Wechselkurse auswirken und – passend zum Thema der VfS-Tagung „30 Jahre Mauerfall – Demokratie und Marktwirtschaft“ – wie sich



ZEW-Präsident Achim Wambach (ganz links) bei der Moderation des ARGE-Panels neben (v.l.n.r.) Sonja Peterson (IfW Kiel), Karsten Neuhoff (DIW Berlin) und Karen Pittel (ifo Institut München).

erlebte Systemwechsel auf die individuelle Einstellung gegenüber Einwanderung auswirken. Überdies war das ZEW mit einem Informationsstand vor Ort, an dem sich VfS-Teilnehmer/innen über Forschung, Publikationen, Veranstaltungen sowie Karriere-möglichkeiten am ZEW erkundigen konnten.

ZEW bei EEA/ESEM 2019 stark vertreten

Bei der 34. Jahreskonferenz der European Economic Association (EEA) an der Universität Manchester haben die teilnehmenden ZEW-Wissenschaftler/innen in fünf Vorträgen aktuelle Forschungsergebnisse vorgestellt und ihre Resultate in verschiedenen Sessions mit Forschenden aus ganz Europa diskutiert. Zeitgleich zur EEA fand die 72. Europäische Jahrestagung der Econometric Society (ESEM) statt. Die ZEW-Vorträge befassten sich unter anderem mit dem Zusammenhang von Geschlechternormen und daraus resultierenden fehlerhaften Angaben bei Umfragen zum Beitrag von Männern und Frauen zum Haushalts-

einkommen, den heterogenen Effekten von Homeoffice mit Blick auf geleistete Arbeitsstunden und Entlohnung, dem Zielkonflikt zwischen Stabilität und Wettbewerb bei der Fusion von Banken, dem Zusammenhang von Mindestlohn und Automation in Deutschland sowie der Bedeutung nicht-monetärer Determinanten bei der Jobsuche. Neben den wissenschaftlichen Vorträgen war das ZEW mit einem Informationsstand vor Ort vertreten, an dem sich die Teilnehmer/innen der Konferenz über Ergebnisse der Forschungsarbeit, Karriere- und Weiterbildungschancen sowie Kooperationsmöglichkeiten am ZEW informieren konnten.

ZEW-Ökonomin Tabea Bucher-Koenen folgt Ruf an die Universität Mannheim

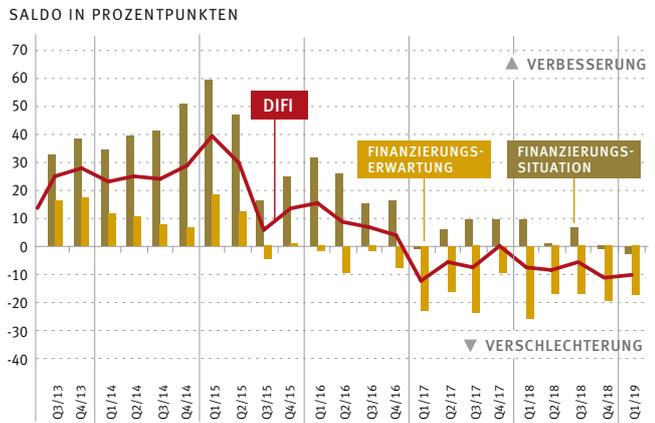
Prof. Dr. Tabea Bucher-Koenen, die seit Januar 2019 den ZEW-Forschungsbereich „Internationale Finanzmärkte und Finanzmanagement“ leitet, hat eine Professur für Finanzmärkte an der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre der Universität Mannheim angetreten. Die Berufung der Ökonomin wird die intensive Zusammenarbeit zwischen ZEW und Universität Mannheim weiter stärken. „Die Verbindung der anwendungsbezogenen empirischen Wirtschaftsforschung am ZEW mit der Expertise einer Universität mit ausgeprägtem wirtschaftswissenschaftlichem Profil bietet beste Voraussetzungen, um meine Forschungsagenda zu wirt-



Foto: Anna Logue

schaftspolitisch relevanten Fragestellungen zielgerichtet weiterverfolgen zu können“, sagt Tabea Bucher-Koenen. ZEW-Präsident Prof. Achim Wambach, Ph.D. ergänzt: „Mit der Berufung von Tabea Bucher-Koenen intensivieren wir unseren engen Dialog mit der Universität Mannheim auf den für die Zukunft höchst relevanten Feldern von Altersvorsorge, Sozialpolitik und Finanzkompetenz.“ Die Forschungsschwerpunkte von Tabea Bucher-Koenen liegen auf dem Gebiet der Finanzen privater Haushalte (Household Finance), der Altersökonomie und des demografischen Wandels, wobei sie sich insbesondere mit der Rolle von privaten und staatlichen Rentensystemen beschäftigt. In ihren aktuellen Arbeiten befasst sie sich unter anderem mit individuellen Spar- und Versicherungsentscheidungen, und der Rolle von Finanzwissen und Informationen.

Stimmungslage fast unverändert negativ bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen

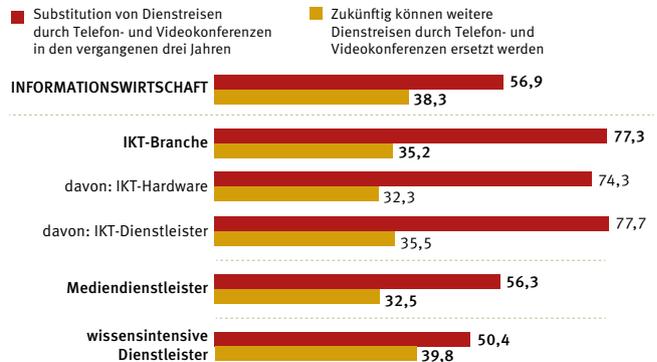


Quelle: ZEW

Im dritten Quartal 2019 verändert sich der Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (DIFI) von ZEW und Jones Lang LaSalle (JLL) kaum und steht mit minus 10,8 Punkten (0,3 Punkte mehr im Vergleich zum Vorquartal) weiterhin im negativen Bereich. Dabei verschlechtern sich insbesondere die Finanzierungserwartungen deutlich, was auch eine leicht positive Bewertung der Finanzierungssituation nicht mehr ausgleichen kann. Maßgeblich hierfür verantwortlich ist die anhaltend schlechte Einschätzung der Situation des stationären Einzelhandels. Bei der Entwicklung der verschiedenen Refinanzierungsinstrumente bewerten die Experten/-innen Pfandbriefe und Immobilienaktien deutlich besser. Letztere profitieren vom anhaltend niedrigen Leitzins, könnten durch die Debatte um eine Mietendeckelung aber schnell wieder an Attraktivität verlieren. Dies sind die Umfrageergebnisse zum gewerblichen Immobilienfinanzierungsmarkt in Deutschland, die das ZEW und JLL vierteljährlich durchführen und als Mittelwert der Salden für die Immobilienmarktsegmente Büro, Einzelhandel, Logistik, Wohnen und Hotel berechnen.

Dr. Carolin Schmidt, carolin.schmidt@zew.de

Informationswirtschaft ersetzt Dienstreisen zunehmend durch digitale Konferenzen



56,9 Prozent der Unternehmen in der Informationswirtschaft haben in den vergangenen drei Jahren Dienstreisen durch Telefon- und Videokonferenzen ersetzt. Für 38,3 Prozent der Unternehmen aus diesem Wirtschaftszweig können auch in Zukunft weitere Dienstreisen durch Telefon- und Videokonferenzen ersetzt werden. Quelle: ZEW

Die Informationswirtschaft in Deutschland geht zum Großteil weg von Dienstreisen hin zu mehr Telefon- und Videokonferenzen. Rund 57 Prozent der Unternehmen des Wirtschaftszweigs haben in den vergangenen drei Jahren Dienstreisen durch digitale Konferenz-Lösungen ersetzt. Das zeigt eine Sonderauswertung des Branchenreports Informationswirtschaft, für den das ZEW rund 1.000 Unternehmen der Informationswirtschaft in Deutschland befragt hat. Insbesondere große Unternehmen ab 100 Beschäftigten (etwa 84 Prozent) und Unternehmen aus der Teilbranche Informations- und Kommunikationstechnologien (etwa 77 Prozent) setzen auf Telefon- und Videokonferenzen. Am seltensten wurden Geschäftsreisen bisher von wissensintensiven Dienstleistern wie Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungen, Architektur- und Ingenieurbüros sowie Werbe- und Marktforschungsunternehmen ersetzt. Als Hauptgründe für das Ersetzen von Dienstreisen durch digitale Konferenzen wird von annähernd allen Unternehmen im Wirtschaftszweig Informationswirtschaft Zeit- sowie Kostenersparnis angegeben.

Dr. Jörg Ohnemus, joerg.ohnemus@zew.de



Elfte ReCapNet-Konferenz am ZEW

Das ZEW-Netzwerk „Immobilienmärkte und Kapitalmärkte“ (ReCapNet) legt den Schwerpunkt der diesjährigen, elften Konferenz am 14. und 15. November 2019 am ZEW auf das Thema Preisgestaltung bei Immobilienvermögen („Real Estate Asset Pricing“). Als Hauptredner wird Prof. Dr. Jacob Sagi von der US-amerikanischen University of North Carolina erwartet. ReCapNet untersucht die Wechselwirkungen zwischen Immobilienmärkten und Kapitalmärkten und konzentriert sich auf Schnittstelle von Immobilienfinanzierung und -ökonomik.

Weitere Informationen unter: www.zew.de/VA2816

MaCCI-Konferenz zu geistigem Eigentum

Das ZEW und das Mannheim Centre for Competition and Innovation (MaCCI) veranstalten die inzwischen neunte MaCCI Law and Economics Conference in diesem Jahr am 14. und 15. November 2019 am ZEW zum Thema Verfahren zum Schutz geistigen Eigentums. Neben zwei Keynote-Vorträgen wird bei der Konferenz über die Verhältnismäßigkeit von Unterlassungsurteilen im Patentrecht, Bewertung und Schutz von Betriebsgeheimnissen sowie über faire, vernünftige und diskriminierungsfreie Lizenzbedingungen für Patente diskutiert.

Weitere Informationen unter: www.zew.de/VA2924



Foto: ZEW

Schritte zu einer Wirtschaftsordnung für die digitale Ökonomie

Gutachter in Brüssel, Canberra, Chicago, London und jetzt auch in Berlin mit der Kommission „Wettbewerbsrecht 4.0“ haben Vorschläge erarbeitet, wie die Wettbewerbsordnung angesichts der Herausforderungen der digitalen Ökonomie weiterentwickelt werden soll.

Behörden in aller Welt, mittlerweile auch in den USA, gehen verstärkt gegen marktmächtige Internetunternehmen vor und Gesetzgeber passen ihre Wettbewerbsgesetze an die Digitalisierung an. So läuft in Deutschland aktuell die Ausarbeitung der 10. Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), in der digitale Themen, wie bereits in der 9. GWB-Novelle, eine große Rolle spielen. Aus der Vielzahl der Aktivitäten bilden sich Leitlinien für eine Wirtschaftsordnung für die digitale Ökonomie heraus.

Eine zentrale Frage ist die nach dem richtigen Umgang mit marktbeherrschenden Internetunternehmen. Die Giganten der Digitalökonomie sind „here to stay“. Das hat Konsequenzen für die Wettbewerbspolitik. Bislang lag der Fokus auf der Wettbewerbsaufsicht, insbesondere der Missbrauchsaufsicht. Die anhaltende Dominanz der Unternehmen sowie die eingeschränkte Durchschlagskraft der Auflagen deuten darauf hin, dass die Missbrauchsaufsicht in der digitalen Ökonomie an ihre Grenzen stößt. Daher muss konsequenter als bisher über eine Regulierung dieser dominanten Plattformunternehmen nachgedacht werden. So sollen nach den Plänen zur 10. GWB-Novelle Unternehmen mit „überragender marktübergreifender Bedeutung für den Wettbewerb“ besonderen Regeln unterworfen werden, etwa der Untersagung von selbstbegünstigendem Handeln.

Daten nutzen sich bei Gebrauch nicht ab. Dies spricht dafür, dass Daten weitgehend zugänglich gemacht werden sollen. Hingegen muss ein solcher Datenzugang gegen Datenschutzbedenken, die Wahrung von Geschäftsgeheimnissen sowie Anreize zur Generierung von Daten abgewogen werden. Dennoch, der Schwerpunkt der Maßnahmen verschiebt sich derzeit vermehrt auf den Datenzugang. Wettbewerbsbehörden etwa prüfen bei Missbrauchsfällen, ob ein Datenzugang als Auflage dazu führen könnte, Märkte wieder zu öffnen. Die 10. GWB-Novelle sieht vor, dass nicht nur die Verweigerung des Zugangs zu physischen Infrastruktureinrichtungen, sondern auch zu Daten einen Marktmachtmissbrauch darstellen kann. Es

wäre hilfreich, marktbeherrschenden Plattformunternehmen die Pflicht aufzuerlegen, die Daten, die sie nach der Datenschutzgrundverordnung ihren Kunden auf Anfrage zur Verfügung stellen müssen, in Echtzeit zu übermitteln. Damit könnten um die Plattformen herum neue Geschäftsmodelle entstehen, die auf diese Daten zugreifen. Die Plattform- und Datenökonomie betrifft nicht nur Unternehmen der Digitalwirtschaft, sondern vermehrt auch etablierte Unternehmen. Um die Chancen der technologischen Marktveränderungen zu nutzen, müssen diese Unternehmen mit neuen Möglichkeiten experimentieren und arbeiten können und dies auch in Kooperation mit anderen. Über die neuen Formen der Zusammenarbeit liegt allerdings noch wenig Erfahrung vor. Und es ist oft schwierig, vorauszu sehen, wie die Wettbewerbsbehörden eine Zusammenarbeit im Einzelfall einschätzen würden. Die Zurückhaltung etablierter Unternehmen im digitalen Bereich miteinander zu kooperieren, ist angesichts dieser Rechtsunsicherheit verständlich, aber misslich. Besser wäre es, wenn die EU-Kommission ein freiwilliges Anmeldeverfahren für neuartige Formen der Kooperation in der Digitalwirtschaft anbieten würde, sodass Unternehmen zeitnah eine rechtssichere Rückmeldung bekommen, ob die angezeigte Kooperation zulässig ist. Auch in der 10. GWB-Novelle sind Schritte in diese Richtung geplant.

Der wirtschaftliche Ordnungsrahmen passt sich zunehmend an die digitale Ökonomie an: Regulierung der dominanten Plattformunternehmen, erweiterter Zugang zu Datenbeständen sowie die Ermöglichung neuer Formen der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen. Da sich die digitale Ökonomie nach wie vor rasant entwickelt, werden die eingangs erwähnten Kommissionen dazu sicherlich nicht die letzten gewesen sein.

A handwritten signature in blue ink, likely belonging to Prof. Achim Wambach.

ZEW-Präsident Prof. Achim Wambach Ph.D.

Dieser Beitrag ist zuerst in längerer Fassung am 22. Oktober 2019 in der Zeitung „Die Welt“ erschienen.

ZEW

ZEW news – erscheint zehnmal jährlich

Herausgeber: ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH Mannheim
L 7, 1 · 68161 Mannheim · www.zew.de

Präsident: Prof. Achim Wambach, Ph.D. · Kaufmännischer Direktor: Thomas Kohl

Redaktion: Gunter Gröttmann · Telefon +49 621 1235-132 · gunter.groettmann@zew.de

Felix Kretz · Telefon +49 621 1235-103 · felix.kretz@zew.de

Sabine Elbert · Telefon +49 621 1235-133 · sabine.elbert@zew.de

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise): mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars

© ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH Mannheim, 2019