Stiftung
Familienunternehmen

Länderindex der Stiftung Familienunternehmen

4. Auflage mit Energiekosten und –sicherheit

Impressum

Herausgeber:

Stiftung Familienunternehmen

Stiftung Familienunternehmen
Prinzregentenstrasse 50
D-80538 München

Telefon: +49 (0) 89 / 12 76 400 - 02
Telefax: +49 (0) 89 / 12 76 400 - 09
Email: info@familienunternehmen.de
www.familienunternehmen.de

Bearbeitet von:

Lisa Evers, ZEW
Maria Theresia Evers, ZEW
PD Dr. Friedrich Heinemann, ZEW
Dr. Margit Kraus; Calculus Consult

ZEW
Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH
PD Dr. Friedrich Heinemann
L 7,1
D-68161 Mannheim

Tel./Fax: +49 (0) 621 1235 149/215
E-Mail: heinemann@zew.de
www.zew.de

CalculusConsult
Ökonomische und statistische Analysen, Datenauswertungen, Datenmanagement

Calculus Consult
Dr. Margit Kraus
Stuifenstraße 8
D-73207 Plochingen

Tel./Fax +49 (0) 7153 75846
E-Mail: kraus@calculus-consult.com
www.calculus-consult.com

© Stiftung Familienunternehmen, München 2013

Abdruck und Auszug mit Quellenangabe

ISBN 978-3-942467-20-9

Vorwort

Die europäische Währungs- und Staatsschuldenkrise geht ins dritte Jahr und beherrscht nicht nur die mediale Berichterstattung, sondern droht auch den wirtschaftlichen Reformelan in Deutschland zu absorbieren. Mancher fragt sich, haben wir das überhaupt noch nötig? Deutschland steht mit seiner Wirtschaftsleistung im Euro-Raum vergleichsweise gut da, mehr noch: Es gilt als die Konjunkturlokomotive des Kontinents. Dazu haben viele große deutsche Familienunternehmen beigetragen, sie haben ihren Umsatz gesteigert und neue Arbeitsplätze geschaffen.

Die vorliegende Aktualisierung des „Länderindex Familienunternehmen" jedoch zeigt, dass es aus der Perspektive der Familienunternehmen keinen Anlass zur ökonomischen Selbstzufriedenheit geben kann. Deutschland ist als Standort von Familienunternehmen einer Reihe von Staaten klar unterlegen. Das ist das Fazit des Vergleichs der Standortbedingungen, der in der dritten Aktualisierung vorliegt.

Der „Länderindex Familienunternehmen" ist einzigartig in seiner Konzentration auf die Standortfaktoren, die für Familienunternehmen wichtig sind. Fünf komplex zusammengesetzte Indices fließen seit 2006 in die Studie ein: Steuern, Arbeitskosten, Produktivität und Humankapital, Regulierung, Finanzierung sowie öffentliche Infrastruktur. Der vorliegende Länderindex untersucht zudem ein Feld, dessen jüngste Entwicklung viele Familienunternehmen beunruhigt: Energiekosten und Versorgungssicherheit.

Mit der Untersuchung und Bewertung der genannten Themengebiete gibt der „Länderindex Familienunternehmen" Auskunft darüber, ob andere Länder besser auf diesen Unternehmenstyp eingehen. Er bietet Vorbilder und ist eine Messlatte für die Politik. Gleichzeitig stellt er mit der Dokumentation relevanter Informationen einen Kompass für die Investitionsentscheidungen global agierender Familienunternehmen dar.

In diesem Sinne wünschen wir eine informative und anregende Lektüre.

Prof. Dr. Dr. h.c. Brun-Hagen Hennerkes
Vorstand

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary vii

1. Einführung 1

2. Indizes für die einzelnen Themengebiete 5
2.1 Themengebiet „Steuern“ 5
2.1.1 Einführung 5
2.1.2 Der Subindex „Steuern“ 6
2.1.3 Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit 10
2.1.4 Steuerbelastung im Erbfall 13
2.1.5 Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit 16
2.1.6 Komplexität des Steuersystems 17
2.1.7 Steuern – internationaler Vergleich über die Indikatoren 18
2.1.8 Ausblick auf neue steuerpolitische Weichenstellungen 21
2.2 Themengebiet „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital“ 22
2.2.1 Einführung 22
2.2.2 Der Subindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital“ 24
2.2.3 Arbeitskosten 26
2.2.4 Produktivität 27
2.2.5 Bildungsausgaben 29
2.2.6 PISA-Ergebnisse 30
2.2.7 Bildungsniveau der erwerbsfähigen Bevölkerung 33
2.2.8 Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital – internationaler Vergleich über die Indikatoren 34
2.3 Themengebiet „Regulierung“ 37
2.3.1 Einführung 37
2.3.2 Der Subindex „Regulierung“ 39
2.3.3 Arbeitsmarkt 41
2.3.4 Tarifrecht 42
2.3.6 Produktmarktregulierung 44
2.3.6 „Doing Business“ 45
2.3.7 Betriebliche Mitbestimmung 47
2.3.8 Regulierung – internationaler Vergleich über die Indikatoren 48
2.4 Themengebiet „Finanzierung“ 51
2.4.1 Einführung 51
2.4.2 Der Subindex „Finanzierung“ 54
2.4.3 Kreditmarkt 57
2.4.4 Gläubigerschutz 59
2.4.5 Kreditinformation 60
2.4.6 Verschuldung 61
2.4.7 Sovereign Ratings 63
2.4.8 Finanzierung – internationaler Vergleich über die Indikatoren 64
2.5 Themengebiet „Öffentliche Infrastruktur“ 67
2.5.1 Einführung 67
2.5.2 Der Subindex „Öffentliche Infrastruktur“ 70
2.5.3 Transportinfrastruktur 72

2.5.4 Informations- und Kommunikationsinfrastruktur ... 74
2.5.5 Rechtssicherheit ... 75
2.5.6 Korruptionskontrolle ... 77
2.5.7 Kriminalität und politische Stabilität ... 79
2.5.8 Öffentliche Infrastruktur – internationaler Vergleich über die Indikatoren ... 80

3 Der Länderindex ... 84
3.1 Die Zusammenfassung der Teilergebnisse zum Länderindex der Stiftung Familienunternehmen ... 84
3.2 Deutschland im internationalen Vergleich der Standortbedingungen ... 88

4 Index „Energie" ... 91
4.1 Einführung ... 91
4.2 Der Länderindex „Energie" ... 93
4.3 Der Subindex „Strompreise" ... 96
4.4 Der Subindex „Gas- und Kraftstoffpreise" ... 97
4.5 Der Subindex „Stromversorgungssicherheit" ... 99
4.6 Der Subindex „Energieimportrisiko" ... 101
4.7 Der Subindex „Klimaziele" ... 103
4.8 Energie – internationaler Vergleich über die Indikatoren ... 105

5 Stärken und Defizite des Standorts Deutschland – Ein Resümee ... 108

A 1 Steuern ... 111
A 1.1 Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit ... 112
A 1.2 Steuerbelastung im Erbfall ... 133
A 1.3 Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit ... 158
A 1.4 Komplexität des Steuersystems ... 173

A 2 Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital ... 173
A 2.1 Arbeitskosten ... 174
A 2.2 Produktivität ... 179
A 2.3 Bildungsausgaben ... 181
A 2.4 PISA-Ergebnisse ... 182
A 2.5 Bildungsstand der erwerbsfähigen Bevölkerung ... 187

A 3 Regulierung ... 192
A 3.1 Arbeitsmarkt ... 192
A 3.2 Tarifrecht ... 193
A 3.3 Produktmarktregulierung ... 194
A 3.4 „Doing Business" ... 197
A 3.5 Betriebliche Mitbestimmung ... 204
A 3.6 Unternehmerische Mitbestimmung ... 206

A 4 Finanzierung ... 210

A 4.1 Kreditmarkt ... 210
A 4.2 Gläubigerschutz ... 215
A 4.3 Kreditinformation ... 216
A 4.4 Verschuldung ... 218
A 5.5 Sovereign Ratings ... 223

A 5 Öffentliche Infrastruktur ... 226
A 5.1 Transportinfrastruktur ... 226
A 5.2 Informations- und Kommunikationsinfrastruktur ... 229
A 5.3 Rechtssicherheit ... 233
A 5.4 Korruptionskontrolle ... 235
A 5.5 Kriminalität und politische Stabilität ... 239

A 6 Methodische Vorgehensweise ... 243
A 6.1 Konstruktion der Subindizes ... 243
A 6.2 Konstruktion des Länderindex ... 246

A 7 Index „Energie" ... 247
A 7.1 Strompreise ... 247
A 7.2 Gas- und Kraftstoffpreise ... 250
A 7.3 Stromversorgungssicherheit ... 255
A 7.4 Energieimportrisiko ... 258
A 7.5 Klimaziele ... 263
A 7.6 Methodische Vorgehensweise bei der Konstruktion des Index „Energie" ... 269

Literaturverzeichnis ... 270

Tabellenverzeichnis ... 282

Abbildungsverzeichnis ... 285

Executive Summary

Die vorliegende Studie stellt die dritte Aktualisierung und Fortschreibung des im Jahr 2006 erstmals publizierten „Länderindex der Stiftung Familienunternehmen" vor. Der Index ist als speziell auf die Perspektive von Familienunternehmen ausgerichteter Standortvergleich konzipiert, der die für diese Unternehmen bedeutsamen Standortvoraussetzungen in Deutschland denjenigen wichtiger Wettbewerberländer gegenüberstellt.

Die Neuberechnung erfolgt zu einem Zeitpunkt, zu dem die deutsche Volkswirtschaft im europäischen Vergleich vorteilhaft heraussticht. Deutschland hat sich in den letzten drei Jahren nicht nur überraschend schnell vom tiefen konjunkturellen Einschnitt des Jahres 2009 erholt. Hinzu kommt, dass das Land inmitten der europäischen Schuldenkrise zum scheinbar „sicheren Hafen" avanciert ist, dem aus den Krisenländern in großem Umfang Finanz- und Realkapital zufließt. Die offensichtlichen Vorteile Deutschlands gegenüber südeuropäischen Krisenstaaten dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Land auch in den kommenden Jahren einer intensiven und noch wachsenden Standortkonkurrenz ausgesetzt sein wird.

Hier setzt der „Länderindex der Stiftung Familienunternehmen" an. Dem Indikator liegen konzeptionell besonders die Standortanforderungen von Unternehmen zu Grunde, bei denen unabhängig von der Rechtsform die mehrheitliche Kontrolle durch eine Familie ausgeübt wird, wobei familienfremdes Management zulässig ist. Es geht hierbei vor allem um Unternehmen, die (im industriellen Bereich) ein Umsatzvolumen von mindestens 100 Millionen Euro aufweisen und bei denen davon auszugehen ist, dass für sie eine Verlagerung an einen ausländischen Standort eine realistische Option darstellt. An Standortkriterien werden die Bereiche „Steuern", „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital", „Regulierung", „Finanzierung" und „Öffentliche Infrastruktur" an den einzelnen Standorten untersucht.

Zur Berechnung des Länderindex wird zunächst für jedes der genannten Themengebiete ein Index der Standortqualität berechnet. Auf diesen Kennzahlen aufbauend wird anschließend ein zusammenfassender Länderindex bestimmt, der die Standortbedingungen für Familienunternehmen in den betrachteten Ländern vergleichend darstellt. Darüber hinaus wird zu jedem Themengebiet in einem umfangreichen Daten- und Faktenanhang eine Vielzahl von Informationen über die Standortvoraussetzungen in verschiedenen Ländern bereitgestellt. Der Länderindex der Stiftung Familienunternehmen geht damit weit über einen summarischen Index der Standortbedingungen hinaus: Er analysiert differenziert die Bedingungen, die Familienunternehmen im Hinblick auf verschiedene Kriterien an unterschiedlichen Standorten vorfinden, und stellt mit der Dokumentation vielfältiger relevanter Informationen ein aktuelles Kompendium dar.

Die Ergebnisse des Länderindex der Stiftung Familienunternehmen für die Jahre 2012 und 2010 sind in der nachstehenden Tabelle gegenüber gestellt.

Länderindex der Stiftung Familienunternehmen

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
Schweiz	69,37	1	67,41	1
Finnland	67,91	2	66,22	2
Dänemark	66,92	3	64,53	5
Ver. Königreich	66,32	4	64,84	4
Luxemburg	65,80	5	65,70	3
Schweden	62,19	6	60,75	6
Niederlande	60,56	7	57,17	8
USA	59,58	8	58,98	7
Irland	55,82	9	55,86	9
Österreich	53,84	10	51,51	12
Deutschland	**53,11**	**11**	**52,34**	**11**
Frankreich	52,02	12	51,11	13
Belgien	51,61	13	50,76	14
Slowakei	50,99	14	53,04	10
Tschechien	50,27	15	50,48	15
Polen	48,38	16	46,11	16
Spanien	42,44	17	45,62	17
Italien	33,35	18	32,86	18

Sowohl im Länderindex 2012 als auch im Länderindex 2010 sind in der Spitzengruppe die Schweiz, Finnland, Dänemark und das Vereinigte Königreich zu finden. Die Schweiz weist vor allem in den Dimensionen „Finanzierung", „öffentliche Infrastruktur" und „Regulierung" sehr gute bis herausragende Ergebnisse auf. Die Stärken Finnlands liegen in den Bereichen „Arbeit" und hier vor allem in den Bildungsdimensionen, „Finanzierung" und „öffentliche Infrastruktur". Für Dänemark sind vor allem herausragende Ergebnisse in den Bereichen „Regulierung" und „öffentliche Infrastruktur", für Großbritannien ebenfalls der Bereich „Regulierung" sowie der Bereich „Finanzierung" verantwortlich. Deutschland befindet sich auf Rang 11, gegenüber dem nachträglich neu berechneten Länderindex 2010 unverändert. Die besten Ergebnisse werden in den Bereichen „Finanzierung" und „öffentliche Infrastruktur", die schlechtesten in den Bereichen „Arbeit" und „Regulierung" erzielt. Die klaren Schlusslichter des Länderindex 2012 sind Polen, Italien und Spanien. Für Polen werden sehr gute Ergebnisse im Bereich „Steuern" durch sehr ungünstige Resultate in den Bereichen „Regulierung", „Finanzierung" und „öffentliche Infrastruktur" konterkariert. Spanien weist in allen Dimensionen außer dem Bereich „Arbeit" deutlich unterdurchschnittliche Ergebnisse auf, während sich Italien in

allen Teilgebieten außer dem Bereich „Steuern" auf einem der letzten beiden Ränge befindet. Die größte Veränderung zwischen beiden Ranglisten betrifft die Slowakei, die sich um vier Ränge gegenüber dem Vorgängerranking verschlechtert hat. Bedingt ist dies vor allem durch deutlich verschlechterte Ergebnisse in den Bereichen „Steuern" und „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital". Um zwei Ränge verschlechtert hat sich Luxemburg, das in den Bereichen „Finanzierung" und „öffentliche Infrastruktur" zurückgefallen ist. Eine Verbesserung um zwei Ränge gab es für Dänemark und Österreich, was für Österreich vor allem auf deutlich bessere Ergebnisse bei der Besteuerung, für Dänemark vor allem auf günstigere Ergebnisse in den Bereichen „Finanzierung" und „öffentliche Infrastruktur" zurückzuführen ist.

Als Fazit aus dem Länderindex 2012 lässt sich ziehen: Deutschland hat aus der nüchternen analytischen Perspektive von Familienunternehmen keinen Anlass zur ökonomischen Selbstzufriedenheit. Denn obwohl die deutsche Volkswirtschaft in der europäischen Schuldenkrise manchmal schon nahezu unverwundbar erscheint, ist sie als Standort von Familienunternehmen einer Reihe von Wettbewerbern klar unterlegen.

Dabei dürfen aber auch nicht die Stärken und Fortschritte des Standorts Deutschlands übersehen werden: Diese liegen weiterhin in den Bereichen „öffentliche Infrastruktur" und „Finanzierung". Im Bereich der Finanzierung wirken sich nach wie vor sehr günstige Bewertungen durch die Rating-Agenturen sowie herausragende Voraussetzungen im Hinblick auf die Kreditinformation positiv aus. Auch die Verschuldungssituation ist in Deutschland trotz des gestiegenen Schuldenstandes noch vergleichsweise gut einzustufen. Im Bereich der öffentlichen Infrastruktur fallen besonders die Ergebnisse bei der Transportinfrastruktur günstig aus, des Weiteren werden im Bereich der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur überdurchschnittliche Ergebnisse erzielt. Als bedenklich betrachtet werden muss das zunehmende Abrutschen Deutschlands im Bereich der Kriminalität und der Rechtssicherheit. Gerade im letztgenannten Bereich, der in den ersten Ausgaben des Länderindex einer der größten Aktivposten war und in dem Deutschland traditionell ein hohes internationales Ansehen genießt, muss in den letzten Jahren auch bei Betrachtung unterschiedlicher Quellen eine ständige Verschlechterung der Bewertungen konstatiert werden.

Die größte Schwachstelle des Standorts Deutschland bleibt trotz moderater Fortschritte die hohe Regulierungsintensität. Zwar haben sich dank der Reformen der zurückliegenden Jahre in den Bereichen der Arbeitsmarktregulierung, des Tarifrechts und des „Doing Business" die Ergebnisse verbessert. Immer noch ist Deutschland aber alles andere als ein Standort, an dem die unternehmerische Freiheit gegenüber anderen Zielen sehr hoch gewichtet würde, denn die Regulierungsintensität in diesen Bereichen sowie in der betrieblichen Mitbestimmung bleibt im internationalen Vergleich sehr hoch.

Defizite hat Deutschland als Unternehmensstandort auch nach wie vor in den Dimensionen „Steuern" sowie „Arbeitskosten, Produktivität und Humankapital". In der Dimension „Steuern" schneidet Deutschland vor allem im Bereich der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit und der Komplexität des Steuersystems vergleichsweise schlecht ab. Ersteres ist in erster Linie auf die Zinsschranke zurückzuführen, die im internationalen Vergleich als relativ restriktiv einzustufen ist. Auch bei der Besteuerung im Erbfall weist Deutschland nur eine Position im hinteren Mittelfeld auf. In Bezug auf die Besteuerung bei nationaler Geschäftstätigkeit positioniert sich Deutschland etwas besser. Dies ist jedoch auf die Entlastungen der Unternehmenssteuerreform 2008 zurückzuführen. In den Folgejahren wurden im Gegensatz dazu keine vergleichsweise weitreichenden steuerpolitischen Änderungen vollzogen. Folglich sind die in den Länderindex 2012 einbezogenen steuerlichen Parameter im Vergleich zum Index 2010 nahezu konstant geblieben.

Im Bereich „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" gibt neben immer noch vergleichsweise hohen Arbeitskosten in den letzten Jahren auch die Entwicklung im Bildungsbereich Anlass zur Besorgnis. Zwar sind die Schulleistungsergebnisse gemessen an den PISA-Resultaten besser geworden, jedoch sind sowohl die Bildungsausgaben als auch der Bildungsstand der Erwerbsbevölkerung im internationalen Vergleich weiterhin sehr niedrig und relativ zu wichtigen Wettbewerberländern sogar noch sinkend – eine Entwicklung, die vor allem angesichts des sich ohnehin abzeichnenden Fachkräftemangels Unternehmen künftig vor größere Probleme stellen kann.

Zum Zeitpunkt der dritten Aktualisierung des Länderindex sehen sich die Industrienationen und allen voran Deutschland mit neuen, in den fünf traditionellen Themenbereichen des Länderindex nicht betrachteten Herausforderungen konfrontiert. In der Folge der Reaktorkatastrophen im japanischen Atomkraftwerk Fukushima Daiichi im März 2011 hat die Bundesregierung 2011 beschlossen, die Laufzeitverlängerung der deutschen Atomkraftwerke vom Herbst 2010 zurückzunehmen, acht Meiler umgehend vom Netz zu nehmen und bis zum Jahr 2022 alle kommerziell genutzten Atomkraftwerke in Deutschland endgültig stillzulegen. Aber auch ungeachtet des deutschen Atomausstiegsbeschlusses bestehen erhebliche Herausforderungen für die Energieversorgung der Industrieländer, die sich durch den Klimawandel wie auch durch geopolitische Entwicklungen und daraus folgende Risiken für die Versorgung ergeben. Nicht zuletzt aufgrund solcher Entwicklungen hatte sich bereits im Jahr 2010 die Regierung eine deutliche Erhöhung des Beitrags erneuerbarer Energien an der Strom- und der Primärenergieversorgung zum Ziel gesetzt. Auch auf EU-Ebene und in der Schweiz sind Richtlinien, die den Umbau der Energieversorgung betreffen, erlassen worden.

Angesichts dieser Entwicklungen sind zukünftig strukturelle Veränderungen in den Energiesektoren zu erwarten und teilweise bereits im Gange, die auch für Familienunternehmen von großer Bedeutung sind. Energiepreise, die Verlässlichkeit der Energieversorgung und künftig in diesem Bereich zu erwartende Veränderungen sind Kriterien, die Standortüberlegungen und andere unternehmerische

Entscheidungen unmittelbar tangieren. Für den Länderindex 2012 der Stiftung Familienunternehmen wurde deshalb ein eigenständiger Index „Energie" zur Beurteilung der Standortbedingungen im Bereich der Energieversorgung entwickelt. Dieser Index soll ausdrücklich *nicht* dazu dienen, energiepolitische Strategien verschiedener Länder zu untersuchen und zu bewerten. Er ist ausschließlich zur Beurteilung der Standortvoraussetzungen, die Familienunternehmen in den Ländern vorfinden, konzipiert. Als für Familienunternehmen wichtigste Kriterien werden die Kosten verschiedener Energieträger, die Zuverlässigkeit der Elektrizitätsversorgung und die Bewertung von Risiken durch Importabhängigkeiten bei Primärenergieträgern einbezogen. Um auch künftige Entwicklungen zu berücksichtigen, die in der Energieversorgung zu erwarten bzw. absehbar sind, werden zusätzlich die Zielerreichungsgrade gesetzlich festgelegter Klimaschutzziele als ein in die Zukunft gerichteter Indikator einbezogen.

Die Ergebnisse des Ländervergleichs anhand des Index „Energie" sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt. Der Länderindex „Energie" kann Werte zwischen Null und 100 annehmen. Hierbei stehen höhere Indexwerte für bessere Standortbedingungen hinsichtlich der Energieversorgung.

Länderindex „Energie"

Land	Punktwert	Rang
USA	76,09	1
Frankreich	64,43	2
Spanien	62,94	3
Tschechien	60,75	4
Niederlande	59,73	5
Vereinigtes Königreich	59,69	6
Belgien	58,41	7
Polen	57,51	8
Irland	57,47	9
Österreich	55,77	10
Dänemark	54,09	11
Schweden	53,77	12
Deutschland	**53,48**	**13**
Schweiz	46,78	14
Italien	46,47	15
Finnland	43,69	16
Slowakei	31,81	17

An erster Position der Rangliste „Energie" sind mit deutlichem Abstand die USA zu finden. Diese Spitzenposition ist vor allem auf die sehr günstigen Energiekosten, sowohl was Elektrizität als auch was andere Energieträger angeht, und vergleichsweise geringe Versorgungsrisiken durch importierte

Energieträger zurückzuführen. Im Hinblick auf die Verlässlichkeit der Stromversorgung fallen die Ergebnisse hingegen schlechter aus. An zweiter und dritter Position befinden sich Frankreich und Spanien. Deutschland befindet sich an 13. Stelle am Ende eines dicht besetzten Mittelfelds. Die vergleichsweise ungünstige Platzierung ist vor allem auf hohe Strom- und andere Energiekosten zurückzuführen. Im Hinblick auf die Verlässlichkeit der Importversorgung erzielt Deutschland durchschnittliche, hinsichtlich der Zuverlässigkeit der Stromversorgung bislang sogar noch sehr gute Ergebnisse. Allerdings bildet dieser Befund noch nicht die im Zuge der Energiewende möglicherweise gewachsenen Risiken für die Stabilität der Stromnetze ab. So ist die Anzahl von Stabilisierungseingriffen der Netzbetreiber im Winter 2011/12 gestiegen, ohne dass damit aber ein signifikanter Anstieg von Stromausfällen verbunden gewesen wäre. Insofern ist unsicher, inwieweit Deutschland die günstige Position bei der Zuverlässigkeit der Stromversorgung in den kommenden Jahren wird verteidigen können. Am Ende der Rangliste sind mit einigem Abstand die Schweiz, Italien, Finnland und die Slowakei zu finden. Für die Schweiz ist die schlechte Position vor allem durch hohe Preise bei Gas und Kraftstoffen, durch ein hohes Risiko bei den Energieimporten und durch einen deutlichen Rückstand gegenüber den selbstgesetzten Klimazielen bedingt. Die Ergebnisse Italiens sind sowohl durch relativ hohe Energiekosten als auch durch eine nur unterdurchschnittliche Versorgungssicherheit belastet. Finnland befindet sich trotz vergleichsweise niedriger Stromkosten auf dem vorletzten Rang, da sowohl die Kosten für Gas und Kraftstoffe als auch das Importversorgungsrisiko sehr hoch sind und zur Erfüllung der Klimaziele noch erhebliche Anstrengungen erforderlich sind. Mit deutlichem Abstand das Schlusslicht schließlich ist die Slowakei, die zwar Spitzenreiter im Hinblick auf die Einhaltung der Klimaziele ist, aber bei den Strompreisen und der Versorgungssicherheit sowohl mit Elektrizität als auch mit Primärenergieträgern sehr schlechte Ergebnisse erzielt.

1. Einführung

Die vorliegende Studie stellt die dritte Aktualisierung und Fortschreibung des im Jahr 2006 erstmals publizierten „Länderindex der Stiftung Familienunternehmen" vor. Der Index ist als speziell auf die Perspektive von Familienunternehmen ausgerichteter Standortvergleich konzipiert, der die für diese Unternehmen bedeutsamen Standortvoraussetzungen in Deutschland denjenigen wichtiger Wettbewerberländer gegenüberstellt.

Die Neuberechnung erfolgt zu einem Zeitpunkt, zu dem die deutsche Volkswirtschaft im europäischen Vergleich vorteilhaft heraussticht. Deutschland hat sich in den letzten drei Jahren nicht nur überraschend schnell vom tiefen konjunkturellen Einschnitt des Jahres 2009 erholt. Hinzu kommt, dass das Land inmitten der europäischen Schuldenkrise zum scheinbar „sicheren Hafen" avanciert ist, dem aus den Krisenländern in großem Umfang Finanz- und Realkapital zufließt.

Unternehmen im Allgemeinen und Familienunternehmen im Besonderen lassen sich von solchen Momentaufnahmen nicht blenden. Für Standortentscheidungen sind langfristige Überlegungen jenseits von kurzfristigen Krisenphänomenen von Bedeutung. Dass Deutschland im Vergleich zu südeuropäischen Krisenstaaten ganz offenkundige Stärken hat, ist zwar offensichtlich. Dies darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Land auch in den kommenden Jahren einer intensiven und noch wachsenden Standortkonkurrenz ausgesetzt sein wird. Die gegenwärtige Wahrnehmung der eigenen Stärke könnte sogar zu einer Art von Selbstüberschätzung führen und den Reformwillen erlahmen lassen (Stiftung Familienunternehmen 2012a). Insbesondere auf dem Gebiet der Besteuerung ist erkennbar, dass im politischen Raum zunehmend Konzeptionen vertreten werden, welche die in den letzten Jahren verbesserte Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands wieder zunichtemachen könnten (Stiftung Familienunternehmen 2012b).

Dass Familienunternehmen von fundamentaler Bedeutung für die deutsche Wirtschaft sind, wird immer wieder bestätigt (Stiftung Familienunternehmen 2011): Der Anteil von familienkontrollierten Unternehmen liegt gegenwärtig bei 90 Prozent und diese Unternehmen beschäftigen mit 60 Prozent die Mehrheit der in der Privatwirtschaft tätigen Personen. Insofern ist die Wirtschaftspolitik gut beraten, den deutschen Standort immer wieder auch aus der Perspektive von Familienunternehmen international zu vergleichen.

Hier setzt der „Länderindex der Stiftung Familienunternehmen" an. Dem Indikator liegen konzeptionell besonders die Standortanforderungen von Unternehmen zu Grunde, bei denen unabhängig von der Rechtsform die mehrheitliche Kontrolle durch eine Familie ausgeübt wird, wobei familienfremdes Management zulässig ist. Es geht hierbei vor allem um Unternehmen, die (im industriellen Bereich) ein Umsatzvolumen von mindestens 100 Millionen Euro aufweisen und bei denen davon auszugehen

ist, dass für sie eine Verlagerung an einen ausländischen Standort eine realistische Option darstellt. An Standortkriterien werden die Bereiche „Steuern", „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital", „Regulierung", „Finanzierung" und „Öffentliche Infrastruktur" an den einzelnen Standorten untersucht. Im Hinblick auf die Länderabdeckung sind Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Spanien, Schweden, Schweiz, Slowakische Republik, Tschechische Republik, die USA und das Vereinigte Königreich einbezogen.

Zur Berechnung des Länderindex wird zunächst für jedes der genannten Themengebiete ein Index der Standortqualität berechnet. Auf diesen Kennzahlen aufbauend wird anschließend ein zusammenfassender Länderindex bestimmt, der die Standortbedingungen für Familienunternehmen in den betrachteten Ländern vergleichend darstellt. Darüber hinaus wird zu jedem Themengebiet in einem umfangreichen Daten- und Faktenanhang eine Vielzahl von Informationen über die Standortvoraussetzungen in verschiedenen Ländern bereitgestellt. Der Länderindex der Stiftung Familienunternehmen geht damit weit über einen summarischen Index der Standortbedingungen hinaus: Er analysiert differenziert die Bedingungen, die Familienunternehmen im Hinblick auf verschiedene Kriterien an unterschiedlichen Standorten vorfinden, und stellt mit der Dokumentation vielfältiger relevanter Informationen ein aktuelles Kompendium dar.

Seit seiner Konzeption in den Jahren 2005 und 2006 wurde der Index in zweijährlichem Rhythmus aktualisiert. Um Trends im Zeitablauf erkennbar werden zu lassen, wurde im Zuge der Fortschreibungen die Grundkonzeption des Länderindex weitgehend beibehalten. Um zusätzlich zu diesen Trends auch ganz aktuell relevant werdende Fragen berücksichtigen zu können, wurden in den Fortschreibungen zu aktuellen Themen jeweils Spezialstudien erstellt. Die nun vorliegende dritte Aktualisierung behält diese bewährte Vorgehensweise bei: Der Fortschreibung des Länderindex mit aktualisierten Daten wird ein eigens für den Länderindex 2012 konzipierter Index „Energie" zur Seite gestellt, der Auskunft über die Standortvoraussetzungen der 18 Länder des Länderindex im Hinblick auf die Energieversorgung gibt.

Im Rahmen des Themengebiets „Steuern" stehen die vergleichende Analyse der nationalen Besteuerung sowie der Besteuerung im Erbfall im Vordergrund. Zudem finden die Regelungen zur Besteuerung bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit und die Komplexität des Steuersystems Berücksichtigung. Für die Analyse der Besteuerung nationaler Geschäftstätigkeit kommt der vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und der Universität Mannheim entwickelte European Tax Analyzer zur Berechnung effektiver Steuerbelastungen von Familienunternehmen zur Anwendung. Auch für die Ermittlung der Steuerbelastung im Erbfall wird auf ein am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung entwickeltes Simulationsmodell zurückgegriffen, das explizit auf die Situation von Familienunternehmen abstellt.

Grundlage der Indexbestimmung im Themengebiet „Steuern" ist eine vergleichende Analyse der Besteuerung einerseits im Rahmen der nationalen Geschäftstätigkeit und andererseits im Rahmen von grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit. Darüber hinaus gehen die Bestimmungen zur Erbschaftsteuer und eine Bewertung der Komplexität des Steuersystems in die Betrachtung ein. Wesentlicher Bestandteil der vergleichenden Analyse im Bereich Steuern ist die Berechnung effektiver Steuerbelastungen von Familienunternehmen mit dem vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und der Universität Mannheim entwickelten European Tax Analyzer. Die Simulationsmodelle, die im Rahmen des European Tax Analyzer zur Bestimmung der effektiven Steuerbelastung verwendet werden, wurden detailliert an die spezielle Fragestellung der vorliegenden Studie angepasst. Die vorliegenden Ergebnisse sind daher exklusiver Natur.

Das Themengebiet „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" beschäftigt sich mit Standortfragen rund um den Faktor Arbeit, die für die internationale Wettbewerbsfähigkeit wichtig sind. Neben den Arbeitskosten je Stunde und der ihnen gegenüberzustellenden Arbeitsstundenproduktivität werden auch Kennzahlen zur Qualifizierung und Qualifizierbarkeit von Arbeitskräften berücksichtigt, ein Standortfaktor, der in Zeiten eines zunehmenden Mangels an gut qualifizierten Fachkräften immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Ein weiterer wichtiger Standortfaktor für Familienunternehmen ist die Regulierungsintensität einer Volkswirtschaft. Im Themengebiet „Regulierung" werden für fünf Teilbereiche, in denen Regulierungen Unternehmen besonders stark betreffen, die Regulierungsintensitäten anhand geeigneter Indikatoren quantifiziert. Konkret sind dies die Bereiche des Arbeitsmarktes, des Tarifrechts, der Produktmärkte, der betrieblichen Mitbestimmung sowie der täglichen Geschäftstätigkeit (sog. „Doing Business").

Im Themengebiet der Finanzierung wurde angesichts der Erfahrungen aus der bis heute andauernden Finanz- und Schuldenkrise eine Neubewertung von Sachverhalten und eine konzeptionelle Überarbeitung vorgenommen. Die Krisen haben deutlich gemacht, dass Standortfaktoren, die in Zeiten wirtschaftlicher Stabilität als vorteilhaft bewertet werden können, in Krisenzeiten zu Risikofaktoren werden und krisenhafte Erscheinungen verstärken können. Dies gilt insbesondere für internationale Verflechtungen im Finanzsektor, das Volumen der Kredite in einer Volkswirtschaft und bestimmte Formen von Finanzinnovationen, die in Krisenzeiten als destabilisierende Faktoren in Erscheinung treten können. Gerade die Erfahrungen in den derzeitigen Krisenländern zeigen, in welchem Maße auch eigentlich gesunde Unternehmen durch krisenhafte Erscheinungen im Banken- und allgemeinen Finanzwesen in ihrer Aktivität beeinträchtigt werden und sogar in existenzielle Schwierigkeiten geraten können. Aufgrund der starken Verflechtungen und Interdependenzen können hierbei nicht nur aus Problemen im Bankensektor selbst, sondern auch durch Überschuldungen in anderen Sektoren Risikofaktoren erwachsen. Bei der Neukonzeption wurden deshalb neben der Verfügbarkeit und den

Konditionen der Fremdkapitalbeschaffung für Familienunternehmen auch Aspekte der Risikoanfälligkeit von Finanzsystemen einbezogen. Um die Periodenvergleichbarkeit mit der Vorgängerpublikation herzustellen, wurde der Subindex „Finanzierung" einmal in der bisherigen und einmal in der modifizierten Variante sowohl für das Jahr 2012 als auch für das Jahr 2010 errechnet.

Das fünfte im Länderindex berücksichtigte Themengebiet ist das der öffentlichen Infrastruktur. Das Themengebiet „Öffentliche Infrastruktur" wurde mit der ersten Aktualisierung im Jahr 2008 in den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen aufgenommen. Der zugehörige Subindex dient dazu, den Unternehmen durch die Aktivität des öffentlichen Sektors entstehenden Kosten und anderen Belastungen in Form von Steuern, Arbeitskosten und Regulierungen die Leistungen des öffentlichen Sektors und ihren Nutzen gegenüber zu stellen. Hierbei werden zum einen Leistungen der unternehmensnahen Infrastruktur, konkret der Transportinfrastruktur und der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur, berücksichtigt. Zum anderen werden Indikatoren zum rechtlich institutionellen Umfeld einbezogen, die über Fragen der Rechtssicherheit, der Korruptionskontrolle und der Kriminalität und politischen Stabilität Auskunft geben. Die Erfahrungen mit der europäischen Finanz- und Schuldenkrise unterstreichen die Bedeutung dieser Faktoren. Die bis vor zwei Jahren verbreitete Annahme, auf diesen Gebieten bestünden in OECD- oder gar EU-Staaten keine fundamentalen Defizite, ist unhaltbar geworden.

Zum Zeitpunkt der dritten Aktualisierung des Länderindex sehen sich die Industrienationen und allen voran Deutschland mit neuen, in den fünf traditionellen Themenbereichen des Länderindex nicht betrachteten Herausforderungen konfrontiert. In der Folge der Reaktorkatastrophen im japanischen Atomkraftwerk Fukushima Daiichi im März 2011 hat die Bundesregierung 2011 beschlossen, die Laufzeitverlängerung der deutschen Atomkraftwerke vom Herbst 2010 zurückzunehmen, acht Meiler umgehend vom Netz zu nehmen und bis zum Jahr 2022 alle kommerziell genutzten Atomkraftwerke in Deutschland endgültig stillzulegen. Aber auch ungeachtet des deutschen Atomausstiegsbeschlusses bestehen erhebliche Herausforderungen für die Energieversorgung der Industrieländer, die sich durch den Klimawandel wie auch durch geopolitische Entwicklungen und daraus folgende Risiken für die Versorgung ergeben. Bereits im Jahr 2010 hatte sich die Regierung eine deutliche Erhöhung des Beitrags erneuerbarer Energien an der Strom- und der Primärenergieversorgung zum Ziel gesetzt. Auch auf EU-Ebene und in der Schweiz sind Richtlinien, die den Umbau der Energieversorgung betreffen, erlassen worden.

Angesichts dieser Entwicklungen sind zukünftig strukturelle Veränderungen in den Energiesektoren zu erwarten und teilweise bereits im Gange, die auch für Familienunternehmen von großer Bedeutung sind: Energiepreise, die Verlässlichkeit der Energieversorgung und künftig in diesem Bereich zu erwartende Veränderungen sind Kriterien, die Standortüberlegungen und andere unternehmerische Entscheidungen unmittelbar tangieren. Für den Länderindex 2012 der Stiftung Familienunternehmen

wurde deshalb ein eigenständiger Index „Energie" zur Beurteilung der Standortbedingungen im Bereich der Energieversorgung entwickelt. Dieser Index soll ausdrücklich *nicht* dazu dienen, energiepolitische Strategien verschiedener Länder zu untersuchen und zu bewerten. Er ist ausschließlich zur Beurteilung der Standortvoraussetzungen, die Familienunternehmen in den Ländern vorfinden, konzipiert. Als für Familienunternehmen wichtigste Kriterien werden die Kosten verschiedener Energieträger, die Zuverlässigkeit der Elektrizitätsversorgung und die Bewertung von Risiken durch Importabhängigkeiten bei Primärenergieträgern einbezogen. Um auch künftige Entwicklungen zu berücksichtigen, die in der Energieversorgung zu erwarten bzw. absehbar sind, werden zusätzlich die Zielerreichungsgrade gesetzlich festgelegter Klimaschutzziele als ein in die Zukunft gerichteter Indikator einbezogen. Eine Vielzahl von Informationen zu Fragen der Energieversorgung weist wiederum der zugehörige Daten- und Faktenanhang aus.

2. Indizes für die einzelnen Themengebiete

Die folgenden Ausführungen erläutern die Ergebnisse der Subindizes für die fünf im Länderindex untersuchten Themengebiete. Neben den Berechnungen für den Länderindex 2012 sind auch rückwirkende Berechnungen für den Länderindex 2010 ausgewiesen, die den Einfluss von in der Zwischenzeit von internationalen Organisationen vorgenommenen Datenkorrekturen berücksichtigen. Für ausführlichere Erläuterungen zur Datenbasis und Berechnungsmethodik verweisen wir auf den jeweils zugehörigen Datenanhang.

2.1 Themengebiet „Steuern"

2.1.1 Einführung

Die Besteuerung spielt bei der Beurteilung der Standortentscheidungen von Familienunternehmen eine große Rolle. Auch in der politischen Diskussion steht die Steuerpolitik, vor allem im Hinblick auf ihre Wachstums- und Beschäftigungswirkungen, kontinuierlich im Mittelpunkt. Angesichts der fortschreitenden Globalisierung ist die Position Deutschlands im internationalen steuerlichen Standortwettbewerb von besonderem Interesse. Vor diesem Hintergrund liefert die vorliegende Studie Indikatoren der Steuerbelastung von Familienunternehmen im internationalen Vergleich. Im Zentrum der Untersuchung steht die Besteuerung bei nationaler Geschäftstätigkeit und im Erbfall. Darüber hinaus werden auch Aspekte der Besteuerung bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit und der Komplexität des Steuersystems einbezogen, so dass die steuerlichen Standortbedingungen umfassend wiedergegeben werden können. Für Zwecke des Länderindex 2012 wurde im Rahmen der Teilindizes „nationale Geschäftstätigkeit" und „grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit" im Vergleich zum Länderindex 2010 auf eine andere Datengrundlage zurückgegriffen. Um die Vergleichbarkeit des Index 2012 mit dem Index 2010 zu gewährleisten, wurden die Werte für den Subindex „Steuern" daher auch für das Jahr 2010 neu berechnet.

Der Teilindikator zur Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit basiert auf der Messung effektiver Durchschnittssteuerbelastungen. Diese geben an, um wie viel sich eine finanzielle Gewinngröße – in dieser Studie der Vermögensendwert – einer rentablen Investition durch Steuerbelastungen vermindert. Dieses Maß gilt als das für Standortentscheidungen maßgebliche (vgl. Spengel 2001, 2004). Die entsprechenden Berechnungen werden mit dem am ZEW und der Universität Mannheim entwickelten Simulationsprogramm European Tax Analyzer durchgeführt. Mit diesem Instrumentarium ist es möglich, spezifische ökonomische Merkmale von Familienunternehmen zu berücksichtigen und die wesentlichen entscheidungsrelevanten steuerlichen Faktoren auf Unternehmens- und Anteilseignerebene in die Berechnungen einzubeziehen.

Für die Messung der effektiven Erbschaftsteuerbelastung im internationalen Vergleich ist das Leitbild ein „unvorbereiteter Erbfall". Die Untersuchung konzentriert sich somit auf die Besteuerung des Vermögensübergangs im Todesfall. Auch zur Ermittlung des Indikators zur Steuerbelastung im Erbfall kann auf ein am ZEW entwickeltes Berechnungsmodell zurückgegriffen werden, bei dem einerseits den spezifischen Merkmalen von Familienunternehmen Rechnung getragen wird und andererseits sämtliche erbschaftsteuerlich relevanten Regelungen Berücksichtigung finden.

Die Beurteilung der steuerlichen Standortbedingungen für grenzüberschreitend tätige Unternehmen erfolgt anhand eines überwiegend qualitativen Vergleichs, in welchen ausgewählte Regelungen, die entweder bei ausländischen Investitionen im Inland oder inländischen Investitionen im Ausland von Bedeutung sind, einbezogen werden. Die einzelnen steuerlichen Einflussfaktoren werden bewertet, entsprechend ihrer Bedeutung gewichtet und zum Indikator bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit zusammengeführt.

Ein weiterer Teilindikator befasst sich mit der Erfassung der „Komplexität des Steuersystems". Dieser Aspekt der Besteuerung ist ein ständig wiederkehrendes Thema in steuerpolitischen Diskussionen und stellt sowohl im Hinblick auf den Aufwand zur Erfüllung steuerrechtlicher Verpflichtungen als auch hinsichtlich unternehmerischer Planungsentscheidungen einen nicht zu unterschätzenden Kostenfaktor für Familienunternehmen dar. Als Indikator für den Aufwand, der aufgrund der Komplexität des Steuersystems für Unternehmen entsteht, wird die Zeiterfordernis zur Erfüllung der steuerlichen Verpflichtungen verwendet.

2.1.2 Der Subindex „Steuern"

Der in Tabelle 1 dargestellte Subindex „Steuern" fasst die Ergebnisse des Themengebiets Steuern für die einbezogenen Länder zusammen. Der Subindex „Steuern" beruht, wie alle anderen in der vorliegenden Studie ausgewiesenen Subindizes und der Länderindex selbst, auf normierten Werten der zugrunde liegenden Datenreihen und kann Werte zwischen Null und 100 annehmen. Je höher die Indexwerte sind, desto besser sind die steuerlichen Rahmenbedingungen einzuschätzen. Die Gewich-

tung der einzelnen Bereiche wurde wie folgt vorgenommen: Die Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit bestimmt aufgrund ihrer großen Bedeutung bei Standortentscheidungen den Gesamtindex zu 50 Prozent. Dem Bereich Steuerbelastung im Erbfall wird wegen des zugrunde liegenden aperiodischen Sachverhalts nur ein Gewicht von 30 Prozent zugeordnet. Aufgrund seiner bei Standortentscheidungen eher untergeordneten Bedeutung wird der Bereich zu steuerlichen Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit mit 10 Prozent im Gesamtindex berücksichtigt. Ebenfalls mit 10 Prozent Gewicht geht der Indikator „Komplexität des Steuersystems" in die Berechnung ein. Weitere Details zur Berechnung des Subindex „Steuern" finden sich in Anhang A 1. Zu beachten ist, dass die Teilindizes „Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit" und „Steuerbelastung im Erbfall" erstmals auf europäische Unternehmensdaten zurückgreifen. Der Index Steuern wurde daher auch für das Jahr 2010 neu berechnet.

Tabelle 1: Subindex Steuern

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
Slowakei	86,55	1	85,36	1
Polen	78,14	2	75,03	2
Luxemburg	75,51	3	74,97	3
Tschechien	72,74	4	71,06	4
Schweden	72,55	5	69,76	5
Finnland	67,83	6	64,38	8
Schweiz (Kanton Zürich)	65,50	7	60,49	9
Österreich	62,54	8	47,64	14
Ver. Königreich	61,55	9	64,56	7
Niederlande	61,38	10	53,41	11
Irland	59,70	11	64,65	6
Italien	55,01	12	53,07	12
Deutschland	**53,72**	**13**	**51,90**	**13**
Dänemark	51,80	14	46,47	15
Spanien	48,65	15	57,08	10
Belgien	40,96	16	39,15	16
USA	40,01	17	31,03	18
Frankreich	35,73	18	35,67	17

Quelle: ZEW-Berechnungen

An der Spitze liegt die Slowakische Republik gefolgt von Polen, Luxemburg, der Tschechischen Republik und Schweden. Auch Finnland und die Schweiz befinden sich auf vorderen Plätzen. Rang 1 für die Slowakische Republik ist im Wesentlichen auf die gute Positionierung bei nationaler Geschäftstätigkeit (Rang 1) und bei der Erbschaftsteuer zurückzuführen (Platz 1 gemeinsam mit sechs anderen Staa-

ten, die ebenfalls keine Erbschaftsteuer erheben oder Erbschaften von Ehegatten oder Kindern freistellen, und zwar Luxemburg, Österreich Polen, Schweden, die Schweiz (Zürich) und die Tschechischen Republik). Die positive Einschätzung der Slowakischen Republik wird jedoch durch den letzten Platz bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit und den viertletzten Platz im Teilindex „Komplexität des Steuersystems" getrübt. Ein ähnliches Bild ergibt sich für Polen: Rang 3 bzw. 1 bei der nationalen Besteuerung und der Besteuerung im Erbfall, jedoch der letzte Platz in Bezug auf die Komplexität des Steuersystems. Im Gegensatz dazu zeichnet sich Luxemburg durch den ersten Platz in Bezug auf die Komplexität des Steuersystems aus. Auch die Belastung bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit ist deutlich geringer als in der Slowakischen Republik und in Polen. Dies kann jedoch nicht kompensieren, dass die Belastung bei nationaler Geschäftstätigkeit diejenige der beiden osteuropäischen Staaten übersteigt, woraus der dritte Platz resultiert. Wie die Slowakische Republik und Polen punktet die auf Rang 4 platzierte Tschechische Republik vor allem bei den steuerlichen Regelungen für nationale Geschäftstätigkeit (Rang 2) sowie bei der Erbschaftsteuer (Rang 1 mit sechs weiteren Staaten). Dem stehen jedoch der vorletzte Platz bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit und ein sehr komplexes Steuersystem gegenüber (Rang 18).

Für die gute Platzierung Schwedens auf dem fünften Platz ist vor allem das gute Abschneiden bei der Erbschaftsteuerbelastung ursächlich (Rang 1). Hinzu kommen sehr günstige steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit (Rang 2) und eine Platzierung im vorderen Mittelfeld in Bezug auf die Komplexität des Steuersystems. Aufgrund des eher durchschnittlichen Abschneidens bei nationaler Geschäftstätigkeit kann sich Schweden im Vergleich zu Luxemburg, Polen und der Slowakei jedoch nicht besser platzieren. Im Gegensatz dazu ist das gute Abschneiden Finnlands bei der nationalen Geschäftstätigkeit (Rang 5) im Wesentlichen ursächlich für die Positionierung auf Platz 6 direkt hinter Schweden. Aufgrund der vergleichsweise hohen Erbschaftsteuerbelastung kann Finnland trotz ebenfalls guter Platzierungen bei der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit (Rang 4) sowie der Komplexität des Steuersystems (Rang 4) jedoch nicht an Schweden vorbeiziehen.

Deutschland rangiert im Ranking des Subindex „Steuern" nur auf Platz 13 von 18. Während die Belastung bei nationaler Geschäftstätigkeit eine Position im Mittelfeld mit sich bringt (Rang 10), ist Deutschland in Bezug auf die grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit und die Komplexität des Steuersystems im hinteren Feld der betrachteten Staaten einzuordnen. Auch die Erbschaftsteuerbelastung ist überdurchschnittlich hoch. Dänemark stellt sich geringfügig schlechter als Deutschland, während Italien fast gleichauf mit Deutschland liegt. In Dänemark ist die schlechte Positionierung im Wesentlichen auf die hohe Belastung bei nationaler Geschäftstätigkeit zurückzuführen (Rang 16). Italien schneidet vor allem bei der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit und der Komplexität des Steuersystems schlecht ab (Rang 15 bzw. 16).

Die schlechtesten steuerlichen Rahmenbedingungen herrschen im vorliegenden Ländervergleich in Frankreich. Ausschlaggebend hierfür sind die mit Abstand höchste Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit sowie die vierthöchste Erbschaftsteuerbelastung. Hier ist zu unterstreichen, dass die unter der Präsidentschaft François Hollandes beschlossenen oder geplanten steuerlichen Zusatzbelastungen (vgl. 2.1.8) noch nicht einmal berücksichtigt sind und dem Land im steuerlichen Standortvergleich noch weiter schaden werden. Die beiden Plätze vor Frankreich belegen Belgien und die USA, die sich durch die höchste bzw. zweithöchste Erbschaftsteuerbelastung auszeichnen.

Im Vergleich zum Index 2010 kann sich nur Österreich deutlich verbessern. Aufgrund des Wegfalls der Erbschaftsteuer rückt Österreich von Rang 14 auf Rang 8 vor. Auch die Schweiz verbessert sich um zwei Plätze was auf die vergleichsweise stark zurückgegangene Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit zurückzuführen ist. Eine deutliche Verschlechterung der steuerlichen Standortattraktivität weist im Gegensatz dazu Spanien auf. In Folge der Wiedererhebung der Vermögensteuer für natürliche Personen in der überwiegenden Mehrzahl der spanischen Regionen fällt Spanien bei der Besteuerung der nationalen Geschäftstätigkeit deutlich zurück und verliert folglich im Gesamtindex „Steuern" fünf Plätze. Dabei ist jedoch zu beachten, dass sich die Positionierung Spaniens deutlich verbessert, sofern im Rahmen des Teilindex „nationale Geschäftstätigkeit" angenommen wird, dass der Anteilseigner der Kapitalgesellschaft in einer der drei Regionen ansässig ist, die weiterhin keine Vermögensteuer erheben, nämlich Madrid, Valencia und die Balearen. Auch Irland fällt aufgrund einer gestiegenen Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit sowie im Erbfall um fünf Plätze zurück. Die dafür ursächlichen Erhöhungen der tariflichen Steuerbelastung bei der Einkommensbesteuerung und der Erbschaftsteuer sind auf den gestiegenen Finanzbedarf im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise zurückzuführen. Eine im Vergleich zum Index 2010 höhere laufende nationale Steuerbelastung ist auch ursächlich für das um zwei Plätze schlechtere Abschneiden des Vereinigten Königreichs. Es bleibt abzuwarten, ob in den kommenden Jahren den Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise und der steigenden Neuverschuldung auch in anderen Staaten mit Steuererhöhungen begegnet wird. In Frankreich zeichnet sich dies, wie erwähnt, bereits ab. In Bezug auf Großbritannien sind im Gegensatz dazu eine Senkung des Körperschaftsteuersatzes und die teilweise Rücknahme der in 2010 erfolgten Erhöhung der Einkommensteuer geplant.

Die Position Deutschlands verändert sich im Vergleich zum Index 2010 nicht. Angesichts einer Positionierung im hinteren Mittelfeld besteht jedoch trotz der Erleichterungen der Unternehmenssteuerreform 2008 weiter Handlungsbedarf. Insbesondere im Bereich der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit, im Rahmen derer sich vor allem die Zinsschranke sehr negativ auswirkt, sowie bei der Besteuerung im Erbfall belegt Deutschland nach wie vor nur einen der hinteren Plätze. Die Umsetzung der aktuellen steuerpolitischen Vorschläge der Oppositionsparteien des deutschen Bundestags, die sämtlich eine Anhebung des Spitzensteuersatzes der Einkommensteuer und die Vermögensbesteuerung

natürlicher Personen beinhalten, würde die steuerliche Standortattraktivität Deutschlands weiter verschlechtern.

2.1.3 Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit

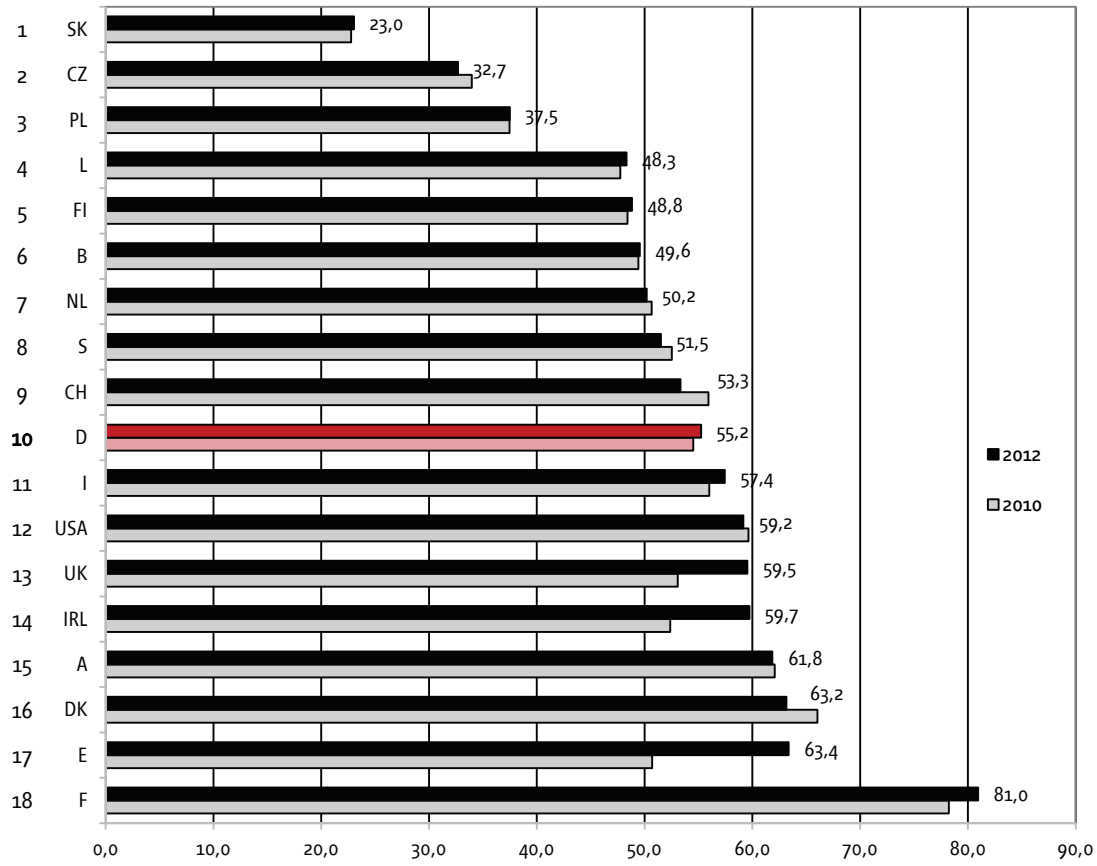
In Abbildung 1 sind die Ergebnisse des Steuerbelastungsvergleichs bei nationaler Geschäftstätigkeit dargestellt. Darin werden die effektiven Durchschnittssteuerbelastungen in absoluter Höhe ausgewiesen. Die Berechnungen werden, wie eingangs erwähnt, mit Hilfe des European Tax Analyzer durchgeführt. Hierbei handelt es sich um ein komplexes Simulationsmodells, das zur Ermittlung der effektiven Steuerbelastung ein Modellunternehmen mit identischen ökonomischen Daten vor Steuern über einen Zeitraum von zehn Perioden in verschiedenen Ländern steuerlich veranlagt.

Im Rahmen der Veranlagungssimulation werden alle relevanten Steuerarten und Tarife sowie die bedeutsamsten bilanziellen Vorschriften, wie z. B. Abschreibungen und Vorratsbewertung, berücksichtigt. Für den Länderindex 2012 wird der Rechtsstand des Jahres 2011 zugrunde gelegt. Im Ausgangsfall wird ein Unternehmen betrachtet, dessen Bilanz- und Erfolgskennzahlen typisch für Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Europa sind. Da bislang ein deutsches Unternehmensmodell zugrunde gelegt wurde, wird auch der Index 2010 auf Basis der europäischen Unternehmensdaten neu ermittelt. Der Übergang zu europäischen Unternehmensdaten stellt die Vergleichbarkeit der Ergebnisse des Länderindex mit anderen Veröffentlichungen internationaler Steuerbelastungsvergleiche auf Basis des European Tax Analyzers sicher (vgl. S, Spengel/Oestreicher 2011). Die Berechnungen für den Länderindex 2010 beziehen sich auf den Rechtsstand des Jahres 2008. Detaillierte Ausführungen zur Methodik und den Annahmen bezüglich des Modellunternehmens sind im Anhang A 1.1 enthalten. Der Wert für Deutschland ergibt sich aus dem Durchschnitt der effektiven Steuerbelastungen für Kapital- und Personengesellschaft. Personenunternehmen haben als Rechtsform besonders für Familienunternehmen eine große Bedeutung in Deutschland. In den anderen Staaten wurden nur die Effektivbelastungen von Kapitalgesellschaften herangezogen, da in diesen Personengesellschaften von geringerer Bedeutung sind. Unabhängig von der Rechtsform umfassen sämtliche Ergebnisse die Besteuerung auf Unternehmens- und auf Anteilseignerebene.

Im Vergleich der hier einbezogenen Länder belegt Deutschland den zehnten Platz und liegt somit noch im Mittelfeld. Dieses Ergebnis ist unabhängig davon, ob eine Personengesellschaft oder eine Kapitalgesellschaft betrachtet wird. Absolut gesehen steigt die Steuerbelastung in Deutschland im Vergleich zum Index 2010 leicht an, was auf den Anstieg der durchschnittlichen Hebesätze im Rahmen der Gewerbesteuer und der Grundsteuer zurückzuführen ist. Nachdem die Unternehmenssteuerreform 2008 noch zu einem Rückgang der Steuerbelastung geführt hatte (vgl. Länderindex 2010), ist die Steuerbelastung in den Folgejahren nun nahezu konstant geblieben.

Die mit Abstand vorteilhaftesten Standortbedingungen hat die Slowakische Republik, gefolgt von der Tschechischen Republik und Polen, vorzuweisen. Sowohl auf Unternehmensebene als auch auf Anteilseignerebene sind die Steuerbelastungen niedrig, die Slowakische Republik fällt dabei besonders durch die Dividendenfreistellung beim Anteilseigner auf. Auch die steuerlichen Rahmenbedingungen für die nationale Geschäftstätigkeit in Luxemburg, Finnland, Belgien, den Niederlanden, Schweden, und der Schweiz (Kanton Zürich) sind günstiger einzustufen als in Deutschland.

Abbildung 1: Effektive Durchschnittssteuerbelastung (Gesamtebene) in Mio. EUR



Anmerkung: Für Deutschland: Durchschnitt aus Belastungen für KapG. und PersG. Für übrige Staaten: Belastung für KapG.
Quelle: ZEW-Berechnungen

Die mit Abstand höchste Steuerbelastung wird für Frankreich ermittelt. Zu den vergleichsweise hohen Belastungen durch die Einkommen- und Körperschaftsteuer kommen hier noch zusätzliche Belastungen durch ertragsunabhängige Steuern. Auf Ebene des Unternehmens haben die dort erhobenen ertragsunabhängigen Steuern einen Anteil von fast 39 Prozent an der Effektivbelastung. Im unteren Teil der Tabelle ordnen sich auch Spanien, Dänemark und Österreich, Irland, Großbritannien, die USA und Italien ein. Die Beurteilung von Irland und Dänemark hängt dabei entscheidend davon ab, ob ausschließlich die Steuerbelastung auf Unternehmensebene oder diejenige auf Gesamtebene betrachtet wird. So verschlechtert sich Irland, welches beim Vergleich der Belastung auf Unternehmensebene den ersten Platz belegt, unter Einbezug der Anteilseignerebene auf Position 14. Dänemark liegt in Bezug auf die Belastung auf Unternehmensebene im oberen Mittelfeld des Länderrankings, während

es bei Betrachtung der Gesamtebene auf Rang 16 zurückfällt. In Bezug auf Luxemburg und Belgien ist das Gegenteil der Fall. Während diese beiden Staaten bezüglich der Belastung auf Unternehmensebene die Positionen 11 und 12 einnehmen, belegen sie beim Vergleich der Gesamtsteuerbelastungen Rang 4 (Luxemburg) und 6 (Belgien). Auch Italien und die USA können ihre Position im hinteren Bereich des Rankings unter Berücksichtigung der Gesamtebene um vier bzw. fünf Plätze verbessern.

Erhebliche Veränderungen in negativer Hinsicht gegenüber dem Rechtsstand 2008 ergeben sich in Spanien durch die temporäre Wiedererhebung der Vermögensteuer für natürliche Personen, wovon jedoch die Regionen Madrid, Valencia und die Balearen nicht betroffen sind. Spanien verschlechtert sich dadurch von Rang 8 im Mittelfeld auf Rang 17. Betrachtet man den Fall eines Anteilseigners, der in einer der drei Regionen ansässig ist, die nach wie vor keine Vermögensteuer erheben, bleibt die Gesamtsteuerbelastung im Vergleich zum Index 2010 fast unverändert (knapp 50 Mio. EUR) und Spanien belegt den siebten Rang. Allein Frankreich weist zum Rechtsstand 2011 eine höhere Gesamtsteuerbelastung auf. Sowohl in Spanien als auch in Frankreich ist ein hoher Anteil an ertragsunabhängigen Steuern ausschlaggebend für die schlechte Position im Länderranking. Auch Irland verschlechtert sich deutlich im Vergleich zum Rechtsstand 2008 von Position 9 auf Rang 14 zum Rechtsstand 2011. Ursächlich dafür ist der Anstieg des Steuersatzes der Abgeltungsteuer auf Bankzinsen von 20 auf 27 Prozent sowie der Einführung einer Zuschlagssteuer („ Universal Social Charge“) i.H.v. bis zu 7 Prozent, die parallel zur Einkommensteuer erhoben wird. Schließlich rückt auch Großbritannien im Länderranking von Rang 11 auf Position 13 zurück. Dies ist auf den deutlichen Anstieg der Steuersätze für Kapitaleinkommen zurückzuführen, der auch den Rückgang des Körperschaftsteuersatzes von 28 auf 26 Prozent mehr als kompensiert.

Bedingt durch die aufgezeigten negativen Veränderungen verbessern sich auch die Positionen einiger Länder trotz im Vergleich zum Rechtsstand 2008 gestiegener, konstant gebliebener oder nur leicht gesunkener Gesamtsteuerbelastungen. So wurde in Italien die Befreiung von Beteiligungserträgen leicht eingeschränkt sowie ein Zuschlag i.H.v. 3 Prozent für Einkommen ab 300.000 EUR eingeführt. Trotz des damit verbundenen Anstiegs der Gesamtsteuerbelastung verbessert sich Italien von Rang 15 auf Rang 11. Auch die Position Deutschlands verbessert sich im Zuge des deutlichen Anstiegs der Gesamtsteuerbelastung in Spanien und Irland um zwei Plätze, obwohl die Gesamtsteuerbelastung in Folge der im Vergleich zu 2008 höheren kommunalen Hebesätze 2008 leicht angestiegen ist.

Die deutlichste Besserstellung im Länderranking im Vergleich zum Rechtsstand 2008 weist die Schweiz (Kanton Zürich) auf. Im Zuge der Einführung der teilweisen Befreiung von Beteiligungserträgen bei der Einkommensteuer des Bundes rückt die Schweiz um 4 Plätze auf Rang 9 vor. Weitere bedeutsame Veränderungen ergeben sich für Schweden, dessen Position sich im Zuge des Rückgangs des Körperschaftsteuersatzes von 28 auf 26.3 Prozent um zwei Plätze von Rang 10 auf Rang 8 verbes-

sert. Gesunkene Einkommensteuersätze bewirken zudem eine leichte Verbesserung der Positionierung Österreichs und Dänemarks von Rang 16 bzw. 17 auf Rang 15 bzw. 16.

Insgesamt sind die Veränderungen im Länderranking moderat. Irland und Spanien stechen aufgrund im Vergleich zum Rechtsstand 2008 deutlich schlechteren Positionierungen heraus. In beiden Fällen kam es zu deutlichen Steuererhöhungen. Während Spanien im Jahr 2011 angesichts der angespannten Budgetsituation die private Vermögensteuer temporär wiederbelebt hat, hat Irland den Steuersatz auf Zinsen deutlich erhöht sowie eine Zuschlagsteuer von bis zu 7 Prozent eingeführt. Für Deutschland zeigt sich, dass sich die Steuerpolitik der vergangenen drei Jahre nach den Entlastungen der Unternehmenssteuerreform 2008 (vgl. Länderindex 2010) durch ein hohes Maß an Konstanz auszeichnet. Allein die Entwicklung der kommunalen Hebesteuersätze hat zu einem moderaten Anstieg der Steuerbelastung geführt. Angesichts der aktuellen steuerpolitischen Reformvorschläge der Oppositionsparteien des deutschen Bundestages (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2012b) könnte dies sich jedoch, je nach Ausgang der Bundestagswahl 2013, erheblich ändern.

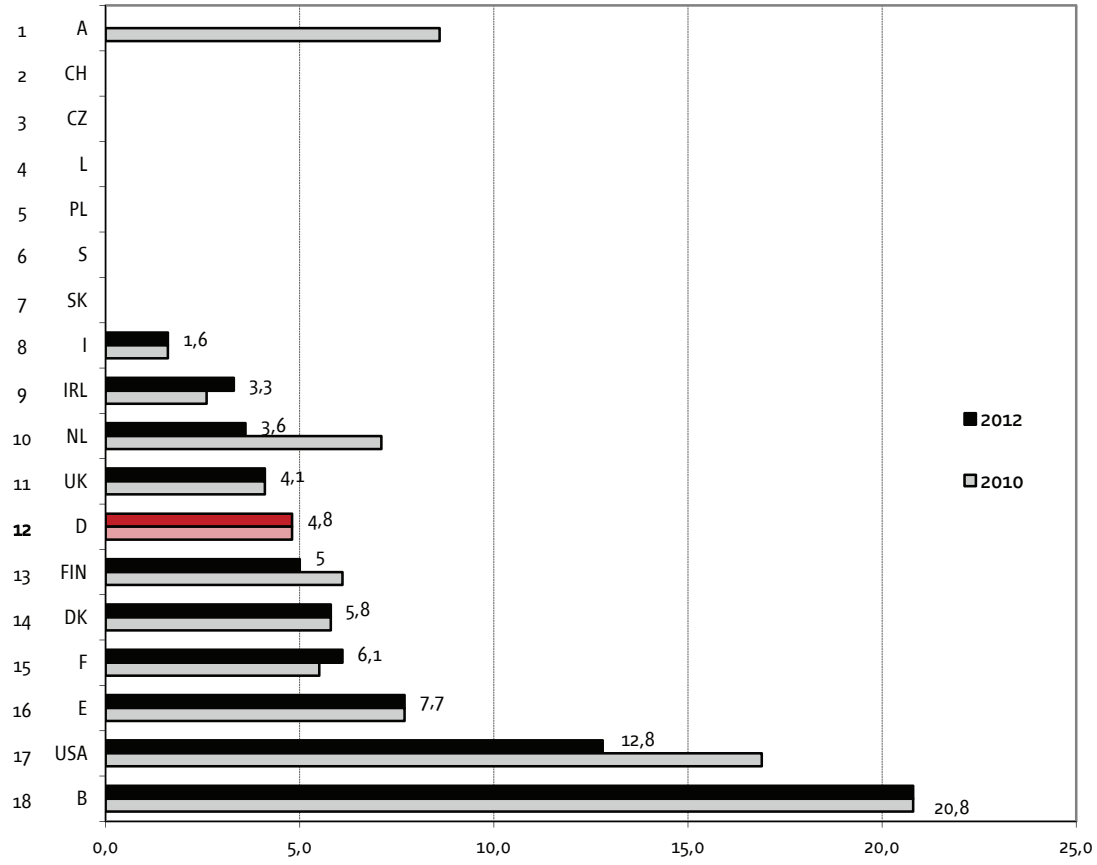
2.1.4 Steuerbelastung im Erbfall

Die Steuerbelastung im Erbfall ist für Familienunternehmen im Gegensatz zu Unternehmen im Streubesitz oder öffentlichen Unternehmen, die nicht von dieser Steuer betroffen sind, ein entscheidender Faktor, da sie im Erbfall zu unerwarteten Kapitalabflüssen führen kann. Die Ergebnisse des Subindex zur Steuerbelastung im Erbfall sind in Abbildung 2 dargestellt.

Leitbild für den Belastungsvergleich bildet ein unvorbereiteter Erbfall. Die Berechnungen werden mit einem komplexen einperiodigen Modell durchgeführt, das zur Ermittlung der effektiven Erbschaftsteuerbelastung ein vor Steuern identisches modellhaftes Unternehmensvermögen in den verschiedenen Ländern steuerlich veranlagt. Sämtliche relevanten erbschaftsteuerlichen Vorschriften, wie z. B. Bewertungsverfahren, persönliche Freibeträge und Steuertarife, werden berücksichtigt. Die Höhe und Zusammensetzung des veranlagten Unternehmensvermögens basieren auf dem gleichen Unternehmensmodell, das auch den Steuerbelastungen bei nationaler Geschäftstätigkeit zugrunde liegt.

Die in Abbildung 2 ausgewiesenen Erbschaftsteuerbelastungen ergeben sich aus dem Durchschnitt der für die Alternativen der Übertragung an ein Kind oder an den Ehegatten errechneten Steuerbelastungen. Speziell für Deutschland wurde zusätzlich nach der Rechtsform des vererbten Unternehmens unterschieden. Bei der Ermittlung des Durchschnitts wurden die alternativen Erbschaftsteuerbelastungen gleich gewichtet. Eine ausführlichere Beschreibung der Methodik und der getroffenen Annahmen ist im Anhang A 1.2 zu finden.

Abbildung 2: Effektive Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR für Familienunternehmen im internationalen Vergleich



Quelle: ZEW-Berechnungen

Beim Ländervergleich der Steuerbelastungen im Erbfall belegt Deutschland den 12. Platz und befindet sich somit im hinteren Mittelfeld. Dieses Ergebnis ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass Deutschland, im Vergleich zu den anderen betrachteten Ländern, Erbschaftsteuer erhebt und sowohl Vermögensübergänge an Ehegatten als auch an Kinder besteuert. Hinzu kommen eine Bewertung mit vergleichsweise hohen Werten (gemeiner Wert) und ein vergleichsweise hoher Steuertarif, allerdings entlastet der Verschonungsabschlag für Unternehmensvermögen wirksam, solange die Bedingungen für eine begünstigte Besteuerung eingehalten werden (Behaltensfrist, Lohnsummenregel und die Beschränkung der Höhe des Verwaltungsvermögens). Die persönliche Beziehung zwischen dem Erblasser und dem Erben (Ehegatte oder Kind) hat nur wenig Einfluss auf die Positionierung Deutschlands. Bedeutsam hingegen ist die Rechtsform des übertragenen Unternehmens.

Erbschaften in Luxemburg, Österreich, Schweden, Schweiz, in der Slowakischen Republik und in der Tschechischen Republik bleiben im Gegensatz zu Deutschland steuerfrei, da Österreich, Schweden und die Slowakische Republik die Erbschaftsteuer abgeschafft haben und Ehegatten und Kinder in der Schweiz (Kanton Zürich) und der Tschechischen Republik von der Erbschaftsteuer befreit sind. Luxemburg befreit Ehegatten von der Erbschaftsteuer, wenn diese ein gemeinsames Kind haben und Kinder erben den gesetzlichen Erbteil steuerfrei. Auch Polen befreit seit dem Jahr 2007 die Übertragung von

Unternehmensvermögen und damit zusammenhängenden Werten an Ehegatten und Abkömmlinge. Dadurch kann die Schweiz (Zürich), zusammen mit Österreich, der Tschechischen Republik, Luxemburg, Polen, Schweden und der Slowakischen Republik den ersten Platz beanspruchen.

Im Vergleich zu Deutschland geringere Erbschaftsteuerbelastungen ergeben sich auch bei der Vererbung von Familienunternehmen in Italien, Irland, den Niederlanden sowie im Vereinigten Königreich. Im Vereinigten Königreich und Irland ist das ausgewiesene Ergebnis auf die Steuerbefreiung von Ehegatten und die hohe Bewertungsabschläge bei der Übertragung von Unternehmensvermögen zurückzuführen. Italien verdankt die niedrige Belastung der Befreiung von Unternehmensvermögen bei Vererbung an Abkömmlinge, hohen Freibeträgen und niedrigen Steuersätzen bei Vererbung an Ehegatten und Kinder. In den Niederlanden erklärt sich die geringe Belastung und deutliche Rankingverbesserung im Vergleich zum Index 2010 durch erhöhte Bewertungsabschläge bei Unternehmensvermögen in Verbindung mit der Senkung des Spitzensteuersatzes von 27 auf im internationalen Vergleich moderate 20 Prozent. Finnland, Dänemark und Frankreich weisen im Vergleich zu Deutschland eine höhere Erbschaftsteuerbelastung auf. In Finnland geht die Steuerbelastung durch die Senkung der Steuersätze im Jahr 2009 von maximal 16 auf maximal 13 Prozent im Vergleich zum Index 2010 zurück, dies wirkt sich jedoch nicht auf das Länderranking aus. Dänemark stellt zwar Übertragungen an Ehegatten frei, gewährt jedoch keine Vergünstigungen beim Übergang von Unternehmensvermögen. Frankreich verliert im Vergleich zum Index 2010 schließlich vier Rangplätze durch die Erhöhung der Spitzensteuersätze von 40 auf 45 Prozent.

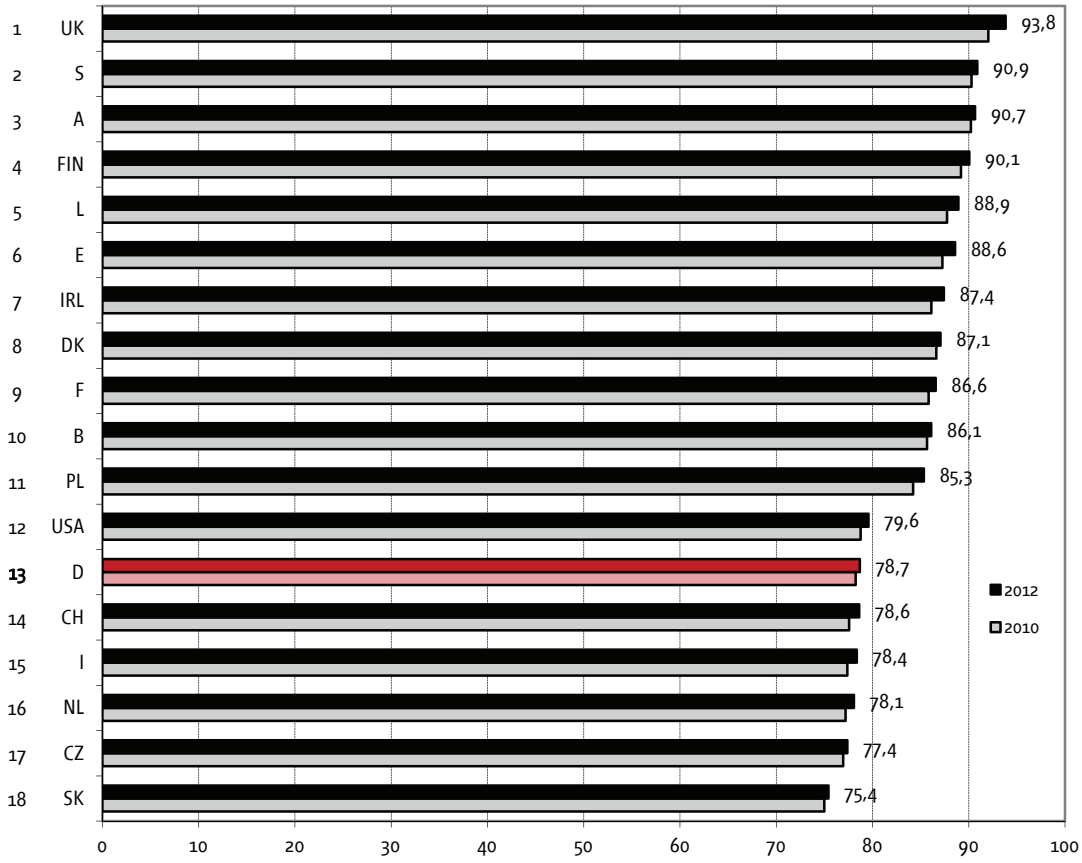
Die letzten drei Plätze im Ranking belegen Spanien, die USA und Belgien. Spanien gestattet zwar einen hohen Bewertungsabschlag auf Unternehmensvermögen, jedoch unterliegen Übertragungen an Ehegatten und Kinder mit 34 Prozent dem vierthöchsten Spitzensteuersatz. In den USA hängt die Erbschaftsteuerbelastung entscheidend von der persönlichen Beziehung zwischen dem Erblasser und den Erben ab. Während Übertragungen an den Ehegatten steuerfrei sind, unterliegen Übertragungen an Kinder der im Vergleich höchsten effektiven Erbschaftsteuerbelastung. Insgesamt belegen die USA somit nur den vorletzten Platz. Vergleichsweise hohe effektive Erbschaftsteuerbelastungen, und dies nahezu unabhängig von der persönlichen Beziehung zwischen Erblasser und Erben, müssen auch Belgien bescheinigt werden. Belgien erzielt dadurch den letzten Platz.

Im Vergleich zum Länderindex 2010 weist Österreich auf Grund der Abschaffung der Erbschaftsteuer im Jahr 2008 die deutlichste Verbesserung auf und rückt von Rang 16 im Jahr 2010 auf Rang 1 vor. Auch die Niederlande können sich um vier Plätze verbessern, was auf die Ausweitung des Bewertungsabschlags von 75 auf bis zu 100 Prozent und den Rückgang des Spitzensteuersatzes von 27 auf 20 Prozent zurückzuführen ist. Der größte Verlierer im Vergleich zum Index 2010 ist Frankreich. Dies ist, wie bereits erwähnt, auf den gestiegenen Spitzensteuersatz zurückzuführen.

2.1.5 Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit

Bisher wurden die steuerlichen Standortbedingungen bei nationaler Geschäftstätigkeit von Familienunternehmen und bei deren Vererbung verglichen. Die Untersuchungen beschränkten sich dabei auf nationale Sachverhalte. Aus der Sicht multinationaler Unternehmen ist neben dem Niveau der effektiven Steuerbelastungen am jeweiligen Investitionsstandort auch die steuerliche Behandlung der Erträge einer grenzüberschreitenden Investition von Bedeutung. Daher werden im Folgenden die steuerlichen Rahmenbedingungen der einzelnen Staaten hinsichtlich konzerninterner Dividenden- und Zinszahlungen über die Grenze untersucht.

Abbildung 3: Teilindikator Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit



Quelle: ZEW-Berechnungen

Die Ergebnisse des Vergleichs steuerlicher Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit sind in Abbildung 3 ausgewiesen. Dabei gilt, je höher der Wert des Teilindikators, desto vorteilhafter sind die steuerlichen Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Investitionen (zur Berechnung siehe ausführlicher Anhang A 1.3). Die Bewertung basiert auf einem überwiegend qualitativen Vergleich relevanter steuerlicher Regelungen, wie die zur Anwendung kommenden Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung von Dividenden und Zinsen, Quellensteuersätze auf Zinsen und Dividenden oder Beschränkungen des Zinsabzugs (Gesellschafterfremdfinanzierung und weiterreichende Regelungen wie die deutsche Zinsschranke). Im Vergleich zum Länderindex 2010 wurde die

Beurteilung der Regelungen zur Beschränkung des Zinsabzugs zum Teil angepasst. Aus diesem Grund wurden auch die Werte für den Index 2010 neu berechnet.

Deutschland liegt im Vergleich zu den anderen Staaten auf Platz 13 und belegt damit einen Platz im hinteren Mittelfeld. Nachteilig wirken sich vor allem die strengen Vorschriften für den Zinsabzug durch die Zinsschranke aus. Auf den ersten Rangpositionen finden sich Großbritannien, Schweden, Österreich und Finnland wieder. Die Gründe sind hauptsächlich das Fehlen von Unterkapitalisierungsregeln, vorteilhafte Methoden zur Vermeidung von Doppelbesteuerungen und moderate Quellensteuersätze. Schlecht schneidet dagegen insbesondere die Slowakische Republik ab. Sie belegt den letzten Platz. Ausschlaggebend ist, dass Zinsen gemäß nationalem Recht ungehindert der Doppelbesteuerung unterliegen und das DBA-Netz vergleichsweise klein ist. Aber auch die Tschechische Republik, die Niederlande, Italien, die Schweiz, Deutschland und die USA schneiden nur unwesentlich besser ab, was vor allem auf vergleichsweise weitreichende Beschränkungen des Zinsabzugs zurückzuführen ist.

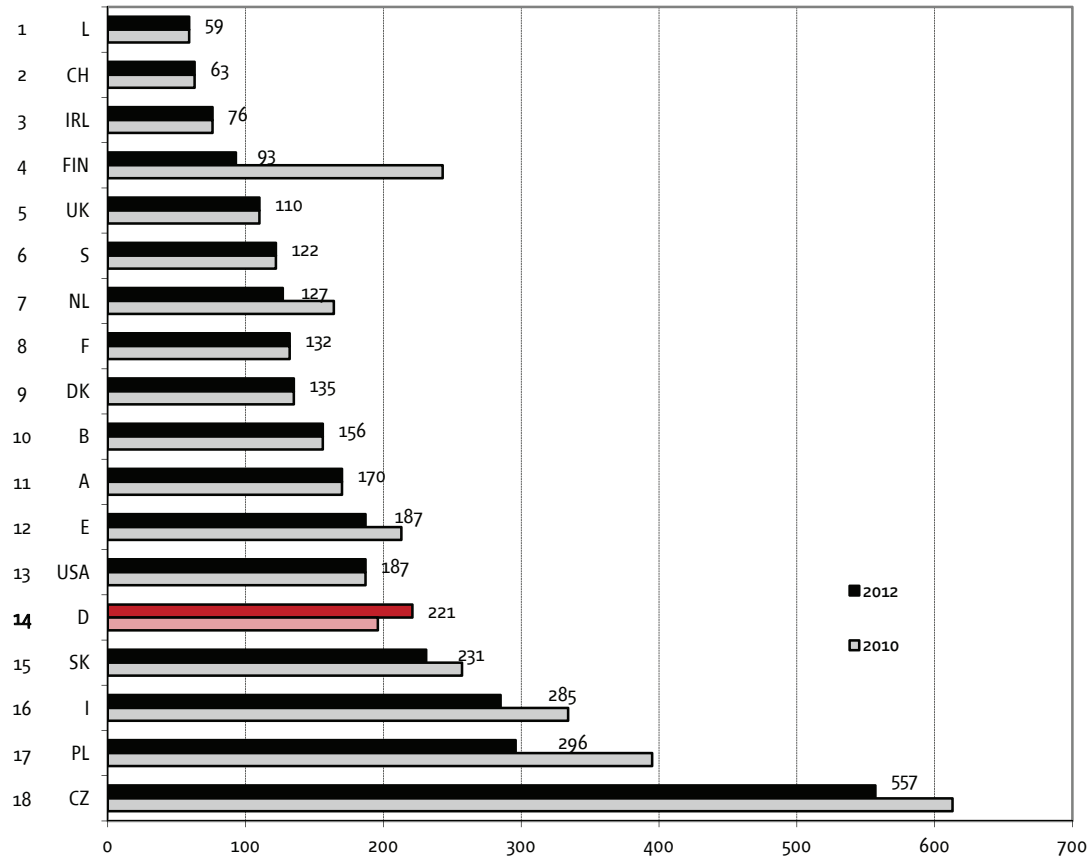
2.1.6 Komplexität des Steuersystems

Der Teilindikator „Komplexität des Steuersystems" basiert auf Daten des von der Weltbank in Kooperation mit PricewaterhouseCoopers erhobenen Index „Paying Taxes" und erfasst die Zeit, die ein mittelständisches Unternehmen, das im jeweils betrachteten Land operiert, aufwenden muss, um seinen steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Abgabenverpflichtungen nachzukommen. Für nähere Erläuterungen der Datenbasis wird auf Anhang A 1.4 verwiesen. Abbildung 4 zeigt den Indikator für den Index 2010 und 2012.

Dabei ist zu beachten, dass der Index 2010 neu berechnet wurde, da anstatt auf die „Paying Taxes" Studie des Jahres 2008 auf die Studie des Jahres 2010 zurückgegriffen wurde, da diese analog zu den anderen drei Teilindizes des Index „Steuern" auf dem Rechtsstand 2008 basiert. Für den Index 2012 wurde auf die jüngste verfügbare Studie, „Paying Taxes" 2012 zurückgegriffen, die auf den Rechtsstand 2010 abstellt.

Nach dieser Rangliste schneidet unter den betrachteten Ländern Luxemburg am besten ab. Dort, in der Schweiz und in Irland werden die Unternehmen mit dem geringsten Zeitaufwand zur Befolgung ihrer steuerlichen Pflichten konfrontiert. Die Tschechische Republik, Polen, Italien, die Slowakische Republik und Deutschland bilden das hintere Ende des Vergleichs und belasten die Unternehmen demnach am stärksten durch steuerlich bedingten administrativen Zeitaufwand. Der Ländervergleich zeigt zudem, dass kein zwangsläufiger Zusammenhang zwischen der Höhe der laufenden Steuerbelastung und dem Befolgungsaufwand besteht. So liegen Länder wie Frankreich, Dänemark und Großbritannien, die vergleichsweise hohe Steuerbelastungen der laufenden Erträge haben, in Bezug auf den Zeitaufwand eher im (vorderen) Mittelfeld.

Abbildung 4: Teilindikator Komplexität des Steuersystems (Zeitaufwand in Stunden pro Jahr)



Quelle: World Bank und Pricewaterhouse Coopers (2009, 2011)

Der Index von Weltbank und PricewaterhouseCoopers berücksichtigt jedoch nicht den Aufwand von Steuerplanungsaktivitäten; ebenso wird externer Zeitaufwand, beispielsweise für Steuerberater, nicht abgedeckt. Sehr deutliche positive Veränderungen gegenüber der Vorperiode gab es in Finnland. Auch in den Niederlanden konnte die Anzahl der benötigten Stunden deutlich reduziert werden. Mit Ausnahme von Deutschland und den USA konnten zudem sämtliche Länder im hinteren Feld des Länderrankings den Zeitaufwand deutlich senken.

2.1.7 Steuern – internationaler Vergleich über die Indikatoren

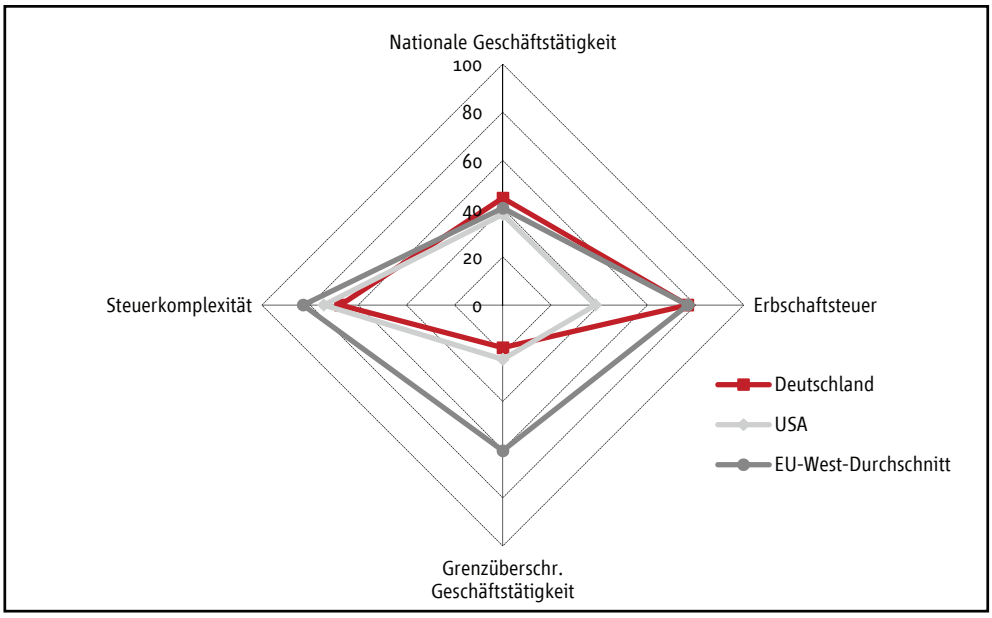
Im Folgenden wird die Position Deutschlands in allen vier steuerlichen Bereichen ausgewählten Ländern gegenübergestellt. Zu diesem Zweck wurden die Einzelindikatoren in Indexwerte umgerechnet, so dass einheitlich der höchste erreichbare Wert 100 und der kleinste erreichbare Wert Null ist.

Zur Interpretation der Spinnennetz-Diagramme:
Je größer die Fläche ist, die ein Land im Diagramm abdeckt, desto vorteilhafter stellt sich dieser Standort da. Der „ideale" Standort, der bei allen betrachteten Faktoren den ersten Rang einnehmen würde, würde die volle Fläche des Diagramms abdecken. Der Standort hingegen, der bei allen Vergleichen stets den ungünstigsten Platz einnehmen würde, hätte auf allen Achsen eine Nullbewertung und wäre demnach nur als Punkt im Ursprung des Diagramms markiert.

Die Darstellung der jeweiligen Indexwerte erfolgt in einem so genannten Spinnennetz-Diagramm. Je größer die Fläche des aus den Teilindikatoren gebildeten Vierecks ist, desto besser schneidet das jeweilige Land im Ländervergleich ab.

Abbildung 5 zeigt die Position Deutschlands verglichen mit dem Durchschnitt der im Länderindex erfassten westlichen Mitgliedsstaaten der EU (Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Niederlande, Luxemburg, Österreich, Schweden, Spanien, Vereinigtes Königreich) und den USA. Mit Ausnahme der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit, in Bezug auf die Deutschland sich erheblich schlechter stellt, belegt Deutschland im Vergleich zum Durchschnitt der westlichen EU-Staaten eine vergleichbare Position. In Bezug auf die USA ist hervorzuheben, dass sie sich im Vergleich zu Deutschland und den Altmitgliedsstaaten durch eine deutlich höhere Erbschaftsteuerbelastung auszeichnen.

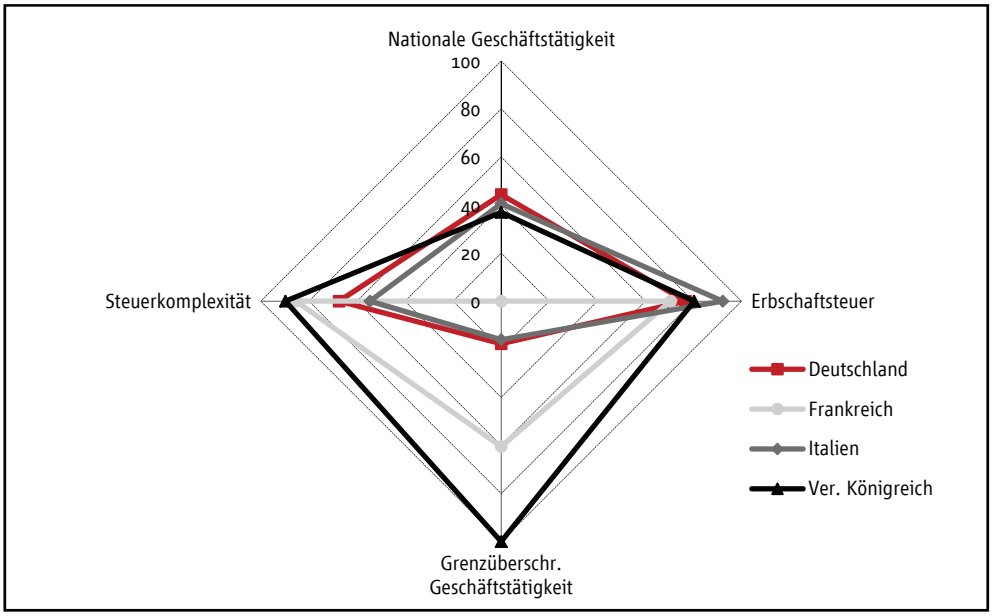
Abbildung 5: Steuern - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA



Quelle: ZEW-Berechnungen

Abbildung 6 weist Deutschlands Position verglichen mit den wirtschaftlich bedeutsamen Nachbarländern Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich aus. Während die Positionierung in Bezug auf die nationale Geschäftstätigkeit und die Erbschaftsteuer vergleichsweise homogen ist, bestehen große Unterschiede bei der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit. Hier schneidet das Vereinigte Königreich mit Abstand am besten ab. Auch in Bezug auf die Steuerkomplexität liegt das Vereinigte Königreich vorne, dicht gefolgt von Frankreich. Deutschland kann jedoch bei der nationalen Geschäftstätigkeit den ersten Rang unter den vier Staaten belegen.

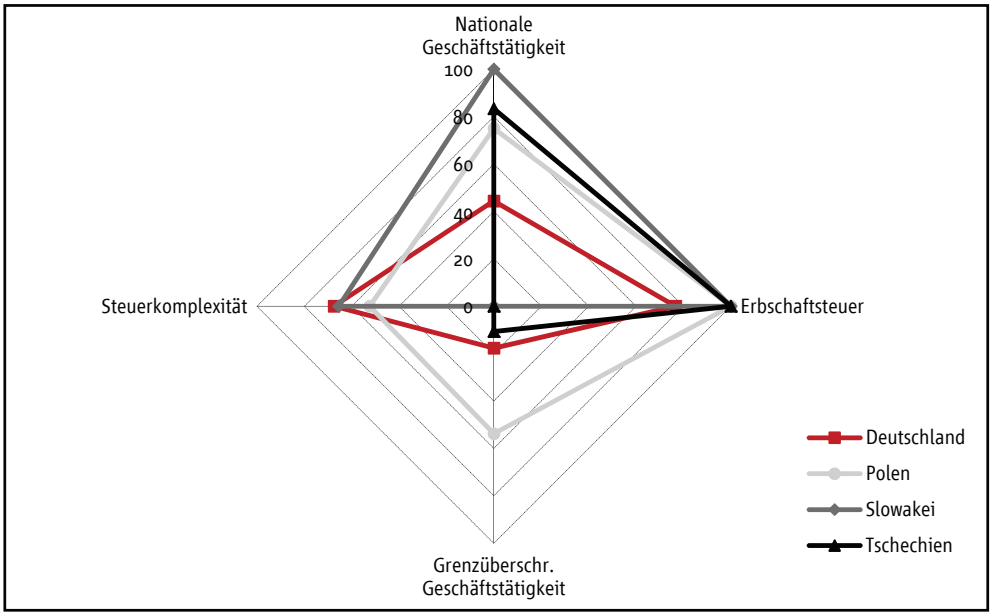
Abbildung 6: Steuern - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich



Quelle: ZEW-Berechnungen

Abbildung 7 zeigt Deutschlands Position verglichen mit den osteuropäischen Ländern Slowakische Republik, Polen und Tschechische Republik. Insbesondere im Rahmen der nationalen Besteuerung aber auch bei der Erbschaftsteuer wird die steuerliche Attraktivität dieser drei osteuropäischen Länder gegenüber Deutschland deutlich.

Abbildung 7: Steuern - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen Republik und der Tschechischen Republik

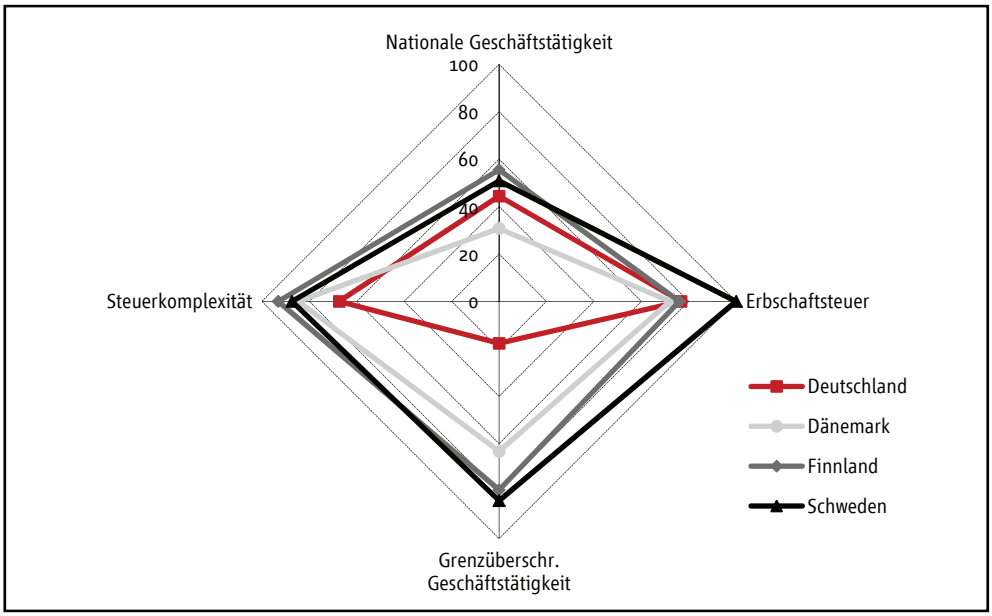


Quelle: ZEW-Berechnungen

Im Gegensatz dazu schneidet in Bezug auf die grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit nur Polen besser ab als Deutschland. Zudem ist die Komplexität des Steuersystems in Deutschland am geringsten, dicht gefolgt von der Slowakei. Die Tschechische Republik weist in diesem Teilbereich sehr schlechte Ergebnisse auf.

In Abbildung 8 wird Deutschland schließlich den skandinavischen Ländern Dänemark, Finnland und Schweden gegenübergestellt. Die größten Schwächen im Vergleich mit diesen Ländern weist Deutschland im Bereich „grenzüberschreitende Besteuerung" auf. Schweden positioniert sich bei der Erbschaftsteuer sehr gut. Auch Finnland kann sich in allen Dimensionen sehr gut positionieren und liegt bei der nationalen Geschäftstätigkeit und der Steuerkomplexität vorne, gefolgt von Schweden.

Abbildung 8: Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden



Quelle: ZEW-Berechnungen

2.1.8 Ausblick auf neue steuerpolitische Weichenstellungen

Es ist zu erwarten, dass sich die beschriebene Situation der relativen steuerlichen Standortattraktivität aus Sicht von Familienunternehmen durch die fiskalischen Folgen der Finanzkrise in den kommenden Jahren wandelt. Für die von hohen Schulden und einer stark zunehmenden öffentlichen Neuverschuldung betroffenen Staaten stellt sich die Frage, inwieweit die bisherige Steuerpolitik durchgehalten werden kann. Zum Teil hat der gestiegene Finanzbedarf bereits zu Steuererhöhungen geführt, die sich auch auf das Länderranking niederschlagen. Im Falle von Spanien führt die temporäre Wiedererhebung der Vermögensteuer für natürliche Personen bereits zu einem deutlichen Anstieg der Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit. Auch in Irland hat sich die Steuerbelastung natürlicher Personen durch die Einführung eines Zuschlags auf die Einkommensteuer und die Anhebung der Abgeltungsteuer auf Zinsen deutlich erhöht. Zudem wurden im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise

in Irland auch im Rahmen der Erbschaftsteuer der Steuersatz erhöht und die persönlichen Freibeträge gesenkt. Im Gegensatz dazu hält Irland jedoch an dem im EU-Vergleich niedrigen Körperschaftsteuersatz von 12,5 Prozent fest. Die Steuererhöhungen beschränken sich folglich bislang auf die Anteilseignerbesteuerung. Für die kommenden Jahre sind zum Teil bereits weitere Steuererhöhungen absehbar. Besonders weitreichend sind die bislang vorgenommenen Änderungen und die steuerpolitischen Reformabsichten in Frankreich. Im Rahmen der Unternehmensbesteuerung wurde ein Zuschlag i.H.v. 5 Prozent auf die Körperschaftsteuer eingeführt, der jedoch nur für Unternehmen mit einem Umsatz über 250 Mio. EUR einschlägig ist. Zudem sollen Dividenden, die an juristische Personen gezahlt werden, künftig einer Quellensteuer i.H.v. 3 Prozent unterliegen. Im Bereich der Besteuerung natürlicher Personen ist die geplante Anhebung des Spitzensteuersatzes auf 45 Prozent und die Einführung einer Reichensteuer i.H.v. 75 Prozent auf Einkommen über 1 Mio. EUR hervorzuheben. Darüber hinaus wird geplant, Kapitaleinkommen progressiv zu besteuern. Von der Reichensteuer soll Kapitaleinkommen jedoch ausgenommen sein.

Großbritannien hat einen gänzlich anderen Weg eingeschlagen und die Körperschaftsteuer schrittweise von 28 Prozent über 26 Prozent im Jahr 2011 und 24 Prozent im Jahr 2012 gesenkt. Zudem ist eine weitere Senkung um jeweils einen Prozentpunkt für das Jahr 2013 bereits beschlossen und für das Jahr 2014 geplant. Auch die im Jahr 2010 vorgenommene Anhebung des Spitzensteuersatzes der Einkommensteuer von 40 auf 50 Prozent soll teilweise wieder rückgängig gemacht werden.

2.2 Themengebiet „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital"

2.2.1 Einführung

Im Themengebiet „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" werden die für Unternehmen wichtigsten Sachverhalte betreffend des Faktors Arbeit betrachtet. Mit den Arbeitskosten, der Arbeitsproduktivität und dem Humankapital werden sowohl Kosten- als auch Ertrags- und Qualitätsaspekte berücksichtigt: Während die Arbeitskosten direkt die Kostenkomponente erfassen, die für ein Unternehmen bei der Beschaffung von Arbeitskräften anfallen, beeinflusst die Arbeitsproduktivität den Ertrag, der mit dem Einsatz dieser Arbeitskräfte zu erzielen ist. Die Dimension des Humankapitals schließlich bildet die Qualifizierung des verfügbaren Arbeitskräftepotenzials ab und ist sowohl für die Qualität der zu erwartenden Arbeitsleistung als auch für die Möglichkeiten eines Unternehmens, qualifizierte Arbeitskräfte zu rekrutieren, von Bedeutung.

Von den genannten Aspekten sind die Arbeitskosten der am meisten beachtete Standortfaktor: In einer vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Studie nennen 82 Prozent der Unternehmen die Lohnkosten als wichtigen oder sehr wichtigen Aspekt bei der Entscheidung, den Standort ins Ausland zu verlagern. Die Lohnkosten befinden sich damit nach dem Motiv, durch Standortverlagerungen neue Märkte zu erschließen, an zweiter Stelle (vgl. Höh 2008, S. 2). Für internationale Arbeitskostenvergleiche existieren unterschiedliche Konzepte und Abgrenzungen und je nach gewählter Betrach-

tungsweise können sich unterschiedliche Positionen eines Landes im internationalen Vergleich ergeben (siehe z.B. Scheremet 1998). Um den speziellen Interessen von Familienunternehmen Rechnung zu tragen, werden für den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen die Arbeitskosten je Stunde für Arbeitnehmer im verarbeitenden Gewerbe herangezogen. Für die Wahl dieses Indikators spricht, dass Familienunternehmen größtenteils dem verarbeitenden Gewerbe angehören und der überwiegende Teil des Warenhandels aller Industrieländer, in Deutschland etwa 85 Prozent, industriell erzeugte Produkte betrifft (vgl. Schröder 2011, S. 1).

So bedeutsam die Arbeitskosten als Standortfaktor zweifelsohne sind, mit Blick auf den Faktor Arbeit sind sie als alleiniges Beurteilungskriterium für Standortattraktivität und Wettbewerbsfähigkeit nicht ausreichend. Die unter Kostengesichtspunkten ausschlaggebende Größe für die internationale Wettbewerbsposition sind die Lohnstückkosten, in die neben den Kosten je Arbeitsstunde auch die Arbeitsstundenproduktivität als Bestimmungsgröße eingeht. Das Gesamtbild ist nur aussagefähig, wenn auch die Arbeitsproduktivität berücksichtigt wird. Im Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wird daher als zweiter relevanter Faktor das gesamtwirtschaftliche Produktivitätsniveau gemessen als Bruttoinlandsprodukt je geleisteter Arbeitsstunde in Euro einbezogen.

Neben den „harten" Kosten- und Produktivitätsindikatoren stellen auch „weichere" Standortfaktoren wie die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften wesentliche Kriterien der Standortattraktivität dar. Zunehmend komplexere Aufgabenstellungen in der Arbeitswelt haben die Anforderungen an die Qualifizierung der Arbeitskräfte in den letzten Jahren und Jahrzehnten immer stärker erhöht (vgl. OECD 2011a, S. 30). Der Bedarf an gut qualifizierten Arbeitskräften ist in den Industrieländern hoch und wird auch in Zukunft weiter steigen. Gerade in Zeiten eines sich verschärfenden Fachkräftemangels und einer durch sprachliche und andere Barrieren immer noch vergleichsweise niedrigen Arbeitskräftemobilität innerhalb Europas gewinnt die Qualifikation des Arbeitskräftepotenzials am jeweiligen Standort noch an Bedeutung. Im Länderindex der Stiftung Familienunternehmen werden deshalb einige wichtige Indikatoren für die Qualifizierung und Qualifizierbarkeit von Arbeitskräften einbezogen. Der erste dieser Indikatoren ist die Summe der öffentlichen und privaten Bildungsausgaben bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt. Bildungsausgaben sind eine volkswirtschaftliche Investition, die Wachstum und Produktivität fördern und wichtige Anhaltspunkte dafür liefern, welche Priorität die jeweiligen Regierungen und Zivilgesellschaften Bildung und Qualifizierung beimessen (vgl. OECD 2011a, S. 225).

Neben den finanziellen Ressourcen, die in den Bildungsbereich investiert werden, werden im Länderindex zwei weitere Indikatoren berücksichtigt, die über das Ergebnis dieser Bildungsinvestitionen, den Bildungsstand, Auskunft geben. Die erste dieser Kennziffern basiert auf den Ergebnissen der Schulleistungsstudie PISA. Sie gibt Auskunft über das Niveau der schulischen Ausbildung an den jeweiligen Standorten und damit einerseits über den allgemeinen Ausbildungsstand des Arbeitskräfte-

potenzials, andererseits aber auch über die Qualifizierbarkeit von Auszubildenden und künftigen Nachwuchskräften. Die zweite einbezogene Kennziffer ist das Bildungsniveau der erwerbsfähigen Bevölkerung, gemessen als Anteil der Bevölkerung mit tertiärem Bildungsabschluss an der Gesamtbevölkerung im erwerbsfähigen Alter. Dieser Indikator soll insbesondere über die Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte informieren.

2.2.2 Der Subindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital"

Tabelle 2 zeigt die Ergebnisse des Ländervergleichs im Themenfeld „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital". Die beiden Bereiche „Arbeitskosten" und „Produktivität" gehen in den Subindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" mit einem Gewicht von jeweils einem Drittel ein. Das verbleibende Drittel stellt der Bereich „Humankapital", innerhalb dessen wiederum die Höhe der Bildungsausgaben, die PISA-Ergebnisse sowie das Bildungsniveau der Erwerbsbevölkerung gleich gewichtet berücksichtigt werden. Für detailliertere Erläuterungen zur Datenbasis und Berechnungsmethodik verweisen wir auf den Anhang A. 2, in dem sich auch weitere Daten und Informationen zum Themengebiet „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" finden. Der Subindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" kann Werte zwischen Null und 100 annehmen, wobei höhere Indexwerte für eine bessere Standortqualität stehen

Tabelle 2: Subindex Arbeitskosten, Produktivität und Humankapital

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
USA	58,27	1	55,26	1
Finnland	55,63	2	50,32	2
Irland	54,61	3	49,49	3
Luxemburg	52,26	4	46,50	5
Niederlande	50,80	5	45,32	8
Dänemark	50,55	6	46,32	6
Ver. Königreich	49,94	7	47,24	4
Polen	45,46	8	46,09	7
Belgien	45,20	9	40,98	10
Schweiz	44,63	10	41,02	9
Frankreich	43,79	11	39,61	15
Spanien	43,12	12	40,15	12
Schweden	42,50	13	39,99	13
Slowakei	39,84	14	40,49	11
Deutschland	**38,46**	**15**	**33,67**	**16**
Tschechien	38,29	16	39,90	14
Österreich	35,44	17	33,54	17
Italien	31,79	18	29,25	18

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Wie schon in den Vorjahren sind auch im Länderindex 2012 die USA, Finnland und Irland im Themenfeld „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" die attraktivsten Standorte. Die USA haben ihren Spitzenplatz in erster Linie den Dimensionen „Bildungsausgaben" und „Bildungsniveau der Erwerbsbevölkerung" zu verdanken. Bei den anderen Dimensionen befinden sie sich im Mittelfeld. Auch Finnland kann vor allem in den Bildungsdimensionen punkten; in Irland hingegen ist es auch die hohe Arbeitsproduktivität, die positiv zu Buche schlägt.

Deutschland befindet sich im Länderindex 2012 auf dem 15. Rang und konnte sich damit um einen Rangplatz verbessern. Die Verbesserung ist vor allem auf ein günstigeres Ergebnis bei der aktuellen PISA-Studie sowie auf eine etwas günstigere Position bei den Arbeitskosten zurückzuführen. Dennoch liegt Deutschland im Hinblick auf die Arbeitskosten und auch die Produktivität weiterhin im unteren Mittelfeld. Schwächen weist Deutschland weiterhin auch bei den anderen beiden Bildungsindikatoren auf, wobei bei den Bildungsausgaben die ungünstigsten Ergebnisse von allen Dimensionen erzielt werden. Noch hinter Deutschland rangieren Tschechien, Österreich und Italien. Tschechien hat in allen Bereichen außer den Arbeitskosten ungünstige bis sehr ungünstige Ergebnisse. Österreich erzielt in allen Teilbereichen Resultate im unteren Mittelfeld bzw. am Schluss der Rangliste. Italien schließlich hat im Hinblick auf die Arbeitskosten vergleichsweise günstige Ergebnisse, jedoch wird dies durch schwache Bewertungen in allen anderen Teilbereichen deutlich konterkariert.

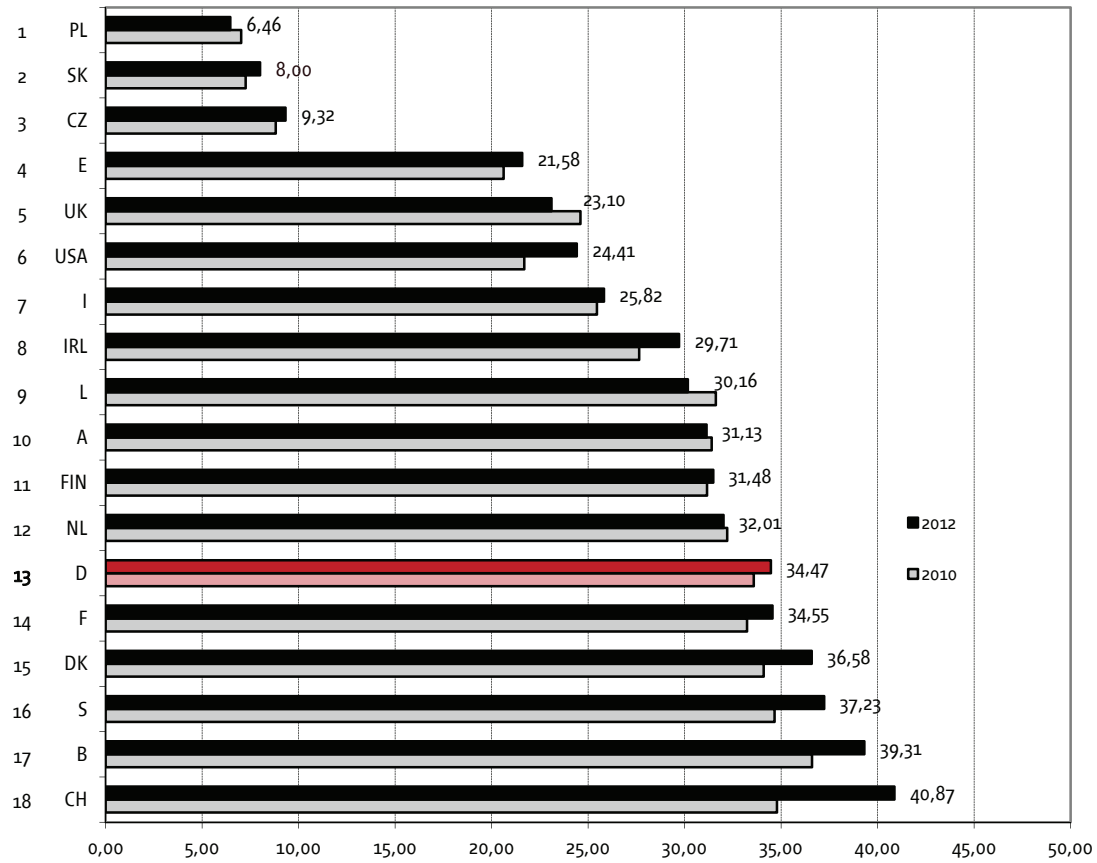
Die größten Veränderungen in positiver Richtung kann Frankreich vorweisen, das sich um vier Plätze von Rang 15 auf Rang 11 verbessern konnte. Dies ist vor allem besseren Bewertungen beim Bildungsniveau der Erwerbsbevölkerung und besonders in der neuen PISA-Studie zu verdanken. Um drei Plätze verbessern konnten sich die Niederlande, die nun auf Rang 5 der Spitzengruppe näher gerückt sind. Im Fall der Niederlande sind vor allem günstigere Ergebnisse bei den Arbeitskosten und der Produktivität für die Verbesserung der Position verantwortlich. Für Deutschland ist festzustellen, dass gegenüber dem Vorgängerranking verbesserte Werte besonders bei den Arbeitskosten, aber auch leichte Verbesserungen im Bildungsbereich zu einem deutlich besseren Indexwert führten. Hierdurch konnte Tschechien überholt werden und Deutschland liegt nur noch knapp hinter der Slowakei.

Die deutlichsten Verschlechterungen sind für die Slowakei und Tschechien zu konstatieren, die um drei bzw. zwei Ränge zurückgefallen sind. Bei der Slowakei fällt auf, dass das Land vor allem bei den Bildungsausgaben und in der neuen PISA-Studie relativ gesehen schlechtere Resultate erzielt. In Tschechien sind vor allem die Ergebnisse bei den Bildungsausgaben und in der PISA-Studie deutlich schlechter ausgefallen als noch im Vorgängerranking. In welchen Bereichen Defizite für die Länder des Index der Stiftung Familienunternehmen festzustellen sind und welche Faktoren sich in welchen Ländern positiv niederschlagen, wird in den folgenden Abschnitten zu den Teilindikatoren einzelner Bereiche genauer dargelegt.

2.2.3 Arbeitskosten

Die im Länderindex verwendeten Daten zu den Arbeitskosten stammen aus der jährlich vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IdW) durchgeführten Arbeitskostengegenüberstellung (Schröder 2009, 2011). Die für Standortvergleiche aus Sicht von Familienunternehmen relevante Größe sind die Bruttoarbeitskosten je geleisteter Arbeitnehmerstunde im verarbeitenden Gewerbe in Euro. Diese setzen sich zusammen aus den Direktlöhnen und den Personalzusatzkosten lt. der Definition von Eurostat (vgl. zum Folgenden Schröder 2011, S. 4). Der Direktlohn beinhaltet nach dieser Abgrenzung das regelmäßig bezahlte Entgelt einschließlich Überstundenzuschlägen, Schichtzulagen und regelmäßig gezahlter Prämien, aber ohne leistungs- und erfolgsorientierte Sonderzahlungen. Die Personalzusatzkosten setzen sich aus den übrigen direkten Kosten, die im Jahresverdienst enthalten sind, und den indirekten Kosten zusammen. Zu letzteren gehören Entlohnungen für arbeitsfreie Tage, Sonderzahlungen, Sozialleistungen der Arbeitgeber (einschließlich Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall), Kosten für berufliche Bildung, sonstige Aufwendungen und die Differenz aus lohnbezogenen Steuern und Zuschüssen. Entgelte für Auszubildende bleiben ebenso wie Kosten für deren Ausbildung bei der Berechnung unberücksichtigt.

Abbildung 9: Arbeitskosten in der Industrie je geleistete Arbeitsstunde



Angaben in Euro je geleistete Arbeitnehmerstunde
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft (Schröder 2009, 2011)

Die ausgewiesenen Größen sind nominale Kosten je Arbeitnehmerstunde, sie sind also nicht um Inflations- und Wechselkurseffekte bereinigt. Sie beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Jahr 2010 und für den Länderindex 2010 auf das Jahr 2008. Weitere Erläuterungen und Informationen zu den Arbeitskosten, Informationen über die Struktur der Arbeitskosten und eine Aufschlüsselung nach Branchen und Unternehmensgrößenklassen sind in Anhang A 2.1 zu finden. Die Ergebnisse der Arbeitskostengegenüberstellungen 2009 und 2011 sind in Abbildung 9 dargestellt.

Die Länder mit den niedrigsten Arbeitskosten sind auch im Länderindex 2012 nach wie vor in Osteuropa zu finden. Unter den westlichen Ländern haben Spanien, die USA und das Vereinigte Königreich die niedrigsten Arbeitskosten. Deutschland befindet sich in Länderindex 2012 auf Rang 13 und konnte damit erneut einen Rangplatz gut machen, nachdem die Position bereits im Länderindex 2010 um einen Rang und im Länderindex 2008 um zwei Ränge verbessert werden konnte. Die höchsten Arbeitskosten sind in der Schweiz, Belgien, Schweden und Dänemark vorzufinden.

Insgesamt haben sich im Vergleich zum Länderindex 2010 die Arbeitskosten weiter auseinanderentwickelt. So sind in den Ländern an der Spitze der Rangliste nur geringfügige Anstiege von weniger als einem Euro pro Stunde oder im Fall von Polen und dem Vereinigten Königreich sogar Rückgänge der Arbeitskosten zu verzeichnen. Unter den Ländern mit den höchsten Arbeitskosten sind hingegen die Kosten weiter deutlich angestiegen. Die Spannbreite der Anstiege reicht unter den vier Letztplatzierten von 2,50 Euro je Stunde in Dänemark bis zu über sechs Euro je Stunde in der Schweiz. Im Hinblick auf die Platzierungen im Länderindex gab es wegen der nur geringen Unterschiede im dichtbesetzten Mittelfeld der Rangliste nur zwei Veränderungen um mehr als einen Rang: Finnland musste zwei Rangplätze abgeben und befindet sich nun auf Rang 11, während sich umgekehrt Luxemburg von Rang 11 auf Rang 9 verbesserte.

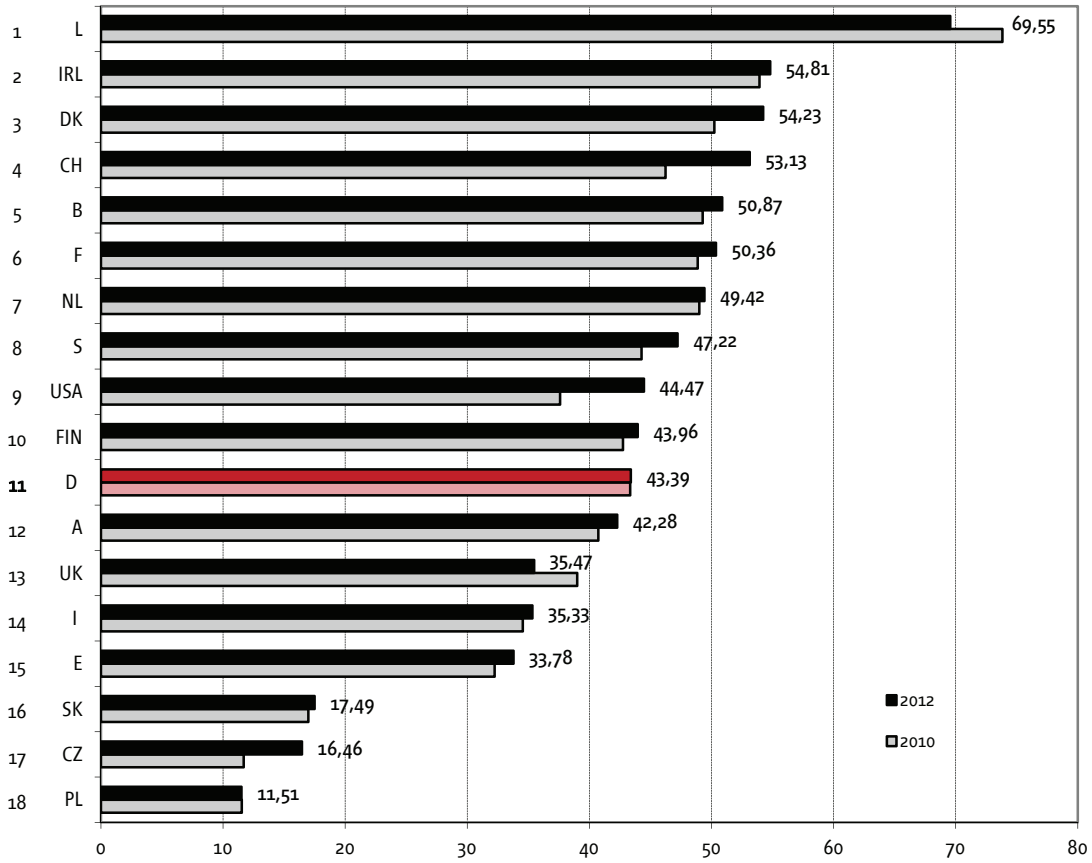
Noch einmal sei betont, dass die ausgewiesenen Arbeitskosten nominale Größen und deshalb durch Preis- und Wechselkurseffekte beeinflusst sind. Vor allem die deutlich gestiegenen Arbeitskosten in der Schweiz sind maßgeblich der Aufwertung des Schweizer Franken geschuldet. In etwas geringerem Maße gilt dies auch für Dänemark, Schweden und die USA. Demgegenüber sind die rückläufigen Arbeitskosten im Vereinigten Königreich und Polen teilweise auf eine Abwertung des britischen Pfund und polnischen Zloty gegenüber dem Euro zurückzuführen. Abgesehen von diesen Effekten sind die höchsten Steigerungsraten in der Slowakei, Irland und Belgien vorzufinden, die geringsten in Luxemburg, Österreich und den Niederlanden.

2.2.4 Produktivität

Der im Länderindex der Stiftung Familienunternehmen verwendete Indikator für die Arbeitsproduktivität ist die gesamtwirtschaftliche Arbeitsstundenproduktivität als Verhältnis von Bruttoinlandsprodukt zu geleisteten Arbeitsstunden in Euro. Die Angaben stammen aus der Produktivitätsdatenbank der

OECD (OECD 2009b, 2012b). Sie wurden mit den im Bezugszeitraum gültigen Wechselkursen in Euro umgerechnet, und beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Berichtsjahr 2010 und für den Länderindex 2010 auf das Berichtsjahr 2008. Wie die Arbeitskosten sind auch diese Kennzahlen nominale Größen und nicht um Inflations- und Wechselkurseffekte bereinigt. Weitere detaillierte Aufschlüsselungen nach Branchen des verarbeitenden Gewerbes finden sich in Anhang A 2.2.

Abbildung 10: Arbeitsproduktivität für die Gesamtwirtschaft



Angaben in Euro je gearbeitete Stunde
Quelle: OECD (2009b, 2012b), Eurostat (2009c, 2012a), Berechnungen von Calculus Consult

Wie Abbildung 10 zeigt, liegt im Hinblick auf die Arbeitsstundenproduktivität Luxemburg mit deutlichem Abstand an der Spitze, gefolgt von Irland, Dänemark und der Schweiz. Die gemeldete Produktivität für Luxemburg muss allerdings mit Vorsicht interpretiert werden, da Besonderheiten bei der Erhebung dieser Statistik beachtet werden müssen (vgl. Eurostat 2003): In Luxemburg trägt ein beträchtlicher Anteil an Pendlern aus den Nachbarländern an der Gesamtbeschäftigung zum BIP bei. Diese zählen jedoch nicht zur gebietsansässigen Bevölkerung und werden von der OECD bei der Berechnung der gesamten gearbeiteten Stunden nicht berücksichtigt. Dies hat zur Folge, dass das relativ hohe Bruttoinlandsprodukt von Luxemburg bei der Kalkulation des BIP pro gearbeitete Stunde einer zu geringen Gesamtstundenzahl gegenübergestellt wird. Aus diesem Grund fällt die errechnete Produktivitätskennzahl für Luxemburg tendenziell zu hoch aus.

Deutschland liegt auf dem elften Rang und hat sich gegenüber dem Länderindex 2010 um zwei Plätze verschlechtert. Bedingt ist dies teilweise durch Wechselkurseffekte (hierzu ausführlicher weiter unten), aufgrund derer die USA Deutschland überholen konnte. Weiterhin auf den letzten drei Rängen finden sich Polen, Tschechien und die Slowakei. Auch das Vereinigte Königreich, Italien und Spanien weisen noch einen deutlichen Abstand zum Mittelfeld auf.

Wie schon bei den Arbeitskosten spielen auch beim Vergleich der Produktivitäten Wechselkurseffekte eine beträchtliche Rolle. So sind die hohen Steigerungsraten der Schweiz, der USA, Dänemarks und Schwedens auch hier in erheblichem Maße durch Abwertungen des Euros gegenüber diesen Währungen bedingt, während umgekehrt geringe Produktivitätsanstiege in Polen und sogar ein Rückgang im Vereinigten Königreich vor allem Euro-Aufwertungen gegenüber diesen Währungen geschuldet sind. Abgesehen davon waren in Spanien und Österreich überdurchschnittliche Produktivitätszuwächse zu verzeichnen, während im Euro-Land Luxemburg die Produktivität sogar zurückgegangen ist.

An dieser Stelle erscheint es angebracht, auf einige Einschränkungen beim Vergleich von Arbeitskosten und Produktivitäten in den verschiedenen Ländern hinzuweisen. Zwar sind für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in erster Linie die Lohnstückkosten ausschlaggebend, die sich aus der Gesamtbetrachtung von Arbeitskosten und Arbeitsproduktivität ergeben. Bei einem direkten quantitativen Vergleich der hier dargestellten Ergebnisse ist jedoch Vorsicht geboten: Die Daten für Arbeitskosten und Arbeitsstundenproduktivität stammen von verschiedenen Institutionen und haben unterschiedliche Bezugsbasen, so dass durch Unterschiede in den Definitionen und der Erhebungsmethodik Verzerrungen zu erwarten sind. Aus einem direkten Vergleich der Daten zu Arbeitskosten und Arbeitsproduktivitäten können deshalb näherungsweise Schlussfolgerungen, aber keine genauen quantitativen Aussagen im Sinne eines Indikators zur Wettbewerbsfähigkeit abgeleitet werden.

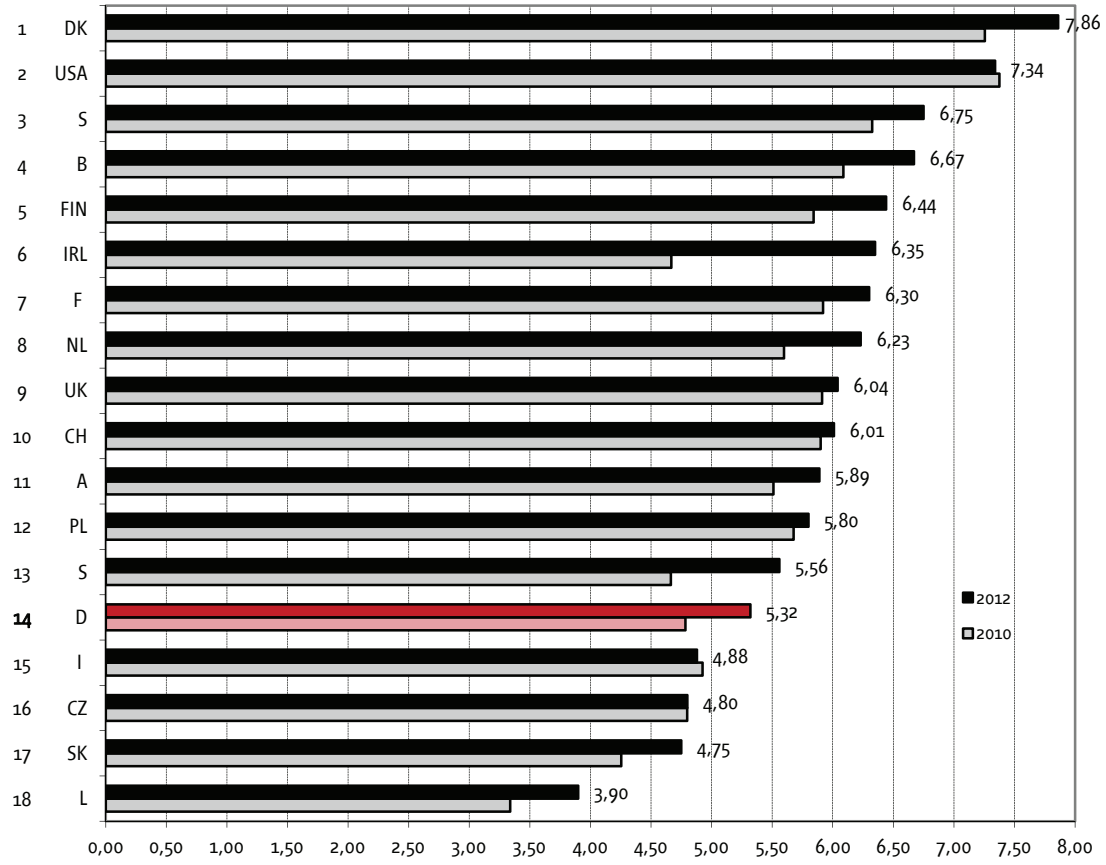
2.2.5 Bildungsausgaben

Abbildung 11 zeigt den prozentualen Anteil der öffentlichen und privaten Ausgaben für Bildung am Bruttoinlandsprodukt. Die Daten stammen aus dem OECD Bildungsausblick 2009 und 2012 (OECD 2009a, 2012a) und beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Berichtsjahr 2009, für den Länderindex 2010 auf das Berichtsjahr 2006. Die Angaben weisen alle Ausgaben für Bildungsinstitutionen privater Haushalte und öffentlicher Träger aus, die sowohl auf sämtlichen föderalen Ebenen als auch für alle Bildungsstufen (Primar-, Sekundar- und Tertiärstufe) getätigt wurden. Detailliertere Erläuterungen zur Berechnung dieser Anteile sowie eine Aufschlüsselung der Ausgaben nach öffentlichen und privaten Geldgebern finden sich in Anhang A 2.3.

Wie die Abbildung zeigt, hat Dänemark mit einem Anteil der Bildungsausgaben von 7,86 Prozent am Bruttoinlandsprodukt die USA erstmals überholt und nimmt nun die Spitzenposition bei diesem Teilindikator ein. Auf den Rängen zwei bis vier folgen die USA, Schweden und Belgien mit jeweils mehr

als 6,5 Prozent. Bei den deutschen Bildungsausgaben ist zwar gemessen am prozentualen Anteil am Bruttoinlandsprodukt ein leichter Anstieg zu verzeichnen, was sich aber nicht in einer verbesserten Platzierung niederschlägt. Nach wie vor werden nur in Italien, Tschechien, der Slowakei und Luxemburg die Bildungsausgaben Deutschlands noch unterboten.

Abbildung 11: Anteil der privaten und öffentlichen Ausgaben für Bildungsinstitutionen am Bruttoinlandsprodukt



Anmerkungen: Für Luxemburg sind für alle Bildungsbereiche, für die Schweiz für den teritären Bereich nur Daten für öffentliche Bildungsausgaben verfügbar.
Quelle: OECD (2009a, 2012a)

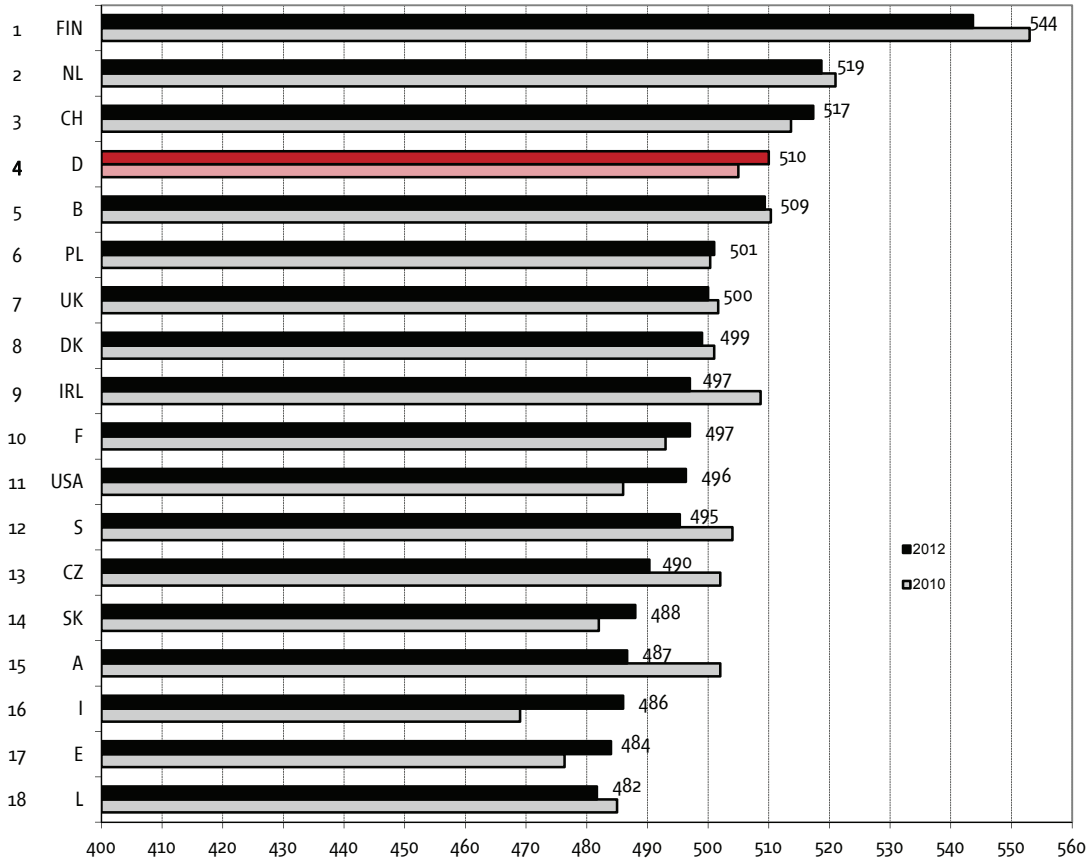
Aus der Abbildung geht hervor, dass die größten Anstiege der Bildungsausgaben in Irland und Spanien zu verzeichnen sind. Irland brachte dies einen gewaltigen Sprung von Rang 15 auf Rang 6 in der Rangliste ein, während sich Spanien von Rang 16 auf Rang 13 verbessern konnte. Um drei Rangplätze verbessern konnte sich auch Finnland. Die deutlichsten Verschlechterungen sind für Tschechien, das Vereinigte Königreich, die Schweiz, Polen und Italien um jeweils drei Ränge festzustellen. Die USA und Italien sind die einzigen unter den 18 untersuchten Ländern, in denen der Anteil der Bildungsausgaben zurückgegangen ist.

2.2.6 PISA-Ergebnisse

Die Qualität der allgemeinen Schulbildung und damit die Qualifizierung des Arbeitskräftepotenzials im Allgemeinen und von Nachwuchskräften und Auszubildenden im Besonderen wird im Länderindex

der Stiftung Familienunternehmen durch Kennzahlen abgebildet, die der OECD-Schulleistungsstudie PISA entnommen sind (OECD 2004, 2007, 2010a). Die PISA-Studie wird seit dem Jahr 2000 alle drei Jahre von der OECD erhoben und dient zur Beurteilung der Schulausbildung von 15-jährigen Schülerinnen und Schülern. Unter anderem werden die Kompetenzen in den Bereichen Lesekompetenz, Mathematik und Naturwissenschaften geprüft. Die Ergebnisse werden auf einer Punktskala ausgewiesen, die auf einen OECD-Mittelwert von 500 normiert ist. In der aktuellen Studie wurden darüber hinaus detailliertere Ergebnisse zur Lesekompetenz erhoben.

Abbildung 12: Mittelwerte der Lesekompetenz, mathematischen und naturwissenschaftlichen Kompetenz



Quelle: OECD (2004, 2007, 2010a), Berechnungen von Calculus Consult

Die derzeit aktuelle Erhebung stammt aus dem Jahr 2009 und geht 2012 erstmals in den Länderindex ein, da aufgrund des Veröffentlichungsdatums der Studie im Dezember 2010 für den Länderindex 2010 noch auf die PISA-Studie 2006 zurückgegriffen werden musste.[1] Im Teilindex „PISA-Ergebnisse" wird der arithmetische Mittelwert aus den PISA-Ergebnissen für Lesekompetenz, mathematische und naturwissenschaftliche Kompetenz ausgewiesen. Eine ausführlichere Datenbeschreibung mit den Einzelergebnissen in den drei Kompetenzfeldern findet sich in Anhang A 2.4, wo auch eine Zusammenschau der detaillierten Untersuchung für die Lesekompetenz nachzulesen ist.

[1] Im Bereich der Lesekompetenz wurde in der PISA 2006-Studie aufgrund eines Fehlers in den Testmaterialien für die USA kein Wert ausgewiesen; dieser Wert bezieht sich im Länderindex 2010 auf die PISA-Studie 2003 (vgl. NCES 2007).

Die Ergebnisse der PISA-Studien 2006 und 2009 sind in Abbildung 12 dargestellt. Wie schon in der Erhebung 2006 erzielten auch 2009 die finnischen Schüler die mit Abstand besten Ergebnisse, wenn sich auch der Vorsprung gegenüber den anderen Ländern leicht verringert hat. Auch in der Erhebung 2009 konnten die finnischen Schüler in allen drei Kompetenzfeldern Spitzenergebnisse aufweisen. Auf Platz 2 und 3 befinden sich die Niederlande und die Schweiz, die vor allem in Mathematik und Naturwissenschaften sehr gut abschnitten. Schlusslichter sind Italien, Spanien und Luxemburg mit schwachen Ergebnissen in allen drei Kompetenzfeldern, wobei für Luxemburg vor allem das sehr schlechte Abschneiden in der Lesekompetenz auffällt. Auch die relativ schlechten Platzierungen von Österreich, Tschechien und der Slowakei sind durchweg schwachen Ergebnissen in der Lesekompetenz geschuldet.

Deutschland hat im PISA 2009-Ländervergleich unter den Ländern des Länderindex die vierte Position inne und hat sich damit gegenüber dem Länderindex 2010 um zwei Plätze verbessert. Nach wie vor liegt die Hauptschwäche der deutschen Schüler im Bereich der Lesekompetenz. Gegenüber der PISA-Studie 2006 konnten sich die deutschen Schüler in diesem Bereich zwar geringfügig verbessern, liegen aber immer noch knapp unter dem Durchschnitts-Normwert von 500 Punkten. Am besten schneiden die deutschen Schüler wiederum im Bereich der Naturwissenschaften ab, wo sie hinter Finnland und den Niederlanden den dritten Rang belegen. Sowohl in den Naturwissenschaften als auch in Mathematik konnten sich die Schüler gegenüber der Vorgängerstudie deutlich verbessern und liegen nun klar oberhalb des Durchschnitts-Normwerts. Die Qualität der Schulausbildung stellt somit auch im Länderindex 2012 insgesamt einen Standortfaktor dar, der Deutschland positiv auszeichnet und gegenüber dem Länderindex 2010 nochmals verbessert werden konnte.

Gegenüber der Veröffentlichung 2010 sind im Hinblick auf die Platzierungen beim Teilindikator „PISA-Ergebnisse“ im Länderindex 2012 erhebliche Verschiebungen festzustellen. Nicht weniger als neun Länder haben sich um drei oder mehr Ränge verbessert oder verschlechtert; bei vier Ländern sind gar Verbesserungen oder Verschlechterungen um fünf oder mehr Ränge zu verzeichnen. Vor allem was den Bereich von Rang 6 bis Rang 12 betrifft, sollten diese Verschiebungen jedoch nicht überbewertet werden, da, wie aus der Abbildung ersichtlich ist, die Ergebnisse der dort platzierten Länder sehr dicht beieinander liegen und bereits geringfügige Veränderungen im Punktergebnis zu Änderungen um mehrere Rangplätze führen können.

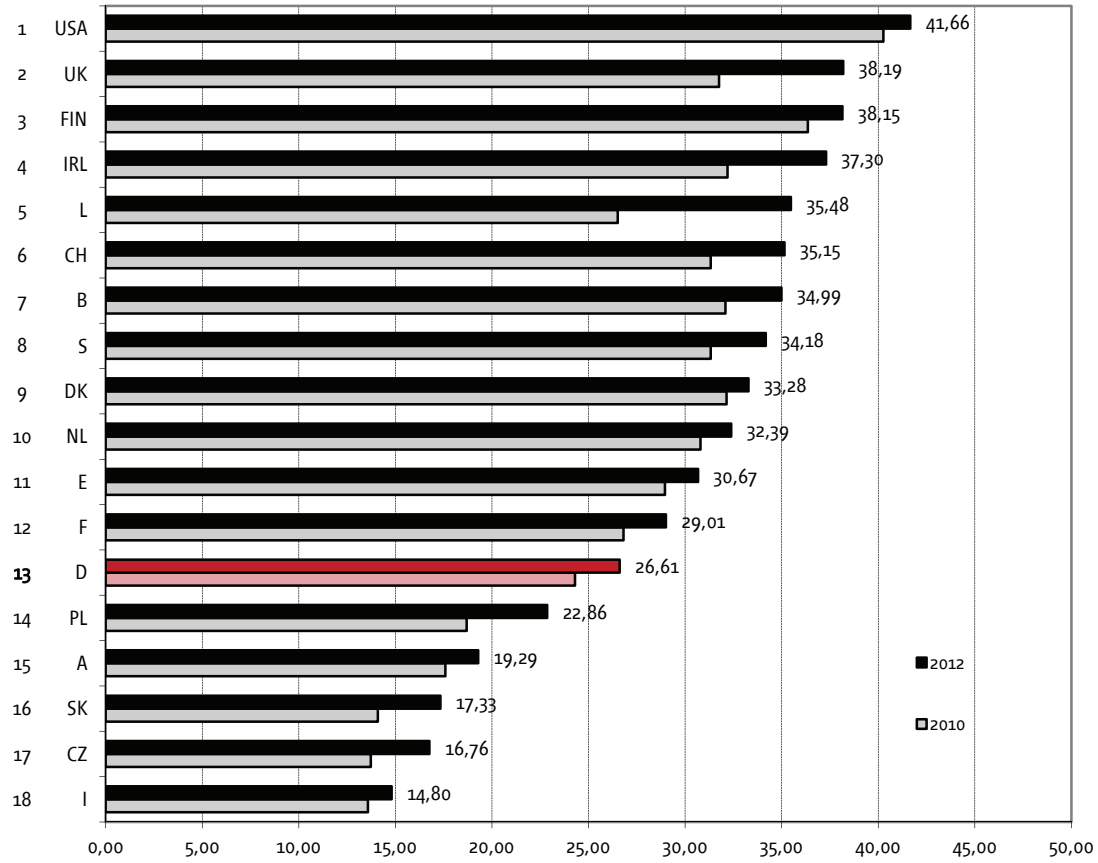
Die größte Verbesserung von Rang 12 auf Rang 6 tritt bei Polen auf, was allerdings weniger auf das nur geringfügig verbesserte Gesamtergebnis der polnischen Schüler selbst als auf Verschlechterungen der im Länderindex 2010 unmittelbar vor Polen platzierten Länder zurückzuführen ist. Um vier Ränge von Platz 13 auf Platz 9 hat sich Frankreich verbessert, was besonders besseren Ergebnissen bei der Lesekompetenz zu verdanken ist. Drei Plätze gutmachen konnten Dänemark, das Vereinigte Königreich und die USA.

Die größte Verschlechterung gegenüber dem Länderindex 2010 ist für Österreich zu verzeichnen, das nach Rang 8 in der Veröffentlichung 2010 nun nur noch auf Rang 15 zu finden ist. Besonders im Bereich der Lesekompetenz haben sich die Ergebnisse deutlich verschlechtert; gemessen in PISA-Punkten schnitten die österreichischen Schüler um 20 Punkte schlechter ab und belegen nun unter den Ländern des Länderindex den letzten Rang. Aber auch im Bereich der Mathematik fielen die Ergebnisse um knapp 10 PISA-Punkte schlechter aus. Um fünf Plätze verschlechtert haben sich Schweden von Rang 7 auf Rang 12 und die Tschechische Republik von Rang 8 auf Rang 13. Im Fall Schwedens sind die Ergebnisse in allen drei Kompetenzfeldern um 8 bis 10 Punkte auf der PISA-Skala eingebrochen, in Tschechien ist besonders der Bereich der Naturwissenschaften und in geringerem Maße der Mathematik für die Verschlechterung verantwortlich. Eine Verschlechterung um drei Ränge ist für Luxemburg zu konstatieren, das sich nun auf dem letzten Rang befindet.

2.2.7 Bildungsniveau der erwerbsfähigen Bevölkerung

Um die Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte zu erfassen, wird im Länderindex der Stiftung Familienunternehmen der Anteil der Bevölkerung im Alter zwischen 25 und 64 Jahren, der einen tertiären Bildungsabschluss hat, herangezogen.

Abbildung 13: Anteil der 25- bis 64-Jährigen mit tertiärem Bildungsabschluss



Quelle: OECD (2009a, 2012a)

Die Daten stammen aus dem OECD Bildungsausblick 2009 und 2012 (OECD 2009a, 2012a). Für den Länderindex 2012 ist das Berichtsjahr das Jahr 2010, für den Länderindex 2010 das Jahr 2007. Eine ausführliche Definition, weitere Aufschlüsselungen und Informationen zum Bildungsniveau der erwerbsfähigen Bevölkerung finden sich in Anhang A 2.5.

Abbildung 13 zeigt den Anteil der 25- bis 64-Jährigen mit tertiärem Bildungsabschluss und macht deutlich, dass dieser Prozentsatz unter den Ländern des Länderindex sehr unterschiedlich ist. Die Spannbreite reicht von 14,8 Prozent in Italien bis zu 41,7 Prozent in den USA. Die höchsten Akademikeranteile haben neben den USA das Vereinigte Königreich, Finnland, Irland und die Schweiz, mit jeweils mindestens 35 Prozent. Deutschland befindet sich wie schon in den beiden Länderindex-Veröffentlichungen 2010 und 2008 auf Rang 13. Die Schlusslichter der Rangliste bilden deutlich abgeschlagen Österreich, die Slowakei, Tschechien und Italien, mit Anteilen von jeweils unter 20 Prozent.

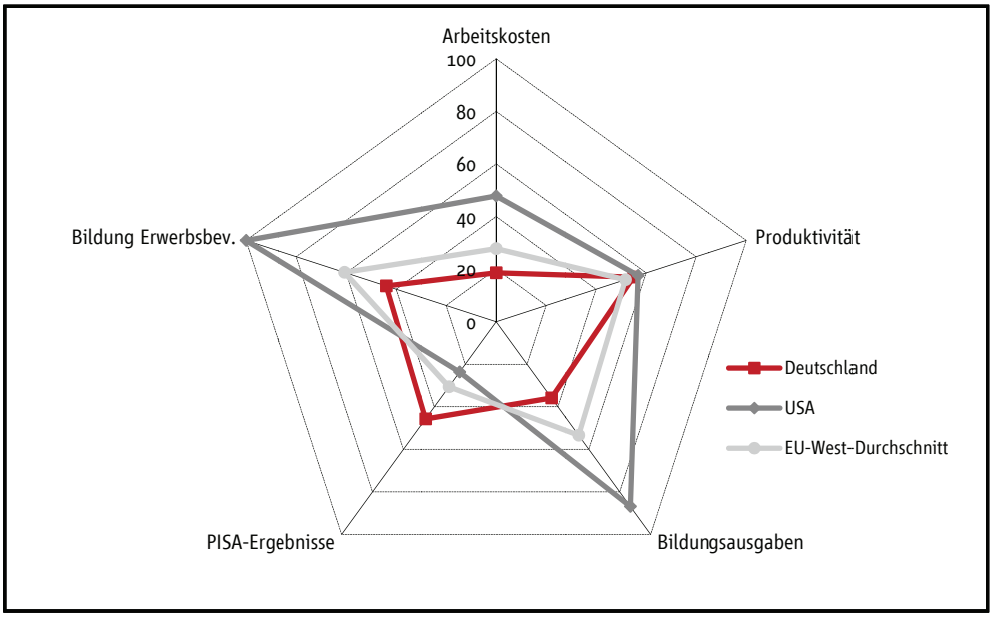
Insgesamt ist gegenüber der Vorgänger-Publikation der Akademikeranteil in allen Ländern gestiegen. Die Größenordnung dieses Anstiegs fällt allerdings sehr unterschiedlich aus. Besonders große Zuwächse sind in Luxemburg mit fast neun Prozentpunkten und im Vereinigten Königreich mit über sechs Prozentpunkten zu verzeichnen. Entsprechend verbessern sich die Positionen dieser Länder im Fall von Luxemburg um sieben Rangplätze und im Fall Großbritanniens um vier Rangplätze. Gegenüber dem Länderindex 2010 verloren haben Belgien und Dänemark um zwei bzw. fünf Rangplätze.

2.2.8 Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital – internationaler Vergleich über die Indikatoren

Die Position Deutschlands im Vergleich zu anderen Ländern für die fünf Dimensionen des Subindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" ist in den folgenden Spinnennetzdiagrammen dargestellt. Die beste erreichbare Position liegt jeweils am äußeren Rand des Spinnennetzes, die schlechteste in seinem Mittelpunkt. Je größer die von der einem Land zugehörigen Datenlinie eingeschlossene Fläche ist, desto günstiger sind seine Standortbedingungen.

Abbildung 14 zeigt die Position Deutschlands im Vergleich zum Durchschnitt der westlichen EU-Länder und den USA. Wie aus der Abbildung ersichtlich ist, hat Deutschland gegenüber dem EU-West-Durchschnitt Nachteile im Bereich der Arbeitskosten, der Bildungsausgaben und des Bildungsniveaus der erwerbsfähigen Bevölkerung. Bei der Produktivität liegt Deutschland auf vergleichbarem Niveau. Nur bei den PISA-Ergebnissen schneidet Deutschland besser ab als der EU-West-Durchschnitt. Verglichen mit den USA liegt Deutschland bei den Arbeitskosten, den Bildungsausgaben und beim Bildungsstand der erwerbsfähigen Bevölkerung deutlich schlechter. Im Hinblick auf die Produktivität liegt Deutschland auch im Vergleich zu den USA auf vergleichbarem Niveau. Deutliche Vorteile für Deutschland bestehen gegenüber den USA bei den PISA-Ergebnissen.

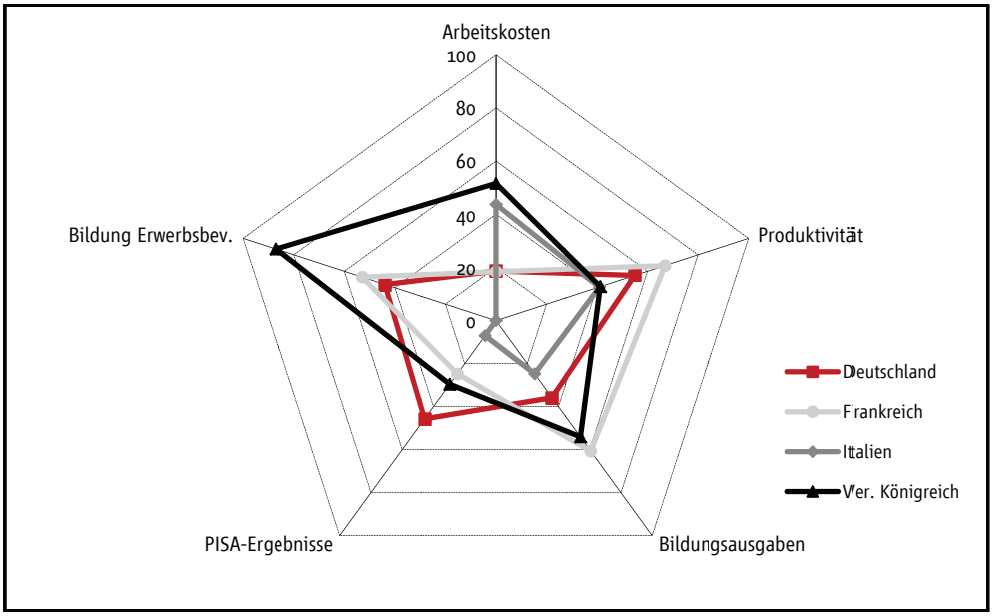
Abbildung 14: Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Abbildung 15 vergleicht Deutschland mit dem Vereinigten Königreich, Frankreich und Italien.

Abbildung 15: Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich



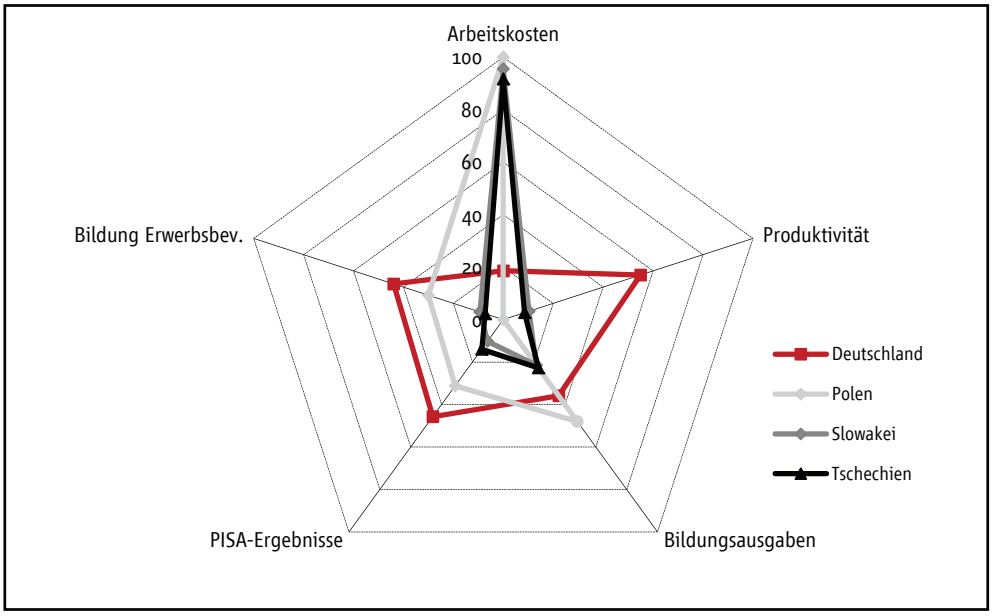
Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Verglichen mit Italien liegt Deutschland bei der Produktivität und vor allem bei den PISA-Ergebnissen und beim Bildungsstand der Erwerbsbevölkerung günstiger. Besonders in den beiden Bildungsdimensionen ist Italien sehr schlecht positioniert. Im Hinblick auf die Arbeitskosten dagegen schneidet Italien deutlich günstiger ab und hat auch bei den Bildungsausgaben einen leichten Vorsprung.

Im Vergleich zu Frankreich liegt Deutschland bei den Arbeitskosten auf vergleichbarem Niveau. Nachteile hat Deutschland bei der Produktivität, dem Bildungsniveau der erwerbsfähigen Bevölkerung und vor allem bei den Bildungsausgaben. Besser als das Nachbarland schneidet Deutschland hingegen bei den PISA-Ergebnissen ab. Gegenüber dem Vereinigten Königreich hat Deutschland leichte Vorteile bei der Produktivität und den PISA-Ergebnissen, wird bei den Arbeitskosten, den Bildungsausgaben und beim Bildungsstand der Erwerbsbevölkerung aber deutlich vom Vereinigten Königreich übertroffen.

In Abbildung 16 ist der Vergleich Deutschlands mit den osteuropäischen Ländern dargestellt. Wie erwartet ist Deutschland im Vergleich zu Polen, Tschechien und der Slowakei im Bereich der Arbeitskosten bei Weitem im Nachteil, während es umgekehrt bei der Produktivität die osteuropäischen Länder deutlich übertrifft. Auch bei den Bildungsindikatoren hat Deutschland Vorteile gegenüber den osteuropäischen Ländern; eine Ausnahme stellen lediglich die Bildungsausgaben Polens da, bei denen das Nachbarland besser liegt.

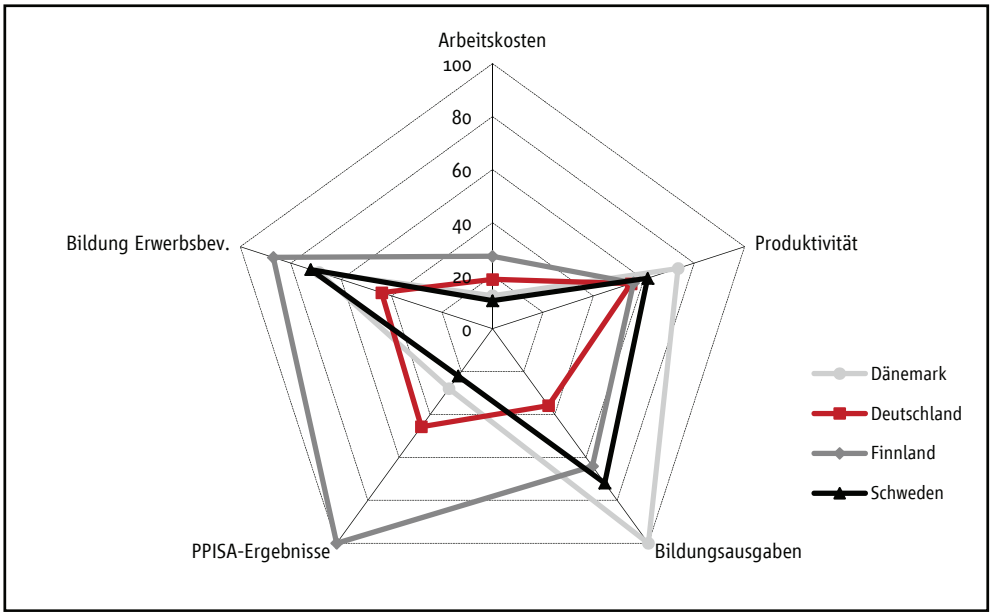
Abbildung 16: Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

In Abbildung 17 schließlich ist die Gegenüberstellung mit Dänemark, Finnland und Schweden dargestellt. In diesem Ländervergleich liegt Deutschland bei den Arbeitskosten günstiger als Schweden und Dänemark, ist aber gegenüber Finnland im Nachteil. Im Hinblick auf die Produktivität sind die nordeuropäischen Länder allesamt weder gleichauf oder besser, wobei der Abstand zu Dänemark am größten ist. Was die Bildungsindikatoren angeht, sind die nordeuropäischen Länder Deutschland vor allem bei den Bildungsausgaben und beim Bildungsstand der Erwerbsbevölkerung deutlich überlegen.

Abbildung 17: Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Bei den Bildungsausgaben zeichnet sich wiederum Dänemark durch die besten Ergebnisse aus, während beim Bildungsstand der Erwerbsbevölkerung Finnland die günstigste Position innehat. Bei den PISA-Ergebnissen übertrifft Deutschland nun Dänemark und Schweden, ist jedoch gegenüber dem unangefochtenen Spitzenreiter Finnland weiterhin deutlich im Hintertreffen.

2.3 Themengebiet „Regulierung"

2.3.1 Einführung

Das Themengebiet „Regulierung" beschäftigt sich mit Hindernissen, denen sich Familienunternehmen durch Regulierungen bei Personalentscheidungen, auf Produktmärkten und in ihrer täglichen Geschäftstätigkeit gegenüber sehen. Im Einzelnen werden fünf Teilbereiche, in denen Regulierungen Unternehmen besonders stark betreffen, näher betrachtet: Die Arbeitsmärkte, das Tarifrecht, die Produktmärkte, die betriebliche Mitbestimmung sowie die tägliche Geschäftstätigkeit (sog. „Doing Business").

Der Teilindikator „Arbeitsmarkt" bewertet die Regulierungen im Bereich des Kündigungsschutzes und der Neueinstellung von Arbeitnehmern im Hinblick darauf, in welchem Maße Einstellungs- und Kündigungsentscheidungen durch arbeitsrechtliche Vorschriften in ihrer Flexibilität eingeschränkt werden. Einschränkungen der Entlohnungsgestaltung werden durch den Teilindikator „Tarifrecht" erfasst. Besonders für Familienunternehmen, die gegenüber Unternehmen mit einer komplexeren Eigentümerstruktur unter flexiblen Rahmenbedingungen Wettbewerbsvorteile nutzen können, sind diese Faktoren von großer Bedeutung. Entsprechend bewertet der Teilindikator „Tarifrecht", ob die Lohn-

und Gehaltsverhandlungen weitgehend zentral geführt werden oder von Unternehmen und Arbeitnehmern flexibel gestaltet werden können.

Im Bereich der Produktmärkte werden Fragen der staatlichen Kontrolle über die Märkte, Hemmnisse durch administrative Regulierungen und wettbewerbsrechtliche Vorschriften betrachtet. Unter die staatliche Kontrolle fallen zum einen die direkte Einflussnahme auf die freie Bildung von Marktpreisen, zum anderen hohe Marktanteile staatlicher Unternehmen auf bestimmten Produktmärkten. Im Bereich administrativer Regulierungen sind für Unternehmen anfallende Kosten und andere Belastungen durch aufwändige Genehmigungsverfahren, im Bereich des Wettbewerbsrechts Einschränkungen durch die Zulassung von Kartellen, Vorschriften, die ausländische Investoren betreffen, und protektionistische Maßnahmen relevant. Für Familienunternehmen sind sie vor allem deshalb bedeutsam, weil diese aufgrund der Eigentumsverhältnisse durch kurze interne Entscheidungswege schnell und flexibel auf neue Entwicklungen zu reagieren in der Lage sind. Je höher die durch Produktmarktregulierungen aufgebauten Kosten und Hindernisse sind, desto stärker sind Familienunternehmen daran gehindert, diese Vorteile auch tatsächlich zu nutzen.

Hemmnisse durch Regulierungen im Bereich der täglichen Geschäftstätigkeit werden durch den Teilindikator „Doing Business" bewertet. Erfasst werden hier zum einen Regulierungen im Bereich der Geschäftsgründung und des Außenhandels, indem der bürokratische Aufwand, die Dauer und die Kosten zur Abwicklung der Geschäfte quantifiziert werden. Zum anderen gehen Kennzahlen zur Rechtssicherheit sowie des Aufwands und der Kosten zur Durchsetzung von Verträgen in den Teilindikator ein. Gerade für Unternehmen, die über keine große eigene Rechtsabteilung verfügen, ist dieser Punkt nicht selten von immenser Wichtigkeit.

Zum Themengebiet „Regulierung" gehört auch der Bereich der betrieblichen Mitbestimmung, der für Familienunternehmen von besonderer Bedeutung ist. Sehr umfangreiche betriebliche Mitbestimmungsrechte verursachen nicht nur Kosten durch Ansprüche auf Ressourcen und Freistellung von Arbeitnehmern, sondern sie können auch Wettbewerbsvorteile, die Familienunternehmen gerade wegen der besonderen Einbindung der Eigentümer und ihrem unternehmerischen Engagement haben, zunichtemachen. Für die betriebliche Mitbestimmung liegt kein publizierter Index mit der erforderlichen Länderabdeckung vor. Dennoch führen die entsprechenden Regelungen auf Unternehmensseite unter Umständen zu erheblichen Kosten, so dass ein aussagefähiger Index zum Themengebiet der Regulierung unbedingt Informationen über den Umfang dieser Form der Mitbestimmung in Unternehmen beinhalten sollte. Für den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurden deshalb die einschlägigen gesetzlichen Regelungen zur betrieblichen Mitbestimmung in allen Ländern recherchiert und in einen aussagefähigen Index umgesetzt, der die Regulierungsdichte in diesem Bereich abbildet. Wegen ihrer hohen Kostenrelevanz wurden dabei Regelungen, die die Freistellung von Arbeitnehmern für die Tätigkeit als Arbeitnehmervertreter sowie die Rechte der Arbeitnehmervertretun-

gen bei Einstellung und Entlassung von Mitarbeitern und bei der innerbetrieblichen Vereinbarung von Löhnen und Gehältern betreffen, besonders berücksichtigt. Außerdem werden Mitspracherechte bei unternehmerischen Einzelentscheidungen wie beispielsweise Übernahmen oder Fusionen einbezogen.

Schließlich betrifft ein weiterer für Familienunternehmen wichtiger Bereich die unternehmerische Mitbestimmung von Arbeitnehmern. Leider stößt man bei der Erstellung eines Index zu dieser Frage auf große Schwierigkeiten. Ein solcher Index sollte sowohl die unterschiedlich strengen Voraussetzungen für die Mitbestimmung der Arbeitnehmer in Unternehmensorganen als auch das Ausmaß der Mitbestimmungsmöglichkeiten berücksichtigen. Aufgrund der Vielfältigkeit und Komplexität der gesetzlichen Regelungen in den verschiedenen Ländern ist es jedoch kaum möglich, eine vernünftige Vergleichsbasis zu finden. So hängt die Mitbestimmung auf Unternehmensebene von der Gesellschaftsform und der Anzahl der Mitarbeiter, in manchen Ländern auch von anderen Tatbeständen wie beispielsweise der Höhe des Eigenkapitals ab. Auch der Grad der Mitbestimmung ist in verschiedenen Ländern auf sehr unterschiedliche Art und Weise reguliert. In manchen Ländern gibt es einen genau festlegten Anteil der Arbeitnehmervertreter in Aufsichtsräten oder Verwaltungsorganen, in anderen Maximalregelungen und in einigen wenigen Ländern ist nicht der Anteil, sondern die absolute Zahl der Arbeitnehmervertreter festgelegt. Weiterhin gibt es vereinzelt Vereinbarungen, die die Mitbestimmung auf freiwilliger Basis gewähren oder einer bestimmten Anzahl von Arbeitnehmern ein Beisitz-, jedoch kein Stimmrecht einräumen. Diese Komplexität macht es unmöglich, die Regulierung in diesem Bereich in Form eines qualitativ hochwertigen Index zu quantifizieren, sodass die Regulierungen im Bereich der unternehmerischen Mitbestimmung nicht in den Subindex Regulierung eingehen können. Einige wichtige Informationen und Übersichten über Regelungen zur Mitbestimmung auf Unternehmensebene werden aber im Anhang A 3.6 aufgeführt.

2.3.2 Der Subindex „Regulierung"

Die Ergebnisse des Subindex Regulierung sind in Tabelle 3 ausgewiesen. Die fünf Teilindikatoren „Arbeitsmarkt", „Tarifrecht", „Produktmarktregulierung", „Doing Business" und „betriebliche Mitbestimmung2 sind gleich gewichtet, so dass jeder Teilbereich mit einem Gewicht von 20 Prozent in den Subindex eingeht. Detaillierte Erläuterungen zur Datenbasis und Berechnungsmethodik und weitere Informationen zum Themengebiet „Regulierung" finden sich in Anhang A 3. Die Indexwerte können Werte zwischen Null und 100 annehmen und sind umso höher, je geringer der Grad der Regulierung ist.

Wie schon im Vorjahr wird die Rangliste im Themengebiet „Regulierung" mit deutlichem Abstand von den USA angeführt. Ebenfalls sehr gute Ergebnisse erzielen das Vereinigte Königreich, Dänemark und die Schweiz, wenn auch Dänemark im Bereich des Tarifrechts und die Schweiz im Bereich des „Doing Business" und der betrieblichen Mitbestimmung nur im Mittelfeld der Rangliste liegen. Diese durch-

schnittlichen Ergebnisse werden durch sehr gute Ergebnisse in den anderen Teilindikatoren überkompensiert.

Tabelle 3: Subindex Regulierung

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
USA	91,38	1	94,26	1
Vereinigtes Königreich	84,39	2	80,67	2
Dänemark	80,39	3	80,22	3
Schweiz	74,95	4	74,18	4
Frankreich	65,42	5	62,41	5
Irland	62,49	6	59,94	7
Finnland	61,33	7	60,69	6
Luxemburg	55,20	8	54,54	8
Niederlande	48,25	9	48,14	11
Slowakei	47,43	10	52,47	9
Tschechien	45,94	11	49,78	10
Belgien	45,67	12	48,06	12
Schweden	42,83	13	47,67	13
Spanien	40,86	14	41,56	14
Polen	37,87	15	40,21	15
Deutschland	**34,28**	**16**	**31,93**	**17**
Italien	33,99	17	32,49	16
Österreich	31,30	18	30,15	18

Quelle: Berechnungen von ZEW und Calculus Consult

Deutschland befindet sich im aktuellen Länderindex auf Rang 16 und konnte sich gegenüber dem Länderindex 2010 wiederum um einen Rang verbessern. Zurückzuführen ist dies vor allem auf die Teilindikatoren „Arbeitsmarkt" und „Tarifrecht", wo die Bewertungen im Vergleich zum Vorgängerranking günstiger ausgefallen sind. Im Gegenzug hat sich Italien um einen Rang verschlechtert und ist nun an die zweitletzte Stelle der Rangliste gerückt. Unverändert auf dem letzten Rang befindet sich Österreich.

Insgesamt halten sich die Veränderungen gegenüber dem Länderindex 2010 in Grenzen, was nicht verwunderlich ist, da im Hinblick auf institutionelle Regelungen, die im Bereich der Regulierung die wichtigsten Bestimmungsgrößen darstellen, abrupte Änderungen innerhalb kurzer Zeiträume eher die Ausnahme sind. Die größte Veränderung ist für die Niederlande zu beobachten, die sich von Rang 11 auf Rang 9 verbessern konnten. Allerdings ist dies weniger auf verbesserte Indexwerte des Landes selbst als auf schlechtere Werte der zuvor auf den Rängen 9 und 10 platzierten slowakischen und tschechischen Republiken zurückzuführen, für die die Bewertungen in den Bereichen Arbeitsmarkt

und Tarifrecht um einiges schlechter als noch vor zwei Jahren ausfielen. Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass Reformanstrengungen vor allem in Krisenländern wie Italien oder Spanien, die in den letzten Monaten vorgenommen wurden, in diesen Ergebnissen noch nicht oder nur teilweise zum Tragen kommen.

Die diesen Ergebnissen und den Veränderungen zwischen 2012 und 2010 zugrunde liegenden Faktoren werden in den folgenden Abschnitten näher beleuchtet.

2.3.3 Arbeitsmarkt

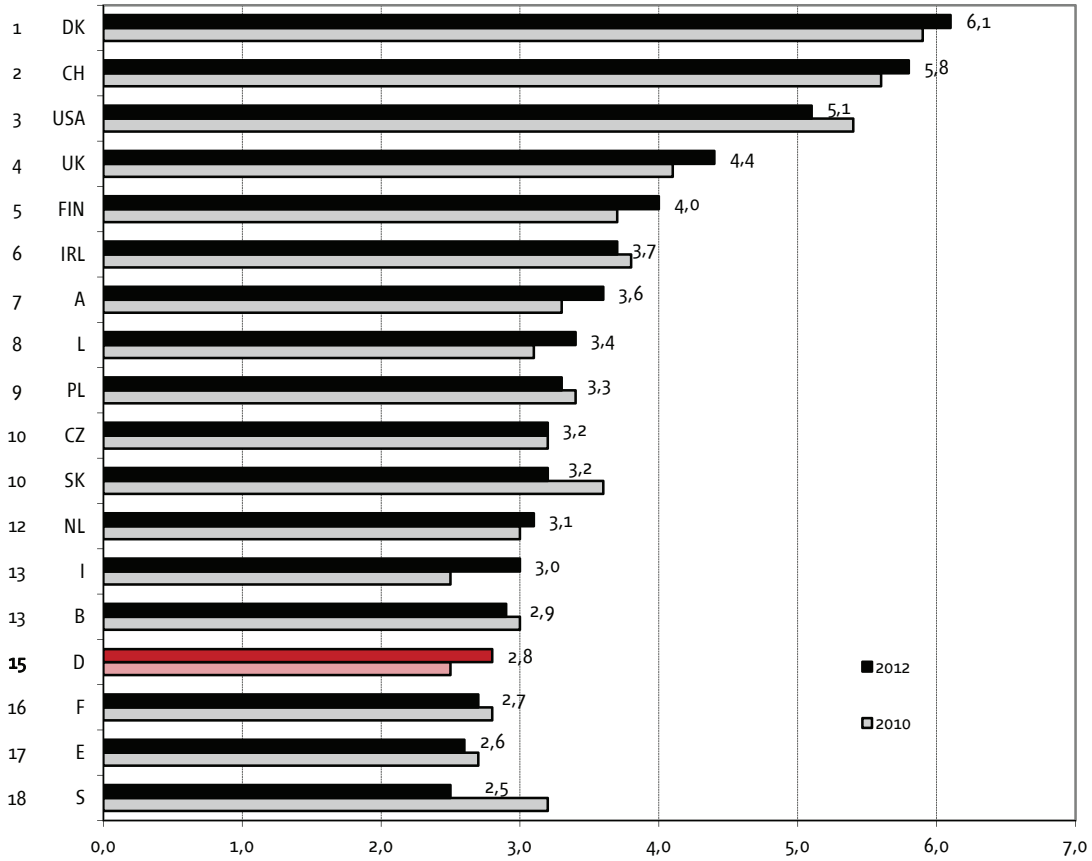
Die Regulierung des Arbeitsmarkts wird anhand einer jährlich vom World Economic Forum veröffentlichten Experteneinschätzung bewertet, in der nach dem Ausmaß der Hemmnisse durch Regulierungen bei der Einstellung und Kündigung von Arbeitnehmern gefragt wird (World Economic Forum 2009a, 2011a). Der Teilindikator „Arbeitsmarktregulierung" bildet damit vor allem den Umfang und die Ausgestaltung von Kündigungsschutzregelungen, aber auch Einschränkungen von Unternehmen bei der Einstellung neuer Mitarbeiter ab. Regulierungen im Bereich der Entlohnung werden hingegen durch den im nächsten Abschnitt erläuterten Teilindikator „Tarifrecht" erfasst. Weitere Erläuterungen und Informationen zum Themenbereich der Arbeitsmarktregulierung finden sich in Anhang A 3.1. Die Indexwerte beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Jahr 2011, für den Länderindex 2010 auf das Jahr 2009. Der Indikator kann Werte zwischen Eins und Sieben annehmen; hierbei stehen höhere Werte für eine geringere Regulierungsintensität.

Abbildung 18 zeigt die Ergebnisse zur Arbeitsmarktregulierung. An der Spitze der Rangliste zur Arbeitsmarktregulierung befinden sich wie schon im Länderindex 2010 mit deutlichem Abstand zu den nachfolgenden Ländern Dänemark, die Schweiz und die USA. Deutschland befindet sich auf Rang 15 und konnte damit im Vergleich zum Vorgängerranking, wo es sich gemeinsam mit Italien auf dem letzten Rang befand, wieder Boden gut machen. Der 15. Rang wurde allerdings auch im Länderindex 2008 erreicht. Die Schlussgruppe bilden im Länderindex 2012 Frankreich, Spanien und Schweden.

Gegenüber dem Länderindex 2010 konnten sich neben Deutschland, das insgesamt zwei Plätze gutmachte und sich auch gemessen am Indexwert verbessern konnte, vor allem Italien, Luxemburg und Österreich steigern. Italien und Luxemburg verbesserten sich um jeweils vier Ränge von Rang 17 auf Rang 13 bzw. von Rang 12 auf Rang 8. Österreich konnte sich um zwei Rangplätze von Rang 7 auf Rang 9 verbessern. Auch in diesen drei Ländern wurden durch die Verbesserung im Länderindex 2012 vor allem die Verschlechterungen zwischen dem Länderindex 2008 und 2010 kompensiert. Die gravierendste Verschlechterung muss für Schweden festgestellt werden, das um gleich 8 Rangplätze abrutschte und sich nun auf dem letzten Platz der Rangliste wiederfindet. In der Bewertung des World Economic Forum wird zunehmend die geringe Lohnflexibilität und der rigide Kündigungsschutz in Schweden kritisiert, Faktoren, die mit zu einer vergleichsweise hohen Jugendarbeitslosigkeit beitrü-

gen (vgl. The Local 2012). Im Länderindex 2008 befand sich Schweden auf Rang 14; das Land ist somit – und das gilt auch für den Indexwert – noch hinter das Ergebnis von 2008 zurückgefallen.

Abbildung 18: Teilindikator Arbeitsmarkt



Quelle: World Economic Forum (2009a, 2011a)

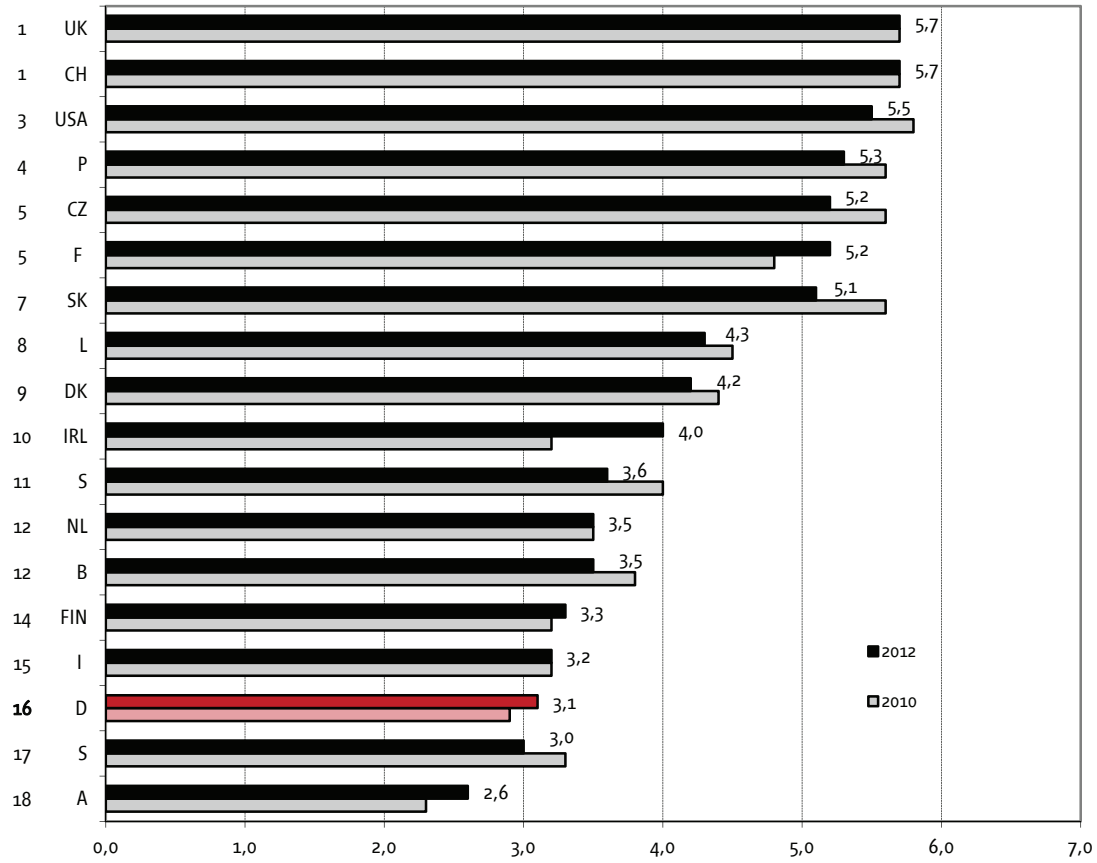
Ebenfalls verschlechtert, allerdings nur um drei Rangplätze, hat sich die Slowakei, die sich nunmehr auf Platz 10 befindet. Im Unterschied zu den anderen Ländern mit deutlich veränderten Ergebnissen ist in der Slowakei keine Kompensation der Entwicklung zwischen 2007 und 2009 zu beobachten: Die Slowakei hatte schon im Länderindex 2010 drei Rangplätze verloren. Es ist somit eine kontinuierliche Verschlechterung festzustellen, die das Land von der Spitzengruppe nunmehr in die untere Hälfte der Rangliste brachte.

2.3.4 Tarifrecht

Der Teilindikator „Tarifrecht" bewertet die Regulierungen, denen die individuelle Ausgestaltung von Löhnen und Gehältern unterliegt. Die Angaben stammen wiederum aus jährlich publizierten Experteneinschätzungen des World Economic Forum (World Economic Forum 2009a, 2011a). Für weitere Erläuterungen und Informationen zum Tarifrecht wird auf den Anhang A 3.2 verwiesen. Der Teilindikator kann Werte zwischen Eins und Sieben annehmen. Hierbei drücken niedrigere Werte eine Tendenz zu kollektiven Flächentarifverträgen und höhere Werte eine weitgehende Freiheit bei der Fest-

setzung von Löhnen und Gehältern aus. Auch hier beziehen sich die Werte für den Länderindex 2012 auf das Berichtsjahr 2011 und die Werte für den Länderindex 2010 auf das Berichtsjahr 2009.

Abbildung 19: Teilindikator Tarifrecht



Quelle: World Economic Forum (2009a, 2011a)

Die Ergebnisse des Teilindikators „Tarifrecht" sind in Abbildung 19 dargestellt. Die Rangliste zur Tarifrechtregulierung wird von der Schweiz und dem Vereinigten Königreich, die gleichauf liegen, und den USA angeführt. Ebenfalls gute Ergebnisse erzielen Frankreich und die osteuropäischen Länder, die sich mit deutlichem Abstand vom eigentlichen Mittelfeld abheben. Deutschland befindet sich um einen Platz verbessert auf Rang 16 und damit nach wie vor in der Schlussgruppe. Als noch stärker reguliert als Deutschland werden Österreich und Schweden eingeschätzt, wobei sich auch für Österreich der Indexwert selbst etwas verbessert hat. Relativ hohe Anteile an Flächentarifverträgen finden sich auch in Finnland und Italien.

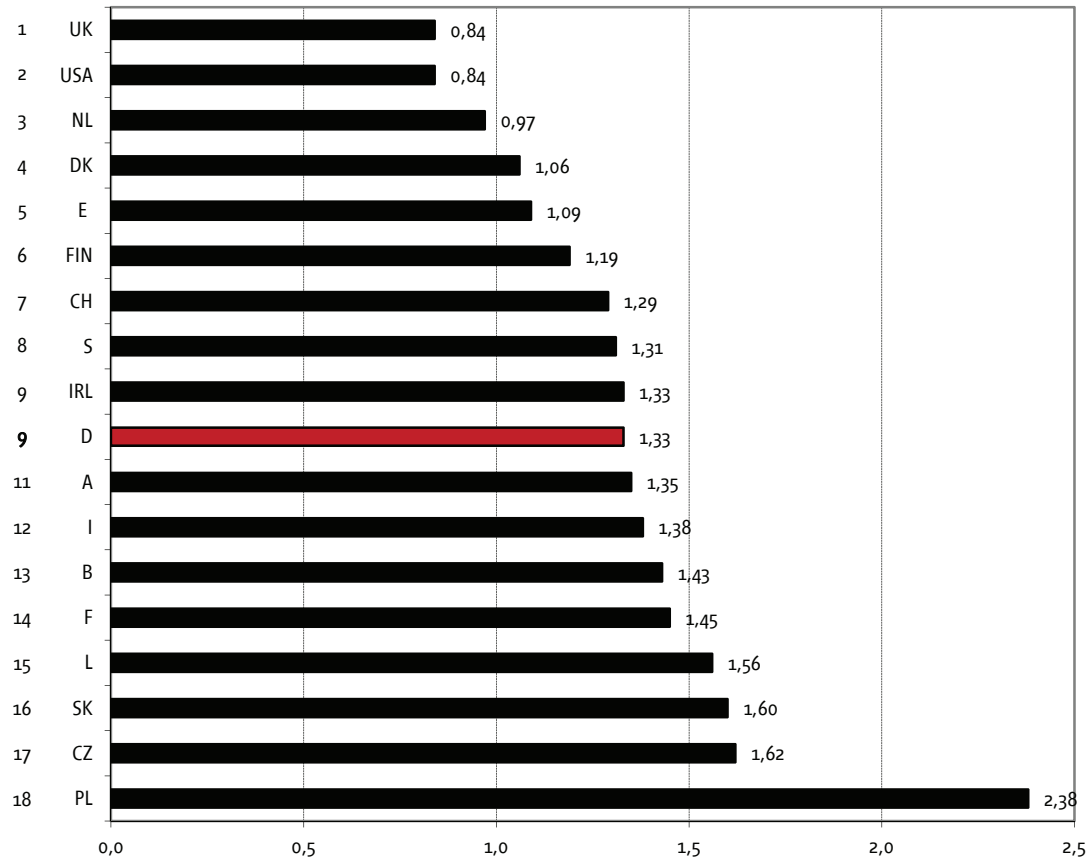
Gegenüber dem Vorgängerranking konnten sich vor allem Frankreich und Irland verbessern. Irland machte einen Sprung um vier Rangplätze nach oben und befindet sich nun auf Rang 10; das Land konnte somit den Verlust von zwei Rangplätzen im Länderindex 2010 mehr als kompensieren. Frankreich verbesserte sich nach unveränderten Ergebnissen im Länderindex 2010 im aktuellen Ranking um zwei Rangplätze von Rang 7 auf Rang 5. Deutlich schlechtere Ergebnisse erzielen wie schon im Be-

reich der Arbeitsmarktregulierung Schweden und die Slowakei. Schweden verlor vier Rangplätze und fiel damit ähnlich wie in der Dimension „Arbeitsmarkt" nach einer Verbesserung um drei Ränge im Länderindex 2010 wieder hinter das Ergebnis von 2008 zurück. Die Slowakei verschlechterte sich um drei Ränge von Rang 4 auf Rang 7. Wie auch schon im Bereich der Arbeitsmarktregulierung ist für dieses Land ein stetiger Anstieg der Regulierungsintensität festzustellen: Im Länderindex 2008 hatte die Slowakei in diesem Teilbereich noch die Spitzenposition inne.

2.3.6 Produktmarktregulierung

Zur Bewertung der Produktmarktregulierung wird der von der OECD publizierte „Product Market Regulation Indicator" (PMR Indicator) herangezogen (OECD 2009c). Der PMR Indikator basiert auf einem international vergleichbaren Indikatoren-Set, das das Ausmaß misst, in dem politische Maßnahmen und administrative Regelungen den Wettbewerb auf Produktmärkten befördern oder behindern (vgl. OECD 2009c, S.5). Beeinträchtigungen des Wettbewerbs können durch staatliche Kontrollen von Unternehmen, gesetzliche oder behördliche Hindernisse für die unternehmerische Tätigkeit oder Handels- und Investitionsbarrieren bestehen. Nähere Erläuterungen zur Methodik des PMR Indicator sowie weitere und detailliertere Ergebnisse finden sich in Anhang A 3.3.

Abbildung 20: Teilindikator Produktmarktregulierung



Quelle: OECD (2009c)

Der PMR Indicator wird im Abstand von jeweils fünf Jahren errechnet und publiziert. Die letzte Erhebung stammt aus dem Jahr 2008 und wurde bereits für den Länderindex 2010 verwendet. Da seither keine Aktualisierung erfolgt ist, musste auf dieselben Daten auch im Länderindex 2012 zurückgegriffen werden. Der Indikator kann Werte zwischen Null und Sechs annehmen, wobei höhere Werte eine stärkere Regulierungsintensität ausdrücken.

Die Ergebnisse des PMR Indicators sind in Abbildung 20 dargestellt. Im Bereich der Produktmärkte ist gemessen am PMR Indicator die Regulierungsintensität in Polen mit weitem Abstand am höchsten. Ebenfalls stark reguliert sind die Produktmärkte in Luxemburg, der Tschechischen und der Slowakischen Republik. In den osteuropäischen Ländern wirken sich hier immer noch hohe Marktanteile noch nicht privatisierter Staatsbetriebe aus. Deutschland liegt auf dem neunten Rang und damit in der Mitte der Rangliste. Als besonders wenig reguliert werden das Vereinigte Königreich, die USA und die Niederlande eingestuft.

2.3.6 „Doing Business"

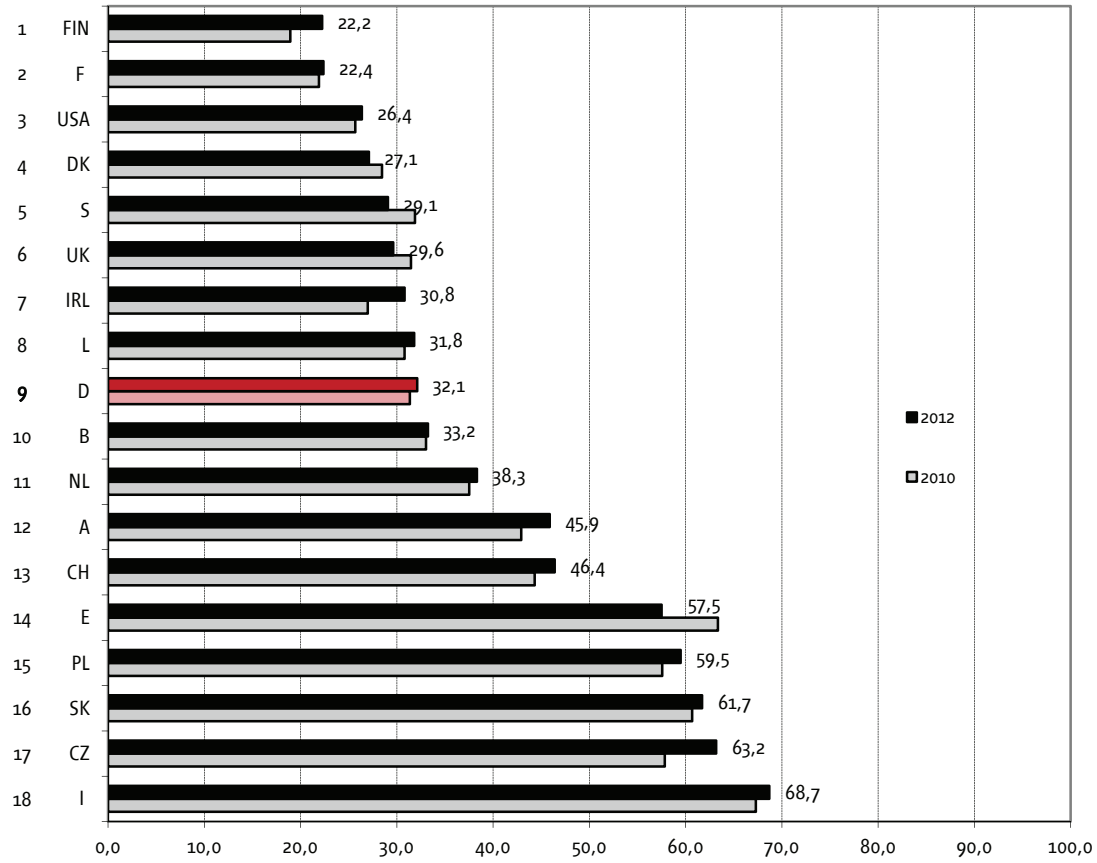
Der Teilindikator „Doing Business" wird aus einer Reihe von seitens der Weltbank jährlich veröffentlichten Kennzahlen errechnet, die Regulierungen üblicher Geschäftstätigkeiten betreffen (World Bank 2009a, 2011). Hierzu gehören Regulierungen der Unternehmensgründung, des Außenhandels sowie Informationen zur Durchsetzbarkeit von Verträgen. Eine ausführliche Erläuterung der Datenbasis, eine detaillierte Darstellung der Einzelergebnisse und weitere Informationen zum „Doing Business"-Bereich findet sich in Anhang A 3.4. Der „Doing Business"-Index kann Werte zwischen Null und 100 annehmen, wobei höhere Werte einen höheren Regulierungsgrad anzeigen.

Abbildung 21 zeigt die Ergebnisse des Teilindikators „Doing Business". An der Spitze der Rangliste „Doing Business" befinden sich Finnland, Frankreich und die USA. Hierbei belegt Finnland in den Bereichen der Geschäftsgründung und des Außenhandels Spitzenplätze, fällt jedoch im Bereich der Vertragsdurchsetzung etwas ab. Frankreich erzielt in allen drei Teilbereichen sehr gute Ergebnisse, während die USA im Bereich des Außenhandels Schwächen aufweisen. Deutschland befindet sich auf Rang 9 in der Mitte der Rangliste und hat sich gegenüber dem Länderindex 2010 um zwei Plätze verschlechtert. Die klare Schwachstelle Deutschlands ist nach wie vor der Bereich der Unternehmensgründung. Im Bereich der Vertragsdurchsetzung fallen die Ergebnisse demgegenüber sehr gut aus.

Die klare Schlussgruppe der Rangliste bilden Spanien, die osteuropäischen Länder und Italien. In Italien sind vor allem sehr schlechte Ergebnisse in der Dimension „Vertragsdurchsetzung" und ebenfalls schlechte Bedingungen im Bereich des Außenhandels für den Platz am Ende der Rangliste verantwortlich. Dasselbe Profil weist die Slowakei auf. In Spanien sind vor allem die Ergebnisse in den Dimensionen Unternehmensgründung und Außenhandel schwach, in Polen ist ebenfalls in erster Linie

das schlechte Ergebnis im Bereich der Unternehmensgründung für die ungünstige Platzierung verantwortlich. Tschechien hingegen erzielt in allen drei Teilbereichen relativ schwache Resultate.

Abbildung 21: Teilindikator „Doing Business"



Quelle: World Bank (2009a, 2011), Berechnungen von Calculus Consult

Im Allgemeinen hat sich die Regulierungsintensität gegenüber dem Länderindex 2010 wiederum in den meisten Ländern tendenziell eher erhöht. Höhere Regulierungsintensitäten sind vor allem in Irland festzustellen, das sich um drei Rangplätze und fast vier Indexpunkte verschlechtert hat. Die relativ gesehen ungünstigeren Ergebnisse betreffen hierbei alle drei einbezogenen Teilbereiche. Auffällig ist, dass vor allem die Zeitdauer für die Durchsetzung von Verträgen deutlich höher als noch vor zwei Jahren angegeben wird. In den anderen beiden Bereichen ist die Verschlechterung auf bessere Ergebnisse der benachbart platzierten Länder zurückzuführen. Zwei Rangplätze abgeben mussten auch Deutschland, Luxemburg und Tschechien. Auch im Fall Deutschlands ist dies nicht durch eine Verschlechterung der deutschen Ergebnisse bedingt – im problematischen Bereich der Unternehmensgründung konnten die Resultate sogar leicht verbessert werden – sondern durch eine Verbesserung der in der letzten Auswertung unmittelbar hinter Deutschland positionierten Länder. Dies ist anders im Fall von Tschechien, wo deutlich verschlechterte Bedingungen im Bereich der Unternehmensgründung, vor allem was Aufwand und Dauer betrifft, für die schlechtere Platzierung verantwort-

lich sind. In Luxemburg sind vor allem höhere Kosten im Bereich des Außenhandels für die Verschlechterung ausschlaggebend.

Verbessern gegenüber dem Länderindex 2010 konnten sich Schweden um vier Rangplätze, Spanien um drei Rangplätze und das Vereinigte Königreich um zwei Rangplätze. In Schweden und Spanien ist hierfür ein Regulierungsabbau bei der Unternehmensgründung in Gestalt von herabgesetzten Mindestkapitalerfordernissen bzw. weniger Aufwand an Zeit und Kosten für die Gründung ausschlaggebend. Im Vereinigten Königreich sind Vereinfachungen bei der Vertragsdurchsetzung sowie weniger Zeitaufwand und Kosten beim Außenhandel zu verzeichnen.

2.3.7 Betriebliche Mitbestimmung

Der Subindex „betriebliche Mitbestimmung" wird auf Basis von zahlreichen Informationen über den Umfang und die Intensität der betrieblichen Mitbestimmung ermittelt, die durch die Zurechnung von Punktwerten quantifiziert werden. Hierbei finden Regelungen zur Größe des Betriebsrats, zur Freistellung von Arbeitnehmervertretern und zum Anspruch auf die Bereitstellung von Ressourcen (Räumlichkeiten, bezahlte Ausbildung etc.) Berücksichtigung. Auch das Ausmaß an Mitspracherechten bei Einstellungen und Kündigungen, betrieblichen Lohnvereinbarungen und wichtigen unternehmerischen Entscheidungen wie organisatorischen Veränderungen, der Einführung neuer Technologien, Fusionen und Übernahmen oder Änderungen der Rechtsform des Unternehmens geht in den Indikator ein. Für den Länderindex 2012 wurden die Regelungen auf den Stand der aktuellsten Informationen in deutsch- oder englischsprachigen Publikationen gebracht (vgl. Fulton 2011, Hans-Böckler-Stiftung 2012). Weitere Erläuterungen zur Datenbasis und zum Themenfeld der betrieblichen Mitbestimmung finden sich in Anhang A 3.5.

Die Ergebnisse des Subindex „betriebliche Mitbestimmung" sind in Tabelle 4 dargestellt. Der Subindex kann Werte im Bereich zwischen Null und 100 annehmen, wobei höhere Werte einen höheren Regulierungsgrad ausdrücken.

Gegenüber dem Länderindex 2010 haben sich im Bereich der betrieblichen Mitbestimmung in keinem der untersuchten Länder gesetzliche Veränderungen ergeben, die den Indikatorwert hätten beeinflussen können. Rangfolge und Punktwerte sind entsprechend unverändert geblieben. An der Spitze der Rangliste befinden sich die USA, wo keine nationalen und branchenübergreifenden gesetzlichen Regelungen zur betrieblichen Mitbestimmung existieren. An zweiter und dritter Position folgen das Vereinigte Königreich und Irland. Auch in diesen Ländern ist die betriebliche Mitbestimmung weitgehend durch Betriebs- bzw. Branchenvereinbarungen und kaum durch Gesetze geregelt. Auch bestehen nur vergleichsweise moderate Erfordernisse im Hinblick auf Freistellungsregelungen und die Mitbestimmungsrechte sind auf wenige Bereiche beschränkt.

Tabelle 4: Index zur betrieblichen Mitbestimmung

Land	Index „Betriebliche Mitbestimmung" 2012	Rang 2012
USA	0,00	1
Vereinigtes Königreich	9,00	2
Irland	9,50	3
Frankreich	13,50	4
Dänemark	15,00	5
Italien	17,00	6
Slowakei	17,25	7
Finnland	21,00	9
Tschechische Republik	21,00	9
Schweiz	21,50	10
Luxemburg	22,00	11
Spanien	23,25	12
Polen	24,00	13
Belgien	30,00	14
Schweden	32,25	15
Niederlande	37,00	16
Österreich	54,25	17
Deutschland	**60,25**	**18**

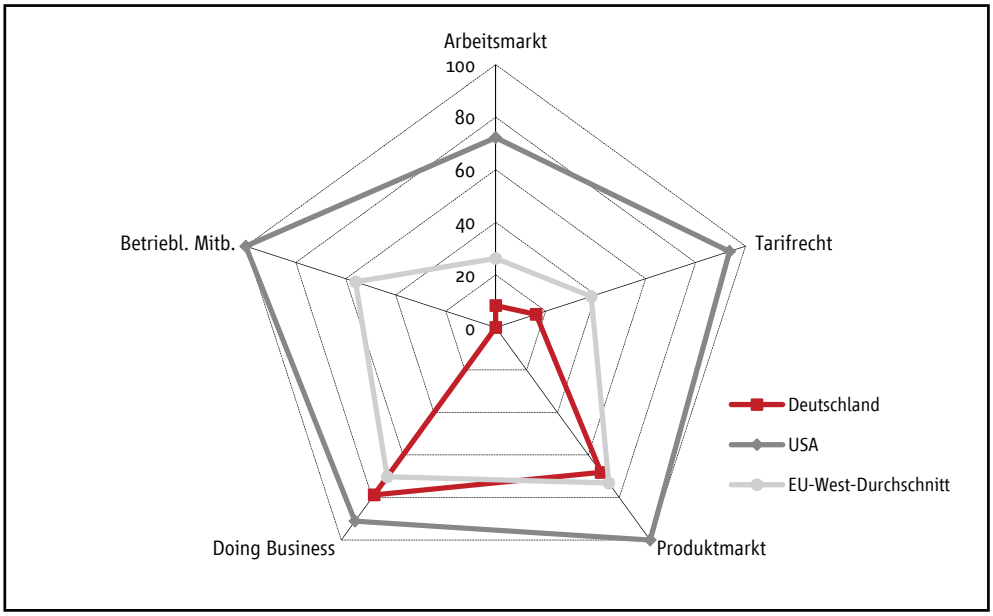
Quelle: Fulton (2011), Hans-Böckler-Stiftung (2012), Eurofound (2008, 2009), Confoederation Helvetia (2004), Berechnungen von ZEW und Calculus Consult

Deutschland befindet sich mit dem höchsten Indikatorwert am Ende der Rangliste, was vor allem auf eine zahlenmäßig starke Arbeitnehmervertretung mit vergleichsweise ausgedehnten Freistellungs- und Ressourcenansprüchen, aber auch auf relativ umfangreiche Mitspracherechte zurückzuführen ist. Ähnlich weitgehende Rechte haben Arbeitnehmervertretungen in Österreich. Diese Rechte umfassen unter anderem die als „Kooperation" bezeichnete faktische Pflicht zur Einigung in Bereichen wie Kündigung von Mitarbeitern sowie Veränderungen der Arbeitszeit und der Arbeitsorganisation. Auch bei unternehmerischen Einzelentscheidungen haben Arbeitnehmer tendenziell ein deutliches Mitwirkungsrecht. Ebenfalls stark reguliert ist die betriebliche Mitbestimmung in den Niederlanden, Schweden und Belgien.

2.3.8 Regulierung – internationaler Vergleich über die Indikatoren

In den folgenden Spinnwebdiagrammen ist wiederum die Position Deutschlands in den fünf Dimensionen des Subindex „Regulierung" verglichen mit ausgewählten anderen Ländern dargestellt. Die jeweils beste erreichbare Position ist wiederum durch den Wert 100, die schlechteste mögliche Position durch den Wert Null gekennzeichnet. Je kleiner die Fläche des umspannten Pentagons ist, desto schlechter schneidet also ein Land im Länderranking des Themengebiets „Regulierung" ab.

Abbildung 22: Regulierung- Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA



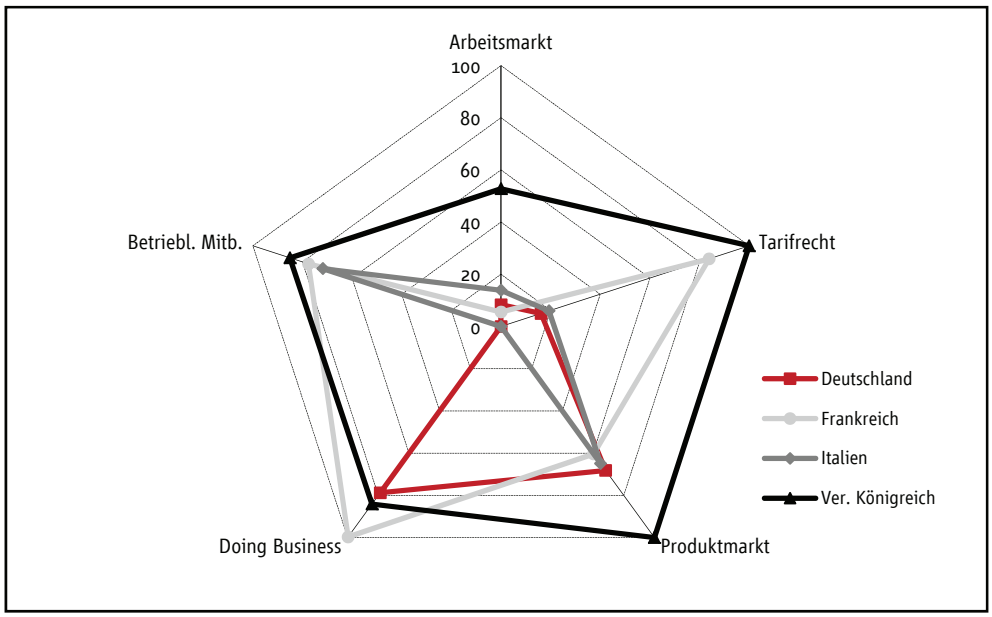
Quelle Berechnungen von Calculus Consult

In Abbildung 22 wird Deutschlands Position mit der des Durchschnitts der westlichen EU-Länder und der USA verglichen. Wie die Abbildung zeigt, liegt Deutschland vor allem, was die Arbeitsmarktregulierung, das Tarifrecht und die betriebliche Mitbestimmung angeht, weit hinter den USA. Auch im Bereich der Produktmarktregulierung werden die USA deutlich besser bewertet. Im Bereich des „Doing Business" erzielt Deutschland annähernd vergleichbare Ergebnisse. Etwas besser fällt der Vergleich mit dem Durchschnitt der westlichen EU-Länder aus. Hier liegt Deutschland im Bereich der Produktmarktregulierung annähernd gleich auf mit dem Durchschnitt und wird im Bereich des „Doing Business" etwas besser als der Durchschnitt bewertet. Weit überdurchschnittlich reguliert ist Deutschland weiterhin im Bereich des Arbeitsmarkts, des Tarifrechts und der betrieblichen Mitbestimmung.

Abbildung 23 vergleicht die Position Deutschlands mit der Frankreichs, Italiens und des Vereinigten Königreichs. Das Vereinigte Königreich schneidet in diesem Vergleich in allen Bereichen besser ab als Deutschland. Während im Bereich des „Doing Business" die Vorteile nur gering sind, liegt Deutschland in den Dimensionen „Arbeitsmarkt", „Tarifrecht" und „betriebliche Mitbestimmung" weit zurück. Weniger deutlich ist der Rückstand zu Frankreich, wo im Bereich der Produktmarktregulierung etwas bessere Ergebnisse erzielt werden, während im „Doing Business"-Bereich ein Rückstand besteht. Bei der Arbeitsmarktregulierung weist Frankreich eine vergleichbare Regulierungsdichte auf, in den Bereichen des Tarifrechts und der betrieblichen Mitbestimmung ist Deutschland jedoch bei Weitem überlegen. Der Vergleich mit Italien zeigt sehr ähnliche Voraussetzungen im Bereich der Produktmarktregulierung, des Tarifrechts und der Regulierung des Arbeitsmarkts. In den beiden verbleibenden Bereichen der betrieblichen Mitbestimmung und des „Doing Business" ergibt sich ein gegensätz-

liches Bild: Während Deutschland im Bereich des „Doing Business“ sehr viel bessere Ergebnisse erzielt als Italien, ist es im Hinblick auf die betriebliche Mitbestimmung deutlich stärker reguliert.

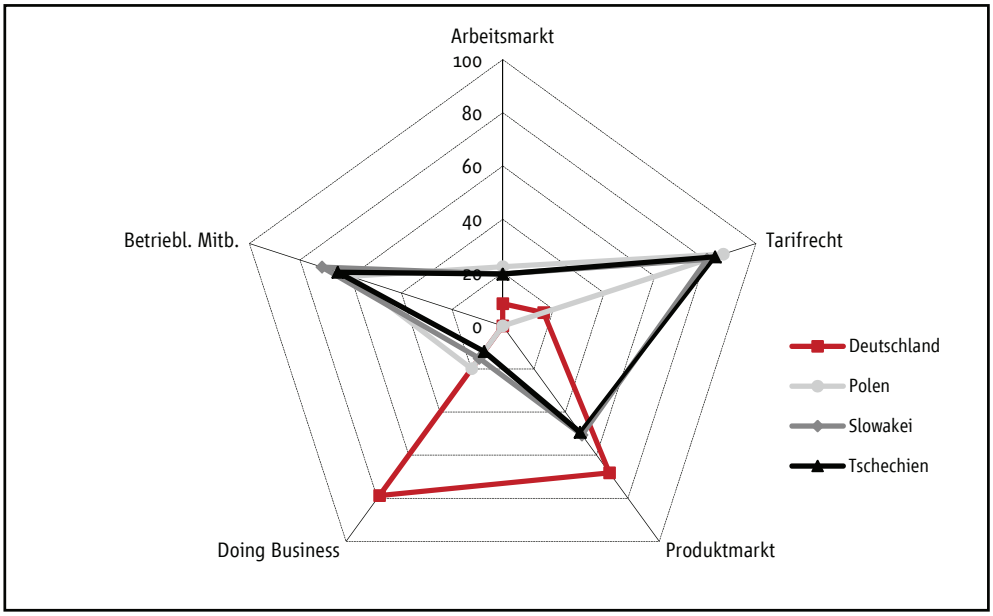
Abbildung 23: Regulierung - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Der Ländervergleich mit Polen, der tschechischen und der slowakischen Republik ist in Abbildung 24 dargestellt.

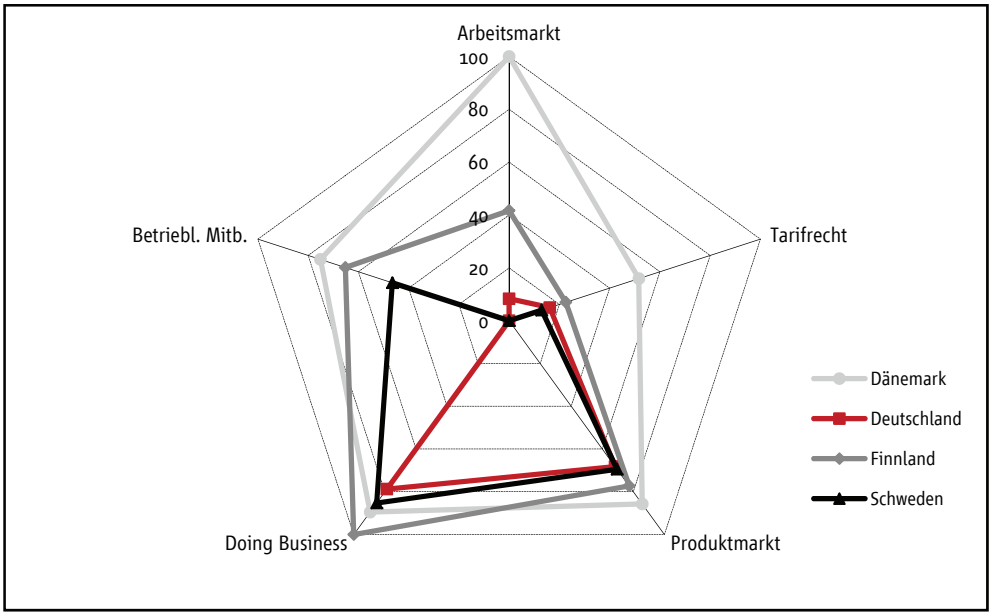
Abbildung 24: Regulierung - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

In dieser Gegenüberstellung ist Deutschland allen drei osteuropäischen Ländern im Bereich des „Doing Business" deutlich überlegen. Ebenfalls Vorteile bestehen im Bereich der Produktmarktregulierung, die allerdings gegenüber der tschechischen und slowakischen Republik weniger ausgeprägt sind als im Vergleich zu Polen. Im Bereich der Arbeitsmarktregulierung, vor allem aber im Bereich des Tarifrechts und der betrieblichen Mitbestimmung besteht dagegen in Deutschland eine höhere Regulierungsintensität als in den drei osteuropäischen Staaten.

Abbildung 25: Regulierung - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Abbildung 25 schließlich stellt wiederum Deutschland den nordeuropäischen Ländern Dänemark, Finnland und Schweden gegenüber. Hier fällt der Vergleich besonders mit Dänemark ungünstig für Deutschland aus: Während in den Bereichen der Produktmarktregulierung und des „Doing Business" die Regulierungsdichte noch moderat höher ist, liegt Deutschland bei der Arbeitsmarktregulierung, beim Tarifrecht und bei der betrieblichen Mitbestimmung weit zurück. In allen Bereichen stärker reguliert ist Deutschland auch verglichen mit Finnland, wenn hier auch die Ergebnisse im Bereich des Tarifrechts in etwa vergleichbar sind. Gegenüber Schweden hingegen erzielt Deutschland im aktuellen Länderranking in allen Bereichen außer der betrieblichen Mitbestimmung in etwa vergleichbare Ergebnisse. Nur was die betriebliche Mitbestimmung angeht, ist Deutschland auch im Vergleich zu Schweden weitaus stärker reguliert.

2.4 Themengebiet „Finanzierung"

2.4.1 Einführung

Das Themengebiet der „Finanzierung" behandelt die Voraussetzungen für Familienunternehmen, sich die für die tägliche Geschäftsaktivität sowie für Investitionstätigkeiten erforderlichen Finanzmittel zu

beschaffen. Da Familienunternehmen in der Regel nur beschränkte Möglichkeiten haben, sich über die Ausgabe von Firmenanteilen oder andere Finanzierungsformen Kapital zu beschaffen, spielt die Finanzierung durch klassische Bankkredite nach wie vor eine herausragende Rolle. Um die Risikoaufschläge zu begrenzen, werden materielle Sicherheiten hierbei nicht selten aus dem Privatvermögen der Gesellschafter erbracht. Eine ausreichende Kreditversorgung, klare rechtliche Rahmenbedingungen und ein verlässliches und stabiles Bankensystem sind daher für Familienunternehmen ein wichtiger Standortfaktor.

Besonders bezüglich des letztgenannten Aspekts der Verlässlichkeit und Stabilität des Finanzsystems wurde angesichts der Erfahrungen aus der Schulden- und Finanzkrise der Themenbereich der Finanzierung für den aktuellen Länderindex konzeptionell überarbeitet. Gerade die Erfahrungen in den derzeitigen Krisenländern zeigen, in welchem Maße auch eigentlich gesunde Unternehmen durch krisenhafte Erscheinungen im Banken- und allgemeinen Finanzwesen in ihrer Aktivität beeinträchtigt werden und sogar in existenzielle Schwierigkeiten geraten können. Aufgrund der starken Verflechtungen und Interdependenzen können hierbei nicht nur aus Problemen im Bankensektor selbst, sondern auch durch Überschuldungen in anderen Sektoren Risikofaktoren erwachsen. Die Überarbeitung des Subindex „Finanzierung" zielt darauf ab, solche auch für die Finanzierungsbedingungen von Familienunternehmen hochrelevanten Aspekte im Index zu berücksichtigen. Bei der Neukonzeption wurde an den im Länderindex 2010 vorgestellten Krisenindex im Bereich der Finanzmärkte angeknüpft, indem Kennzahlen für die Risikoanfälligkeit der Bankensysteme, aber auch zur Verschuldungssituation privater und öffentlicher Haushalte und zur Bonität der Staaten einbezogen werden. Damit erhält der Subindex Finanzierung einen stärker zukunftsgerichteten Charakter und berücksichtigt vermehrt finanzielle Gefahrensituationen von Standorten, die mittelfristig zu Krisen und damit zu einer schlechteren Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln führen können.

Im Themengebiet „Kreditmarkt" wird in der Neukonzeption weiterhin zur Beurteilung des Entwicklungsgrads der Kreditmärkte die allgemeine Kreditversorgung der Unternehmen in den einzelnen Ländern herangezogen. Von Interesse ist hier das an Nichtbanken vergebene Kreditvolumen in Relation zur gesamten Wirtschaftsleistung, gemessen anhand des Bruttoinlandsprodukts. Je höher das an Nichtbanken vergebene Kreditvolumen, desto besser ist die Entwicklung des Kreditmarktes in den jeweiligen Ländern zu bewerten. Neben dem Volumen der Kreditversorgung werden nun jedoch auch Faktoren, die für die Stabilität des Bankensystems von Bedeutung sind, im Subindex „Finanzierung" berücksichtigt. So gehen, um die Robustheit des Bankensystems gegenüber Forderungsausfällen und die Ausfallwahrscheinlichkeit zu erfassen, die Eigenkapitalquote der Banken und der Anteil der notleidenden Kredite in den Subindex ein.

Beibehalten wurde der Teilindex zur Beurteilung des Gläubigerschutzes, der die gesetzlichen Voraussetzungen der Kreditvergabe an Unternehmen insbesondere im Bereich des Insolvenz- und Pfand-

rechts misst. Die Forschung hat gezeigt, dass klare gesetzliche Regelungen zum Gläubigerschutz und die Durchsetzbarkeit von Gläubigerinteressen für die Kreditvergabe von großer Bedeutung sind (vgl. World Bank 2012a, S. 2). Ein wenig leistungsfähiges Insolvenzrecht, eine ineffiziente Gerichtsbarkeit zur Durchsetzung von Kreditforderungen und eine geringe Transparenz des jeweiligen Marktes können die Kreditvergabe erheblich beeinträchtigen. Hierbei sind vor allem das Insolvenz- und das Pfandrecht von Bedeutung. So legt das Insolvenzrecht fest, unter welchen Umständen und in welcher Form sich eine Bank als Gläubiger im Fall einer Insolvenz aus dem Unternehmensvermögen bedienen kann. Es trägt somit durch die Festlegung der Rechte und Pflichten des Gläubigers und Schuldners in erheblichen Umfang zur Rechtssicherheit bei und erhöht die Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe an Unternehmen. Das Pfandrecht regelt die dingliche Absicherung einer Verwertungsbefugnis an einer beweglichen Sache, mit der Folge, dass ein Pfandgläubiger eine bevorzugte Stellung bei einer Insolvenz des Unternehmens erhält.

Ebenfalls weiterhin im Subindex „Finanzierung" berücksichtigt ist der Teilindikator „Kreditinformation", der den Zugang zu Kreditinformationen und deren Umfang und Qualität quantifiziert. Wie Studien gezeigt haben, geht eine bessere Kreditinformation mit einer besseren Kreditversorgung für Unternehmen einher (vgl. World Bank 2012a, S. 6). Je besser die Bonität des Kreditnehmers eingeschätzt werden kann, desto sicherer lässt sich eine Entscheidung für oder gegen eine Kreditvergabe treffen. Die Voraussetzungen für Familienunternehmen, Bankkredite zu erhalten, sind somit umso günstiger, je besser die Informationssituation für den Kreditgeber ist.

Neu aufgenommen in den Subindex „Finanzierung" wurde der Teilindikator „Verschuldung", der den Verschuldungsgrad der privaten und öffentlichen Haushalte quantifiziert. Gerade die US-amerikanische Subprime-Krise sowie die spanische und irische Immobilienkrise sind Beispiele dafür, wie krisenhafte Entwicklungen von einer Überschuldung privater Haushalte ausgehen, das Finanzsystem destabilisieren und hierüber auf andere Sektoren übergreifen und eine gesamtwirtschaftliche Rezession auslösen können. Aufgrund der Interdependenzen zwischen Bank- und Staatsverschuldung spielt auch die Verschuldung der öffentlichen Haushalte eine Rolle. Nicht nur zeigt sich besonders in den Krisenländern, wie Banken durch Staatsanleihen in ihren Portfolios, die massiv an Wert verlieren, unter Druck geraten können. Auch die Möglichkeiten des Staats, einem strauchelnden Wirtschafts- und Finanzsystem zur Seite zu stehen, sind durch die finanziellen Spielräume der Staaten begrenzt.

Auf die herausragende Bedeutung der Interdependenz von Bankenkrisen, Staatsverschuldung und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen hat der deutsche Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Sommer 2012 in einem Sondergutachten zur aktuellen Wirtschaftskrise hingewiesen (vgl. SVR 2012a, S. 1 f.). Die aus dieser Verknüpfung verschiedener Sachverhalte erwachsenden Risiken zu quantifizieren ist naturgemäß sehr schwierig, ihre Berücksichtigung erscheint jedoch angesichts ihrer Bedeutung auch für den wirtschaftlichen Erfolg von Familienunter-

nehmen unerlässlich. Für den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurden zur Quantifizierung dieses Aspekts die Sovereign Ratings der führenden Rating Agenturen herangezogen. Dies erweist sich aus zweierlei Gründen als sinnvoll. Zum ersten basieren diese Bewertungen nicht nur auf einer Analyse der Verschuldungssituation der öffentlichen Haushalte, sondern beziehen auch gesamtwirtschaftliche Entwicklungen sowie die Entwicklung in den Finanzsystemen ein. Sie können deshalb als Indikator für den Zustand nicht nur der öffentlichen Haushalte, sondern auch des Bankensystems und der gesamten Volkswirtschaft herangezogen werden. Zum zweiten besteht eine Rückwirkung der Bewertungen auf die Situation der öffentlichen Haushalte. Herauf- oder Herabstufungen durch Rating-Agenturen haben Einfluss auf die Finanzierungsmöglichkeiten dieser Haushalte auf den Finanzmärkten, die wiederum die finanziellen Spielräume des Staats für wirtschaftspolitische Maßnahmen begrenzen.

2.4.2 Der Subindex „Finanzierung"

Die Ergebnisse des Ländervergleichs zum Themengebiet der Finanzierung nach der neuen Konzeption sind in Tabelle 5 dargestellt. Alle Berechnungen wurden anhand der neuen Konzeption und ihrer Datenbasis auch für den Länderindex 2010 rückwirkend neu durchgeführt. In der Tabelle sind somit die aktuellen Ergebnisse dem nachträglich neu berechneten Subindex „Finanzierung" des Jahres 2010 gegenüber gestellt. Die Teilindikatoren „Kreditmarkt", „Gläubigerschutz", „Kreditinformation", „Verschuldung" und „Sovereign Ratings" gehen jeweils mit einer Gewichtung von einem Fünftel in die Berechnung des Subindex „Finanzierung" ein. Detailliertere Informationen zur Datenbasis und zur Berechnung des Subindex sowie weitere Kennzahlen zum Themenbereich der Finanzierung sind in Anhang A 4 zu finden. Der Subindex „Finanzierung" kann Werte zwischen Null und 100 annehmen. Hierbei geben höhere Werte eine bessere Standortqualität im Hinblick auf das Themengebiet „Finanzierung" an.

In der neuen Konzeption des Subindex „Finanzierung" wird die aktuelle Rangliste mit recht deutlichem Vorsprung von der Schweiz angeführt. Ausschlaggebend für diesen Spitzenplatz sind sehr gute Ergebnisse in den Bereichen „Kreditinformation", „Sovereign Ratings" und „Kreditmarkt". Nur durchschnittlich fallen die schweizerischen Ergebnisse hingegen in den Bereichen des Gläubigerschutzes und der Verschuldung aus. An zweiter bis vierter Stelle folgen das Vereinigte Königreich, Finnland und die USA. Das Vereinigte Königreich und die USA verdanken diese guten Platzierungen vor allem hervorragenden Ergebnissen in den Bereichen des Gläubigerschutzes, der Kreditinformation und des Kreditmarktes. Die Ergebnisse im Bereich der Sovereign Ratings fallen hingegen nur durchschnittlich, im Bereich der Verschuldung sogar unterdurchschnittlich aus. Finnland hingegen erzielt gerade in den beiden letztgenannten Kriterien herausragende Ergebnisse, während die Resultate in den anderen drei Bereichen durchschnittlicher sind.

Deutschland befindet sich in der aktuellen Rangliste auf Rang 7. Hierbei werden die besten Ergebnisse im Bereich der Kreditinformation und der Sovereign Ratings erzielt. Auch im Bereich der Verschuldung ist die deutsche Position noch vergleichsweise günstig. Schwächer fallen die Ergebnisse in den Dimensionen „Gläubigerschutz" und „Kreditmarkt" aus.

Tabelle 5: Subindex Finanzierung

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
Schweiz	84,41	1	83,59	1
Vereinigtes Königreich	80,04	2	77,13	4
Finnland	78,76	3	80,91	2
USA	77,45	4	73,45	6
Österreich	75,94	5	78,47	3
Dänemark	75,49	6	72,28	7
Deutschland	**75,27**	**7**	**74,14**	**5**
Schweden	69,43	8	64,74	9
Luxemburg	65,22	9	71,55	8
Belgien	64,02	10	63,85	12
Niederlande	62,91	11	61,45	13
Tschechien	62,74	12	55,80	16
Frankreich	62,35	13	64,50	10
Slowakei	61,17	14	64,00	11
Polen	60,21	15	56,28	15
Spanien	48,04	16	57,90	14
Irland	46,40	17	45,92	17
Italien	30,83	18	35,44	18

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Am Schluss der Rangliste befindet sich mit klarem Abstand eine Dreiergruppe, der Spanien, Irland und Italien angehören. Die Schlussposition Italiens ist auf sehr schlechte Ergebnisse in den Bereichen des Gläubigerschutzes, der Sovereign Ratings und des Kreditmarktes zurückzuführen. Durchschnittliche bzw. gute Resultate werden hingegen im Bereich der Verschuldung und der Kreditinformation erzielt. Was Irland betrifft, sind die Ergebnisse vor allem in den Dimensionen „Verschuldung" und „Sovereign Ratings" schlecht. Sehr gut wird demgegenüber der Gläubigerschutz bewertet, auch die Ergebnisse in den Dimensionen „Kreditinformation" und „Kreditmarkt" sind im aktuellen Ranking gut bis wenigstens durchschnittlich. Spanien erzielt in den Bereichen des Gläubigerschutzes, der Verschuldung und der Sovereign Ratings unterdurchschnittliche Resultate. Noch im Durchschnitt liegt das Land in der Dimension „Kreditmarkt", da die Datensituation noch nicht die aktuellsten Entwicklungen wiederspiegelt. Gute Resultate erzielt Spanien im Bereich der Kreditinformation.

Gegenüber dem nachträglich berechneten Subindex „Finanzierung" für das Jahr 2010 hat sich Deutschland um zwei Ränge verschlechtert. Zurückzuführen ist dies weniger auf schlechtere eigene Ergebnisse als auf die deutlich verbesserten Resultate Dänemarks und der USA, die im Ranking des Jahres 2010 noch unmittelbar hinter Deutschland platziert waren. Um zwei Ränge verschlechtert haben sich neben Deutschland auch Österreich und Spanien, was im Falle Spaniens vor allem auf drastische Herabstufungen durch die Rating-Agenturen verursacht ist. Gleich drei Ränge verloren Frankreich und die Slowakei. In Frankreich schlugen sich eine verschlechterte Bewertung des Gläubigerschutzes sowie eine verschärfte Verschuldungsproblematik und Herabstufungen durch Rating-Agenturen negativ im Ranking nieder. Verschlechterungen beim Gläubigerschutz und eine ungünstigere Bewertung im Hinblick auf die Kreditmärkte wirken sich für die Slowakei negativ aus. Den größten Sprung nach oben machte Tschechien, das sich um vier Plätze verbessern konnte. Bessere Beurteilungen der Kreditmarkt-Situation, aber vor allem eine relative Verbesserung der Sovereign Ratings brachten dem Land den deutlich verbesserten Indexwert ein. Verbesserungen um zwei Rangplätze sind außerdem für Belgien, die Niederlande und das Vereinigte Königreich zu konstatieren. Die Bestimmungsgründe für die Positionierungen und ihre Veränderungen werden in den folgenden Kapiteln näher beleuchtet.

Tabelle 6: Subindex Finanzierung (ohne Teilindikator „Verschuldung")

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
Ver. Königreich	94,39	1	96,74	1
USA	93,51	2	91,98	2
Dänemark	85,07	3	89,47	3
Irland	81,47	4	84,18	4
Schweiz	79,38	5	81,54	5
Spanien	74,30	6	75,15	6
Österreich	72,47	7	74,67	7
Niederlande	72,28	8	74,26	8
Deutschland	**70,50**	**9**	**73,22**	**9**
Frankreich	64,83	10	66,65	10
Finnland	64,51	11	66,44	11
Schweden	62,95	12	56,55	15
Belgien	57,31	13	60,11	13
Slowakei	55,82	14	59,39	14
Luxemburg	54,81	15	62,94	12
Polen	53,68	16	52,86	16
Tschechien	49,18	17	50,92	17
Italien	31,65	18	29,65	18

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Zu Vergleichszwecken wurden neben dem neu konzipierten Subindex „Finanzmärkte" auch die Indexwerte und Rangpositionen in der bisherigen Konzeption für das Jahr 2012 errechnet und dem Index 2010 gegenüber gestellt. Die Ergebnisse des Subindex Finanzierung in seiner alten Version sind in Tabelle 6 dargestellt.

Die Rangliste 2012 wird unverändert vom Vereinigten Königreich, den USA, Dänemark und Irland angeführt. Deutschland befindet sich in dieser Variante auf Rang 9 und schneidet damit um zwei Plätze schlechter ab als im neu konzipierten Index. Die Schlusslichter dieser Rangliste sind die osteuropäischen Länder sowie Luxemburg und Italien. Veränderungen zwischen dem Länderindex 2010 und 2012 haben sich nur im unteren Drittel der Rangliste Veränderungen ergeben. So konnte sich Schweden vom 15. auf den 12. Rang verbessern, was vor allem einer deutlichen Verbesserung des Gläubigerschutz-Index geschuldet ist. Umgekehrt verschlechterte sich Luxemburg um drei Ränge, bedingt durch eine Verschlechterung des Gläubigerschutz-Index und einer Verringerung der Kreditvergabe an den Privatsektor.

2.4.3 Kreditmarkt

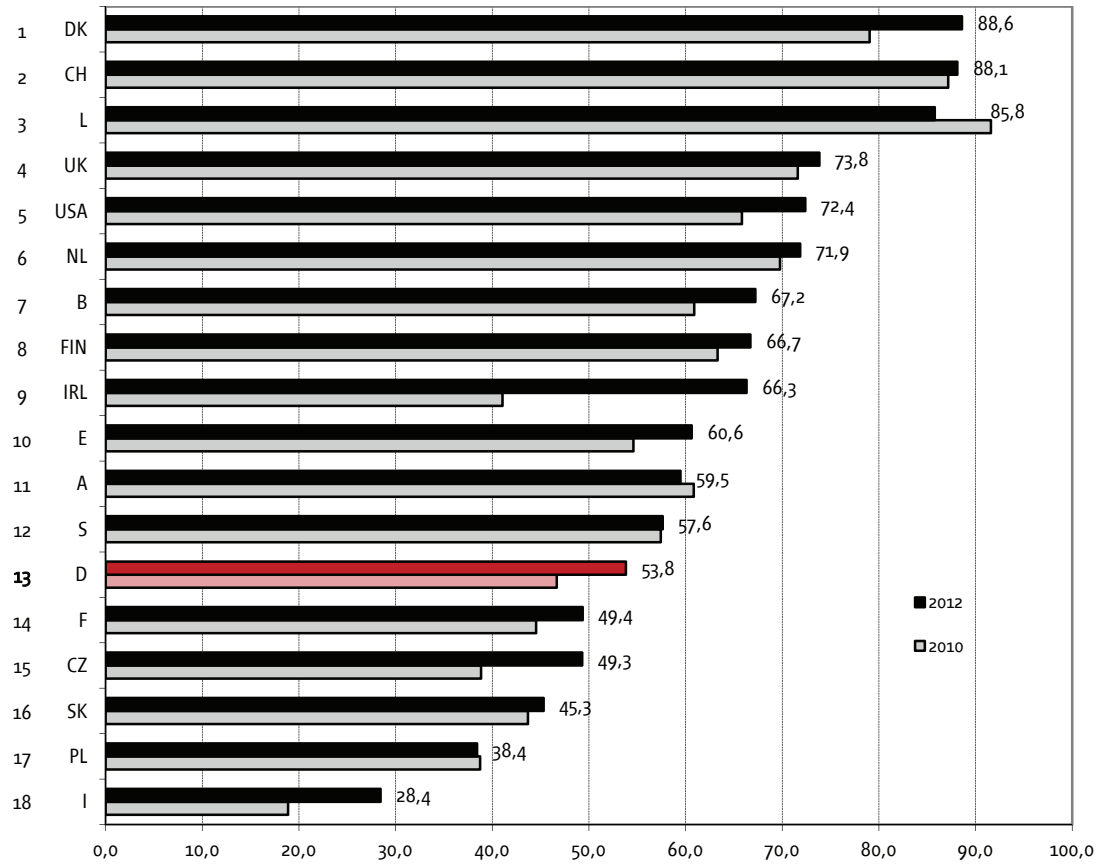
Der Teilindikator „Kreditmarkt" basiert in der Neukonzeption des Subindex „Finanzierung" auf dem in den Vorgängerpublikationen verwendeten Teilindikator „Verhältnis der privaten Kredite zum BIP". Diese Maßzahl für die Kreditversorgung eines Landes wurde um zwei weitere Kennzahlen ergänzt, die die Risiken des Finanzsystems berücksichtigen: Die so genannte Kernkapitalquote der Banken als Verhältnis des Kernkapitals zu den risikogewichteten Aktiva nach den Definitionen von Basel I bzw. Basel II, und den Anteil der notleidenden Kredite an den Gesamtkrediten. Während die Kernkapitalquote ein Indikator für die Robustheit des Finanzsystems im Fall von Kreditausfällen ist, kann der Anteil der notleidenden Kredite als eine Maßzahl für die Wahrscheinlichkeit solcher Ausfälle interpretiert werden. Zusammen geben beide Kennzahlen Auskunft über die Risiken in den Finanzsystemen, die der Kreditversorgung gegenüberzustellen sind. Als Datenbasis wurden Daten der Weltbank (World Bank 2012e) und des Internationalen Währungsfonds (IMF 2012a-d) herangezogen. Für nähere Informationen zu den verwendeten Daten, zur Methodik und zu den Detailergebnissen wird auf den Anhang A. 4.3 verwiesen, wo auch weitere Kennzahlen zum Themengebiet der Kreditmärkte zu finden sind.

Die Ergebnisse des Teilindikators „Kreditmarkt" sind in Abbildung 26 dargestellt. Die Angaben beziehen sich für den Länderindex 2010 auf die Jahre 2012 und 2011, für den Länderindex 2010 auf die Jahr 2010 und 2009. Der Teilindikator „Kreditmarkt" kann Werte zwischen Null und 100 annehmen, wobei höhere Indexwerte für eine bessere Beurteilung stehen.

An der Spitze der Rangliste „Kreditmarkt" befinden sich im aktuellen Länderranking mit einigem Abstand Dänemark, die Schweiz und Luxemburg. Alle drei Länder zeichnen sich durch einen sehr gut

entwickelten Kreditmarkt mit hoher Kreditversorgung und gute oder doch zumindest zufriedenstellende Werte bei den beiden verwendeten Risikokennziffern aus. Ebenfalls befriedigende bis gute Ergebnisse in allen drei Teilbereichen erzielen das Vereinigte Königreich, die USA und die Niederlande. Deutschland befindet sich an 13. Position am Ende eines relativ dicht besetzten Mittelfeldes, mit durchweg durchschnittlichen oder leicht unterdurchschnittlichen Resultaten. Schlusslichter der Rangliste sind die Slowakei, Polen und Italien, was bei den beiden osteuropäischen Ländern vor allem auf einen nur sehr gering entwickelten Kreditmarkt, im Falle Italiens auf schlechte Resultate bei den beiden Risikokennziffern zurückzuführen ist.

Abbildung 26: Kreditmarkt



Quelle: World Bank (2012e), IMF (2012a-d), Berechnungen von Calculus Consult

Im Vergleich zum nachträglich errechneten Teilindikator „Kreditmarkt" für das Jahr 2010 hat sich im aktuellen Ranking vor allem Irland deutlich verbessert. Durch umfangreiche Rekapitalisierungs- und Sanierungsmaßnahmen der Banken konnte die Kernkapitalquote erheblich erhöht werden, was das Land in der Rangliste „Kreditmarkt" um sechs Plätze nach vorne brachte. Um zwei Plätze verbesserte sich Dänemark. Verschlechterungen um zwei Ränge mussten die Slowakei, Schweden, Österreich und Luxemburg hinnehmen. Deutschland fiel gegenüber dem nachträglich berechneten Index für das Jahr 2010 um einen Rang zurück.

Auch im Länderindex 2012 sind die Rangfolgen und Indexwerte immer noch stark durch die dynamische Entwicklung der Finanzkrise besonders im Euroraum geprägt. Während die Entwicklungen in den meisten Ländern durch die Indexwerte des neu konzipierten Index deutlich besser als durch die bisherige Konzeption abgebildet werden, hinkt in einigen Ländern, insbesondere in Spanien, aufgrund der zeitlichen Verzögerung der Datenverfügbarkeit die Bewertung durch den Index der sich ständig zuspitzenden Lage hinterher. Nach wie vor weit unterdurchschnittlich entwickelt sind die Kreditmärkte in Osteuropa, mit jeweils immer noch weniger als 60 Prozent privaten Krediten bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt, zumal diese Unterversorgung auch nicht durch eine höhere Stabilität der Finanzsysteme kompensiert werden kann.

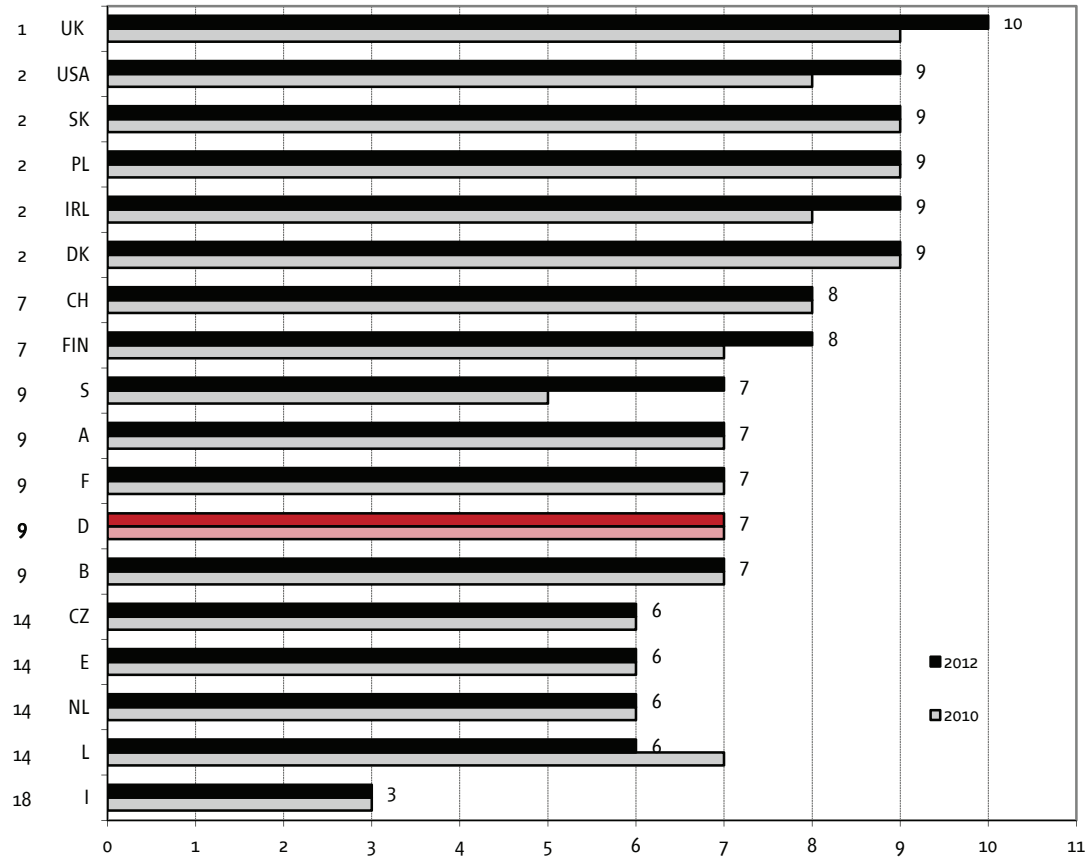
2.4.4 Gläubigerschutz

Der Teilindikator „Gläubigerschutz" basiert auf dem jährlich von der Weltbank publizierten „Legal Rights"-Index (World Bank 2009b, 2011) und wurde gegenüber den Vorgängerpublikationen des Länderindex der Stiftung Familienunternehmen unverändert übernommen. Der „Legal Rights"-Index ist eine Maßzahl für die rechtliche Stellung von Gläubigern und Schuldnern im Kredit- und Insolvenzrecht, die wiederum die Kreditvergabemöglichkeiten beeinflusst: Je klarer und besser der Gläubigerschutz gesetzlich geregelt ist, desto größer die Bereitschaft zur Kreditvergabe, was wiederum auch den Kreditnehmern zugutekommt. Weitere Erläuterungen zu Methodik, auf der dieser Teilindikator basiert, finden sich in Anhang A 4.2. Die Werte beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Jahr 2011 und für den Länderindex 2010 auf das Jahr 2009. Der Indikator kann Werte zwischen Null und 10 annehmen; hierbei drücken höhere Werte eine für die Kreditvergabe günstigere Rechtslage aus. Die Ergebnisse für den Teilindikator „Gläubigerschutz" sind in Abbildung 27 dargestellt.

An der Spitze der Rangliste zum Gläubigerschutz steht das Vereinigte Königreich, das seinen Punktwert nochmals verbessern konnte und nun die alleinige Spitzenposition innehat. Es folgt eine Gruppe von fünf Ländern mit gleichem Punktwert, zu denen die USA, die Slowakei, Polen, Dänemark und Irland gehören. Deutschland befindet sich im Mittelfeld gemeinsam mit Schweden, Österreich, Frankreich und Belgien und unverändert zum Länderindex 2010 auf Rang 8. Die Schlussgruppe besteht aus Tschechien, Spanien, den Niederlanden und Luxemburg. Ganz am Ende der Rangliste und auch im Hinblick auf den Punktwert weit abgeschlagen findet sich wie schon in der letzten Auswertung Italien.

Die größte Verbesserung gegenüber dem Länderindex 2010 kann Schweden verzeichnen, das mit einer Verbesserung um zwei Punkte aus der Schlussgruppe ins Mittelfeld vorrückte. Die Bewertung um jeweils einen Punkt verbessern und damit in die Spitzengruppe vorrücken konnten Irland und die USA. Die einzige Punktwert-Verschlechterung ist in diesem Jahr bei Luxemburg zu verzeichnen, das hierdurch in die Schlussgruppe zurückfällt.

Abbildung 27: Teilindikator Gläubigerschutz



Quelle: World Bank 2009b, 2011

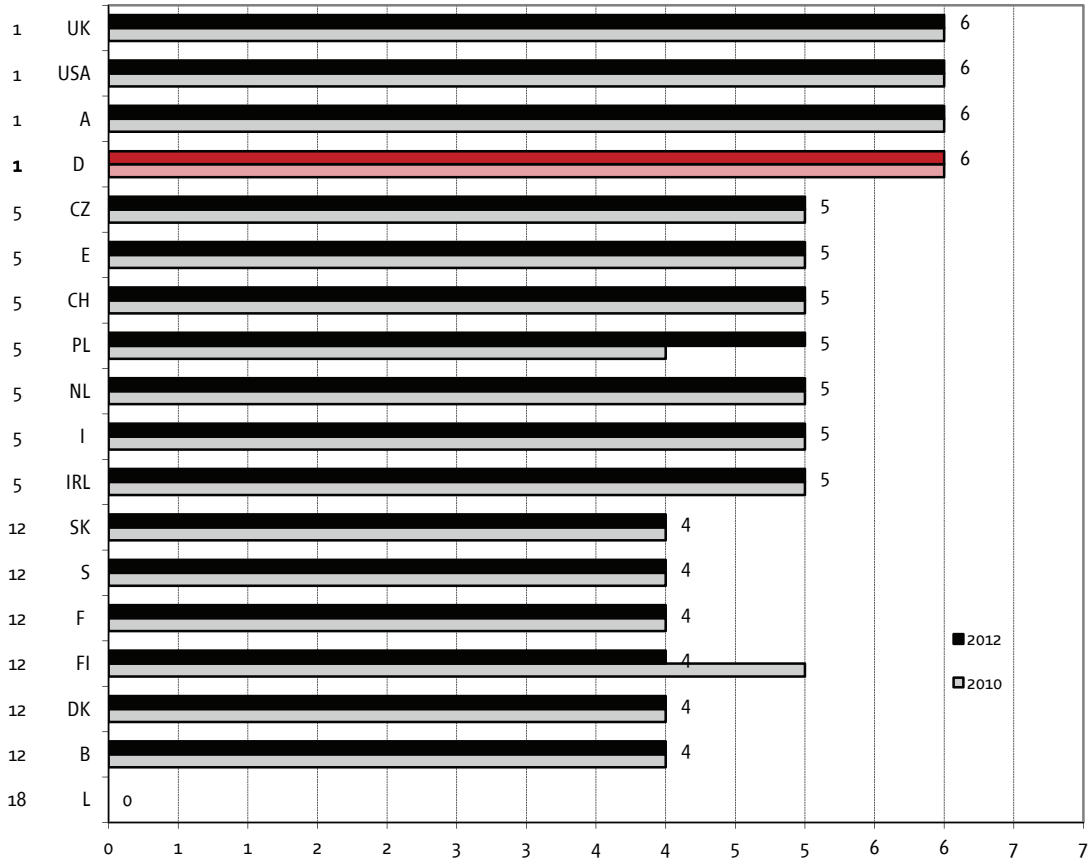
2.4.5 Kreditinformation

Ebenfalls beibehalten wurde der Teilindikator „Kreditinformation". Er basiert auf dem „Credit Information"-Index, der ebenso wie der „Legal Rights"-Index jährlich von der Weltbank publiziert wird (World Bank 2009b, 2011). Der Teilindikator „Kreditinformation" bewertet Regelungen über den Zugang, den Umfang und die Qualität von Kreditinformationen, die durch private und öffentliche Informationsagenturen zur Verfügung gestellt werden. Weitere Erläuterungen zur Methodik des Teilindikators „Kreditinformation" finden sich in Anhang A 4.3. Auch für diesen Indikator beziehen sich die Angaben für den Länderindex 2012 auf das Jahr 2011 und für den Länderindex 2011 auf das Jahr 2010. Der Indikator kann Werte zwischen Null und Sechs annehmen. Hierbei stehen höhere Werte für bessere Bedingungen bei der Kreditinformation.

Die Ergebnisse beim Teilindikator „Kreditinformation" sind in Abbildung 28 dargestellt. In der Rangliste „Kreditinformation" besteht, wie schon im Vorjahr, die Spitzengruppe aus den USA, dem Vereinigten Königreich, Deutschland und Österreich, die allesamt denselben Punktwert erzielen. Schlusslicht ist nach wie vor Luxemburg, wo es weder private noch öffentliche Kreditinformationsagenturen gibt. Dazwischen befindet sich ein breites Feld von Ländern, in denen sich die Bedingungen nur geringfügig unterscheiden.

Veränderungen gegenüber dem Länderindex 2010 sind vor allem für Finnland zu verzeichnen, das einen Punkt verloren hat und ins untere Mittelfeld abrutschte. Demgegenüber konnte sich Polen um einen Punkt verbessern und rückte ins obere Mittelfeld auf.

Abbildung 28: Teilindikator Kreditinformation



Quelle: World Bank (2009b, 2011)

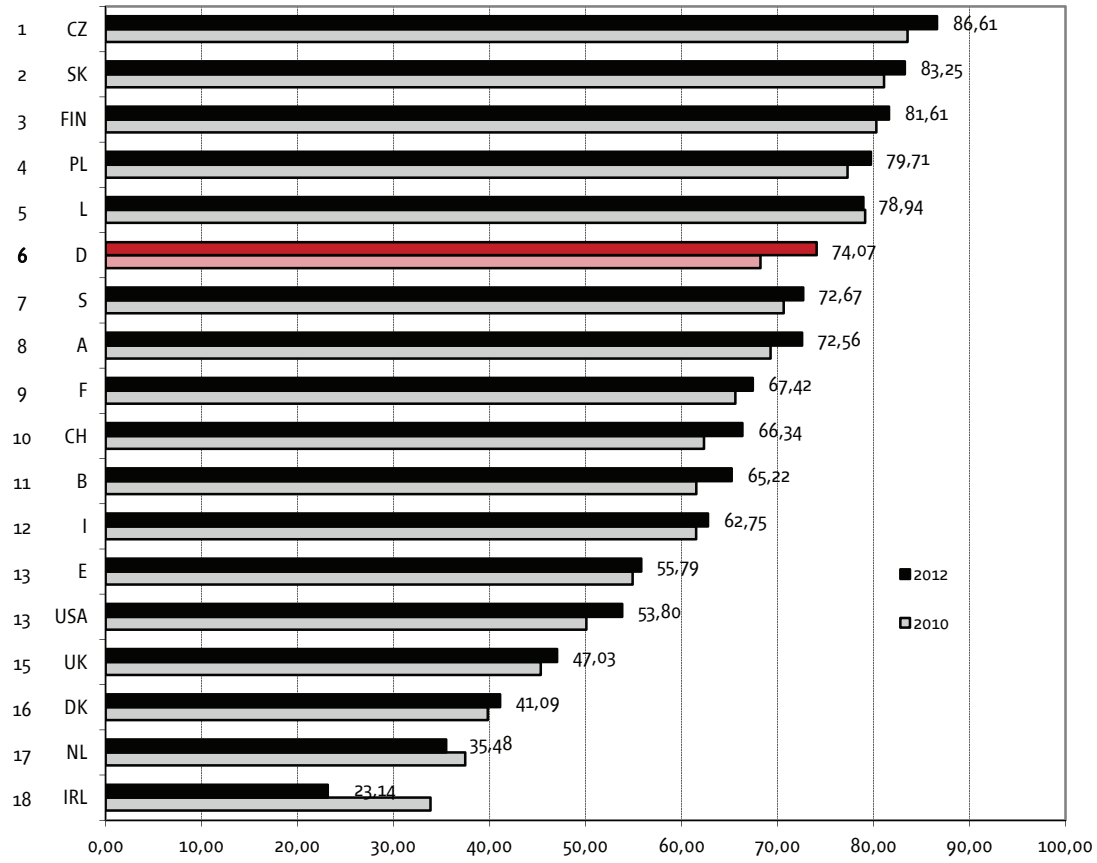
2.4.6 Verschuldung

Der Teilindikator „Verschuldung" wurde in der Neukonzeption des Subindex „Finanzierung" neu in die Indikatorenliste aufgenommen. Er basiert auf Kennziffern zur Verschuldung der öffentlichen und privaten Haushalte. Herangezogen wurden für die öffentlichen Haushalte der Bruttoschuldenstand, die Nettoneuverschuldungsquote vor Berücksichtigung des Schuldendienstes (basierend auf dem so genannten Primärbilanzsaldo) und die Schuldendienstquote (auch als Nettozinslastquote bezeichnet), jeweils für die öffentlichen Gesamthaushalte. Für den Bereich der privaten Haushalte ging das Verhältnis von Bruttoschuldenstand zum verfügbaren Einkommen in den Indikator ein. Die Datengrundlage stammt von Eurostat (Eurostat 2012b, 2012c), dem Internationalen Währungsfonds (IMF 2012e), der OECD (OECD 2012c) sowie für die USA vom Federal Reserve System (FED 2010, 2012) und dem Bureau of Economic Analysis (BEA 2012). Für nähere Erläuterungen zur Konstruktion dieses Indikators, zur Datenbasis und zu den Detailergebnissen verweisen wir auf die Ausführungen im Anhang A 4.4. Dort finden sich auch weitere Informationen zum Themenkreis der Verschuldung. Die Angaben

für den Länderindex 2012 beziehen sich in der Regel auf die Berichtsjahre 2010 und 2011 und für den nachträglich berechneten Länderindex 2010 auf die Berichtsjahre 2008 und 2009.

Die Resultate für den Teilindikator „Verschuldung" sind in Abbildung 29 dargestellt. Der Indikator kann Werte zwischen Null und 100 annehmen und fällt umso höher aus, je günstiger die Verschuldungssituation zu bewerten ist.

Abbildung 29: Teilindikator „Verschuldung"



Quelle: Eurostat (2012b), IMF (2012e), OECD (2012c), BEA (2012), FED (2010, 2012), Berechnungen von Calculus Consult

Die besten Plätze in der Rangliste „Verschuldung" werden von Tschechien, der Slowakei, Finnland und Polen eingenommen. Die drei osteuropäischen Länder weisen vor allem im Bereich der privaten Haushalte die mit Abstand niedrigsten Verschuldungsquoten auf. Auch der Bruttoschuldenstand befindet sich deutlich unterhalb der Maastricht-Grenze von 60 Prozent, während sich Primärbilanzsalden und Nettozinslastquoten im guten bis mittleren Bereich bewegen. In Finnland sind umgekehrt die durchweg sehr guten Zahlen in den Staatsverschuldungsindikatoren für den dritten Rang verantwortlich; im Hinblick auf die private Verschuldung befindet sich Finnland hingegen lediglich im Mittelfeld. Deutschland liegt auf einem guten sechsten Rang und konnte sich gegenüber der für den Länderindex 2010 nachträglich ermittelten Rangliste um zwei Plätze verbessern. Die Schlusslichter der Rangliste sind die USA, Dänemark, die Niederlande und Irland. Während in Irland alle vier Indikato-

ren ungünstig ausfallen, ist in Dänemark und den Niederlanden vor allem die hohe Verschuldung der privaten Haushalte für die schlechte Platzierung verantwortlich. Die USA weisen beim Bruttostaatschuldenstand und der Primärbilanz sehr schlechte Ergebnisse auf, während die Resultate bei der Zinslastquote und der Verschuldung der Privathaushalte im Mittelfeld liegen.

Insgesamt haben sich die Ergebnisse im Länderindex 2012, was die Platzierungen angeht, gegenüber dem nachträglich berechneten Länderindex 2010 nur wenig verändert: Verschiebungen um mehr als zwei Ränge kamen nicht vor. Dies ist jedoch weniger auf eine Konstanz der Ausgangsdaten zurückzuführen als auf den Tatbestand, dass sich die Verschuldungssituation in den verschiedenen Ländern gleichgerichtet entwickelt hat, so dass die relativen Positionen kaum beeinflusst wurden. Eine ausführlichere Diskussion der Entwicklung der Verschuldung ist im zugehörigen Anhang A 4 nachzulesen.

2.4.7 Sovereign Ratings

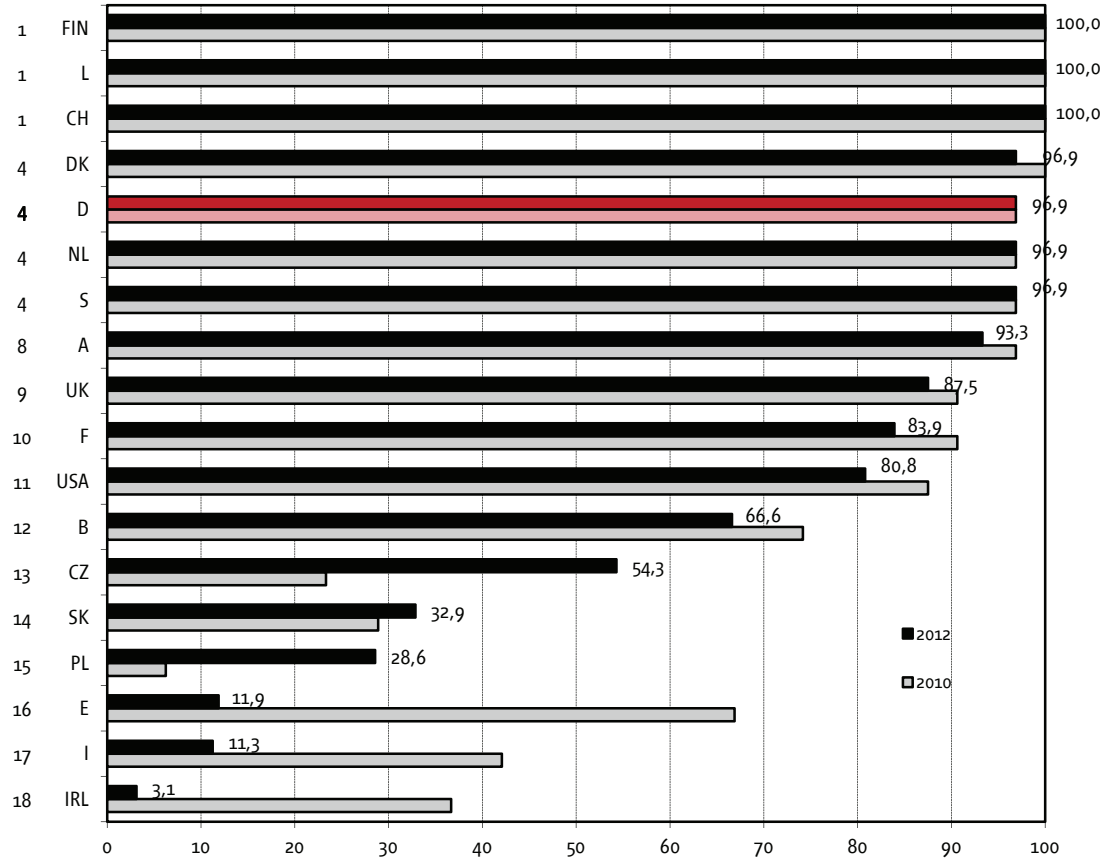
Der ebenfalls neu aufgenommene Indikator „Sovereign Ratings" basiert auf den langfristigen Fremdwährungsratings von vier der weltweit größten Rating-Agenturen. Neben den Bewertungen der drei US-amerikanischen Rating-Agenturen Standard & Poors, Moody's und Fitch wurden die Ratings der chinesischen Agentur Dagong aufgenommen, um der häufig angebrachten Kritik einer zu starken US-Lastigkeit der Ratings Rechnung zu tragen. Zur Berechnung des Teilindikators „Sovereign Ratings" wurden die alphanumerischen Rating-Skalen der Agenturen in numerische Skalen umcodiert und auf einen einheitlichen Wertebereich normiert. Der Teilindikator „Sovereign Ratings" errechnet sich als arithmetischer Mittelwert aus den vier normierten Bewertungsskalen. Weitere Informationen zu den Rating-Skalen, zum Codierungsverfahren und zur Berechnung des Teilindikators sowie die Einzelbewertungen der vier Agenturen finden sich in Anhang A 4.5.

Die Ergebnisse für den Teilindikator „Sovereign Ratings" sind in Abbildung 30 dargestellt. Der Teilindikator kann Werte zwischen Null und 100 annehmen und fällt umso höher aus, je besser die Bewertungen sind. Die Angaben für den Länderindex 2012 basieren auf den Bewertungen zum Stichtag 30. September 2012. Die Angaben für den Länderindex 2010 beziehen sich auf die Bewertungen zum 30. September 2010, mit Ausnahme der Agentur Standard & Poors, für die die Bewertungen zum 1. Dezember 2010 herangezogen wurden.

In der aktuellen Rangliste befinden sich Finnland, Luxemburg und die Schweiz gleichauf an erster Stelle. Nur diese drei Länder werden gegenwärtig noch von allen vier Agenturen mit der Top Note bewertet. Ende des Jahres 2010 gehörte außerdem auch noch Dänemark dieser Spitzengruppe an, das Land verlor jedoch anschließend seine Top-Bewertung bei der chinesischen Agentur und befindet sich im aktuellen Ranking zusammen mit Deutschland, Schweden und Niederlanden in der zweiten Gruppe, die ebenfalls von der Agentur Dagong nur mit der zweitbesten Note bewertet werden. Mit deutlichem Abstand am Ende der Rangliste befinden sich zum 30. September 2012 Spanien, Italien und

abgeschlagen am Schluss Irland, das gegenwärtig als einziges Land von allen vier Agenturen als Schuldner nur mittlerer Bonität eingestuft wird.

Abbildung 30: Teilindikator Sovereign Ratings



Quelle: Standard and Poors (2010, 2012a), Moody's (2011, 2012a, 2012b), Fitch (2012a), Dagong (2012a, 2012b), Gaillard (2009); Berechnungen von Calculus Consult

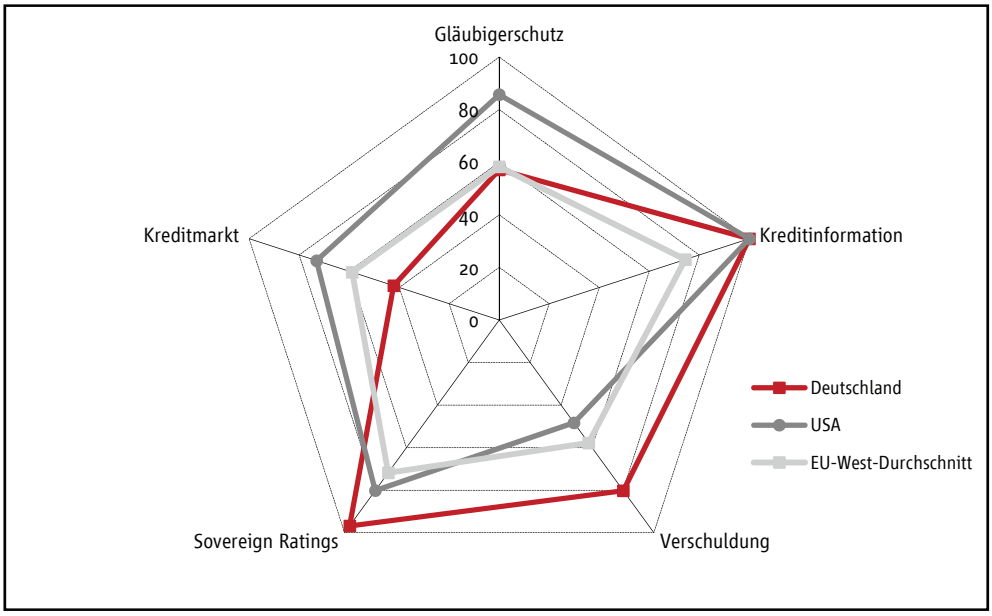
Gegenüber dem Vergleichszeitpunkt im Jahr 2010 sind die Bewertungen zum 30. September 2012 fast aller Länder schlechter geworden oder bestenfalls gleich geblieben. Die einzige Ausnahme ist Tschechien, das von einer Agentur besser als noch Ende 2010 eingestuft wird. Bei der Betrachtung der Veränderungen ist deshalb zu beachten, dass ausgewiesenen Differenzen zwischen dem Länderindex 2012 und 2010 als relative Veränderungen zu verstehen sind. Ein höherer Indexwert im Jahr 2010 ist nicht notwendigerweise auf Verbesserungen der absoluten Bewertungen zurückzuführen. So kommt die deutliche Verbesserung Polens im Jahr 2012 zustande, obwohl Polen von allen vier Agenturen gleich wie im Jahr 2010 bewertet wird: Da sich aber beim Großteil der restlichen Länder die Bewertungen verschlechtert haben, bedeutet dies eine relative Verbesserung der Position Polens.

2.4.8 Finanzierung – internationaler Vergleich über die Indikatoren

Die folgenden Spinnwebdiagramme zeigen die Standortvoraussetzungen Deutschlands im Vergleich mit anderen wichtigen Wettbewerbsländern über alle fünf Dimensionen des Subindex „Finanzierung" hinweg. Der jeweils beste erreichbare Wert ist 100 und befindet sich an der Außenlinie des Spinn-

webdiagramms. Der schlechteste erreichbare Wert ist Null und fällt auf den Mittelpunkt des Diagramms. Je besser ein Land also insgesamt abschneidet, desto größer ist die Fläche des Fünfecks, das durch die farbige Markierungslinie umspannt wird.

Abbildung 31: Finanzierung - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA



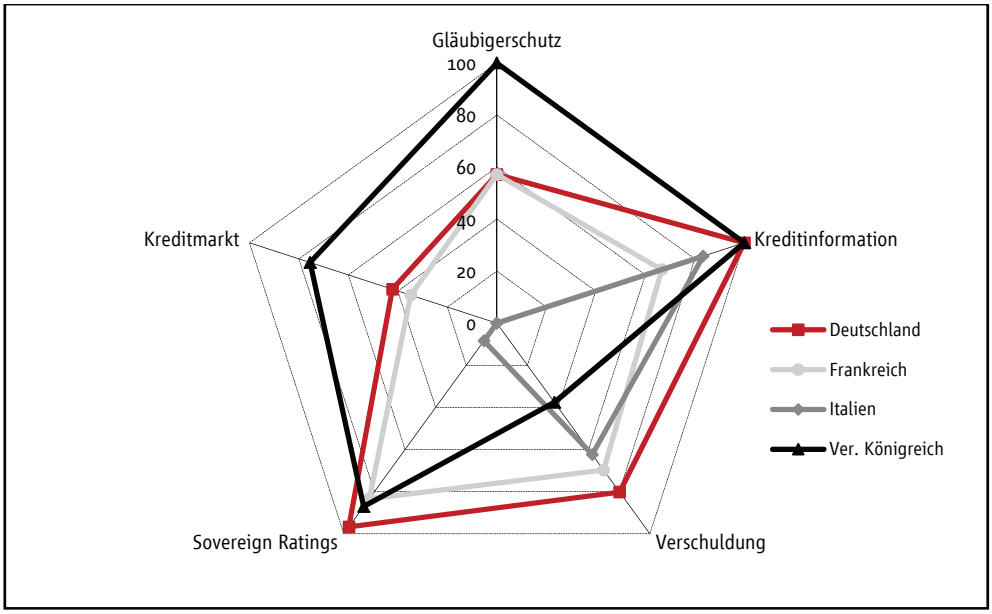
Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Abbildung 31 zeigt die Position Deutschlands verglichen mit den westlichen EU-Ländern und den USA. Deutschland liegt im Vergleich zu den westlichen EU-Ländern in allen Dimensionen außer dem Kreditmarkt gleich auf oder hat bessere Voraussetzungen. Lediglich in der Dimension „Kreditmarkt" sind die Bedingungen in Deutschland unterdurchschnittlich. Auch gegenüber den USA bestehen in den Dimensionen „Sovereign Ratings" und „Verschuldung" in Deutschland günstigere Voraussetzungen. In den Bereichen „Kreditmarkt" und „Gläubigerschutz" hingegen liegt Deutschland gegenüber den USA deutlich zurück. Vergleichbare Ergebnisse werden in der Dimension „Kreditinformation" erzielt.

In Abbildung 32 wird Deutschlands Position der des Vereinigten Königreichs, Frankreichs und Italiens gegenüber gestellt. Wie die Abbildung zeigt, ist Deutschland gegenüber allen drei Ländern im Bereich der Verschuldung und der Sovereign Ratings im Vorteil. Im Hinblick auf die Verschuldung fällt der Abstand gegenüber dem Vereinigten Königreich bedingt vor allem durch dessen hohe private Verschuldung besonders deutlich aus. Im Bereich der Kreditinformation hat Deutschland ebenfalls gegenüber allen drei Vergleichsländern mindestens ebenso gute Voraussetzungen. Gemischt ist das Bild in den Dimensionen „Kreditmarkt" und „Gläubigerschutz". In beiden Dimensionen hat Deutschland vergleichbare Resultate wie Frankreich, während gegenüber Italien deutliche Vorteile bestehen. Verglichen mit dem Vereinigten Königreich hingegen liegen alle drei Länder erheblich zurück. Insgesamt ist Deutschland im Bereich der Finanzierung gegenüber Frankreich und besonders Italien in

allen Dimensionen ein günstiger oder zumindest vergleichbarer Standort, während das Resultat im Vergleich zum Vereinigten Königreich gemischter ausfällt.

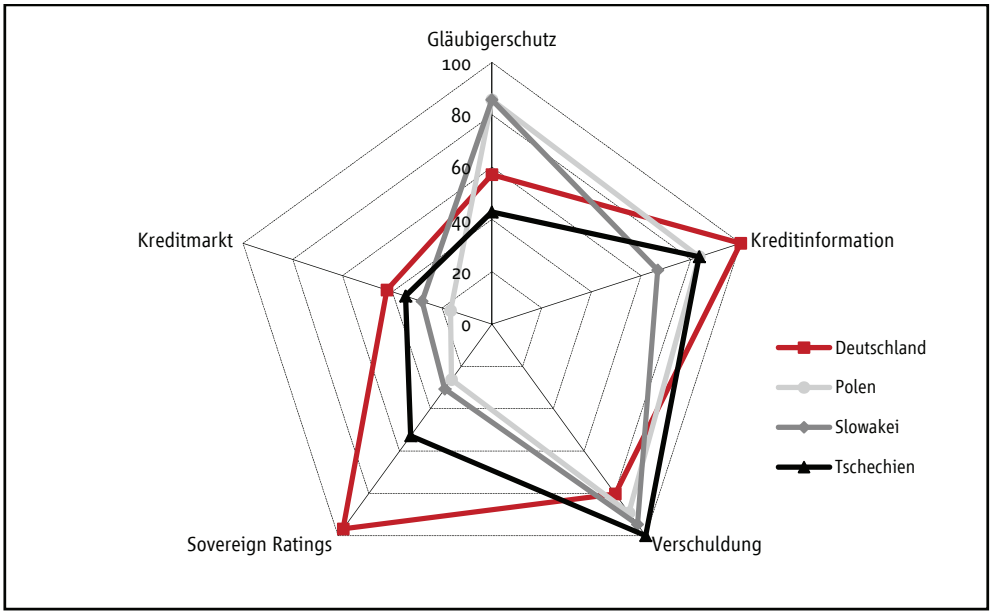
Abbildung 32: Finanzierung - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Abbildung 33 zeigt Deutschland im Vergleich mit Polen, Tschechien und der Slowakei. Deutschland ist in diesem Ländervergleich in den Dimensionen „Sovereign Ratings", „Kreditinformation" und „Kreditmarkt" gegenüber allen drei osteuropäischen Ländern im Vorteil.

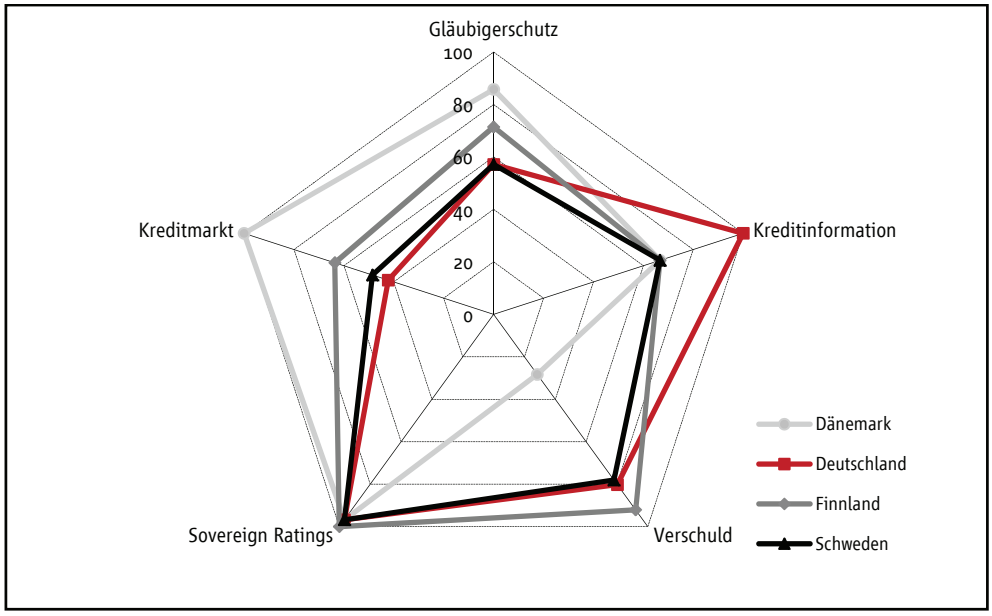
Abbildung 33: Finanzierung - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Am deutlichsten fällt der Vorsprung im Bereich der Sovereign Ratings aus. Bessere Ergebnisse erzielen die drei osteuropäischen Länder hingegen im Bereich der Verschuldung, was sowohl durch geringere öffentliche als auch private Verschuldungen bedingt ist. In der Dimension des Gläubigerschutzes ist Deutschland gegenüber Polen und der Slowakei im Hintertreffen, erzielt jedoch gegenüber Tschechien günstigere Ergebnisse. Insgesamt erzielt Deutschland gegenüber Tschechien die besten Ergebnisse, während der Vergleich mit den anderen beiden Ländern gemischter ausfällt.

Abbildung 34: Finanzierung - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

In Abbildung 34 schließlich ist der Ländervergleich Deutschlands mit den nordeuropäischen Ländern Dänemark, Finnland und Schweden dargestellt. Verglichen mit Schweden weist Deutschland in allen Dimensionen außer der Kreditinformation vergleichbare Resultate auf; nur bei letzterer ist Deutschland deutlich im Vorteil. In allen Dimensionen außer der Kreditinformation bessere Voraussetzungen bietet Finnland, wobei die Unterschiede bei den Sovereign Ratings sehr gering sind. Gegenüber Dänemark schließlich sind die Resultate bei den Sovereign Ratings ebenfalls in etwa vergleichbar. Vorteile hat Deutschland wiederum im Bereich der Kreditinformation sowie der Verschuldung, wo die Position Dänemarks besonders wegen der hohen privaten Verschuldung vergleichsweise ungünstig ist. Günstigere Voraussetzungen sind hingegen in Dänemark in den Dimensionen „Kreditmarkt" und „Gläubigerschutz" vorzufinden.

2.5 Themengebiet „Öffentliche Infrastruktur"

2.5.1 Einführung

Das Themengebiet „Öffentliche Infrastruktur" wurde mit der ersten Aktualisierung im Jahr 2008 in den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen aufgenommen. Der zugehörige Subindex dient

dazu, den Unternehmen durch die Aktivität des öffentlichen Sektors entstehenden Kosten und anderen Belastungen durch Steuern, Lohnnebenkosten und Regulierungen die Leistungen des öffentlichen Sektors und ihren Nutzen gegenüber zu stellen. Hierbei werden zum einen Leistungen der unternehmensnahen Infrastruktur, zum anderen Aspekte des rechtlich institutionellen Umfeldes berücksichtigt.

Im Hinblick auf die unternehmensnahe Infrastruktur werden Kennzahlen zur Transportinfrastruktur und zur Informations- und Kommunikationsinfrastruktur in den Länderindex einbezogen. Die Bedeutung einer gut ausgebauten und verlässlichen Transportinfrastruktur als Standortfaktor ist hierbei offensichtlich. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Vorprodukte müssen ebenso zum Fertigungsstandort transportiert werden, wie die Erzeugnisse des Unternehmens selbst ihren Weg zu den Abnehmern finden müssen. Auch dienstliche Reise- und Wegezeiten von Mitarbeitern verursachen Kosten und Zeitaufwand, die sich in den Unternehmenskosten niederschlagen. Das Ausmaß der monetären Kosten, des Zeitaufwands und der Unwägbarkeiten beispielsweise durch Verspätungen sind in hohem Maße durch den Ausbau von Transportwegen und die Verlässlichkeit von Verkehrsmitteln bestimmt. Schlechte Verkehrsverbindungen, die lange Wegezeiten verursachen oder Umwege erzwingen, treiben ebenso wie Verspätungen oder gar Ausfälle von Transportmitteln die Kosten in die Höhe. In den Subindex „Öffentliche Infrastruktur" geht deshalb der Teilindikator „Transportinfrastruktur" ein, durch den die Qualität der Eisenbahn- und Fluginfrastruktur sowie der Ausbau des Straßennetzes berücksichtigt werden.

Der zweite Aspekt der unternehmensnahen Infrastruktur, der in den Subindex „Öffentliche Infrastruktur" Eingang findet, ist der Ausbau und das Umfeld der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur. Schon bei der Eröffnung neuer Betriebsstätten können durch Verzögerungen bei der Beantragung und Installation von Neuanschlüssen Kosten und Zeitverluste entstehen, ebenso wie im laufenden Geschäftsbetrieb Störungen und Verbindungsausfälle Kosten und Ärger verursachen können. Für Unternehmen, die sich die Möglichkeiten des E-Commerce zunutze machen möchten, sind des Weiteren Fragen des rechtlichen Konsumentenschutzes in diesem Bereich von Bedeutung. Der Teilindikator „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur" berücksichtigt deshalb Kennzahlen zum Ausbau und zur Verlässlichkeit von Telekommunikationsverbindungen ebenso wie Einschätzungen der rechtlichen Rahmenbedingungen, die für internet-basierte Geschäftstätigkeiten von Bedeutung sind.

Neben diesen Familienunternehmen direkt und offensichtlich tangierenden Aspekten der unternehmensnahen öffentlichen Infrastruktur gehen in den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen auch Teilindikatoren zur Bewertung des rechtlich-institutionellen Umfelds einWie wichtig ein funktionierender Staatsapparat, ein effizientes Rechtssystem und stabile soziale und politische Verhältnisse für Standortüberlegungen auch in hochentwickelten Industrieländern sind oder sehr schnell werden können, haben in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise vor allem in den Krisenländern offenkundig gewordene oder neu auftauchende Hindernisse gezeigt. Um solchen Fragen Rechnung zu tragen,

gehen in den Subindex „Öffentliche Infrastruktur" drei Teilindikatoren zur Rechtssicherheit, zur Korruptionskontrolle sowie zur Kriminalität und politischen Stabilität ein.

Klare rechtliche Regelungen und ein verlässliches Rechtssicherheitssystem sind für Familienunternehmen sowohl im täglichen Geschäftsbetrieb als auch und vor allem beim Auftreten von rechtlichen Streitigkeiten eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit. Hierzu gehört neben der transparenten Ausgestaltung von Regelungen vor allem ein effizientes, zügig und neutral arbeitendes Rechtssystem zur Beilegung von Streitigkeiten. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die klare Definition und Durchsetzbarkeit von Eigentumsrechten. Dies gilt für den Schutz von materiellen inklusive finanzieller Eigentumsrechte, insbesondere aber auch für den Schutz und die Durchsetzbarkeit geistiger Eigentumsrechte. Der Teilindikator „Rechtssicherheit" berücksichtigt diese Aspekte, indem zum einen Beurteilungen der Effizienz und Unabhängigkeit des Rechtssystems, zum anderen der Ausgestaltung und des Schutzes von Eigentumsrechten inklusive Rechten an geistigem Eigentum einbezogen werden.

In ähnlicher Weise wie Fragen der Rechtssicherheit ist auch das Ausmaß der Korruption in Politik, Verwaltung und Justiz in einem Land für Standortentscheidungen von Bedeutung und hat sich gerade in jüngerer Zeit in bestimmten Krisenregionen als erhebliches und teilweise prohibitives Hindernis für Investitionsentscheidungen erwiesen. Korruption umfasst hierbei zum einen in der Öffentlichkeit viel beachtete Bestechungsvorgänge, in die hochrangige Politiker und Großunternehmen im Zusammenhang mit großen Projekten und hohen finanziellen Einsätzen verwickelt sind. Für Familienunternehmen weitaus relevanter ist jedoch die im täglichen Geschäftsleben auftretende Korruption „im kleinen Stil", bei Geschäftsvorfällen unter kleineren und mittleren Unternehmen und im Zusammenhang mit regionalen und lokalen Behörden. Nepotismus und Korruption stellen nicht nur im Zusammenhang mit der Erteilung von Genehmigungen aller Art oder dem Erhalt von öffentlichen Aufträgen und Fördermitteln für Investitionsprojekte Kostenfaktoren und Ärgernisse dar. Sie können auch bei Interessenkonflikten oder in rechtlichen Streitigkeiten zu einem erheblichen Problem werden. Im Subindex „Öffentliche Infrastruktur" werden diese Faktoren berücksichtigt, indem Einschätzungen sowohl der allgemeinen Korruptionssituation als auch Beurteilungen von Korruptionsvorfällen, die Unternehmen in ihrer Geschäftstätigkeit ganz direkt betreffen, einbezogen werden.

Schließlich ist ein weiterer und besonders in Krisenzeiten an Bedeutung gewinnender Standortfaktor die Frage nach dem Ausmaß der Kriminalität und der politischen Stabilität in einem Land. Vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und Regionen nehmen kriminelle Handlungen in Form von Diebstählen, Einbrüchen, Überfällen auf Transport- und Reisewegen sowie Vandalismus tendenziell zu. Auch durch soziale Unruhen und insbesondere häufige und groß angelegte Streiks können hohe Kosten und Beeinträchtigungen des Geschäftsbetriebs für Familienunternehmen entstehen. In diesem Zusammenhang sind nicht nur Umfang und Ausmaß solcher Einwirkungen in den einzelnen Ländern

von Interesse, sondern auch, inwieweit eine verlässliche polizeiliche Verfolgung der Verantwortlichen die Durchsetzung von Schadenersatzforderungen ermöglicht. Mit dem Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität" werden diese Faktoren in Form von Beurteilungen der generellen politischen Stabilität, Einschätzungen der durch Verbrechen und Gewalttaten zu erwartenden Geschäftskosten sowie Bewertungen der Verlässlichkeit der Polizei einbezogen.

2.5.2 Der Subindex „Öffentliche Infrastruktur"

Der Subindex „Öffentliche Infrastruktur" setzt sich zusammen aus zwei Teilindikatoren, die die unternehmensnahe Infrastruktur abbilden („Transportinfrastruktur" und „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur"), und drei Teilindikatoren zum rechtlich-institutionellen Umfeld („Rechtssicherheit", „Korruptionskontrolle" und „Kriminalität und politische Stabilität"). Diese beiden Teilbereiche der Infrastruktur sind gleichgewichtet; die Teilindikatoren zur unternehmensnahen Infrastruktur gehen somit jeweils mit einem Viertel, die Teilindikatoren zum rechtlich-institutionellen Umfeld mit jeweils einem Sechstel Gewicht in die Berechnung ein.

Im Länderindex 2012 musste beim Subindex „Öffentliche Infrastruktur" gegenüber dem Länderindex 2010 in der Dimension „Transport" ein Teilindikator ersetzt werden, da die für die Veröffentlichung 2010 verwendeten Daten für die nachfolgenden Jahre nicht mehr publiziert wurden. Um die Periodenvergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden in einer so genannten Rückinterpolation auch die Ranglisten für den Länderindex 2010 mit der neuen Datenbasis neu errechnet. Hierdurch können sich im Vergleich zur Publikation 2010 für einzelne Länder Veränderungen ergeben. Für Einzelheiten zur Datenbasis, Berechnungsmethodik und weitere Informationen zum Themenbereich der öffentlichen Infrastruktur wird auf Anhang A 5 verwiesen.

Die Ergebnisse des Ländervergleichs im Bereich „Öffentliche Infrastruktur" sind in Tabelle 7 ausgewiesen. Der Subindex „Öffentliche Infrastruktur" kann Werte zwischen Null und 100 annehmen. Höhere Werte kennzeichnen eine bessere Standortbewertung im Bereich der öffentlichen Infrastruktur.

Die Rangliste „Öffentliche Infrastruktur" wird von der Dreiergruppe Schweden, Dänemark und Schweiz angeführt, die mit einigem Abstand zu den nachfolgenden Ländern am besten abgeschnitten haben. Dieselben drei Länder liegen auch in der rückinterpolierten Rangliste 2010 an der Spitze. Während die Schweiz in allen fünf Dimensionen des Subindex „Öffentliche Infrastruktur" sehr gute Ergebnisse erzielt, fallen für Schweden und Dänemark die Ergebnisse im Bereich „Transport" gegenüber den anderen Dimensionen etwas ab. Mit etwas Rückstand und wiederum einigem Abstand zu den Nächstplatzierten folgen die Niederlande, Finnland und Luxemburg, die allesamt ebenfalls in allen fünf Dimensionen gute bis befriedigende Ergebnisse erzielen. Deutschland befindet sich wie im Länderindex 2010 auf Rang 7. Während Deutschland im Bereich der Transportinfrastruktur sehr gut bewertet wird, kann das Land in den Bereichen „Kriminalität und politische Stabilität", „Korruptions-

kontrolle“ und „Rechtssicherheit“ nicht in die skandinavische Spitzengruppe aufschließen. Hier dürften sich in den Expertenurteilen Ereignisse wie Schmiergeldskandale großer deutscher Unternehmen oder auch Fragen zur Unabhängigkeit der Politik von Einflüssen aus Wirtschaft und Finanzindustrie auswirken.

Tabelle 7: Subindex Öffentliche Infrastruktur

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
Schweden	82,84	1	80,34	3
Dänemark	82,28	2	83,78	1
Schweiz	82,10	3	83,54	2
Niederlande	79,83	4	79,54	5
Finnland	78,71	5	78,92	6
Luxemburg	78,22	6	80,08	4
Deutschland	**69,23**	**7**	**75,62**	**7**
Belgien	67,98	8	67,91	9
Österreich	67,31	9	75,46	8
Ver, Königreich	60,29	10	57,76	11
Frankreich	59,47	11	60,58	10
Irland	52,58	12	54,65	12
USA	40,17	13	51,51	13
Spanien	31,39	14	31,64	15
Tschechien	29,13	15	32,05	14
Polen	15,72	16	8,24	18
Slowakei	13,63	17	17,53	16
Italien	9,06	18	9,65	17

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Nach den mit klarem Abstand folgenden USA, Spanien und Tschechien bilden Polen, die Slowakei und Italien die deutlich abgeschlagene Schlussgruppe der Rangliste. Hierbei weisen Polen und die Slowakei im Bereich der Kriminalität und politischen Stabilität noch vergleichsweise günstige Bewertungen auf, während sich Italien in allen fünf Dimensionen auf einem der letzten drei Ränge befindet.

Im Hinblick auf die Veränderungen gegenüber dem rückinterpolierten Länderindex 2010 fällt zunächst auf, dass sich an der Spitze der Rangliste Schweden vom dritten auf den ersten Rang verbessern konnte. Trotz weiterhin nur mittelmäßiger Bewertungen im Bereich des Transports, die vor allem auf die dünne Besiedelung und den damit verbundenen eher schwachen Ausbau des Straßennetzwerks zurückzuführen sind, konnten die Ergebnisse in den anderen Bereichen soweit gehalten bzw. verbessert werden, dass Schweden Dänemark und die Schweiz überholen konnte.

Was Deutschland angeht, hat sich zwar die Rangposition gegenüber dem Vorgängerranking nicht verändert. Gemessen am Indexwert aber ist festzustellen, dass Deutschland im Vergleich zum Vorgängerranking deutlich zurückgefallen ist. Verantwortlich hierfür sind schlechtere Ergebnisse in den Dimensionen „Rechtssicherheit" sowie „Kriminalität und politische Stabilität", auf die bei der Diskussion dieser Teilberichte noch näher einzugehen sein wird. Da bereits 2010 drei Rangplätze gegenüber dem Vorgängerranking eingebüßt wurden, muss man konstatieren, dass Deutschland im Bereich der öffentlichen Infrastruktur, traditionell ein Standortvorteil, in den letzten Jahren immer weiter an Boden verliert.

Im unteren Mittelfeld der Rangliste haben Spanien und Tschechien die Plätze getauscht. Ihren Rangplatz noch halten konnten die USA, betrachtet man jedoch die Indexwerte, so fällt auf, dass auch die USA gegenüber dem Länderindex 2010 deutlich zurückgefallen sind. Besonders in der Dimension „Kriminalität und politische Stabilität", aber auch in der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur werden die USA deutlich ungünstiger eingeschätzt als noch vor zwei Jahren. In der Schlussgruppe konnte Polen seinen Indexwert erheblich verbessern, was sich in der Rangliste in einer um zwei Plätze höheren Platzierung niederschlägt. Besonders der Bereich „Kriminalität und politische Stabilität" wird für das östliche Nachbarland deutlich günstiger als im Länderindex 2010 eingeschätzt.

Die folgenden Abschnitte widmen sich einer detaillierteren Diskussion der Vorteile und Defizite der Länder in den einzelnen Dimensionen und der Veränderungen zwischen dem Länderindex 2010 und 2012.

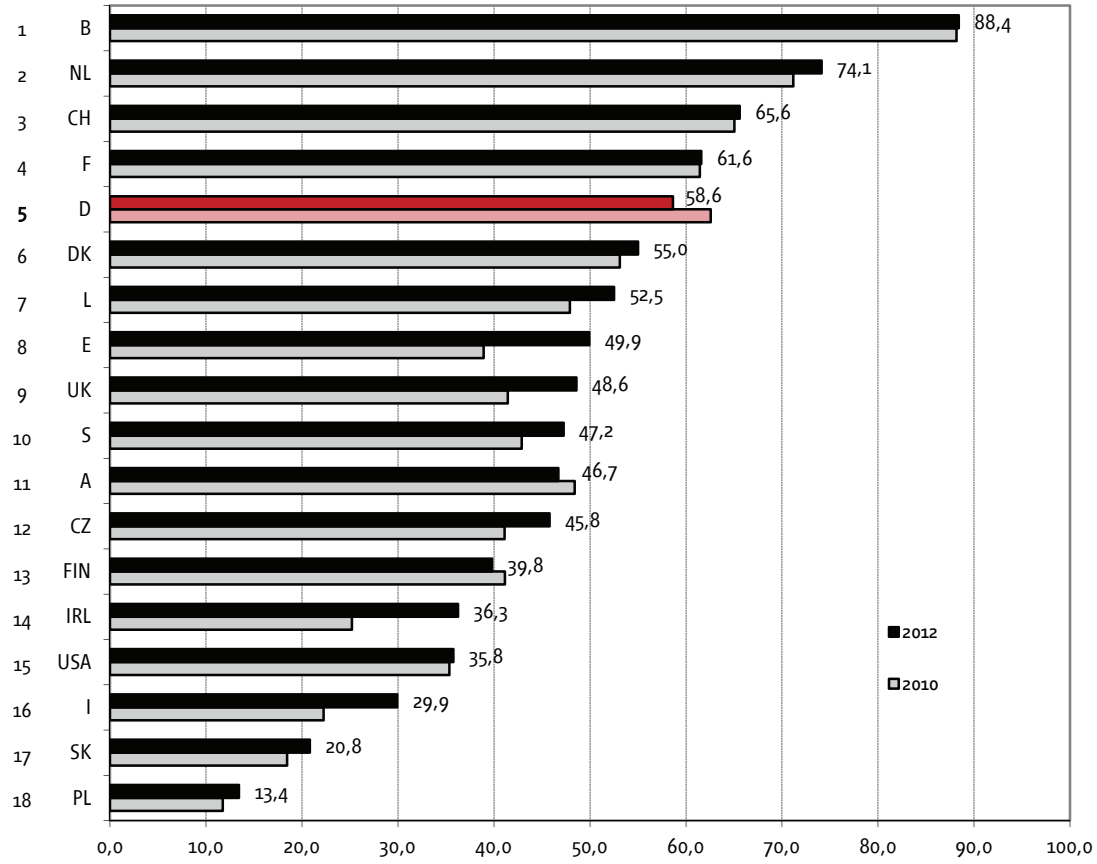
2.5.3 Transportinfrastruktur

Der Teilindikator „Transportinfrastruktur" wird aus verschiedenen Bewertungen und Daten zur Eisenbahninfrastruktur, Fluginfrastruktur und zum Straßennetzwerk errechnet (World Economic Forum 2009a, 2011a, World Bank 2012e). Für das Straßennetzwerk musste gegenüber dem Länderindex 2010 ein Ersatzindikator gefunden werden, da die seinerzeit verwendeten Daten von der OECD nicht mehr ausgewiesen werden. Um die Periodenvergleichbarkeit zu wahren, wurde der Teilindikator „Transportinfrastruktur" auch für das Jahr 2010 mit der neuen Datenbasis neu errechnet. Die Ergebnisse können deshalb von denen im Länderindex 2010 publizierten abweichen. Eine ausführliche Erläuterung der einbezogenen Faktoren und der Datenbasis findet sich in Anhang A 5.1, wo auch die detaillierten Ergebnisse für alle Länder nachzulesen sind. Der Teilindikator kann Werte zwischen Null und 100 annehmen, wobei höhere Werte eine günstigere Beurteilung der Transportinfrastruktur ausdrücken.

Die Ergebnisse für den Teilindikator „Transportinfrastruktur" sind in Abbildung 35 dargestellt. An der Spitze der Rangliste liegen Belgien, die Niederlande und die Schweiz. Besonders die Niederlande haben in allen drei Bereichen Spitzenbewertungen. Belgiens Spitzenplatz ist vor allem dem sehr gut ausgebauten Straßennetzwerk zu verdanken; im Bereich der Flug- und Eisenbahninfrastruktur liegt

das Land im oberen Mittelfeld. Das Umgekehrte gilt für die Schweiz; hier sind Spitzenplätze im Bereich der Flug- und Schieneninfrastruktur für die gute Platzierung verantwortlich; beim Straßennetzwerk liegen die Eidgenossen auf Rang 5. Deutschland befindet sich auf Rang 5 mit ebenfalls durchgängig sehr guten Bewertungen, unter denen die erneute Spitzenposition in der Fluginfrastruktur hervorzuheben ist. Dennoch ging gegenüber dem Vorgängerranking ein Rang an Frankreich verloren, das sich ebenfalls in der Fluginfrastruktur deutlich verbessert hat.

Abbildung 35: Teilindikator Transportinfrastruktur



Quelle: World Economic Forum (2009a, 2011a), World Bank (2012e), Berechnungen von Calculus Consult

Die Schlussgruppe bilden Italien, die Slowakische Republik und Polen. Polen belegt im Bereich der Schienen- und Fluginfrastruktur Rang 18 bzw. 17; etwas besser fallen mit Rang 14 die Bewertungen des Straßennetzwerks auf. Auch in Italien sind vor allem die Bewertungen der Schienen- und Fluginfrastruktur ungünstig, für die Slowakei hingegen wirken sich negative Bewertungen der Fluginfrastruktur und des Straßennetzwerks aus.

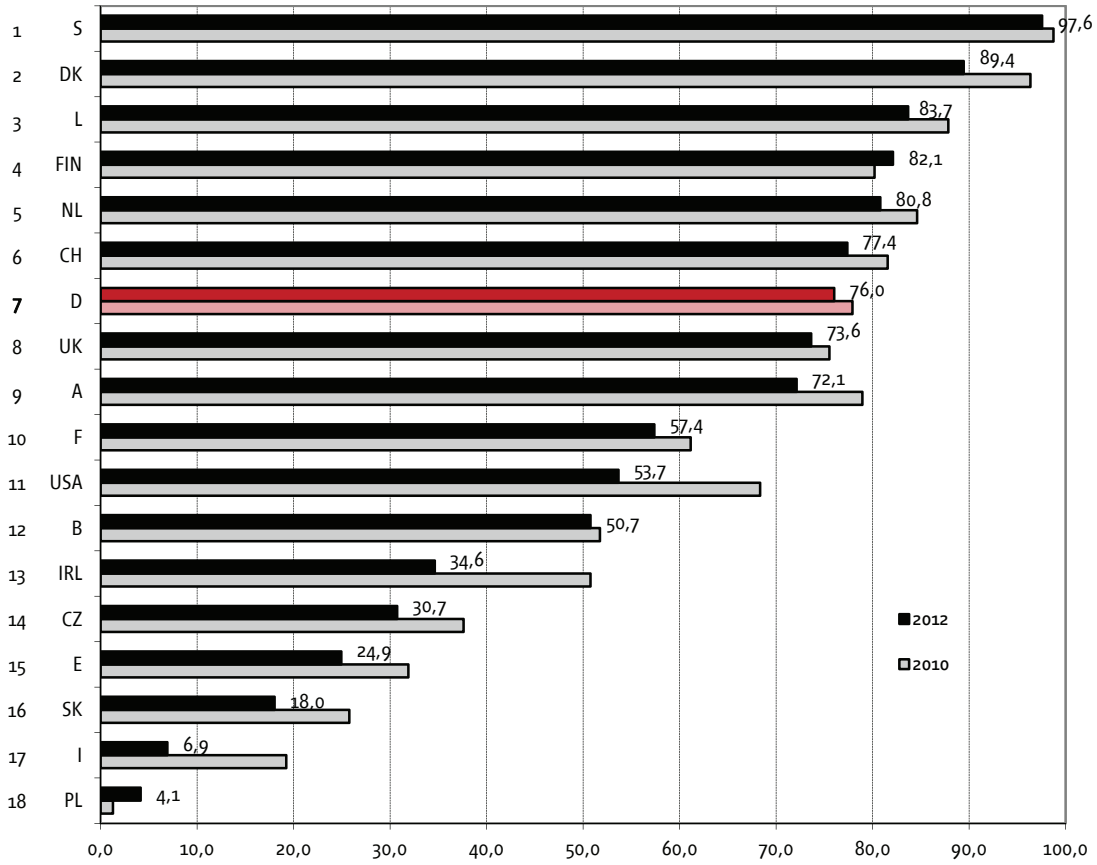
Gegenüber dem Länderindex 2010 haben sich gemessen am Indexwert Irland und Spanien um mehr als zehn Punkte und Italien und das Vereinigte Königreich um mehr als fünf Punkte verbessert. Verantwortlich hierfür sind in allen Fällen deutlich verbesserte Bewertungen der Schienen- und Fluginfrastruktur. Aufgrund seiner Positionierung im dicht besetzten Mittelfeld brachte dies Spanien eine

Verbesserung um fünf Rangplätze ein. Irland und das Vereinigte Königreich verbesserten sich immerhin noch um einen Rang, während Italien zwar den Abstand zum nächstplatzierten Land verringerte, in der Rangordnung aber unverändert blieb. Die größte Verschlechterung ergab sich für Österreich, das wegen deutlich ungünstigerer Bewertungen der Fluginfrastruktur von Rang 7 auf Rang 11 zurückfiel.

2.5.4 Informations- und Kommunikationsinfrastruktur

Der Teilindikator „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur" wird aus Bewertungen des Ausbaus der klassischen Telefon- und Faxinfrastruktur sowie Beurteilungen der internet-basierten Infrastruktur und der Gesetzeslage in für die Informations- und Kommunikationstechnologien ICT-relevanten Sachverhalten errechnet (World Economic Forum 2009a, 2009b, 2009c, 2010, 2011b, OECD 2011b, 2011c). Eine genauere Erläuterung der einbezogenen Faktoren, ihrer Datenbasis sowie alle Detailergebnisse finden sich in Anhang A 5.2. Der Teilindikator „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur" kann Werte zwischen Null und 100 annehmen. Hierbei kennzeichnen wiederum höhere Werte eine günstigere Beurteilung der Infrastruktur. Die Ergebnisse des Teilindikators „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur" sind in Abbildung 36 dargestellt.

Abbildung 36: Teilindikator Informations- und Kommunikationsinfrastruktur



Quelle: World Economic Forum (2009a, 2009b, 2009c, 2010, 2011b), OECD (2011b, 2011c), Berechnungen v. Calculus Consult

Die Spitzenplätze der Rangliste belegen wie im Vorjahr Schweden, Dänemark und Luxemburg. Schweden und Dänemark sind bei allen einbezogenen Kriterien auf einem der ersten fünf Plätze zu finden, während für Luxemburg vor allem die internetbasierte Infrastruktur und die Gesetzgebung im ICT-Bereich für die gute Platzierung verantwortlich sind. Deutschland befindet sich im aktuellen Länderindex auf dem siebten Rang und konnte sich damit wieder um einen Rang verbessern, nachdem im Länderindex 2010 fünf Ränge verloren gegangen waren. Zurückzuführen ist dies leider nicht auf verbesserte Werte Deutschlands selbst, sondern auf das Zurückfallen Österreichs, das vor allem bei der internetbasiertem Infrastruktur und der Gesetzgebung im ICT-Bereich deutlich schlechter als im Länderindex 2010 abschneidet.

Die Schlussgruppe in diesem Teilindikator besteht unverändert aus Tschechien, Spanien, der Slowakei, Italien und Polen. Zwar konnte sich Polen im Bereich der Internetanbindungen deutlich von Rang 18 auf Rang 15 verbessern, aufgrund des großen Abstandes zum nächstplatzierten Italien reichte dies jedoch nicht aus, um in der Gesamtwertung vom letzten Platz wegzukommen – obwohl Italien seinerseits in Bereich der Telefon- und Faxinfrastruktur und der ICT-Gesetzgebung deutlich schlechter bewertet wird. Deutlich schlechter wird im Bereich der Telefoninfrastruktur auch die Slowakei eingestuft, was sich aufgrund der großen Abstände ebenfalls nicht in einer Rangänderung niederschlägt.

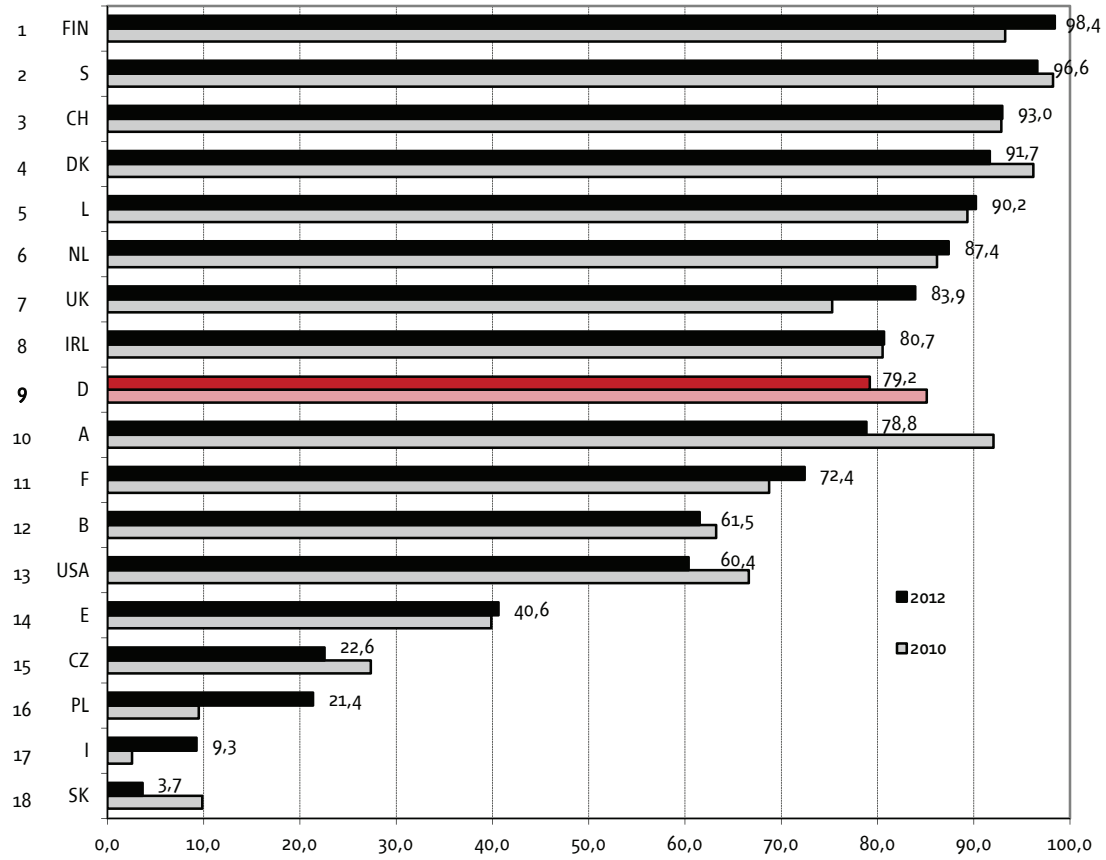
Generell gilt über die gesamte Rangliste, dass zwar teilweise erhebliche Veränderungen in den Indexwerten auftreten, die sich jedoch kaum in Rangänderungen niederschlagen, weil die Abstände im Länderindex 2010 recht deutlich waren und die Veränderungen zumeist gleichgerichtet sind. Veränderungen um mehr als einen Rangplatz sind nur für Finnland und Österreich zu beobachten. Finnland verbesserte sich von Rang 6 auf Rang 4, was verbesserten Bewertungen vor allem in der Telefoninfrastruktur und der ICT-Gesetzgebung zu verdanken ist. Österreich verschlechterte sich wie bereits erwähnt von Rang 7 auf Rang 9. Deutliche Veränderungen in negativer Richtung, die sich nicht in Rangänderungen niedergeschlagen haben, sind außerdem in den USA und Irland zu verzeichnen. In beiden Ländern fällt vor allem die Bewertung der Telefon- und Faxinfrastruktur wesentlich schlechter aus als noch vor zwei Jahren. Insgesamt ist das Feld gegenüber dem Länderindex 2010 deutlich näher zusammengerückt.

2.5.5 Rechtssicherheit

In den Teilindikator „Rechtssicherheit" gehen Einschätzungen der allgemeinen Rechtssicherheit durch die Weltbank sowie Expertenbewertungen der Unabhängigkeit der Justiz, der Effizienz des Rechtssystems und des Schutzes von materiellen und geistigen Eigentumsrechten, die vom World Economic Forum veröffentlicht werden, ein (World Bank 2009c, 2012f, World Economic Forum 2009a, 2009c, 2011b). Eine detailliertere Erläuterung der einbezogenen Kennzahlen und Bewertungen, der Datenbasis und der Detailergebnisse für die einzelnen Länder findet sich in Anhang A 5.3. Der Teilindikator

kann Werte zwischen Null und 100 annehmen und fällt umso höher aus, je besser die Rechtssicherheit bewertet wird. Abbildung 37 zeigt die Ergebnisse für den Teilindikator „Rechtssicherheit".

Abbildung 37: Teilindikator Rechtssicherheit



Quelle: World Bank (2009c, 2012f), World Economic Forum (2009a, 2009c, 2011b), Berechnungen von Calculus Consult

Im Länderindex 2012 wird die Rangliste im Bereich der Rechtssicherheit von Finnland, Schweden und der Schweiz angeführt. Finnland konnte sich vor allem beim „Rule of Law"-Indikator der Weltbank und in der Effizienz des Rechtssystems deutlich verbessern und hat nun in allen vier Teilbereichen eine der drei Spitzenpositionen inne. In der Gesamtwertung schlägt sich dies in einer Verbesserung von Rang 3 auf Rang 1 nieder. Das nunmehr zweitplatzierte Schweden hat vor allem im Bereich der Eigentumsrechte schwächere Bewertungen als noch vor zwei Jahren, belegt aber immer noch in allen vier Teilbereichen einen der obersten drei Ränge. Letzteres gilt auch für die auf dem dritten Rang zu findende Schweiz.

Deutschland befindet sich im aktuellen Ranking auf Platz 9 und hat damit erneut einen Rang verloren, nachdem im Länderindex 2010 bereits sechs Rangplätze verloren gegangen waren. Die Verschlechterungen betreffen vor allem den Bereich des Schutzes der Eigentumsrechte. Erwartungsgemäß liegt Deutschland somit in dieser Hinsicht zwar immer noch deutlich vor den Staaten Süd- oder Osteuropas, kann aber nicht zu den Skandinaviern oder der Schweiz aufschließen. Erfahrungen mit

einer unstetigen deutschen Politik etwa im Rahmen der Energiewende haben möglicherweise zur Wahrnehmung beigetragen, dass Eigentumsrechte in Deutschland nicht in optimaler Weise abgesichert sind.

Die Schlussgruppe der Rangliste besteht weiterhin aus Spanien, Tschechien, Polen, Italien und der Slowakei, mit einem beträchtlichen Abstand zu den nächsthöher platzierten Ländern. Von Rang 16 auf Rang 18 verschlechtert hat sich die Slowakei, die sich nunmehr in allen vier Teilbereichen auf einem der letzten beiden Plätze wiederfindet. Gegenüber dem Länderindex 2010 wurde in allen Fällen jeweils ein Rang eingebüßt. Italien verbesserte sich um einen Platz auf Rang 17, was vor allem einer verbesserten Einschätzung der Unabhängigkeit der Justiz zu verdanken ist. Deutlich aufgeholt hat gemessen an den Indexwerten auch Polen, auch wenn sich dies in der Rangliste nur in einer Verbesserung um einen Platz niederschlägt. Die Bewertungen fallen dabei durchweg in allen vier Teilbereichen besser aus.

Die größten Veränderungen neben bereits genannten sind für Österreich und das Vereinigte Königreich festzustellen. Österreich verschlechterte sich um fünf Rangplätze von Rang 5 auf Rang 10. Vor allem beim Weltbank „Rule of Law"-Indikator, bei den Bewertungen der Unabhängigkeit der Justiz und des Schutzes der Eigentumsrechte hat das Land zwischen vier und sieben Plätze eingebüßt. Das Vereinigte Königreich konnte sich demgegenüber um drei Plätze auf Rang 7 verbessern. Vor allem im Hinblick auf den Schutz der Eigentumsrechte fielen hier die Bewertungen deutlich günstiger als noch vor zwei Jahren aus.

2.5.6 Korruptionskontrolle

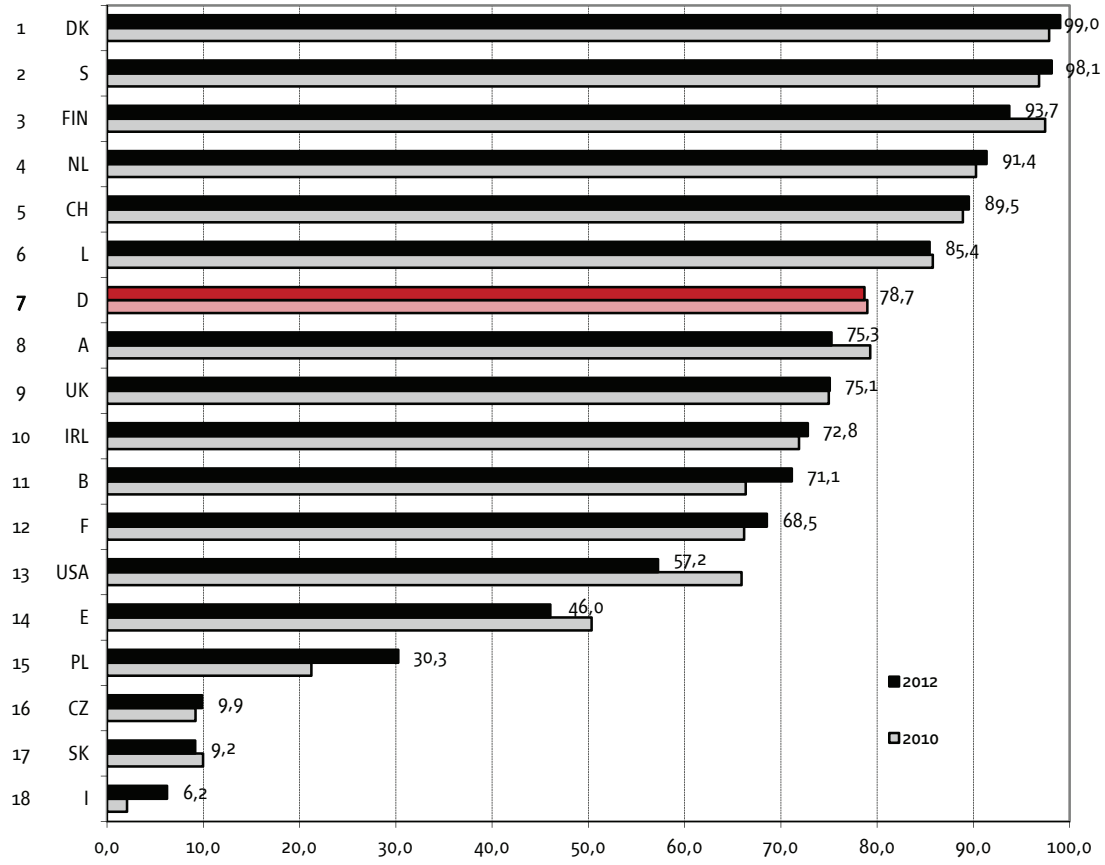
In den Teilindikator „Korruptionskontrolle" gehen von der Weltbank veröffentlichte Einschätzungen des Ausmaßes der allgemeinen Korruption ein, außerdem Experteneinschätzungen des World Economic Forums hinsichtlich des ethischen Verhaltens von Unternehmen und der Korruption im Umgang mit öffentlichen Geldern und Entscheidungen des öffentlichen Sektors (World Bank 2009c, 2012f, World Economic Forum 2009a, 2011a). Ausführlichere Erläuterungen der einzelnen Faktoren, der Datenbasis und eine detaillierte Darstellung der Ergebnisse für die einzelnen Länder finden sich ebenso wie weitere Informationen zur Korruptionskontrolle in Anhang A 5.5. Der Teilindikator „Korruptionskontrolle" kann Werte zwischen Null und 100 annehmen und fällt umso höher aus, je geringer das Ausmaß der Korruption beurteilt wird.

Die Ergebnisse zum Teilindikator „Korruptionskontrolle" sind in Abbildung 38 ausgewiesen. Die Rangliste der Korruptionskontrolle wird wie auch in den letzten Jahren durch die Dreiergruppe Dänemark, Schweden und Finnland angeführt. Schweden und Finnland finden sich hierbei gegenüber dem Länderindex 2010 auf vertauschten Positionen wieder. Wiederum nehmen diese drei Länder in allen Teildimensionen einen der drei vordersten Plätze ein. Sehr gute Ergebnisse haben auch die Niederlande,

die Schweiz und Luxemburg, mit unveränderter Platzierung zum Vorgängerranking. Deutschland befindet sich auf Rang 7 und konnte damit gegenüber dem Länderindex 2010 einen Rang gutmachen. Auch in diesem Jahr zeigt Deutschland in allen drei Teilbereichen Ergebnisse im oberen Mittelfeld.

Schlusslichter der Rangliste sind wiederum Tschechien, die Slowakei und Italien. Spiegelbildlich zur Spitzengruppe befinden sich diese drei Länder in allen Teilbereichen auf einem der letzten drei Rangplätze. Auch hier hat ein Platztausch stattgefunden; Tschechien ist auf Rang 16 vorgerückt, während sich die Slowakei entsprechend um einen Rang verschlechtert hat.

Abbildung 38: Teilindikator Korruptionskontrolle



Quelle: World Bank (2009c, 2012f), World Economic Forum (2009a, 2011a), Berechnungen von Calculus Consult

Im Hinblick auf die Rangplätze hat sich gegenüber dem Länderindex 2010 im Bereich der Korruptionskontrolle nur wenig verändert. Neben den bereits genannten Veränderungen ist noch eine Verschlechterung Österreichs um einen Rang zu erwähnen, das die Position mit Deutschland getauscht hat und sich nun auf Rang 8 befindet.

Gemessen an den Indexwerten ist ein Aufholen Polens hervorzuheben, das sich bereits im Vorgängerranking von Rang 18 auf Rang 15 verbessern konnte. Die in diesem Jahr zu verzeichnende Verbesserung des Index schlägt sich allerdings wegen des beträchtlichen Abstands zum nächstplatzierten Spa-

nien nicht in einer Verbesserung des Rangplatzes nieder. Dasselbe gilt für Italien, das zwar immer noch das Schlusslicht der Rangliste ist, aber gemessen am Indexwert gegenüber den unmittelbar davor platzierten Ländern deutlich aufgeholt hat. Leider sind dies nur auf den ersten Blick positive Ergebnisse; ein Blick auf die Ausgangsdaten zeigt, dass das Zusammenrücken nicht auf eine Verbesserung der Werte Polens und Italiens, sondern auf eine Verschlechterung der Werte der Vergleichsländer zurückzuführen ist. Insgesamt muss bedauerlicherweise festgestellt werden, dass im Hinblick auf die Ausgangsbewertungen die Verschlechterungen der Einschätzungen die Verbesserungen überwiegen und selbst in den Ländern, in denen Verbesserungen auftreten, diese nur geringfügig sind.

2.5.7 Kriminalität und politische Stabilität

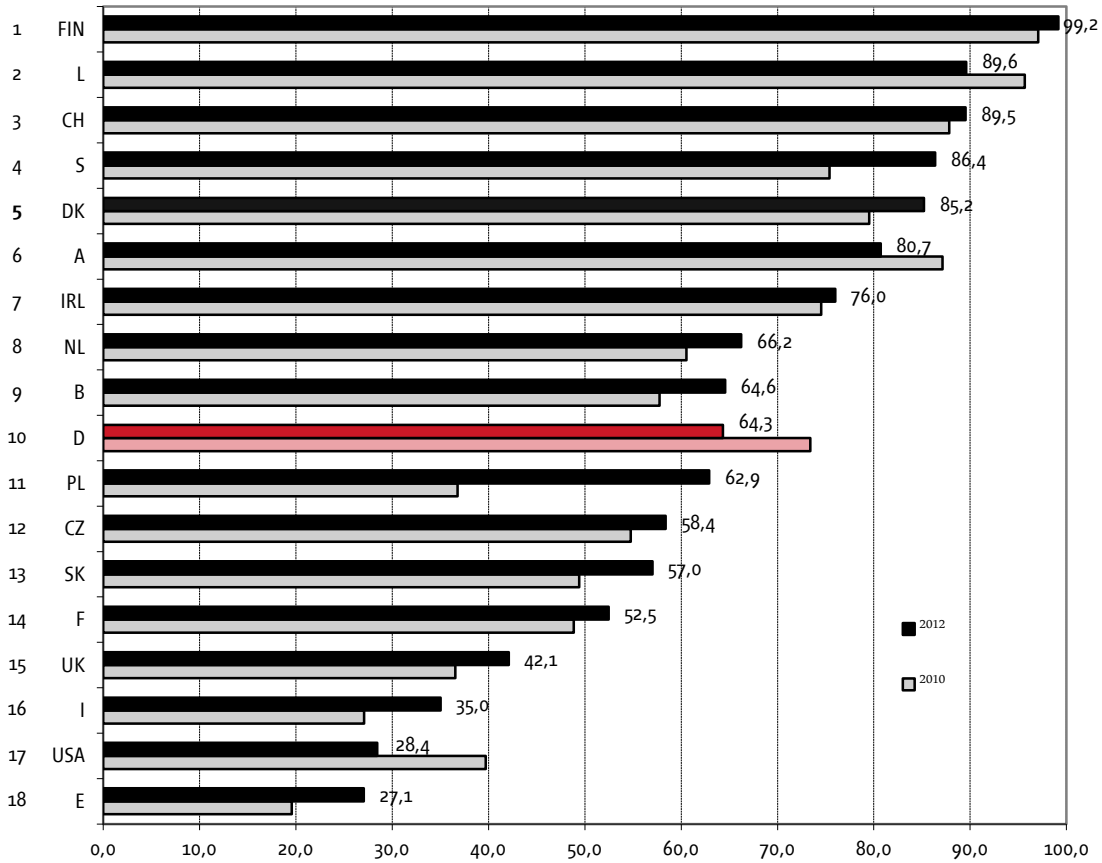
Der Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität" errechnet sich aus Beurteilungen der allgemeinen politischen Stabilität seitens der Weltbank und aus Expertenbewertungen der Kosten, die Unternehmen durch Kriminalität, Gewalttaten und Terrorismus entstehen, sowie Beurteilungen der Verlässlichkeit von Polizeidienstleistungen, die vom World Economic Forum veröffentlicht werden (World Bank 2009c, 2012f, World Economic Forum 2009a, 2011a). Eine detaillierte Erläuterung aller einbezogenen Faktoren, der Datenbasis und die Detailergebnisse für alle Länder finden sich in Anhang A 5.4. Der Teilindikator kann wiederum Werte zwischen Null und 100 annehmen, wobei höhere Werte für eine bessere Kriminalitätsbekämpfung und höhere politische Stabilität stehen.

Die Ergebnisse zum Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität" sind in Abbildung 38 dargestellt. Wie bereits in den letzten beiden Länderrankings wird auch im Länderindex 2012 die Rangliste „Kriminalität und politische Stabilität" von Finnland, Luxemburg und der Schweiz angeführt. Zur erweiterten Spitzengruppe gehören auch Schweden und Dänemark, die im Vergleich zum Länderindex 2010 deutlich zu den drei Spitzenreitern aufgeschlossen haben. Finnland belegt in drei von vier Teilbereichen Rang 1 und befindet sich beim Weltbank-Indikator „Political Stability" auf Rang 2. Luxemburg und die Schweiz haben sehr gute Bewertungen in allen Bereichen außer den Kosten durch Terrorismus, wo sie im oberen Mittelfeld liegen. In eben diesem Bereich konnte sich Dänemark deutlich verbessern; ebenso Schweden, für das auch die Kosten durch Verbrechen und Gewalttaten niedriger eingestuft wurden als noch vor zwei Jahren. Schweden machte dadurch in der Gesamtwertung zwei Rangplätze gut. Deutschland befindet sich im aktuellen Länderindex auf Rang 10 und hat damit gegenüber dem Länderindex 2010 zwei Rangplätze verloren. Zurückzuführen ist dies vor allem auf eine schlechtere Bewertung beim Weltbank-Indikator „Political Stability" und bei der Beurteilung der Verlässlichkeit von Polizeidienstleistungen, die allerdings im Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität" immer noch die beste Bewertung Deutschlands unter den betrachteten vier Kennzahlen ist.

Die USA haben sich vor allem beim Weltbank-Indikator deutlich verschlechtert und weisen nun nur noch bei der Beurteilung der Verlässlichkeit von Polizeidienstleistungen ein vergleichsweise gutes Ergebnis auf. Der Einbruch beim Weltbank-Indikator macht sich in der Gesamtwertung durch einen

Verlust von drei Rangplätzen bemerkbar. Um einen Rang verbessert haben sich Italien und das Vereinigte Königreich. In Italien sind die Bewertungen in allen vier Teilbereichen recht ungünstig, im Vereinigten Königreich sind vor allem der Weltbank-Indikator „Political Stability" und die Bewertung der Kosten durch Terrorismus für die schwache Platzierung verantwortlich.

Abbildung 39: Teilindikator Kriminalität und politische Stabilität



Quelle: World Bank (2009d, 2012f), World Economic Forum (2009a, 2011a), Berechnungen von Calculus Consult

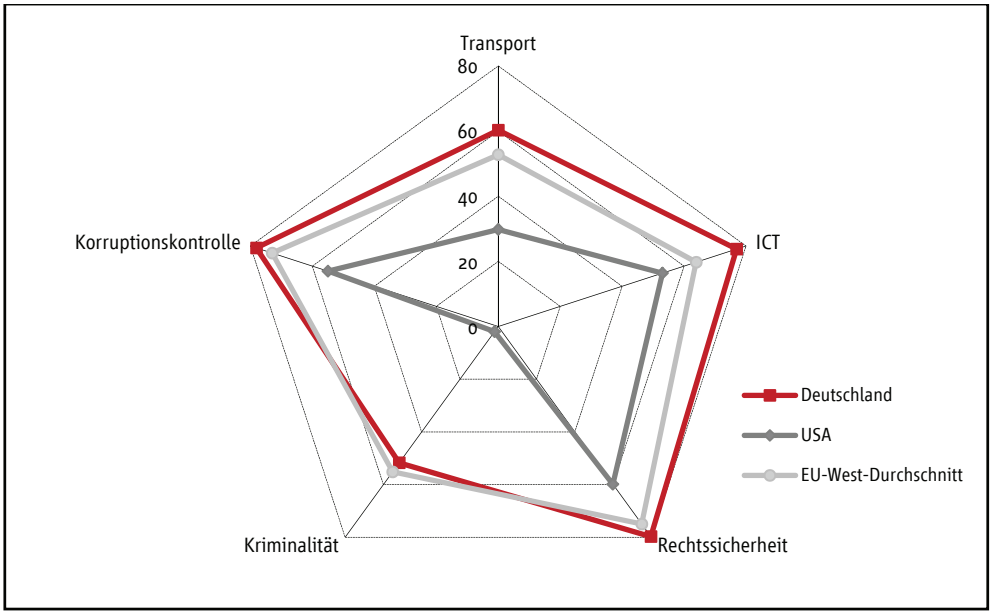
Neben den genannten Veränderungen ist die Verbesserung Polens von Rang 15 auf Rang 11 hervorzuheben. Dies ist vor allem einer nochmals deutlich verbesserten Einschätzung der politischen Stabilität im Weltbank-Indikator, aber auch günstigeren Bewertungen der Kosten durch Terrorismus, Verbrechen und Gewalttaten geschuldet. Um zwei Ränge verbessern konnte sich Schweden, das in allen vier Kriterien bessere Bewertungen erzielt. Neben den USA, die mit drei Rangplätzen die größte Verschlechterung aufweisen, hat Österreich ebenso wie Deutschland zwei Plätze verloren und ist aus der Spitzengruppe herausgefallen, was auf eine Verschlechterung der Bewertung durch den Weltbank-Indikator und die Kosten durch Terrorismus, Verbrechen und Gewalttaten zurückzuführen ist.

2.5.8 Öffentliche Infrastruktur – internationaler Vergleich über die Indikatoren

Die nachstehenden Spinnenwebdiagramme stellen wiederum die Position Deutschlands in den fünf Dimensionen des Subindex „Öffentliche Infrastruktur" im Vergleich zu ausgewählten Ländern dar. Die jeweils beste erreichbare Position ist wieder der Wert 100, die schlechteste mögliche Position der Wert

Null. Je kleiner also die Fläche des umspannten Pentagons ist, desto schlechter schneidet ein Land im Länderranking des Themengebiets „Öffentliche Infrastruktur“ ab.

Abbildung 40: Öffentliche Infrastruktur - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA



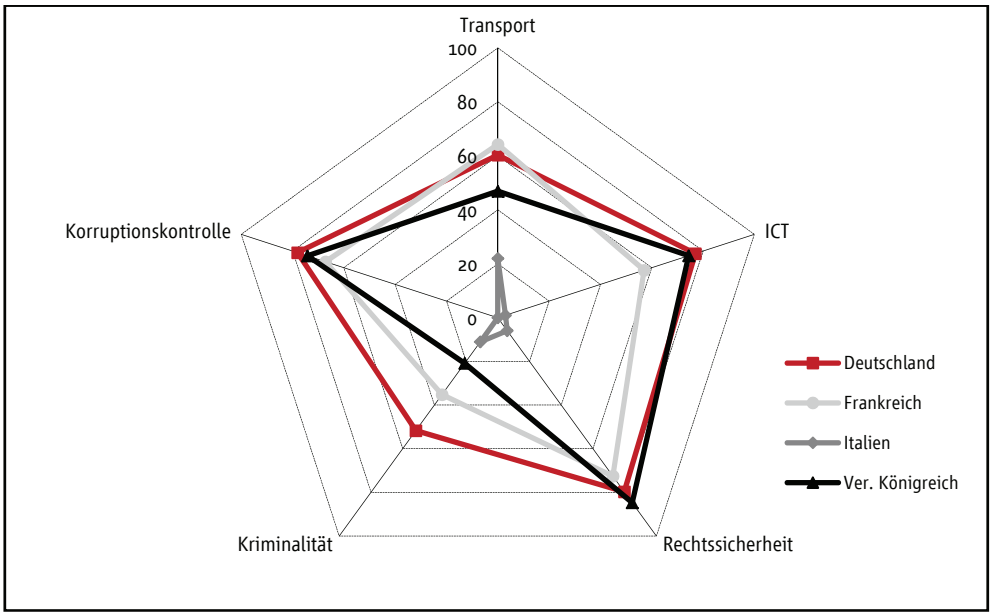
Quelle Berechnungen von Calculus Consult

Abbildung 40 zeigt Deutschland im Vergleich mit dem Durchschnitt der westlichen EU-Länder und den USA. Wie die Abbildung zeigt, weist Deutschland in allen Dimensionen der öffentlichen Infrastruktur gegenüber den USA deutliche Standortvorteile auf. Besonders groß ist der Abstand im Bereich der Kriminalität und politischen Stabilität. Aber auch in den anderen vier Teilbereichen besteht ein beträchtlicher Vorsprung. Verglichen mit dem Durchschnitt der westlichen EU-Länder hat Deutschland in allen Dimensionen außer der Kriminalität und politischen Stabilität leichte Vorteile. Der Rückstand beim letztgenannten Indikator ist nur gering, was auch für den Vorsprung in den Bereichen des Transports, der Rechtssicherheit und der Korruptionskontrolle gilt. Die deutlichsten Vorteile hat Deutschland im Bereich der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur. Insgesamt werden die USA nicht nur durch Deutschland, sondern auch durch den Durchschnitt der westlichen EU-Länder in allen Dimensionen übertroffen.

Abbildung 41 vergleicht die Position Deutschlands mit der Frankreichs, Italiens und des Vereinigten Königreichs. Deutschland liegt hier gegenüber allen Ländern in jeder Dimension entweder annähernd gleichauf oder besser. Besonders deutlich ist der Abstand zu Italien, das in allen fünf Dimensionen klar von Deutschland, aber auch von Frankreich und dem Vereinigten Königreich übertroffen wird. Besonders schlecht ist Italien in den Bereichen der Korruptionskontrolle, der Rechtsicherheit und der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur positioniert. Gegenüber Frankreich weist Deutschland vor allem in der Dimension „Kriminalität und politische Stabilität“ sowie im Bereich der Informa-

tions- und Kommunikationsinfrastruktur deutliche Standorteile auf. Verglichen mit dem Vereinigten Königreich hat Deutschland vor allem in der Dimension „Kriminalität und politische Stabilität" und im Bereich des Transports Vorteile, leichte Nachteile hingegen bestehen bei der Rechtsicherheit.

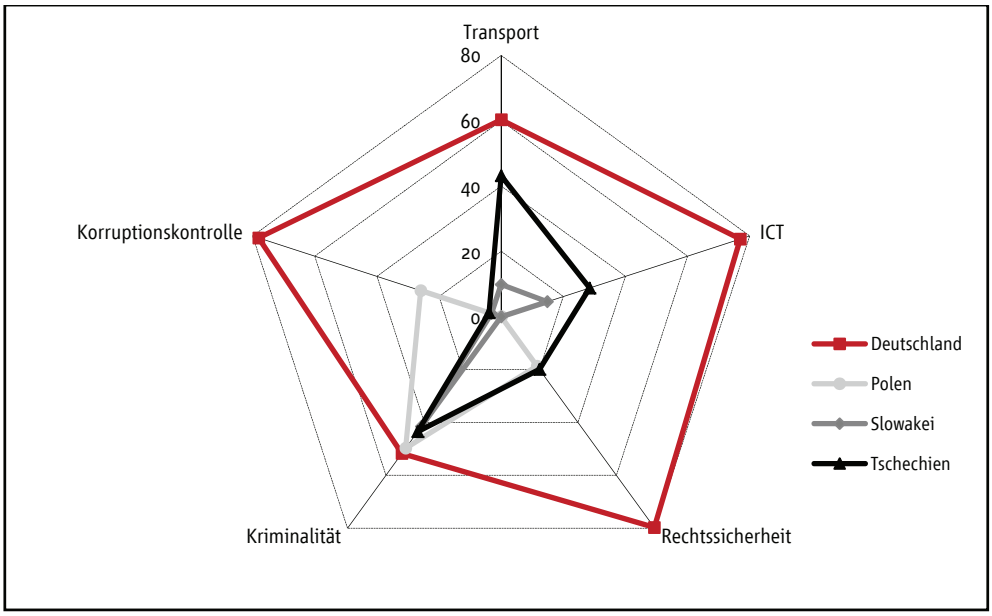
Abbildung 41: Öffentliche Infrastruktur - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

In Abbildung 42 wird Deutschland Polen, der Tschechischen und der Slowakischen Republik gegenüber gestellt.

Abbildung 42: Öffentliche Infrastruktur - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik

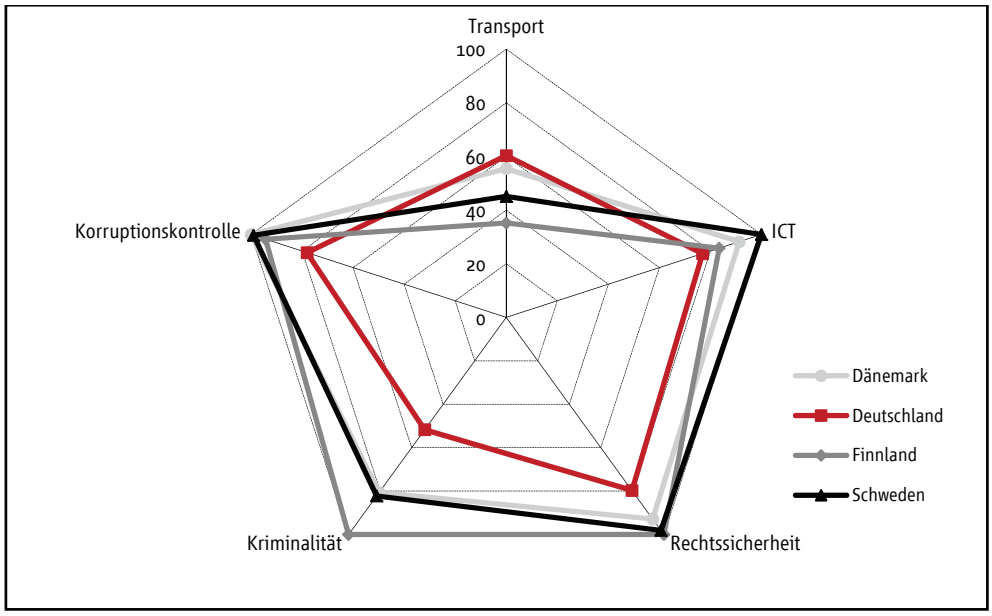


Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Auch verglichen mit den osteuropäischen Ländern ist Deutschland in allen Dimensionen der öffentlichen Infrastruktur entweder im Vorteil oder gleichauf. Während im Bereich „Kriminalität und politische Stabilität" die osteuropäischen Länder deutlich aufgeschlossen haben und nun alle vier Länder annähernd vergleichbare Bedingungen aufweisen, liegt Deutschland in anderen vier Teilbereichen deutlich vorne. Lediglich die Tschechische Republik kann im Bereich des Transports annähernd an Deutschland herankommen. In allen anderen Dimensionen haben die osteuropäischen Länder nach wie vor deutlichen Nachholbedarf. Dies gilt besonders für die Slowakei, die nach wie vor außer bei der Kriminalität und politischen Stabilität in allen Bereichen der öffentlichen Infrastruktur sehr schwache Ergebnisse erzielt.

Im Vergleich mit den nordeuropäischen Ländern Dänemark, Finnland und Schweden (Abbildung 43) hingegen ist Deutschland noch weiter zurückgefallen. Deutschland weist nun nur noch in der Dimension „Transport" Vorteile auf, die allerdings gegenüber Dänemark kaum noch nennenswert sind.

Abbildung 43: Öffentliche Infrastruktur - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

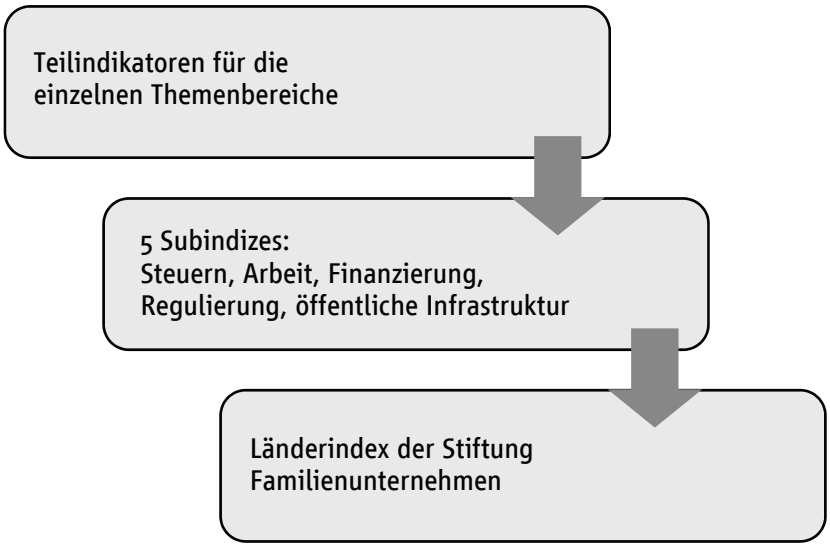
In allen anderen Dimensionen dagegen wird Deutschland von den nordeuropäischen Ländern übertroffen. Vor allem Finnland hat in den Bereichen Korruptionskontrolle, Rechtssicherheit und Kriminalität deutlich bessere Voraussetzungen vorzuweisen. Insgesamt muss festgestellt werden, dass Deutschland hinsichtlich der unternehmensnahen Infrastruktur und des rechtlich-institutionellen Umfelds in den letzten zwei Jahren gegenüber den nordeuropäischen Staaten immer mehr in Hintertreffen gerät.

3 Der Länderindex

3.1 Die Zusammenfassung der Teilergebnisse zum Länderindex der Stiftung Familienunternehmen

Der Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wird im Wege eines dreistufigen Verfahrens aus den Indizes für die einzelnen Themenbereiche berechnet. Der Aufbau dieses Verfahrens ist in Abbildung 44 veranschaulicht.

Abbildung 44: Aggregation zum Länderindex der Stiftung Familienunternehmen

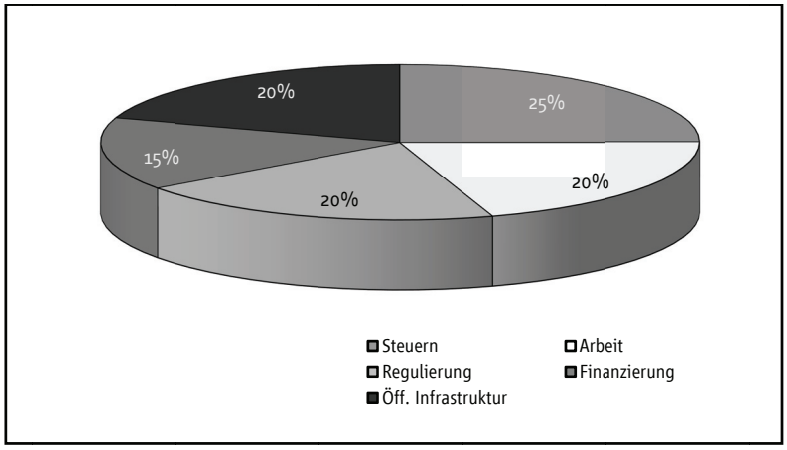


Im ersten Schritt werden die Subindizes für die fünf untersuchten Themengebiete berechnet. Die Vorgehensweise, mit der diese Subindizes aus ihren Teilindikatoren berechnet werden, wurde in den entsprechenden Kapiteln bereits ausführlicher beschrieben. Weitere detailliertere Erläuterungen sind jeweils im zugehörigen Anhang nachzulesen. Hiervon ausgehend wird der Länderindex der Stiftung Familienunternehmen als gewogener Durchschnitt der Subindizes berechnet.

Als Gewichtungsfaktoren für die einzelnen Subindizes wurden für den Subindex „Steuern" 25 Prozent, für die Subindizes „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital", „Regulierung" und „Öffentliche Infrastruktur" jeweils 20 Prozent und für den Subindex „Finanzierung" 15 Prozent gewählt. Nähere Erläuterungen zu diesen Gewichten finden sich in Anhang A 6.1.

Die Aufteilung der Gewichte auf die einzelnen Themengebiete und ihre relative Bedeutung für den Gesamtindex sind in Abbildung 45 graphisch veranschaulicht:

Abbildung 45: Gewichtung der Subindizes der einzelnen Themengebiete



Der Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurde unter Anwendung dieser Gewichtungen als gewogener arithmetischer Mittelwert der Subindizes errechnet. Der Länderindex kann aufgrund seiner Konstruktion Werte im Bereich zwischen Null und 100 annehmen. Dabei weisen höhere Werte eine günstigere Bewertung der jeweiligen Standortbedingungen aus. Die Ergebnisse des Gesamtindex nach der Neukonzeption des Subindex „Finanzierung" sind in Tabelle 8 ausgewiesen.

Tabelle 8: Länderindex der Stiftung Familienunternehmen

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
Schweiz	69,37	1	67,41	1
Finnland	67,91	2	66,22	2
Dänemark	66,92	3	64,53	5
Ver. Königreich	66,32	4	64,84	4
Luxemburg	65,80	5	65,70	3
Schweden	62,19	6	60,75	6
Niederlande	60,56	7	57,17	8
USA	59,58	8	58,98	7
Irland	55,82	9	55,86	9
Österreich	53,84	10	51,51	12
Deutschland	**53,11**	**11**	**52,34**	**11**
Frankreich	52,02	12	51,11	13
Belgien	51,61	13	50,76	14
Slowakei	50,99	14	53,04	10
Tschechien	50,27	15	50,48	15
Polen	48,38	16	46,11	16
Spanien	42,44	17	45,62	17
Italien	33,35	18	32,86	18

Quelle: Berechnungen von ZEW und Calculus Consult

In der Spitzengruppe sind die Schweiz, Finnland, Dänemark und das Vereinigte Königreich zu finden. Auch Luxemburg und Schweden weisen gute Ergebnisse auf. Deutschland befindet sich auf Rang 11, was trotz verbessertem Indexwert in der Rangliste keine Verbesserung gegenüber dem nachträglich neu berechneten Länderindex 2010 bedeutet. Dies ist dadurch bedingt, dass sich die Indexwerte des in der Rangliste unmittelbar benachbarten Österreich in noch stärkerem Maße verbessert haben. Klares Schlusslicht der Rangliste ist Italien. Ebenfalls der Schlussgruppe zuzurechnen sind die Slowakei, Tschechien, Polen und Spanien.

Die größte Veränderung zwischen beiden Ranglisten betrifft die Slowakei, die sich um vier Ränge gegenüber dem Vorgängerranking verschlechtert hat. Bedingt ist dies vor allem durch deutlich verschlechterte Ergebnisse in den Bereichen „Steuern" und „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital". Um zwei Ränge verschlechtert hat sich Luxemburg, das in den Bereichen „Finanzierung" und „Öffentliche Infrastruktur" zurückgefallen ist. Eine Verbesserung um zwei Ränge gab es für Dänemark und Österreich, was für Österreich vor allem deutlich besseren Ergebnissen bei der Besteuerung, für Dänemark vor allem auf günstigere Ergebnisse in den Bereichen „Finanzierung" und „Öffentliche Infrastruktur" zurückzuführen ist.

Die resultierenden Länderbewertungen sind in der nachstehenden Landkarte nochmals graphisch dargestellt.

Abbildung 46: Geographische Darstellung des Länderindex

In Tabelle 9 sind ergänzend die Ergebnisse ausgewiesen, die sich für den Länderindex 2012 ohne die Neukonzeption des Subindex „Finanzierung" ergeben hätten. Die für den Länderindex 2010 errechneten Resultate können durch die wegen veränderter Datengrundlagen in den Bereichen „Steuern" und „Öffentliche Infrastruktur" notwendig gewordenen Rückinterpolationen von den in der Publikation „Länderindex der Stiftung Familienunternehmen 2010" veröffentlichten Ergebnissen abweichen.

Tabelle 9: Länderindex mit bisheriger Konzeption des Subindex „Finanzierung"

Land	Punktwert 2012	Rang 2012	Punktwert 2010	Rang 2010
Schweiz	68,62	1	67,10	2
Ver. Königreich	68,47	2	67,78	1
Dänemark	68,35	3	67,10	3
Finnland	65,77	4	64,05	4
Luxemburg	64,24	5	64,41	5
USA	61,99	6	61,76	7
Niederlande	61,96	7	59,09	8
Schweden	61,21	8	59,52	9
Irland	61,08	9	61,60	6
Österreich	53,32	10	50,94	13
Deutschland	**52,40**	**11**	**52,20**	**11**
Frankreich	52,39	12	51,44	12
Belgien	50,61	13	50,20	14
Slowakei	50,19	14	52,35	10
Tschechien	48,23	15	49,75	15
Polen	47,40	16	45,59	17
Spanien	46,38	17	48,21	16
Italien	33,47	18	31,99	18

Quelle: Berechnungen von ZEW und Calculus Consult

Wie im Jahr 2010 wird die Rangleiste von der Schweiz, dem Vereinigten Königreich und Dänemark, angeführt, wobei lediglich die ersten beiden Ränge vertauscht besetzt sind. Sehr gute Platzierungen weisen auch Finnland und Luxemburg auf. Deutschland befindet sich auf Rang 11, wiederum gegenüber 2010 mit etwas verbessertem Indexwert, aber mit unveränderter Position in der Rangliste. Die Schlusslichter sind unverändert Polen und Italien. In der Gruppe der letzten fünf befinden sich außerdem Spanien, Tschechien und die Slowakei, wobei Spanien und die Slowakei neu in dieser Gruppe sind.

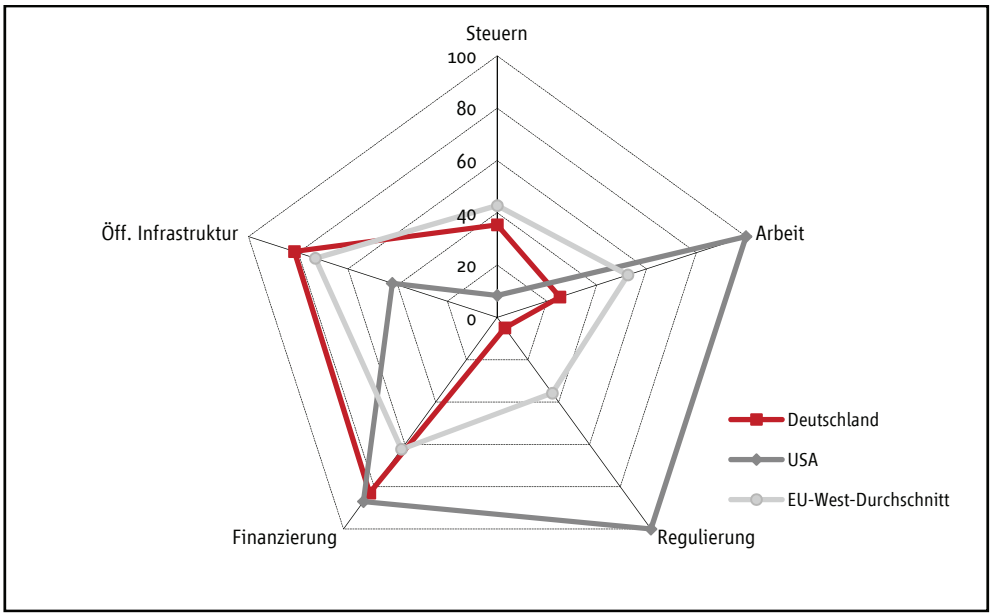
Im Vergleich der alten mit der neuen Konzeption des Subindex „Finanzierung" halten sich aufgrund der geringen Gewichtung des Subindex von 15 Prozent die Auswirkungen auf die Rangliste im Gesamtindex in Grenzen. Eine Verschlechterung um zwei Rangplätze hatte die Neukonzeption für die

USA und das Vereinigte Königreich zur Folge. Umgekehrt führte die Neukonzeption im Jahr 2012 in zwei Ländern zu Verbesserungen der Position: Sowohl Finnland als auch Schweden machten gegenüber dem Vorgängerranking zwei Plätze gut.

3.2 Deutschland im internationalen Vergleich der Standortbedingungen

Die folgenden Spinnwebdiagramme veranschaulichen graphisch Ländervergleiche der Position Deutschlands gegenüber ausgewählten wichtigen Wettbewerberländern. Die Graphiken stellen die Ergebnisse der Länder in allen fünf Dimensionen des Länderindex simultan dar. Hierbei ist für jede Dimension eine Werteskala von Null bis 100 zugrunde gelegt, in der dem besten unter den 18 Ländern der Wert 100, dem schlechtesten der Wert Null zugeordnet wird. Die beste erreichbare Position ist also jeweils am Außenrand des Diagramms, die schlechteste im Mittelpunkt des Diagramms zu finden. Je größer die Fläche ist, die die einem Land zugehörige Datenlinie in einem Diagramm einschließt, desto günstiger sind die Voraussetzungen an diesem Standort. Ein „idealer" Standort, der in allen Dimensionen den ersten Rang einnimmt, würde dementsprechend die volle Fläche des Diagramms einschließen. Ein Standort hingegen, der bei allen Dimensionen stets den schlechtesten Platz einnimmt, hätte auf allen Achsen die Bewertung Null und wäre als Punkt in der Mitte des Diagramms dargestellt.

Abbildung 47: Gesamtindex - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA



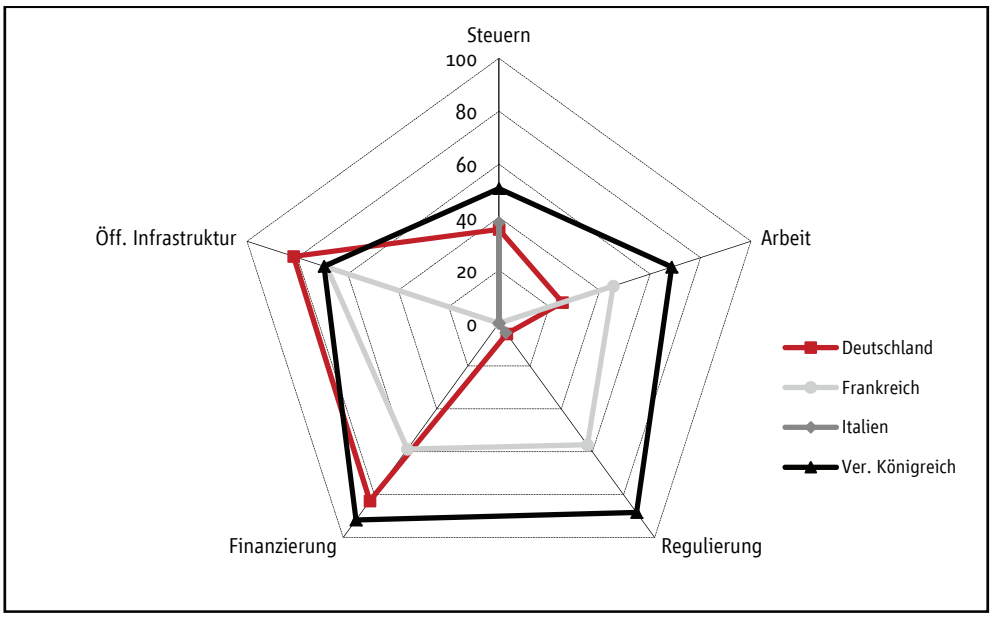
Quelle Berechnungen von ZEW und Calculus Consult

Abbildung 47 zeigt den Ländervergleich Deutschlands mit dem Durchschnitt der westlichen EU-Länder und den USA. Gegenüber den westlichen EU-Ländern weist Deutschland in den drei Dimensionen Steuern, Arbeit und Regulierung schlechtere Standortvoraussetzungen auf. Während der Unterschied beim Subindex „Steuern" vergleichsweise gering ist, fällt er in den Bereichen „Arbeit" und vor allem

„Regulierung“ deutlicher aus. Geringfügig überdurchschnittlich sind die Voraussetzungen im Bereich der öffentlichen Infrastruktur. Deutlicher fällt der Vorsprung im Bereich der Finanzierung aus. Verglichen mit den USA hat Deutschland deutliche Standortvorteile in den Bereichen der öffentlichen Infrastruktur und vor allem im Bereich der Besteuerung. Beim Subindex „Arbeit“ und vor allem im Bereich der Regulierung ist Deutschland dagegen verglichen mit den USA bei Weitem im Hintertreffen. Etwas besser fallen die Ergebnisse der USA auch im Bereich der Finanzierung aus.

In Abbildung 48 sind die Resultate Deutschlands denen Frankreichs, Italiens und des Vereinigten Königreichs gegenübergestellt. Gegenüber dem Vereinigten Königreich ist Deutschland in allen Bereichen außer der öffentlichen Infrastruktur unterlegen. Während der Rückstand im Bereich der Finanzierung nur vergleichsweise moderat ist, sind die Bedingungen beim Subindex „Arbeit“ und vor allem im Regulierungsbereich deutlich schlechter.

Abbildung 48: Gesamtindex - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich

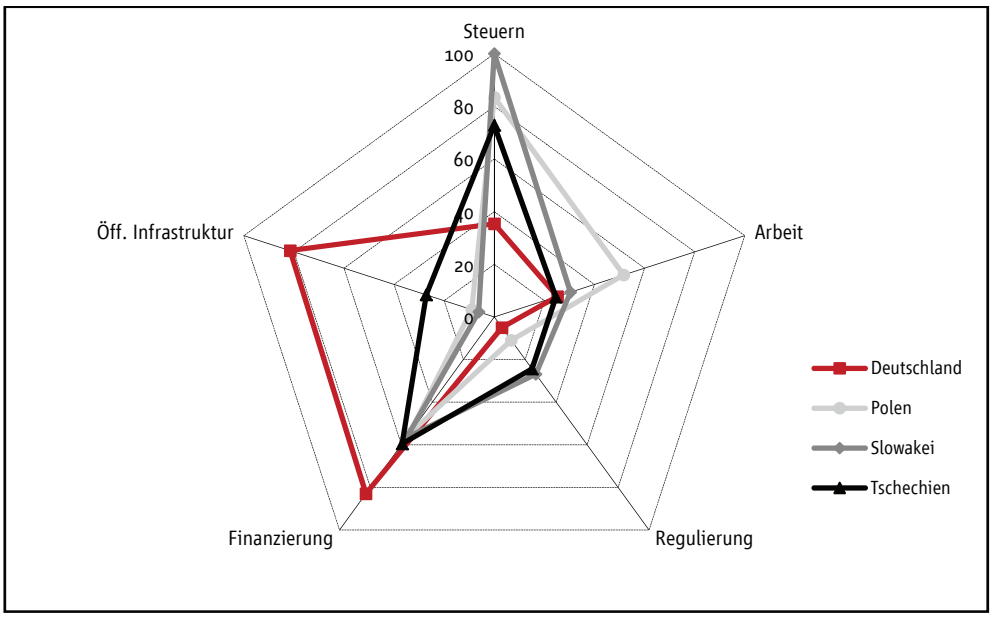


Quelle: Berechnungen von ZEW und Calculus Consult

Günstiger fällt der Bereich mit Frankreich aus. Hier hat Deutschland in den Bereichen „Öffentliche Infrastruktur“ und „Finanzierung“, vor allem aber im Bereich der Besteuerung deutliche Vorteile. Die Schwachstellen sind auch in diesem Vergleich wiederum die Bereiche „Arbeit“ und besonders „Regulierung“, wo die Voraussetzungen im Nachbarland deutlich günstiger sind. Verglichen mit Italien schließlich weist Deutschland in den Dimensionen „Finanzierung“ und „Öffentliche Infrastruktur“ bei Weitem bessere und im Bereich „Arbeit“ immer noch deutlich bessere Bedingungen auf. Vergleichbare Ergebnisse werden im Bereich der Besteuerung und der Regulierung erzielt.

Abbildung 49 vergleicht Deutschland mit den osteuropäischen Ländern Polen, Tschechien und Slowakei. Der Ländervergleich zeigt, dass Deutschland in den Bereichen „Finanzierung" und „Öffentliche Infrastruktur" gegenüber allen drei Ländern bessere Voraussetzungen hat. Der Abstand im Bereich der öffentlichen Infrastruktur fällt hierbei am größten aus; die osteuropäischen Länder haben auf diesem Gebiet immer noch erheblichen Nachholbedarf. Dies gilt vor allem für Polen und die Slowakei. In allen anderen drei Bereichen hingegen hat Deutschland Standortnachteile oder erzielt bestenfalls vergleichbare Ergebnisse. Besonders beim Subindex „Steuern" besteht ein erheblicher Rückstand gegenüber allen drei osteuropäischen Ländern. Im Bereich „Arbeit" erzielt Deutschland vergleichbare Ergebnisse wie Tschechien und die Slowakei, liegt aber im Vergleich zu Polen beträchtlich zurück. Auch im Themenbereich „Regulierung" ist Deutschland verglichen mit allen drei osteuropäischen Ländern im Nachteil, was insofern besonders bedenklich ist, als dieser Bereich auch keine Stärke der osteuropäischen Länder ist.

Abbildung 49: Gesamtindex - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik

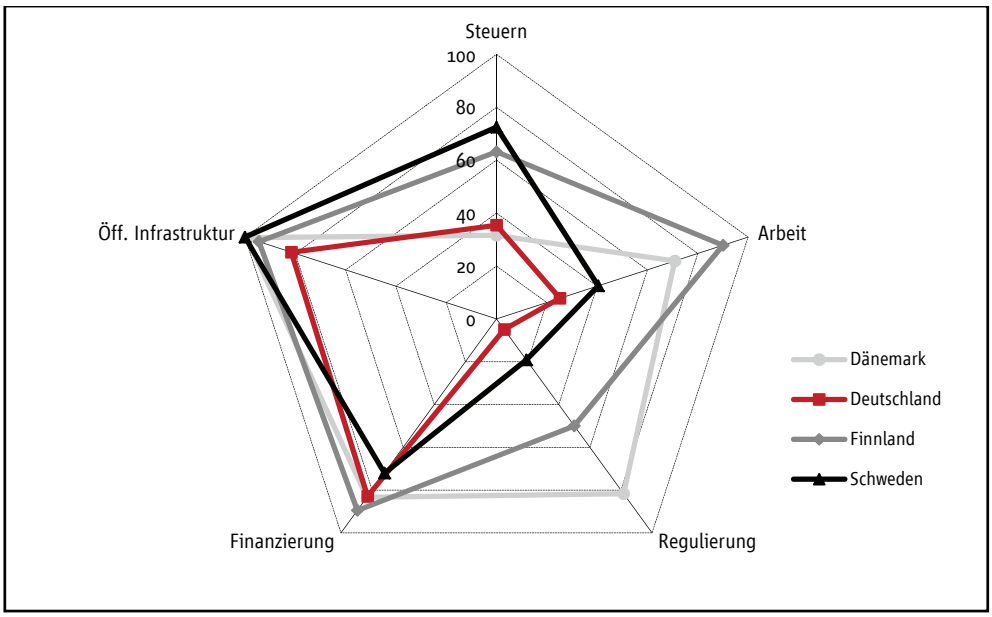


Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

In Abbildung 50 schließlich wird die Position Deutschlands der der nordeuropäischen Länder Dänemark, Schweden und Finnland gegenüber gestellt. In diesem Ländervergleich weist Deutschland im Vergleich zu Finnland in allen fünf Dimensionen des Länderindex schlechtere Voraussetzungen auf. Während der Rückstand in den Bereichen der Finanzierung und der öffentlichen Infrastruktur nur gering ist, ist er in den verbleibenden drei Bereichen erheblich und fällt, vor allem bedingt durch die sehr guten Ergebnisse Finnlands im Bildungsbereich, beim Subindex „Arbeit" am größten aus. Auch der Vergleich mit Schweden fällt für Deutschland insgesamt ungünstig aus. Ein geringfügiger Vorsprung besteht im Bereich der Finanzierung. In allen anderen Bereichen schneidet Deutschland mit

mehr oder weniger großen Rückstand schlechter ab. Am deutlichsten ist der Rückstand beim Subindex „Steuern".

Abbildung 50: Gesamtindex - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

In der Gegenüberstellung mit Dänemark schließlich sind die Ergebnisse Deutschlands in den Bereichen „Steuern" und „Finanzierung" auf vergleichbarem Niveau. Geringfügig besser sind die Ergebnisse Dänemarks bei der öffentlichen Infrastruktur, deutlich besser fallen sie in den Bereichen „Arbeit" und vor allem „Regulierung" aus.

4 Index „Energie"

4.1 Einführung

In der Folge der Reaktorkatastrophen im japanischen Atomkraftwerk Fukushima Daiichi im März 2011 hat die deutsche Bundesregierung beschlossen, die Laufzeitverlängerung für die deutschen Atomkraftwerke vom Herbst 2010 rückgängig zu machen und in einem zunächst dreimonatigen Moratorium acht Meiler umgehend vom Netz zu nehmen. Im Sommer 2011 wurde vom Bundestag mit großer Mehrheit das Gesetz zur 13. Änderung des Atomgesetzes beschlossen. In diesem Gesetz werden der endgültige Ausstieg aus der kommerziellen Nutzung der Atomenergie bis zum Jahr 2022 und der beschleunigte Umstieg auf die Nutzung erneuerbarer Energieträger geregelt, eine Entscheidung, die im deutschen Energiesektor beträchtliche Umstrukturierungen und Investitionen erforderlich macht.

Aber auch ungeachtet des deutschen Atomausstiegsbeschlusses bestehen erhebliche Herausforderungen für die Energieversorgung der Industrieländer, die sich durch den Klimawandel wie auch durch geopolitische Entwicklungen und die daraus folgenden Risiken für die Versorgung ergeben. Die Regierungen der EU-Mitgliedsländer und der Schweiz haben hierauf bereits reagiert. So hat sich die Europäische Union bis zum Jahr 2020 zu einer Reduzierung der Treibhausgasemissionen um 20 Prozent gegenüber dem Ausstoß im Jahr 1990 verpflichtet (vgl. UBA 2011). Noch ehrgeizigere Ziele hat sich die deutsche Bundesregierung gesetzt: Bis 2020 soll eine Reduzierung um 40 Prozent gegenüber dem Jahr 1990 erreicht werden (vgl. BMU 2011). Eines der wichtigsten energiepolitischen Instrumente hierzu ist die Erhöhung des Beitrags erneuerbarer Energieträger zur Strom- und Primärenergieversorgung. EU-weit soll nach einer 2009 verabschiedeten EU-Richtlinie der Beitrag erneuerbarer Energieträger zur Primärenergieversorgung bis 2020 auf 20 Prozent erhöht werden (vgl. Europäische Union 2009). Für die Bundesrepublik wurden im Jahr 2011 die Wegmarken auf mindestens 18 Prozent Anteil erneuerbarer Energieträger an der Primärenergieversorgung und mindestens 35 Prozent an der Stromversorgung bis zum Jahr 2020 festgelegt (vgl. BMU 2011). Vergleichbare Ziele hat sich auch die Schweiz gesetzt (vgl. BAFU 2011, BFE 2012a).

Vor dem Hintergrund dieser Entscheidungen sind in den nächsten Jahren und Jahrzehnten massive strukturelle Veränderungen in den Energiesektoren zu erwarten und teilweise bereits im Gange, die auch die Volkswirtschaften insgesamt verändern werden. Auch für Familienunternehmen sind die Rahmenbedingungen der Energieversorgung, die an verschiedenen Standorten vorzufinden sind, von großer Bedeutung: Energiepreise und die Verlässlichkeit der Energieversorgung sind Kriterien, die Standortüberlegungen und andere unternehmerische Entscheidungen unmittelbar tangieren. Für den Länderindex 2012 der Stiftung Familienunternehmen wurde deshalb ein eigenständiger Index „Energie" entwickelt und berechnet, der die Standortbedingungen der Länder im Hinblick auf die Energieversorgung abbilden soll. Zu betonen ist, dass es ausdrücklich *nicht* die Intention dieses Index ist, die energiepolitischen Strategien verschiedener Länder zu untersuchen und zu bewerten. Der Index ist ausschließlich zur Beurteilung der Standortvoraussetzungen (Kosten aus Unternehmenssicht, Zuverlässigkeit der Energieversorgung), die Familienunternehmen in den verschiedenen Ländern vorfinden, konzipiert. Nicht bewertet wird, inwieweit die vom jeweiligen Land verfolgte Energiepolitik nachhaltig, umweltgerecht oder gesamtwirtschaftlich effizient ist.[2] Ebenso wenig wird bewertet, inwieweit bestimmte Standortvorteile (etwa geringere Energiekosten) auf natürliche Gegebenheiten (z.B. reichliche Verfügbarkeit von Wasserkraft) oder spezifische energiepolitische Entscheidungen (z.B. pro oder contra Atomenergie) zurückzuführen sind. Dieser klare Fokus ist folgerichtig, wenn es um die Bewertung von Standorten aus der einzelwirtschaftlichen Perspektive mobiler Unternehmen geht.

---

[2] Eine Bewertung der energiepolitischen Zielerreichung durch quantitative Indikatoren ist eine vieldimensionale und komplexe Aufgabe jenseits der Ziele dieses Berichts, da sie nicht nur auf Kosten und Versorgungssicherheit, sondern auch auf Umweltverträglichkeit und gesamtwirtschaftliche Effizienz abstellen muss. Für eine Bewertung der Eignung und Grenzen von Indikatoren für die energiepolitische Zielerreichung sei auf die umfassende aktuelle ZEW-Studie von Flues et al. (2012) verwiesen.

4.2 Der Länderindex „Energie"

Die Konzeption des Länderindex „Energie" basiert auf der Überlegung, dass im Bereich der Energieversorgung die wichtigsten Standortfaktoren für Unternehmen zum einen die Energiekosten, zum anderen die Versorgungssicherheit sind. Hierbei kommt den Kosten und der Verlässlichkeit der Stromversorgung eine besondere Bedeutung zu, da Elektrizität fortlaufend benötigt wird und nur sehr begrenzt ersetzbar bzw. speicherungsfähig ist. Aber auch die Kosten anderer Energieträger wie Gas und Kraftstoffe und mögliche diesbezügliche Versorgungsengpässe sind als Standortfaktoren für Familienunternehmen relevant. Schließlich sind für unternehmerische Entscheidungen auch Veränderungen dieser Standortbedingungen, die in der Zukunft durch energiepolitische Maßnahmen zu erwarten sind, von Bedeutung. Entsprechend wurden analog zur Vorgehensweise beim allgemeinen Länderindex auch für den Index „Energie" für die Bereiche der Energiekosten, der Versorgungssicherheit und den Zielerreichungsgrad in Bezug auf gesetzlich festgelegte Klimaziele insgesamt fünf Subindizes für die Themenbereiche der Energiekosten, der Energieversorgungssicherheit und absehbare künftige Entwicklungen konstruiert.

Im Themenbereich „Energiekosten" werden die herrschenden Standortbedingungen durch zwei Subindizes, die die Strompreise einerseits und die Gas- und Kraftstoffpreise andererseits erfassen, abgebildet. Der herausragenden Rolle der Stromversorgung wird somit durch die Bildung eines eigenen Subindex „Strompreise", der auf den Kosten für Elektrizität für industrielle Abnehmer basiert, Rechnung getragen. Aber auch Energiekosten für andere Energieträger schlagen für Familienunternehmen in Form von Heizkosten, Transportkosten etc. zu Buche. Ein zweiter Subindex im Themengebiet „Energiekosten", der Subindex „Gas- und Kraftstoffpreise", wurde deshalb auf Basis der Preise für Erdgas, Benzin und Diesel für industrielle Abnehmer konstruiert. Beide Subindizes zusammen stellen sicher, dass die Kostenseite der Energieversorgung im Index „Energie" hinreichend abgebildet ist.

Der zweite Themenkomplex, der im Bereich der Energieversorgung für Familienunternehmen von herausragender Bedeutung ist, ist der einer zuverlässigen Energieversorgung. Auch im Hinblick auf die Versorgungssicherheit wurde die Stromversorgung von der Versorgung durch die übrigen Energieträger gesondert betrachtet. Diese Trennung erweist sich als sinnvoll, da die Elektrizitätsversorgung mit anderen Risikofaktoren als die Versorgung mit Primärenergieträgern behaftet ist. Im Hinblick auf die Elektrizität ist für Unternehmen vor allem eine möglichst störungs- und unterbrechungsfreie Stromversorgung von Bedeutung. Selbst kurzzeitige Ausfälle von wenigen Minuten können hier hohe Kosten und Schäden verursachen. Zur Quantifizierung solcher Ausfallrisiken wurden von den Netzagenturen und Regulierungsinstitutionen international vergleichbare Indikatoren für die Qualität der Stromversorgung entwickelt, die über den Subindex „Stromversorgungssicherheit" in den Index „Energie" Eingang finden.

Im Unterschied zur Elektrizitätsversorgung sind Primärenergieträger wie Gas, Rohöl oder Kohle besser speicherungs- und lagerungsfähig, so dass sehr kurzzeitige Versorgungsunterbrechungen bei ihnen ein untergeordnetes Problem darstellen. Anders als bei der Stromversorgung sind jedoch bei Primärenergieträgern Importabhängigkeiten ein beträchtlicher Risikofaktor. Während Stromimporte ausschließlich aus hochentwickelten und politisch stabilen Nachbarländern kommen, sind Industrieländer bei Primärenergieträgern zu einem beträchtlichen Teil auf Importe aus politisch und/oder ökonomisch weniger stabilen Ländern angewiesen. Wie sich in der Vergangenheit immer wieder gezeigt hat, können besonders Krisenherde im Nahen Osten zu sprunghaften Verteuerungen von Rohöl führen und auch Lieferengpässe oder völlige Lieferstopps können im Extremfall nicht ausgeschlossen werden. Aber auch im Hinblick auf die Gasversorgung musste Deutschland im Winter 2011/2012 die Erfahrung machen, dass Importe aus Russland nicht ohne Ausfallrisiko sind. Im Index „Energie" werden diese Risiken durch den Subindex „Energieimportrisiko" berücksichtigt, der das Versorgungsrisiko durch Importabhängigkeiten bei den Primärenergieträgern Gas, Rohöl und Festbrennstoffe (insbes. Kohle) quantifiziert.

Alle vier bisher genannten Subindizes können nur dem Status quo und der jüngeren Vergangenheit in der Energieversorgung Rechnung tragen und sind insofern gegenwarts- bzw. vergangenheitsgerichtet. Im Hinblick auf die in der Einführung beschriebenen bevorstehenden Herausforderungen in den Energiesektoren ist jedoch gerade die zu erwartende künftige Entwicklung von großem Interesse: Einschneidende energiepolitische Maßnahmen können sowohl die künftigen Energiekosten als auch die Versorgungssicherheit mit Energie beeinflussen. Eine Quantifizierung der durch die anstehenden Umstrukturierungen zu erwartenden Kosten und Risiken ist naturgemäß schwierig und mit hohen Unsicherheiten behaftet. Angesichts der großen Bedeutung dieser Frage sollte aber dennoch nicht gänzlich auf einen Versuch verzichtet werden, die potenziellen künftigen Risiken zu berücksichtigen. Im Länderindex „Energie" wurde der voraussichtliche Anpassungsbedarf in den Energiesektoren durch den Subindex „Klimaziele" in die Standortbetrachtung einbezogen. Der Subindex „Klimaziele" basiert auf der quantifizierten Abweichung der gegenwärtigen Treibhausgasemissionen von den gesetzlich verankerten klimapolitischen Zielwerten. Die Differenz zwischen Status Quo und Zielwerten kann als Indikator zur Abschätzung der künftig zu erwartenden strukturellen Anpassungen in den Energiesektoren herangezogen werden: Sollen die Ziele erreicht werden, so sind energiepolitische Maßnahmen, die Kosten und Versorgungssicherheit tangieren können, umso eher und in umso weitreichenderem Maße zu erwarten, je geringer der gegenwärtige Zielerreichungsgrad ist.

Die Ergebnisse des Ländervergleichs anhand des Index „Energie" sind in Tabelle 10 dargestellt. Der Länderindex „Energie" kann Werte zwischen Null und 100 annehmen. Hierbei stehen höhere Indexwerte für bessere Standortbedingungen hinsichtlich der Energieversorgung. Für Luxemburg konnte wegen fehlender Daten für die Stromversorgungssicherheit keine Gesamtwertung berechnet werden.

An erster Position der Rangliste „Energie" sind mit deutlichem Abstand die USA zu finden. Diese Spitzenposition ist vor allem auf die sehr günstigen Energiekosten, sowohl was Elektrizität als auch was andere Energieträger angeht, und vergleichsweise geringe Versorgungsrisiken durch importierte Energieträger zurückzuführen. Im Hinblick auf die Verlässlichkeit der Stromversorgung fallen die Ergebnisse hingegen schlechter aus. An zweiter Position befindet sich Frankreich. Auch hier sind vor allem die günstigen Energiekosten ausschlaggebend, jedoch erzielt Frankreich auch im Hinblick auf die Importversorgungssicherheit und die Erreichung der Klimaziele vergleichsweise günstige Ergebnisse.[3] An dritter Stelle befindet sich Spanien, was vor allem günstigen Energiekosten bei Energieträgern außer Strom und einem bereits übererfüllten Ziel im Bereich der Klimaziele geschuldet ist. Im Hinblick auf die Versorgungssicherheit werden dagegen nur unterdurchschnittliche Ergebnisse erzielt.

Tabelle 10: Index „Energie"

Land	Punktwert	Rang
USA	76,09	1
Frankreich	64,43	2
Spanien	62,94	3
Tschechien	60,75	4
Niederlande	59,73	5
Vereinigtes Königreich	59,69	6
Belgien	58,41	7
Polen	57,51	8
Irland	57,47	9
Österreich	55,77	10
Dänemark	54,09	11
Schweden	53,77	12
Deutschland	**53,48**	**13**
Schweiz	46,78	14
Italien	46,47	15
Finnland	43,69	16
Slowakei	31,81	17

Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Deutschland befindet sich an 13. Stelle am Ende eines dicht besetzten Mittelfelds. Die vergleichsweise ungünstige Platzierung ist vor allem auf hohe Strom- und andere Energiekosten zurückzuführen. Im Hinblick auf die Verlässlichkeit der Importversorgung erzielt Deutschland durchschnittliche, hinsicht-

[3] Erneut ist zu betonen, dass der Analyse keine energiepolitische Bewertung, etwa im Hinblick auf den hohen Anteil von Atomstrom in Frankreich, zugrunde liegt. Aspekte wie die vollen langfristigen und gesellschaftlichen Kosten dieser Energieform werden hier nicht einbezogen, weil es hier lediglich um die Perspektive von Unternehmen und deren aktuellen Standortbedingungen geht.

lich der Zuverlässigkeit der Stromversorgung bislang sogar noch sehr gute Ergebnisse. Allerdings bildet dieser Befund noch nicht die im Zuge der Energiewende möglicherweise gewachsenen Risiken für die Stabilität der Stromnetze in Deutschland ab. Indikatoren für wachsende Risiken sind die steigende Häufigkeit von Maßnahmen zur Netzstabilisierung, die allerdings bislang nicht messbar einer gestiegenen Häufigkeit von Stromausfällen geführt haben (siehe Abschnitt 4.5). Die gestiegene Netzbelastung wirft somit Fragen auf, inwieweit Deutschland die günstige Position bei der Zuverlässigkeit der Stromversorgung in den kommenden Jahren verteidigen kann. Dies dürfte vor allem davon abhängen, inwieweit rasch die notwendigen Verbesserungen der Nord-Süd-Leitungskapazität hergestellt werden kann. Am Ende der Rangliste sind mit einigem Abstand die Schweiz, Italien, Finnland und die Slowakei zu finden. Für die Schweiz ist die schlechte Position vor allem durch hohe Preise bei Gas und Kraftstoffen, durch ein hohes Risiko bei den Energieimporten und durch einen deutlichen Rückstand gegenüber den selbstgesetzten Klimazielen bedingt. Die Ergebnisse Italiens sind sowohl durch relativ hohe Energiekosten als auch durch eine nur unterdurchschnittliche Versorgungssicherheit belastet. Finnland befindet sich trotz vergleichsweise niedriger Stromkosten auf dem vorletzten Rang, da sowohl die Kosten für Gas und Kraftstoffe als auch das Importversorgungsrisiko sehr hoch sind und zur Erfüllung der Klimaziele noch erhebliche Anstrengungen erforderlich sind. Mit deutlichem Abstand das Schlusslicht schließlich ist die Slowakei, die zwar Spitzenreiter im Hinblick auf die Einhaltung der Klimaziele ist, aber bei den Strompreisen und der Versorgungssicherheit sowohl mit Elektrizität als auch mit Primärenergieträgern sehr schlechte Ergebnisse erzielt. Diese Ergebnisse und ihre Bestimmungsfaktoren im Einzelnen werden in den folgenden Abschnitten näher beleuchtet.

4.3 Der Subindex „Strompreise"

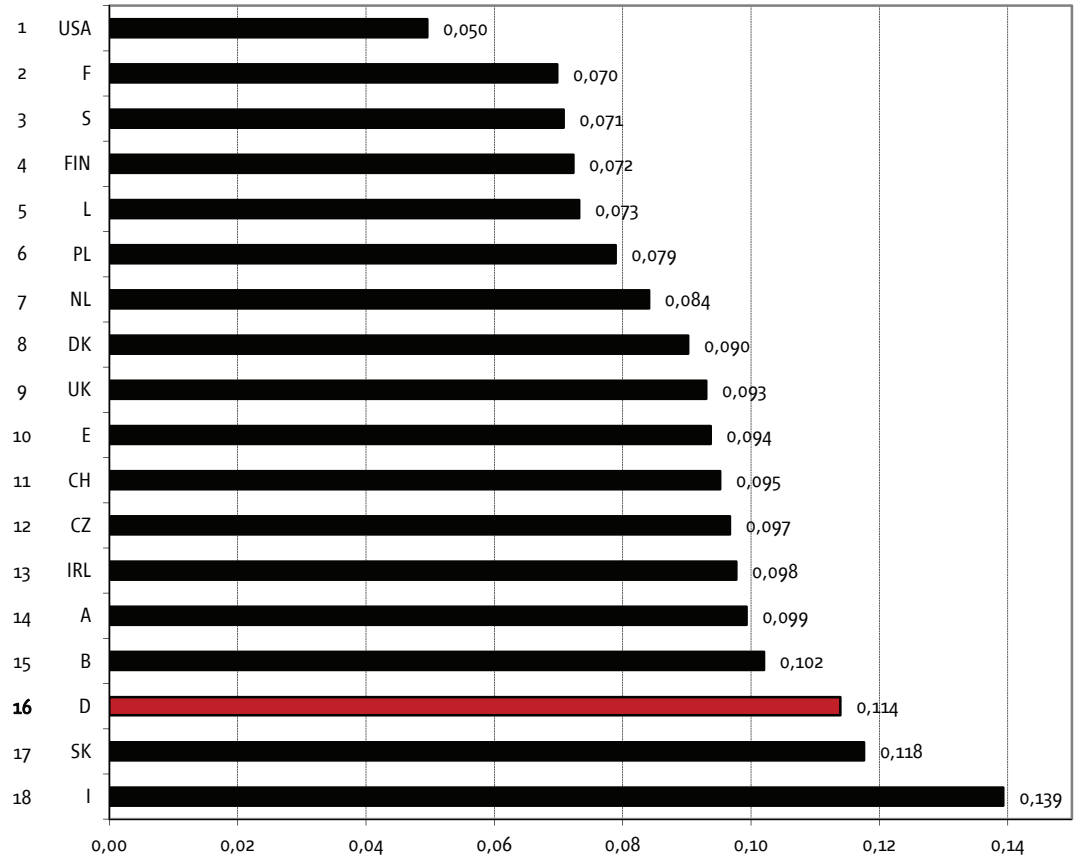
Abbildung 51 zeigt die Ergebnisse des Subindex „Strompreise". Dieser Subindex basiert auf Daten von Eurostat (2012d) und der Internationalen Energieagentur (IEA 2012a) über die Elektrizitätspreise für mittelgroße industrielle Abnehmer mit einer Abnahmemenge von 2.000 bis 20.000 Megawattstunden jährlich.[4] Die Angaben beziehen sich auf die zweite Jahreshälfte 2011. Herangezogen wurden die Elektrizitätspreise inklusive Energieverbrauchssteuern und -abgaben, aber ausschließlich der Umsatzsteuer. Die Preise sind in Euro je Kilowattstunde angegeben. Ausführlichere Erläuterungen zur Abgrenzung der Tarifgruppe, zur Datenbasis und detaillierte Preisauflistungen für Abnehmer verschiedener Größenordnungen finden sich in Anhang A 7.1.

Mit deutlichem Abstand die niedrigsten Stromkosten haben mit fünf Cent je KWh die USA vorzuweisen. Auch in Frankreich, Schweden, Finnland, Luxemburg und Polen sind die Preise in der Referenzgruppe mit weniger als 8 Cent je KWh noch sehr günstig. Deutschland befindet sich auf Rang 16 und

[4] Strompreise variieren stark nach der Höhe des Energieverbrauchs eines Unternehmens. Die Preise für die größten Nachfrager im Unternehmenssektor sind nicht öffentlich verfügbar (Flues et al., 2012, S. B81). Diese dürften ihren Strombedarf oftmals unmittelbar durch Käufe an den Strombörsen abdecken und über ein professionalisiertes Einkaufsmanagement auch unter Einbezug von Terminkontrakten verfügen. Für diese Größtverbraucher sind die Eurostat-Daten somit nur von begrenzter Aussagekraft.

gehört damit zu den teuersten Ländern. Noch höher sind die Stromkosten in Italien und besonders in der Slowakei.

Abbildung 51: Subindex „Strompreise"



Quelle: Eurostat (2012d), IEA (2012a), Berechnungen von Calculus Consult

Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist zu beachten, dass Ausnahmebewilligungen, wie sie beispielsweise in Deutschland für besonders energieintensive Unternehmen im Hinblick auf die EEG-Umlage existieren, in diesen Preisen nicht berücksichtigt sind. Auch Entwicklungen in der jüngsten Vergangenheit, beispielsweise die Strompreise tangierende Maßnahmen zur fiskalischen Konsolidierung wie die Erhöhung der Besteuerung von Stromversorgern in Spanien, gingen noch nicht die ausgewiesenen Preise ein.

4.4 Der Subindex „Gas- und Kraftstoffpreise"

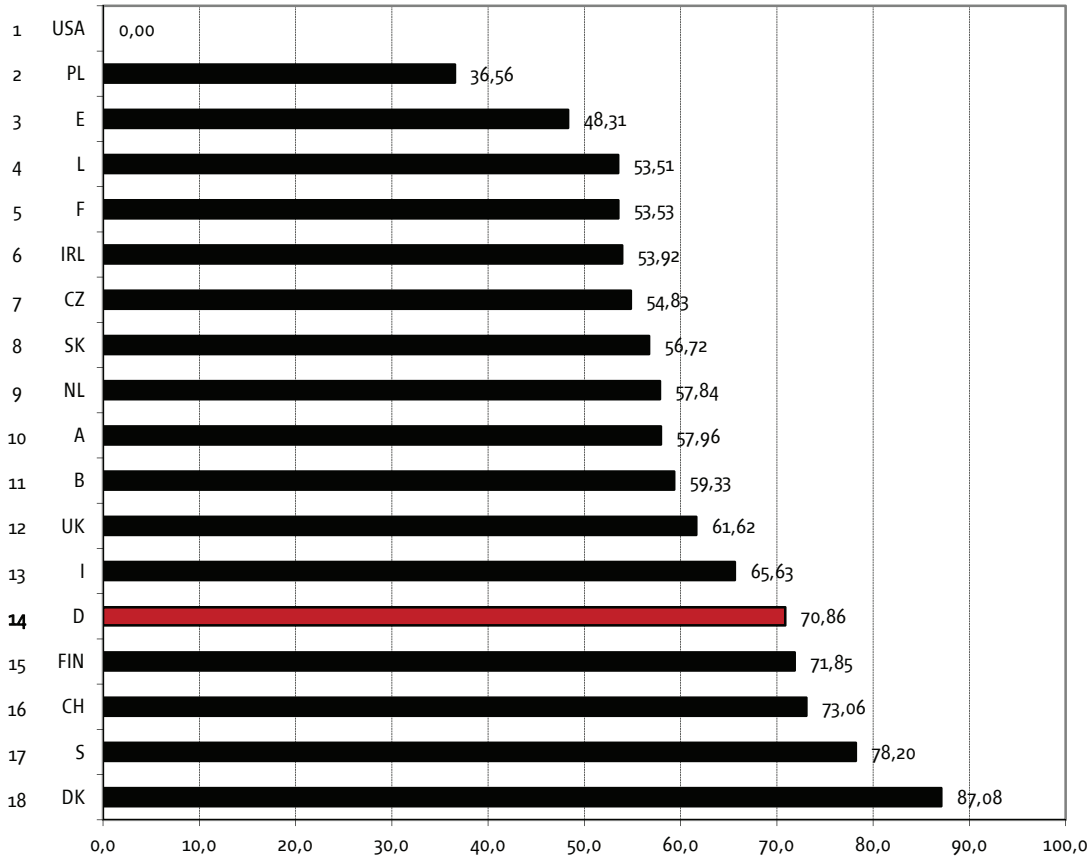
Der Subindex „Gas- und Kraftstoffpreise" wurde auf der Basis von Preisen für Erdgas, Benzin (95 Oktan) und Dieselkraftstoff errechnet.[5] Die Erdgaspreise beziehen sich auf industrielle Abnehmer einer mittleren Größenordnung mit einem Verbrauch von 100.000 bis 1.000.000 Gigajoule jährlich in der zweiten Jahreshälfte 2011. Die Daten stammen für die EU-Länder von Eurostat (2012e), für die Schweiz

[5] Auf die Einbeziehung von Heizölpreisen in diesen Subindex musste wegen zu vieler Lücken in der Datenbasis verzichtet werden. Angaben zu Heizölpreisen, soweit sie verfügbar sind, finden sich jedoch in Anhang A 7.2.

und die USA von der Internationalen Energieagentur IEA (IEA 2012a). Die Preise für Benzin und Diesel beziehen sich auf gewerbliche Abnehmer. Sie stammen von der IEA (IEA 2012a) und beziehen sich auf das vierte Quartal 2011. In allen Fällen wurden Preise inklusive Energieverbrauchssteuern, aber ausschließlich der Umsatzsteuer herangezogen. Weitere Erläuterungen zur Berechnung des Subindex, zur Tarifabgrenzung, zur Datenbasis und detaillierte Preisauflistungen finden sich in Anhang A 7.2.

Der Subindex „Gas- und Kraftstoffpreise" kann aufgrund seiner Konstruktion Werte zwischen Null und 100 annehmen, wobei höhere Werte für ein höheres Preisniveau bei Gas und Kraftstoffen stehen. Die Resultate sind in Abbildung 52 dargestellt.

Abbildung 52: Subindex „Gas- und Kraftstoffpreise"



Quelle: Eurostat (2012e), IEA (2012a), Berechnungen von Calculus Consult

Die mit Abstand niedrigsten Energiekosten bei allen drei betrachteten Energieträgern sind wie auch bei den Strompreisen in den USA vorzufinden. Vergleichsweise niedrige Energiepreise für alle drei Energieträger liegen auch in Polen und Spanien vor. Die deutlich höchsten Energiepreise haben Schweden und Dänemark. Hierbei sind in beiden Ländern vor allem die Gaspreise sehr hoch. Auch Deutschland gehört zu den Ländern mit vergleichsweise hohen Energiepreisen bei allen betrachteten Energieträgern, ebenso wie Finnland und die Schweiz. In den anderen Ländern unterscheidet sich die Kostensituation je nach Energieträger teilweise eklatant. So sind im Vereinigten Königreich die höchs-

ten Dieselpreise, aber die zweitniedrigsten Gaspreise vorzufinden. In Österreich sind demgegenüber die Kraftstoffpreise vergleichsweise niedrig, während die Gaspreise unter den höchsten der betrachteten Ländern sind. Die Unterschiede sind hierbei nicht zuletzt durch die teilweise sehr unterschiedliche Verbrauchsbesteuerung bedingt. Für detailliertere Informationen über die Preise ohne und einschließlich Verbrauchssteuern wird auf den Anhang A 7.2 verwiesen, in dem für alle drei Energieträger die entsprechenden Tabellen enthalten sind.

4.5 Der Subindex „Stromversorgungssicherheit"

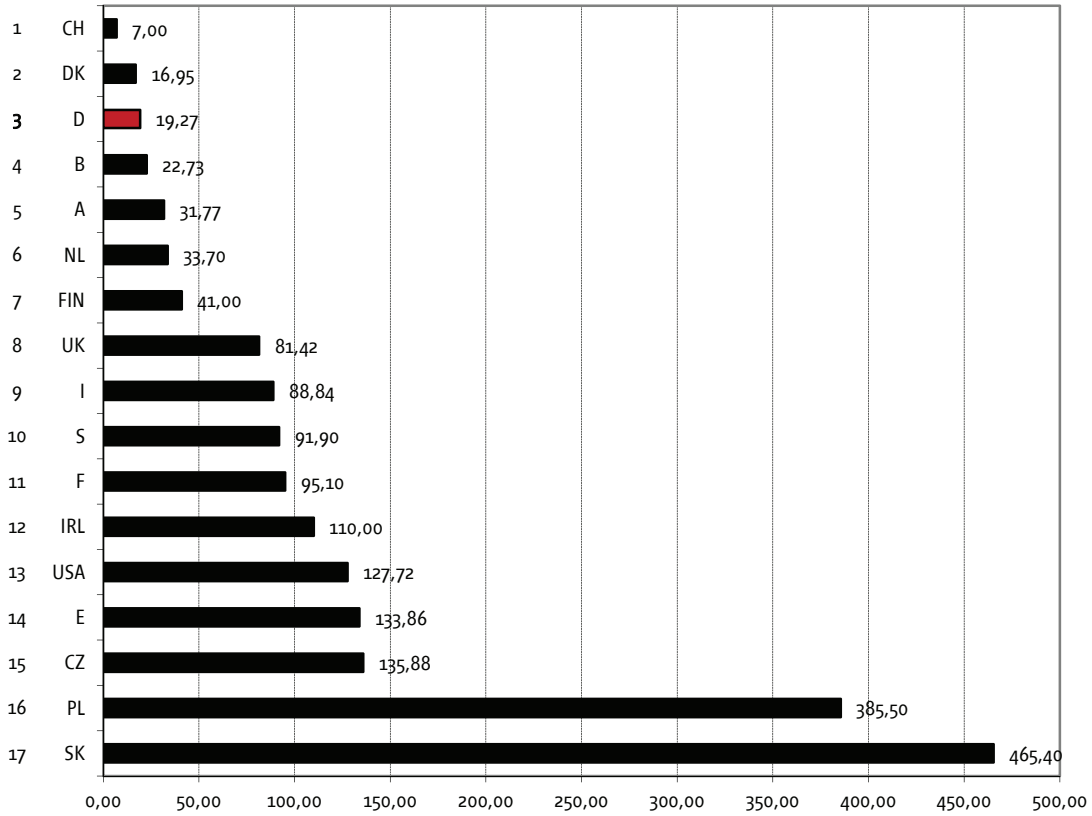
Für den Subindex „Stromversorgungssicherheit" werden die Werte des sog. SAIDI („System Average Interruption Duration Index") über die durchschnittliche jährliche Dauer von Stromunterbrechungen verwendet. Dieser Index wird von den nationalen Netzagenturen bzw. Regulierungsinstitutionen ermittelt. Der SAIDI beziffert zwar nur die Ausfallzeiten und nicht die durch die Ausfälle entstandenen ökonomischen Schäden. Dafür gilt er jedoch als transparent und aussagekräftig (Flues et al., 2012, S. B89). Herangezogen wurden die Angaben über ungeplante Stromunterbrechungen, die länger als drei Minuten andauerten und sowohl durch alltägliche Betriebsstörungen als auch durch außergewöhnliche Ereignisse wie Vandalismus, extreme Wetterbedingungen etc. verursacht sein konnten. Die Angaben für die EU-Länder und die Schweiz stammen aus dem vierten und fünften Benchmark-Bericht zur Qualitätssicherung der Elektrizitätsversorgung des Council of European Energy Regulators (CEER 2008, 2011). Für die USA wurden Daten des Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE 2011) verwendet. Für Belgien, die Slowakei und die USA beziehen sich die Daten nur auf Ausfälle ohne außergewöhnliche Ursachen. Für die USA sind außerdem nur Unterbrechungen, die länger als fünf Minuten andauerten, berücksichtigt (IEEE 2012). Für Luxemburg sind keine Daten verfügbar. Weitere Erläuterungen zur Datenbasis und Einschränkungen der länderübergreifenden Vergleichbarkeit der Daten befinden sich im Anhang A 7. Dort finden sich auch weitere Informationen und Daten zum Themenkomplex der Stromversorgungssicherheit.

Die Resultate des Subindex „Stromversorgungssicherheit" sind in Abbildung 53 dargestellt. Die Angaben beziehen sich in der Regel auf das Berichtsjahr 2010, mit Ausnahme von Finnland und Spanien (2009) und Belgien (2006). Die Unterbrechungszeiten sind in Minuten von Stromunterbrechungen angegeben, von denen Stromverbraucher durchschnittlich im Berichtsjahr betroffen waren.

Wie die Abbildung zeigt, ist die mit einigem Abstand zuverlässigste Elektrizitätsversorgung mit nur sieben Minuten durchschnittlicher Ausfallzeit jährlich in der Schweiz vorzufinden. Auch in Dänemark und Deutschland ist mit weniger als 20 Minuten Ausfallzeit die Zuverlässigkeit als vergleichsweise sehr hoch einzuschätzen. Sehr weit oben in der Rangliste befindet sich auch Belgien. Allerdings ist im Falle Belgiens zu berücksichtigen, dass der angegebene Wert keine durch außergewöhnliche Faktoren verursachten Ausfälle beinhaltet und sich auch nur auf die Region Brüssel bezieht.

Mit weitem Abstand die unzuverlässigste Stromversorgung haben Polen und die Slowakei. Dort muss mit Stromausfällen von mehr als sechs bzw. sieben Stunden jährlich gerechnet werden, wobei im Fall der Slowakei in diesem Wert noch nicht einmal Ausfälle, die durch außergewöhnliche Ereignisse verursacht wurden, berücksichtigt sind. Mit hohen Ausfallzeiten von mehr als zwei Stunden jährlich ist auch in den USA, Spanien und Tschechien zu rechnen. Auch für die USA ist dabei sogar eine noch „beschönigende" Datendefinition zu berücksichtigen. Denn in dem angegebenen Wert sind keine durch außergewöhnliche Ereignisse verursachten Ausfälle enthalten und überdies liegt die Untergrenze für die aufgezeichneten Stromausfälle bei einer Unterbrechungsdauer von fünf statt wie in den anderen Ländern drei Minuten. Bei Berücksichtigung dieser Faktoren dürften sich die USA hinter Spanien und Tschechien an drittletzter Stelle der Rangliste befinden.

Abbildung 53: Subindex „Stromversorgungssicherheit"



Quellen: CEER (2008, 2011), IEEE (2011)

Da sich die für den Subindex „Stromversorgungssicherheit" verwendeten Daten auf das Berichtsjahr 2010 bzw. in Einzelfällen auf frühere Jahre beziehen, sind etwaige durch das deutsche Atomausstiegsgesetz 2011 verursachte Entwicklungen noch nicht berücksichtigt. Aktuellere Daten als die hier dargestellten für alle Länder des Länderindex waren zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts noch nicht verfügbar. Jedoch hat die Bundesnetzagentur am 3. September 2012 die SAIDI-Daten für Deutschland für das Jahr 2011 veröffentlicht (siehe Bundesnetzagentur 2012). Die von der Bundesnetzagentur publizierten Daten beziehen sich nur auf ungeplante Stromunterbrechungen, die nicht

durch außergewöhnliche Ereignisse verursacht wurden. Diese Ausfallzeiten betrugen im Jahr 2011 15,3 Minuten gegenüber 14,9 Minuten im Jahr 2010. Für die Anzahl der Unterbrechungen werden 206.700 Unterbrechungen im Jahr 2011 gegenüber 206.300 Unterbrechungen im Jahr 2010 angegeben. Im Vergleich zum Vorjahr ist also sowohl die Unterbrechungsdauer als auch die Häufigkeit der Unterbrechungen in 2011 geringfügig angestiegen. Allerdings ist dies insoweit zu relativieren, als in den Jahren 2006 bis 2008 beide Werte deutlich ungünstiger waren als im Jahr 2011 (vgl. Bundesnetzagentur 2012). Es ist deshalb fraglich, ob der leichte Anstieg der Unterbrechungen in 2011 auf den Atomausstieg zurückzuführen ist.

Nicht berücksichtigt sind in diesen Daten sehr kurzzeitige Unterbrechungen von weniger als drei Minuten, die im veröffentlichten SAIDI nicht enthalten sind, aber dennoch für Unternehmen Kosten verursachen können. Von Unternehmensseite wurde im Winter 2011/2012 eine Häufung dieser kurzzeitigen Stromausfälle sowie von Spannungs- und Frequenzschwankungen beklagt (vgl. z.B. Handelsblatt 2011). Nachprüfbare Zahlen über diese Entwicklungen liegen allerdings nicht vor (vgl. VIK 2012).

Nach Angaben der Bundesnetzagentur war im Winter 2011/2012 eine im Vergleich zum Vorjahr deutlich angespanntere Netzsituationen zu beobachten (vgl. SVR 2012b, Ziffer 440ff.). Die Übertragungsnetzbetreiber mussten erheblich öfter als zuvor Maßnahmen zur Netzstabilisierung betreiben. Diese Belastungssituationen sind typischerweise mit einem hohen Transportbedarf für norddeutsche Windkraft nach Süddeutschland verbunden und erst durch einen Ausbau der Transportkapazität zu beseitigen. Allerdings war diese wachsende Belastung der Netze bislang noch beherrschbar und hat nicht zu Störfällen geführt. Auch für den Winter 2012/13 sieht die Bundesnetzagentur keine Hinweise darauf, dass es wegen der Energiewende zu Stromausfällen kommt (vgl. Zeit-Online, 2012).

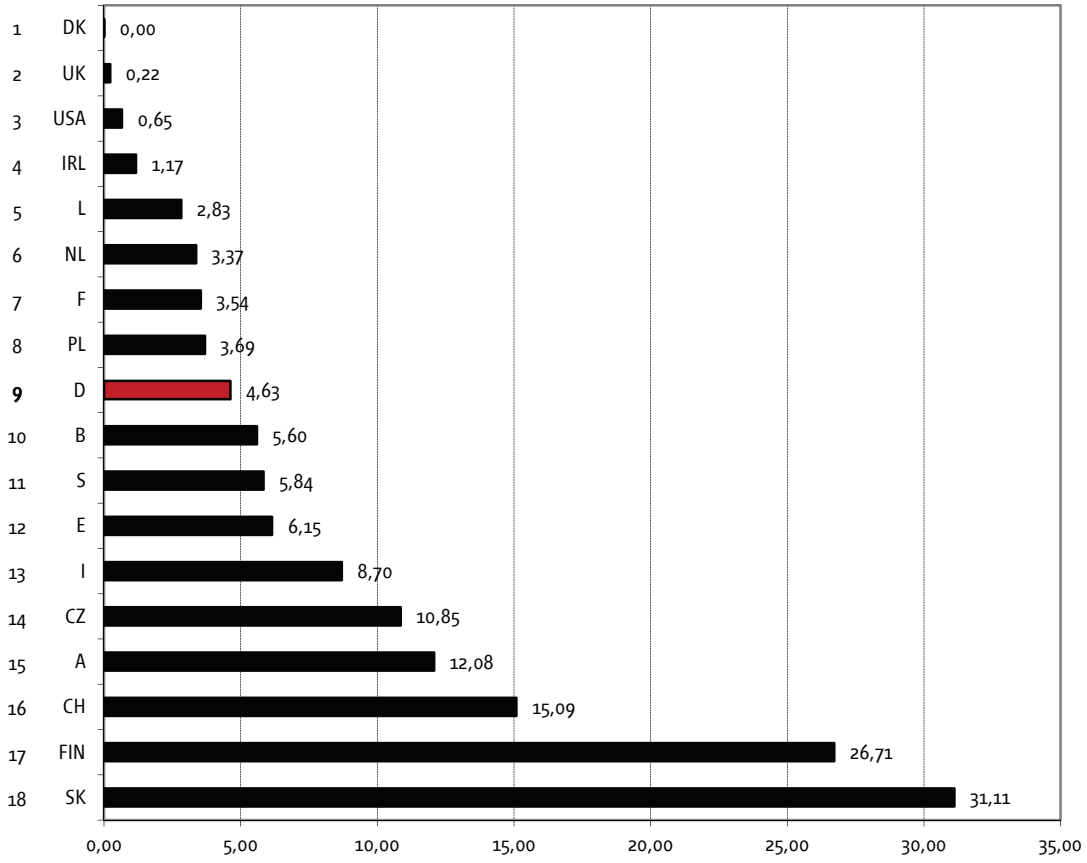
4.6 Der Subindex „Energieimportrisiko"

Der Subindex „Energieimportrisiko" ist eine Maßzahl für das Versorgungsrisiko, das durch Importabhängigkeiten bei Primärenergieträgern besteht. Die Berechnungsmethodik orientiert sich an der von Frondel, Ritter und Schmidt (2009) vorgeschlagenen Vorgehensweise. Dem Subindex liegt die Berechnung eines Konzentrationsmaßes, des Herfindahl-Index, zur Quantifizierung der Konzentration bzw. Diversifikation der Importe auf verschiedene Lieferantenländer zugrunde, die ihrerseits mit einem Risikofaktor zur Bewertung ihrer politischen und ökonomischen Stabilität gewichtet werden. Der Subindex ist so konstruiert, dass er mit der Importabhängigkeit insgesamt, der Anzahl der Herkunftsländer und der Konzentration der Importe innerhalb dieser sowie des länderspezifischen Ausfallrisikos die drei wichtigsten Risikofaktoren berücksichtigt. Eine genauere Erläuterung der Berechnungsmethodik ist in Anhang A 7.4 zu finden.

Für den Subindex „Energieimportrisiko" wurden für drei Primärenergieträger (Festbrennstoffe, insbes. Kohle, Rohöl und Gas) jeweils Teilindikatoren für das Importrisiko berechnet, die anschließend an-

hand ihrer Beiträge zum Bruttoinlandsenergieverbrauch zu einem summarischen Index aggregiert wurden. Um den Effekt kurzfristiger Einflussfaktoren einzuschränken, wurden für die Berechnung jeweils die Mittelwerte der Jahre 2008 bis 2010 herangezogen. Die Datengrundlage für die Berechnung der Importanteile stammt für die EU-Länder und die Schweiz von Eurostat (Eurostat 2012f-k) und für die USA von der US Energy Information Administration (EIA 2012a-f); für die Berechnung des summarischen Index wurden außerdem Daten der IEA über die Zusammensetzung des Bruttoinlandsverbrauchs an Energie herangezogen (IEA 2012b). Die Risikoklassifikation der Ursprungsländer stammt von der OECD (OECD 2012d). Dabei ist anzumerken, dass die Risikoklassifikation der OECD sich nicht direkt auf das Ausfallrisiko eines Landes als Energielieferant bezieht und insofern nur eine näherungsweise Risikogewichtung bieten kann (vgl. hierzu Flues et al., 2012, S. B61). Die Einzelergebnisse für die drei einbezogenen Primärenergieträger sowie weitere Informationen zur Importabhängigkeit bei Energieträgern finden sich ebenfalls in Anhang A 7.4.

Abbildung 54: Subindex „Energieimportrisiko"



Quellen: Eurostat (2012f-k), EIA (2012a-f), IEA (2012b), OECD (2012d), Berechnungen von Calculus Consult

Die Resultate für den Subindex „Energieimportrisiko" sind in Abbildung 54 dargestellt. Der Subindex kann Werte zwischen Null und 100 annehmen und fällt umso höher aus, je größer das Versorgungsrisiko durch Importe ist. Wie die Abbildung zeigt, haben die mit Abstand höchsten Importrisiken die Slowakei und Finnland. Dies erklärt sich in beiden Fällen aus einer nahezu ausschließlichen Abhän-

gigkeit bei Rohöl und Gas von einem einzigen Lieferantenland (Russland), das nicht als risikolos eingestuft ist, sowie aus dem Tatbestand, dass diese beiden Länder im Hinblick auf Öl und Gas vollständig auf Importe angewiesen sind. Ebenfalls ein hohes Importrisiko hat die Schweiz, die ihre Ölimporte zum größten Teil aus eher instabilen Ländern wie Libyen, Kasachstan und Azerbaijan bezieht.

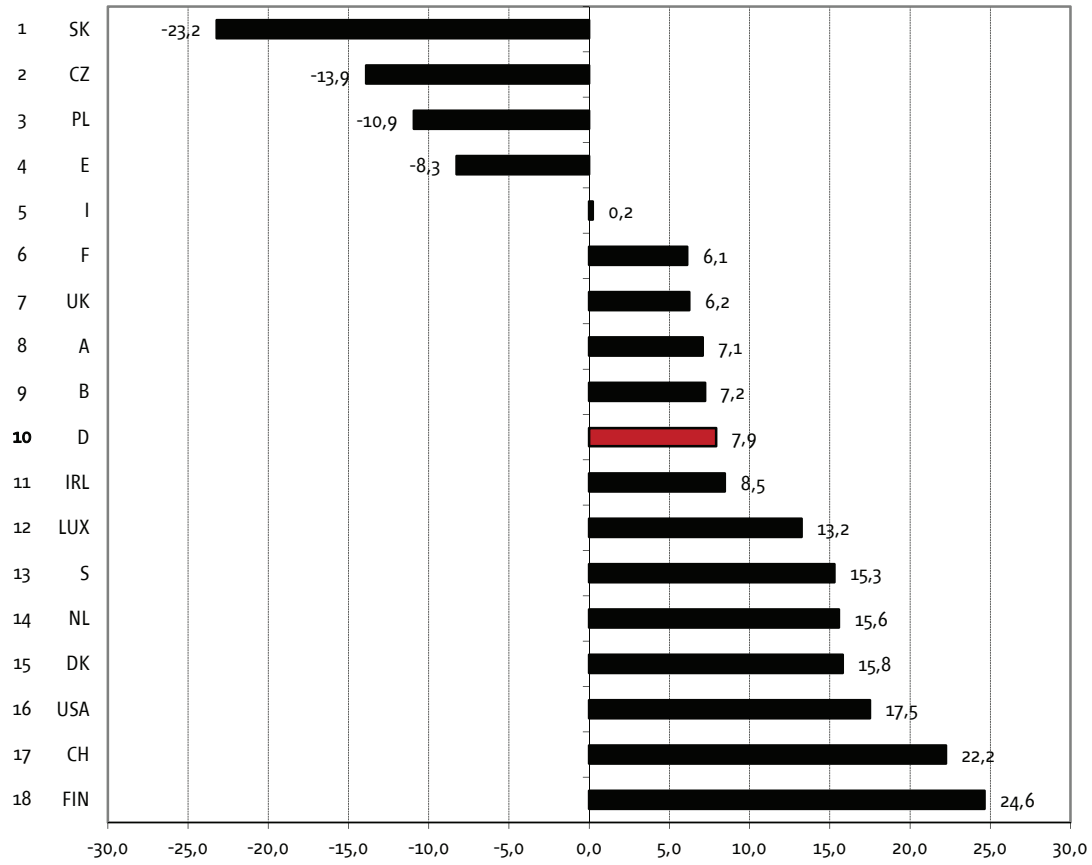
Deutschland befindet sich im mittleren Risikobereich, wobei die Abhängigkeitsrisiken bei Öl und Gas höher sind als bei den Festbrennstoffen. Sehr niedrige Importrisiken weisen Dänemark, das Vereinigte Königreich und die USA auf, da diese Länder entweder einen hohen Anteil an Eigenförderungen haben und die nötigen Importe aus stabilen europäischen Ländern und Kanada beziehen, oder aber eine große Auswahl an Herkunftsländern das Gesamtrisiko minimiert.

4.7 Der Subindex „Klimaziele"

Der Subindex „Klimaziele" soll dazu dienen, in einer zukunftsgerichteten Perspektive die beispielsweise durch Herausforderungen des Klimawandels zu erwartenden Anpassungen in Form von Kostensteigerungen und/oder Engpässen bei der Versorgungssicherheit in grober Näherung abzuschätzen. Als Grundlage für diesen Subindex wird die Entwicklung der Treibhausgasemissionen herangezogen (Eurostat 2012l, EPA 2012). Konkret errechnet sich der Subindex „Klimaziele" als Abweichung der bis Ende 2010 tatsächlich erfolgten Reduzierung der Treibhausgasemissionen im Vergleich zu den von der EU und der Schweiz als Selbstverpflichtungen festgelegten Reduktionszielen für das Jahr 2020 (vgl. UBA 2011, BAFU 2011). Da für die USA ein verbindlicher Zielwert nicht existiert, wurde zum Zweck der Indikatorberechnung der ursprünglich von der Regierung Clinton anvisierte, aber später nicht ratifizierte Zielwert des Kyoto-Protokolls von minus sieben Prozent bis zum Jahr 2012 herangezogen und für das Jahr 2020 angewendet (vgl. UNFCC 2008, S. 13). Da sich die USA zu diesem Zielwert nicht verpflichtet haben, wurden Alternativszenarien berechnet, die von der EU-Zielsetzung von minus 20 Prozent bis hin zu einem völlig ungeregelten Anstieg der Treibhausgasemissionen reichen. Sodann wurden die Auswirkungen der verschiedenen Szenarien auf die Position der USA im Gesamtindex „Energie" ermittelt. Detailliertere Informationen zur Datenbasis, zur Berechnung des Subindex sowie weitere Daten zum Themenkomplex der Klimaziele finden sich in Anhang A 7.5.

Abbildung 55 zeigt die Werte des Subindex „Klimaziele" unter der Annahme des sieben-Prozent-Reduktionsziels für die USA. Negative Werte bedeuten, dass der Zielwert für das Jahr 2020 bereits erreicht bzw. unterschritten wurde und entsprechend wenig Anpassungsbedarf besteht. Positive Werte zeigen an, dass die angestrebte Treibhausgasreduzierung noch nicht erreicht wurde und weitere Anstrengungen erforderlich sind

Abbildung 55: Subindex Klimaziele



Quelle: Eurostat (2012l), EPA (2012), UBA (2011), BAFU (2011), UNFCC (2008), Berechnungen von Calculus Consult

Aus der Abbildung geht hervor, dass bei Zugrundelegung der Zielsetzungen der EU in den osteuropäischen Ländern Slowakei, Tschechien und Polen die geringsten Anpassungen zu erwarten sind. In allen drei Ländern ist ebenso wie in Spanien im Hinblick auf Treibhausgasreduzierungen das Soll bereits übererfüllt. Sofern die Emissionen nicht in den kommenden Jahren massiv ansteigen, sind regierungsseitige Maßnahmen, die Kosten und Versorgungssicherheit tangieren, in diesen Ländern eher unwahrscheinlich. Der Zielerreichungsgrad Deutschlands befindet sich an zehnter Stelle in einem dicht besetzten Mittelfeld. Die deutlich größten Abweichungen vom Zielwert nach oben sind derzeit in Finnland und in der Schweiz vorzufinden. Sofern die Ziele eingehalten werden sollen, wird dies in diesen Ländern ohne zusätzliche energiepolitische Maßnahmen kaum möglich sein.

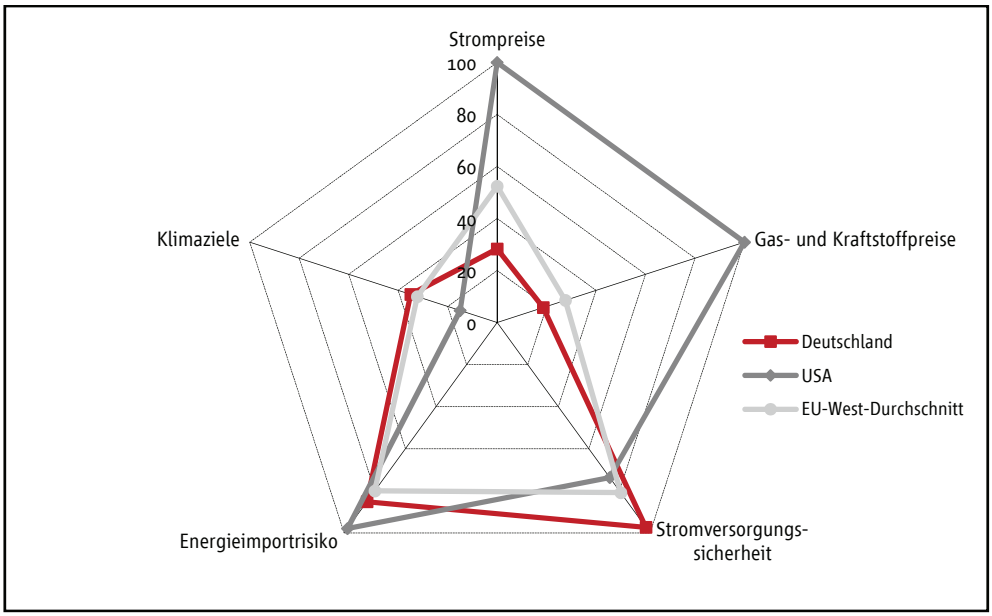
Die USA liegen unter der Annahme des ursprünglichen Kyoto-Ziels auf Rang 16 der Rangliste. Legte man stattdessen einen Verbleib der Emissionen auf dem Niveau des Kyoto-Basisjahrs 1990 als Zielwert zugrunde, dann befänden sich die USA auf Rang 12. Bei völligem Entfallen einer Schranke lägen die USA naturgemäß auf Rang 1. Sofern allerdings der EU-Zielwert einer Reduzierung um 20 Prozent bis zum Jahr 2020 angewandt würde, brächte dies die USA mit Abstand auf den letzten Rang. Wie die Berechnung der Alternativszenarien zeigt, würde jedoch auch in diesem Fall die Spitzenposition der USA im Gesamtindex „Energie“ nicht tangiert.

4.8 Energie – internationaler Vergleich über die Indikatoren

Die nachfolgenden Spinnwebdiagramme zeigen die Position Deutschlands in den fünf Dimensionen des Index „Energie" verglichen mit ausgewählten Ländern des Länderindex. Die beste erreichbare Position ist jeweils der Wert 100 an den Außenrändern des Spinnwebdiagramms, die schlechteste mögliche Position der Wert Null im Mittelpunkt des Diagramms. Je kleiner die Fläche des umspannten Pentagons ist, desto schlechter schneidet ein Land im Hinblick auf die Energieversorgung ab.

Abbildung 56 zeigt die Position Deutschlands im Vergleich mit dem Durchschnitt der westlichen EU-Länder und den USA. Verglichen mit dem Durchschnitt der westlichen EU-Ländern liegt Deutschland im Hinblick auf das Energieimportrisiko und die Erreichung der Klimaziele etwa gleichauf. Strom- und andere Energiekosten sind in Deutschland höher als im westlichen EU-Durchschnitt und stellen deshalb auch im westeuropäischen Vergleich für Deutschland einen Standortnachteil dar. Die Stromversorgungssicherheit hingegen ist in Deutschland deutlich überdurchschnittlich und als Standortvorteil anzusehen. Verglichen mit dem USA ist Deutschland, was die Strom- und anderen Energiepreise angeht, deutlich im Hintertreffen. Auch das Energieimportrisiko Deutschlands ist als etwas höher als das der Vereinigten Staaten anzusehen. Vorteile bestehen dagegen in den Bereichen der Stromversorgungssicherheit und der Erreichung der Klimaziele.

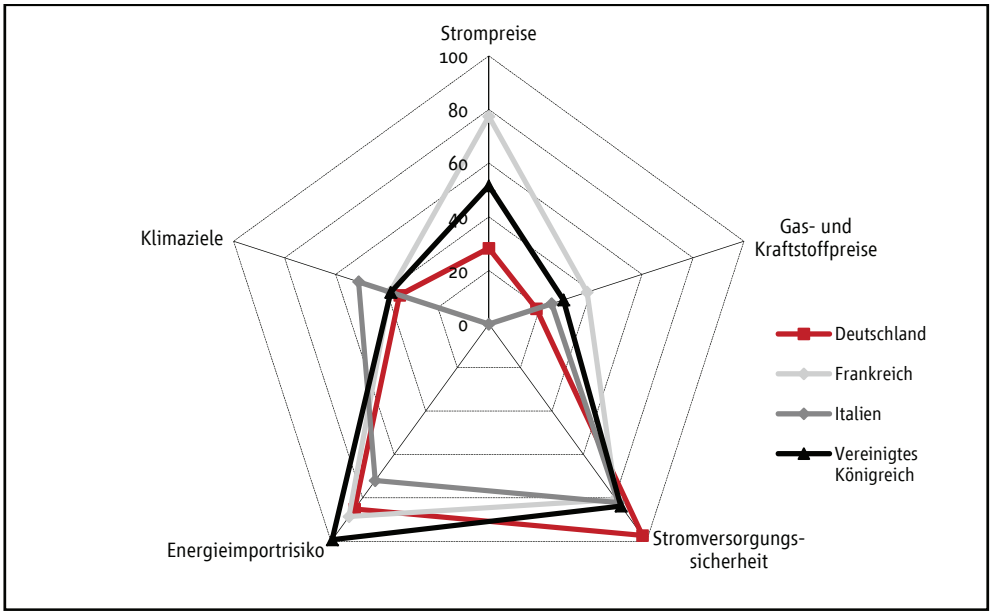
Abbildung 56: Energie - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

In Abbildung 57 wird die Position Deutschlands mit der Frankreichs, Italiens und des Vereinigten Königreichs verglichen.

Abbildung 57: Energie - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich

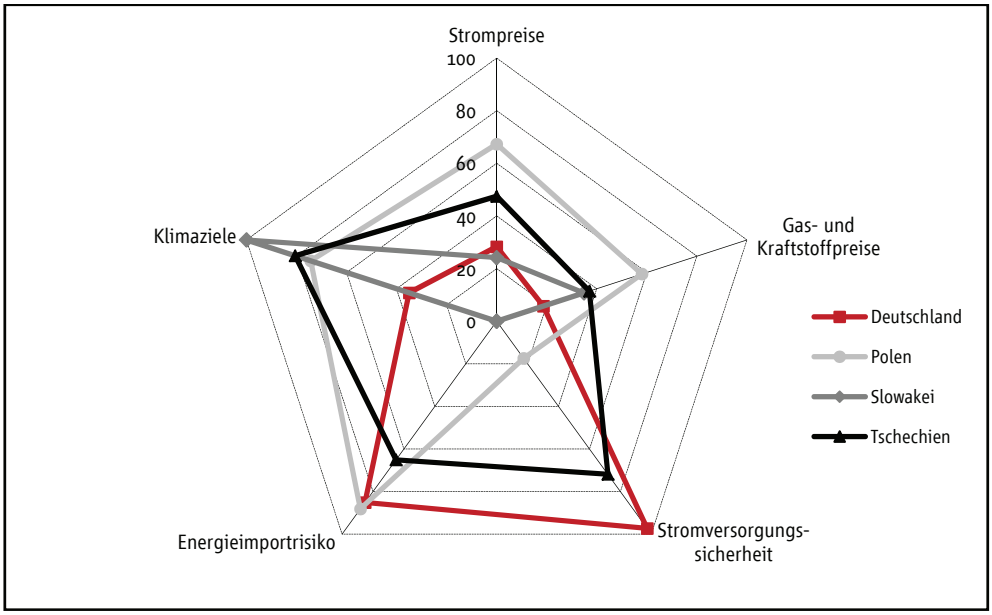


Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Verglichen mit Italien weist Deutschland in allen Dimensionen außer der Erreichung der Klimaziele und den Gas- und Kraftstoffpreisen Standortvorteile auf, die am deutlichsten bei den Strompreisen sind. Umgekehrt bestehen im Vergleich zum Vereinigten Königreich in allen Dimensionen außer der Stromversorgungssicherheit Standortnachteile, die bei der Erreichung der Klimaziele kaum ins Gewicht fallen, bei den Strompreisen aber deutlicher sind. Am ausgeprägtesten sind die Kostennachteile gegenüber Frankreich. Besonders was die Strompreise angeht, hat das Nachbarland deutliche Vorteile, während umgekehrt Deutschland im Bereich der Stromversorgungssicherheit bessere Werte erzielt. Etwa vergleichbar sind die Resultate in den Bereichen „Klimaziele" und „Energieimportrisiko".

Abbildung 58 zeigt den Ländervergleich mit Polen, der Tschechischen und der Slowakischen Republik. Verglichen mit diesen Ländern erweist sich der Bereich der Versorgungssicherheit, sowohl im Hinblick auf die Stromversorgung als auch auf das Energieimportrisiko, als klarer Standortvorteil Deutschlands. Im Hinblick auf die Stromversorgungssicherheit ist Deutschland gegenüber allen drei osteuropäischen Ländern deutlich, gegenüber Polen und der Slowakei sogar bei Weitem im Vorteil. Auch das Energieimportrisiko ist gegenüber Tschechien und der Slowakei deutlich geringer, während gegenüber Polen vergleichbare Werte erzielt werden. Standortnachteile bestehen hingegen auf der Kostenseite: Die Gas- und Kraftstoffpreise sind in Deutschland verglichen mit allen drei osteuropäischen Ländern höher, die Strompreise gegenüber Polen und Tschechien. Auch im Bereich der Klimaziele ist Deutschland aufgrund der günstigeren Zielwerte für die osteuropäischen Länder gegenüber diesen deutlich im Hintertreffen.

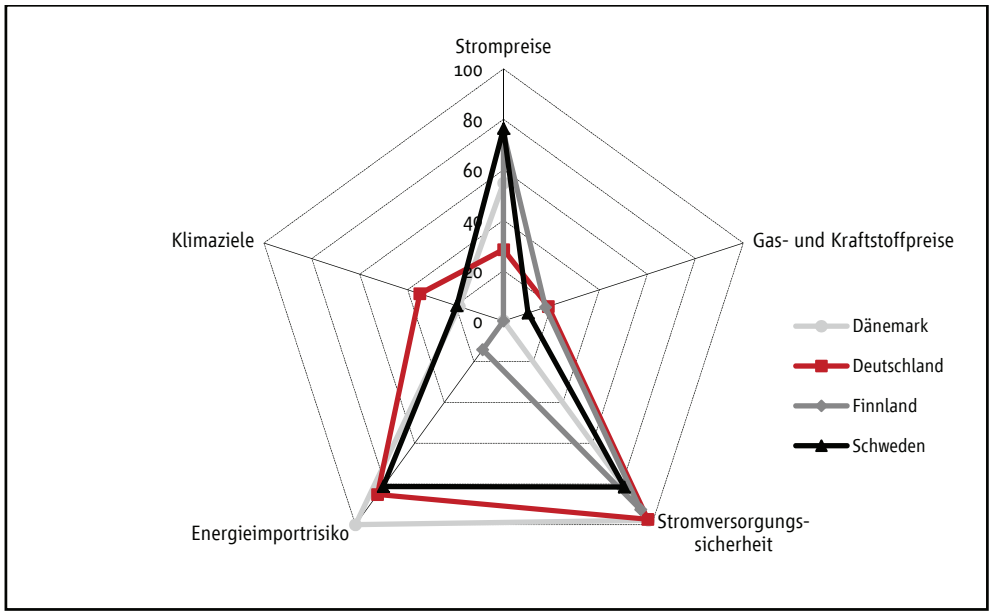
Abbildung 58: Energie - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

In Abbildung 59 schließlich wird Deutschland mit den nordeuropäischen Ländern Dänemark, Finnland und Schweden verglichen.

Abbildung 59: Energie - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden



Quelle: Berechnungen von Calculus Consult

Auch in diesem Vergleich hat Deutschland Vorteile im Bereich der Stromversorgungssicherheit (nur Dänemark erzielt hier vergleichbare Ergebnisse). Standortvorteile bestehen im Bereich der Klimaziele, sowie im Bereich der Gas- und Kraftstoffpreise und der Stromversorgungssicherheit, in denen

Deutschland jeweils bessere oder zumindest vergleichbare Resultate erzielt. Was das Energieimportrisiko angeht, weist Dänemark günstigere und Schweden in etwa vergleichbare Ergebnisse auf, während Finnland ein hohes Importrisiko hat und gegenüber Deutschland deutlich im Hintertreffen liegt.

5 Stärken und Defizite des Standorts Deutschland – Ein Resümee

Als Fazit aus dem Länderindex 2012 lässt sich ziehen: Deutschland hat aus der nüchternen analytischen Perspektive von Familienunternehmen keinen Anlass zur ökonomischen Selbstzufriedenheit. Denn obwohl die deutsche Volkswirtschaft in der europäischen Schuldenkrise manchmal schon nahezu unverwundbar erscheint, ist sie als Standort von Familienunternehmen einer Reihe von Wettbewerbern klar unterlegen.

Dabei dürfen aber auch nicht die Stärken und Fortschritte des Standorts Deutschlands übersehen werden: Diese liegen weiterhin in den Bereichen „Öffentliche Infrastruktur" und „Finanzierung". Im Bereich der Finanzierung wirken sich nach wie vor sehr günstige Bewertungen durch die Rating-Agenturen sowie herausragende Voraussetzungen im Hinblick auf die Kreditinformation positiv aus. Auch die Verschuldungssituation ist in Deutschland trotz des gestiegenen Schuldenstands noch vergleichsweise gut einzustufen. Im Bereich der öffentlichen Infrastruktur fallen besonders die Ergebnisse bei der Transportinfrastruktur günstig aus, des Weiteren werden im Bereich der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur überdurchschnittliche Ergebnisse erzielt. Als bedenklich betrachtet werden muss das zunehmende Abrutschen Deutschlands im Bereich der Kriminalität und der Rechtssicherheit. Gerade im letztgenannten Bereich, der in den ersten Ausgaben des Länderindex einer der größten Aktivposten war und in dem Deutschland traditionell ein hohes internationales Ansehen genießt, muss in den letzten Jahren auch bei Betrachtung unterschiedlicher Quellen eine ständige Verschlechterung der Bewertungen konstatiert werden.

Die größte Schwachstelle des Standorts Deutschland bleibt trotz moderater Fortschritte die hohe Regulierungsintensität. Zwar haben sich dank der Reformen der zurückliegenden Jahre in den Bereichen der Arbeitsmarktregulierung, des Tarifrechts und des „Doing Business" die Ergebnisse verbessert. Immer noch ist Deutschland aber alles andere als ein Standort, an dem die unternehmerische Freiheit gegenüber anderen Zielen sehr hoch gewichtet würde, denn die Regulierungsintensität in diesen Bereichen sowie in der betrieblichen Mitbestimmung bleibt im internationalen Vergleich sehr hoch.

Defizite hat Deutschland als Unternehmensstandort auch nach wie vor in den Bereichen „Steuern" sowie „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital". In der Dimension „Steuern" schneidet Deutschland vor allem im Bereich der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit und der Komplexität des Steuersystems vergleichsweise schlecht ab. Ersteres ist in erster Linie auf die Zinsschranke zurückzu-

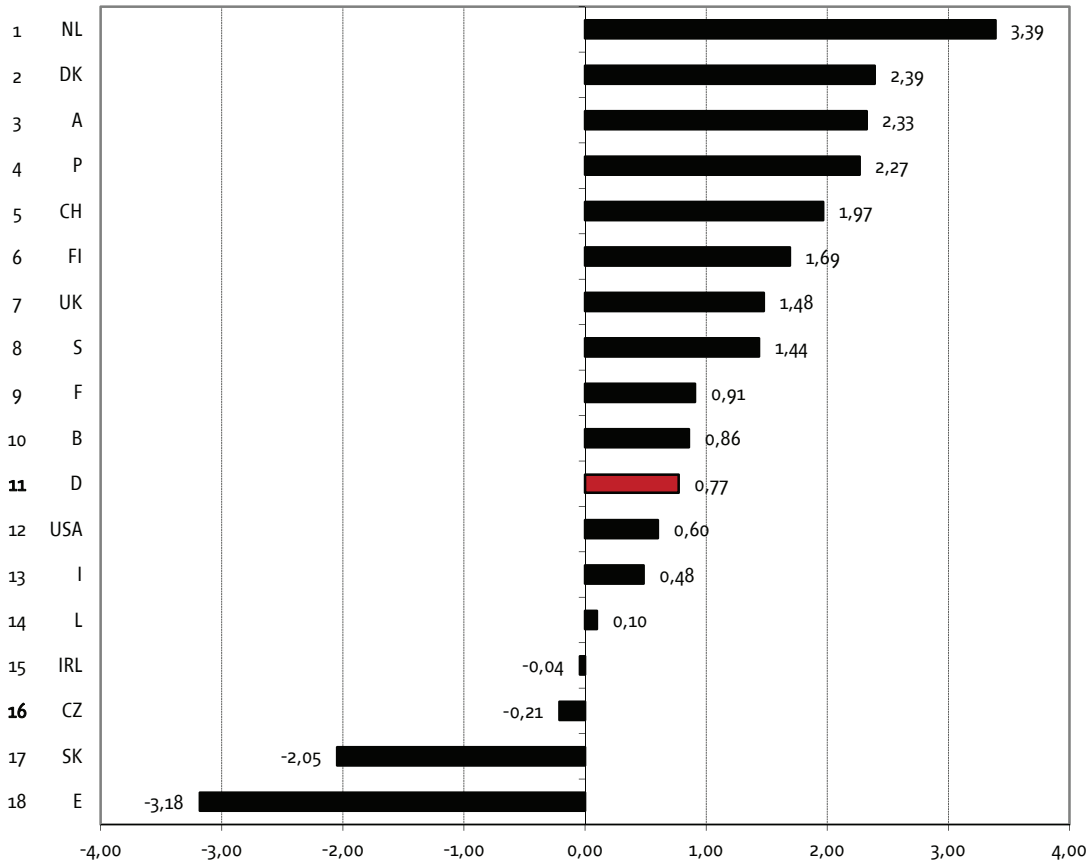
führen, die im internationalen Vergleich als relativ restriktiv einzustufen ist. Auch bei der Besteuerung im Erbfall weist Deutschland nur eine Position im hinteren Mittelfeld auf. In Bezug auf die Besteuerung bei nationaler Geschäftstätigkeit positioniert sich Deutschland etwas besser. Dies ist jedoch auf die Entlastungen der Unternehmenssteuerreform 2008 zurückzuführen. In den Folgejahren wurden im Gegensatz dazu keine vergleichsweise weitreichenden steuerpolitischen Änderungen vollzogen. Folglich sind die in den Länderindex 2012 einbezogenen steuerlichen Parameter im Vergleich zum Index 2010 nahezu konstant geblieben.

Im Bereich „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" gibt neben immer noch vergleichsweise hohen Arbeitskosten auch die Entwicklung im Bildungsbereich in den letzten Jahren Anlass zur Besorgnis. Zwar sind die Schulleistungsergebnisse gemessen an PISA besser geworden, jedoch sind sowohl die Bildungsausgaben als auch der Bildungsstand der Erwerbsbevölkerung im internationalen Vergleich weiterhin sehr niedrig und relativ zu wichtigen Wettbewerberländern sogar noch sinkend – eine Entwicklung, die vor allem angesichts des sich ohnehin abzeichnenden Fachkräftemangels Unternehmen künftig vor größere Probleme stellen kann.

Was den exklusiv für die vorliegende Ausgabe des Länderindex entwickelten und berechneten Index „Energie" angeht, liegt Deutschland im unteren Mittelfeld. Die Schwachstellen der deutschen Position im Hinblick auf die Energieversorgung sind vor allem auf der Kostenseite zu suchen, obwohl die Preise für Industriekunden bereits deutlich günstiger als für Privatverbraucher sind. Demgegenüber ist die Verlässlichkeit besonders der Stromversorgung ein klarer Standortvorteil, der nach den neuesten Veröffentlichungen der offiziellen Statistiken bisher auch durch die Abschaltung von acht Atomreaktoren nicht merklich beeinträchtigt worden ist. Hier bleibt in Bezug auf die Herausforderungen der Energiewende abzuwarten, ob dieser Standortvorteil in Zukunft erhalten werden kann.

Aufschlussreich im Hinblick auf den internationalen Standortvergleich des Länderindex ist ein abschließender Blick auf die Dynamik der Entwicklung. Abbildung 60 zeigt, wie sich die Punktwerte des Länderindex zwischen 2010 und 2012 verändert haben. Hier ist die moderate Verbesserung des deutschen Standorts durchaus sichtbar. Gleichzeitig ist erkennbar, dass andere Länder wie Dänemark, die Niederlande oder Polen mit deutlich größerer Geschwindigkeit vorankommen. Dabei ist bemerkenswert, wie sich etwa Polen aus der mitteleuropäischen Ländergruppe deutlich absetzt und nach vorne kommt. Auch solche Mitbewerber werden somit in Zukunft zu ernster zu nehmenden Standortkonkurrenten Deutschlands. Im Vergleich zu diesen sich rasch wandelnden Staaten erscheint das deutsche Reformtempo immer noch zu wenig ambitioniert.

Abbildung 60: Veränderung im Punktwert des Länderindex zwischen 2010 und 2012



Quelle: Berechnungen von ZEW und Calculus Consult

.

A 1 Steuern

Der Subindex „Steuern" deckt folgende Themengebiete ab:

- Steuerbelastung bei nationaler Unternehmensbesteuerung
- Steuerbelastung im Erbfall
- Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit
- Komplexität des Steuersystems

Die folgenden Abschnitte widmen sich der detaillierten Darstellung der einzelnen Themengebiete. Erläutert werden die den Berechnungen der einzelnen Kennzahlen und Indikatoren zugrunde liegende Methodik und die getroffenen Annahmen, die einbezogenen steuerrechtlichen Regelungen sowie die Ergebnisse des Ländervergleichs und deren Ursachen. Als Datenquelle für die Erhebung der steuerrechtlichen Regelungen dient in erster Linie die Tax Research Platform des IBFD. Vereinzelt werden weitere Quellen herangezogen.

Personenunternehmen haben als Rechtsform, besonders für Familienunternehmen, eine große Bedeutung in Deutschland. In den anderen Staaten (z. B. Frankreich, Vereinigtes Königreich) haben Kapitalgesellschaften ein deutlich größeres Gewicht. Daher wurden dort lediglich die Effektivbelastungen von Kapitalgesellschaften herangezogen. Vor allem größere und international tätige Unternehmen, wie das im folgenden Steuerbelastungsvergleich betrachtete, liegen meist in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft vor.

Teilweise weist die Besteuerung auch innerhalb der einbezogenen Länder regionale Unterschiede auf. Dies gilt vor allem für die Besteuerung bei nationaler Geschäftstätigkeit und im Erbfall. Besonders groß sind diese regionalen Unterschiede in der Schweiz und den USA. Räumliche Einschränkungen der Untersuchung sind hier notwendig. Im Rahmen der vorliegenden Studie wird daher auf die steuerlichen Rahmenbedingungen im schweizerischen Kanton Zürich und im US-Bundesstaat Kalifornien abgestellt. In Spanien ergeben sich vor allem im Rahmen der Erbschaftsteuer regionale Unterschiede. Hier wird die Gesetzgebungshoheit in begrenztem Umfang (z. B. Freibeträge, Steuertarif) auf Regionen übertragen. Diese regionalen Unterschiede werden jedoch, soweit diese von den nationalen Vorgaben abweichen, nicht berücksichtigt. Auch in Belgien kann es in Abhängigkeit von der Region zu unterschiedlichen Steuerbelastungen kommen. Soweit erforderlich, wurden die einschlägigen Regelungen in Brüssel herangezogen. In den anderen Ländern wurde bei regionalen Unterschieden, wie z.B. den Gewerbesteuerhebesätzen in Deutschland, auf Durchschnittswerte zurückgegriffen.

A 1.1 Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit

Methodik: Die Messung der Steuerbelastung im Rahmen der nationalen Geschäftstätigkeit erfolgt mit Hilfe des Simulationsprogramms European Tax Analyzer (vgl. dazu Spengel 1995, Jacobs/Spengel 1996, Hermann 2006, Gutekunst 2005, Stetter2005, Spengel/Oestreicher 2011). Den Kern des European Tax Analyzer bildet ein Unternehmensmodell, mit dem die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens über einen Zeitraum von zehn Jahren simuliert wird. Betrachtet werden die Kapital- und Vermögensausstattung sowie Unternehmenspläne. Die Vermögens- und Kapitalausstattung enthält mengen- und wertmäßige Angaben zum Anlage- und Umlaufvermögen sowie zu den Eigen- und Fremdmitteln des Unternehmens. Im Rahmen der Unternehmenspläne werden die Produktions-, Beschaffungs- und Absatztätigkeit, die Höhe des Personalbestands, der Personalkosten und der betrieblichen Altersversorgung sowie das Investitions-, Desinvestitions-, Finanzierungs- und Ausschüttungsverhalten abgebildet. Zusätzlich zur Unternehmensebene wird die Anteilseignerebene einbezogen. Dort werden persönliche Verhältnisse, wie z. B. der Familienstand und gesellschafts- und schuldrechtliche Beziehungen (z. B. Darlehen und Beteiligungen) mit der Gesellschaft abgebildet. Ergänzt werden die Modelldaten auf Unternehmens- und Anteilseignerebene durch Annahmen über gesamtwirtschaftliche Daten. Dazu zählen kurz- und langfristige Soll- und Habenzinssätze, Wechselkurse sowie Preissteigerungsraten. Insgesamt wird somit gewährleistet, dass entscheidungsrelevante ökonomische Variablen bei den Berechnungen erfasst werden. Die jährlich anfallenden Steuerzahlungen werden ermittelt, indem das hinsichtlich seiner ökonomischen Ausgangsdaten identische Unternehmen und seine Anteilseigner jeweils in den einbezogenen Ländern gemäß den nationalen steuerrechtlichen Vorschriften veranlagt werden. Dabei werden sämtliche entscheidungsrelevanten Besteuerungskonzeptionen, Steuersysteme, Steuerarten, Tarife und Bemessungsgrundlagen berücksichtigt.

In Abhängigkeit von der unterstellten Gewinnverwendung kann es zur Bildung offener Gewinnrücklagen kommen. Diese thesaurierten Gewinne werden der Besteuerung auf Anteilseignerebene temporär entzogen und unterliegen erst zum Zeitpunkt des Zuflusses beim Gesellschafter der Besteuerung. Um die vollständige Erfassung der Besteuerung sämtlicher Investitionserträge auf Unternehmens- und Anteilseignerebene zu gewährleisten, werden die Gewinnrücklagen deshalb am Ende des Planungshorizonts an die Anteilseigner ausgeschüttet. Die Gewinnrücklagenausschüttung in Periode 10 ist auch für den Rechtsformvergleich erforderlich, da im Gegensatz zur Kapitalgesellschaft sämtliche Gewinne der Personengesellschaft in der Periode ihrer Entstehung beim Gesellschafter der Besteuerung unterliegen.

Die effektive Durchschnittssteuerbelastung wird anhand der finanzplanorientierten Vermögensendwertmethode über den zehnjährigen Berechnungszeitraum bestimmt. Sie wird in absoluter Höhe angegeben. Neben den liquiditätswirksamen, periodischen Steuerzahlungen werden auch die damit verbundenen Zinswirkungen vollständig in einem Finanzplan erfasst. Das Endvermögen wird jeweils mit und ohne Berücksichtigung von Steuern zum Planungshorizont als Reinvermögen, getrennt für

das Unternehmen sowie unter Einbeziehung der Anteilseigner berechnet. Die effektive Steuerbelastung ergibt sich schließlich als Differenz zwischen dem Endvermögen vor Steuern und dem Endvermögen nach Steuern und ist ausschließlich durch die steuerinduzierten Veränderungen der Liquidität über den Betrachtungszeitraum bestimmt. Durch die so gewählte mehrperiodige Konzeption ist es möglich, sämtliche Steuerwirkungen einschließlich der daraus resultierenden Zins- und Liquiditätseffekte zu messen und ausgehend von identischen ökonomischen Daten zwischen den Ländern zu vergleichen.

Annahmen über das Unternehmensmodell und die Anteilseigner:

Bei dem den Berechnungen zugrunde liegenden Unternehmensmodell handelt es sich um ein Modellunternehmen, dessen Bilanz-, Finanz- und Erfolgskennzahlen typisch für ein großes Unternehmen (jährlicher Umsatz von mehr als 50 Mio. EUR) in Europa sind. Die Daten beruhen auf der Bilanzdatenbank AMADEUS (Spengel/Zinn 2011). In der Mitte des Betrachtungszeitraums (Periode 6) ergeben sich die in Tabelle A. 1 und Abbildung A. 1 dargestellten ausgewählten Kennzahlen.

Tabelle A. 1: Bilanz- und Erfolgskennzahlen des Modellunternehmens

Kennzahl	Gemäß Bundesbank
Bilanzsumme (EUR)	126.434.049
Jahresergebnis (EUR)	4.124.827
Umsatzerlöse (EUR)	159.457.817
Ausschüttungsquote (v.H.)	67,15
Anlagenintensität (v.H.)	29,98
Vorratsintensität (v.H.)	18,14
Eigenkapitalquote (v.H.)	34,34
Eigenkapitalrentabilität (v.H.)	9,50
Umsatzrentabilität (v.H.)	2,59

Quelle: ZEW-Berechnungen

Hinsichtlich der Anteilseignerstruktur wurde dem Untersuchungsgegenstand Familienunternehmen Rechnung getragen. Demnach befinden sich 51 Prozent des Beteiligungskapitals bzw. der Stimmrechte im Besitz eines Anteilseigners bzw. einer Familie. Sämtliche verbleibenden Anteile werden annahmegemäß von neun weiteren Anteilseignern gehalten, die ebenfalls in den Belastungsvergleich einbezogen werden. Zudem gewähren alle zehn Anteilseigner dem Unternehmen ein langfristiges Darlehen von insgesamt ca. 22 Mio. EUR. Diese Summe verteilt sich entsprechend der jeweiligen Beteiligungsquoten auf die Anteilseigner. Wenngleich die Höhe der Steuerbelastung immer vom konkreten Einzelfall abhängt, so wird durch die vorgenommenen Modellierungen doch eine gewisse Repräsentativität der Ergebnisse für Familienunternehmen sichergestellt.

Schließlich gehen die folgenden gesamtwirtschaftlichen Informationen in das Modell ein, die Statistiken der Europäischen Zentralbank entnommen sind (vgl. Spengel/Zinn 2011):

- Inflationsraten: 2,2 Prozent für Konsumgüter, 4,8 Prozent für Rohstoffe, 0,8% für Gehälter, und 2,3% für Investitionsgüter
- Zinssätze: 3 Prozent kurzfristiger Habenzinssatz, 3,9 Prozent langfristiger Habenzinssatz, 5,9 Prozent kurzfristiger Sollzinssatz, 5,1 Prozent langfristiger Sollzinssatz.

Abbildung A. 1: Steuerbilanz des Unternehmensmodells in EUR (Periode 6)

Aktivseite		Passivseite	
A. Anlagevermögen		A. Eigenkapital	
I. Immaterielle Vermögensgegenst.	2.875.872	I. Stammkapital	18.207.742
II. Sachanlagen		II. Gewinnrücklagen/ Verlustvortrag	21.082.562
1. Grundstücke	16.129.763	III. Jahresüberschuss/ Jahresfehlbetrag	4.124.827
2. Maschinen	15.870.976	B. Sonderposten mit Rücklageanteil	0
3. Betriebs- u. Geschäftsausstattung	5.792.704	C. Rückstellungen	
III. Finanzanlagen		1. Rückstellungen für Pensionen	0
1. Beteiligungen	8.075.041	2. Sonstige Rückstellungen	6.185.594
2. Langfristige Forderungen	897.227	D. Verbindlichkeiten	
B. Umlaufvermögen		1. Verb. ggü. Dritten	21.248.099
I. Vorräte	22.936.037	2. Verb. ggü Anteilseignern	21.248.099
II. Forderungen aus LuL	15.945.781	3. Verbindlichkeiten aus LuL	10.070.619
III. Wertpapiere, Kasse, Guthaben	37.910.648	4. Kurzfr. Verbindlichkeiten	24.266.507
Summe	126.434.049	Summe	126.434.049

Quelle: ZEW-Berechnungen

Qualitativer Vergleich der steuerlichen Regelungen: Einkommen- und Körperschaftsteuer sind die im internationalen Vergleich bedeutendsten Unternehmenssteuern. Ergänzt werden sie in vielen Staaten durch Substanzsteuern und zusätzliche Ertragsteuern. Steuersubjekte der Einkommen- und Körperschaftsteuer sind nicht die Unternehmen, sondern natürliche oder juristische Personen. So unterliegen die Gewinne von Personengesellschaften gemäß dem international verbreiteten Transparenzprinzip unmittelbar bei den Gesellschaftern als gewerbliche Einkünfte der Einkommensteuer. Bei Kapitalgesellschaften hingegen gilt das Trennungsprinzip. Die Gewinne unterliegen zunächst bei der Kapitalgesellschaft, als juristischer Person, der Körperschaftsteuer. Eine Besteuerung dieser Gewinne bei den Anteilseignern erfolgt in der Regel erst, wenn die Gewinne ausgeschüttet werden.

Trotz der unterschiedlichen Besteuerungskonzeptionen bei Personen- und Kapitalgesellschaften ist die Steuerbelastung im Rahmen der Einkommen- und Körperschaftsteuer grundsätzlich gleich, da ein

Steuertarif auf eine Bemessungsgrundlage angewandt wird. Hinsichtlich der Bemessungsgrundlage gelten, abgesehen vom Umfang des Betriebsvermögens, sowohl für Personen- als auch Kapitalgesellschaften vergleichbare Regelungen, so dass die folgenden Ausführungen zu ausgewählten Vorschriften der steuerlichen Gewinnermittlung nicht nach der Rechtsform unterschieden werden müssen. Bei den Steuertarifen bestehen hingegen rechtsformspezifische Unterschiede, die berücksichtigt werden müssen. Zudem existieren für die Besteuerung von Kapitalgesellschaften und deren Anteilseigner in allen betrachteten Staaten Systeme, die die Integration der Besteuerung auf Unternehmens- und Anteilseignerebene zum Ziel haben. Im Folgenden sollen zunächst die steuerlichen Regelungen auf Unternehmensebene dargestellt werden.

Steuerliche Gewinnermittlung: Ausgangspunkt für die steuerliche Gewinnermittlung ist, wenn auch in unterschiedlich stark ausgeprägter Form, in allen hier betrachteten Ländern die handelsrechtliche Gewinnermittlung. Hinsichtlich der konkreten Vorschriften zur Bestimmung der steuerlichen Bemessungsgrundlage bestehen jedoch vielfältige Unterschiede. Wichtige Regelungen, die auch in die Berechnungen der effektiven Durchschnittssteuerbelastungen eingegangen sind, werden im Folgenden kurz dargestellt (siehe Tabelle A. 2).

Entgeltlich erworbene immaterielle Wirtschaftsgüter sind in allen betrachteten Mitgliedstaaten mit Ausnahme Schwedens, Spaniens und des Kantons Zürich, die alternativ eine degressive Abschreibung vorsehen, linear abzuschreiben. In der Slowakischen Republik kann anstelle der linearen Abschreibung eine beschleunigte Abschreibung gewählt werden. Die steuerrechtlich vorgesehenen Abschreibungsdauern bei Anwendung der linearen Abschreibungsmethode variieren zwischen fünf und 15 (USA) Jahren. Besonders vorteilhaft sind die Abschreibungsregeln für immaterielle Wirtschaftsgüter in Dänemark. Dort dürfen die Anschaffungskosten für den Erwerb von Patenten und Know-how alternativ zur linearen Abschreibung im Jahr der Anschaffung vollständig abgezogen werden.

Bürogebäude und Industriegebäude werden in der Regel linear abgeschrieben. Die Zeiträume variieren zwischen 20 und 50 Jahren. Die Abschreibungsdauern für Bürogebäude sind jedoch regelmäßig länger als im Falle von Industriegebäuden. Belgien und der Schweizer Kanton Zürich lassen neben der linearen Methode alternativ auch die degressive Methode mit Abschreibungssätzen von 6 (Bürogebäude) bzw. 10 Prozent (Industriegebäude) und 4 bzw. 8Prozent zu. Zusätzlich zur linearen Abschreibung ist in der Slowakischen Republik und der Tschechischen Republik für beide Gebäudekategorien die beschleunigte Abschreibung zulässig. In Finnland können für Gebäude nur degressive Abschreibungen in Höhe von 4 bzw. 7Prozent vorgenommen werden. Während diese Staaten vergleichsweise vorteilhafte Abschreibungsregeln vorsehen, sind in Großbritannien keinerlei steuerliche Abschreibungen auf Gebäude zulässig. In Dänemark sind Bürogebäude ebenfalls nicht abschreibbar.

Tabelle A.2: Ausgewählte steuerliche Gewinnermittlungsvorschriften

	Belgien	Dänemark	**Deutschland**	Finnland	Frankreich	Irland
Abschreibung						
Immaterielle Wirtschaftsgüter						
Methode	Linear	Sofortabschreibung/ Linear	**Linear**	Linear	Linear	Linear
Prozentsatz, falls degressiv	–	–	**–**	–	–	–
Bürogebäude						
Methode	Linear/ Degressiv	Nicht abschreibbar	**Linear**	Degressiv	Linear	Nicht abschreibbar
Dauer (Jahre)	33,3	–	**33,3**	–	25	–
Prozentsatz, falls degressiv	6%	–	**–**	4%	–	–
Industriegebäude						
Methode	Linear/ Degressiv	Linear	**Linear**	Degressiv	Linear	Linear
Dauer (Jahre)	20	25	**33,3**	–	20	25
Prozentsatz, falls degressiv	10%	–	**–**	7%	**–**	–
Bewegliche Wirtschaftsgüter (Maschinen)						
Methode	Linear/ Degressiv	Degressiv (Pool-Methode)	**Linear**	Degressiv (Pool-Methode)	Linear/ Degressiv	Linear
Prozentsatz, falls degressiv	max. 40%	max. 25%	**–**	max. 25%	1,75–2,25-mal linear	–
Übergang von degressiv auf linear zulässig	Ja	**–**	**–**	**–**	Ja	–
Obergrenze Sofortabschreibung GWG	-	12.300 DKK	**409 EUR**	850 EUR	500 EUR	–
Vorräte	FIFO/LIFO/ Durchschnitt	FIFO	**LIFO/ Durchschnitt**	FIFO	FIFO/ Durchschnitt	FIFO/ Durchschnitt
Pensionsverpflichtungen	Pensionsfond	Pensionsfond	**Rückstellung/ Pensionsfond**	Pensionsfond	Pensionsfond	Pensionsfond
Verlustabzug						
Vortrag (Jahre)	Unbegrenzt	Unbegrenzt	**Unbegrenzt (Betrag begrenzt)**	Unbegrenzt	Unbegrenzt (Betrag begrenzt)	Unbegrenzt
Rücktrag (Jahre)	–	–	**1 (Betrag begrenzt)**	–	1 (Betrag begrenzt)	1

	Italien	Luxemburg	Niederlande	Österreich	Polen	Schweden
Abschreibung						
Immaterielle Wirtschaftsgüter						
Methode	Linear	Linear	Linear	Linear	Linear	Linear/ Degressiv
Prozentsatz, falls degressiv	–	–	–	–	–	Max. 30%
Bürogebäude						
Methode	Linear	Linear	Linear	Linear	Linear	Linear
Dauer (Jahre)	25,5	20–50	50	33,3	40	50
Prozentsatz, falls degressiv	-–	–	–	–	–	–
Industriegebäude						
Methode	Linear	Linear	Linear	Linear	Linear	Linear
Dauer (Jahre)	25,5	20–25	25-50	33,3	40	25
Prozentsatz, falls degressiv	–	–	–	–	–	–
Bewegliche Wirtschaftsgüter (Maschinen)						
Methode	Linear	Linear/ Degressiv	Linear	Linear	Linear/ Degressiv	Linear/ Degressiv
Prozentsatz, falls degressiv	–	3-fach linear max. 30%	–	–	20%	max. 30%
Übergang von degressiv auf linear zulässig	–	Ja	–	–	Ja	Ja
Obergrenze Sofortabschreibung GWG	516 EUR	870 EUR	450 EUR	400 EUR	3.500 PLN	21.400 SEK
Vorräte	LIFO/FIFO/ Durchschnitt	FIFO/LIFO/ Durchschnitt	FIFO/LIFO/ Durchschnitt	FIFO/LIFO/ Durchschnitt	FIFO/LIFO/ Durchschnitt	FIFO
Pensionsverpflichtungen	Pensionsfond	Rückstellung/ Pensionsfond	Rückstellung/ Pensionsfond	Rückstellung/ Pensionsfond	Pensionsfond	Rückstellung/ Pensionsfond
Verlustabzug						
Vortrag (Jahre)	Unbegrenzt (Betrag begrenzt)	Unbegrenzt	9	Unbegrenzt (Betrag begrenzt)	5 (Betrag begrenzt)	Unbegrenzt
Rücktrag (Jahre)	–	–	1	–	–	–

	Schweiz	Slowakei	Spanien	Tschechien	USA	Vereinigtes Königreich
Abschreibung						
Immaterielle Wirtschaftsgüter						
Methode	Linear/ Degressiv	Linear/ Beschleunigt	Linear/ Degressiv	Linear	Linear	Linear
Prozentsatz, falls degressiv	40%	spezifisch	1,5–2,5-fach linear	–	–	–
Bürogebäude						
Methode	Linear/ Degressiv	Linear/ Beschleunigt	Linear	Linear/ Beschleunigt	Linear	Nicht abschreibbar
Dauer (Jahre)	–	20	50	50	39,5	–
Prozentsatz, falls degressiv	4%	spezifisch	–	spezifisch	–	–
Industriegebäude						
Methode	Linear/ Degressiv	Linear/ Beschleunigt	Linear	Linear/ Beschleunigt	Linear	Nicht abschreibbar
Dauer (Jahre)	–	20	33,3	30	39,5	–
Prozentsatz, falls degressiv	8%	spezifisch	–	spezifisch	–	–
Bewegliche Wirtschaftsgüter (Maschinen)						
Methode	Linear/ Degressiv	Linear/ Beschleunigt	Linear/ Degressiv/ sum-of-years'-digits	Linear/ Beschleunigt	Linear/ Degressiv	Degressiv (Pool-Methode)
Prozentsatz, falls degressiv	30%	spezifisch	1,5–2,5 x linear	spezifisch	28.58%	20%
Übergang von degressiv auf linear zulässig	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	–
Obergrenze Sofortabschreibung GWG	–	1.700 EUR	–	40.000 CZK	–	1.000 GBP
Vorräte	FIFO/LIFO/ Durchschnitt	FIFO/ Durchschnitt	FIFO/ Durchschnitt	FIFO/ Durchschnitt	FIFO/LIFO/ Durchschnitt	FIFO/ Durchschnitt
Pensionsverpflichtungen	Rückstellung/ Pensionsfond	Pensionsfond	Pensionsfond	Pensionsfond	Pensionsfond	Pensionsfond
Verlustabzug						
Vortrag (Jahre)	7	7	18 (Betrag begrenzt)	5	20	Unbegrenzt
Rücktrag (Jahre)	–		–	–	2	1

Bei der Abschreibung von beweglichen Wirtschaftsgütern gewähren die meisten Mitgliedstaaten ein Wahlrecht zwischen linearer und degressiver Abschreibung. Deutschland, Irland, Italien, die Niederlande und Österreich schreiben allerdings zwingend die lineare Abschreibung vor. Die Abschreibungszeiträume bei Anwendung der linearen Methode orientieren sich in der Regel an der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer. Hinsichtlich der Höhe der degressiven Abschreibungssätze sind keine allgemeingültigen Aussagen möglich, da sie zumeist als ein Vielfaches der linearen Abschreibungssätze definiert sind. Hervorzuheben ist jedoch, dass die Abschreibungsregeln in Belgien mit einem degressiven Abschreibungssatz von 40 Prozent für Maschinen besonders vorteilhaft sind. Der Übergang von der degressiven zur linearen Abschreibung ist, mit Ausnahme der Schweiz, in allen Ländern, in denen sowohl linear als auch degressiv abgeschrieben werden kann, zulässig. In der Slowakischen Republik sowie der Tschechischen Republik können bewegliche Wirtschaftsgüter zusätzlich beschleunigt mit variierenden Sätzen abgeschrieben werden. Ein Übergang zur linearen Abschreibung ist in beiden Ländern allerdings nicht gestattet. Die degressive Abschreibung in Form der Pool-Methode ist in Dänemark, Finnland und dem Vereinigten Königreich die einzige anwendbare Abschreibungsmethode. Etliche der einbezogenen Staaten lassen auch die Sofortabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter im Jahr der Anschaffung oder Herstellung zu. Die Höhe der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, bis zu der die Sofortabschreibung maximal vorgenommen werden kann, variiert dabei zwischen 400 EUR in Österreich und ca. 2.500 EUR (21.400 SEK) in Schweden.

Vorräte sind grundsätzlich mit den Herstellungskosten anzusetzen. In diese sind neben den Einzelkosten auch angemessene Anteile der Gemeinkosten einzubeziehen. Bestandsveränderungen beim Vorratsvermögen dürfen in allen betrachteten Staaten anhand verschiedener angenommener Verbrauchsfolgen bewertet werden. Die meisten Mitgliedstaaten erlauben die Durchschnittsmethode und die FIFO-Methode. In Belgien, Deutschland und Italien ist auch die LIFO-Methode zulässig, die bei steigenden Preisen aus Sicht der Minimierung der ertragsteuerlichen Bemessungsgrundlage vorteilhaft ist.

Aufwendungen für die betriebliche Altersversorgung der Mitarbeiter sind prinzipiell abzugsfähig. Unterschiede bestehen hinsichtlich der steuerlich anerkannten Organisationsformen. Eckpunkte bilden die insbesondere in Deutschland noch vorherrschenden Direktzusagen, für die Pensionsrückstellungen zu bilden sind, und mittelbare Zusagen über Pensionsfonds, die in den meisten der betrachteten Staaten vorherrschen. Die konkrete Höhe der steuerlich abzugsfähigen Aufwendungen für die betriebliche Altersvorsorge hängt jedoch von verschiedenen Faktoren ab. Dazu zählen unter anderem die Art der Zusage, der Rechnungszinssatz und die Möglichkeit, zukünftige Trends zu berücksichtigen.

Ein Verlustvortrag ist in allen betrachteten Ländern zulässig. Eine zeitliche Beschränkung besteht jedoch in Finnland, den Niederlanden, Polen, der Schweiz, der Slowakischen Republik, Spanien, der Tschechischen Republik und den USA. Mit 18 bzw. 20 Jahren sind die Fristen für den Untergang des

Verlustvortrags in Spanien und den USA jedoch sehr großzügig. Eine betragsmäßige Begrenzung des Verlustvortrags sehen zudem Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, Polen und Spanien vor. In Frankreich, Italien und Spanien wurde diese Begrenzung erst im Jahr 2011 eingeführt. Die Regelungen zum Verlustrücktrag sind deutlich restriktiver. Zulässig ist der Verlustrücktrag nur in Deutschland, Frankreich, Irland, den Niederlanden, im Vereinigten Königreich und in den USA. Mit Ausnahme der USA, die eine Verrechnung mit Gewinnen der beiden vorangegangenen Jahre zulassen, ist der Verlustrücktrag stets auf ein Jahr beschränkt. Zudem sehen Deutschland und Frankreich auch eine betragsmäßige Begrenzung des Verlustrücktrags vor.

In Bezug auf die Regelungen zur körperschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage lässt sich abschließend feststellen, dass Belgien und die Schweiz sich durch eine vergleichsweise schmale Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage auszeichnen. Beide Staaten ermöglichen die Anwendung der degressiven Abschreibungsmethode für Gebäude, abnutzbare immaterielle Wirtschaftsgüter sowie bewegliche Wirtschaftsgüter. In Belgien ist zudem der Übergang zu linearen Abschreibungen zulässig, was zu einer vergleichsweise frühen erfolgswirksamen Verrechnung der Anschaffungs- und Herstellungskosten führt. Zudem ist in beiden Staaten die LIFO-Methode im Rahmen der Bewertung von Vorräten anwendbar. Im Falle steigender Preise führt dies im Vergleich zum Ansatz des Durchschnittspreises oder der Anwendung der FIFO-Methode zu einer niedrigeren Bemessungsgrundlage der Ertragsteuern. Allein die Begrenzung des Verlustvortrags auf 7 Jahre fällt bei der Bewertung der Schweiz negativ ins Gewicht.

Einkommensteuer- und Körperschaftsteuersätze: Auch der Vergleich von Einkommen- und Körperschaftsteuertarifen inklusive etwaiger Zuschläge fördert vielfältige Unterschiede zutage (siehe Tabelle A. 3). Die Einkommensteuertarife der hier betrachteten Staaten verlaufen zumeist progressiv. Allein die Tschechische Republik und die Slowakische Republik besteuern natürliche Personen mit einer so genannten Flat Tax, die sich durch einen einheitlichen und linearen Steuersatz auszeichnet. Hervorzuheben ist zudem, dass in Finnland und Schweden die Einkommensbesteuerung gewerblicher Einkünfte und Dividenden auf dem Konzept der Dualen Einkommensteuer basiert. Dies beinhaltet, dass Gewinnausschüttungen nicht notierter Kapitalgesellschaften in Kapitaleinkommen und Arbeitseinkünfte aufgeteilt und entsprechend entweder dem linearen Steuersatz für Kapitaleinkommen oder dem progressiven Einkommensteuertarif unterworfen werden.

In Dänemark, Finnland, Schweden, der Schweiz und den USA sind neben der auf Bundesebene erhobenen Einkommensteuer weitere lokale Einkommensteuern zu beachten. In Dänemark beläuft sich die zusätzliche Belastung mit lokaler Einkommensteuer, einer Gesundheitsabgabe („sundhedsbidrag") und Kirchensteuer auf immerhin 33,6 Prozent (Landesdurchschnitt 2011) und übersteigt damit den Spitzensteuersatz der Einkommensteuer (18,64 Prozent) deutlich. Die gesamte Belastung mit Einkommensteuer, lokaler Einkommensteuer und Gesundheitsabgabe, nicht jedoch Kirchensteuer, ist

allerdings auf 51,5 Prozent begrenzt. Die in Schweden auf lokaler Ebene erhobene Einkommensteuer hat mit 31,6 Prozent im Landesdurchschnitt eine vergleichbare Größenordnung, während die lokalen Einkommensteuern in Finnland und den USA mit 19,17 Prozent (Landesdurchschnitt) bzw. 9,55 Prozent (Kalifornien) niedriger ausfallen. Die von den Schweizer Kantonen in Ergänzung zur Einkommensteuer auf Bundesebene erhobene Einkommensteuer zeichnet sich im Gegensatz dazu durch einen progressiven Tarifverlauf aus und beträgt im Falle des Kantons Zürich immerhin bis zu 29,77 Prozent.

Tabelle A. 3: Körperschaft- und Einkommensteuersätze (inkl. Zuschläge)

Land	Einkommensteuer und Zuschlagsteuern in %		Körperschaftsteuersatz und Zuschlagsteuern in %
	Eingangssatz	Spitzensatz	Normale Tarifbelastung
A	36,50	50,00 (ab 60.000 EUR)	25,00
B	26,81	53,63 (ab 35.060EUR)	33,00
CH (Zürich)	4,58	41,27 (ab 889.400 CHF)	21,17
CZ	15,00	15,00	19,00
D	**14,77**	**47,48 (ab 250.730EUR)**	**15,83**
DK	37,24	52,20 (ab 389.900 DKK)	25,00
E	24,00	45,00 (ab 175.000 EUR)	30,00
FIN	27,01	50,51 (ab 68.200 EUR)	26,00
F	5,5% zzgl. Sozialsteuern i.H.v. 8%	41,00 (ab 70.830 EUR) zzgl. Sozialsteuern i.H.v. 8%	33,33/ 34,23
IRL	20,00	41,00 (ab 41,800 EUR)	12,50
I	24,70	44,70 (ab (ab 75.000EUR) 46,36% (ab 300.000 EUR)	27,50
L	9,12	42,14 (ab 300.000 EUR)	22,05
NL	33,00	52,00 (ab 55.694 EUR)	25,50
PL	18,00	32,00 (ab 85.528 PLN) (gewerbliche Einkünfte alternativ 19,00 ohne Veranlagung)	19,00
S	31,60	56,60 (ab 548.300 SEK)	26,30
SK	19,00	19,00	19,00
UK	20,00	50,00 (ab 150.000 GBP)	26,00
USA (Kalifornien)	19,55	44,55 (ab 379.150 USD)	37,87

Anmerkung: Gewerbesteuern werden nicht einbezogen. Lokale Einkommensteuern werden jedoch im Falle von Dänemark, Finnland, Schweden, der Schweiz und den USA berücksichtigt.

Belgien und Italien erheben ebenfalls kommunale Zuschläge auf die Einkommensteuer. In Italien setzen sich diese aus einem regionalen Zuschlag i.H.v. 0,9 bis 1,7 Prozent, einem Gemeindezuschlag von maximal 0,8 Prozent sowie einem Krisenzuschlag i.H.v. 3 Prozent zusammen, wobei letzterer nur auf Einkommen über 300.000 EUR erhoben wird. In Belgien variiert die lokale Zuschlagsteuer von 7,0 bis 7,5 Prozent. Nationale Zuschlagsteuern auf die Einkommensteuern erheben zudem Deutschland, Frankreich und Luxemburg. In Frankreich handelt es sich dabei um so genannte Sozialsteuern, die sich im Falle von Arbeitseinkommen auf 8 Prozent belaufen. In Luxemburg kommt sowohl eine Krisensteuer i.H.v. 0,8 Prozent als auch ein Zuschlag für einen Arbeitslosenfond i.H.v. 4 bzw. 6 Prozent ab Einkommen i.H.v. 150.000 EUR zur Anwendung.

Der Körperschaftsteuertarif verläuft linear mit Ausnahme von Belgien, dem Vereinigten Königreich, den Niederlanden und den USA, bei denen der Tarif progressiv ausgestaltet ist. Vielfach gelten jedoch für kleinere Unternehmen geringere Körperschaftsteuersätze. In der Schweiz und den USA setzt sich die Körperschaftsteuerbelastung aus einer auf Bundesebene sowie einer von den Kantonen bzw. den Bundesstaaten erhobenen Körperschaftsteuer zusammen, so dass die Körperschaftsteuerbelastung lokal variiert. Einzelne Staaten erheben zudem Zuschläge auf die Körperschaftsteuer. Dabei handelt es sich um den Austeritätszuschlag i.H.v. 3 Prozent in Belgien, den in Deutschland i.H.v. 5,5 Prozent erhobenen Solidaritätszuschlag, sowie einen Zuschlag für den so genannten Arbeitslosenfond i.H.v. 5 Prozent in Luxemburg. In Frankreich unterliegen Unternehmen mit einem Umsatz über 763.000.000 EUR zudem einem Zuschlag von 3 Prozent auf die Körperschaftsteuer von 33,3 Prozent. Dem Zuschlag unterliegt jedoch nur der Anteil des Gewinns, der 736.000 EUR übersteigt.

Ein Vergleich der Höhe der Einkommen- und Körperschaftsteuersätze ist schwierig, da der maßgebende Einkommensteuersatz von der Höhe des zu versteuernden Einkommens abhängt. Vergleicht man nur die Spitzensteuersätze der Einkommensteuer mit den Körperschaftsteuersätzen, so zeigt sich, dass die Einkommensteuersätze in der Spitze in allen betrachteten Staaten, mit Ausnahme der Slowakischen Republik und der Tschechischen Republik, höher sind als die Körperschaftsteuersätze.

Ertragsunabhängige Steuern: Neben der Einkommen- und Körperschaftsteuer werden in allen einbezogenen Ländern zusätzliche Steuerarten erhoben. Tabelle A. 4 gibt einen Überblick über diese. Eine Grundsteuer wird mit Ausnahme vom Schweizer Kanton Zürich und den USA in allen Staaten erhoben. In die Bemessungsgrundlage werden in der Regel Grund und Boden sowie Gebäude einbezogen. Die Bewertung orientiert sich entweder an Verkehrswerten (Dänemark, Niederlande), standardisierten Einheitswerten (Deutschland, Finnland, Luxemburg, Österreich, Spanien) oder in der Regel ebenfalls standardisierten Mietwerten (Belgien, Frankreich, Irland, Italien, Vereinigtes Königreich). In Polen, der Slowakischen Republik und der Tschechischen Republik bildet die Größe des Grundstücks und die Grundfläche des Gebäudes die Bemessungsgrundlage der Grundsteuer. Die Steuersätze fallen stark

unterschiedlich aus. Die Belastungswirkung der Grundsteuer wird jedoch dadurch abgeschwächt, dass die Grundsteuer überwiegend von der Einkommen- und Körperschaftsteuer abzugsfähig ist.

Im Schweizer Kanton Zürich, in Luxemburg und im US-Bundesstaat Kalifornien unterliegen juristische Personen einer Vermögensteuer. In Luxemburg stellt diese jedoch keine definitive Belastung dar, da Unternehmen eine Rücklage bilden können, von der jährlich ein Fünftel, maximal aber ein Betrag in Höhe der Körperschaftsteuer, von der Vermögensteuer abgezogen werden kann.

Lohnsummensteuern erheben nur Frankreich und Österreich. In Frankreich setzen sie sich aus drei kleineren Arbeitgebersteuern („taxes et participations assises sur les salaires") zusammen, deren Steuersatz jeweils von der Anzahl der Mitarbeiter abhängt. Die maximale Belastung beträgt zusammen 2,65% der Lohnsumme. In Österreich handelt es sich um die Kommunalsteuer sowie den Familienlastenausgleich, die sich auf 3 Prozent bzw. 4,5 Prozent (zzgl. eines geringfügigen Zuschlags) der Lohnsumme belaufen.

Tabelle A. 4: Zusätzliche Steuerarten auf Unternehmensebene

	A	B	CH	CZ	**D**	DK	E	FIN	F	IRL	I	L	NL	PL	S	SK	UK	USA
Grundsteuer	X	X		X	**X**	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Vermögensteuer			X									X						X
Lohnsummensteuer	X								X									
Lokale Ertragsteuer					**X**						X	X						X
Lokale Kapitalsteuer			X				X		X									

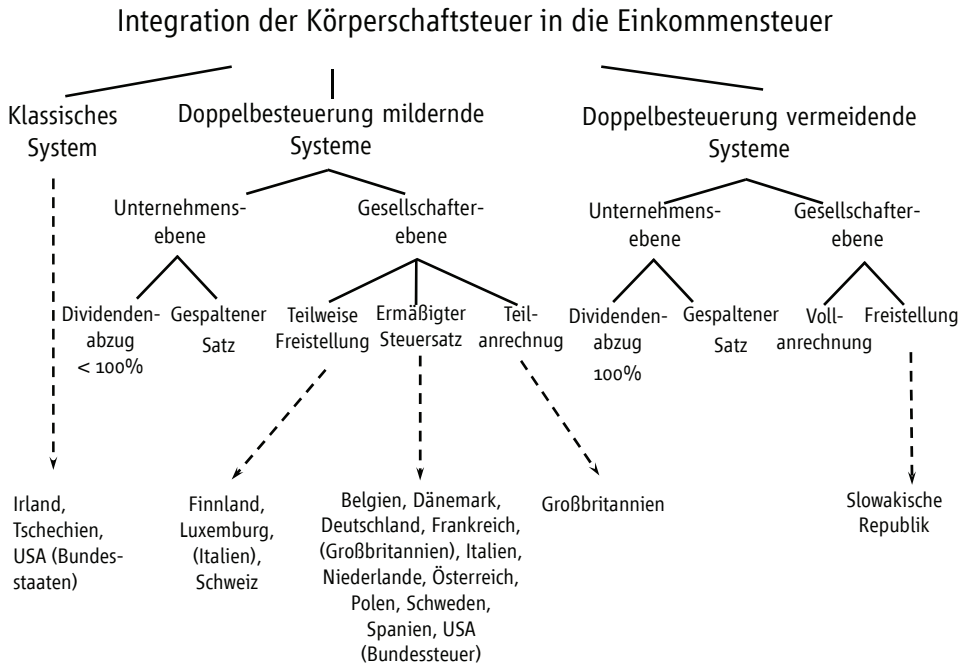
Vereinzelt werden auch lokale ertragsabhängige oder –unabhängige Steuern erhoben. Zu den ertragsabhängigen Steuern gehören die Gewerbesteuer in Deutschland, die „Franchise tax" des US-Bundesstaates Kalifornien, die IRAP in Italien (Steuersatz 3,9 Prozent) sowie die „Impôt commercial" in Luxemburg (Steuersatz 6,75 Prozent in Luxemburg Stadt). Die Bemessungsgrundlage dieser Steuern knüpft an die einkommen- oder körperschaftsteuerliche Bemessungsgrundlage an. Ertragsunabhängig sind die „Cotisation économique territoriale" (CET) in Frankreich, die „Impuesto sobre actividades económicas" (IAE) in Spanien sowie die Vermögensteuer in der Schweiz. Die französische CET, die im Jahr 2010 an die Stelle der „tax professionelle" trat, setzt sich aus der „Contribution Foncière des Entreprises" (CFE), der das Grundvermögen unterliegt, sowie der auf den erwirtschafteten Mehrwert erhobenen „Contribution sur la Valeur Ajoutée des Entreprises"(CVA) zusammen. Während der Steuersatz für die CFE jährlich von den Kommunen festgelegt wird, beträgt der Steuersatz der CVA 1,5 Prozent. Die spanische IAE hängt unter anderem von der ausgeübten Tätigkeit und der Nutzung und Beschaffenheit des Grundvermögens ab. Im Gegensatz dazu bildet das Eigenkapital einschließ-

lich der Gewinnrücklagen die Bemessungsgrundlage der in den Schweizer Kantonen erhobenen Vermögensteuer.

Besteuerung von Kapitaleinkommen natürlicher Personen: Für die Gesamtsteuerbelastung sind neben den steuerlichen Regelungen auf Unternehmensebene auch diejenigen auf Anteilseignerebene von Bedeutung. Bei mit Eigenkapital finanzierten Kapitalgesellschaften sind vor allem auch die Körperschaftsteuersysteme entscheidend. Sie bestimmen das Verhältnis der Besteuerung von Gewinnen auf Unternehmens- und Anteilseignerebene. Anhand des Umfangs der Integration der Körperschaft- in die Einkommensteuer lassen sich drei Gruppen von Systemen unterscheiden (siehe Abbildung A. 2):

- Klassische Systeme, bei denen Dividenden weder auf Gesellschafts- noch auf Anteilseignerebene im Vergleich zu anderen Einkünften entlastet werden.
- Doppelbesteuerung mildernde Systeme: Eine Milderung der Doppelbesteuerung kann durch die Begünstigung ausgeschütteter Gewinne auf Ebene der Gesellschaft oder auf Ebene der Anteilseigner erreicht werden.
- Doppelbesteuerung vermeidende Systeme: Dies kann ebenfalls auf Ebene der Gesellschaft oder auf Ebene der Anteilseigner erreicht werden.

Abbildung A. 2: Körperschaftsteuersysteme (Stand 2011)



Quelle: Grafik in Anlehnung an Jacobs 2011, S. 126.

Das klassische System, bei dem es im Ausschüttungsfall zu einer ungemilderten Doppelbelastung der Gewinne mit Einkommen- und Körperschaftsteuer kommt, ist nur noch in Irland, in Tschechien sowie bei der Einkommensteuer der US-amerikanischen Bundesstaaten anzutreffen. Die Slowakische Republik stellt Dividenden beim Anteilseigner gänzlich steuerfrei und erreicht so eine Vermeidung der Doppelbesteuerung. In allen anderen betrachteten Ländern findet man Doppelbesteuerung mildernde Systeme. Die Entlastung erfolgt dabei immer auf Anteilseignerebene, entweder durch eine teilweise Befreiung oder die Anwendung eines reduzierten Steuersatzes auf Dividenden. Letzteres ist die am weitesten verbreitete Methode zur Milderung der wirtschaftlichen Doppelbesteuerung. Das Körperschaftsteuersystem im Vereinigten Königreich kann sowohl zu den Teilanrechnungssystemen als auch zu den Systemen mit ermäßigtem Steuersatz gezählt werden. Dividenden werden zusammen mit einem Anrechnungsguthaben von einem Neuntel der Nettodividende einem ermäßigten Steuertarif mit Steuersätzen von 10 bis 42,5 Prozent (ab 150.000 GBP) unterworfen. Anschließend wird das Anrechnungsguthaben von der sich nach Anwendung des Tarifs resultierenden Steuerbelastung abgezogen.

Nicht in allen Ländern sind Dividenden auch gegenüber Zinsen begünstigt. Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Österreich, Polen, Schweden, Spanien und die Tschechische Republik unterwerfen Bankzinsen und zum Teil auch Zinsen für Gesellschafterdarlehen einem einheitlichen Steuersatz (siehe Tabelle A. 5). In Belgien und Luxemburg unterliegen Zinsen mit 10 Prozent bzw. 15 Prozent sogar einem niedrigeren Steuersatz als Dividenden. Da Zinsen grundsätzlich von der Bemessungsgrundlage der Unternehmenssteuern abziehbar sind, unterliegt Eigenkapital einer höheren Belastung als Fremdkapital. In Bezug auf Gesellschafterdarlehen sehen viele der betrachteten Staaten jedoch die Anwendung des progressiven Einkommensteuertarifs vor, so dass Dividenden auf Ebene des Anteilseigners einer geringeren Steuerbelastung unterliegen als Zinsen für Gesellschafterdarlehen. Dänemark, Großbritannien, die Schweiz und die USA unterwerfen zudem auch Bankzinsen dem progressiven Steuertarif.

Tabelle A. 5: Steuersätze für Kapitaleinkommen

Land	Zinsen	Spezieller Steuersatz für Zinsen aus Gesellschafter-Darlehen	Dividenden
A	25% finale Quellensteuer (Veranlagungswahlrecht)	Progr. Einkommensteuertarif	25% finale Quellensteuer (Veranlagungswahlrecht)
B	15% finale Quellensteuer (Veranlagungswahlrecht)	(wie Bankzinsen)	25% finale Quellensteuer
CH	Progr. Einkommensteuertarif	(wie Bankzinsen)	Progr. Einkommensteuertarif teilweise Freistellung
CZ	15% finale Quellensteuer	(wie Bankzinsen)	15% finale Quellensteuer
D	**26,38%**	**In Ausnahmefällen Progr. Einkommensteuertarif**	**26,38%**
DK	Progr. Einkommensteuertarif	(wie Bankzinsen)	28%/42% finale Quellensteuer
ES	19%/21% finale Quellensteuer	(wie Bankzinsen)	19%/21% finale Quellensteuer

Land	Zinsen	Spezieller Steuersatz für Zinsen aus Gesellschafter-Darlehen	Dividenden
FIN	28% finale Quellensteuer	(wie Bankzinsen)	19,6% finale Quellensteuer (beinhaltet 30% Freistellung)
F	19% finale Quellensteuer (Veranlagungswahlrecht) zzgl. Sozialsteuern i.H.v. 12,3%	19% finale Quellensteuer (Veranlagungswahlrecht) zzgl. Sozialsteuern i.H.v. 12,3%	19% finale Quellensteuer (Veranlagungswahlrecht) zzgl. Sozialsteuern i.H.v. 12,3%
I	27% finale Quellensteuer	Progr. Einkommensteuertarif	12,5% finale Quellensteuer (Veranlagungswahlrecht mit teilweiser Freistellung)
IRL	27% finale Quellensteuer	Progr. Einkommensteuertarif	Progr. Einkommensteuertarif
L	10% finale Quellensteuer	Progr. Einkommensteuertarif	Progr. Einkommensteuertarif (50% Freistellung)
NL	25% finale Quellensteuer (4% fiktive Rendite)	Progr. Einkommensteuertarif	25% finale Quellensteuer (4% fiktive Rendite)
PL	19% finale Quellensteuer	(wie Bankzinsen)	19% finale Quellensteuer
S	30% finale Quellensteuer	(wie Bankzinsen)	30% finale Quellensteuer
SK	19% finale Quellensteuer	(wie Bankzinsen)	0%
UK	Progr. Einkommensteuertarif (20%/40%/50%)	(wie Bankzinsen)	10%/32,5%/42,5%
USA	Progr. Einkommensteuertarif	(wie Bankzinsen)	Kalifornien: Progr. Einkommensteuertarif Bundessteuer: 0%/15%

Auf Ebene der Anteilseigner ist neben der Einkommensteuer nur noch die Vermögensteuer relevant. Von den betrachteten Staaten erheben Frankreich und der Schweizer Kanton Zürich eine Vermögensteuer (siehe Tabelle A. 6). In Spanien wird die im Jahr 2008 abgeschaffte Vermögensteuer in den Jahren 2011 und 2012 wieder erhoben. Dies gilt jedoch nicht für die Regionen Madrid, Valencia und die Balearen, die eine vollständige Befreiung von der Vermögensteuer vorsehen. Angesichts der weiterhin angespannten Finanzlage der öffentlichen Haushalte in Spanien wird nun erwogen, die Vermögensteuer auch in den Jahren 2013 und 2014 zu erheben. Die temporär erhobene Vermögensteuer gleicht im Wesentlichen der im Jahr 2008 abgeschafften Vermögensteuer. Der persönliche Freibetrag wurde jedoch auf 700.000 EUR angehoben.

Tabelle A. 6: Vermögensteuer auf Anteilseignerebene

A	B	CH	CZ	D	DK	E	F	FIN	IRL	I	L	NL	PL	S	SK	UK	USA
		X				X	X										

Ergebnisse des Steuerbelastungsvergleichs: Der Belastungsvergleich für den Bereich der Steuerbelastung bei nationaler Geschäftstätigkeit konzentriert sich auf Kapitalgesellschaften, da diese Rechtsform im internationalen Bereich dominiert. Um der Bedeutung, die der Rechtsform „Personengesellschaft" in Deutschland beigemessen wird, Rechnung zu tragen, wird die effektive Steuerbelastung für den Standort Deutschland darüber hinaus auch für Unternehmen in der Rechtsform einer Personengesellschaft ermittelt.

Einbezogen wird sowohl die Besteuerung auf Unternehmensebene als auch auf Anteilseignerebene. Dies erscheint sachgerecht, da es sich bei Familienunternehmen in der Regel um personenbezogene Unternehmen handelt, bei denen Eigentumsrechte und Leitungsbefugnis häufig zusammenfallen. Insbesondere bei der in dieser Studie angenommenen Mehrheitsbeteiligung eines Anteilseigners ist davon auszugehen, dass Investitionsentscheidungen im Interesse der Unternehmenseigner getroffen werden. Die Vorteilhaftigkeit einer Standortentscheidung aus steuerlicher Sicht ist daher aus Sicht der Anteilseigner zu treffen und der Einbezug der Besteuerung der Anteilseigner somit unerlässlich.[6] Zudem ist es auch für den Vergleich der Steuerbelastungen von Personen- und Kapitalgesellschaften zwingend erforderlich, die Gesellschafter mit einzubeziehen (zu den konzeptionellen Erfordernissen bei mehrperiodigen Rechtsformvergleichen vgl. Jacobs 2009, S. 149 ff.).

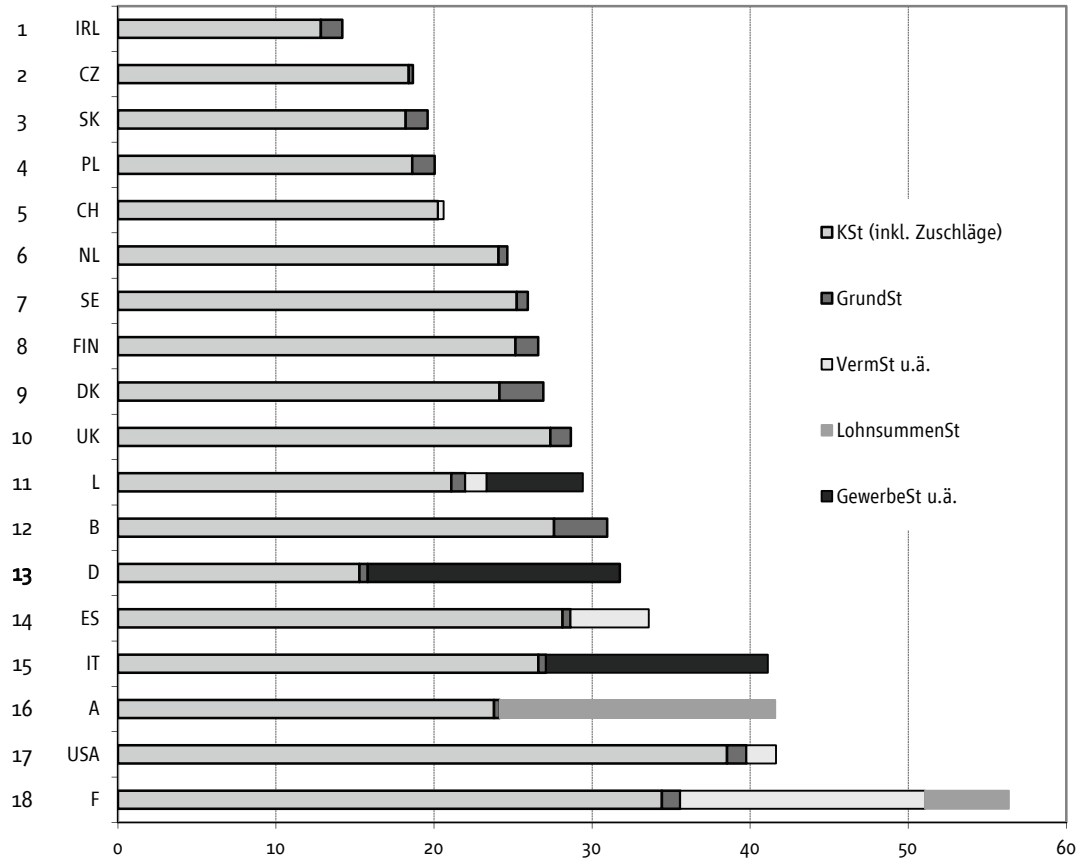
Zunächst werden die effektiven Steuerbelastungen für das Modellunternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft in den betrachteten Ländern ermittelt und miteinander verglichen. Aufgrund des Trennungsprinzips kann systematisch zwischen der Belastung des Unternehmens und der Gesamtebene unter Einbeziehung der Gesellschafter unterschieden werden.

Stellt man zunächst auf die effektive Durchschnittssteuerbelastung auf Unternehmensebene ab, so ergibt sich unter Zugrundelegung der steuerlichen Rahmendaten für das Jahr 2011 das in Abbildung A. 3 gezeigte Bild. Die ermittelten effektiven Steuerbelastungen für den zehnjährigen Berechnungszeitraum unterscheiden sich deutlich und reichen von etwa 14,2 Mio. EUR in Irland bis zu etwa 56,4 Mio. EUR in Frankreich. Deutschland ist mit einer Effektivbelastung von etwa 31,8 Mio. EUR das Land mit der sechsthöchsten Unternehmenssteuerbelastung. Die drei berücksichtigten osteuropäischen Mitgliedstaaten der Europäischen Union hingegen gehören zu den Standorten mit vergleichsweise vorteilhaften steuerlichen Rahmenbedingungen. Die Durchschnittssteuerbelastungen liegen mit etwa 18,7 Mio. EUR in der Tschechischen Republik, 19,6 Mio. EUR in der Slowakischen Republik und ca. 20,0 Mio. EUR in Polen deutlich unter derjenigen von Deutschland. Ähnlich positiv fällt das Urteil für die Schweiz (Kanton Zürich; ca. 20,6 Mio. EUR) aus.

---

[6] Wird wie hier auf die Gesamtebene abgestellt, setzt ein Standortwechsel allerdings auch den Wechsel der steuerlichen Ansässigkeit (hier: Wohnsitzwechsel) der Anteilseigner voraus.

Abbildung A. 3: Effektive Durchschnittssteuerbelastungen in Mio. EUR auf Unternehmensebene



Quelle: ZEW-Berechnungen

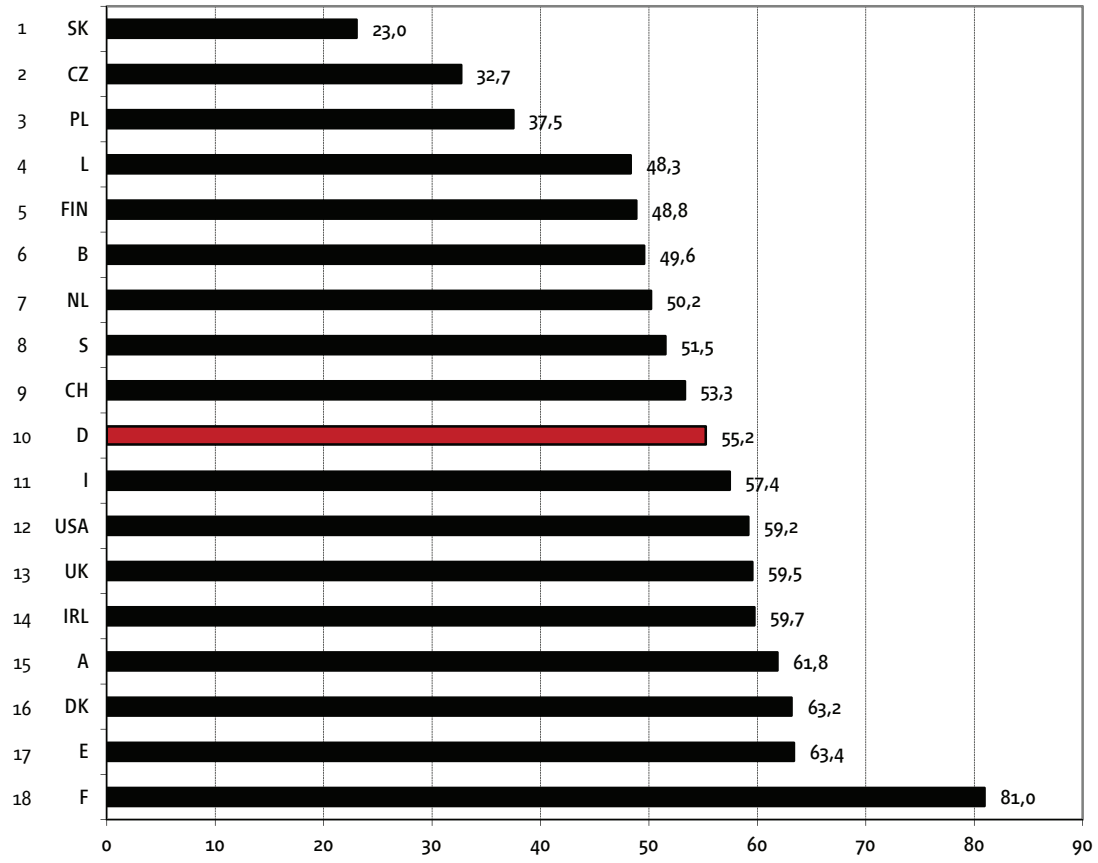
Den größten Anteil an der Steuerbelastung haben in allen betrachteten Staaten ertragsabhängige Steuern. Wie Abbildung A. 3 zu entnehmen ist, liegt ihr Anteil an der Gesamtsteuerbelastung zwischen etwa 99 Prozent in Deutschland (inklusive Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag), Italien und der Tschechischen Republik etwa 57 Prozent in Österreich und 61 Prozent in Frankreich.

Der Einfluss ertragsunabhängiger Steuern beschränkt sich in den meisten Ländern auf die Grundsteuer, die jedoch in der Regel von untergeordneter Bedeutung ist. In Österreich und Frankreich machen ertragsunabhängige Steuern dagegen 43 bzw. 39 Prozent der Effektivbelastung aus. Zu den ertragsunabhängigen Steuern Frankreichs zählen neben der Grundsteuer die „Cotisation économique territoriale" (CET), die im Jahr 2010 an die Stelle der „taxe professionnelle" trat, sowie drei auf die Lohnsumme erhobene Arbeitgebersteuern von vergleichsweise geringer Bedeutung. Die CET setzt sich dabei aus der „Contribution Foncière des Entreprises" (CFE), deren Bemessungsgrundlage Bestandteile des Sachanlagevermögens bilden, sowie der auf den erwirtschafteten Mehrwert erhobenen „Contribution sur la Valeur Ajoutée des Entreprises" (CVA) zusammen. Die Lohnsumme bildet auch die Bemessungsgrundlage der in Österreich neben der Grundsteuer erhobenen Kommunalsteuer und des Familienlastenausgleichs. Hervorzuheben sind zudem die in Spanien erhobene „Impuesto sobre actividades económicas" (IAE) sowie die von den Schweizer Kantonen erhobene Vermögensteuer. Der

Einfluss dieser ertragsunabhängigen Steuern auf die effektive Durchschnittssteuerbelastung nimmt in dem Maße zu, in dem, unter sonst gleichen ökonomischen Ausgangsdaten, die Rentabilität des im Unternehmen eingesetzten Kapitals sinkt. Besonders nachteilig wirken sich ertragsunabhängige Steuern somit vor allem für ertragsschwache Unternehmen aus.

Unter Berücksichtigung der Besteuerung der Anteilseigner ändert sich die Rangfolge des Länderrankings des Rechtsstandes 2011 (siehe Abbildung A. 4). Deutschland kann sich mit einer effektiven Gesamtsteuerbelastung von etwa 55,3 Mio. EUR um drei Plätze von Rang 13 auf Rang 10 verbessern. Luxemburg und Belgien klettern sogar um 7 bzw. 6 Plätze im Länderranking nach vorne, sofern die Besteuerung der Anteilseigner in die Betrachtung einbezogen wird. Beide Staaten zeichnen sich durch vergleichsweise geringe Steuerbelastungen von Zinsen (10 Prozent in Luxemburg und 15 Prozent in Belgien) aus. In Luxemburg wirkt sich zudem die hälftige Freistellung von Dividenden vorteilhaft aus. Vergleichsweise niedrige Steuern auf Dividenden (maximal 15 Prozent) begründen auch die verbesserte Positionierung der USA im Ländervergleich. Mit einer Steuerbelastung von 59,2 Mio. EUR rückt die USA bei Betrachtung der Gesamtebene um 5 Plätze von Rang 17 auf Rang 12 vor.

Abbildung A. 4: Effektive Durchschnittssteuerbelastungen in Mio. EUR (Gesamtebene), deutsches Unternehmen firmiert als Kapitalgesellschaft



Quelle: ZEW-Berechnungen

Unverändert sind nur die Rangpositionen von Frankreich und der Tschechischen Republik geblieben. Frankreich weist auch auf Gesamtebene mit etwa 80,95 Mio. EUR die höchste Effektivbelastung auf. Die Tschechische Republik belegt mit einer Steuerbelastung in Höhe von 37,5 Mio. EUR im Gegensatz dazu den zweiten Platz. Auch die anderen beiden osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten, die Slowakische Republik und Polen, finden sich auf den Spitzenpositionen des Ländervergleichs wieder. Grund für die gute Positionierung dieser drei Staaten ist die Dividendenfreistellung in der Slowakischen Republik bzw. die niedrige finale Quellenbesteuerung von Dividenden in Polen und der Tschechischen Republik. Die maßgeblichen Einkommensteuersätze bzw. Quellensteuersätze betragen 19 Prozent in Polen und 15 Prozent in der Tschechischen Republik und gelten in den drei Ländern auch für Bankzinsen und Zinsen aus Gesellschafterdarlehen.

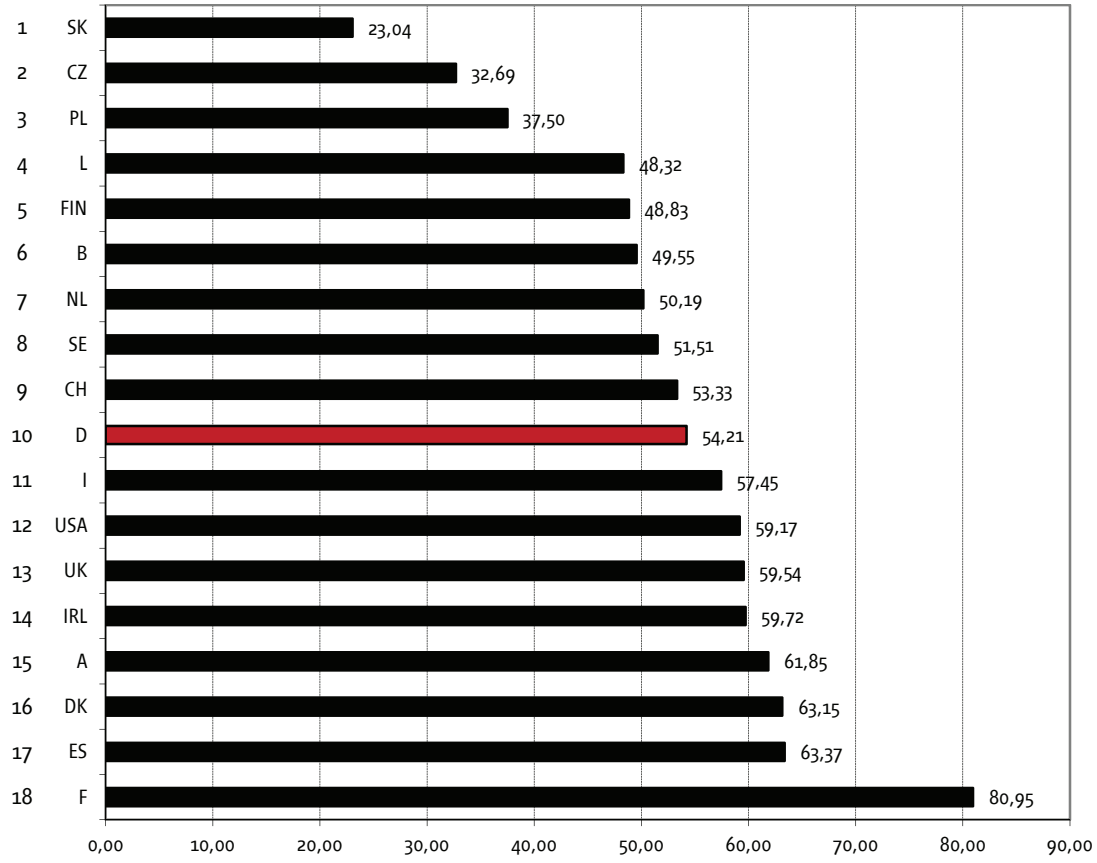
Am deutlichsten fällt Irland bei Einbezug der Anteilseignerebene zurück. Während Irland bei alleiniger Betrachtung der Unternehmensebene die Spitzenposition im Länderranking einnimmt, belegt es in der Gesamtschau mit Platz 14 eine Position am Ende des Länderrankings. Dies ist vor allem das Ergebnis des klassischen Körperschaftsteuersystems, bei dem es zu einer vollen Doppelbelastung von Dividenden mit Einkommen- und Körperschaftsteuer kommt. Auch Dänemark verschlechtert sich deutlich um 7 Plätze, sofern die Anteilseignerbesteuerung berücksichtigt wird. Zwar unterliegen Dividenden in Dänemark einem ermäßigten Einkommensteuersatz; mit maximal 42 Prozent ist dieser jedoch vergleichsweise hoch. Zudem werden Zinsen mit bis zu 52,5 Prozent besteuert (einschließlich kommunaler Steuern und Kirchensteuer).

Zur Analyse rechtsformabhängiger effektiver Durchschnittssteuerbelastungen in Deutschland wird das Ausgangsunternehmen alternativ in der Rechtsform einer Personengesellschaft oder einer Kapitalgesellschaft veranlagt. Aus Gründen der Vergleichbarkeit wird bei der Kapitalgesellschaft nunmehr ausschließlich auf die Gesamtebene abgestellt, die neben der Unternehmensebene die Ebene der Anteilseigner einschließt. Firmiert das Ausgangsunternehmen als Personengesellschaft, so ergibt sich für Deutschland eine effektive Gesamtsteuerbelastung in Höhe von etwa 55,1 Mio. EUR. Dies ist nur geringfügig niedriger als für das als Kapitalgesellschaft geführte Ausgangsunternehmen (55,24 Mio. EUR; siehe Abbildung A. 4). Ursächlich dafür ist, dass die tariflichen Belastungen ausgeschütteter Gewinne einer Kapitalgesellschaft einerseits und gewerblicher Einkünfte aus einer Personengesellschaft andererseits bei Anwendung des maximalen Einkommensteuersatzes von 45 Prozent bereits weitgehend gleich hoch sind (Jacobs 2009, S. 557). Von besonderer Bedeutung ist dabei die (teilweise) Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer auf gewerbliche Einkünfte gemäß § 35 EStG. Diese kompensiert je nach Höhe des Gewerbesteuerhebesatzes die im Vergleich zur Belastung ausgeschütteter Gewinne einer Kapitalgesellschaft hohe Belastung gewerblicher Einkünfte mit Einkommensteuer von bis zu 45 Prozent zzgl. Solidaritätszuschlag. Die Rechtsform hat jedoch keinen Einfluss auf die Position Deutschlands im Länderranking, da die auf Rang 9 platzierte Schweiz

mit ca. 53,3 Mio. EUR eine niedrigere Gesamtsteuerbelastung aufweist als Deutschland im Falle einer Personengesellschaft.

In Abbildung A. 5 werden die bisherigen Ergebnisse des Steuerbelastungsvergleichs zusammenfassend als Indikator bei unternehmerischer Geschäftstätigkeit dargestellt. Der Wert für Deutschland ergibt sich aus dem Durchschnitt der effektiven Steuerbelastungen für Kapital- und Personengesellschaften auf Gesamtebene. In den anderen Staaten wurden nur die Effektivbelastungen auf Gesamtebene für Kapitalgesellschaften herangezogen.

Abbildung A. 5: Effektive Durchschnittssteuerbelastung (Gesamtebene), für Deutschland Durchschnitt aus Belastungen für KapG. und PersG. und für übrige Staaten Belastung für KapG. (in Mio. EUR)



Quelle: ZEW-Berechnungen

Im Vergleich zu den anderen EU-Mitgliedstaaten sowie den USA (Staat Kalifornien) und der Schweiz (Kanton Zürich) liegt Deutschland insgesamt auf dem zehnten Platz. Dabei macht es keinen Unterschied, ob eine Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft betrachtet wird. Die deutsche Unternehmensbesteuerung schneidet jedoch im internationalen Vergleich schlechter ab als die Regelungen zur Besteuerung der Anteilseigner; bei alleiniger Betrachtung der Unternehmensebene schneidet Deutschland mit Rang 13 etwas schlechter ab als bei Einbezug der Anteilseignerebene.

Die Spitze des Ländervergleichs führt mit Abstand die Slowakische Republik an, gefolgt von der Tschechischen Republik und Polen. Alle drei Staaten zeichnen sich durch einen vergleichsweise niedrigen Körperschaftsteuersatz i.H.v. 19 Prozent aus. Dieser wird nur von Irland (12,5 Prozent) und Deutschland (15 Prozent) unterboten, wobei im Falle Deutschlands der Solidaritätszuschlag und die Gewerbesteuer zu einer tariflichen Ertragsteuerbelastung i.H.v. ca. 30 Prozent führen. Die Slowakische Republik stellt darüber hinaus als einziger der betrachteten Staaten Dividenden auf Ebene der Anteilseigner gänzlich steuerfrei. Hervorzuheben sind zudem die mit 15 Prozent (Tschechische Republik) bzw. 19 Prozent (Slowakische Republik und Polen) niedrigen Steuersätze für Kapitaleinkommen. Es folgen die Länder Luxemburg, Finnland, Belgien und die Niederlande. Luxemburg und Belgien können sich durch den Einbezug der Besteuerung auf Anteilseignerebene erheblich verbessern. Im Falle von Luxemburg ist dies in erster Linie auf den niedrigen Quellensteuersatz auf Bankzinsen sowie die hälftige Befreiung von Gewinnausschüttungen zurückzuführen. In Belgien steht dem mit 33,99 Prozent dritthöchsten Körperschaftsteuersatz (siehe Tabelle A. 3) ein vergleichsweise niedriger Steuersatz für Zinsen i.H.v. 15 Prozent gegenüber. Im Vergleich zu Deutschland ungünstigere steuerliche Rahmenbedingungen bei laufender Geschäftstätigkeit weisen Frankreich, Spanien, Dänemark, Österreich, Irland, Großbritannien, die USA und Italien auf. Das vergleichsweise schlechte Abschneiden von Dänemark und Irland ist dabei in erster Linie auf die hohe Steuerbelastung der Anteilseigner zurückzuführen. Während Irland mit 12,5 Prozent den niedrigsten Körperschaftsteuersatz in der Gruppe der betrachteten Länder aufweist, werden Dividenden in voller Höhe dem progressiven Einkommensteuertarif unterworfen. Zudem unterliegen auch die Zinsen aus dem Gesellschafterdarlehen dem progressiven Steuertarif. Dänemark besteuert Dividenden zur Milderung der wirtschaftlichen Doppelbesteuerung zwar mit einem niedrigeren Steuersatz als andere Einkünfte. Mit maximal 42 Prozent ist dieser jedoch vergleichsweise hoch. Darüber hinaus erfolgt die Besteuerung von Zinseinkünften mit dem progressiven Steuertarif. In Bezug auf Spanien ist schließlich hervorzuheben, dass sich die Positionierung deutlich verbessert (Rang 7), sofern man den Fall eines Anteilseigners betrachtet, der in einer der drei Regionen (Madrid, Valencia und die Balearen) ansässig ist, die nach wie vor keine Vermögensteuer erheben.

A 1.2 Steuerbelastung im Erbfall

Methodik: Ziel ist es, die Erbschaftsteuerbelastung bei der Übertragung des Betriebsvermögens von Familienunternehmen im internationalen Vergleich zu messen. Leitbild für die Bestimmung der Erbschaftsteuerbelastung im internationalen Vergleich bildet der „unvorbereitete Erbfall". Dazu wird unterstellt, dass der Erblasser sein Vermögen im Todesfall überträgt und vor seinem Tod keine steuerplanerischen Gestaltungen unternommen hat.

Für die Berechnungen wird auf ein am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung entwickeltes Simulationsmodell zurückgegriffen (für eine ausführliche Beschreibung vgl. Scheffler/Spengel 2004). Diesem liegt ein Unternehmensmodell mit einer Vermögens- und Kapitalstruktur zugrunde, die derjenigen des European Tax Analyzers entspricht (durchschnittliches Unternehmen in Europa, Periode 6). Daraus lassen sich Angaben zu den Werten des Anlage- und Umlaufvermögens sowie zum Eigenkapital und den Schulden des übertragenen Unternehmens ableiten. Daneben werden mit dem jährlichen Umsatz und Jahresüberschuss auch Ertragsgrößen einbezogen, um die Bewertungsvorschriften für Unternehmensteile abbilden zu können. Da die Erbschaftsteuer eine Steuer der Unternehmer und nicht des Unternehmens ist, sind auch Daten zu den Beteiligten zwingend zu berücksichtigen. Dementsprechend enthält das Modell zur Quantifizierung der Erbschaftsteuerbelastung auch Variablen bezüglich der persönlichen Beziehung zwischen Erblasser und Erben sowie des privaten Vermögens des Erblassers. Gesamtwirtschaftliche Informationen über Zinssätze bilden schließlich den Rahmen des Modells.

Die effektive Erbschaftsteuerbelastung wird im Wege einer kasuistischen Veranlagungssimulation ermittelt. Um steuerliche Einflussfaktoren isolieren zu können, wird eine unter ökonomischen Gesichtspunkten identische Vermögensübertragung nach dem jeweiligen nationalen Recht besteuert. Einbezogen werden hierbei sämtliche erbschaftsteuerlich relevanten Vorschriften. Dazu zählen Vorschriften zur Bewertung des Unternehmensvermögens (Betriebsvermögen) einschließlich relevanter sachlicher Vergünstigungen (Steuerbefreiungen, Freibeträge, Bewertungsabschläge), zu persönlichen Freibeträgen und weiteren persönlichen Vergünstigungen sowie zum Steuertarif. Zusätzlich werden auch verfahrensrechtliche Regelungen (insbesondere Zahlungsmodalitäten) berücksichtigt. Da die Erbschaftsteuer gemäß dem Leitbild des „unvorbereiteten Erbfalls" an einen einmaligen Verkehrsvorgang anknüpft, wird die effektive Erbschaftsteuerbelastung im Rahmen eines einperiodigen Modells berechnet.

Annahmen über das Unternehmensmodell und die Erben: Die Daten des Unternehmensmodells werden dem bereits oben beschriebenen European Tax Analyzer entnommen. Im Ergebnis basiert somit auch der internationale Erbschaftsteuervergleich auf den Verhältniszahlen aus Jahresabschlussdaten europäischer Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von mehr als 50 Mio. EUR, die der Bilanzdatenbank AMADEUS entnommen wurden.

Tabelle A. 7: Wirtschaftsgüter und Schulden sowie zugrunde liegende Wertmaßstäbe des Modellunternehmens (European Tax Analyzer, Periode 6)

Bilanzposition	Buchwert laut Steuerbilanz[1)]	Marktwert[2)]
I. Besitzposten		
unbebaute Grundstücke	5.282.672	6.126.280
bebaute Grundstücke	10.847.091	12.922.367
entgeltlich erworbene immaterielle Wirtschaftsgüter	2.875.872	2.942.016
Maschinen	15.870.976	16.798.850
Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.792.704	6.280.654
Beteiligungen an anderen Kapital-gesellschaften	8.075.041	11.305.058
Langfristige Forderungen	897.227	897.227
Vorräte	22.936.037	22.936.037
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15.945.781	15.945.781
Wertpapiere des Umlaufvermögens	35.140.647	35.140.647
Kasse/Bank	2.770.000	2.770.000
Zwischensumme: Rohbetriebsvermögen (= Bilanzsumme)	126.434.048	134.064.917
II. Abzugsposten		
Rückstellungen	6.185.594	6.185.594
Verbindlichkeiten davon Gesellschafterdarlehen	76.833.324 21.248.102	76.833.324 21.048.102
Zwischensumme: Schulden	83.018.918	83.018.918
III. Nettowert		
Wert des Betriebsvermögens (Rohbetriebsvermögen – Schulden)	**43.415.130**	**51.045.999**

1) Buchwert ermittelt nach ertragsteuerlichen Regelungen (Abschreibungsmethode und -zeitraum entsprechend der aktuellen Rechtslage)

2) Marktwert abgeleitet aus den fortgeführten Wiederbeschaffungskosten (Abschreibungsmethode: linear, Abschreibungszeitraum: wirtschaftliche Nutzungsdauer, fortgeschrieben entsprechend der Entwicklung des Preisniveaus)

Als Ausgangspunkt werden die steuerlichen (Rest-) Buchwerte verwendet. Sie entsprechen den Werten der Steuerbilanz, die mit dem European Tax Analyzer für die Periode sechs ermittelt wurden (siehe Tabelle A. 7, Spalte 2). Die Bewertungsvorschriften einiger Staaten im Rahmen der Erbschaftsteuer machen es darüber hinaus notwendig, Marktwerte der einzelnen Wirtschaftsgüter und Schulden zu bestimmen. Auch sie werden mit Hilfe des European Tax Analyzer errechnet (siehe Tabelle A. 7, Spalte 3). Dabei wird unterstellt, dass der Marktpreis eines Wirtschaftsguts dessen fortgeführten Wiederbeschaffungskosten entspricht, wobei die Abschreibungen linear über die geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer verrechnet werden. Neben Wirtschaftsgütern und Schulden umfasst das Unterneh-

mensmodell auch Angaben zu den Jahresüberschüssen der Perioden vier, fünf und sechs des Unternehmensmodells aus dem European Tax Analyzer.

Die Jahresüberschüsse dienen der Bestimmung des Unternehmenswerts, der in einigen Staaten auf einem Kombinationsverfahren beruht, in das Ertragswert und Substanzwert eingehen. Schreibt ein Land die Bewertung von Unternehmensvermögen mit dem Marktwert vor, ohne jedoch ein spezielles Verfahren zu dessen Berechnung festzulegen, so wird die Unternehmensbewertung unter Berücksichtigung des Ertrags- und Substanzwerts nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten vorgenommen. Der Substanzwert entspricht dem Nettovermögen bewertet mit Verkehrswerten. Ein originärer Firmenwert wird hierbei nicht berücksichtigt. Der Ertragswert basiert auf dem durchschnittlichen Jahresüberschuss nach Steuern der letzten drei Jahre. Dieser wird als ewige Rendite angesehen und entsprechend durch einen Nettokalkulationszinssatz dividiert. Bei einem Vorsteuerzinssatz von 4,7 Prozent und einem Einkommensteuersatz von 25 Prozent (Abgeltungsteuer) ergibt sich ein (Netto-) Kalkulationszinssatz von 3,525 Prozent = 4,7 Prozent * (1 - 0,25). Das Kombinationsverfahren geht davon aus, dass der Substanzwert und der Ertragswert zu addieren sind und die Summe durch den Faktor 2 zu dividieren ist (für eine ausführlichere Beschreibung des gewählten Kombinationsverfahrens zur Ermittlung des Unternehmenswerts vgl. Scheffler/Spengel 2004, 300 f.).

Gemäß den bisherigen Ausführungen ergeben sich somit grundsätzlich die folgenden drei Wertansätze für das Unternehmensvermögen:

- Bewertung mit den steuerbilanziellen Buchwerten
- Bewertung mit den Verkehrswerten ohne Ansatz des originären Goodwills
- Bewertung mit den Verkehrswerten unter Einbeziehung des originären Goodwills

Beim Index 2012 wird für Deutschland, entsprechend den Regelungen nach der Erbschaftsteuerreform, das vereinfachte Ertragswertverfahren sowohl für die Kapitalgesellschaft als auch für das Personenunternehmen angewendet (§ 11 (2) S. 4 BewG).

Da bei Familienunternehmen die Vererbung innerhalb der Familie angestrebt wird, wird hinsichtlich der persönlichen Beziehung zwischen der Vererbung an den Ehegatten und ein Kind (Alter 20 Jahre) unterschieden. In Übereinstimmung mit dem Belastungsvergleich bei nationaler Geschäftstätigkeit wird weiterhin angenommen, dass der Erblasser der Gesellschaft ein Darlehen gewährt hat. Dem gewährten Fremdkapital auf Unternehmensebene steht eine entsprechende Forderung im Privatvermögen des Gesellschafters gegenüber. Weitere Positionen im Privatvermögen werden nicht berücksichtigt, da die Vererbung von Unternehmensvermögen (Betriebsvermögen) und nicht von Privatvermögen Gegenstand der vorliegenden Untersuchung ist.

Den Berechnungen für den Index 2012 liegt der Rechtsstand des Jahres 2011 zugrunde, der Index 2010 greift auf den Rechtsstand 2008 zurück. Für die Berechnungen des Index 2012 wird ein Unternehmensmodell verwendet, welches auf Daten der Bilanzdatenbank AMADEUS basiert und, wie oben beschrieben, dem im Rahmen des European Tax Analyzers verwendeten Unternehmensmodell entspricht. Da erstmals auf ein europäisches Modellunternehmen zurückgegriffen wird, wird auch der Index 2010 neu berechnet, um die Vergleichbarkeit mit dem Index 2012 zu gewährleisten.[7]

Qualitativer Vergleich der erbschaftsteuerlichen Regelungen: Bevor die Steuerbelastung im Erbfall für den oben beschriebenen Modellfall ermittelt wird, werden im Folgenden die in den betrachteten Staaten zur Anwendung kommenden erbschaftsteuerlichen Regelungen zunächst qualitativ verglichen. Dabei wird insbesondere auf die Besteuerungskonzeption, die zur Anwendung kommenden Bewertungsgrundsätze, sachliche Vergünstigungen für Unternehmensvermögen, persönliche Freibeträge, den Steuertarif sowie Zahlungserleichterungen eingegangen.

Besteuerungskonzeption und Anknüpfungspunkte der unbeschränkten Steuerpflicht: Schweden hat die Erbschaftsteuer Ende 2004 vollständig abgeschafft. In der Slowakischen Republik entfiel die Erbschaftsteuer bereits im Jahr 2004. Auch in Österreich wird seit 01.08.2008 aufgrund von verfassungsrechtlichen Bedenken des Verfassungsgerichtshofes keine Erbschaftsteuer mehr erhoben. Insofern werden Schweden, die Slowakische Republik und Österreich bei der Darstellung der erbschaftsteuerlichen Regelungen nicht weiter berücksichtigt.

In den meisten der hier betrachteten Staaten ist die Erbschaftsteuer als Erbanfallsteuer konzipiert (siehe Tabelle A. 8). Lediglich in den angelsächsischen Staaten Vereinigtes Königreich und USA sowie in Dänemark ist die Erbschaftsteuer ausschließlich als Nachlasssteuer ausgestaltet. Der Unterschied zwischen der Nachlass- und der Erbanfallsteuer besteht zumeist darin, dass sich bei Letzterer die Höhe der Steuerschuld nach dem Erwerbsteil und den persönlichen Verhältnissen des Erben bzw. Beschenkten richtet, während die Nachlasssteuer auf die gesamte Hinterlassenschaft des Erblassers Bezug nimmt.

Die Kriterien für das Vorliegen der unbeschränkten Steuerpflicht sind uneinheitlich geregelt. In Deutschland, Finnland, Frankreich und Irland reicht es aus, wenn entweder der Erblasser oder der Erbe Steuerinländer ist. In Polen und Spanien entsteht die unbeschränkte Erbschaftsteuerpflicht, wenn der Erbe Steuerinländer ist. Alle anderen Staaten stellen darauf ab, ob der Erblasser als Steuerinländer[8] gilt.

---

7 Aus Gründen der Vergleichbarkeit basieren die Berechnungen für alle Länder auf demselben Modellunternehmen.

8 In den Schweizer Kantonen wird auf die Ansässigkeit in dem jeweiligen Kanton abgestellt.

Tabelle A. 8: Besteuerungskonzeption und Kriterien für das Vorliegen der unbeschränkten Steuerpflicht

Land	Besteuerungskonzeption	Kriterien für unbeschränkte Steuerpflicht
A	n.a.	n.a.
B	Erbanfallsteuer/ Nachlasssteuer (falls Erblasser Steuerausländer)	Erblasser ist Steuerinländer
CH	Erbanfallsteuer	Erblasser ist Steuerinländer
CZ	Erbanfallsteuer	Erblasser ist Steuerinländer
D	**Erbanfallsteuer**	**Erblasser oder Erbe ist Steuerinländer**
DK	Nachlasssteuer	Erblasser ist Steuerinländer
E	Erbanfallsteuer	Erbe ist Steuerinländer
FIN	Erbanfallsteuer	Erblasser oder Erbe ist Steuerinländer
F	Erbanfallsteuer	Erblasser oder Erbe ist Steuerinländer
IRL	Erbanfallsteuer	Erblasser oder Erbe ist Steuerinländer
I	Erbanfallsteuer	Erblasser ist Steuerinländer
L	Erbanfallsteuer/ Nachlasssteuer (falls Erblasser Steuerausländer)	Erblasser ist Steuerinländer
NL	Erbanfallsteuer	Erblasser ist Steuerinländer
PL	Erbanfallsteuer	Erbe ist Steuerinländer
S	n.a.	n.a.
SK	n.a.	n.a.
UK	Nachlasssteuer	Erblasser ist Steuerinländer
USA	Nachlasssteuer	Erblasser ist Steuerinländer

Bewertungsgrundsätze: Liegt eine unbeschränkte Erbschaftsteuerpflicht vor, so erstreckt sie sich in den betrachteten Staaten grundsätzlich auf den Nettowert (Wert der Vermögenswerte abzüglich des Werts der Schulden) des weltweiten Vermögens (siehe Tabelle A.9). Lediglich das im Ausland gelegene Grundvermögen wird vereinzelt auf Basis unilateraler Regelungen oder im Rahmen von Doppelbesteuerungsabkommen von der Erbschaftsteuer ausgenommen. Die Bewertung des Vermögens orientiert sich in allen Ländern grundsätzlich am Verkehrswert.

Hinsichtlich der konkreten Wertbestimmung bestehen in Abhängigkeit von der Art des zu bewertenden Vermögensgegenstandes Unterschiede. Dies gilt vor allem auch für die Bewertung von Unternehmensvermögen (Einzelunternehmen) (siehe Tabelle A.10). Die einbezogenen Länder lassen sich hinsichtlich der erbschaftsteuerlichen Unternehmensbewertung vereinfacht in drei Gruppen einteilen:

- Additive Zusammenfassung der einzelnen Vermögenswerte und Schulden bewertet mit den steuerlichen Buchwerten

- Additive Zusammenfassung der einzelnen Vermögenswerte und Schulden bewertet mit den Verkehrswerten ohne Ansatz eines originären Goodwills
- Additive Zusammenfassung der einzelnen Vermögenswerte und Schulden bewertet mit den Verkehrswerten unter Einbezug eines originären Goodwills bzw. Gesamtunternehmensbewertung

Tabelle A. 9: Umfang der Besteuerung und Bewertungsgrundsätze

Land	Umfang der Besteuerung	Bewertungsgrundsatz
A	n.a.	n.a.
B	Nettowert (Erbschaftsteuer) des weltweiten Vermögens bzw. Bruttowert (Nachlasssteuer) des in Belgien belegenen unbeweglichen Vermögens	Verkaufswert
CH	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert
CZ	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert
D	**Nettowert des weltweiten Vermögens**	**Verkehrswert (gemeiner Wert)**
DK	Nettowert des weltweiten Vermögens	Marktwert (fair market value)
E	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert (valor real)
FIN	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert (fair market value)
F	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert (gemeiner Wert)
IRL	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert (market value)
I	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert (gemeiner Wert)
L	Nettowert (Erbschaftsteuer) des weltweiten Vermögens bzw. Bruttowert (Nachlasssteuer) des in Luxemburg belegenen unbeweglichen Vermögens	Verkehrswert (gemeiner Wert)
NL	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert
PL	Nettowert des weltweiten Vermögens	Marktwert
S	n.a.	n.a.
SK	n.a.	n.a.
UK	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert (market value)
USA	Nettowert des weltweiten Vermögens	Verkehrswert (fair market value)

Tabelle A. 10: Bewertung von Anteilen an Kapitalgesellschaften und Einzelunternehmen

Land	Anteile an Kapitalgesellschaften		Einzelunternehmen
	börsennotiert	nicht-börsennotiert	
A	n.a.	n.a.	n.a.
B	Von der Regierung monatlich bekannt gegebener Wert oder Verkaufswert	Verkehrswert, abgeleitet aus zeitnahen Verkäufen oder innerer Wert (abgeleitet aus Vermögen und Ertrag der Gesellschaft)	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkaufswert mit originärem Goodwill
CH	Kurswert	Vor- oder außerbörsliche Kursnotierung oder Kombination von Substanz- und Ertragswert	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte mit originärem Goodwill
CZ	Kurswert	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte ohne originären Goodwill	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte ohne originären Goodwill
D	**Kurswert**	**Aus zeitnahen Verkäufen abgeleitet, sonst auf Basis der Ertragsaussichten, Untergrenze ist Substanzwert**	**Aus zeitnahen Verkäufen abgeleitet, sonst auf Basis der Ertragsaussichten, Untergrenze ist Substanzwert**
DK	Kurswert	Marktwert, abgeleitet aus zeitnahen Verkäufen oder innerer Wert (abgeleitet aus Vermögen und Ertrag der Gesellschaft)	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte ohne originären Goodwill
E	Kurswert	Steuerbilanzwert (Gesellschaft mit positivem Bestätigungsvermerk), alternativ max(Nominalwert; theoretischer Wert der zuletzt festgestellten Bilanz; Ertragswert)	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Steuerbilanzwerte ohne originären Goodwill
FIN	Kurswert	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte ohne originären Goodwill	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte, bzw. bei Familienunternehmen Steuerbilanzwerte ohne originären Goodwill
F	Kurswert	Aus Verkäufen abgeleitet oder/und Kombination von Substanzwert und Ertragswert	Gesamtbewertung Ableitung des Unternehmenswerts aus Verkäufen, Ertragswertmethode oder Ermittlung des Unternehmenswerts mit Hilfe von berufsspezifischen Bewertungskennzahlen
I	Kurswert	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Steuerbilanzwerte ohne originären Goodwill[9]	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Steuerbilanzwerte ohne originären Goodwill
IRL	Kurswert	Verkehrswert	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte mit originärem Goodwill

[9] Laut der italienischen Finanzverwaltung muss der Goodwill mit einbezogen werden, dies gilt jedoch als strittig.

Land	Anteile an Kapitalgesellschaften		Einzelunternehmen
	börsennotiert	nicht-börsennotiert	
L	Kurswert	Verkaufswert	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Steuerbilanzwerte ohne originären Goodwill
NL	Kurswert	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte mit originärem Goodwill	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte mit originärem Goodwill
PL	Kurswert	Verkehrswert	Verkehrswert
S	n.a.	n.a.	n.a.
SK	n.a.	n.a.	n.a.
UK	Kurswert	Potentieller Verkaufspreis unter Berücksichtigung wesentlicher wertbildenden Faktoren	Additive Zusammenfassung von Einzelwerten Bewertungsmaßstab: Verkehrswerte mit originärem Goodwill
USA	Kurswert	Potentieller Verkaufspreis unter Berücksichtigung wesentlicher wertbildenden Faktoren	Gesamtbewertung

Der ersten Gruppe (Bewertung eines Einzelunternehmens mit den steuerlichen Buchwerten) gehören neben Italien auch Luxemburg und Spanien an. Auch Finnland folgt dieser Bewertungskonzeption, jedoch nur im Falle von Familienunternehmen. Der zweiten Bewertungskonzeption (Bewertung eines Einzelunternehmens mit Verkehrswerten ohne Ansatz eines originären Goodwills) folgen Tschechien, Dänemark und Finnland (Nicht-Familienunternehmen). In den restlichen Ländern, seit der Erbschaftsteuerreform im Jahr 2009 auch in Deutschland, wird das Unternehmensvermögen eines Einzelunternehmens entweder im Wege der additiven Zusammenfassung der einzelnen Vermögenswerte und Schulden unter Rückgriff auf Verkehrswerte und unter Einbezug eines originären Goodwills oder im Zuge einer Gesamtunternehmensbewertung bewertet. Unter der Annahme, dass die Steuerbilanzwerte aufgrund des Realisationsprinzips niedriger als die entsprechenden Verkehrswerte der Vermögensgegenstände und Schulden sind, ist davon auszugehen, dass aus der Bewertung anhand der letztgenannten Konzeption der höchste steuerliche Wertansatz resultiert. Entsprechend lässt die erstgenannte Bewertungskonzeption den niedrigsten und somit steuerlich günstigsten Wertansatz vermuten.

Bei der Bewertung von Anteilen an Kapitalgesellschaften sind zwischen den betrachteten Ländern keine größeren Unterschiede auszumachen (siehe Tabelle A.10). Börsennotierte Anteile sind, mit Ausnahme Belgiens, in allen Ländern grundsätzlich mit dem Kurswert am Bewertungsstichtag anzusetzen. Im Vereinigten Königreich und den USA können anstelle stichtagsbezogener Werte auch niedrigere, innerhalb eines Zeitraums nach dem Bewertungsstichtag festgestellte Kurswerte angesetzt werden.[10]

[10] In Großbritannien kann auf Antrag anstelle des Stichtagswerts der geringere Veräußerungserlös angesetzt werden, der innerhalb von zwölf Monaten nach dem Tod erzielt wurde. In den USA beträgt diese Frist 6 Monate. Sofern kein Verkauf erfolgt, kann alternativ der Verkehrswert nach Ablauf von 6 Monaten nach dem Todestag angesetzt werden.

In Belgien wird der Wertansatz monatlich von der Regierung bekanntgegeben. Bei der Vererbung von Anteilen an nicht-börsennotierten Unternehmen fehlt regelmäßig ein Kurswert. Ersatzweise wird daher überwiegend ein aus Verkäufen vergleichbarer Anteile abgeleiteter Kurswert oder ein durch Kombination von Substanz- und Ertragswert ermittelter Verkehrswert herangezogen. Für die letztgenannte Vorgehensweise findet man in Belgien, Frankreich, in der Schweiz (Zürich) sowie in Spanien spezielle Vorschriften, die entweder gesetzlich oder durch Veröffentlichungen der Verwaltung geregelt sind. In Deutschland wird nach den neuen Erbschaftsteuerregelungen vorrangig der Verkaufspreis zeitlich und wirtschaftlich vergleichbarer Unternehmensverkäufe verwendet. Ist ein solcher nicht verfügbar, ist der Wert unter Berücksichtigung der Ertragsaussichten oder unter Verwendung anderer Methoden zu schätzen. Als Untergrenze gilt dabei jedoch der Substanzwert.

Vergünstigungen für Unternehmensvermögen: Für die Vererbung von Unternehmensvermögen werden verschiedene sachliche Vergünstigungen gewährt (für einen Überblick vgl. Tabelle 11). Unterschieden werden können dabei allgemeine Vergünstigungen und speziell an Familienunternehmen gerichtete Vergünstigungen. Im Folgenden werden die wesentlichen Elemente dieser Regelungen, insbesondere die Höhe der Vergünstigung und die Anwendungsvoraussetzungen, skizziert.

Allgemeine Vergünstigungen für Unternehmensvermögen: In Deutschland wurden im Jahr 2009 durch die Erbschaftsteuerreform wesentliche Vergünstigungen für Unternehmensvermögen eingeführt. Seit dem Jahr 2009 gibt es zwei alternativ anzuwendende Begünstigungen für die Übertragung von Unternehmensvermögen. Die so genannte Regeloption bewirkt einen Abschlag von 85 Prozent auf begünstigtes Unternehmensvermögen, wenn der Anteil des Verwaltungsvermögens im Zeitpunkt der Übertragung 50 Prozent nicht übersteigt und die kumulierte Lohnsumme nach sieben Jahren nicht unter 650 Prozent der Ausgangslohnsumme liegt. Als Ausgangswert gilt die durchschnittliche Lohnsumme der letzten fünf Jahre vor dem Erbfall. Als Verwaltungsvermögen gelten vermietete Immobilien, Beteiligungen am Nennkapital von Kapitalgesellschaften von weniger als 25 Prozent, Wertpapiere, Kunstgegenstände und außerdem Anteile an Unternehmen bzw. Gesellschaften, die selbst wiederum mehr als 50 Prozent Verwaltungsvermögen aufweisen. Der Anteil des Verwaltungsvermögens errechnet sich aus dem Verhältnis der erbschaftsteuerlichen Bewertung der Einzelwirtschaftsgüter des Verwaltungsvermögens zum erbschaftsteuerlichen Unternehmenswert. Schließlich gilt eine Behaltensfrist von 7 Jahren, innerhalb derer das erworbene Vermögen im Unternehmen erhalten bleiben muss.

Bei der zweiten Alternative kann optional sogar ein Abschlag von 100 Prozent auf das begünstigte Vermögen erreicht werden, wenn das Verwaltungsvermögen 10 Prozent nicht überschreitet und die Lohnsumme am Ende eines Zeitraums von 10 Jahren 1000 Prozent der Ausgangslohnsumme erreicht. Außerdem muss eine Behaltensfrist von 10 Jahren eingehalten werden. Überschreitet das Verwaltungsvermögen die Grenze von 10 Prozent, ist das gesamte Betriebsvermögen nicht begünstigungsfähig. In den Berechnungen wurde wegen der relativ strengen Anwendungsvoraussetzungen bei der

Lohnsumme und beim Verwaltungsvermögen die Regeloption und damit ein Abschlag von 85 Prozent unterstellt. Es gilt die Annahme, dass alle Anforderungen für den 85 Prozent-Verschonungsabschlag eingehalten werden (vergleichbare Annahmen wurden in den anderen Ländern getroffen). Der Fall, dass das Modellunternehmen die Begünstigungsvoraussetzung nicht einhält und damit keinen Verschonungsabschlag erhält, wird daher für den Index nicht betrachtet und lediglich ergänzend in Abbildung A. 10 ausgewiesen.

Tabelle A. 11: Vergünstigungen bei der Vererbung von Unternehmensvermögen

Land	Allgemeine Vergünstigungen für Unternehmen	Spezielle Vergünstigungen für Familienunternehmen
A	n.a.	n.a.
B	–	Ermäßigter Steuersatz von 3% (Brüssel)[11], Steuerbefreiung (Flandern/ Wallonien)
CH	–	80-prozentige Reduktion der Steuerlast
CZ	–	–
D	**85- bzw. 100-prozentiger Bewertungsabschlag**	**Wie allg. Vergünstigungen**
DK	–	–
E	–	95-prozentiger Bewertungsabschlag
FIN	60-prozentiger Bewertungsabschlag	Wie allg. Vergünstigungen
F	75-prozentige Steuerbefreiung	Wie allg. Vergünstigungen
IRL	90-prozentiger Bewertungsabschlag	Wie allg. Vergünstigungen
I	–	Steuerbefreiung (Kind ist Erbe)
L	–	–
NL	83-prozentiger Bewertungsabschlag[12]	Wie allg. Vergünstigungen
PL	–	Steuerbefreiung
S	n.a.	n.a.
SK	n.a.	n.a.
UK	50 bis 100-prozentige Steuerbefreiung	Wie allg. Vergünstigungen
USA	–	–

Das Vereinigte Königreich gewährt für Einzelunternehmen und Beteiligungen an Personengesellschaften sowie für Anteile an nicht-börsennotierten Kapitalgesellschaften, an denen der Erblasser unmittelbar vor der Übertragung zu mehr als 25 Prozent beteiligt war, eine vollständige Steuerbefreiung. Mit einem Abschlag von 50 Prozent, also nur zur Hälfte steuerbar, sind im Gegensatz dazu Anteile börsennotierter Kapitalgesellschaften, wenn der Vermögensgeber vor der Übertragung die Mehrheit der Stimmrechte innehatte. Im Falle von Anteilen an nicht-börsennotierten Kapitalgesellschaften,

[11] Dies gilt jedoch noch für kleinere und mittlere Unternehmen, deren Umsatz weniger als 40 Mio. EUR beträgt.

[12] Der Bewertungsabschlag beträgt 100 Prozent, wenn der Wert des Erbes unter 1.006.000 EUR liegt.

kommt der hälftige Abschlag zudem zur Anwendung, wenn der Vermögensgeber mit weniger als 25 Prozent beteiligt war. Eine (teilweise) Steuerbefreiung setzt dabei immer voraus, dass der Erblasser in den zwei Jahren vor der Übertragung Eigentümer des Vermögens war und nicht bereits vor der Übertragung ein wirksamer Vertrag bezüglich des Verkaufs des Betriebsvermögens bestand. Die Begünstigungen entfallen nachträglich ganz oder teilweise, wenn das Unternehmensvermögen in einem Zeitraum von sieben Jahren nach der Übertragung veräußert wird.

Auch in Irland gibt es einen Abschlag auf das Unternehmensvermögen, der dieses zu 90 Prozent von der Erbschaftsteuer freistellt, wenn der Erblasser in den zwei Jahren vor der Übertragung Eigentümer war. Werden Anteile an Kapitalgesellschaften vererbt, ist dafür jedoch erforderlich, dass der Erblasser entweder über eine Mindestbeteiligung von 10 Prozent oder über mehr als 25 Prozent der Stimmrechte verfügt hat.

In den Niederlanden wurden im Zuge einer Reform der Erbschaftsteuer im Jahr 2009 neben der Erhöhung der Freibeträge bzw. der Senkung der Steuersätze auch vorteilhaftere Regelungen für die Unternehmensnachfolge getroffen. Für betriebliches Vermögen bis zu 1.006.000 EUR wird nunmehr ein Bewertungsabschlag von 100% gewährt, darüberhinausgehend gilt ein Abschlag von 83 Prozent.[13] Voraussetzung ist wiederum, dass das Unternehmen durch den Erwerber fortgeführt und innerhalb einer Frist von fünf Jahren nicht veräußert wird.

In Frankreich gilt ein sachlicher Freibetrag von 75 Prozent des Unternehmenswertes (Marktwert). Dafür ist erforderlich, dass die übertragenen Vermögenswerte bzw. Anteile in den folgenden 4 Jahren nicht veräußert werden. Im Falle eines Einzelunternehmens muss der Erblasser das Unternehmen zudem zum Todeszeitpunkt mindestens 2 Jahre lang gehalten haben. Bei der Übertragung von Anteilen an Personen- und Kapitalgesellschaften ist erforderlich, dass sich der Erblasser im Vorfeld verpflichtet hat, einen Anteil von mindestens 34 Prozent (20 Prozent bei börsennotierten Gesellschaften) an der Gesellschaft, gegebenenfalls gemeinsam mit anderen Gesellschaftern, innerhalb eines Zeitraums von 2 Jahren nicht zu veräußern. Tritt der Todesfall vor Ablauf der Zweijahresfrist ein, geht diese Verpflichtung auf die Erben über. Dies gilt sowohl für die Übertagung eines Einzelunternehmens als auch einer Personen- oder Kapitalgesellschaft. Im Todeszeitpunkt des Erblassers muss sich darüber hinaus jeder der Erben dazu verpflichten, die Anteile noch mindestens 4 Jahre weiter zu halten. Schließlich ist erforderlich, dass einer der Erben oder einer der an der Verpflichtungserklärung beteiligten Gesellschafter für mindestens 5 Jahre eine Geschäftsführungsfunktion ausübt.[14] Auch im Falle der Übertragung eines Einzelunternehmens wird die teilweise Befreiung nur gewährt, wenn mindestens einer der Erben hauptberuflich für drei Jahre nach dem Erbfall eine geschäftsführende

---

[13] Der Bewertungsabschlag betrug vormals einheitlich 75 Prozent.

[14] Sofern der Erbe oder einer der an der Verpflichtungserklärung beteiligten Gesellschafter bereits zum Todeszeitpunkt an der Geschäftsführung beteiligt war, reduziert sich die Frist um den Zeitraum, während dessen die betreffende Person an der Geschäftsführung beteiligt war.

Position übernimmt. Schließlich ist hervorzuheben, dass Frankreich eine vollständige Steuerbefreiung für Erwerbe durch Ehegatten gewährt, die nicht auf Unternehmensvermögen beschränkt ist.

Finnland bewertet schließlich Anteile an nicht-börsennotierten Kapitalgesellschaften und Personenunternehmen mit einem Abschlag von 60 Prozent auf den anteiligen Bilanznettowert. Dies gilt, wenn der Erblasser mindestens 10 Prozent der Anteile überträgt und der Erwerber sich verpflichtet, das Unternehmen fünf Jahre fortzuführen bzw. den Anteil zu halten, ohne das Betriebsvermögen zu verringern.

Spezielle Vergünstigungen für Familienunternehmen: Zusätzlich zu allgemeinen Vergünstigungen für Unternehmensvermögen sehen einige Staaten spezielle Vergünstigungen für Familienunternehmen vor, auf die im Folgenden eingegangen wird. Zudem bestehen vereinzelt auch Vergünstigungen allgemeiner Art, die nicht auf die Übertragung von Unternehmensvermögen begrenzt sind, von denen auch Familienunternehmen besonders profitieren.

Italien stellt den Übergang von Unternehmensvermögen steuerfrei, wenn der Erbe ein Abkömmling des Erblassers ist und dieser den Betrieb für mindestens fünf Jahre fortführt, eine vorherige Erklärung hierzu abgibt und die Kontrollmehrheit innehat. Auch in Polen greift seit 2007 ein persönlicher Freibetrag von 100 Prozent für Ehegatten und Abkömmlinge, der nicht nur für Unternehmensvermögen gewährt wird, sondern auch für Vermögenswerte aller Art. In Belgien (Brüssel)[15] unterliegt Betriebsvermögen bei der Vererbung eines Familienunternehmens einem ermäßigten linearen Steuersatz in Höhe von 3 Prozent (im Gegensatz zu regulär maximal 30 Prozent). Wesentliche Voraussetzungen für diese Vergünstigung sind die Fortführung des Unternehmens für mindestens fünf Jahre, der Erhalt von mindestens 75 Prozent der Arbeitsplätze in diesem Zeitraum und, begründet durch die übertragenen Anteile, mindestens 25 Prozent der Stimmrechte. Im Schweizer Kanton Zürich ermäßigt sich die Erbschaftsteuer auf die Übertragung von Familienunternehmen um 80 Prozent, wenn es sich hierbei um eine Beteiligung von mindestens 51 Prozent am Kapital oder an der Stimmrechtsverteilung handelt. Weiterhin muss der vererbte Anteil am Familienunternehmen vorwiegend der Erwerbserzielung des Erben dienen. Wird eine dieser Voraussetzungen innerhalb von zehn Jahren nach dem Todeszeitpunkt nicht mehr erfüllt, erfolgt eine Nachversteuerung. In Spanien gilt ein 95-prozentiger Bewertungsabschlag für Familienunternehmen. Voraussetzung ist die Fortführung des Unternehmens für zehn Jahre. Darüber hinaus muss entweder der Erblasser selbst zu mindestens 15 Prozent oder zusammen mit den Angehörigen zu mindestens 20 Prozent am Unternehmen beteiligt gewesen sein. Zudem sind nur Übertragungen an Ehegatten oder Abkömmlinge begünstigt.

---

[15] In Flandern und Wallonien gilt für Familienunternehmen hingegen eine Steuerbefreiung. Voraussetzung ist hier u. a. jeweils ein bestimmtes Anteilsvolumen des Erblassers oder seines Ehegatten in den letzten drei Jahren vor der Übertragung. Zudem bestehen Anforderungen bezüglich Mitarbeiteranzahl und Lohnsumme in den drei bzw. fünf Jahren vor bzw. nach dem Erbfall.

Persönliche Freibeträge: Dänemark, Frankreich, Irland, Polen, das Vereinigte Königreich, Luxemburg[16], der Schweizer Kanton Zürich, die Tschechische Republik und die USA erheben auf Erbschaften von Ehegatten keine Erbschaftsteuer. In den verbleibenden sechs betrachteten Staaten schwanken die Freibeträge für Übertragungen an Ehegatten zwischen 15.000 EUR in Belgien und 1.000.000 EUR in Italien. In Luxemburg, Polen, in der Tschechischen Republik und in der Schweiz (Kanton Zürich) fällt ebenfalls auf Übertragungen an Kinder keine Steuer an, wovon auch Familienunternehmen in besonderer Hinsicht profitieren. Die übrigen Länder sehen Freibeträge zwischen 15.000 EUR in Belgien und 1.000.000 EUR in Italien vor. In den USA wird kein regulärer Freibetrag, sondern ein sog. „unified tax credit" gewährt, der die Steuerschuld um einen bestimmten Freibetrag multipliziert mit dem Steuersatz reduziert. Im Zuge des „Tax Relief Act" im Jahre 2010 wurde dieser Freibetrag auf 5.000.000 USD für das Jahr 2011 festgesetzt.[17]

Die in Deutschland gewährten Freibeträge für Kinder (400.000 EUR) und Ehegatten (500.000 EUR) liegen jeweils im oberen Feld der von den dargestellten Ländern verfügbaren Freibeträge. In den Niederlanden wurden die Freibeträge durch die Erbschaftsteuerreform des Jahres 2009 auf 603.600 EUR für Ehegatten angehoben bzw. für Kinder vereinheitlicht auf 19.114 EUR.[18] In Irland hingegen ist im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise der Freibetrag für Kinder von 542.544 EUR auf 332.084 EUR gesenkt worden. Einen Überblick über die persönlichen Freibeträge gibt Tabelle A. 12.

---

16 In Luxemburg setzt die Steuerbefreiung von Ehegatten ein gemeinsames Kind voraus. Ist dies nicht gegeben, wird Ehegatten ein Freibetrag in Höhe von 38.000 EUR gewährt.

17 Die Steuerersparnis beträgt damit rund 1,75 Mio. USD.

18 Vormals betrugen diese Freibeträge 523.667 EUR für Ehegatten bzw. altersabhängig zwischen 10.150 und 103.017 EUR für Kinder.

Tabelle A. 12: Persönliche Freibeträge und Steuersätze

Land		Freibeträge	Steuersätze	
			Min.	Max.
A	n.a.			
B (Brüssel)	Ehegatten	15.000 EUR zzgl. hälftiger Freibetrag der Kinder (bis zum 21. Lebensjahr)	3%	30% (ab 500.000 EUR)
	Kind	15.000 EUR zzgl. 2.500 EUR für jedes volle Jahr (bis zum 21. Lebensjahr)	3%	30% (ab 500.000 EUR)
CH	Ehegatten	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
CZ	Ehegatten	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
D	**Ehegatten**	**500.000 EUR zzgl. max. 256.000 EUR (Versorgungsfreibetrag)**	**7%**	**30% (ab 26.000.000 EUR)**
	Kind	**400.000 EUR zzgl. max. 52.000 EUR (altersabhängiger Versorgungsfreibetrag)**	**7%**	**30% (ab 26.000.000 EUR)**
DK	Ehegatten	Steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	max. 264.100 DKR (regelmäßige Inflationsanpassung)	15%	15%
E	Ehegatten	15.956,87 EUR	7,65%	34% (ab 797.555,08 EUR)
	Kind	max. 47.858, 59 (15.956,87 EUR zzgl. 3.990,72 EUR für jedes volle Jahr zum 21. Lebensjahr)	7,65%	34% (ab 797.555,08 EUR)
FIN	Ehegatten	60.000 EUR	7%	13% (ab 60.000 EUR)
	Kind	40.000 EUR (bis 18. Lebensjahr)	7%	13% (ab 60.000 EUR)
F	Ehegatten	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	159.325 EUR	5%	45% (ab 1.805.677 EUR)
IRL	Ehegatten	Steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	332.084 EUR (regelmäßige Inflationsanpassung)	25%	25%
I	Ehegatten	1 Mio. EUR	4%	4%
	Kind	1 Mio. EUR	4%	4%
L	Ehegatten	steuerfrei (wenn gemeinsames Kind)	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
NL	Ehegatten	603.600 EUR	10%	20% (ab 118.708 EUR)
	Kind	19.114 EUR	10%	20% (ab 118.708 EUR)
PL	Ehegatten	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
S	n.a.			
SK	n.a.			
UK	Ehegatten	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	325.000 GBP (für jeden Erben)	40%	40%
USA	Ehegatten	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
	Kind	unified tax credit	18%	35% (ab 500.000 USD)

Erbschaftsteuertarif: Der Tarif der Erbschaftsteuer verläuft in den meisten betrachteten Staaten progressiv. Ein proportionaler Steuertarif wird nur im Vereinigten Königreich und Irland angewandt, sowie innerhalb der einzelnen Steuerklassen, die vom Verwandtschaftsverhältnis abhängen, auch in Dänemark und Italien. Sowohl Eingangs- als auch Spitzensteuersätze der Länder weisen große Unterschiede auf, wie Tabelle A. 12 zu entnehmen ist. Die Steuersätze haben sich dabei zuletzt in unterschiedliche Richtungen entwickelt: Während in Finnland, den Niederlanden und den USA die Spitzensteuersätze zwischen 2008 und 2011 gesenkt wurden,[19] haben Frankreich und Irland im gleichen Zeitraum eine Erhöhung vorgenommen.[20] Aufgrund der unterschiedlichen Tarifarten und Grenzwerte, ab der die entsprechenden Steuersätze greifen, ist ein Vergleich anhand des Eingangs- und Spitzensteuersatzes nicht ausreichend. In Tabelle A. 13 werden daher die Durchschnittssteuersätze für verschiedene zu versteuernde Erbschaften ausgewiesen. Dabei wird jeweils zwischen einem Kind und einem Ehegatten als Erbe unterschieden. Berücksichtigt wird ausschließlich die Tarifstruktur. Andere Einflussfaktoren wie Bewertungsverfahren, sachliche Vergünstigungen oder auch persönliche Freibeträge werden nicht beachtet.

Von den Ländern, die Übertragungen an Kinder besteuern, weist Frankreich im Fall eines großen Übertragungswerts den höchsten durchschnittlichen Steuersatz auf gefolgt vom Vereinigten Königreich. Bei mittelgroßen Übertragungen ist in Frankreich und im Vereinigten Königreich gleichermaßen die höchste Belastung festzustellen, bei kleineren Übertragungswerten ist die Belastung im Vereinigten Königreich auf Grund des proportionalen Steuersatzes am größten. Der niedrigste Durchschnittssteuersatz gilt in Italien mit durchgängig vier Prozent. Bei Ehegatten, die im Erbfall der Steuer unterliegen, wird der höchste Durchschnittssteuersatz in Spanien erhoben, während der niedrigste wiederum in Italien anzutreffen ist.

Die in Deutschland zur Anwendung kommenden durchschnittlichen Steuersätze liegen im Falle der Vererbung großer Vermögen an ein Kind oder einen Ehegatten oberhalb des Durchschnitts der betrachteten Staaten. Bei der Vererbung mittelgroßer und kleiner Vermögen sind sie jedoch unterdurchschnittlich oder durchschnittlich.

---

[19] In Finnland von 16 auf 13 Prozent, in den Niederlanden von 27 auf 20 Prozent, in den USA von 46 auf 35 Prozent. In Finnland wurde zudem der Eingangssteuersatz von 10 auf 7 Prozent reduziert.

[20] In Frankreich wurden die Spitzensteuersätze 2011 um jeweils 5 Prozentpunkte erhöht, von 35 auf 40 Prozent bzw. 40 auf 45 Prozent. In Irland wurde der proportionale Tarif von 20 auf 25 Prozent erhöht.

Tabelle A. 13: Tariflicher Durchschnittssteuersatz

Land	30.000.000		5.000.000		500.000	
	Kind	Ehegatte	Kind	Ehegatte	Kind	Ehegatte
A	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
B	30%	30%	29%	29%	17%	17%
CH	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
CZ	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
D	**30%**	**30%**	**19%**	**19%**	**15%**	**15%**
DK	15%	steuerfrei	15%	steuerfrei	15%	steuerfrei
E	34%	34%	33%	33%	22%	22%
FIN	13%	13%	13%	13%	12%	12%
F	44%	steuerfrei	40%	steuerfrei	20%	steuerfrei
IRL	25%	steuerfrei	25%	steuerfrei	25%	steuerfrei
I	4%	4%	4%	4%	4%	4%
L	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
NL	20%	20%	20%	20%	18%	18%
PL	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei	steuerfrei
S	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
SK	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
UK	40%	steuerfrei	40%	steuerfrei	40%	steuerfrei
USA	35%	steuerfrei	35%	steuerfrei	31%	steuerfrei

Administrative Regelungen: Die Erhebung der Erbschaftsteuer erfolgt prinzipiell im Wege der Veranlagung, entweder durch den Steuerpflichtigen selbst oder durch die Steuerverwaltung. Wann die Begleichung der Steuerschuld fällig wird, ist in den betrachteten Staaten sehr unterschiedlich geregelt. Zum Teil wird auf den Zeitpunkt der Bekanntgabe des Steuerbescheids abgestellt, zum Teil auf den Zeitpunkt der Abgabe der Steuererklärung, zum Teil auf den Ablauf des Steuererklärungstermins und zum Teil auf den Zeitpunkt des Todes des Erblassers. Die Fristen liegen üblicherweise zwischen einem bis zwei Monaten.

Wirtschaftlich bedeutender ist die Möglichkeit, Zahlungserleichterungen in Anspruch zu nehmen. Zahlungserleichterungen werden in Form von Stundung oder Ratenzahlung gewährt. Im internationalen Vergleich ist danach zu differenzieren, für welche Wirtschaftsgüter Zahlungserleichterungen gewährt werden, wie lange der Zeitraum der Zahlung gestreckt werden kann und ob die gestundete Steuer zu verzinsen ist. Tabelle A. 14 gibt einen Überblick über die in den betrachteten Ländern vorgesehenen Zahlungserleichterungen

In Deutschland ist eine Stundung nur bei der Übertragung von Betriebsvermögen eines Einzelunternehmens möglich. In anderen Ländern ist zum Teil auch bei wesentlichen Beteiligungen an Kapitalgesellschaften oder bei familienbezogenen Kapitalgesellschaften oder allgemein für alle Wirtschaftsgüter ein Zahlungsaufschub möglich. Die Voraussetzungen, unter denen eine Stundung oder Ratenzahlung möglich ist, sind in den einzelnen Staaten unterschiedlich geregelt. Gemeinsam ist den Regelungen, dass bei Betriebsvermögen oder Unternehmensbeteiligungen von einer Fortführung des unternehmerischen Engagements ausgegangen wird und dass die sofortige Zahlung für den Steuerpflichtigen mit erheblichen Härten (Belgien, Irland, Polen, Schweiz (Kanton Zürich)) verbunden sein muss.

Tabelle A. 14: Gewährung von Zahlungserleichterungen

Land	Zahlungserleichterungen
A	n.a.
B	Fünf-jährige Ratenzahlung (falls Nachlassgegenstände zur Berufsausübung gebraucht werden oder diese nicht ohne erheblichen Nachteil veräußerbar sind)
CH	– (Stundung und Ratenzahlung, wenn die sofortige (volle) Entrichtung mit erheblichen Härten verbunden wäre)
CZ	– (Stundung oder Ratenzahlung nur in Ausnahmefällen)
D	**Zinslose 10 jährige Stundung**
DK	Verzinsliche Stundung auf Antrag (bis max. 15 Jahre)
E	Zinslose Stundung bis zu fünf Jahren und evtl. anschließend verzinsliche Ratenzahlung über 10 Halbjahre (bei Übertragung eines Einzelunternehmens bzw. einer Unternehmensbeteiligung)
FIN	Zinslose Stundung mit teilweiser Ratenzahlung bis max. fünf Jahre
F	Zinslose 5-jährige Stundung mit anschließender zehn- jähriger verzinslicher Ratenzahlung
IRL	5-jährige verzinsliche Ratenzahlung (bei Betriebs-, Grund- und landwirtschaft. Vermögen) Stundung nur in Härtefällen
I	Verzinsliche Ratenzahlung bis zu fünf Jahre
L	–
NL	Zehn-jährige verzinsliche Stundung (bei Unternehmensvermögen und wesentlichen Beteiligungen an Kapitalgesellschaften und Fortführung des Unternehmens bzw. Halten der Anteile)
PL	– (Stundung oder Ratenzahlung in Ausnahmefällen)
S	n.a.
SK	n.a.
UK	Verzinsliche Stundung über zehn Jahre (bei Grundvermögen und Betriebsvermögen sowie Anteilen an Kapitalgesellschaften).
USA	Nach Ablauf einer (unverzinslichen) Fünf-Jahres-Periode zwei- bis zehn-jährige verzinsliche Ratenzahlung (falls Nachlass zu mind. 35% aus Betriebsvermögen oder aus Anteilen an Personengesellschaften oder personengebundenen Kapitalgesellschaften besteht)

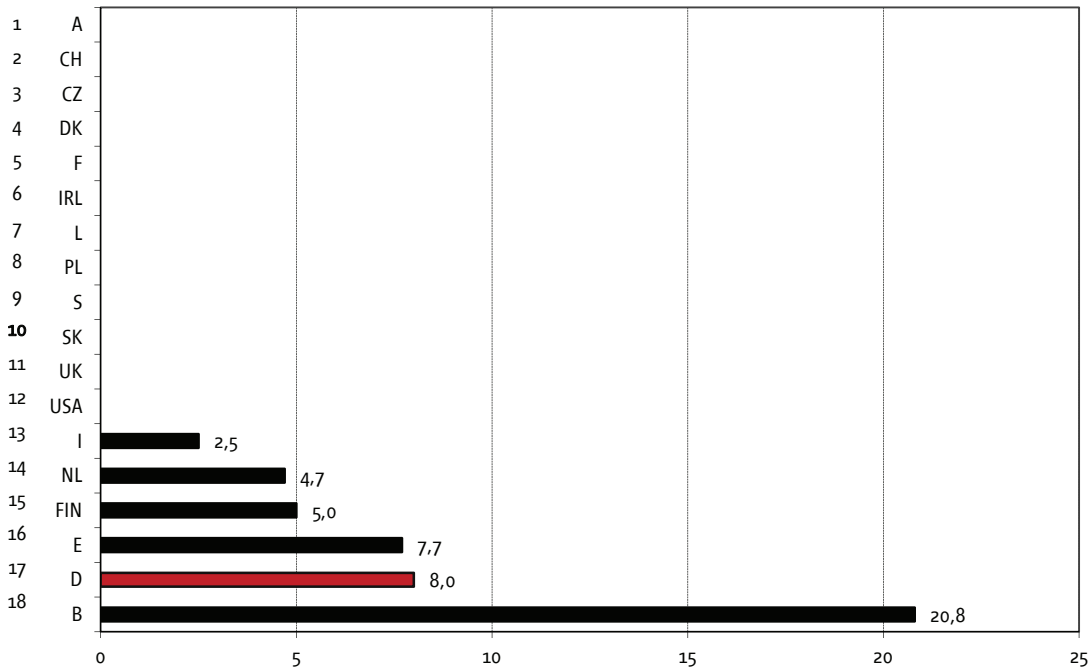
Mit einem Stundungszeitraum von zehn Jahren liegt Deutschland im Mittelfeld. Zum Teil gelten mit einem Jahr oder fünf Jahren deutlich kürzere Zeiträume für Stundung bzw. Ratenzahlung (Belgien,

Irland, Italien), zum Teil wird auch in anderen Staaten die Steuer für bis zu zehn Jahre gestundet (Niederlande, Vereinigtes Königreich) und zum Teil ist im Anschluss an einen fünfjährigen Stundungszeitraum die Steuerschuld über zehn Jahre ratenweise zu begleichen (Frankreich für Betriebsvermögen, Spanien, USA). Es ist international üblich, dass bei der Gewährung von Zahlungserleichterungen Zinsen zu entrichten sind. In Deutschland erfolgt demgegenüber im Erbfall die Stundung zinslos. Auch in Finnland erfolgt die Stundung zinslos.

Ergebnisse des Steuerbelastungsvergleichs: Auch der Indikator zur Erbschaftsteuer konzentriert sich zunächst auf Kapitalgesellschaften. Das auf den Erben übergehende Vermögen setzt sich aus einem 100-prozentigen Anteil an der Kapitalgesellschaft (Betriebsvermögen) und der aus dem Gesellschafterdarlehen resultierenden Forderung gegenüber der Gesellschaft (Privatvermögen) zusammen. Hinsichtlich der persönlichen Beziehung zwischen Erblasser und Erben wird zwischen der Übertragung an den Ehegatten und der Übertragung an ein Kind unterschieden.

Im Ausgangsfall fällt bei einer Vererbung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft an den Ehegatten in Deutschland eine effektive Erbschaftsteuerbelastung in Höhe von etwa acht Mio. EUR an. Damit liegt Deutschland im Ländervergleich auf dem vorletzten Platz (siehe Abbildung A. 6). Ursächlich für diese im Vergleich schlechte Platzierung sind die Bewertung mit dem gemeinen Wert (Verkehrswert) sowie der relativ hohe Steuertarif. Entlastend wirkt sich jedoch der Verschonungsabschlag bei Unternehmensvermögen aus (in dieser Berechnung 85 Prozent).

Abbildung A. 6: Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR bei Vererbung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft an den Ehegatten



Quelle: ZEW-Berechnungen

In insgesamt zwölf der 18 Länder beträgt die Erbschaftsteuerbelastung Null. In Schweden, der Slowakischen Republik sowie seit 2008 Österreich wird grundsätzlich keine Erbschaftsteuer erhoben. Die Schweiz (Zürich), Tschechien, Dänemark, Frankreich, Irland, Luxemburg, Polen, das Vereinigte Königreich und die USA haben die Übertragung an Ehegatten freigestellt oder gewähren einen Steuersatz von Null Prozent. Die im Vergleich zu Deutschland geringeren Erbschaftsteuerbelastungen in Finnland und Spanien sind auf umfängliche sachliche Vergünstigungen für Unternehmensvermögen (Bewertungsabschläge) zurückzuführen. Ursächlich für die geringe Belastung in Italien ist der niedrige Steuersatz von vier Prozent. Aufgrund des seit 2010 geltenden niedrigeren Spitzensteuersatzes von 20 Prozent in Verbindung mit dem Bewertungsabschlag für die Übertragung von Unternehmensvermögen in Höhe von 83 Prozent positionieren sich folglich auch die Niederlande vor Deutschland.

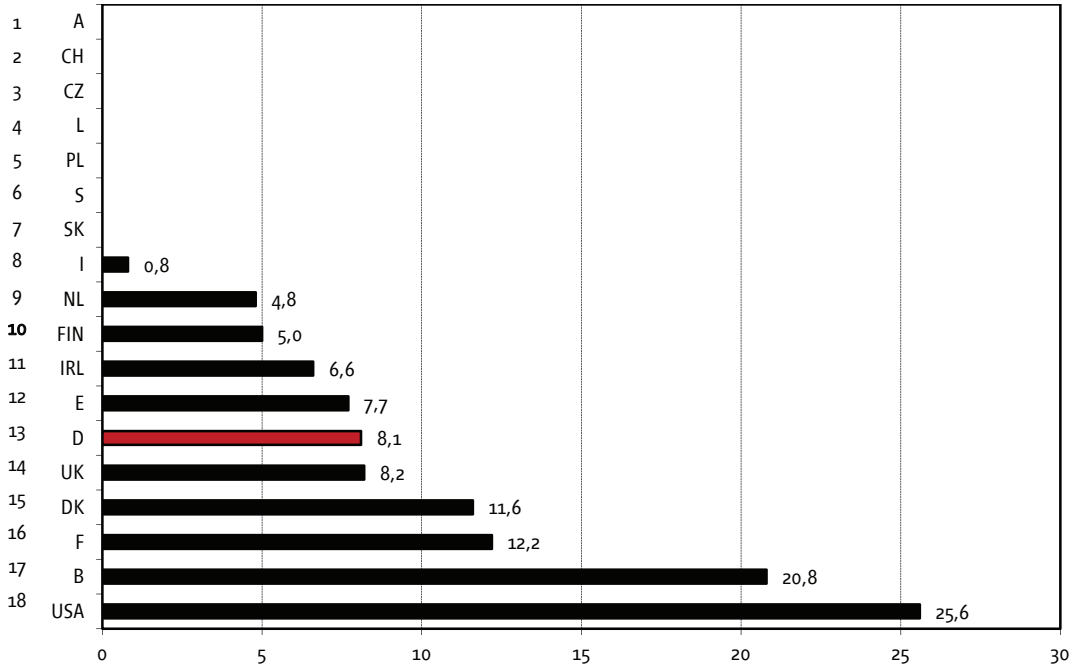
Eine höhere Erbschaftsteuerbelastung als Deutschland weist unter den betrachteten Ländern nur Belgien mit 20,8 Mio. EUR auf. Das schlechte Abschneiden von Belgien – die Belastung ist mehr als doppelt so hoch wie in Deutschland – ist zunächst auf die hohe Bewertung der Anteile mit dem Verkehrswert und die geringen Freibeträge zurückzuführen. Zudem werden einem Unternehmen der betrachteten Größe in Belgien keine Steuervergünstigungen eingeräumt, denn der ermäßigte Steuersatz in Höhe von drei Prozent wird nur kleineren und mittleren Unternehmen gewährt.

Werden die Unternehmensanteile an ein Kind vererbt, liegt Deutschland mit einer Erbschaftsteuerbelastung von 8,1 Mio. EUR auf dem dreizehnten Rang und positioniert sich damit besser als im Fall der Übertragung an einen Ehegatten (siehe Abbildung A.7). Im Vergleich zum Fall einer Übertragung an den Ehegatten besteuern deutlich mehr Länder die Übertragung an ein Kind. In der Gruppe dieser liegt Deutschland nun im Mittelfeld. Neben den Ländern ohne Erbschaftsteuer (Österreich, Schweden und die Slowakei) fällt in der Schweiz (Zürich), in Tschechien und in Luxemburg keine Erbschaftsteuer auf die Vererbung des Modellunternehmens an ein Kind an. In Folge der Ausweitung der Freistellung von Vermögensübertragungen an enge Familienangehörige im Jahr 2007 fällt auch in Polen im zugrundeliegenden Sachverhalt im Falle der Übertragung an ein Kind keine Erbschaftsteuer an.

In Italien sind Übertragungen an Kinder zwar nicht gänzlich von der Erbschaftsteuer befreit, eine Steuerbefreiung wird jedoch für Unternehmensvermögen gewährt, sofern es an Kinder vererbt wird. Folglich positioniert sich Italien an der ersten Stelle derjenigen Staaten, deren Erbschaftsteuerbelastung nicht Null beträgt, und belegt Platz 8 im Gesamtranking. Erben von Unternehmensvermögen im Vereinigten Königreich und Irland profitieren, ähnlich wie Erben in Italien und Spanien, von umfangreichen sachlichen Steuerbefreiungen. In Irland ist qualifiziertes Unternehmensvermögen zu 90 Prozent und im Vereinigten Königreich vollständig befreit, so dass die Steuerbelastung maßgeblich der Übertragung der im privaten Vermögen befindlichen Forderung gegenüber der Gesellschaft zuzurechnen ist. Ausschlaggebend dafür, dass das Vereinigte Königreich mit einer Erbschaftsteuerbelastung von 8,2 Mio. EUR trotz einer im Vergleich zu Irland und Deutschland umfangreicheren Befrei-

ung von Unternehmensvermögen schlechter abschneidet als diese beiden Länder, ist vor allem dem relativ hohen Steuertarif (40 Prozent) geschuldet.

Abbildung A. 7: Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR bei Vererbung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft an ein Kind



Quelle: ZEW-Berechnungen

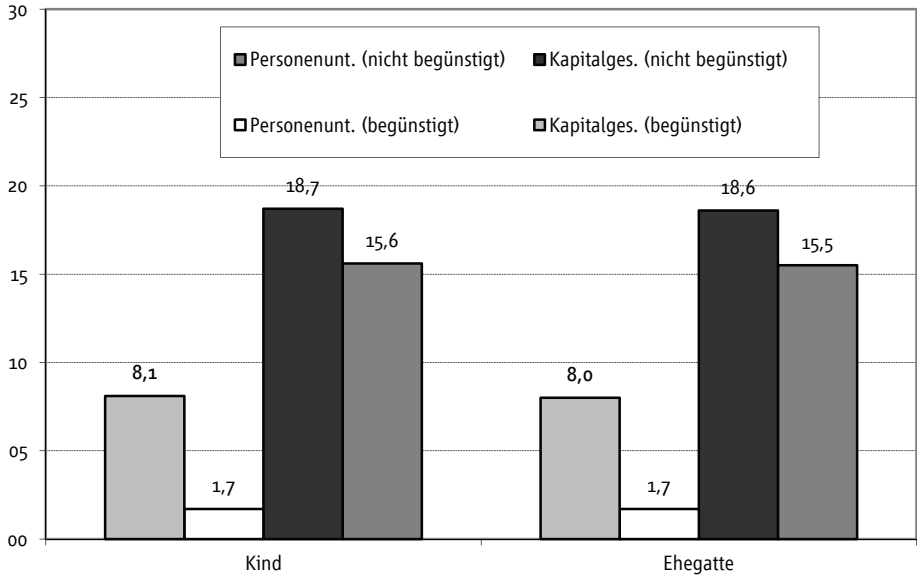
Auch in Dänemark ist die Höhe der Erbschaftsteuer in starkem Maße davon abhängig, ob das Unternehmen an den Ehegatten oder an ein Kind übertragen wird. Im Gegensatz zur Übertragung an Ehegatten, die steuerfrei ist, werden Erbschaften von Kindern mit einem linearen Steuersatz von 15 Prozent besteuert. Die Anteile an Kapitalgesellschaften werden zudem mit dem Verkehrswert angesetzt, was zu einer vergleichsweise hohen Bewertung des Unternehmensvermögens führt. Da schließlich auch keine sachlichen Vergünstigungen gewährt werden, belegt Dänemark mit einer Erbschaftsteuerbelastung von 11,6 Mio. EUR Platz 15.

Frankreich rangiert nun aufgrund der Erhöhung der Spitzensteuersätze auf 40 bzw. 45 Prozent im Jahr 2011 auf dem drittletzten Platz. Erklärungsbedürftig ist das auch nach der Implementierung des „Tax Relief Act" schlechte Abschneiden der USA, die mit einer Effektivbelastung von 25,6 Mio. EUR abgeschlagen auf dem letzten Platz liegen. Im Gegensatz zu Erbschaften von Ehegatten sind Übertragungen an Kinder in den USA steuerpflichtig. Sie unterliegen einem im Ländervergleich hohen Steuersatz von 35 Prozent. Nachteilig wirkt sich zudem aus, dass in den USA Anteile an Kapitalgesellschaften mit dem Verkehrswert bewertet und keine sachlichen Vergünstigungen gewährt werden.

Die **Analyse rechtsformspezifischer Belastungsunterschiede in Deutschland** basiert auf dem Vergleich eines Einzelunternehmens mit einer Kapitalgesellschaft. Personengesellschaften werden nicht explizit

betrachtet. Damit ist allerdings keine wesentliche Einschränkung des Untersuchungsgegenstands verbunden. Im Regelfall kann für Personengesellschaften auf die für Einzelunternehmen geltenden Regelungen verwiesen werden. Vergleicht man die Erbschaftsteuerbelastung bei der Übertragung eines Einzelunternehmens mit derjenigen bei der Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften, so treten deutliche rechtsformspezifische Unterschiede hervor (siehe Abbildung A. 8).

Abbildung A. 8: Rechtsformspezifische Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR in Deutschland



Quelle: ZEW-Berechnungen

Für das unterstellte Modellunternehmen fällt die Erbschaftsteuer für die Erben des Einzelunternehmens um etwa 6,3 Mio. EUR niedriger aus als für die Erben von Anteilen an der Kapitalgesellschaft. Dies gilt sowohl für die Vererbung an Ehegatten als auch an Kinder. Grundsätzlich führt die Anwendung des vereinfachten Ertragswertverfahrens zu einer identischen Bewertung von Einzelunternehmen und Kapitalgesellschaft im Modellfall. Die Belastungsdifferenzen in der vorliegenden Beispielrechnung werden in erster Linie durch die unterschiedliche Begünstigung des Inhaber-Darlehens im Rahmen des Verschonungsabschlags hervorgerufen. Die für Betriebsvermögen gewährten sachlichen Vergünstigungen (Verschonungsabschlag, § 13a ErbStG) fallen bei Personenunternehmen im Modellfall höher aus, da bei diesen auch das Inhaber-Darlehen zum begünstigten Betriebsvermögen gezählt wird. Dagegen zählt das Inhaber-Darlehen bei Kapitalgesellschaften zum Privatvermögen, für welches keine sachliche Vergünstigung – insbesondere kein Bewertungsabschlag von 85 Prozent – vorgesehen ist. Je höher der Anteil des Gesellschafterdarlehens am Gesamtvermögen ist, desto größer fällt folglich der Belastungsvorteil des Personenunternehmens aus. Da die steuerliche Bemessungsgrundlage nach Berücksichtigung sachlicher Vergünstigungen und abziehbarer Belastungen beim Personenunternehmen damit insgesamt geringer ist, wird zudem auch eine niedrigere Progressionsstufe erreicht als im Falle der Kapitalgesellschaft. Folglich ist auch die tarifliche Belastung bei Übertragung eines

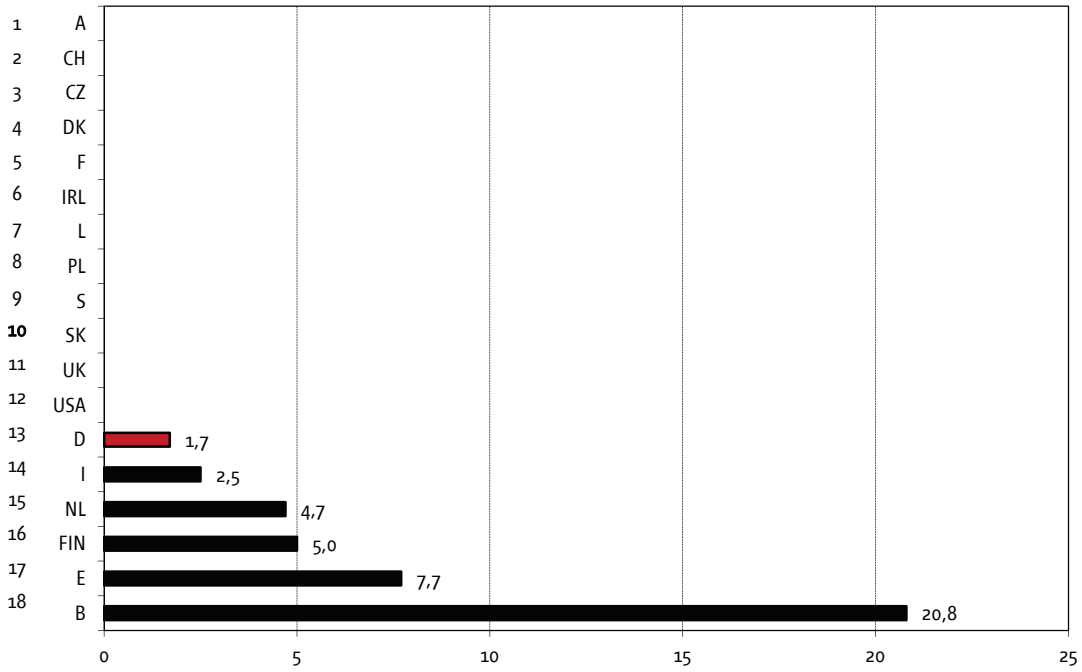
Einzelunternehmens geringer als bei Übertragung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft. Schließlich wird bei Vermögensübergängen von Todes wegen für Betriebsvermögen eine zinslose Stundung von bis zu zehn Jahren gewährt (§ 28 (1) ErbStG). Eine Stundung ist bei Übertragung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft dagegen auch nach der Erbschaftsteuerreform immer noch nicht vorgesehen. Insgesamt also ist die Belastung durch Erbschaftsteuer bei der Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften im Modellfall höher als bei der Übertragung von Personenunternehmen.

Lediglich ergänzend wird in diesem Absatz nun der Fall betrachtet, dass die Bedingungen für den Verschonungsabschlag nicht eingehalten werden. Dazu wird unterstellt, dass die Erben das Vermögen sofort nach dem Erbvorgang weiterveräußern und damit gegen die Behaltensregelung (§ 13a (5) ErbStG) verstoßen. Der Belastungsvorteil des Personenunternehmens bestimmt sich daher nur noch durch die Möglichkeit zur zinslosen Stundung der Steuerbelastung. Die in diesem Falle ausgelöste Erbschaftsteuerbelastung ist durch die dunklen Säulen in Abbildung A. 8 dargestellt. Die Belastung beträgt bei einer Kapitalgesellschaft oder bei einem Einzelunternehmen 18,6 Mio. EUR bzw. 15,5 Mio. EUR für die Übertragung an einen Ehegatten und 18,7 Mio. EUR bzw. 15,6 Mio. EUR bei Übertragung an ein Kind. Im letzteren Fall führt die Versagung des Verschonungsabschlags dazu, dass Deutschland bei Übertragung eines Unternehmens in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft um immerhin drei Plätze von Rang 13 auf Rang 16 zurückfällt. Der Vergleich macht deutlich, dass der Verschonungsabschlag einen maßgeblichen Effekt auf die Erbschaftsteuerbelastung hat und dass die Erbschaftsteuerbelastung stark von den Gegebenheiten des Einzelfalls abhängt. Ursache sind die Bewertung zum Marktwert, die sich durch das Ertragswertverfahren ergibt, sowie die relativ hohen Erbschaftsteuertarife. Im Ergebnis ist die Erbschaftsteuerbelastung in Deutschland sehr volatil und hängt beim untersuchten Unternehmensmodell stark von der Einhaltung der Begünstigungsvoraussetzungen ab.

Vergleicht man die effektive Erbschaftsteuerbelastung zwischen der Übertragung eines Einzelunternehmens in Deutschland (nun wieder mit dem Verschonungsabschlag von 85 Prozent) mit der Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften in den anderen betrachteten Ländern, so ergibt sich ein deutlich verbesserter Rangplatz für Deutschland (siehe Abbildungen A. 9 und A. 10). Dem liegt die bei der Rechtsform Einzelunternehmen im Vergleich zur Rechtsform Kapitalgesellschaft geringere Erbschaftsteuerbelastung zu Grunde. Die Verbesserung gilt unabhängig davon, ob das Kind oder der Ehegatte erbt. Deutschland liegt an dreizehnter bzw. an neunter Stelle. Damit ordnet sich Deutschland bei Übertragung an einen Ehegatten an der Spitze der Länder ein, in denen Erbschaftsteuer anfällt. Bei Übertragung eines Einzelunternehmens an ein Kind weist in der Gruppe der Länder mit einer positiven Steuerbelastung nur Italien eine geringere Belastung auf (siehe Tabelle A. 10). Sofern die 85-prozentige Befreiung des Betriebsvermögens jedoch nicht gewährt wird, belegt Deutschland nur den vorletzten (Übertragung an einen Ehegatten) bzw. den drittletzten Platz (Übertragung an ein Kind). Hervorzuheben ist, dass in diesem Fall auch die Rechtsform keinen Einfluss auf die Positionie-

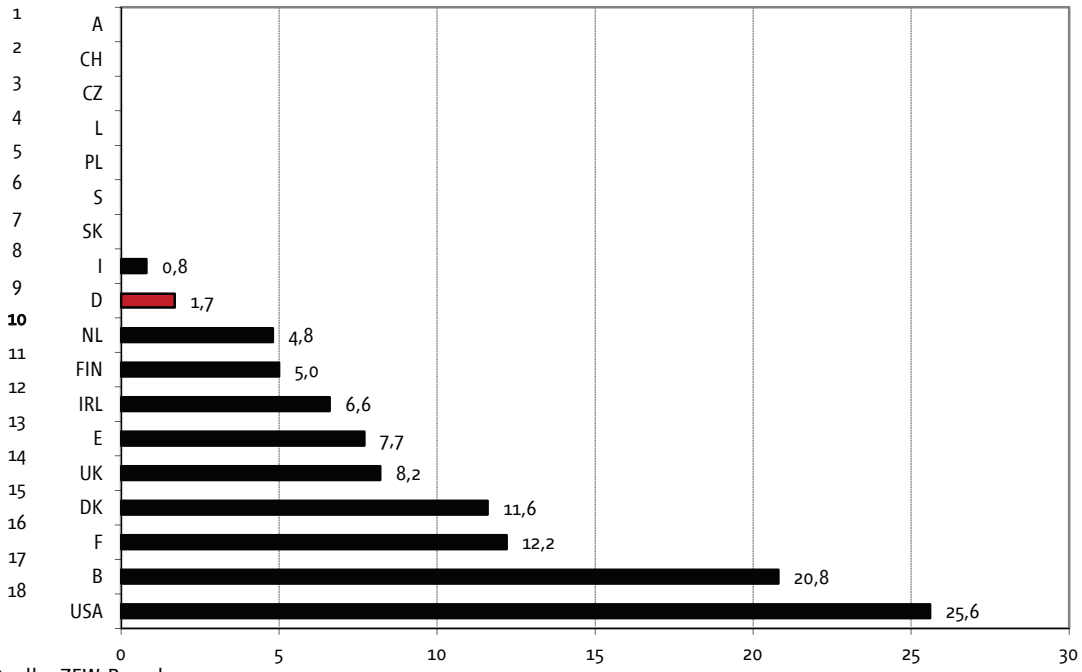
rung Deutschland im Länderranking hat, wenn auch das Einzelunternehmen nach wie vor mit einer geringeren effektiven Erbschaftsteuerbelastung verbunden ist.

Abbildung A. 9: Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR bei Übertragung an den Ehegatten: Einfluss der Rechtsform (Deutschland: PersUnt., andere Länder: KapG.)



Quelle: ZEW-Berechnungen

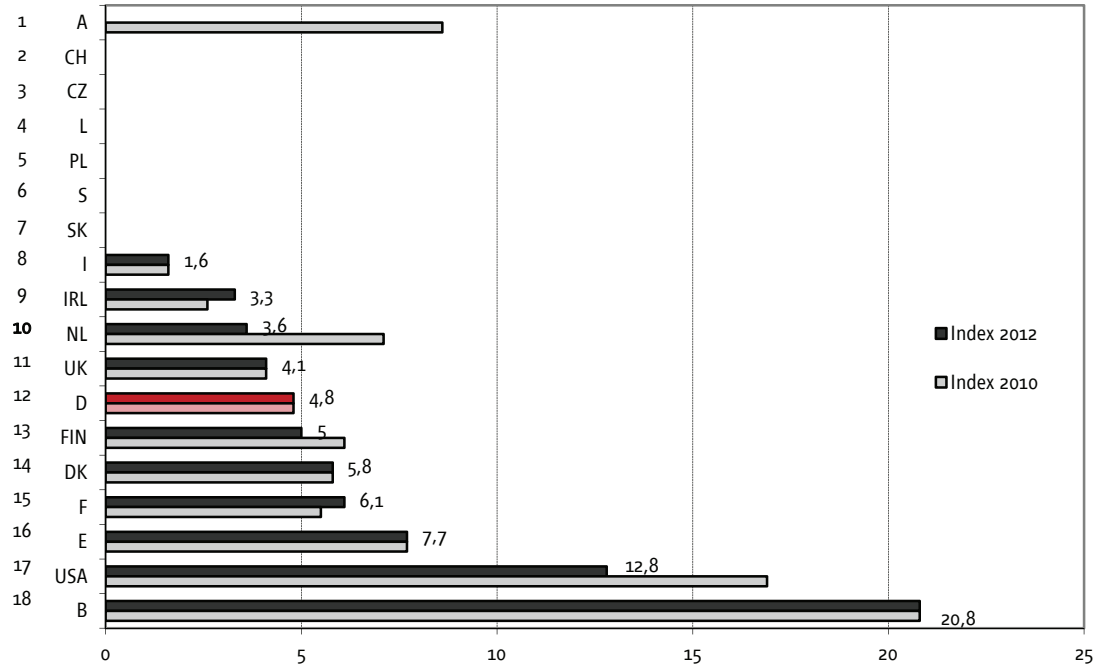
Abbildung A. 10: Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR bei Übertragung an ein Kind: Einfluss der Rechtsform (Deutschland: PersUnt., andere Länder: KapG.)



Quelle: ZEW-Berechnungen

Der Indikator Steuerbelastung im Erbfall wird in Abbildung A. 11 dargestellt. Die Alternativen, also Übertragung an ein Kind oder an den Ehegatten und speziell für Deutschland die Übertragung eines Einzelunternehmens oder einer Kapitalgesellschaft, werden gleich gewichtet. Deutschland belegt nach der Erbschaftsteuerreform aus erbschaftsteuerlicher Sicht insgesamt den 12. Platz und befindet sich damit im Ländervergleich insgesamt im hinteren Mittelfeld. Unter den Ländern, die eine positive Erbschaftsteuer aufweisen, positioniert sich Deutschland jedoch im guten Mittelfeld. Höher als in Deutschland werden Übertragungen von Familienunternehmen in Finnland, Dänemark, Frankreich, Spanien und vor allem in den USA und Belgien besteuert. Der Einfluss der persönlichen Beziehung zwischen dem Erblasser und dem Erben erweist sich für den Rangplatz Deutschlands als gering. Bedeutsam hingegen ist die Rechtsform des übertragenen Unternehmens. Wie bereits aufgezeigt wurde, positioniert sich Deutschland im Falle der Übertragung eines Einzelunternehmens deutlich besser als bei der Übertragung einer Kapitalgesellschaft. Insbesondere in den USA (Bundesstaat Kalifornien) aber auch in Dänemark und Frankreich hängt die Höhe der Erbschaftsteuerbelastung entscheidend davon ab, ob das Vermögen an den Ehegatten oder an ein Kind übertragen wird. Denn in diesen Ländern werden Ehegatten von der Erbschaftsteuer befreit, während Kinder vergleichsweise hoch besteuert werden. Auch in Bezug auf Irland und das Vereinigte Königreich ist das der Fall. Die Steuerbelastung bei der Übertragung an ein Kind ist jedoch vergleichsweise moderat.

Abbildung A. 11: Effektive Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR für Familienunternehmen im internationalen Vergleich



Quelle: ZEW-Berechnungen

Die vorteilhaftesten erbschaftsteuerlichen Rahmenbedingungen herrschen in Österreich, im Schweizer Kanton Zürich, in Tschechien, Luxemburg, Polen, Schweden sowie in der Slowakischen Republik. Ös-

terreich, Schweden und die Slowakei erheben keine Erbschaftsteuer. In der Schweiz (Kanton Zürich), Tschechien, Luxemburg und Polen sind Erbvorgänge an den Ehegatten und das Kind freigestellt.

Relativ niedrige Erbschaftsteuerbelastungen weisen Italien, Irland, die Niederlande und das Vereinigte Königreich auf. In Irland und dem Vereinigten Königreich ist die relativ gute Positionierung im Ranking darauf zurückzuführen, dass sie keine Erbschaftsteuer auf die Übertragung an den Ehegatten erheben und darüber hinaus hohe Bewertungsabschläge auf Unternehmensvermögen von 95 bzw. bis zu 100 Prozent gewähren. Auch in den Niederlanden ist die vergleichsweise niedrige Belastung auf den erhöhten Bewertungsabschlag von 100 bzw. 83 Prozent in Verbindung mit moderaten Steuersätzen zurückzuführen. Italien verdankt seine niedrige Belastung der Befreiung von Unternehmensvermögen bei Vererbung an Abkömmlinge sowie seinen hohen Freibeträgen bei gleichzeitig niedrigen Steuersätzen. Auch Deutschland positioniert sich dank der 85-prozentigen Befreiung von Betriebsvermögen im vorderen Mittelfeld derjenigen Staaten, die eine Erbschaftsteuer auf Übertragungen an Ehegatten oder Kinder erheben. Finnland wendet einen im Vergleich dazu niedrigen Bewertungsabschlag von 60 Prozent auf Unternehmensvermögen an und landet damit im Mittelfeld der betrachteten Länder, die Erbschaftsteuer erheben.

Im letzten Drittel der betrachteten Länder liegen Dänemark, Frankreich, Spanien, die USA und Belgien. Dänemark stellt zwar Übertragungen an den Ehegatten frei, gewährt jedoch keine Begünstigungen beim Übergang von Unternehmensvermögen sowie nur einen relativ geringen Freibetrag (rund 35.400 EUR). In Frankreich steht zwar ein Bewertungsabschlag auf Unternehmensvermögen von 75 Prozent zur Verfügung und Übertragungen an den Ehegatten sind steuerfrei. Mit einem Spitzensteuersatz von 45 Prozent ist die tarifliche Steuerbelastung jedoch am höchsten. Spanien gestattet zwar einen hohen Abschlag von 95 Prozent auf Unternehmensvermögen, jedoch sind Übertragungen sowohl an Ehegatten als auch an Kinder ebenfalls bei einer vergleichsweise hohen tariflichen Belastung von 34 Prozent zu versteuern.

Die USA fallen einerseits durch die Freistellung bei Vererbung an Ehegatten und andererseits durch die Abwesenheit von Vergünstigungen für die Übertragung von Unternehmensvermögen und hohe Erbschaftsteuertarife auf. Trotz der Senkung des Spitzensteuersatzes von 46 auf 35 Prozent ist die tarifliche Belastung in den USA im internationalen Vergleich weiterhin sehr hoch. Daraus resultiert eine Position an vorletzter Stelle des Rankings. Belgien nimmt schließlich den letzten Platz des Rankings ein. Dies ist bedingt durch fehlende Begünstigungen (bei der Übertragung von großen Unternehmen) im Zusammenspiel mit hohen Steuersätzen sowie geringen Freibeträgen.

Im Vergleich der beiden Indizes 2012 (Rechtstand 2011) und 2010 (Rechtstand 2008) weist Österreich die deutlichste Verbesserung auf. Während Österreich im Index 2010 eine vergleichsweise hohe effektive Erbschaftsteuerbelastung aufweist und damit den drittletzten Platz belegt, gehört es nun zu der

Gruppe an Ländern, die gar keine Erbschaftsteuer erheben bzw. Vererbungen an Ehegatten und Kinder steuerfrei stellen. Einen signifikanten Rückgang der effektiven Erbschaftsteuerbelastung in Folge gesunkener Spitzensteuersätze und, im Falle der Niederlande, höherer Abschläge für Unternehmensvermögen weisen auch die Niederlande und die USA auf. Daraus folgt jedoch nur für die Niederlande eine Verbesserung im Länderranking (um vier Plätze). Schließlich ist auch in Finnland ein Belastungsrückgang zu beobachten, der sich auf die Reduzierung der Steuersätze zurückführen lässt.

Einen Belastungsanstieg weisen nur Irland und Frankreich auf. In Irland ist dies auf die Erhöhung des Steuersatzes und die Senkung des Freibetrags zurückzuführen. Daraus ergibt sich jedoch nur eine geringfügige Verschlechterung im Länderranking um einen Platz. Der Anstieg der effektiven Erbschaftsteuerbelastung in Frankreich erklärt sich durch die Erhöhung der Spitzensteuersätze um fünf Prozentpunkte. Folglich fällt Frankreich um vier Plätze im Vergleich zum Länderindex 2010 zurück. Die Steuerbelastung Deutschlands ist unverändert. Durch das Vorrücken Österreichs und der Niederlande, fällt Deutschland jedoch zwei Plätze zurück. Auch alle weiteren Rangfolgeverschiebungen sind auf das deutlich bessere Abschneiden dieser beiden Staaten zurückzuführen.

A 1.3 Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit

Methodik und Annahmen: Zusätzlich zu den bisher untersuchten Steuerbelastungen bei nationaler Geschäftstätigkeit und im Erbfall werden im Folgenden ausgewählte steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit zwischen den einbezogenen Ländern verglichen. Die Gestaltungsmöglichkeiten bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit sind äußerst vielfältig und können deshalb im Rahmen dieser Studie nicht alle berücksichtigt werden. Es wird daher von folgender vereinfachter Modellgestaltung ausgegangen: Eine Kapitalgesellschaft (Muttergesellschaft) mit steuerlicher Ansässigkeit in einem Staat investiert in eine Tochtergesellschaft mit steuerlicher Ansässigkeit in einem anderen Staat. Dabei hält die Muttergesellschaft alle Anteile an der Tochtergesellschaft.

Die Besteuerung einer derartigen grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit hängt wesentlich von der Art der Finanzierung ab. Wird die ausländische Tochtergesellschaft mit Eigenkapital finanziert, so unterliegen die Gewinne zunächst auf Ebene der Tochtergesellschaft der Besteuerung. Werden die Gewinne thesauriert, dann fallen keine weiteren Steuern an. Die Gewinne aus der grenzüberschreitenden Investition unterliegen somit nur dem Steuerniveau im Sitzstaat der Tochtergesellschaft. Werden die Gewinne der ausländischen Tochtergesellschaft an die inländische Muttergesellschaft ausgeschüttet, so behält der Sitzstaat der Tochtergesellschaft zumeist eine Quellensteuer ein. Die Höhe der Quellenbesteuerung ergibt sich entweder aus den jeweiligen nationalen Vorschriften oder aus dem zwischen den betroffenen Staaten abgeschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen, in dem zumeist eine Begrenzung der Quellenbesteuerung vorgesehen ist. Innerhalb der Europäischen Union ist darüber hinaus die Mutter-Tochter-Richtlinie (2003/123/EG i.V.m. 90/435/EWG) von Bedeutung, die eine vollständige Befreiung der Dividendenausschüttungen vorsieht, sofern diese von einer in der EU an-

sässigen Kapitalgesellschaft an ihre zu mindestens 10% am Kapital beteiligte und ebenfalls in der EU ansässigen Mutterkapitalgesellschaft gezahlt werden.

Im Sitzstaat der Muttergesellschaft werden die Dividenden schließlich entweder besteuert und die im Ausland gezahlten Steuern (Körperschaftsteuer und etwaige Quellensteuer) anschließend angerechnet (Anrechnungsmethode) oder die Dividenden werden freigestellt (Freistellungsmethode). Welche Methode zur Anwendung kommt, richtet sich auch hier entweder nach nationalem Recht oder nach dem maßgeblichen Doppelbesteuerungsabkommen. Unabhängig von der anzuwendenden Methode wird jedoch eine (wirtschaftliche) Doppelbesteuerung der Dividenden grundsätzlich vermieden. In Bezug auf die Anrechnungsmethode ist jedoch hervorzuheben, dass der Anrechnungsbetrag regelmäßig auf die im Wohnsitzstaat erhobene Steuer begrenzt ist. Folglich kommt es zu so genannten Anrechnungsüberhängen, sofern das ausländische Steuerniveau das inländische Steuerniveau überschreitet. Zudem wird im Rahmen des Anrechnungsverfahrens oftmals eine „per-income-limitation" angewandt, so dass Anrechnungsüberhänge in Bezug auf eine Art von Einkommen (z.B. Dividenden) nicht mit der auf andere Einkünfte (z.B. Zinsen) entfallenden Steuerschuld verrechnet werden können. Kommt alternativ oder zusätzlich dazu eine „per-country-limitation" zur Anwendung, können Anrechnungsüberhänge, die aus einem Staat resultieren, nicht mit der auf Einkünfte aus einem anderen Staat entfallenden Steuerschuld verrechnet werden. Schließlich ist zwischen „indirekter Anrechnungsmethode" und „direkter Anrechnungsmethode" zu unterscheiden. Während sich erstere auf die Anrechnung der Körperschaftsteuer bezieht, der die dividendenzahlende Tochtergesellschaft unterliegt und folglich auf die Vermeidung der wirtschaftlichen Doppelbesteuerung abzielt, betrifft die direkte Anrechnung die auf die Dividenden erhobene Quellensteuer und zielt somit auf die Vermeidung der rechtlichen Doppelbesteuerung (zu den Begriffen wirtschaftliche und rechtliche Doppelbesteuerung vgl. Jacobs 2011, S. 3).

Erfolgt die Finanzierung der Tochtergesellschaft durch Fremdkapital, so mindern die Zinsen zunächst die steuerliche Bemessungsgrundlage der Tochtergesellschaft. Um die Aushöhlung des Steuersubstrats durch den Abzug von Zinsen zu begrenzen, gelten in einigen Ländern jedoch spezielle Missbrauchsregeln, die den Abzug von (konzerninternen) Zinszahlungen ganz oder teilweise untersagen. Dabei handelt es sich zu meist um Unterkapitalisierungsregeln, die den Zinsabzug an ein bestimmtes Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital knüpfen, das nicht überschritten werden darf. Zunehmend gewinnen jedoch auch Zinsabzugsbeschränkungsregeln an Bedeutung, die die Höhe des abziehbaren Zinsaufwands an Ergebnisgrößen knüpfen. Der Ersatz der Regelung zur Gesellschafterfremdfinanzierung des § 8a KStG a.F. durch die Zinsschranke im Jahr 2008 in Deutschland ist beispielshaft für diese Entwicklung. Weiterhin erhebt der Sitzstaat der Tochtergesellschaft auf die Zinszahlungen an die Muttergesellschaft in der Regel eine Quellensteuer. Im Sitzstaat der Muttergesellschaft unterliegen die empfangenen Zinszahlungen der regulären Besteuerung. Die im Ausland entrichtete Quellensteuer wird zumeist entweder angerechnet oder von der Bemessungsgrundlage abgezogen.

Wichtige steuerliche Einflussfaktoren bei grenzüberschreitenden Investitionen sind somit grundsätzlich das in- und ausländische Steuerniveau, die unilateral oder in Doppelbesteuerungsabkommen vorgesehenen Quellensteuern und Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung sowie eventuell bestehende Regelungen, die den Zinsabzug beschränken. Hinsichtlich des Steuerniveaus kann auf die Ergebnisse der Steuerbelastungsanalysen bei nationaler Geschäftstätigkeit verwiesen werden. Dementsprechend beschränkt sich die Analyse hier auf die verbleibenden Aspekte.

Bei der Beurteilung der steuerlichen Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Geschäftstätigkeiten sind zwei Perspektiven zu unterscheiden: Zum einen die Sicht eines ausländischen Unternehmens, das im Inland investiert (Inbound-Investition) und zum anderen die Sicht eines inländischen Unternehmens, das im Ausland investiert (Outbound-Investitionen).

Outbound-Investitionen: Aus der Sicht inländischer Unternehmen, die im Ausland investieren, sind die Anzahl der abgeschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen sowie die verwendeten Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung relevant. Das Vorhandensein eines Doppelbesteuerungsabkommens ist vor allem deswegen von Bedeutung, weil durch die darin regelmäßig vorgenommene Aufteilung des Steueranspruchs zwischen Wohnsitz- und Quellenstaat Doppelbesteuerungen vermieden werden. Neben der zur Anwendung kommenden Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (in der Regel Anrechnungs- oder Freistellungsmethode) sehen Doppelbesteuerungsabkommen regelmäßig eine Reduktion der Quellensteuersätze auf Dividenden und Zinsen vor. Je umfangreicher das Abkommensnetz, desto größer ist die Freiheit inländischer Investoren bei der Wahl eines ausländischen Standortes, ohne der Gefahr einer Doppelbesteuerung ausgesetzt zu sein.

Die Beurteilung der Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung bei Beteiligungserträgen aus Outbound-Investitionen hängt maßgeblich von dem Verhältnis zwischen inländischem und ausländischem Steuerniveau ab. Denn die Anwendung der Freistellungsmethode führt zu einer Belastung der Gewinne in Höhe des ausländischen Steuerniveaus, während die Belastung im Fall der begrenzten indirekten Anrechnung durch das höhere Steuerniveau im In- oder Ausland determiniert wird. Ist das ausländische Steuerniveau im Vergleich zum inländischen niedriger, so ist die Freistellungsmethode günstiger als die begrenzte indirekte Anrechnungsmethode. In allen anderen Fällen führen Freistellungs- und Anrechnungsmethode zum gleichen Ergebnis. Bei Zinserträgen kommen in der Regel die direkte Anrechnungsmethode oder die Abzugsmethode zur Anwendung. Die Abzugsmethode beinhaltet, dass die ausländische Quellensteuer von der Bemessungsgrundlage der inländischen Steuer abgezogen wird. Sie führt folglich zu einer Milderung der Doppelbesteuerung und ist somit weniger vorteilhaft als die Anrechnungsmethode, mit der eine Doppelbesteuerung in der Regel vollständig vermieden wird.

Inbound-Investitionen: Aus der Sicht ausländischer Investoren, die im Inland investieren wollen, sind die Quellensteuersätze auf Dividenden- und Zinszahlungen und Beschränkungen des Zinsabzugs (Unterkapitalisierungsregeln, Zinsschranken und dergleichen) bedeutend. Inwieweit unterschiedliche Quellensteuersätze mit materiellen steuerlichen Konsequenzen verbunden sind, hängt jedoch von der Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung im Sitzstaat des Investors ab. Bei Anwendung der Freistellungsmethode werden erhobene Quellensteuern definitiv. Im Gegensatz dazu können sie bei Anwendung der direkten Anrechnungsmethode angerechnet werden. Die Anrechnung ist jedoch regelmäßig auf die im Wohnsitzstaat erhobene Steuer begrenzt. Insbesondere in Bezug auf Dividenden kann es daher zu Anrechnungsüberhängen kommen. Grundsätzlich kann davon ausgegangen werden, dass niedrige Quellensteuersätze von ausländischen Investoren grundsätzlich als positive steuerliche Rahmenbedingungen eingestuft werden. Herangezogen werden die bei Vorliegen einer qualifizierten Beteiligung geltenden Quellensteuersätze, die auf Dividenden- und Zinszahlungen an Investoren aus den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Japan, der Schweiz und den USA erhoben werden.

Zinsabzugsbeschränkungsregelungen insbesondere Unterkapitalisierungsregeln können, wie bereits erläutert, die Gesellschafterfremdfinanzierung erschweren. Vor allem bei Investitionen in Ländern mit hohen effektiven Steuerbelastungen erweist sich dies als nachteilig, da die Fremdfinanzierung durch die Abzugsfähigkeit der Zinsen steuerlich vorteilhaft ist. Je großzügiger daher die Grenzen der maximalen Gesellschafterfremdfinanzierung sind, desto flexibler sind die Möglichkeiten einer Substitution von Eigen- durch Fremdkapital.

Auf der Grundlage dieser Vorüberlegungen zur relativen Vorteilhaftigkeit der einbezogenen steuerlichen Regelungen wird der Index für die steuerlichen Rahmenbedingungen bei In- und Outbound-Investitionen ermittelt. Die Zusammensetzung und Bewertung im Einzelnen ergibt sich wie folgt:

Bewertung der steuerlichen Regelungen bei Outbound-Investitionen: Der räumliche Abdeckungsgrad der abgeschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen wird gemessen, indem die Anzahl der abgeschlossenen Abkommen ins Verhältnis zu der Anzahl der Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen gesetzt werden. Es sind Werte zwischen Null und 100 möglich. Die Vorteilhaftigkeit der Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung bei Beteiligungserträgen hängt, wie bereits oben erläutert, maßgeblich vom Verhältnis zwischen dem in- und ausländischen Steuerniveau ab. Bei der Beurteilung der einzelnen Methoden wird daher danach unterschieden, ob das inländische Steuerniveau höher oder niedriger als das ausländische Steuerniveau ist. Beide Fallkonstellationen werden untersucht. Bei Zinsen erfolgt die Bewertung der Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung mit ausländischer Quellensteuer und inländischer Körperschaftsteuer danach, ob eine vollständige Anrechnung der Quellensteuer erfolgt und die Doppelbesteuerung somit zu 100 Prozent vermieden wird oder ob die Quellensteuer lediglich von der Bemessungsgrundlage der Körperschaftsteuer abziehbar ist. In letzterem Fall wird eine Vermeidung der Doppelbesteuerung in Höhe eines Körperschaftsteuersatzes

von 30 Prozent auf die Quellensteuer angenommen. Die Bewertung der Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung erfolgt jeweils auf einer Skala von Null bis 100. Die so berechneten Ergebnisse bei Beteiligungsfinanzierung und Fremdfinanzierung werden schließlich im Verhältnis 1,5 : 1 zu einem Durchschnittswert aggregiert. Dieser Gewichtung liegt die Annahme zugrunde, dass den Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung bei Dividenden aufgrund der darauf lastenden hohen Steuerbelastung eine größere Bedeutung beigemessen wird.

Bewertung der Regelungen bei Inbound-Investitionen: Die Bewertung der Quellenbesteuerung erfolgt ebenfalls auf einer Skala von Null bis 100. Der konkrete Wert ergibt sich aus der Differenz zwischen 100 und dem jeweiligen Quellensteuersatz. Ein Quellensteuersatz von Null Prozent geht demnach mit einem Wert von 100 in die Bewertung ein. Die durchschnittlichen Quellensteuersätze auf Dividenden und Zinsen über alle einbezogenen Länder werden mit gleicher Gewichtung zu einem Durchschnittswert zusammengeführt.

Regelungen zur Beschränkung des Zinsabzugs werden entsprechend des Anteils beurteilt, den das Fremdkapital relativ zum Gesamtkapital maximal erreichen kann, ohne dass steuerliche Sanktionen drohen. Demnach ergibt sich bei einem maximalen unschädlichen Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital in Höhe von 3:1 ein Wert von 75 Prozent. Unter der vereinfachenden Annahme, dass Eigen- und Fremdkapital eine gleich hohe Rendite generiert, führt die Beschränkung der abziehbaren Zinsen auf 30 Prozent des EBITDA, wie sie in Deutschland und Italien zur Anwendung kommt, zu einem Wert von 30 Prozent.

Zusammensetzung des Indikators: Die gewonnen Ergebnisse der einzelnen steuerlichen Aspekte werden zunächst getrennt nach Outbound- und Inbound-Investitionen zu Durchschnittswerten aggregiert. Die Gewichtung der einzelnen Faktoren ist dabei unterschiedlich. In den Durchschnittswert für Outbound-Investitionen gehen die Ergebnisse des Vergleichs der Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung mit einem doppelt so hohen Gewicht ein wie die Ergebnisse des Vergleichs des vorhandenen Abkommensnetzes. Entsprechend werden bei der Bildung des Durchschnittswerts für Inbound-Investitionen die Ergebnisse des Vergleichs der Quellenbesteuerung mit dem Faktor zwei und die Ergebnisse des Vergleichs der Unterkapitalisierungsregeln mit dem Faktor eins gewichtet. Abschließend werden die Werte für Outbound- und Inbound-Investitionen gleich gewichtet zu einem Durchschnittswert zusammengefasst. Der Indikator kann Werte zwischen Null und 100 annehmen.

Qualitativer Vergleich der steuerlichen Regelungen bei Outbound-Investitionen: Das Netz der abgeschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen ist in den betrachteten Staaten relativ umfangreich (siehe Tabelle A.15). Gemessen an den 191 Mitgliedstaaten (Anfang 2006) der Vereinten Nationen schwankt die Abdeckung zwischen etwa 30 Prozent in Irland und etwa 63 Prozent in Großbritannien

und 65 Prozent in Frankreich. Zu den Ländern mit dem geringsten Abdeckungsgrad zählen neben Irland auch Luxemburg, die Slowakische Republik sowie die USA.

Tabelle A. 15: Anzahl der Doppelbesteuerungsabkommen

A	B	CH	CZ	**D**	DK	ES	FIN	F	IRL	I	LUX	NL	PL	S	SK	UK	USA
85	92	100	79	**94**	81	87	78	125	59	91	64	95	81	87	63	121	66

Tabelle A. 16 weist die für Dividenden und Zinsen auf unilateraler Basis zur Anwendung kommende Methode zur Vermeidung bzw. Milderung der Doppelbesteuerung aus. Die mittlerweile in der weit überwiegenden Mehrzahl der Staaten in Bezug auf Dividenden zur Anwendung kommende Freistellungsmethode (vgl. Tabelle A. 16) ist in der Regel an eine Mindestbeteiligungsquote geknüpft.

Tabelle A. 16: Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung von Zinsen und Dividenden bei qualifizierter Beteiligung

Land	Dividenden	Zinsen
A	Freistellung (100%)	Direkte Anrechnung
B	Freistellung (95%)	Direkte Anrechnung
CH	Freistellung (100%)	Abzug als Betriebsausgabe
CZ	Freistellung (100%)	Abzug als Betriebsausgabe
D	**Freistellung (95%)**	**Direkte Anrechnung**
DK	Freistellung (100%)	Direkte Anrechnung
E	Freistellung (100%)	Direkte Anrechnung
FIN	Freistellung (100%)	Direkte Anrechnung
F	Freistellung (95%)	Direkte Anrechnung
IRL	(Indirekte) Anrechnung	Direkte Anrechnung
I	Freistellung (95%)	Direkte Anrechnung
L	Freistellung (100%)	Direkte Anrechnung
NL	Freistellung (100%)	Abzug als Betriebsausgabe
PL	Freistellung (100%)	Direkte Anrechnung
S	Freistellung (100%)	Direkte Anrechnung
SK	Freistellung (100%)	Keine unilaterale Entlastung
UK	Freistellung (100%)	Direkte Anrechnung
USA	(Indirekte) Anrechnung	Direkte Anrechnung

Mit Ausnahme der USA ist dabei in Bezug auf von in einem Mitgliedstaat der Europäischen Union oder der Schweiz ansässigen Tochtergesellschaften gezahlte Dividenden die von der Mutter-Tochter-Richtlinie (2003/123/EG i.V.m. 90/435/EWG, analog Zinsbesteuerungsabkommen mit der Schweiz)

vorgesehene Quote von 10 Prozent einschlägig. Da gemäß den Modellannahmen von einer 100-prozentigen Beteiligung ausgegangen wird, wird diese Anforderung als erfüllt betrachtet. Während die Mehrzahl der Staaten eine 100-prozentige Freistellung vorsieht, sind in Belgien, Deutschland, Frankreich und Italien nur 95 Prozent der Dividenden freigestellt.

Nur Irland und die USA wenden anstelle der Freistellungsmethode die Anrechnungsmethode an. Dies beinhaltet, dass die auf den ausgeschütteten Gewinnen lastende ausländische Körperschaftsteuer auf die inländische Körperschaftsteuer angerechnet wird (indirekte Anrechnung). Dabei wird die Bruttodividende der inländischen Besteuerung unterworfen. Analog wird eine eventuell im Ausland erhobene Quellensteuer angerechnet (direkte Anrechnung). Die Anrechnung sowohl der ausländischen Körperschaftsteuer als auch einer etwaigen Quellensteuer ist in beiden Staaten auf die heimische Steuer begrenzt. Zudem kommt eine „per-income-limitation" zur Anwendung.

Wird die ausländische Tochtergesellschaft auch über Fremdkapital finanziert, so mindern die an die inländische Muttergesellschaft gezahlten Zinsen zunächst die steuerliche Bemessungsgrundlage der Tochtergesellschaft. Bei der Muttergesellschaft unterliegen die ausländischen Zinseinkünfte der Körperschaftsteuer. Eine Doppelbesteuerung von Zinsen liegt insoweit grundsätzlich nicht vor. Vielfach erhebt der Ansässigkeitsstaat der Tochtergesellschaft auf die Zinszahlungen an ausländische Gesellschaften jedoch eine Quellensteuer. Um eine Doppelbesteuerung zu vermeiden, die durch das Nebeneinander dieser Quellen- und Körperschaftsteuer entsteht, wenden die einbezogenen Staaten mehrheitlich die direkte Anrechnungsmethode an, wie Tabelle A. 16 zu entnehmen ist.

Lediglich die Niederlande, die Schweiz, und die Tschechische Republik mildern die Doppelbesteuerung, indem die im Ausland einbehaltene Quellensteuer von der Bemessungsgrundlage der inländischen Körperschaftsteuer abzugsfähig ist. Eine Milderung der Doppelbesteuerung findet somit nur in Höhe des inländischen Körperschaftsteuersatzes zuzüglich der Steuersätze etwaiger an die körperschaftsteuerliche Bemessungsgrundlage oder an die Körperschaftsteuer selbst anknüpfender Steuern auf die Quellensteuer statt. Im Gegensatz dazu unterliegen in der Slowakisches Republik ausländische Zinsen gemäß nationalem Recht ungemildert der rechtlichen Doppelbesteuerung, sofern der ausländische Staat eine Quellensteuer erhebt. Unbeachtlich dessen, kann ein Doppelbesteuerungsabkommen jedoch die Anwendung der Abzugsmethode oder der direkten Anrechnungsmethode vorsehen.

Qualitativer Vergleich der steuerlichen Regelungen bei Inbound-Investitionen: Bei der Quellenbesteuerung ist in der Regel zwischen regulären und ermäßigten Sätzen bei Vorliegen einer qualifizierten Beteiligung zu unterscheiden. Die Ausführungen beschränken sich hier auf die ermäßigten Quellensteuersätze für Investitionen aus den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Japan, der Schweiz und der USA, die zur Anwendung kommen, wenn bestimmte Mindestbeteiligungsquoten erfüllt werden.

Innerhalb der Europäischen Union wurden Dividenden und Zinsen im Zuge der Umsetzung der Mutter-Tochterrichtlinie (2003/123/EG i.V.m. 90/435/EWG) und der Zins- und Lizenzgebührenrichtlinie (2003/49/EG) bei Vorliegen einer qualifizierten Beteiligung vollständig von der Quellensteuer befreit. Als Kriterien für das Vorliegen einer qualifizierten Beteiligung wird auf eine Mindestbeteiligungsquote von im Höchstfall 10 Prozent (Mutter-Tochterrichtlinie) bzw. 25 Prozent (Zins- und Lizenzgebührenrichtlinie) und eine Mindesthaltezeit der Beteiligung von im Höchstfall zwei Jahren abgestellt. Den Mitgliedstaaten ist jedoch vorbehalten, geringere Mindestbeteiligungsquoten und Mindesthaltedauern festzulegen oder Dividenden und Zinsen, die an in der EU ansässige Unternehmen gezahlt werden, sogar gänzlich von der Quellensteuer zu befreien.

Polen wurde, neben weiteren hier nicht betrachteten Ländern, bezüglich Zinszahlungen für die Umsetzung der Zins- und Lizenzrichtlinie eine Übergangsfrist eingeräumt, so dass auf Zinsen derzeit noch eine Quellensteuer in Höhe von fünf Prozent erhoben wird. Ab dem 1. Juli 2013 muss Polen jedoch Zinszahlungen entsprechend den Vorgaben der Zins- und Lizenzrichtlinie vollständige von der Quellensteuer befreien. In der Schweiz wurden im Rahmen des so genannten Zinsbesteuerungsabkommens mit der Europäischen Union steuerliche Regelungen zur Quellenbesteuerung von Dividenden und Zinsen eingeführt, die denen der Mutter-Tochterrichtlinie sowie der Zins- und Lizenzrichtlinie entsprechen. Bei qualifizierter Beteiligung von Investoren mit Ansässigkeit in einem Mitgliedstaat der Europäischen Union ist also auch in der Schweiz eine Quellensteuerbefreiung vorgesehen.

Tabelle A. 17: US-amerikanische Quellensteuersätze auf Dividenden und Zinsen an europäische Investoren

Land	Dividenden	Zinsen
A	5%	0%
B	0% / 5%	0%
CZ	5%	0%
D	**0% / 5%**	**0%**
DK	0% / 5%	0%
E	10%	10%
FI	0% / 5%	0%
F	0% / 5%	0%
IRL	5%	0%
I	5%	10%
L	5%	0%
NL	0% / 5%	0%
PL	5%	0%
S	0% / 5%	0%
SK	5%	0%
UK	0% / 5%	0%

Tabelle A. 17 gibt eine Übersicht über die ermäßigten Quellensteuersätze, die die USA bei Zahlung von Beteiligungserträgen und Zinsen an Investoren mit qualifizierter Beteiligung aus der Europäischen Union erheben. Die Sätze für Zahlungen im Zusammenhang mit qualifizierenden Beteiligungen variieren zwischen 0 und 5 Prozent bei Dividenden und 0 und 10 Prozent bei Zinsen. Das Vorliegen einer qualifizierten Beteiligung im Zusammenhang mit dem ermäßigten Steuersatz für Dividenden wird in den USA anhand einer Mindestbeteiligungsquote von in der Regel 10 Prozent entschieden. Einige Doppelbesteuerungsabkommen sehen zudem die vollständige Befreiung von der Quellensteuer auf Dividenden vor, sofern eine Mindestbeteiligungsquote von 80 Prozent über einen Zeitraum von mindestens 12 Monaten erfüllt wird.

Tabellen A. 18 und A. 19 zeigen schließlich die Quellensteuersätze, die die einbezogenen Länder auf Dividenden- und Zinszahlungen an Investoren aus Japan, der Schweiz und den USA erheben. Auch sie liegen in einem Korridor zwischen 0 und 10 Prozent, in Ausnahmefällen auch bei 15 oder 20 Prozent.

Tabelle A. 18: Quellensteuersätze auf Dividenden an schweizerische, US-amerikanische und japanische Investoren bei qualifizierter Beteiligung

Land	Schweiz	USA	Japan
A	0%	5%	10%
B	0%	0%	5%
CH	-	5%	10%
CZ	0%	5%	10%
D	**0%**	**0% / 5%**	**15%**
DK	0%	0%	0%
E	0%	10%	10%
FI	0%	0% / 5%	10%
F	0%	0% / 5%	0%
IRL	0%	0%	0%
I	0%	5%	10%
L	0%	0%	0%
NL	0%	0% / 5%	5%
PL	0%	5%	10%
S	0%	0% / 5%	0% / 5%
SK	0%	0%	0%
UK	0%	0%	0%
USA	5%	-	0% / 5%

Die vollständige Befreiung der Dividenden, die an in den USA ansässigen Gesellschaften gezahlt werden, von der Quellensteuer erfordert analog zum Fall einer in den USA ansässigen Tochtergesellschaft eine Mindestbeteiligungsquote von 80 Prozent. Bei Vorliegen einer Beteiligung von 10 Prozent

kommt, mit Ausnahme von Spanien, ein Quellensteuersatz von 5 Prozent zur Anwendung. 10 Prozent ist auch die regelmäßig erforderliche Mindestbeteiligungsquote, die in den von den betrachteten Staaten mit Japan abgeschlossenen DBA festgeschrieben ist.

Die bilateralen Quellensteuersätze für Zinsen sind erheblich homogener als die Quellensteuersätze für Dividenden. Mit Ausnahme von Spanien und Italien werden an US-amerikanische Investoren gezahlte Zinsen nicht an der Quelle besteuert. In Bezug auf die Quellenbesteuerung werden Zinsen demnach günstiger behandelt als Dividenden, die nur in einzelnen Fällen und auch dann nur bei Vorliegen einer mindestens 80-prozentigen Beteiligung von der Quellensteuer befreit sind. Die im Vergleich zu Dividenden niedrigen Quellensteuersätze begünstigen das Ausnutzen des internationalen Steuersatzgefälles mittels konzerninterner Fremdfinanzierung von Tochtergesellschaften in Hochsteuerländern, sofern das Steuerniveau der Muttergesellschaft niedriger ist.

Tabelle A. 19: Quellensteuersätze auf Zinsen an schweizerische, US-amerikanische und japanische Investoren bei qualifizierter Beteiligung

Land	Schweiz	USA	Japan
A	0%	0%	0%
B	0%	0%	10%
CH	-	0%	10%
CZ	0%	0%	10%
D	**0%**	**0%**	**10%**
DK	0%	0%	0%
E	0%	10%	10%
FI	0%	0%	0%
F	0%	0%	0%
IRL	0%	0%	10%
I	0%	10%	10%
L	0%	0%	0%
NL	0%	0%	0%
PL	5%	0%	10%
S	0%	0%	0%
SK	0%	0%	10%
UK	0%	0%	10%
USA	0%	-	10%

Um eine Aushöhlung des Besteuerungssubstrats durch den Abzug von Fremdkapitalzinsen im Ansässigkeitsstaat der Tochtergesellschaft zu vermeiden, haben viele Staaten Regelungen gegen eine extensive Gesellschafter-Fremdfinanzierung getroffen, durch die Zinszahlungen an Anteilseigner auf Ebene der zahlenden Tochtergesellschaft dem Grunde nach ganz oder teilweise nicht als Betriebsaus-

gaben anerkannt werden. Der Anteil der nichtabziehbaren Zinsen wird dabei unter Rückgriff auf ein als unschädlich angesehenes Fremdkapital/Eigenkapital-Verhältnis ermittelt. Für Zinsen im Zusammenhang mit übermäßigem Fremdkapital wird der Abzug von der Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage verweigert. In der Regel kommt es dabei auch nicht zur Umqualifizierung in Dividenden. Auch im Falle einer Umqualifizierung ist bei grenzüberschreitenden Sachverhalten zumeist unklar, ob der Ansässigkeitsstaat der Umqualifizierung folgt, so dass es in der Regel zur Doppelbesteuerung der nichtabziehbare Zinsen kommt, da die in Folge der Nichtabziehbarkeit auf diesen lastende Körperschaftsteuer nicht angerechnet wird (Zielke 2010).

Tabelle A. 20: Gesetzlich kodifizierte maximale Gesellschafterfremdfinanzierung und vergleichbare Regelungen

Land	FK:EK-Verhältnis und alternative Regelungen
A	–
B	1:1 (Nicht-EU Gesellschaften, die Geschäftsführungsfunktion des Darlehensnehmers innehaben) 7:1 unabhängig vom Verhältnis zum Darlehensgeber, falls der Darlehnsgeber niedrig oder gar nicht besteuert wird)
CH	3:1 im Durchschnitt (FK:EK-Quote variiert je nach Art des Vermögenswerts)
CZ	4:1
D	**30% (steuerliches) EBITDA (unabhängig vom Beteiligungsverhältnis)**
DK	4:1
E	3:1 (Nicht-EU Sachverhalte)
FIN	–
F	1,5:1 oder 25% EBITDA (Weniger restriktive Regelung wird angewendet)
IRL	–
I	30% (handelsrechtliches) EBITDA (unabhängig vom Beteiligungsverhältnis)
L	Keine gesetzliche Regelung (85:15 Verwaltungspraxis)
NL	3:1
PL	3:1
S	–
SK	–
UK	– („Worldwide Debt Cap" begrenzt den abziehbaren Zinsaufwands auf den Bruttozinsaufwands des gesamten Konzerns)
USA	50% des modifizierten steuerlichen EBITDA falls FK:EK-Quote 1,5:1 überschritten wird

In den vergangenen Jahren haben einige Staaten, darunter Deutschland und Italien, ihre Gesellschafter-Fremdfinanzierungsregelungen durch Zinsabzugsbeschränkungsregelungen ersetzt, die auch Dar-

lehensbeziehungen zu fremden Dritten umfassen und damit einen deutlich breiteren Anwendungskreis aufweisen. Neben dem erweiterten Anwendungsbereich begrenzen diese Regelungen den Zinsabzug in Abhängigkeit vom Ertrag anstatt auf das Fremdkapital-zu-Eigenkapital-Verhältnis abzustellen. Tabelle A. 20 weist die gemäß den jeweiligen gesetzlichen Regelungen maximal zulässigen Fremdkapital-zu-Eigenkapital- bzw. Zinsaufwand-zu-Ertrag-Verhältnisse aus. Mit Ausnahme von Deutschland und Italien sind alle Regelungen auf Darlehensbeziehungen zwischen verbundenen Unternehmen beschränkt. Die Mehrzahl der Regelungen stellt nach wie vor auf das FK:EK-Verhältnis ab. In Frankreich und den USA ist jedoch zusätzlich das Zinsaufwand/Ertrag-Verhältnis von Bedeutung. In den USA sind Zinsaufwendungen nicht abziehbar, sofern sie 50 Prozent des modifizierten steuerlichen EBITDA überschreiten, falls ein FK:EK-Verhältnis von 1,5:1 überschritten wird. In Frankreich ist der Zinsabzug entweder auf ein FK:EK-Verhältnis von 1,5:1 oder 25 Prozent des EBITDA beschränkt, je nachdem welche der beiden Schranken weniger restriktiv ist.

Hervorzuheben ist zudem die Schweiz, die vermögensartspezifische Fremdkapital-Aktiva-Verhältnisse vorgibt. Demnach liegt die zulässige Fremdfinanzierung zwischen 50 Prozent des Verkehrswerts für nicht börsennotierte Anteile an Aktiengesellschaften und GmbHs sowie Betriebseinrichtungen und 100 Prozent für liquide Mittel. Die in Großbritannien zur Anwendung kommende Zinsabzugsbeschränkungsregel verfolgt wiederum eine ganz andere Konzeption. Im Rahmen der so genannten „Worldwide Debt Cap" ist der Nettozinsaufwands einer Konzerngesellschaft auf die Höhe des Bruttozinsaufwands des gesamten Konzerns beschränkt.

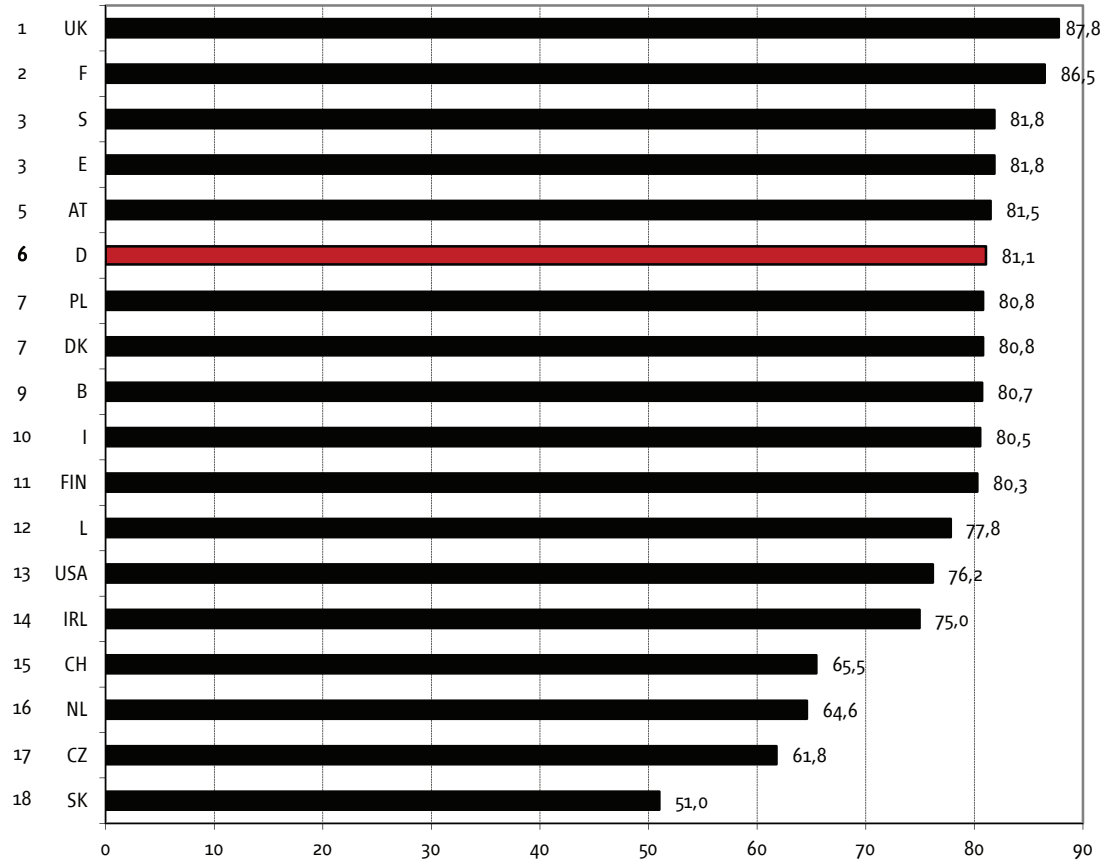
Von den betrachteten Staaten sehen nur Finnland, Irland, Luxemburg, Österreich, Schweden und die Slowakei keinerlei Unterkapitalisierungsvorschriften bzw. weitere Abzugsbeschränkungen vor. Gesellschafterdarlehen unterliegen jedoch den Verrechnungspreisvorschriften und müssen demnach marktüblichen Konditionen entsprechen. In Österreich kommt das Konzept der verdeckten Gewinnausschüttung auch auf Gesellschafterdarlehen zur Anwendung. In Luxemburg werden zudem Fremdkapital/Eigenkapitalquoten, die das Verhältnis 85:15 übersteigen, regelmäßig von der Finanzverwaltung angezweifelt. Hervorzuheben ist zudem, dass die Unterkapitalisierungsregelungen in Belgien und Spanien nicht auf konzerninterne Darlehensbeziehungen mit Bezug zu EU-Staaten anzuwenden sind.

Für Zwecke des Teilindex grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit werden die Regelungen zur Beschränkung des Zinsabzugs entsprechend des Anteils beurteilt, den das Fremdkapital relativ zum Gesamtkapital maximal erreichen kann, ohne dass steuerliche Sanktionen drohen. Demnach ergibt sich bei einem maximalen unschädlichen Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital in Höhe von beispielsweise 3:1 ein Wert von 75 Prozent. Neben Unterkapitalisierungsvorschriften, die auf das Fremd-Eigenkapital-Verhältnis abstellen sollen zudem auch erfolgsabhängige Beschränkungen des Zinsabzugs wie die deutsche Zinsschranke Berücksichtigung finden. Unter der vereinfachenden Annahme, dass Eigen- und Fremdkapital eine gleich hohe Rendite generiert, führt die Beschränkung der ab-

ziehbaren Zinsen auf 30 Prozent des EBITDA, wie sie in Deutschland und Italien zur Anwendung kommt, zu einem Wert von 30 Prozent. Darüber hinaus wird bei Ermittlung der Indexwerte dem Umstand Rechnung getragen, dass der geographische Anwendungsbereich der Unterkapitalisierungsregelungen in Belgien und Spanien auf Nicht-EU Sachverhalte begrenzt ist. Aus methodischer Sicht wurde der Einbezug der Zinsabzugsbeschränkungsregelungen im Vergleich zum Länderindex 2010 leicht angepasst. Aus diesem Grund wurde der Index 2010 ebenfalls neu berechnet, um die Vergleichbarkeit der Werte des Index 2012 mit dem Index 2010 sicherzustellen.

Quantifizierte Ergebnisse des Vergleichs: Abbildung A. 12 zeigt, dass die Regelungen zur steuerlichen Behandlung grenzüberschreitend fließender Dividenden und Zinsen aus der Sicht eines inländischen Investors, der im Ausland investieren möchte (Outbound), im Vereinigten Königreich am vorteilhaftesten sind. Das Vereinigte Königreich zeichnet sich vor allem durch eine vollständige Befreiung ausländischer Dividenden und ein sehr weites Abkommensnetz aus (Rang 2 nach Frankreich). Vergleichbar günstige Regelungen sind auch Frankreich zu bescheinigen. Frankreich weist das umfangreichste Abkommensnetz der betrachteten Staaten auf. Da ausländische Dividenden jedoch nur zu 95 Prozent steuerfrei sind, belegt Frankreich nur den zweiten Platz hinter dem Vereinigten Königreich.

Abbildung A. 12: Indikator zu den steuerlichen Regelungen bei Outbound-Investitionen

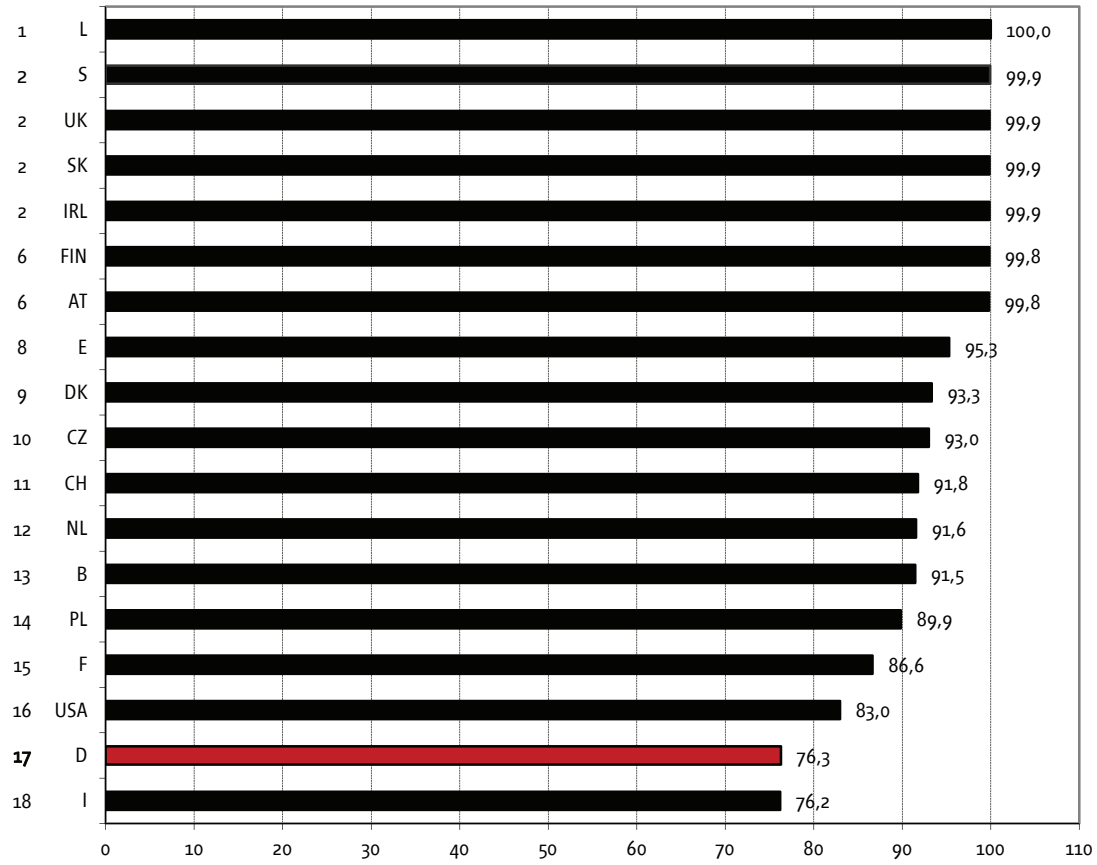


Quelle: ZEW-Berechnungen

Deutschland belegt insbesondere auf Grund des guten Abkommensnetzes den sechsten Platz. Am schlechtesten schneiden die Länder ab, die zur Vermeidung der Doppelbesteuerung bei Zinsen nur die Abzugsmethode vorsehen. Dies sind die Niederlande, die Schweiz und die Tschechische Republik. Die Slowakische Republik sieht auf unilateraler Basis keinerlei Entlastung für ausländische Quellensteuern auf Zinsen vor und landet folglich auf dem letzten Rang.

Aus der Sicht ausländischer Investoren, die im Inland investieren (Inbound), ergibt sich die in Abbildung A. 13 dargestellte Rangfolge. Die vorteilhaftesten Rahmenbedingungen bieten Finnland, Irland, Luxemburg, Österreich, Schweden, die Slowakische Republik und das Vereinigte Königreich. Diesen sieben Ländern ist im Unterschied zu den anderen betrachteten Staaten gemeinsam, dass es keine gesetzlich kodifizierten Unterkapitalisierungsregeln bzw. allgemeine Zinsabzugsbeschränkungsregelungen gibt. Die „Worldwide Debt Capt", die im Vereinigten Königreich zur Anwendung kommt, wird nicht berücksichtigt, da sie den abziehbaren Zinsaufwand auf den Bruttozinsaufwand des Gesamtkonzerns begrenzt. Entsprechend schneiden Deutschland und Italien aufgrund der sehr einschränkenden Unterkapitalisierungsregeln am schlechtesten ab. Nur etwas besser positioniert sich die USA, die ebenfalls vergleichsweise strenge Zinsabzugsbeschränkungsregelungen praktizieren.

Abbildung A. 13: Indikator zu den steuerlichen Regelungen bei Inbound-Investitionen

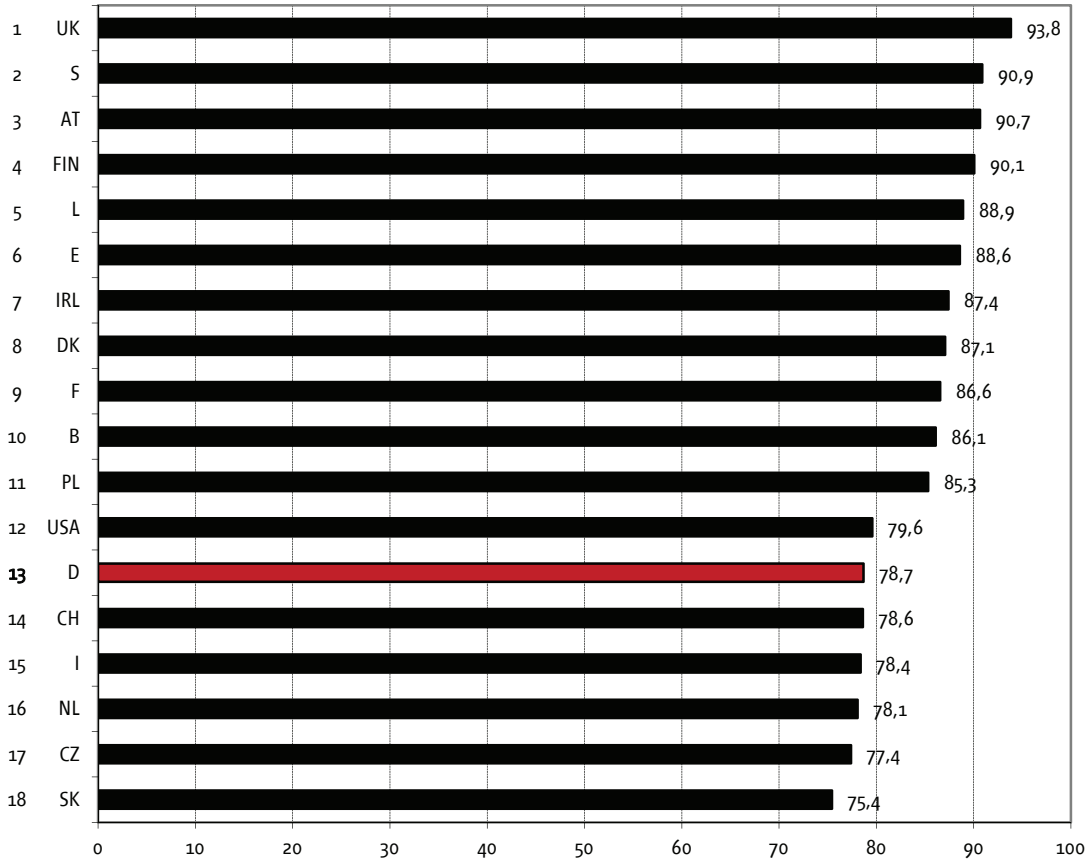


Quelle: ZEW-Berechnungen

In Bezug auf die Quellensteuersätzen auf Dividenden und Zinsen bestehen im Gegensatz dazu kaum Unterschiede zwischen den einzelnen Staaten. Dies ist auf die Mutter-Tochter-Richtlinie und die Zins- und-Lizenzgebührrichtlinie zurückzuführen. Einzige Ausnahme ist in diesem Zusammenhang die USA.

In Abbildung A. 14 sind die Ergebnisse des Indikators für die steuerlichen Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit zusammenfassend dargestellt. Es wird deutlich, dass hinsichtlich der steuerlichen Rahmenbedingungen bei Inbound- und Outbound-Investitionen zwischen den einbezogenen Staaten im Ergebnis vergleichsweise geringe Unterschiede bestehen.

Abbildung A. 14: Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit



Quelle: ZEW-Berechnungen

In der Gesamtbetrachtung der steuerlichen Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit schneidet die Slowakische Republik am schlechtesten ab, was vor allem auf die vergleichsweise geringe Anzahl abgeschlossener Doppelbesteuerungsabkommen und dem Fehlen einer im heimischen Recht kodifizierten Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung in Bezug auf Zinsen zurückzuführen ist. In der Tschechischen Republik, die den vorletzten Rang belegt, kommt zur Vermeidung der Doppelbesteuerung von Zinsen nur die Abzugsmethode zur Anwendung und auch das Abkommensnetz ist nicht wesentlich umfangreicher als das der Slowakischen Republik. Die schlechten Positionen Deutschlands und Italiens im Länder-Ranking sind vor allem durch die strengen Zinsabzugsbeschrän-

kungsregeln bedingt. Das Vereinigte Königreich, das den ersten Rang belegt, zeichnet sich durch ein weites Abkommensnetz, geringe Quellensteuersätze auf Dividenden und Zinsen sowie die Anwendung günstiger Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung aus. Zudem ist der Zinsabzug weitgehend unbeschränkt möglich.

A 1.4 Komplexität des Steuersystems

Der Teilindikator für die Komplexität des Steuersystems bezieht sich auf den von der Weltbank in Kooperation mit PricewaterhouseCoopers erstellten Teilindex „Time" des Index „Paying Taxes" im Rahmen des Projektes „Doing Business". Die Daten beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Referenzjahr 2010 („Paying Taxes" 2012) und für den Länderindex 2010 auf das Referenzjahr 2008 („Paying Taxes" 2010).

Erfasst wird die Zeitdauer in Stunden, die ein mittelständisches Unternehmen, das im jeweils betrachteten Land tätig ist, benötigt, um seinen obliegenden Steuern und Sozialabgaben nachzukommen. Das betrachtete Unternehmen für diesen Index benennt die Weltbank als mittelständisches Unternehmen in Form einer Kapitalgesellschaft mit Sitz in der jeweils bevölkerungsreichsten Stadt des Landes, die Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter beträgt 60 und der Umsatz beträgt das 1.050-fache des jeweiligen Pro-Kopf–Einkommens. Es werden 50 Prozent des Jahresüberschusses als Dividendenzahlungen an die Anteilseigner gegeben. Erfasst wird, wie viel Zeit für die Vorbereitung, Veranlagung und Zahlung von Körperschaftsteuer, Umsatzsteuer und Lohnsteuer sowie Lohnsummensteuern und Sozialabgaben benötigt wird. Die Vorbereitung umfasst den Zeitaufwand, der für das Sammeln der benötigten Informationen und, wenn notwendig, für die getrennte Bilanzierung und Dokumentation anfällt. Der Zeitaufwand für die Veranlagung der Steuer umfasst die Zeit, die benötigt wird, alle Formulare auszufüllen und die notwendigen Rechnungen zu machen. Etwaiger Zeitaufwand zur Begleichung der Steuerschuld wird ebenso erfasst. Der Index der Weltbank zeigt allerdings keine Kosten der Steuerplanung, ebenso wird externer Zeitaufwand, beispielsweise für Steuerberater, nicht abgedeckt.

A 2 Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital

Der Subindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" setzt sich aus folgenden Teilindikatoren zusammen:

- Arbeitskosten
- Produktivität
- Bildungsausgaben
- PISA-Ergebnisse
- Bildungsniveau der erwerbsfähigen Bevölkerung

Die Teilindikatoren Arbeitskosten und Arbeitsproduktivität gehen mit einem Gewichtungsfaktor von einem Drittel in die Berechnung des Subindex „Arbeit" ein. Die Teilindikatoren Bildungsausgaben,

PISA-Ergebnisse und Bildungsniveau der erwerbsfähigen Bevölkerung gehen jeweils mit einem Neuntel Gewicht in die Berechnung ein, so dass der Gewichtungsfaktor der Bildungsdimensionen insgesamt ebenfalls ein Drittel beträgt. Im Hinblick auf die Datenverfügbarkeit waren gegenüber dem Länderindex 2010 keine Revisionen der verwendeten Kennzahlen oder Quellen erforderlich.

A 2.1 Arbeitskosten

Die Datenbasis für den Teilindikator Arbeitskosten stammt vom Institut der deutschen Wirtschaft in Köln IdW (Schröder 2009, 2011), das jährlich international vergleichbare Arbeitskostenerhebungen veröffentlicht. Die Auswertung basiert auf der amtlichen Arbeitskostenerhebung von Eurostat, die alle vier Jahre vorgenommen wird. Die aktuelle Erhebung wurde 2010 veröffentlicht und basiert auf Daten für das Jahr 2008. Sie wurde vom IdW anhand des Eurostat Arbeitskostenindex auf das Jahr 2010 fortgeschrieben. Für Details zur Vorgehensweise verweisen wir auf die Erläuterungen bei Schröder 2009 und 2011. Die Systematik der Arbeitskostendefinition aller für den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen herangezogenen Datenquellen entspricht den Vereinbarungen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) sowie der Europäischen Kommission. Eine ausführliche Dokumentation findet sich in den entsprechenden Berichten der genannten Institutionen sowie bei Schröder 1997.

Tabelle A. 21: Personalzusatzkosten- und Sozialaufwandsquoten

Land	Personalzusatzkostenquote	Sozialaufwandsquote
Belgien	98,70	52,60
Dänemark	35,40	10,10
Deutschland	**74,50**	**28,30**
Finnland	69,70	28,30
Frankreich	96,90	50,90
Irland	46,20	20,70
Italien	78,10	41,60
Luxemburg	48,10	14,20
Niederlande	76,20	28,50
Österreich	92,20	36,70
Polen	48,50	20,80
Schweden	79,90	51,90
Schweiz	56,50	20,10
Slowakei	71,00	36,50
Spanien	85,30	36,70
Tschechien	78,40	39,00
USA	47,20	29,60
Vereinigtes Königreich	39,20	17,50

Quelle: Schröder (2011)

Im Hinblick auf die Zusammensetzung der Arbeitskosten sind in Tabelle A. 21 die Quoten der Personalzusatzkosten und des Sozialaufwands ausgewiesen (vgl. zum Folgenden Schröder 2011, S. 4). Die Personalzusatzkosten bzw. der Sozialaufwand der Arbeitgeber setzen sich zusammen aus Entlohnungen für arbeitsfreie Tage, Sonderzahlungen, Sozialleistungen der Arbeitgeber (einschließlich Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall), Kosten für berufliche Bildung, sonstige Aufwendungen und die Differenz aus lohnbezogenen Steuern und Zuschüssen. Die Personalzusatzkostenquote ist definiert als Personalzusatzkosten bezogen auf die Direktentgelte. Die Sozialaufwandsquote ist definiert als Personalzusatzkosten bezogen auf Bruttolöhne und -gehälter. Die Differenz beider Quoten erklärt sich somit aus der Abweichung zwischen Brutto- und Nettoentlohnung.

Wie die Tabelle zeigt, sind die Personalzusatz- und Sozialaufwandsquoten in Belgien und Frankreich mit über 90 bzw. über 50 Prozent deutlich am höchsten. Auch Österreich und Spanien weisen sehr hohe Personalzusatzquoten auf, in Schweden und Italien sind dagegen die Sozialaufwandsquoten sehr hoch. Deutschland befindet sich bei beiden Kenngrößen etwa im Mittelfeld. Sehr geringe Zusatz- bzw. Sozialaufwandsquoten haben Dänemark und das Vereinigte Königreich. Die Unterschiede erklären sich vor allem aus der unterschiedlichen Finanzierung der sozialen Sicherungssysteme (vgl. Schröder 2011, S. 9): Während in Italien, Belgien und Frankreich die Sozialsysteme zu einem hohen Anteil aus Arbeitgeber- und Arbeitnehmersozialbeiträgen finanziert werden, ist das dänische Sozialsystem größtenteils steuerfinanziert. Eine beträchtliche Rolle spielen auch Bonus- und Sonderzahlungen, deren Anteil beispielsweise in Deutschland erheblich gestiegen ist (vgl. Schröder 2011, S. 11).

Detaillierte Angaben über die Arbeitskosten für verschiedene Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes sind in Tabelle A. 22 ausgewiesen. Die Angaben beziehen sich auf Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde für Arbeitnehmer im verarbeitenden Gewerbe. Vergütungen für Auszubildende sind nicht eingeschlossen. Die Einteilung der Wirtschaftszweige folgt der Klassifikation der Europäischen Union (NACE Revision 2), die mit der in den Tabellen ausgewiesenen internationalen Standardklassifikation (ISIC) vergleichbar ist. Datenbasis für die europäischen Länder ist die letzte im Jahr 2010 veröffentlichte Arbeitskostenerhebung der EU-Mitgliedstaaten mit Daten aus dem Jahr 2008 (Eurostat 2012p). Diese Daten wurden mit Hilfe des jährlichen Arbeitskostenindex von Eurostat auf das Jahr 2011 hochgerechnet (Eurostat 2012q). Für die Schweiz liegen keine detaillierten Aufschlüsselungen nach Wirtschaftszweigen vor. Für die USA wurde auf die Datenbank des Bureau of Labour Statistics (BLS) des U.S. Department of Labor zurückgegriffen (BLS 2012a). Das BLS verwendet das nordamerikanische Klassifizierungssystem (NAICS), das eine ähnliche Abgrenzung der Branchen wie die NACE-Einteilung zugrunde legt. Die sich auf das Jahr 2010 beziehenden Daten wurden mit dem BLS-Arbeitskostenindex auf das Jahr 2011 hochgerechnet und anschließend mit den gültigen Wechselkursen in Euro konvertiert (BLS 2012a, 2012b, Eurostat 2012a). Wegen eventueller Abweichungen in der Erhebungsmethodik ist die Vergleichbarkeit mit den von Eurostat erhobenen Daten nur bedingt gewährleistet, entsprechende Vergleiche müssen deshalb mit Vorsicht interpretiert werden.

Tabelle A. 22: Arbeitskosten nach Branchen

Land	Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln (NACE 10)	Getränkeherstellung (NACE 11)	Tabakverarbeitung (NACE 12)	Herstellung von Textilien NACE 13)	Herstellung von Bekleidung (NACE 14)	Herstellung von Leder, Lederwaren und Schuhen (NACE 15)	Herstellung von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel), Säge-, Hobel-, Holzimporägnierwerke (NACE 16)	Herstellung von Papier, Pappe und Waren daraus (NACE 17)	Herstellung von Druckerzeugnissen, Verfolfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern (NACE 18)	Kokerei und Mineralölverarbeitung (NACE 19)	Herstellung von chemischen Erzeugnissen (NACE 20)	Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen (NACE 21)
Belgien	31,06	42,98	46,07	30,88	30,04	36,93	28,16	42,23	39,65	75,82	58,33	53,24
Dänemark	36,45	39,63	39,43	33,94	35,53	41,76	34,76	38,16	39,33	n.v.	43,19	50,01
Deutschland	**21,54**	**32,41**	**45,45**	**25,83**	**26,44**	**25,18**	**24,22**	**31,96**	**29,00**	**51,58**	**45,76**	**49,45**
Finnland	26,98	34,03	n.v.	26,04	21,54	18,28	25,64	40,68	27,82	n.v.	38,03	34,29
Frankreich	27,65	46,74	n.v.	28,02	29,21	28,68	27,62	34,18	35,60	n.v.	46,12	52,23
Irland	25,62	39,59	n.v.	20,08	21,45	19,36	21,34	25,00	27,14	38,55	36,61	41,43
Italien	25,75	30,46	42,96	22,95	19,35	20,75	20,98	25,35	26,31	40,07	32,44	40,78
Luxemburg	n.v.	26,70	n.v.	40,26	n.v.	n.v.	21,91	n.v.	27,73	n.v.	n.v.	n.v.
Niederlande	31,98	42,59	47,03	29,96	28,71	26,06	26,25	34,01	31,25	58,82	45,97	43,82
Österreich	24,39	32,29	62,13	28,52	21,89	20,10	26,11	37,58	35,46	83,20	42,75	39,42
Polen	6,52	11,90	11,48	5,99	4,19	4,94	5,69	7,61	7,91	17,09	10,17	13,07
Schweden	30,18	38,65	57,33	29,30	24,82	27,86	28,59	40,53	31,81	48,54	42,83	55,91
Slowakei	6,38	9,53	n.v.	6,24	5,21	5,30	6,02	9,83	7,19	20,45	10,46	10,21
Spanien	17,10	26,71	51,14	17,36	15,39	13,69	16,52	23,82	20,29	43,80	28,83	35,28
Tschechien	7,88	11,72	n.v.	7,46	5,69	6,42	7,36	9,98	9,08	15,74	11,31	12,34
Verein. Königreich	18,90	26,37	34,47	17,01	16,82	29,04	17,83	22,88	22,20	36,09	25,20	30,13
	NAICS 311	NAICS 3121	NAICS 3122	NAICS 313-14	NAICS 315	NAICS 316	NAICS 321	NAICS 322	NAICS 323	NAICS 324	NAICS 325	
USA	29,51	32,33	58,04	24,15	15,05	24,55	28,35	38,84	33,18	61,50	49,70	

Quelle: Eurostat (2012a, 2012p, 2012q), BLS (2012a, 2012b), Berechnungen von Calculus Consult

Land	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren (NACE 22)	Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden (NACE 23)	Metallerzeugung und –bearbeitung (NACE 24)	Herstellung von Metallerzeugnissen (NACE 25)	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen (NACE 26)	Herstellung von elektrischen Ausrüstungen (NACE 27)	Maschinenbau (NACE 28)	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (NACE 29)	Sonstiger Fahrzeugbau (NACE 30)	Herstellung von Möbeln (NACE 31)	Herstellung von sonstigen Waren (32)
Belgien	35,39	40,04	55,71	33,23	45,26	39,82	39,93	43,88	42,76	27,83	26,89
Dänemark	37,07	38,68	35,99	36,00	42,04	38,20	38,66	34,51	39,38	34,02	41,14
Deutschland	**28,93**	**29,18**	**38,94**	**29,47**	**40,76**	**40,61**	**37,28**	**45,86**	**41,07**	**26,71**	**28,66**
Finnland	29,46	31,71	35,67	26,85	n.v.	32,26	31,72	29,34	29,27	24,35	24,38
Frankreich	33,59	34,95	38,17	32,66	43,99	34,92	36,83	35,92	43,48	27,33	34,29
Irland	22,62	25,97	28,79	23,22	32,30	26,04	25,94	21,79	29,40	21,38	27,22
Italien	24,67	26,26	28,72	23,93	30,82	27,49	28,17	28,32	29,10	20,93	24,42
Luxemburg	35,08	28,52	n.v.	n.v.	n.v.	25,95	28,11	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Niederlande	29,72	31,41	37,26	28,24	38,03	34,71	32,91	31,49	31,60	26,30	22,94
Österreich	30,50	33,43	37,05	30,50	38,90	38,45	35,49	37,41	37,22	25,25	29,22
Polen	7,37	8,44	9,84	7,51	8,80	8,31	8,72	8,35	9,04	5,99	5,75
Schweden	31,17	32,81	37,89	31,10	56,19	38,52	37,48	41,08	41,02	28,09	36,19
Slowakei	7,85	9,29	13,11	7,55	7,49	7,05	8,49	8,59	8,20	6,36	7,12
Spanien	22,35	22,51	26,51	20,74	24,19	23,66	23,38	25,72	29,22	15,95	18,94
Tschechien	9,42	10,74	11,16	9,31	9,92	9,45	10,27	11,27	11,18	7,98	7,95
Verein. Königreich	19,70	21,43	23,10	20,24	28,88	21,50	22,38	24,77	27,31	17,54	21,61
	NAICS 326	NAICS 327	NAICS 331	NAICS 332	NAICS 334	NAICS 335	NAICS 333	NAICS 336		NAICS 337	NAICS 339
USA	36,74	32,82	44,67	36,42	43,27	37,97	39,98	44,42		27,19	40,57

Quelle: Eurostat (2012a, 2012p, 2012q), BLS (2012a, 2012b), Berechnungen von Calculus Consult

Hohe Arbeitskosten fallen in Deutschland vor allem im Maschinenbau, der Automobil- und Zulieferindustrie, der Elektroindustrie, der chemischen Industrie, der Herstellung von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten sowie im sonstigen Fahrzeugbau an. Die besten Ergebnisse erzielt Deutschland im Ernährungsgewerbe, der Bekleidungs- und der kunststoffverarbeitenden Industrie . Ebenfalls vergleichsweise günstig sind die Arbeitskosten in der Getränkeindustrie, im Holz- und Papiergewerbe und der Glas- und Keramikindustrie. Vergleichsweise sehr hoch sind die Arbeitskosten in der Fahrzeug- und Elektroindustrie sowie in der Metallerzeugung.

Tabelle A. 23 zeigt die Arbeitskosten für die EU-Länder aufgeschlüsselt nach Unternehmensgröße. Die Datenbasis ist ebenfalls die letzte Arbeitskostenerhebung der EU aus dem Jahr 2010. Die Angaben sind Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde für Arbeitnehmer im verarbeitenden Gewerbe. Vergütungen für Auszubildende sind nicht eingeschlossen. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2008 und wurden mit Hilfe des jährlichen Arbeitskostenindex von Eurostat auf das Jahr 2011 hochgerechnet (Eurostat 2012p, 2012q).

Tabelle A. 23: Durchschnittliche Arbeitskosten in Euro je Stunde für Arbeitnehmer im verarbeitenden Gewerbe nach Größe des Unternehmens (Anzahl der Arbeitnehmer)

Land	10-49	50-249	250-499	500-999	Mehr als 1000
Belgien	32,41	37,68	n.v.	n.v.	n.v.
Dänemark	37,06	39,62	40,83	n.v.	40,94
Deutschland	**23,79**	**27,11**	**31,21**	**32,86**	**38,65**
Finnland	24,90	29,96	n.v.	31,81	n.v.
Frankreich	29,44	33,36	35,64	37,80	38,00
Irland	23,53	26,16	n.v.	32,15	n.v.
Italien	28,24	26,97	27,22	26,48	n.v.
Luxemburg	28,33	32,54	n.v.	n.v.	n.v.
Niederlande	27,88	30,10	33,05	33,43	33,29
Österreich	24,92	28,76	32,11	34,71	n.v.
Polen	n.v.	8,21	7,75	7,72	9,19
Schweden	32,33	36,30	38,51	n.v.	39,89
Slowakei	7,48	8,01	n.v.	n.v.	n.v.
Spanien	16,69	20,31	23,52	24,58	24,56
Tschechien	8,50	10,31	10,68	10,79	12,32
Vereinigtes Königreich	19,78	22,35	24,70	24,52	22,00

Anmerkungen: Angaben in Euro je Arbeitnehmerstunde
Quelle: Eurostat (2012p, 2012q), Berechnungen von Calculus Consult.

Bei den kleineren Unternehmen (weniger als 250 Mitarbeiter) liegt Deutschland vergleichsweise günstig im Mittelfeld. Mit zunehmender Unternehmensgröße verschlechtert sich die Position. Bei Unter-

nehmen mit mehr als 1000 Arbeitnehmern hat Deutschland die dritthöchsten Arbeitskosten. Die Unterschiede zu dem nächstgünstigeren Frankreich betragen allerdings nur etwa einen Euro.

Generell ist festzustellen, dass die Arbeitskosten in fast allen Ländern mit der Unternehmensgröße, gemessen an der Anzahl der Beschäftigten, steigen. Besonders ausgeprägt ist dieser Anstieg Irland, Deutschland und Österreich. In den osteuropäischen Ländern sowie in Spanien und dem Vereinigten Königreich hingegen sind die Unterschiede weniger groß. In Italien und Polen fallen die Arbeitskosten in größeren Unternehmen sogar teilweise geringer aus.

A 2.2 Produktivität

Für den Teilindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" wurden die Daten der Produktivitätsdatenbank der OECD (OECD 2009b, 2012b) verwendet. Sie weisen die gesamtwirtschaftliche Produktivität definiert als Bruttoinlandsprodukt je gearbeiteter Stunde in Euro aus. Die Umrechnung in Euro wurde auf Basis nominaler Wechselkurse zu Jahresdurchschnitten vorgenommen (Eurostat 2012a). Die Daten beziehen sich für den Länderindex 2010 auf das Referenzjahr 2009 und für den Länderindex 2012 auf das Referenzjahr 2011.

Die folgende Tabelle A. 24 zeigt die Produktivitätskennziffern nach Branchen, aufgeschlüsselt nach der internationalen Standardklassifikation der Wirtschaftszweige (ISIC für die EU bzw. NAICS für die USA) Als Datenbasis wird die Wachstums- und Produktivitätsdatenbank KLEMS der Europäischen Union verwendet, die maßgeblich von der Universität Groningen, Niederlande betreut wird (Eurostat 2009a). Die Datenbank gibt ein differenziertes Bild der internationalen Standortbedingungen und Wettbewerbsfähigkeit einzelner Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Aufgrund internationaler Standards bei der Abgrenzung von Industriezweigen und einer Vereinheitlichung volkswirtschaftlicher Kennziffern ist eine Vergleichbarkeit zwischen Branchen und Ländern in hohem Maße gegeben. Verwendet wurde die letzte Veröffentlichung vom November 2009, deren Werte anhand des Produktivitätswachstumsindex der OECD auf das Jahr 2011 hochgerechnet wurden (OECD 2012b).

Die Produktivitätskennziffern in den nachfolgenden Tabellen sind definiert als Bruttowertschöpfung des jeweiligen Wirtschaftszweiges, erhoben in nationalen Währungen und ggf. in laufenden Wechselkursen in Euro umgerechnet, dividiert durch die Anzahl gearbeiteter Stunden von Beschäftigten. Die Anzahl gearbeiteter Stunden ist aus ökonomischen Gesichtspunkten gegenüber der Anzahl von Beschäftigten der aussagekräftigere Indikator zur Messung des Arbeitseinsatzes, da sie Unterschiede in den regelmäßigen Wochenarbeitszeiten berücksichtigt und deshalb den tatsächlichen Arbeitseinsatz präziser erfasst. Es fehlen Angaben für die Schweiz, da sie keine Statistiken zur branchenspezifischen Produktivität berichtet.

Tabelle A. 24: Arbeitstundenproduktivitäten nach Branchen

Land	Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung (ISIC 15 & 16)	Textilgewerbe, Lederwaren, Schuhe (ISIC 17-19)	Holzgeewrbe (ohne Möbelherstellung) (ISIC 20)	Papiergewerbe, Verlag, Druck u. Vervielfältigung (ISIC 21-22)	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung von Spalt- und Brutstoffen (ISIC 23)	Chemische Industrie (ISIC 24)	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren (ISIC 25)	Glasgewerbe, Kermaik, Verarbeitung von Steinen und Erden (ISIC 26)	Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen (ISIC 27-28)	Maschinenbau (ISIC 29)	Elektrische und optische Geräte (ISIC 30-33)	Transport (ISIC 34-35)	Herst. v. Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u. sonst. Erz.; Recycling (ISIC 36-37)
Belgien	44,71	34,16	40,75	49,18	227,07	80,90	47,61	49,93	48,42	51,36	47,16	43,36	35,55
Dänemark	48,32	29,07	36,78	39,45	18,84	64,66	46,81	56,42	39,02	42,17	51,01	43,27	40,39
Deutschland	**26,97**	**31,75**	**30,15**	**38,54**	**128,83**	**80,28**	**39,11**	**40,54**	**43,70**	**50,08**	**52,40**	**65,94**	**29,71**
Finnland	40,49	23,08	35,96	60,36	182,82	76,89	43,68	44,38	48,24	42,35	83,40	29,32	26,55
Frankreich	33,62	30,82	27,90	38,98	113,18	99,89	35,66	47,29	39,30	41,43	39,74	45,89	31,79
Irland	73,41	25,59	25,23	124,70	76,75	233,91	28,98	37,17	32,36	38,17	68,85	40,64	23,06
Italien	26,27	22,71	20,24	31,97	142,96	49,87	30,42	31,29	29,29	32,51	31,08	31,53	22,57
Luxemburg	23,43	42,45	39,42	30,51	n.v.	42,40	31,21	52,94	51,16	45,74	28,47	35,34	32,11
Niederlande	62,92	37,02	15,91	46,52	311,74	109,14	36,67	30,52	40,22	44,35	30,41	44,02	34,05
Österreich	33,65	31,74	35,83	55,60	298,04	83,08	42,81	48,18	51,02	45,45	42,31	57,81	30,73
Polen	10,79	4,75	7,75	14,03	53,34	20,42	11,90	14,30	12,37	11,50	11,90	56,29	6,93
Schweden	44,49	25,68	41,31	45,55	86,56	103,57	39,70	37,95	45,57	41,56	56,18	39,68	21,25
Slowakische Republik	13,32	5,68	8,76	17,27	97,94	23,98	10,05	14,24	17,68	8,69	9,36	13,39	7,43
Spanien	25,04	16,63	18,10	35,73	103,60	47,57	32,36	35,36	32,43	30,35	34,15	34,16	19,11
Tschechische Republik	12,58	6,53	6,98	12,77	43,11	19,68	14,08	15,69	12,70	10,99	10,69	18,46	8,41
Vereinigte Staaten	32,55	20,51	20,88	33,42	198,91	98,63	30,45	36,38	33,90	35,66	43,85	38,28	44,13
Vereinigtes Königreich	42,56	29,97	26,13	40,52	103,78	80,69	29,96	37,86	32,12	35,43	43,32	38,47	27,49

Quelle: Eurostat (2009a), OECD (2012b), Berechnungen von Calculus Consult

Die Analyse nach Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Gewerbes zeigt, dass Deutschland vor allem in den Bereichen Transport (hierunter fallen Automobilindustrie und Zulieferer, Schiffsbau sowie Luft- und Raumfahrt), Maschinenbau, Textilindustrie, elektrische und optische Geräte (inklusive Büromaschinen, Medizintechnik und Nachrichtentechnik) gute bis sehr gute Produktivitätskennziffern aufweist. Nur durchschnittlich sind die Ergebnisse dagegen im Papiergewerbe inklusive Verlags- und Druckindustrie, bei der Herstellung von Möbeln, Schmuck und Spielwaren. Schwache Ergebnisse liegen vor allem im Ernährungs- Getränke- und Tabakgewerbe vor.

A 2.3 Bildungsausgaben

Für den Teilindikator „Bildungsausgaben" wird der Anteil der öffentlichen und privaten Bildungsausgaben als Prozentsatz des Bruttoinlandsprodukts verwendet. Die Daten stammen aus der jährlich von der OECD veröffentlichten Studie „Bildung auf einen Blick" (OECD 2009a, 2012a). Die für den Länderindex 2012 verwendeten Daten der aktuellen Veröffentlichung 2012 beziehen sich auf das Berichtsjahr 2009, die Angaben für den Länderindex 2010 auf das Jahr 2006. Zur Berechnung des Subindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" wurden die Ergebnisse auf einen Wertebereich von Null bis 100 linear transformiert.

Der Abgrenzung von öffentlichen und privaten Bildungsausgaben liegen folgende OECD-Definitionen zugrunde (vgl. OECD 2011a):

Öffentliche Bildungsausgaben: Die öffentlichen Bildungsausgaben beziehen alle Ausgaben öffentlicher Bildungsträger ein und decken alle Schul- und Bildungsformen und alle lokalen, regionalen und nationalen Ebenen ab. Ausgaben, die nicht direkt mit Bildung zusammenhängen (z.B. für Kultur, Sport, Jugendarbeit, etc.) sind prinzipiell nicht eingeschlossen, es sei denn, diese Leistungen werden als Nebenleistungen von Bildungsinstitutionen zur Verfügung gestellt.

Private Bildungsausgaben: Die privaten Bildungsausgaben umfassen alle Ausgaben privater Haushalte und privater Einrichtungen. Die privaten Einrichtungen schließen private Unternehmen, gemeinnützige Gesellschaften, kirchliche Organisationen und Genossenschaften sowie Unternehmensverbände ein. Die privaten Ausgaben beinhalten Schul- und Studiengebühren, Studienmaterialien wie Lehrbücher und Lehrmaterialien, Schultransport (falls von der Schule organisiert), Mahlzeiten (falls von der Schule zur Verfügung gestellt) sowie Ausgaben von Arbeitgebern für die Berufsausbildung.

Eine Aufschlüsselung der Bildungsausgaben nach öffentlichen und privaten Quellen ist in Tabelle A. 25 dargestellt. Wie die Tabelle zeigt, investieren Dänemark, Belgien, Schweden und Finnland mit jeweils über sechs Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts die meisten öffentlichen Mittel in die Bildung. Auch in Irland und Frankreich sind die öffentlichen Bildungsinvestitionen noch sehr hoch. Die ge-

ringsten öffentlichen Investitionen in Bildung sind in Luxemburg, Deutschland, Italien, Tschechien und der Slowakei vorzufinden.

Tabelle A. 25: Anteil der Ausgaben für Bildung am BIP

Land	Öffentliche Ausgaben	Private Ausgaben	Gesamte Ausgaben
Belgien	6,41	0,26	6,67
Dänemark	7,53	0,33	7,86
Deutschland	**4,53**	**0,80**	**5,33**
Finnland	6,30	0,14	6,44
Frankreich	5,79	0,51	6,30
Irland	5,98	0,37	6,35
Italien	4,52	0,37	4,89
Luxemburg	3,79	0,11	3,90
Niederlande	5,35	0,88	6,23
Österreich	5,71	0,18	5,89
Polen	5,03	0,77	5,80
Schweden	6,57	0,18	6,75
Schweiz	5,49	0,60	6,09
Slowakei	4,12	0,61	4,73
Spanien	4,86	0,70	5,56
Tschechien	4,23	0,58	4,81
USA	5,29	2,05	7,34
Vereinigtes Königreich	5,33	0,71	6,04

Angaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2009.
Quelle: OECD (2012a)

Die mit Abstand höchsten privaten Bildungsausgaben haben mit mehr als zwei Prozent des Bruttoinlandsprodukts nach wie vor die USA. Auch den Niederlanden, Polen, Spanien und Deutschland sind die privaten Bildungsausgaben mit 0,7 Prozent oder darüber noch vergleichsweise hoch. Einen sehr geringen Anteil von weniger als 0,2 Prozent machen die privaten Bildungsausgaben in Finnland, Schweden, Österreich und Luxemburg aus.

A 2.4 PISA-Ergebnisse

Der Teilindikator „PISA-Ergebnisse" basiert auf den Ergebnissen der Schulleistungsstudie PISA (Programme for International Student Assessment), die seit dem Jahr 2000 alle drei Jahre von der OECD durchgeführt und publiziert wird (OECD 2004, 2007, 2010a). Die jüngste Erhebung stammt aus dem Jahr 2009, ihre Ergebnisse wurden Ende 2010 publiziert. An PISA 2009 nahmen 470.000 Schülerinnen und Schüler aus 65 Staaten teil (vgl. Klieme et al. 2010, S. 15).

Im PISA-Schulleistungsvergleich wird eine Stichprobe von 15-jährigen Schülern, die sich zum Testzeitpunkt im Schulsystem befinden, einem Schulleistungstest unterzogen (vgl. zum Folgenden Klieme et al. 2010, S. 15 f.). Hierunter fallen auch Schüler, die an berufsbildenden Schulen oder Förderschulen unterrichtet werden. Nicht getestet werden Schüler, die aus körperlichen, emotionalen oder geistigen Gründen nicht in der Lage sind, den Test selbstständig zu bearbeiten, oder die weniger als ein Jahr in der Testsprache unterrichtet wurden, sofern die Testsprache nicht ihre Muttersprache ist. Da die Stichprobe auf Basis des Alters der Schüler definiert ist, können Schüler verschiedenen Klassenstufen angehören, je nachdem, in welchem Alter sie eingeschult wurden.

Zielsetzung der PISA-Studien ist es nicht in erster Linie, bestimmte Lerninhalte zu prüfen, sondern die Fähigkeit, das erworbene Wissen in der Praxis anzuwenden. Hierzu werden drei grundlegende Kompetenzbereiche getestet: Die Lesekompetenz, die mathematische Kompetenz und die naturwissenschaftliche Kompetenz. In jeder Erhebung wird außerdem eine Spezialstudie zu einem bestimmten Kompetenzfeld durchgeführt; in PISA 2009 war dies die Lesekompetenz.

Die in PISA getesteten Kompetenzfelder können folgendermaßen näher beschrieben werden (vgl. zum Folgenden Klieme et al. 2010, OECD 2010b):

- **Lesekompetenz:** Unter Lesekompetenz wird in PISA die Fähigkeit verstanden, „geschriebene Texte zu verstehen, zu nutzen und über sie zu reflektieren, um eigene Ziele zu erreichen, das eigene Wissen und Potenzial weiterzuentwickeln und am gesellschaftlichen Leben Teilzunehmen" (OECD 2010b). Neben dem wörtlichen Verstehen eines Texts ist somit vor allem die Fähigkeit, den Textinhalt im Weiteren anzuwenden, von Bedeutung. Getestet werden die Fähigkeiten, dem Text Informationen zu entnehmen, textbezogen zu interpretieren sowie zu reflektieren und bewerten. Die Fähigkeiten werden sowohl anhand kontinuierlicher Texte wie Erzählungen, Berichten und Argumentationen als auch anhand nicht-kontinuierlicher Texte wie Formularen, Listen und Graphiken geprüft.
- **Mathematische Kompetenz:** Unter mathematischer Kompetenz versteht man in PISA „die Fähigkeit einer Person [...], die Rolle zu erkennen und zu verstehen, die Mathematik in der Welt spielt, fundierte mathematische Urteile abzugeben und die Mathematik zu nutzen und sich mit ihr in einer Weise zu befassen, die den Anforderungen im Leben dieser Person als konstruktivem, engagiertem und reflektierendem Bürger entspricht" (OECD 2010b). Es soll somit in erster Linie getestet werden, inwieweit die mathematischen Kenntnisse in verschiedenen Situationen angewandt werden können. Geprüft werden nicht in erster Linie Anforderungen, wie sie in klassischen schulischen Lehrplänen formuliert sind, sondern die Fähigkeiten, reale Problemsituationen in die mathematische Sprache zu übertragen und zu lösen, Zusammenhänge herzustellen und mathematische Verfahren wiederzugeben, anzuwenden und Ergebnisse zu bewerten und zu interpretieren. Es werden sowohl quantitatives Denken im engeren

Sinn als auch Denken in Raum und Form, in Veränderungen und funktionalen Abhängigkeiten und in Zufall und Wahrscheinlichkeit geprüft.

- **Naturwissenschaftliche Kompetenz:** Im Bereich der naturwissenschaftlichen Kompetenz untersucht PISA die Fähigkeit, „die charakteristischen Eigenschaften sowie die Bedeutung der Naturwissenschaften in unserer heutigen Welt zu verstehen, naturwissenschaftliches Wissen anzuwenden, um Fragestellungen zu erkennen, naturwissenschaftliche Phänomene zu beschreiben und aus Belegen Schlussfolgerungen zu ziehen, sowie die Bereitschaft, sich reflektierend mit naturwissenschaftlichen Ideen und Themen auseinanderzusetzen" (OECD 2010b). Es geht also auch hier weniger um Lernstoff, wie er in schulischen Lehrplänen formuliert wird, sondern die Fähigkeit, naturwissenschaftliche Kenntnisse in alltagsnahen Situationen anzuwenden. Geprüft werden die Fähigkeiten, naturwissenschaftliche Fragestellungen erkennen, naturwissenschaftliche Phänomene erklären und naturwissenschaftliche Beweise heranziehen. Für den Test werden u.a. Aufgaben aus den Bereichen physikalische Systeme, lebende Systeme, Erde und Weltraum und technologische Systeme verwendet.

Die Testfragen beinhalten sowohl Multiple Choice-Fragen als auch Fragen, die freie Antworten erfordern. Die Zeitdauer eines Tests beträgt etwa sieben Stunden. Nach Abschluss und Auswertung der Tests werden die von den Schülerinnen und Schülern erzielten Punktwerte so skaliert, dass der Mittelwert für die OECD-Länder 500 Punkte beträgt und rund zwei Drittel der Schülerinnen und Schüler in den OECD-Ländern im Bereich zwischen 400 und 600 Punkten liegen.

Die PISA-Ergebnisse in den einzelnen Kompetenzbereichen sind in Tabelle A. 26 zusammengestellt. In Spalte 1 sind die erzielten PISA-Punktzahlen im Bereich „Lesekompetenz" ausgewiesen. Wie schon in der PISA-Studie 2006 ist auch in der aktuellen Erhebung Finnland wieder mit deutlichem Abstand der Spitzenreiter. Auf den Rängen zwei bis fünf folgen die Niederlande, Belgien, die Schweiz und Österreich. Alle diese Länder erreichen den OECD-Mittelwert von 500 oder ein besseres Ergebnis. Deutschland befindet sich mit 497 Punkten knapp unterhalb dieses Mittelwerts und auf dem siebten Rang. Am schwächsten waren die Leistungen in der Lesekompetenz in Österreich, Luxemburg, der Slowakei und Tschechien, die allesamt weniger als 480 Punkte erzielten. Die deutlichsten Verbesserungen gegenüber der Vorgängerstudie konnten mit 20 bzw. 17 Punkten die spanischen und italienischen Schüler erzielen. Auch die Ergebnisse der tschechischen und französischen Schüler sind um elf bzw. acht Punkte besser ausgefallen als noch 2006. Die deutschen Schüler konnten sich um zwei Punkte verbessern. Dennoch bleibt die Lesekompetenz das schwächste Leistungsfeld. Die deutlichsten Verschlechterungen treten in Irland und Österreich mit minus 21 bzw. minus 20 Punkten auf der PISA-Skala auf. Insgesamt ist das Feld näher zusammengerückt, da sich sowohl der Vorsprung von Finnland verringert als auch die Punktzahlen der Letztplatzierten sich verbessert haben.

Tabelle A. 26: PISA-Ergebnisse nach Kompetenzbereich

Land	Lesekompetenz	Mathematik	Naturwissenschaft
Belgien	506	515	507
Dänemark	495	503	499
Deutschland	**497**	**513**	**520**
Finnland	536	541	554
Frankreich	496	497	498
Irland	496	487	508
Italien	486	483	489
Luxemburg	472	489	484
Niederlande	508	526	522
Österreich	470	496	494
Polen	500	495	508
Schweden	497	494	495
Schweiz	501	534	517
Slowakei	477	497	490
Spanien	481	483	488
Tschechien	2,92	3,54	4,37
USA	4,17	3,66	4,38
Vereinigtes Königreich	3,51	3,25	4,19

Quelle: OECD (2010a)

Im Kompetenzfeld Mathematik (Spalte 2) ist ebenfalls Finnland unverändert der klare Spitzenreiter. Es folgen die Schweiz, die Niederlande, Belgien und Deutschland mit jeweils über 510 Punkten. Am Schluss der Rangliste sind Italien, Spanien, Irland, die USA und Luxemburg zu finden. Trotz der immer noch schlechten Platzierung konnten die größten Verbesserungen gemessen an der Punktzahl die italienischen Schüler erzielen, die um 21 Punkte bessere Resultate aufweisen als noch 2006. Auch die amerikanischen Schüler konnten sich um 13 Punkte und die deutschen Schüler um neun Punkte verbessern. Deutlich schlechtere Ergebnisse als in der Vorgängererhebung erzielten die tschechischen Schüler (minus 17 Punkte) sowie die Schüler in Dänemark, Österreich und Schweden (minus zehn bis minus acht Punkte). Auch im Kompetenzfeld Mathematik sind die Länder deutlich näher zusammengerückt.

Die dritte Spalte schließlich zeigt die Ergebnisse im Kompetenzfeld „Naturwissenschaften". Wie auch in den anderen beiden Feldern liegt Finnland immer noch mit deutlichem Abstand an der Spitze, wenn sich auch der Vorsprung verringert hat. Auf den Plätzen 2 und 3 folgen die Niederlande und Deutschland, auf Rang vier und fünf die Schweiz und das Vereinigte Königreich. Alle diese Länder erreichten über 510 Punkte auf der PISA-Skala. Die schlechtesten Ergebnisse erreichten mit maximal 490 Punkten Luxemburg, Spanien, Italien und die Slowakei. Die größten Verbesserungen erzielten die

italienischen, amerikanischen und polnischen Schüler mit 14, 13 bzw. zehn Punkten. Am deutlichsten verschlechtert haben sich hier wiederum die österreichischen Schüler (minus 17 Punkte) sowie die tschechischen Schüler (minus 13 Punkte). Auch dieses Feld ist verglichen mit der Erhebung 2006 deutlich näher zusammengerückt.

Für den Teilindex „PISA-Ergebnisse" des Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurde aus den Punktzahlen in allen drei Kompetenzfeldern der arithmetische Mittelwert errechnet, wobei alle drei Kompetenzfelder gleich gewichtet wurden. Im Anschluss wurden die Resultate auf einen Wertebereich zwischen Null und 100 linear transformiert, so dass weiterhin höhere Werte eine bessere Leistung wiedergeben.

Insgesamt ist auffallend, dass in den meisten Ländern die Lesekompetenz das schwächste Kompetenzfeld ist. Es ist daher interessant, die in PISA 2009 vorgenommene Detailuntersuchung der Lesekompetenz zu betrachten. Die Aufschlüsselung der Teilergebnisse in den untersuchten Kriterien „Suchen und Extrahieren", „Kombinieren und Interpretieren" und „Reflektieren und Bewerten" sind in Tabelle A. 27 zusammengestellt.

Tabelle A. 27: PISA-Detailergebnisse zur Lesekompetenz

Land	Suchen und extrahieren	Kombinieren und Interpretieren	Reflektieren und Bewerten
Belgien	513	504	505
Dänemark	502	492	493
Deutschland	**501**	**501**	**491**
Finnland	532	538	536
Frankreich	492	497	495
Irland	498	494	502
Italien	482	490	482
Luxemburg	471	475	471
Niederlande	519	504	510
Österreich	477	471	463
Polen	500	503	498
Schweden	505	494	502
Schweiz	505	502	497
Slowakei	491	481	466
Spanien	480	481	483
Tschechien	479	488	462
USA	492	495	512
Vereinigtes Königreich	491	491	503

Quelle: OECD (2010a)

Im Durchschnitt der hier betrachteten 18 Länder fallen die Ergebnisse im Bereich „Suchen und Extrahieren" am besten und im Bereich „Reflektieren und Bewerten" am schlechtesten aus. Gleichzeitig ist im Bereich „Suchen und Extrahieren" die Spannweite der Ergebnisse am größten und im Bereich „Reflektieren und Bewerten" am geringsten. Generell besteht eine hohe Korrelation der Ergebnisse in den drei Teilbereichen. So sind die drei Spitzenreiter Finnland, Niederlande und Belgien auch in allen drei Unterkategorien auf den Plätzen Eins bis Drei zu finden. Die deutschen Schüler befinden sich an achter, siebter und sechster Stelle und schneiden damit, obwohl auch in Deutschland in dieser Disziplin die schwächsten Ergebnisse erzielt wurden, relativ gesehen gemessen an den anderen Ländern des Länderindex am besten ab.

A 2.5 Bildungsstand der erwerbsfähigen Bevölkerung

Für den Teilindikator „Bildungsstand der erwerbsfähigen Bevölkerung" wird der prozentuale Anteil der Bevölkerung mit tertiärem Bildungsabschluss im Alter von 25 bis 64 Jahren verwendet. Die Daten sind der jährlich von der OECD veröffentlichten Studie „Bildung auf einen Blick" (OECD 2009b, 2012b) entnommen. Für den Länderindex 2012 beziehen sich die Angaben auf das Referenzjahr 2010, für den Länderindex 2010 auf das Jahr 2007. Zur Berechnung des Subindex „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" wurden die Ergebnisse auf einen Wertebereich von Null bis 100 linear transformiert.

Die Abgrenzung des Bereichs der tertiären Bildung erfolgt nach Maßgabe der aktuellen Internationalen Standardklassifikation des Bildungswesens (ISCED 1997) der UNESCO. Die ISCED-Klassifikation dient der länderübergreifenden einheitlichen Klassifikation der Bildungsgänge und stützt sich hierzu auf eine Reihe von Kenngrößen, wie Studiendauer, Ausrichtung und Qualifikation des Lehrpersonals. Nach der ISCED-Klassifikation ist der Tertiärbereich in zwei Stufen (Stufe 5 und Stufe 6), aufgegliedert. Der Tertiärbereich Stufe 5 besteht seinerseits aus zwei Unterbereichen (ISCED 5A und ISCED 5B). ISCED 5A ist weitgehend theoretisch orientiert und soll hinreichende Qualifikationen für den Zugang zu höheren forschungsorientierten Bildungsgängen und Berufen mit hohem Qualifikationsniveau vermitteln. Die theoretische Gesamtdauer eines Studiengangs im Bereich A beträgt mindestens drei Jahre. Üblicherweise ist sie allerdings vier Jahre oder länger. Studiengänge im Bereich ISCED 5B sind kürzer als im Bereich ISCED 5A und konzentrieren sich auf praktische, technische und berufsbezogene Fähigkeiten für den direkten Eintritt in den Arbeitsmarkt. Die typische Studiendauer beträgt zwei Jahre. Die Klassifikation im weiterführenden Tertiärbereich (ISCED 6) ist Bildungsgängen vorbehalten, die zur Verleihung einer forschungsorientierten Qualifikation führen. Sie sind gehobenen Studien und originärer Forschung gewidmet. Tabelle A. 28 illustriert die ISCED-Klassifikation im Tertiärbereich am Beispiel Deutschlands.

Tabelle A. 28: Klassifikation der tertiären Ausbildung in Deutschland

ISCED 5A	• Fachhochschulabschluss (auch Ingenieurschulabschluss, • Bachelor-/Masterabschluss an Fachhochschulen, ohne Abschluss einer Verwaltungsfachhochschule) • Hochschulabschluss (Diplom (Universität) und entsprechende Abschlussprüfungen, Künstlerischer Abschluss, Bachelor-/Masterabschluss an Universitäten, Lehramtsprüfung)
ISCED 5B	• Meister-/Technikerausbildung oder gleichwertiger Fachschulabschluss • Abschluss einer zwei- oder drei-jährigen Schule des Gesundheitswesens • Abschluss einer Fachakademie oder einer Berufsakademie • Abschluss einer Verwaltungsfachhochschule • Abschluss der Fachschule der ehemaligen DDR
ISCED 6	• Promotion

Quelle: Erstellt anhand von Müller (2009)

Die Verteilung der tertiären Bildungsabschlüsse auf die Bereiche 5A, 5B und 6 sind in Tabelle A. 29 dargestellt.

Tabelle A. 29: Tertiärer Bildungsstand der Bevölkerung im Alter von 25 bis 64 Jahren (Prozent)

Land	Tertiärbereich B	Tertiärbereich A und weiterführender Tertiärbereich	Gesamt
Belgien	17,77	17,22	34,99
Dänemark	6,28	27,01	33,29
Deutschland	**9,60**	**17,01**	**26,61**
Finnland	14,67	23,48	38,15
Frankreich	11,50	17,50	29,00
Irland	15,55	21,75	37,30
Italien	n.v.	14,39	14,80
Luxemburg	14,73	20,75	35,48
Niederlande	2,54	29,85	32,39
Österreich	7,27	12,02	19,29
Polen	n.v.	22,86	22,86
Schweden	8,75	25,43	34,18
Schweiz	10,81	24,34	35,15
Slowakei	0,70	16,63	17,33
Spanien	9,21	21,46	30,67
Tschechien	n.v.	16,76	16,76
USA	9,95	31,71	41,66
Vereinigtes Königreich	10,18	28,01	38,19

Quelle: OECD (2012b), Tschechien und Polen: Tertiärbereich B ist in Gesamtausgaben enthalten.

Wie die Tabelle zeigt, ist in allen Ländern mit Ausnahme von Belgien der Anteil der Abschlüsse in Tertiärbereich B niedriger als in Tertiärbereich A und weiterführende Studien. Besonders gravierend sind die Unterschiede in den Niederlanden und der Slowakei.

Neben dem Niveau der formalen Bildungsabschlüsse ist angesichts des demographischen Wandels und des technischen Fortschritts in zunehmendem Maße die Weiterbildung von Erwachsenen von Bedeutung. Um im globalen Wettbewerb mithalten zu können, müssen immer mehr Arbeitnehmer in der Lage sein, sich in einem Prozess des lebenslangen Lernens den raschen Veränderungen anzupassen. Im Folgenden werden daher Kennzahlen zur Weiterbildung Erwachsener vorgestellt, die der OECD-Studie „Bildung auf einen Blick" (OECD 2011b) entnommen sind. Die Angaben beziehen sich je nach Land auf Berichtsjahre zwischen 2006 und 2009. [21]

In Tabelle A. 30 sind Kennzahlen zur Teilnahme an informeller berufsbezogener Erwachsenenbildung ausgewiesen. Unter informeller Bildung sind Bildungsmaßnahmen zu verstehen, die außerhalb des formellen Stufensystems der Vollzeitausbildung in Schulen, Fachhochschulen, Colleges, Universitäten und anderen formellen Bildungseinrichtungen stehen (vgl. OECD 2011b, S. 371). Die informellen Bildungsmaßnahmen sind organisierte und anhaltende Maßnahmen, die sowohl in als auch außerhalb formellen Bildungseinrichtungen stattfinden können und Personen aller Altersgruppen offenstehen. Laut OECD machen die berufsbezogenen Bildungsmaßnahmen OECD-weit fast 75 Prozent der gesamten Erwachsenenbildung aus (vgl. OECD 2011b, S. 366).

In Spalte 1 der Tabelle ist die Partizipationsrate an informeller berufsbezogener Erwachsenenbildung ausgewiesen. Die Spannbreite ist beträchtlich; sie variiert zwischen 14 Prozent der Erwachsenen in Italien und 61 Prozent in Schweden. Außer Schweden, das mit deutlichem Abstand an der Spitze liegt, weisen auch noch Finnland und die Schweiz mit mehr als 40 Prozent Teilnahmequote eine weite Verbreitung der berufsbezogenen Erwachsenenbildung auf. Deutschland befindet sich mit 38 Prozent auf einem guten vierten Rang. Sehr geringe Verbreitung hat die berufsbezogene Erwachsenenbildung außer in Italien auch noch in Irland und Polen mit jeweils unter 20 Prozent.

Die zweite Spalte listet das Verhältnis der über das Erwerbsleben zu erwartenden Ausbildungsstunden zu den jährlich geleisteten Arbeitsstunden auf. Wie die Tabelle zeigt, liegt Dänemark auch hier an der Spitze. Insgesamt ein Arbeitsjahr wird dort durchschnittlich in die berufsbezogene Weiterbildung investiert. Über 0,9 Arbeitsjahre sind es in Schweden und Finnland; fast ein dreiviertel Jahr in Deutschland, das die vierte Position einnimmt. Bei Weitem am Niedrigsten fallen die Investitionen in Italien aus, mit 0,14 Arbeitsjahren, und in Polen, mit 0,22 Arbeitsjahren.

---

[21] Referenzjahre sind 2009 für die Schweiz, 2008 für Belgien, Dänemark, Irland, Niederlande, und Tschechien, 2007 für Deutschland, Luxemburg, Österreich, die Slowakei und Spanien, 2006 für Finnland, Frankreich, Italien, Polen und das Vereinigte Königreich und 2005 für Schweden und die USA.

Tabelle A. 30: Kennzahlen zu beruflichen Fortbildung

Land	Partizipations-rate	Ausbildungs-stunden / jährlich ge-leistete Ar-beitsstunden	Stunden je Teilnehmer	Stunden je Erwachsener
Belgien	29	0,61	86	23
Dänemark	35	1,00	105	39
Deutschland	**38**	**0,73**	**61**	**26**
Finnland	44	0,91	74	38
Frankreich	29	n.v.	35	10
Irland	19	n.v.	n.v.	n.v.
Italien	14	0,14	33	6
Luxemburg	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Niederlande	36	0,51	46	18
Österreich	32	0,65	69	27
Polen	16	0,22	62	12
Schweden	61	0,95	55	38
Schweiz	42	0,47	47	19
Slowakei	38	0,37	43	16
Spanien	20	0,37	68	17
Tschechien	33	0,36	48	17
USA	33	0,33	42	14
Vereinigtes Königreich	31	0,32	39	13

Quelle: OECD (2011b)

Die dritte und vierte Spalte der Tabelle schließlich weisen die Anzahl der Ausbildungsstunden je Teilnehmer (dritte Spalte) und je Erwachsener (vierte Spalte) aus. Die Stundenzahl je Erwachsener ergibt sich aus der Kombination der Stundenzahl je Teilnehmer und der Partizipationsrate; der Vergleich beider Zahlen lässt deshalb Rückschlüsse auf das Verhältnis zwischen Verbreitung und Intensität der berufsbezogenen Erwachsenenbildung zu. Im Hinblick auf beide Kenngrößen nimmt Dänemark die Spitzenposition ein. Dies ist insofern bemerkenswert, als Dänemark im Hinblick auf die Partizipationsrate nur auf Rang sieben liegt, und legt die Vermutung nahe, dass sich die berufliche Weiterbildung auf weniger Teilnehmer mit intensiverer Ausbildung konzentriert. Spitzenpositionen in beiden Kenngrößen haben auch Finnland und Österreich inne, wobei für Österreich ähnliche Verhältnisse wie für Dänemark zu gelten scheinen. In abgeschwächtem Maße gilt dies auch für Deutschland, das sich an siebter bzw. fünfter Stelle befindet. In beiden Kenngrößen liegen neben Italien auch Frankreich, das Vereinigte Königreich und die USA am Schluss der Rangliste. Da diese Länder im Hinblick auf die Partizipationsrate besser platziert sind, lässt dies den Schluss zu, dass dort eher kurzzeitige Bildungsmaßnahmen verbreitet sind.

In den meisten Ländern ist der Zusammenhang beider Größen sehr hoch. Auffällige Ausnahmen stellen Polen, Belgien und Spanien dar, wo die Stundenzahl je Teilnehmer überproportional hoch ausfällt. Auch dies lässt den Rückschluss zu, dass hier die Investitionen auf weniger Teilnehmer, die umso intensiver fortgebildet werden, konzentriert werden. Umgekehrt ist in Schweden das Verhältnis von Stunden je Teilnehmer zu Stunden je Erwachsener am Niedrigsten, was auf eher breitgefächerte Bildungsmaßnahmen schließen lässt. In geringerem Maße gilt das auch für Deutschland und die Schweiz.

Weitere interessante Einblicke in die Unterschiede der berufsbezogenen Erwachsenenbildung ergeben sich, wenn man die beiden letztgenannten Größen aufgeschlüsselt nach Beschäftigten und Arbeitslosen betrachtet. Diese Kennzahlen sind in Tabelle A. 31 dargestellt.

Tabelle A. 31: Berufliche Fortbildung nach Beschäftigten und Arbeitslosen

Land	Beschäftigte Stunden je Erwachsener	Beschäftigte Stunden je Teilnehmer	Arbeitslose Stunden je Erwachsener	Arbeitslose Stunden je Teilnehmer
Belgien	81	27	204	33
Dänemark	109	46	76	15
Deutschland	**56**	**29**	**121**	**31**
Finnland	65	39	128	40
Frankreich	28	n.a.	118	n.a.
Irland	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Italien	35	9	47	6
Luxemburg	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Niederlande	49	23	79	27
Österreich	71	32	153	57
Polen	64	17	73	6
Schweden	56	43	60	28
Schweiz	46	22	80	23
Slowakei	44	21	40	4
Spanien	70	20	86	16
Tschechien	48	22	91	10
USA	42	17	63	11
Vereinigtes Königreich	38	15	97	19

Quelle: OECD (2011b)

In Spalte 1 und 2 sind die Ausbildungsstunden je Teilnehmer und je Erwachsener für Beschäftigte, in Spalte 3 und 4 für Arbeitslose dargestellt. Auffällig sind sofort die zwischen den Ländern sehr unterschiedlichen Verhältnisse beider Kenngrößen. So werden in Dänemark und der Slowakei als einzigen Ländern Beschäftigte in stärkerem Maße fortgebildet als Arbeitslose. Dieses Verhältnis fällt noch stär-

ker zugunsten der Beschäftigten aus, wenn man die Ausbildungsstunden je Erwachsenen betrachtet. In einigen anderen Ländern ist die Aufteilung der Weiterbildungsmaßnahmen deutlich umgekehrt. Besonders in Frankreich, aber auch im Vereinigten Königreich, in Belgien, Deutschland und Österreich wird deutlich stärker in die Weiterbildung von Arbeitslosen als von Beschäftigten investiert. Ferner ist auch im Hinblick auf die Arbeitslosen auffällig, dass vor allem in Schweden, aber auch in Österreich eine starke Fokussierung auf intensive Fortbildung (gegenüber einer breit gestreuten Fortbildung möglichst vieler Arbeitsloser) vorzufinden ist, während beispielsweise in Tschechien das Umgekehrte zu beobachten ist.

Im Hinblick auf die soziodemographische Struktur der berufsbezogenen Erwachsenenbildung stellt die OECD-Studie weiterhin fest, dass im OECD-Durchschnitt Männer etwa 10 Prozent mehr berufliche Weiterbildung erfahren als Frauen. Dies ist besonders in Deutschland und den Niederlanden der Fall, während in Finnland, Dänemark und den USA Frauen stärker beruflich weitergebildet werden als Männer (OECD 2011b, S. 366). In den meisten Ländern steigt außerdem die Intensität der beruflichen Weiterbildung mit steigendem formalen Bildungsgrad an und nimmt mit zunehmendem Alter des Arbeitnehmers ab (OECD 2011b, S. 366 ff.).

A 3 Regulierung

Der Subindex „Regulierung" setzt sich aus Daten und Kennzahlen zur Regulierung in folgenden Themengebieten zusammen:

- Arbeitsmarkt
- Tarifrecht
- Produktmarktregulierung
- Doing Business
- Betriebliche Mitbestimmung

Alle Teilindikatoren gehen mit einem Gewicht von jeweils einem Fünftel in die Berechnung des Subindex „Regulierung" ein. Im Hinblick auf die Datenverfügbarkeit waren gegenüber dem Länderindex 2010 keine Revisionen von Kennzahlen oder Datenquellen erforderlich.

A 3.1 Arbeitsmarkt

Der Teilindikator „Arbeitsmarkt" soll das Ausmaß der Regulierung von Arbeitsverträgen insbesondere im Hinblick auf den Kündigungsschutz abbilden. Als Datenbasis wird eine jährlich vom World Economic Forum (2009a, 2011a) veröffentlichte Expertenumfrage verwendet, in der um eine Einschätzung der Regulierungsintensität bei der Einstellung und Kündigung von Arbeitnehmern gebeten wird (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 473). Die möglichen Antworten reichen dabei von „Einstellung und Kündigung werden durch Regulierung behindert" bis zu „Einstellung und Kündigung wird flexibel durch den Arbeitgeber bestimmt". Die Antworten sind auf einer Skala von Eins bis Sieben anzugeben,

wobei Eins die höchste und Sieben die geringste Regulierungsintensität kennzeichnet. Die Angaben für den Länderindex 2012 beziehen sich auf das Referenzjahr 2011, die Angaben für den Länderindex 2010 auf das Referenzjahr 2009. Für den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurden die Bewertungen des World Economic Forum auf einen Wertebereich zwischen Null und 100 linear transformiert, wobei wiederum höhere Werte eine bessere Bewertung bedeuten.

A 3.2 Tarifrecht

Der Teilindikator „Tarifrecht" dient ebenfalls zur Bewertung der Regulierungsintensität auf den Arbeitsmärkten, wobei hier der im Teilindikator „Arbeitsmarkt" nicht erfasste Bereich der Lohn- und Gehaltsvereinbarungen im Mittelpunkt steht. Als Datenbasis wird ebenfalls eine jährlich vom World Economic Forum (2011a, 2009a) veröffentlichte Expertenumfrage verwendet. Gefragt wird in diesem Fall nach einer Einschätzung, ob in den jeweiligen Ländern die Löhne und Gehälter hauptsächlich durch kollektive Lohnverhandlungen bestimmt sind oder von Unternehmen individuell vereinbart werden können (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 471). Für den Länderindex 2012 beziehen sich die Angaben auf das Referenzjahr 2011, für den Länderindex 2010 auf das Referenzjahr 2009. Der Teilindikator „Tarifrecht" kann ebenfalls Werte zwischen Eins und Sieben annehmen. Höhere Werte bedeuten mehr Flexibilität in Lohnverhandlungen, niedrige Werte dagegen eine hohe Bedeutung von Flächentarifverträgen. Für den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurden die Bewertungen des World Economic Forum wiederum auf einen Wertebereich zwischen Null und 100 linear transformiert, wobei auch hier höhere Punktwerte eine bessere Bewertung bedeuten.

In Tabelle A. 32 sind einige weitere Informationen aus dem Bereich des Tarifrechts zusammengestellt. Sie sind der Publikation L. Fulton (2011) des European Trade Union Institute ETUI entnommen. In Spalte 1 ist der Anteil der durch Flächentarifverträge erfassten Arbeitnehmer ausgewiesen. Deutschland findet sich nach dieser Untersuchung im Mittelfeld wieder. Die größte Abdeckung erreichen Österreich, Frankreich, Schweden und Finnland. Eher gering ist die Abdeckung in den USA, den osteuropäischen Ländern und dem Vereinigten Königreich. Spalte 2 listet den Anteil der in Gewerkschaften organisierten Arbeitnehmer auf. Deutschland befindet sich hier am unteren Ende der Skala. Nur in Frankreich, Spanien und Polen sind noch weniger Arbeitnehmer in Gewerkschaften organisiert. Ein hoher Organisationsgrad besteht in Finnland, Dänemark und Schweden. In der dritten Spalte schließlich ist die Verhandlungsebene für Tarifverhandlungen ausgewiesen.

Tabelle A. 32: Gewerkschaftlicher Organisationsgrad und Anteil von Flächentarifverträgen

Land	Anteil der Flächentarif-verträge	Anteil der Arbeitnehmer in Gewerkschaften	Verhandlungsebene
Belgien	96	52	National (setzt Rahmen)
Dänemark	80	67	Branche und Unternehmen
Deutschland	**62**	**19**	**Branche**
Finnland	91	74	Branche und Unternehmen
Frankreich	98	8	Branche und Unternehmen
Irland	44	34	Unternehmen
Italien	80	35	Branche
Luxemburg	60	37	Branche und Unternehmen
Niederlande	85	22	Branche
Österreich	98	28	Branche und Unternehmen
Polen	30	15	Unternehmen
Schweden	90	71	Branche und Unternehmen
Schweiz	50	21	Branche
Slowakei	35	17	Branche und Unternehmen
Spanien	71	16	Branche, Vorrang f. betr. Vereinbarungen
Tschechien	41	17	Unternehmen
USA	14	n.a.	n.a.
Vereinigtes Königreich	33	28	Unternehmen

Quelle: Fulton (2011)

A 3.3 Produktmarktregulierung

Der Teilindikator „Produktmarktregulierung" dient zur Bewertung der Regulierungsdichte und Wettbewerbsintensität auf den Produktmärkten. Als Datenbasis wird der im fünfjährlichen Abstand von der OECD berechnete und veröffentlichte Indicator of Product Market Regulation" PMR Indicator verwendet (OECD 2009c). Der PMR Indicator basiert auf 18 Teilindikatoren, die das Ausmaß öffentlicher Beteiligungen, den Grad der Regierungsinterventionen auf Produktmärkten und in Unternehmensgeschäfte, administrative Hürden und Handelsbarrieren messen (vgl. Wölfl et al. 2009, S.9 ff.). Ermittelt werden die Ergebnisse anhand von Expertenbefragungen unter Behördenmitarbeitern mit Erfahrung und/oder Verantwortung in den fraglichen Bereichen. Der Indikator kann Werte zwischen Eins und Sechs annehmen, wobei höhere Werte eine stärkere Regulierung bedeuten. Für Irland und die Slowakei wurden für 2008 keine Ergebnisse veröffentlicht, so dass für diese Länder auf die Ergebnisse 2003 zurückgegriffen werden musste. Der Indikator wurde zuletzt für das Jahr 2008 ermittelt und seit der Veröffentlichung des Länderindex 2010 nicht mehr aktualisiert. Aus diesem Grund musste für den Länderindex 2012 nochmals auf die Ergebnisse von 2008 zurückgegriffen werden. Für die Berechnung des Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurde der Index auf einen Wertebereich zwischen

Null und 100 linear transformiert und gespiegelt, so dass nach der Transformation höhere Werte eine geringere Regulierung anzeigen.

Innerhalb des Gesamtindikators Produktmarktregulierung werden von der OECD zwei übergreifende Teilgebiete der Regulierung unterschieden, zu denen die Ergebnisse im Folgenden ebenfalls wiedergegeben werden (vgl. OECD 2009c). Der erste Teilbereich ist der der behördlichen Regulierung, der auf einer Bewertung der Transparenz des behördlichen Agierens sowie der bürokratischen Belastung bei Unternehmensgründungen basiert. Der zweite Teilbereich beinhaltet die wirtschaftliche Regulierung und umfasst den Grad öffentlicher Eigentümerschaft, den Einfluss des Staats auf die Geschäftstätigkeit, Wettbewerbshemmnisse, explizite Handels- und Investitionshemmnisse sowie andere Barrieren. Die Ergebnisse für beide Teilbereiche sind in Tabelle A. 33 aufgelistet. Die Werte können ebenso wie beim allgemeinen Produktmarktindikator zwischen Null und Sechs liegen, wobei höhere Werte für eine stärkere Regulierung stehen.

Tabelle A. 33: Administrative und wirtschaftliche Regulierungsintensität

Land	Administrative Regulation	Wirtschaftliche Regulierung
Belgien	1,31	2,32
Dänemark	0,81	1,49
Deutschland	**1,26**	**1,83**
Finnland	1,30	1,70
Frankreich	1,15	2,35
Irland	1,17	2,15
Italien	0,83	2,15
Luxemburg	1,67	2,32
Niederlande	0,68	1,59
Österreich	1,06	1,88
Polen	2,62	2,95
Schweden	0,93	2,05
Schweiz	1,05	1,94
Slowakei	1,40	1,74
Spanien	1,17	1,65
Tschechien	1,67	2,15
USA	0,59	1,46
Vereinigtes Königreich	0,85	1,32

Quelle: OECD (2009c)

Wie die Ergebnisse in Spalte 1 der Tabelle zeigen, bestehen die geringsten Regulierungsdichten im Bereich der behördlichen Regulierung in den USA, den Niederlanden, Dänemark und Italien.

Deutschland befindet sich in dieser Rangliste an zwölfter Stelle im unteren Mittelfeld. Am stärksten ist der Regulierungseinfluss in Polen, Luxemburg und Tschechien.

Im Bereich der wirtschaftlichen Regulierung (Spalte 2) werden das Vereinigte Königreich, die USA und Dänemark am günstigsten eingestuft. Deutschland befindet sich mit Rang acht im Mittelfeld. Die stärksten Regulierungsintensitäten sind in Polen, Frankreich, Luxemburg und Belgien vorzufinden.

Eine weitere Aufschlüsselung der Indikatoren zur Produktmarktregulierung wurde für die OECD für die nicht-industriellen Sektoren vorgenommen. Diese sind für die Produktmarktregulierung nicht nur wegen ihres hohen Anteils am Bruttoinlandsprodukt und ihrer großen Dynamik von besonderer Bedeutung (vgl. zum Folgenden Wölfl et al. 2009, S. 8 f., OECD 2006): Sie sind auch diejenigen Bereiche, die in den meisten Industrieländern am stärksten reguliert sind. Weil bei diesen Produkten und Dienstleistungen nur eingeschränkt auf ausländische Anbieter zurückgegriffen werden kann, hat das Ausmaß der Regulierung in den betreffenden Sektoren auch für Familienunternehmen als Abnehmer große Bedeutung. Da viele der bestehenden Regulierungen durchaus sinnvoll und effizienzfördernd sind, indem sie beispielsweise die Monopolbildung beschränken, werden von der OECD nur diejenigen Regulierungen in die Indikatoren einbezogen, die den Wettbewerb beeinträchtigen. Berücksichtigt wird das Ausmaß staatlicher Kontrolle, das Vorhandensein von Markteintrittsbarrieren, der Einfluss des Staats auf die Geschäftstätigkeit und in einigen Fällen die Marktstruktur. Die Informationen basieren auf Gesetzes- und Regelwerken sowie beobachteten Marktbedingungen wie dem Ausmaß vertikal integrierter Wertschöpfungsketten.

Es werden drei Gruppen von nicht-industriellen Sektoren betrachtet: Die Sektoren Energie, Transport und Kommunikation, der Einzelhandel und freiberufliche Tätigkeiten. Die Ergebnisse für diese drei Branchen sind in Tabelle A. 34 ausgewiesen. Die Indikatoren können jeweils wiederum Werte zwischen Null und Sechs annehmen, wobei höhere Werte für eine schärfere Regulierung stehen.

In Spalte 1 sind die Ergebnisse für den Bereich Energie, Transport und Kommunikation ausgewiesen. Zu diesem Bereich gehören die Sektoren Elektrizitätsversorgung, Gasversorgung, Passagierflug, Eisenbahnverkehr, LKW-Verkehr, Post- und Kurierdienste und Telekommunikation (vgl. OECD 2006). Die geringsten Regulierungsdichten unter den untersuchten Ländern weisen hier das Vereinigte Königreich, Deutschland und Dänemark auf. Die höchsten Regulierungsdichten sind in Irland, die Schweiz, Luxemburg und Polen vorzufinden.

Der Bereich der freien Berufe umfasst sowohl Juristen und Berufe aus den Bereichen Rechnungslegung, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung als auch Ingenieur- und Architektenberufe (vgl. OECD 2006). In diesem Sektor liegen in Schweden, dem Vereinigten Königreich, Irland und Finnland die

geringsten Regulierungsintensitäten vor. Deutschland gehört hier zusammen mit Italien und Luxemburg sowie Österreich und Polen zu den am stärksten regulierten Ländern.

Der Sektor Einzelhandel, für den die Ergebnisse in Spalte 2 aufgelistet sind, umfasst sowohl allgemeine Einzelhandelsgeschäfte als auch Fachgeschäfte wie z.B. Lebensmittel- und Bekleidungsmärkte (vgl OECD 2006). In diesem Bereich sind die geringsten Regulierungsdichten in Schweden, der Schweiz, der Slowakei und Frankreich zu finden. Am stärksten reguliert sind diese Branchen in Luxemburg, Belgien, Österreich und Polen. Deutschland befindet sich an achter Stelle und damit im Mittelfeld.

Tabelle A. 34: Produktmarktregulierung in ausgewählten nicht-industriellen Sektoren

Land	Energie, Transport, Kommunikation	Freie Berufe	Einzelhandel
Belgien	1,80	2,20	3,70
Dänemark	1,20	1,20	2,90
Deutschland	**1,10**	**2,90**	**2,40**
Finnland	2,20	1,00	3,10
Frankreich	2,20	2,10	3,10
Irland	2,60	0,90	1,00
Italien	2,00	3,20	2,60
Luxemburg	2,40	3,50	4,30
Niederlande	1,70	1,20	2,10
Österreich	1,70	2,70	3,60
Polen	2,30	2,70	3,20
Schweden	1,70	0,60	0,50
Schweiz	2,40	1,20	0,80
Slowakei	2,00	2,30	0,80
Spanien	1,60	2,10	2,70
Tschechien	2,00	2,30	1,60
USA	1,80	1,10	2,60
Vereinigtes Königreich	0,90	0,70	2,00

Quelle: OECD (2009d)

A 3.4 „Doing Business"

Der Teilindikator „Doing Business" dient zur Bewertung der Regulierungsintensität bei Tätigkeiten der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit Ausnahme von Personalentscheidungen und Lohn- und Gehaltsverhandlungen, die bereits in Gestalt der Teilindikatoren „Arbeitsmarkt" und „Tarifrecht" berücksichtigt sind. Konkret werden Daten und Informationen zu den drei Kriterien „Geschäftsgründung", „Vertragsdurchsetzung" und „Export und Import" berücksichtigt. Die Datenbasis bildet das Indikatorenset des von der Weltbank betriebenen und jährlich aktualisierten Projekts „Doing Business" (World Bank

2009a, 2011). Die verwendeten Angaben beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Berichtsjahr 2011 und für den Länderindex 2010 auf das Berichtsjahr 2009.

Für alle drei Kriterien wurde aus den verfügbaren Kennzahlen ein Indikator errechnet, der auf den Wertebereich Null bis 100 normiert ist. Hierbei stehen höhere Werte für eine stärkere Regulierungsdichte. Die in den Länderindex 2010 eingehenden Teilindikatoren sind in Tabelle A. 35 ausgewiesen.

Tabelle A. 35: Teilindikator „Doing Business"

Land	Geschäftsgründung	Vertragsdurchsetzung	Export/Import
Belgien	16,23	27,29	56,19
Dänemark	17,38	46,82	17,11
Deutschland	**37,57**	**25,17**	**33,59**
Finnland	13,81	27,90	25,00
Frankreich	11,06	25,48	30,58
Irland	12,16	37,43	42,82
Italien	42,26	95,57	68,26
Luxemburg	36,91	9,10	49,37
Niederlande	46,07	36,49	32,39
Österreich	71,43	22,09	44,13
Polen	66,21	49,37	62,85
Schweden	17,38	53,38	16,47
Schweiz	39,03	42,09	58,05
Slowakei	35,73	57,08	92,31
Spanien	59,23	48,61	64,68
Tschechien	62,01	54,73	72,77
USA	14,42	25,06	39,60
Vereinigtes Königreich	19,71	36,90	32,26

Quelle: World Bank (2011), Berechnungen von Calculus Consult

In der ersten Spalte der Tabelle sind die Resultate zum Kriterium „Geschäftsgründung" aufgelistet. Die besten Ergebnisse erzielt hier Frankreich, gefolgt von Irland, Finnland und den USA. Deutschland befindet sich auf Rang elf. Die schlechtesten Bedingungen sind in Österreich, Polen, Tschechien und Spanien vorzufinden. Trotz dieser ungünstigen Platzierung weist Spanien gegenüber dem Länderindex 2010 die größte Verbesserung unter allen 18 Ländern auf, denn im Vorgängerranking war das Land noch Schlusslicht der Rangliste.

Spalte 2 enthält die Ergebnisse im Bereich „Vertragsdurchsetzung". Am besten platziert sind hier Luxemburg, die USA, Deutschland und Frankreich. Am aufwändigsten ist die Durchsetzung von Ver-

trägen in Italien, der Slowakei, Tschechien und Schweden. Veränderungen um mehr als zwei Rangplätze gegenüber dem Länderindex 2010 sind in diesem Bereich nicht vorzufinden.

Die dritte Spalte schließlich weist die Resultate im Bereich „Export und Import" aus. Bei diesem Kriterium besteht die Spitzengruppe aus Schweden, Dänemark und Finnland. Deutschland befindet sich in einem dicht gedrängten Mittelfeld an siebter Stelle. Mit deutlichem Abstand am Schluss steht die Slowakei; unmittelbar davor platziert sind Tschechien, Italien, Spanien und Polen. Die deutlichste Verbesserung gegenüber dem Länderindex 2010 weist das Vereinigte Königreich auf, das von Rang acht auf Rang fünf vorrücken konnte.

Der Teilindikator „Doing Business" errechnet sich als Mittelwert dieser drei Maßzahlen. Hierbei wurden alle drei Kennziffern gleich gewichtet. Das Zustandekommen der Ergebnisse der drei Kriterien „Geschäftsgründungen", „Rechtssicherheit" und „Import und Export" wird im Folgenden näher erläutert.

Das Kriterium **„Geschäftsgründung"** misst den Aufwand an Formalitäten, Zeit und Kosten, der bei einer Unternehmensgründung entsteht (vgl. zum Folgenden World Bank 2012b). Im Detail werden die Anzahl der notwendigen Arbeitsschritte, die Dauer bis zur abgeschlossenen Gründung sowie die Kosten der Gründung und die zur Gründung notwendige Mindestkapitaleinlage berücksichtigt. Um eine länderübergreifende Vergleichbarkeit herzustellen, wird als Standardfall die Gründung eines kleinen oder mittleren Unternehmens mit beschränkter Haftung in inländischer Eigentümerschaft und Sitz in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes betrachtet. Es hat ein Startkapital in Höhe des zehnfachen des Pro-Kopf-Einkommens, einen Umsatz von mindestens des 100-fachen des Pro-Kopf-Einkommens, beschäftigt zehn bis 50 Arbeitnehmer und ist im Bereich herkömmlicher Produktions- oder Handelsaktivitäten tätig. Spezielle Vorschriften aufgrund der Produktion oder des Handels mit gefährlichen Gütern oder besondere Privilegien bestehen nicht. Einbezogen werden alle vorgeschriebenen Schritte zur Unternehmensgründung, soweit sie für alle Unternehmen anfallen. Die Zeitdauer wird in Kalendertagen gemessen, die Kosten als Prozentsatz des Pro-Kopf-Einkommens der betrachteten Volkswirtschaft. Als Minimalkapitaleinlage wird der tatsächlich beim Unternehmensstart einzuzahlende Betrag herangezogen.

Die Ergebnisse für alle Kennzahlen sind in Tabelle A. 36 zusammengestellt. In Spalte 1 ist die Anzahl der notwendigen Schritte für eine Unternehmensgründung ausgewiesen. Am einfachsten ist demzufolge eine Gründung in Schweden, Finnland und Belgien, gefolgt von Dänemark, Irland und Frankreich. Deutschland befindet sich zusammen mit Tschechien auf dem vorletzten Rang. Nur in Spanien ist die Unternehmensgründung noch aufwändiger. In diesem Bereich haben sich gegenüber dem Länderindex 2010 keine nennenswerten Veränderungen ergeben.

Tabelle A. 36: Kennzahlen zur Geschäftsgründung

Land	Anzahl Prozeduren	Dauer in Tagen	Kosten	Mindestkapital
Belgien	3	4	5,2	18,9
Dänemark	4	6	0,0	25,0
Deutschland	**9**	**15**	**4,6**	**0,0**
Finnland	3	14	1,0	7,3
Frankreich	5	7	0,9	0,0
Irland	4	13	0,4	0,0
Italien	6	6	18,2	9,9
Luxemburg	6	19	1,9	21,2
Niederlande	6	8	5,5	50,4
Österreich	8	28	5,2	52,0
Polen	6	32	17,3	14,0
Schweden	3	15	0,6	14,0
Schweiz	6	18	2,1	26,9
Slowakei	6	18	1,8	20,9
Spanien	10	28	4,7	13,2
Tschechien	9	20	8,4	30,7
USA	6	6	1,4	0,0
Vereinigtes Königreich	6	13	0,7	0,0

Quelle: World Bank (2011)

Spalte 2 listet die für die Gründung erforderliche Zeitdauer auf. Am zügigsten geht eine Unternehmensgründung in Belgien, Dänemark, Italien und den USA vonstatten. Deutschland befindet sich an elfter Stelle. Am längsten dauert die Gründung in Polen, Österreich und Spanien, wenngleich gegenüber dem Länderindex 2010 der Zeitaufwand in Spanien bereits um fast 20 Tage verkürzt werden konnte. Auch in Italien, Luxemburg und Tschechien wurde der Gründungsprozess um vier bis fünf Tage beschleunigt. In Deutschland ist immerhin eine Verkürzung um drei Tage zu verzeichnen.

Was die in Spalte 3 ausgewiesenen Kosten einer Unternehmensgründung gemessen als Prozentsatz des Pro-Kopf-Einkommens angeht, ist das Prozedere in Dänemark und Irland deutlich am günstigsten. Deutschland befindet sich auch hier an elfter Stelle. Mit deutlichem Abstand am teuersten sind Unternehmensgründungen in Italien und Polen; auch Tschechien weist noch einen beträchtlichen Abstand zu den besser platzierten Ländern auf. Im Vergleich zum Länderindex 2010 konnten allerdings die Kosten in Tschechien bereits etwas reduziert werden. Die hervorstechendste Veränderung ist in Spanien zu beobachten, wo die Kosten für Geschäftsgründungen um mehr als zwei Drittel gesenkt werden konnten.

In der vierten Spalte schließlich sind die Mindestkapitalerfordernisse als Prozentsatz des Pro-Kopf-Einkommens aufgeführt. In der Spitzengruppe sind hier Deutschland, Frankreich, Irland, die USA und das Vereinigte Königreich. In diesen Ländern ist kein Mindestkapital erforderlich. Sehr geringe Mindestkapitalerfordernisse haben auch Finnland und Irland. Mit Abstand am meisten Kapital muss in Österreich und den Niederlanden mitgebracht werden. Auch in Tschechien, der Schweiz und Dänemark sind die Mindestkapitalerfordernisse noch relativ hoch. Deutlich gesenkt wurden die Anforderungen in Schweden (auf weniger als die Hälfte) und auch in Dänemark wurde das notwendige Kapital um etwa ein Drittel reduziert.

Zur Errechnung der Maßzahl für das Kriterium „Geschäftsgründung" wurden alle Kennzahlen auf einen Wertebereich von Null bis 100 linear transformiert und die arithmetischen Mittelwerte der transformierten Werte errechnet. Die einzelnen Kennzahlen gingen gleich gewichtet in die Berechnung ein.

Im Kriterium **„Vertragsdurchsetzung"** wird die gerichtliche Durchsetzbarkeit von Kaufverträgen beurteilt (vgl. zum Folgenden World Bank 2012c). Berücksichtigt werden die Anzahl der notwendigen Arbeitsschritte, die Dauer eines Rechtsstreits von der Klageeinreichung bis zur Zahlung des strittigen Geldbetrags, sowie die Kosten eines Rechtsstreits. Zum Zweck der länderübergreifenden Vergleichbarkeit wird ein Standard-Streitfall zwischen zwei privatrechtlichen inländischen Unternehmen um einen Kaufvertrag konstruiert. Beide Unternehmen sind in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes ansässig. Der Streitwert beträgt das Zweifache des Pro-Kopf-Einkommens der Volkswirtschaft. Der Verkäufer liefert Güter an den Käufer, die dieser mit Verweis auf Qualitätsmängel nicht bezahlt. Der Verkäufer klagt auf Bezahlung. Im Rahmen des Gerichtsprozesses wird ein Gutachter hinzugezogen, der die Qualität der gelieferten Güter beurteilen soll. Das Urteil fällt zugunsten des Verkäufers aus, eine Berufung findet nicht statt. Der Fall wird als abgeschlossen betrachtet, wenn der Verkäufer den Kaufpreis durch Verkauf beweglichen Eigentums des Käufers erhalten hat. Aufwand, Zeit und Kosten werden aus Sicht des Verkäufers betrachtet. Es werden alle notwendigen Schritte von der Klageeinreichung bis zum Eintreiben der Forderung gezählt. Die Zeitdauer wird in Kalendertagen gemessen, die Kosten als Prozentsatz der geschuldeten Zahlung.

Die einzelnen Kennzahlen zum Kriterium „Vertragsdurchsetzung" sind in Tabelle A. 37 zusammengestellt. Was die in Spalte 1 ausgewiesene Anzahl der nötigen Schritte angeht, ist die Vertragsdurchsetzung in Irland und Österreich mit Abstand am einfachsten. Ebenfalls gut platziert sind Belgien, Luxemburg, die Niederlande und Tschechien. Deutschland befindet sich auf Rang zehn in der Mitte des Feldes. Den meisten Aufwand verursacht die Vertragsdurchsetzung in Italien, Spanien und Polen. In Italien dauert die Durchsetzung fast doppelt so lange wie im führenden Irland. Veränderungen gegenüber dem Länderindex 2010 sind in diesem Bereich kaum zu verzeichnen. In der zweiten Spalte aufgeführt sind die Anzahl der Kalendertage bis zur erfolgreichen Vertragsdurchsetzung. Hier haben

die USA, Luxemburg und Frankreich mit weniger als einem Jahr die besten Ergebnisse. Deutschland befindet sich mit etwas mehr als einem Jahr auf einem guten sechsten Rang. Auf sehr zeitraubende Streitigkeiten muss sich ein Unternehmen in Italien einstellen: Mit mehr als drei Jahren dauern Streitfälle dort mit Abstand am längsten. Auch in Polen, Tschechien und der Slowakei muss mit lange dauernden Prozessen gerechnet werden. Nennenswert reduziert werden konnte die Zeitdauer für die Vertragsdurchsetzung vor allem in Irland um fast fünf Monate und in Dänemark und der Schweiz um jeweils etwa einen Monat.

Tabelle A. 37: Kennzahlen zur Vertragsdurchsetzung

Land	Anzahl Prozeduren	Dauer in Tagen	Kosten in % der Schuld
Belgien	26	505	17,7
Dänemark	35	410	23,3
Deutschland	**30**	**394**	**14,4**
Finnland	33	375	13,3
Frankreich	29	331	17,4
Irland	21	650	26,9
Italien	41	1.210	29,9
Luxemburg	26	321	9,7
Niederlande	26	514	23,9
Österreich	25	397	18,0
Polen	37	830	12,0
Schweden	30	508	31,2
Schweiz	32	390	24,0
Slowakei	32	565	30,0
Spanien	39	515	17,2
Tschechien	27	611	33,0
USA	32	300	14,4
Vereinigtes Königreich	28	399	24,8

Quelle: World Bank (2011)

Im Hinblick auf die in der dritten Spalte ausgewiesenen Kosten schließlich erzielen Luxemburg, Polen, Finnland, Deutschland und die USA die besten Ergebnisse. Am teuersten ist die gerichtliche Durchsetzung von Verträgen in Tschechien, Schweden, der Slowakei und Italien. Geringfügig gestiegen sind die Kosten in Finnland, dem Vereinigten Königreich und Belgien; ansonsten fallen gegenüber dem Länderindex 2010 in diesem Bereich keine nennenswerten Veränderungen auf.

Im Kriterium „**Export und Import**" werden die Anzahl der notwendigen Dokumente und Unterschriften sowie die Dauer und die Kosten (ausschließlich von Zöllen) der Abwicklung eines Export- bzw. Importgeschäfts via Seetransport gemessen (vgl. zum Folgenden World Bank 2012d). Als Standardfall

wird ein privates Unternehmen mit beschränkter Haftung, in inländischem Eigentum, mit Sitz in der größten Wirtschaftsmetropole und mindestens 60 Beschäftigten unterstellt. Es wird angenommen, dass das Unternehmen mindestens 10 Prozent seiner Verkäufe exportiert und keine Außenhandelsprivilegien genießt. Gehandelt wird ein sechs Meter Trockencontainer mit einem Gewicht von zehn Tonnen und einem Wert von 20.000 US-Dollar. Der Inhalt sind herkömmliche Handelsgüter (kein Gefahrgut, keine militärischen Güter), die keine speziellen Umgebungsbedingungen erfordern. Das Geschäft beginnt mit der Unterzeichnung des Kaufvertrags und enthält für den Exporteur alle Schritte von der Verpackung des Guts und den Transport zum Hafen über die Zollabfertigung, die Begleichung der Hafen- und Verladegebühren bis zum Verladen selbst. Für den Importeur beginnt das Prozedere mit dem Empfang des Schiffs am Zielhafen und endet mit der Ablieferung der Güter im Lagerhaus.

Tabelle A. 38: Kennzahlen zum Export und Import

Land	Anzahl Dokumente für den Export	Zeitdauer für Export (Tage)	Kosten für Export (US$ je Container)	Anzahl Dokumente für den Import	Zeitdauer für Import (Tage)	Kosten für Import (US$ je Container)
Belgien	4	8	1,429	5	8	1,600
Dänemark	4	5	744	3	5	744
Deutschland	**4**	**7**	**872**	**5**	**7**	**937**
Finnland	4	8	540	5	8	620
Frankreich	2	9	1,078	2	11	1,248
Irland	4	7	1,109	4	12	1,121
Italien	4	20	1,245	4	18	1,245
Luxemburg	5	6	1,420	4	6	1,420
Niederlande	4	6	895	5	6	975
Österreich	4	7	1180	5	8	1,195
Polen	5	17	1050	5	16	1,000
Schweden	3	8	697	3	6	735
Schweiz	4	8	1,537	5	9	1,540
Slowakei	6	17	1,560	7	17	1,540
Spanien	6	9	1,221	7	10	1,221
Tschechien	4	17	1,060	7	20	1,165
USA	4	6	1,050	5	5	1,315
Ver, Königreich	4	7	950	4	6	1,045

Quelle: World Bank (2011)

Die Bezahlung der Güter erfolgt per Bankbürgschaft. Einbezogen werden der gesamte Zeitaufwand für die Abwicklung außer der Dauer des Seetransports, alle erforderlichen Dokumente und alle anfallenden Kosten für die Abwicklung inklusive derer für das Bankgeschäft und den Transport zwischen

Hafen und Lagerhallen. Die Zeitdauer wird in Kalendertagen, der Aufwand an Formalitäten anhand der Anzahl der Dokumente und die Kosten in US-Dollar je Standardcontainer gemessen.

Die Einzelergebnisse für alle Kennzahlen sind in Tabelle A. 38 zusammengestellt. Wie die Tabelle zeigt, sind in Frankreich und Schweden sowie im Bereich der Importe Dänemark die wenigsten Formalitäten für ein Außenhandelsgeschäft erforderlich. Am aufwändigsten ist das Prozedere in der Slowakei und Spanien. Deutschland befindet sich im dicht besetzten Mittelfeld. Hinsichtlich des Zeitaufwands haben Dänemark, Luxemburg und die Niederlande sowie im Bereich der Exporte die USA die günstigsten Ergebnisse. Deutschland befindet sich mit Rang acht bzw. sieben im oberen Mittelfeld. Am zeitaufwändigsten sind Außenhandelsgeschäfte in Tschechien, der Slowakei, Polen und Italien. Was schließlich die Kosten angeht, weisen Finnland, Dänemark, Schweden und Deutschland die günstigsten Bedingungen auf. Besonders hohe Kosten fallen in der Slowakei, der Schweiz und Belgien an. Die auffallendsten Veränderungen gegenüber dem Länderindex 2010 sind ein deutlich reduzierter Zeit- und Kostenaufwand in Polen und der Slowakei, die aber immer noch im Bereich sehr hoher Regulierungsdichten liegen. Zur Berechnung der Maßzahl für das Kriterium „Export und Import" wurden alle Kennzahlen auf einen Wertebereich von Null bis 100 linear transformiert und aus den resultierenden Skalen die arithmetischen Mittelwerte errechnet. Die einzelnen Kennzahlen wurden gleich gewichtet.

A 3.5 Betriebliche Mitbestimmung

Der Subindex „betriebliche Mitbestimmung" quantifiziert das durch gesetzliche Regelungen festgeschriebene Ausmaß der Mitbestimmung durch Betriebsräte oder ähnliche Arbeitnehmervertretungen in Unternehmen. Für den Länderindex 2012 wurden die Informationen auf den neuesten in internationalen Quellen verfügbaren Stand gebracht. Verwendet wurden insbesondere die Online-Publikation „Worker Representation in Europe" von L. Fulton (2011) des Labour Research Department der EU und ETUI, die Internet-Publikation „Arbeitnehmervertretungen in Europa" der Hans Böckler Stiftung (2012) sowie für den Länderindex 2010 die Online-Publikationen von Fulton (2009) und der Hans Böckler Stiftung (2010) und die Eurofound-Publikation „Employee Representatives in an Enlarged Europe" (Eurofound 2008, 2009). Weitere Auskünfte wurden freundlicherweise von Herrn Peter Kerckhofs von Eurofound per E-Mail erteilt (Eurofound 2012). Für die Schweiz wird das Mitbestimmungsgesetz (SR 822.14) als Basis für die Indexerstellung genutzt (Confoederatio Helvetica 2004). Nicht berücksichtigt sind die Regelungen zu Europäischen Betriebsräten.

Den aus diesen Quellen gewonnenen quantitativen und qualitativen Informationen wurden sodann für jedes Land Punktwerte auf einer Skala von Eins bis Zehn zugewiesen. Berücksichtigt wurden die Mindestgröße eines Unternehmens, ab der eine Arbeitnehmervertretung in jedem Fall oder auf Verlangen der Belegschaft gebildet werden muss, die Regelungen zur Freistellung von Arbeitnehmervertretern für die Ausübung ihres Mandats sowie der Anspruch von Arbeitnehmervertretern auf Ressour-

cen wie Räumlichkeiten und Aus- und Weiterbildung. Im Hinblick auf Mitspracherechte wurden Mitwirkungsrechte von Arbeitnehmervertretern in den Bereichen Personalentscheidungen (Einstellungen, Kündigungen), Entlohnungsregelungen und strukturelle Veränderungen im Unternehmen (hierunter fallen vor allem die Einführung neuer Technologien, Unternehmensübernahmen und –fusionen sowie Änderungen der Rechtsform) berücksichtigt. Informationsrechte, Anhörungs- oder Konsultationsrechte, Verhandlungsrechte und Mitbestimmungs- bzw. Vetorechte in diesen Bereichen wurden in dieser Reihenfolge aufsteigend jeweils mit höheren Punktzahlen bewertet. Der Subindex „betriebliche Mitbestimmung" wurde anschließend als gewichteter Mittelwert der zu diesen Kriterien vergebenen Punktwerte gebildet. Hierbei bedeuten steigende Indexwerte eine zunehmende Regulierungsdichte und zunehmende Rechte der Arbeitnehmervertretungen. Da in den USA eine betriebliche Mitbestimmung in Form von Betriebsräten weder gesetzlich noch auf freiwilliger Basis branchenübergreifend geregelt ist, wird diesem Land ein Indexwert von Null zugewiesen.

Anzahl der Arbeitnehmervertreter, Ansprüche auf Freistellung und Ressourcen sowie der Umfang der Mitspracherechte verursachen für Familienunternehmen Kosten und ggf. Verzögerungen bei unternehmerischen Entscheidungen, sagen jedoch für sich genommen noch nichts über den Einfluss der Arbeitnehmervertreter auf diese Entscheidungen aus. In den meisten Fällen können die Einwände von Arbeitnehmervertretern am Ende übergangen werden. Eine Vorstellung über das Maß, in dem tatsächlich unternehmerische Entscheidungen durch Mitspracherechte von Arbeitnehmervertretern beeinflusst werden, vermittelt eine von Eurofound (2011) veröffentlichte Umfrage unter Arbeitnehmervertretern in den EU-Ländern. In der im Jahr 2009 durchgeführten Befragung wurden Arbeitnehmervertreter gebeten, auf einer Vier-Punkte-Skala den Einfluss der Arbeitnehmervertretung auf die Unternehmensentscheidungen zu bewerten. Gefragt wurde nach dem Einfluss in den Bereichen Beschäftigung und Personalplanung, Arbeitszeitregelungen, Arbeitsorganisationsregelungen und strukturelle Veränderungen wie Umstrukturierungen des Unternehmens, Standortverlagerungen oder Übernahmen. Tabelle A. 39 weist die Anteile aus, zu denen dem Einfluss von Arbeitnehmervertretern starke oder sehr starke Bedeutung beigemessen wurde.

In überdurchschnittlich hoher Häufigkeit als „stark" oder „sehr stark" wurde der Einfluss von Arbeitnehmervertretern in allen vier Teilbereichen in Deutschland und – angesichts der schwachen gesetzlichen Regelungen etwas überraschend – im Vereinigten Königreich eingeschätzt. In drei von vier Bereichen war dies in Dänemark, Irland und Österreich der Fall. Den schwächsten Einfluss haben dieser Befragung zufolge Arbeitnehmervertretungen in Finnland, Tschechien, Polen und Spanien (vgl Eurofound 2011, S. 10 f.).

Im Hinblick auf die Bereiche, in denen der Einfluss von Arbeitnehmern am ehesten effektiv wird, wurden am häufigsten die Arbeitszeit- und Arbeitsorganisationsregelungen genannt (vgl. Eurofound 2011, S. 21). Nur eine Minderheit der befragten Arbeitnehmervertreter gab an, starken oder sehr star-

ken Einfluss auf die Personalplanung und personelle Entscheidungen zu haben. Am schwächsten wurde der Einfluss von Arbeitnehmervertretungen auf strukturelle Unternehmensveränderungen eingeschätzt: Nur in zwei Ländern, Irland und den Niederlanden, wurde der Einfluss von Arbeitnehmervertretern in diesem Bereich als „stark" eingeschätzt.

Tabelle A. 39: Einfluss der Arbeitnehmervertretung auf unternehmerische Entscheidungen

Land	Arbeitszeit-Regulierung	Arbeitsabläufe	Personalplanung	Strukturelle Veränderungen
Belgien	55	45	35	32
Dänemark	64	73	62	30
Deutschland	**80**	**60**	**56**	**44**
Finnland	55	55	42	12
Frankreich	49	43	34	27
Irland	61	65	55	55
Italien	55	48	44	33
Luxemburg	55	53	40	27
Niederlande	61	61	46	51
Österreich	65	56	46	46
Polen	56	56	38	29
Schweden	59	51	54	37
Slowakei	49	64	60	17
Spanien	50	58	40	34
Tschechien	70	37	42	36
Ver. Königreich	63	67	56	47

Quelle: Eurofound (2011)

A 3.6 Unternehmerische Mitbestimmung

Im Folgenden werden die verfügbaren Informationen zu den Regelungen der unternehmerischen Mitbestimmung von Arbeitnehmern zusammengefasst. Im Hinblick auf die Unternehmensstruktur ist zunächst zwischen einem dualistischen und einem monistischen Unternehmensmodells zu unterscheiden. Im dualistischen Modell besteht eine Trennung von Geschäftsführung und Kontrolle, d.h. es gibt einen Vorstand und einen Aufsichtsrat. Dieses Modell ist vor allem in Kontinentaleuropa anzutreffen. Es liegt in Deutschland, Österreich, Dänemark, den Niederlanden und in den drei osteuropäischen Ländern Polen, Slowakei und Tschechien vor. Im monistischen Modell dagegen gibt es nur das so genannte „Board", das als zentrales Verwaltungsorgan Geschäftsführung und Kontrolle vereint. Dieses Modell ist in den USA und dem Vereinigten Königreich sowie in Belgien, Irland, Luxemburg, Spanien, Schweden und der Schweiz vorzufinden. In Finnland, Frankreich und Italien existiert eine gesetzliche Wahlmöglichkeit zwischen den beiden Modellen für die Unternehmen.

Tabelle A. 40: Regelungen zur unternehmerischen Mitbestimmung

Land	Ges. Grundlage	Kriterien	Mitbestimmung in Unternehmensorganen	Unternehmensstruktur
Belgien	Nein	Geringe Anzahl staatlicher Unternehmen	keine	monistisch
Dänemark	Ja	Unternehmen mit mehr als 35 AN	1/3 des VO (mind. 2 Mitglieder)	Dualistisch
Deutschland	**Ja**	**Unternehmen mit mehr als 500 AN**	**1/3 des AR bei Unternehmen zwischen 500 und 2000 AN 1/2 des AR bei Unternehmen mit mehr als 2000 AN**	**dualistisch**
Finnland	Ja	Unternehmen mit mehr als 150 AN	Gremium gem. Vereinbarung; ¼ der Sitze	monistisch-dualistisch (Wahl)
Frankreich	Ja	kürzlich privatisierte Unternehmen; andere private Unternehmen: freiwillig	Kürzlich privatisierte Unternehmen: mind. 2, max. 1/3 des VO, Andere Unternehmen: freiwillig AGs: 2 Vertreter des BR in VO (ohne Stimmrecht)	monistisch-dualistisch (Wahl)
Irland	Ja	Einige privatisierte Unternehmen	keine	monistisch
Italien	Nein	-	Nur in Ausnahmefällen nach Tarifvereinbarung	Monistisch-dualistisch (Wahl)
Luxemburg	Ja	Unternehmen mit mehr als 1000 AN	1/3 des VO	monistisch
Niederlande	Ja	Eigenkapital mehr als 16 Mill. Euro, Unternehmen mit mehr als 100 AN, Existenz eines Betriebsrats	max. 1/3 des AR	dualistisch
Österreich	Ja	Kapitalgesellschaften mit mehr als 300 AN	1/3 des AR	dualistisch
Polen	Ja	Privatisierte ehemals staatliche Untern., keine Mitb.- rechte bei vollst. priv. Untern.	1-4 Mitglieder des VO, 1/3 des AR abh. von staatl. Beteiligung; Aufhebung der Regelung geplant	dualistisch
Schweden	Ja	Unternehmen mit mehr als 25 AN	Unternehmen mit weniger als 1.000 AN: 2 Mitglieder Unternehmen mit mehr als 1000 AN: 3 Mitglieder	monistisch
Schweiz	-	-	-	monistisch
Slowakei	Ja	Unternehmen mit mehr als 50 AN	priv. Unt.: 1/3 des AR staatl. Unt.: 1/2 des AR	dualistisch
Spanien	Ja	Kein allgemeines Recht auf AH-Vertretung, außer einigen Genossenschaftsbanken	-	monistisch
Tschechien	Ja	AGs mit mehr als 50 AN	1/3 des AR	dualistisch
USA	nein	-	-	monistisch
Vereinigtes Königreich	Nein	-	-	monistisch

Abkürzungen: AG = Aktiengesellschaft, GmbH = Gesellschaft mit beschränkter Haftung, AR = Aufsichtsrat, VO = Verwaltungsorgan, AN = Arbeitnehmer. Quellen: Fulton (2011), Hans-Böckler-Stiftung (2012)

Die wichtigsten Regelungen sind in Tabelle A. 40 zusammengefasst. Die Angaben basieren auf den Online-Publikationen von Fulton (2011) und der Hans-Böckler-Stiftung (2012).

Deutschland ist das einzige der untersuchten Länder, in dem Arbeitnehmer in privaten Unternehmen bis zur Hälfte der Mitglieder des Aufsichtsrats stellen können. Dies gilt für Unternehmen mit mehr als 2.000 Mitarbeitern. Bei Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern, aber weniger als 2.000 Mitarbeitern sind die Arbeitnehmer zu einem Drittel am Aufsichtsrat beteiligt. Drittelparitäten sind auch in Österreich, Tschechien, der Slowakei, Dänemark, Luxemburg und den Niederlanden vorzufinden. In Österreich sind in Kapitalgesellschaften mit mehr als 300 Arbeitnehmern ein Drittel der Aufsichtsratssitze Arbeitnehmervertretern vorbehalten. In der Tschechischen und der Slowakischen Republik existiert für Aktiengesellschaften mit mehr als 50 Mitarbeitern eine Drittel-Beteiligung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat. In Dänemark wird in Unternehmen mit mehr als 35 Mitarbeitern eine Drittelparität gewährt, jedoch muss die Arbeitnehmerschaft für ein solches Recht auf Mitbestimmung zunächst mit absoluter Mehrheit stimmen. In Luxemburg besteht eine Drittelparität in Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeitnehmern.

In Frankreich und den Niederlanden liegen bedingte Drittelparitäten vor. In den Niederlanden ernennt seit der Reform im Jahr 2004 die Hauptversammlung der Aktionäre den Aufsichtsrat. Der Betriebsrat hat das Recht, Kandidaten aus den eigenen Reihen zu nominieren; die Aktionärsversammlung darf diese Kandidaten ablehnen, aber selbst keine eigenen Kandidaten vorschlagen. Maximal ein Drittel des Aufsichtsrats darf von der Arbeitnehmerseite besetzt werden. Für das Bestehen eines Aufsichtsrats müssen drei Bedingungen erfüllt sein: Das Eigenkapital des Unternehmens muss 16 Millionen Dollar überschreiten, das Unternehmen muss mehr als 100 Arbeitnehmer beschäftigen und es muss ein Betriebsrat existieren. In Frankreich können private Aktiengesellschaften den Arbeitnehmern auf freiwilliger Basis Mitbestimmung gewähren. Ferner kann der Betriebsrat in französischen Unternehmen zwei Repräsentanten in den Verwaltungsrat schicken, die jedoch kein Stimmrecht haben. Insgesamt hat die Mitbestimmung in Frankreich somit einen eher symbolischen Charakter.

In Schweden stellen Arbeitnehmer zwei oder in großen Unternehmen drei Vertreter im Aufsichtsrat, der meistens etwa sieben Mitglieder umfasst. In Finnland werden die Anzahl der Arbeitnehmervertreter und das Unternehmensorgan, in das sie entsandt werden (Aufsichtsrat, Verwaltungsorgan, Ausschüsse), durch Vereinbarung zwischen Arbeitgeber und Statusgruppen bestimmt.

In Polen ist in ehemals staatlichen privatisierten Unternehmen und in Unternehmen, unter deren Anteilseigner auch der Staat ist, der Aufsichtsrat mit einem bis vier Arbeitnehmervertretern besetzt. Die Anzahl der Arbeitnehmervertreter ist abhängig vom Prozentsatz der Staatsbeteiligung; eine Aufhebung der Beteiligung von Arbeitnehmern im Aufsichtsrat ist von der Regierung geplant (vgl. Fulton

2011). In vollständig privatisierten Unternehmen gibt es auf Unternehmensebene keine Mitbestimmungsrechte von Arbeitnehmern.

In Spanien und Irland gibt einige wenige Mitbestimmungsregelungen, die für staatliche Unternehmen, kürzlich privatisierte Unternehmen oder bestimmte Banken gelten. Dies scheint für Familienunternehmen jedoch kaum relevant zu sein. In Belgien, im Vereinigten Königreich, Italien, der Schweiz und den USA gibt es zur Mitbestimmung der Arbeitnehmer in Unternehmensorganen keine gesetzlichen Bestimmungen.

Tabelle A. 41: Klassifizierung der Arbeitnehmermitbestimmung auf Ebene der Leitungsorgane in Aktiengesellschaften

Land	Klassifizierung nach Höpner
Belgien	1
Dänemark	3
Deutschland	**4**
Finnland	3
Frankreich	2
Irland	1
Italien	1
Niederlande	3
Österreich	3
Polen	3
Schweden	3
Schweiz	1
Slowakei	3
Spanien	1
Tschechien	3
USA	1
Vereinigtes Königreich	1

Die Angaben beziehen sich auf große Aktiengesellschaften. (1 = keine Mitbestimmung, 2 = Sitze ohne Stimmrecht, 3 = Beteiligungsformen bis einschließlich der Drittelbeteiligung, 4= mehr als Drittelbeteiligung).
Quelle: Höpner (2004, 2005)

Auf Basis der Mitbestimmungsrechte für Arbeitnehmer in Unternehmensorganen wurden von Höpner vom Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Köln (2004, 2005) die Länder in vier Klassen eingeteilt (Tabelle A. 41). Je höher die Klasse, desto größer die Mitbestimmungsrechte für die Arbeitnehmer im jeweiligen Land. Diese Einordnung gibt einen ersten Überblick über das Ausmaß der unternehmerischen Mitbestimmung in den untersuchten Ländern, ist jedoch zunächst nur eine sehr grobe, allgemeine Klassifizierung.

Nach dieser Klassifikation ist Deutschland als einziges Land mit der paritätischen Aufsichtsratsbesetzung bei Aktiengesellschaften mit mehr als 2.000 Mitarbeitern in die am stärksten regulierte Klasse 4 eingeordnet. Klasse 3 umfasst Länder mit verschiedenartigen Mitbestimmungsformen bis hin zu einer Drittelbeteiligung der Arbeitnehmer. In dieser Klasse befinden sich die Tschechische und Slowakische Republik, Österreich, Dänemark, Schweden, Finnland und die Niederlanden. Auch Polen teilt Höpner in diese Klasse ein, weil für Unternehmen mit staatlicher Beteiligung und für privatisierte Unternehmen Mitbestimmungsregelungen existieren. Bei Neugründungen seit 1990 existieren jedoch keine solchen Regelungen. In Klasse 2 findet sich Frankreich, wo zwei Arbeitnehmervertreter ohne Stimmrecht im Verwaltungsorgan einer Aktiengesellschaft sitzen. Klasse 1 schließlich umfasst Länder, in denen keine gesetzlichen Vorschriften für die Besetzung der Unternehmensorgane großer Aktiengesellschaften existieren. Hierzu gehören die USA, das Vereinigte Königreich, Schweiz, Belgien, Irland, Italien und Spanien.

A 4 Finanzierung

In die neue Konzeption des Subindex „Finanzierung" gehen folgende Teilindikatoren ein:

- Kreditmarkt
- Gläubigerschutz
- Kreditinformation
- Verschuldung
- Sovereign Ratings

Gegenüber der bisherigen Konstruktion des Subindex „Finanzierung" sind die Teilindikatoren „Gläubigerschutz" und „Kreditinformation" unverändert übernommen worden. Der Teilindikator „Kreditmarkt" entstand als Erweiterung des bisher verwendeten Teilindikators „Verhältnis privater Kredite zum BIP" um Kennzahlen zu den Kreditmarktrisiken. Neu aufgenommen wurden die Teilindikatoren „Verschuldung" und „Sovereign Ratings". Der in den bisherigen Auflagen des Länderindex verwendete Teilindikator „Vertragsdurchsetzung" entfällt.

Alle fünf Teilindikatoren wurden auf einen Wertebereich zwischen Null und 100 in der Weise linear transformiert, dass in jedem Fall höhere Indexwerte für eine bessere Beurteilung stehen. Die Teilindikatoren wurden mit jeweils einem Fünftel gewichtet und der Subindex „Finanzierung" wurde als gewogener arithmetischer Mittelwert der Teilindikatoren errechnet.

A 4.1 Kreditmarkt

Der Teilindikator „Kreditmarkt" wurde als Erweiterung des in den Vorgängerpublikationen verwendeten Teilindikators „Verhältnis der privaten Kredite zum BIP" entwickelt. Die letztere Kennzahl geht weiterhin in den Teilindikator ein, sie wurde jedoch um zwei weitere Kennzahlen ergänzt, die die Risiken auf den Kreditmärkten berücksichtigen. Das Verhältnis der privaten Kredite zum BIP ist eine

Maßzahl für die Kreditversorgung und die Entwicklung des Kreditmarktes. Sie ist definiert als das Verhältnis der Kredite von Geschäftsbanken an den privaten Sektor zum Bruttoinlandsprodukt in den jeweiligen Ländern. Die Angaben sind den World Development Indicators der Weltbank entnommen (World Bank 2012e) und beziehen sich für den Länderindex 2010 auf das Jahr 2009, für den Länderindex 2012 auf das Jahr 2011, mit Ausnahme der Slowakei, für die nur Daten für 2008 verfügbar sind.

Neben der Kreditversorgung wurden in der Neukonzeption des Teilindikators „Kreditmarkt" zwei Kennzahlen aus dem Set der „Financial Soundness Indicators" (FSI) des Internationalen Währungsfonds (IMF) berücksichtigt. Die FSI sind ein Set von 40 Indikatoren zum Finanzwesen, das vom IMF mit dem Ziel entwickelt wurde, die Transparenz und Stabilität von Finanzsystemen und ihre Verletzbarkeit durch Schocks quantitativ abzubilden (vgl. IMF 2011). Von den zwölf Kernindikatoren wurden für den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen zwei ausgewählt, die im Hinblick auf die Stabilität und Verlässlichkeit des Bankensystems in seiner Funktion als Kreditgeber für Familienunternehmen von besonderer Bedeutung sind. Es handelt sich hierbei um das vom IMF als FSI2 bezeichnete Verhältnis des Kernkapitals zu den risikogewichteten Aktiva und um das Verhältnis der notleidenden Kredite zu den Gesamtkrediten (sog. Nonperforming Loans- oder NPL-Verhältnis).

Der FSI2 ist definiert als das Verhältnis des Kernkapitals zu den risikogewichteten Aktiva nach der Definition der Konventionen Basel I bzw. Basel II (vgl. IMF 2011). Gemäß den Basler Vorschriften über die Risikogewichtung von Aktiva sind ausstehende Forderungen je nach dem Rating des Geschäftspartners mit ihrem Ausfallrisiko zu gewichten. Die so errechnete Größe ist die Basis, auf die die Eigenkapitalgröße bezogen wird. Als Eigenkapitalgröße wird im FSI2 das so genannte Kernkapital oder Tier-1 Capital verwendet. Kernkapital sind alle abschließend in § 10 Abs. 2a Satz 1 KWG aufgezählten Bilanzpositionen, die eingezahlt wurden und dem Unternehmen dauerhaft zur Verfügung stehen. Im Unterschied zum FSI1 des IMF, der als Eigenkapitalgröße das gesamte Eigenkapital heranzieht, sind somit im FSI2 in der Eigenkapitalgröße das Ergänzungskapital der Klasse I und II nicht enthalten. Der FSI2 ist ein Maß für die Kapitaldecke der Banken und ein Indikator für die Robustheit des Finanzsystems gegenüber Forderungsausfällen.

Das NPL-Verhältnis ist das Verhältnis von notleidenden Krediten zum gesamten Kreditvolumen, ohne Berücksichtigung von Vorsorgemaßnahmen, die für Kreditausfälle getroffen wurden. Ein Kredit ist nach der Definition des IMF notleidend, wenn Zins- oder Tilgungszahlungen seit mindestens 90 Tagen überfällig sind, oder aber Zinszahlungen in dieser Höhe kapitalisiert, refinanziert oder gestundet wurden, oder trotz Abwesenheit solcher Verzögerungen gute Gründe wie beispielsweise beantragte Insolvenz vorliegen, die die Zahlung zweifelhaft erscheinen lassen (vgl. IMF 2005, S. 7). Während also der FSI2 eine Maßzahl für die Robustheit gegenüber Forderungsausfällen darstellt, kann das NPL-Verhältnis als eine Maßzahl für die Wahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen betrachtet werden.

Tabelle A. 42: Teilindikator „Kreditmarkt"

Land	Kreditversorgung	FSI2	NPL-Verhältnis
Belgien	93,00	15,5	2,8
Dänemark	209,00	15,5	4
Deutschland	**105,40**	**12,5**	**3,7**
Finnland	95,60	14,4	0,5
Frankreich	116,17	11,1	3,7
Irland	207,60	16,5	18,7
Italien	122,35	9,5	11,7
Luxemburg	169,91	15,2	0,4
Niederlande	198,15	12,1	3,1
Österreich	119,55	12,7	2,7
Polen	54,90	11,8	4,7
Schweden	136,17	10,8	0,6
Schweiz	175,67	15,6	0,8
Slowakei	45,00	13,9	5,3
Spanien	204,00	10,6	6
Tschechien	55,80	14,2	5,1
USA	193,00	12,7	3,8
Vereinigtes Königreich	187,90	13,3	4

Quellen: World Bank (2012e), IMF (2012b-d)

Für den nachträglich berechneten Länderindex 2010 wurden für die beiden FSI-Kennzahlen Daten herangezogen, die sich in der Regel auf das zweite Quartal 2010 beziehen (IMF 2012a, 2012c). In einzelnen Fällen musste auf benachbarte Zeitpunkte zurückgegriffen werden, weil für dieses Quartal keine Daten verfügbar sind.[22] Für den Länderindex 2012 wurden die jeweils aktuellsten vorliegenden Zahlen verwendet; sie beziehen sich in der Regel das erste oder zweite Quartal 2012 (IMF 2012b, 2012c, 2012d).[23] Die Ergebnisse für die drei Komponenten des Teilindikators „Kreditmarkt" sind in Tabelle A. 42 dargestellt.

Im Hinblick auf das in Spalte 1 ausgewiesene Kreditversorgungsvolumen wird die Rangliste mit Anteilen von über 200 Prozent der privaten Kredite bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt von Dänemark, Irland und Spanien angeführt. Ebenfalls nahe an 200 Prozent befinden sich die Quoten in den Niederlanden, den USA und dem Vereinigten Königreich. Deutschland befindet sich mit etwas über 100

[22] Für Dänemark beziehen sich die Angaben für den FSI2 auf das 4. Quartal 2010, für Deutschland und Finnland beziehen sich die Angaben für das NPL-Verhältnis auf das Jahr 2010.

[23] Die Referenzzeiträume im Einzelnen sind: Für den FSI2 2. Quartal 2012 für Luxemburg und die Niederlande, 1. Quartal 2012 für Dänemark, Deutschland, Finnland, Irland, Österreich, Schweden, Slowakei, Tschechien, USA, 4. Quartal 2011 für Italien, Polen, Tschechien und Vereinigtes Königreich, 2. Quartal 2011 für Frankreich, 2011 für die Schweiz und 4. Quartal 2010 für Belgien. Angaben für das NPL-Verhältnis beziehen sich auf dasselbe Quartal, mit Ausnahme Deutschland und Finnland, für die nur Angaben für 2010 vorliegen.

Prozent an dreizehnter Position und damit im unteren Mittelfeld. Die am wenigsten ausgedehnten Kreditmärkte haben mit unter 60 Prozent Tschechien, Polen und die Slowakei. Die größten Veränderungen gegenüber dem Länderindex 2010 sind in Italien zu beobachten, das die Kreditversorgungsquote von ca. 110 Prozent auf über 120 Prozent ausweitete und dadurch in der Rangliste drei Plätze vorrückte. Um zwei Ränge verschlechtert haben sich Deutschland und das Vereinigte Königreich, während sich Spanien um zwei Ränge verbesserte.

Der in Spalte 2 ausgewiesene FSI2 zeigt in einigen Fällen die Kehrseite einer ausgedehnten Kreditversorgung. Die höchsten Kernkapitalquoten weisen im Länderindex 2012 Irland, die Schweiz, Belgien, Dänemark und Luxemburg auf, mit Quoten von jeweils über 15 Prozent. Deutschland befindet sich mit 12,5 Prozent auch bei diesem Indikator im unteren Mittelfeld. Die geringsten Kernkapitalquoten sind in Italien, Spanien und Schweden zu finden, mit jeweils weniger als 10 Prozent Kernkapital. Besonders der Fall Spaniens zeigt eine Konstellation, in der eine sehr hohe Kreditversorgung mit einer sehr geringen Eigenkapitaldecke einhergeht und damit bereits eine hohe Anfälligkeit für Ausfälle befürchten lässt. Ähnliche Konstellationen sind, wenn auch weniger ausgeprägt, in Italien, den Niederlanden und Schweden vorzufinden. Ein besonders bemerkenswerter Fall in dieser Rangliste ist Irland: Während sich Irland noch im zweiten Quartal 2010 mit 10,3 Prozent Kernkapitalquote an drittletzter Stelle befand, erhöhte sich in der Folgezeit durch Sanierungs- und Rekapitalisierungsmaßnahmen die Kernkapitalquote auf 16,5 Prozent, die aktuell höchste unter den Ländern des Länderindex. Neben diesem gewaltigen Sprung Irlands nach vorn in der Rangliste sind die größten Veränderungen gegenüber dem nachträglich berechneten Länderindex 2010 Verschlechterungen von vier Rangplätzen für Luxemburg und Polen und von drei Rangplätzen für Österreich und die Slowakei.

In Spalte 3 schließlich ist das Verhältnis der notleidenden Kredite zu den Gesamtkrediten ausgewiesen. Im Hinblick auf diesen Indikator befinden sich im aktuellen Länderindex Luxemburg, Finnland, Schweden und die Schweiz mit jeweils weniger als einem Prozent notleidender Kredite an der Spitze der Rangliste. Deutschland liegt mit 3,7 Prozent auf Rang 8. Die mit Abstand höchsten Anteile notleidender Kredite weist mit 18,7 Prozent Irland aus, was darauf hindeutet, dass trotz der starken Erhöhung der Eigenkapitalquote die Probleme im Bankensektor noch nicht behoben sind. Ebenfalls hohe Anteile notleidender Kredite haben Italien mit über elf Prozent sowie Spanien, die Slowakei und Tschechien mit jeweils über fünf Prozent. Besonders in Spanien hat sich die Situation gegenüber dem zweiten Quartal 2010 deutlich verschlechtert, was das Land in der Rangliste um vier Plätze nach hinten brachte. Um drei Ränge verschlechtert hat sich das Vereinigte Königreich. Eine Verbesserung um vier Plätze ist für die USA festzustellen.

Zur Berechnung des Teilindikators „Kreditmarkt" wurden die Ranglisten aller drei Kennzahlen in der Weise linear transformiert, dass sie einen Wertebereich von Null bis 100 annehmen und höhere Indexwerte in jedem Fall für eine günstigere Bewertung stehen. Im Anschluss wurde der Teilindikator

„Kreditmarkt" als gewogener arithmetischer Mittelwert dieser Kennzahlen errechnet, wobei allen drei Teilkomponenten dasselbe Gewicht von einem Drittel beigemessen wurde.

In Tabelle A. 43 werden einige weitere Kennzahlen ausgewiesen, die für die Finanzierungsmöglichkeiten von Familienunternehmen von Bedeutung sind und neben einer qualitativen Einschätzung der Kreditfinanzierungsmöglichkeiten auch auf alternative Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung eingehen. Sämtliche Angaben stammen aus Expertenbefragungen, die vom World Economic Forum (2011a) veröffentlicht wurden und beziehen sich auf das Referenzjahr 2011. Die Bewertungen können zwischen Eins und Sieben liegen, wobei höhere Werte jeweils für günstigere Beurteilungen stehen.

Tabelle A. 43: Weitere Kennzahlen zur Unternehmensfinanzierung

Land	Verfügbarkeit von Finanzdienstleistungen	Kreditverfügbarkeit	Ausgabe von Aktien	Verfügbarkeit von Risikokapital
Belgien	6,1	4,0	3,9	3,5
Dänemark	5,7	3,6	4,2	3,4
Deutschland	**5,8**	**3,0**	**4,0**	**3,0**
Finnland	5,8	4,5	4,1	4,2
Frankreich	5,9	3,2	4,9	3,0
Irland	4,7	1,9	2,9	2,2
Italien	4,6	2,2	3,6	2,2
Luxemburg	6,3	4,4	4,3	4,1
Niederlande	6,1	3,9	4,1	3,9
Österreich	5,8	3,2	3,6	2,9
Polen	4,8	2,7	3,7	2,4
Schweden	6,3	4,5	4,9	4,3
Schweiz	6,6	3,7	4,6	3,7
Slowakei	5,2	3,0	2,5	2,6
Spanien	5,6	2,4	3,3	2,7
Tschechien	5,2	2,9	3,5	2,4
USA	6,0	3,7	4,3	4,0
Vereinigtes Königreich	6,3	3,0	4,6	3,4

Quelle: World Economic Forum (2011a)

In der ersten Spalte werden Beurteilungen der Verfügbarkeit von Finanzdienstleistungen ausgewiesen. Gefragt worden war danach, ob der Finanzsektor eine große Vielfalt von Finanzprodukten und –dienstleistungen zur Verfügung stellt (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 480). Die günstigsten Bewertungen erhielten hier die Schweiz, Luxemburg, Schweden und das Vereinigte Königreich. Deutschland befindet sich mit Rang 9 im Mittelfeld. Die ungünstigsten Bewertungen haben Italien und Irland, davor platziert sind die osteuropäischen Länder. Spalte 2 weist eine qualitative Beurtei-

lung der Finanzierungsmöglichkeiten durch Bankkredite aus. Gefragt wurde danach, wie einfach es ist, nur mit einem Businessplan und ohne Sicherheiten einen Bankkredit zu erhalten (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 483). Finnland, Schweden und Luxemburg erzielen hier die besten Bewertungen. Deutschland nimmt den elften Rang ein. Auf die größten Schwierigkeiten muss man sich in Italien, Irland und Spanien einstellen.

In der dritten Spalte sind die Einschätzungen der Finanzierungsmöglichkeiten durch die Ausgabe von Unternehmensanteilen aufgelistet (vgl. World Economic Forum, 2011a, S. 482). Als sehr gut werden diese Möglichkeiten in Frankreich, Schweden, der Schweiz und dem Vereinigten Königreich eingeschätzt. Deutschland liegt hier an zehnter Stelle. Die geringsten Erfolgsaussichten werden dieser Finanzierungsform in Tschechien, Spanien, Irland und der Slowakei zugeschrieben. In Spalte 4 schließlich sind die Bewertungen der Verfügbarkeit von Risikokapital aufgelistet (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 484). Schweden, Finnland, Luxemburg und die USA erzielen hier die besten Bewertungen. Deutschland liegt auch hier im Mittelfeld auf dem zehnten Rang. Die mit Abstand ungünstigsten Bedingungen liegen dieser Befragung zufolge in Italien und Irland vor. Auch in Polen und Tschechien werden die Möglichkeiten, Risikokapital zu erhalten, als sehr ungünstig eingeschätzt.

A 4.2 Gläubigerschutz

Für den Teilindikator „Gläubigerschutz" wird der jährlich von der Weltbank im Rahmen des „Doing Business"-Projekts veröffentlichte „Legal Rights Index" verwendet (World Bank 2009a, 2011). Der „Legal Rights Index" ist eine Kennziffer, die die rechtliche Stellung von Gläubigern und Schuldnern im Insolvenzrecht und in Gesetzen zur Verwertung von Sicherheiten in der Kreditvergabe bewertet (vgl. zum Folgenden World Bank 2012a). Die Indikatorwerte werden von der Weltbank jährlich auf Basis einer Umfrage ermittelt, deren Ergebnisse durch Analysen der nationalen Gesetze und Regelungen sowie anderer öffentlich zugänglicher Informationsquellen überprüft werden. Es werden zwei Standardszenarien zugrunde gelegt, in denen als Kreditnehmer ein Privatunternehmen und als Kreditgeber eine Bank agieren. Es wird angenommen, dass das Unternehmen eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung in inländischer Eigentümerschaft, mit 100 Beschäftigten und mit Sitz in der größten Wirtschaftsmetropole des Landes ist. Auch die Bank ist vollständig in inländischer Eigentümerschaft. In Szenario A werden der Bank als Sicherheit Ansprüche auf eine Kategorie beweglicher Wirtschaftsgüter garantiert, die in Besitz und Eigentümerschaft des Unternehmens verbleiben. In Szenario B erhält die Bank Ansprüche auf alle beweglichen Wirtschaftsgüter des Unternehmens. Der Index umfasst acht Aspekte des Pfandrechts und zwei Aspekte des Insolvenzrechts (vgl. World Bank 2012a, S. 11):

- Jedes Unternehmen kann bewegliche Wirtschaftsgüter als Sicherheiten gewähren, die im eigenen Besitz und Eigentum verbleiben, und jedes Finanzinstitut kann solche Sicherheiten gewährt bekommen.

- Es können Kategorien beweglicher Wirtschaftsgüter als Sicherheiten gewährt werden; eine genaue Beschreibung der Güter ist nicht erforderlich;
- Es können die beweglichen Wirtschaftsgüter des Unternehmens insgesamt als Sicherheiten gewährt werden; eine genaue Beschreibung der einzelnen Güter ist nicht erforderlich.
- Gewährte Sicherheiten können sich auch auf zukünftig erworbene Wirtschaftsgüter oder Erlöse beziehen.
- Es sind allgemeine Beschreibungen der Schulden und Verpflichtungen in der Vereinbarung erlaubt; es können alle Arten von Schulden und Verpflichtungen besichert werden, und es kann ein Maximalbetrag festgelegt werden, bis zu dem die Wirtschaftsgüter belastet werden können.
- Es existiert eine einheitliche elektronische und indexierte Registrierungsdatei über Ansprüche auf bewegliche Wirtschaftsgüter.
- Bei Insolvenzen außerhalb eines geordneten Insolvenzverfahrens haben Kreditgeber mit Ansprüchen auf Sicherheiten Priorität.
- Kreditgeber mit Ansprüchen auf Sicherheiten werden vorrangig aus der Konkursmasse ausbezahlt;
- Kreditgeber mit Ansprüchen auf Sicherheiten sind automatischen Moratorien oder Sperrungen in Insolvenzverfahren entweder nicht unterworfen, oder das Gesetz lässt in begründeten Fällen eine Befreiung oder Befristung von solchen Moratorien oder Sperrungen zu.
- Kreditgeber können die Sicherheiten außergerichtlich sowohl in Besitz nehmen als auch verkaufen.

Jedem Land wird jeweils ein zusätzlicher Punktwert von Eins zugerechnet, falls das jeweilige Landesgesetz eine dieser Eigenschaften erfüllt. Der Teilindikator kann entsprechend Werte zwischen Null und Zehn annehmen, wobei bei einem Wert von Zehn alle genannten Aussagen zutreffend sind. Je höher die Werte ausfallen, desto günstiger ist bei einer Kreditvergabeentscheidung die Position des Gläubigers im Hinblick auf die Kreditsicherheiten. Die Angaben für den Länderindex 2012 beziehen sich auf das Referenzjahr 2011, für den Länderindex 2010 auf das Referenzjahr 2009. Für die Verrechnung im Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurden die Indexwerte auf einen Wertebereich von Null bis 100 linear transformiert.

A 4.3 Kreditinformation

Der Teilindikator "Kreditinformation" stammt ebenfalls aus dem jährlich im Rahmen des „Doing Business"-Projekts von der Weltbank erhobenen Datenbestand, in diesem Fall dem „Depth of Credit Information Index" (World Bank 2009a, 2011). Dieser Index bewertet die Regelungen der Kreditinformation im Hinblick auf Zugang, Umfang und Qualität der über öffentliche oder private Agenturen zugänglichen Kreditinformationen. Die Daten werden im Wege von Befragungen der Agenturen selbst, die durch weitere Quellen überprüft werden, erhoben. Der Index erfasst die folgenden sechs Kriterien über die Qualität der Kreditinformation (vgl. World Bank 2012a, S. 11):

- Es werden sowohl positive als auch negative Kreditinformationen (bisheriges Zahlungsverhalten, Anzahl und Arten von Konten, Anzahl und Häufigkeit verspäteter Zahlungen und Insolvenzen) herausgegeben.
- Es werden sowohl Daten von Privatpersonen als auch Unternehmen herausgegeben.
- Es werden Daten von Einzelhändlern, Handwerkern und Versorgern sowie Finanzdienstleistern herausgegeben.
- Die Kreditinformationen reichen mindestens zwei Jahre in die Vergangenheit zurück.
- Es werden auch Daten über Kredite, die kleiner als ein Prozent des Pro-Kopf-Einkommens sind, herausgegeben.
- Kreditnehmer haben das gesetzliche Recht, ihre Daten einzusehen.

Jedem Land wird jeweils ein zusätzlicher Punktwert von Eins zugewiesen, falls eine dieser Eigenschaften zutrifft. Entsprechend kann der Index Werte zwischen Null und Sechs annehmen, wobei höhere Werte für eine bessere Qualität der Kreditinformation stehen. Die Angaben für den Länderindex 2012 beziehen sich auf das Referenzjahr 2011, für den Länderindex 2011 auf das Referenzjahr 2009. Für die Verrechnung im Länderindex der Stiftung Familienunternehmen wurden die Indexwerte auf einen Wertebereich zwischen Null und 100 linear transformiert.

Im Rahmen des „Doing Business"-Projekt werden außerdem auch Daten zur prozentualen Abdeckung der potenziellen Kreditnehmer durch Kreditagenturen publiziert. Diese werden im Folgenden ebenfalls vorgestellt. Grundsätzlich kann zwischen staatlichen und privaten Kreditagenturen unterschieden werden (vgl. zum Folgenden World Bank 2012a). Unter staatlichen Kreditagenturen sind Datenbanken zu verstehen, die vom öffentlichen Sektor verwaltet werden. In der Regel ist das die Zentralbank oder die Bankenaufsicht. Unter privaten Kreditagenturen werden private Unternehmen oder Non-Profit-Organisationen verstanden, die Datenbanken über die Kreditwürdigkeit von Kreditnehmern pflegen. Eine große und bekannte Kreditagentur ist in Deutschland beispielsweise die Creditreform. Kreditermittlungsbüros und berichterstattende Unternehmen, die nicht direkt den Informationsfluss im Finanzsektor erleichtern, sind hier nicht einbezogen.

Die Ergebnisse sind in Tabelle A. 44 dargestellt. Ausgewiesen ist jeweils der Prozentsatz der Bevölkerung im Alter von mindestens 15 Jahren, über deren Kreditaufnahme in den letzten fünf Jahren Informationen verfügbar sind. Sofern es keine öffentlichen Kreditagenturen gibt, wird der Wert Null zugerechnet.[24]

[24] Zur Methodik vgl. auch Djankov et al. (2005)

Tabelle A. 44: Abdeckung durch staatliche und private Agenturen

Land	Staatliche Agenturen	Private Agenturen
Belgien	72,6	0
Dänemark	0	7,3
Deutschland	**1,3**	**100**
Finnland	0	20,5
Frankreich	43,3	0
Irland	0	100
Italien	23	100
Luxemburg	0	0
Niederlande	0	83,2
Österreich	1,7	51,6
Polen	0	74,8
Schweden	0	100
Schweiz	0	27,3
Slowakei	2,6	56,1
Spanien	54,7	11,4
Tschechien	6,1	95,7
USA	0	100
Vereinigtes Königreich	0	100

Quelle: World Bank (2011)

Öffentliche Kreditagenturen existieren in acht der 18 untersuchten Länder. Sie sind besonders in Belgien, Spanien und Frankreich von großer Bedeutung. In Belgien waren im Jahr 2011 nahezu drei Viertel der erwachsenen Bevölkerung in den Datenbanken der staatlichen Agenturen erfasst, in Spanien und Frankreich jeweils mehr als 50 bzw. 40 Prozent. In Deutschland spielen sie mit 1,3 Prozent nach wie vor nur eine geringe Rolle.

Private Kreditagenturen existieren in 15 der untersuchten Länder. Die einzigen Länder ohne private Kreditagenturen sind Frankreich, Luxemburg und Belgien. Auch der Abdeckungsgrad ist deutlich höher als bei öffentlichen Agenturen. In Deutschland, den USA, in Schweden, dem Vereinigten Königreich und Irland werden 100 Prozent aller Erwachsenen bonitätsmäßig beurteilt.

A 4.4 Verschuldung

Der Teilindikator „Verschuldung" wurde in der überarbeiteten Konzeption des Subindex „Finanzmärkte" neu hinzugenommen. Er gibt die Verschuldungssituation der öffentlichen und privaten Haushalte wieder. Für den Bereich der öffentlichen Haushalte werden der Bruttoschuldenstand, der Primärbilanzsaldo und die Nettozinslastquote der öffentlichen Haushalte, jeweils als Prozentsatz des Bruttoinlandsprodukts, für die öffentlichen Gesamthaushalte herangezogen. Als Primärbilanzsaldo wird der

laufende Budgetsaldo (Haushaltsüberschuss oder –defizit) vor Berücksichtigung von Zinszahlungen bezeichnet. Die Daten zur Bruttoschuldenstand- und Primärbilanzquote stammen für die EU-Länder von Eurostat (Eurostat 2012b, 2012c), für die Schweiz und die USA vom Internationalen Währungsfonds (IMF 2012e). Da es sich bei den Daten des Internationalen Währungsfonds teilweise um Schätzungen für das Jahr 2010 handelt, können geringfügige Vergleichbarkeitsprobleme gegenüber den Eurostat-Daten auftreten. Die Daten zur Nettozinslastquote stammen von der OECD (OECD 2012c). Alle Daten beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Referenzjahr 2011 und für den nachträglich errechneten Länderindex 2010 auf das Referenzjahr 2009. Für den Bereich der privaten Haushalte wurde der Bruttoschuldenstand bezogen auf das verfügbare Haushaltseinkommen verwendet. Die Daten stammen für die EU-Länder und die Schweiz von Eurostat (2012c), für die USA wurden Daten des Bureau of Economic Analysis (2012) und der Federal Reserve (FED 2010, 2012) verwendet. Alle Angaben beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Referenzjahr 2010, mit Ausnahme von Luxemburg und der Schweiz, für die die neuesten Daten für 2009 bzw. 2008 vorliegen. Für den Länderindex 2010 ist das Referenzjahr das Jahr 2008. Die Ergebnisse für alle Kennzahlen für den Länderindex 2012 sind in Tabelle A. 45 zusammengestellt.

Tabelle A. 45: Teilindikator „Verschuldung"

Land	Bruttoschuldenstandquote	Primärbilanzsaldo /BIP	Nettozinslastquote	Haushaltsverschuldungsquote
Belgien	98,00	-0,4	3,2	84,16
Dänemark	46,50	-0,1	0,5	268,19
Deutschland	**81,20**	**1,6**	**2,0**	**88,92**
Finnland	48,60	0,6	0,1	102,14
Frankreich	85,80	-2,6	2,5	79,98
Irland	108,20	-9,7	3,0	202,63
Italien	120,10	1,0	4,7	65,12
Luxemburg	18,20	-0,1	0,0	132,24
Niederlande	65,20	-2,6	1,4	249,49
Österreich	72,20	0,0	2,1	90,09
Polen	56,30	-2,4	2,3	52,02
Schweden	38,40	1,3	0,3	149,40
Schweiz	48,60	0,9	0,2	168,53
Slowakei	43,30	-3,2	1,4	54,61
Spanien	68,50	-6,1	2,0	127,81
Tschechien	41,20	-1,7	1,2	54,21
USA	102,90	-7,3	1,9	105,97
Vereinigtes Königreich	85,70	-5,1	3,1	143,07

Quellen: Eurostat (2012b, 2012c), IMF (2012e), OECD (2012c), BEA (2012), FED (2012), Berechnungen von Calculus Consult

In Spalte 1 ist der Bruttoschuldenstand der öffentlichen Haushalte bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt ausgewiesen. Den niedrigsten Verschuldungsstand weisen Luxemburg und Schweden mit weniger als 20 bzw. 40 Prozent Verschuldung aus. Auch Tschechien, die Slowakei, Dänemark, die Schweiz, Finnland und Polen liegen noch unterhalb der Maastricht-Grenze von 60 Prozent. Die höchsten Verschuldungsgrade haben Italien, Irland und die USA mit jeweils über 100 Prozent. Auch in Belgien ist der Verschuldungsgrad mit 98 Prozent noch sehr hoch. Deutschland befindet sich mit 81 Prozent auf dem zwölften Rang, gegenüber dem 14. Rang zwei Jahre zuvor. In allen Ländern ist in der Folge der Finanzkrise 2008/2009 der Schuldenstand deutlich angestiegen. Besonders stark betroffen war hiervon Irland, wo aufgrund der Notwendigkeit der Stützung des Finanzsystems und der durch die Finanzkrise verursachten Rezession die Verschuldung von 24,8 Prozent im Jahr 2007 erst auf 65,1 Prozent im Jahr 2009 und dann auf 108,2 Prozent im Jahr 2011 explodierte. Entsprechend fiel das Land in der Rangliste vom elften auf den 17. Rang zurück. Die deutlichste Verbesserung gemessen an der Platzierung konnte Schweden verzeichnen, wo sich die Finanzkrise nur vergleichsweise geringfügig auf die Bruttoschuldenstandquote auswirkte.

Spalte 2 zeigt die Salden der Primärbilanzen bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt. Die besten Ergebnisse im Länderindex 2012 erzielen hier Deutschland, Schweden, Italien, die Schweiz und Finnland, die allesamt einen Überschuss der Primärbilanz aufweisen können. In Österreich war die Primärbilanz zum Ende des Jahres 2011 ausgeglichen. Die mit Abstand größten Defizite der Primärbilanz sind in Irland, den USA, Spanien und dem Vereinigten Königreich vorzufinden. Mit Ausnahme der Schweiz, die einen etwas geringeren Überschuss aufweist als noch zwei Jahre zuvor, konnten in allen Ländern die Primärbilanzen teilweise deutlich verbessert werden. Dies ist besonders im Vereinigten Königreich und den USA, aber auch in Irland, Spanien, Frankreich, der Slowakei und Tschechien der Fall.

In der dritten Spalte ist die Nettozinslastquote bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt ausgewiesen. Sie ist für den Länderindex 2012 in sämtlichen Ländern positiv, während noch zwei Jahre zuvor Finnland und Luxemburg negative Nettozinslastquoten aufwiesen. Die geringsten Zinsbelastungen haben Finnland, Luxemburg, Schweden, die Schweiz und Dänemark mit jeweils weniger als 0,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Deutschland befindet sich an zehnter Stelle. Die höchsten Zinsbelastungen mit jeweils drei Prozent oder darüber haben Italien, Belgien, das Vereinigte Königreich und Irland zu tragen. Generell haben sich mit wenigen Ausnahmen die Zinslastquoten durch die Finanzkrise erhöht. Ausnahmen bilden lediglich Deutschland, Österreich und die Schweiz, wo die Quoten etwas gesenkt werden konnten. Auch im Hinblick auf die Nettozinslastquote ist Irland das Land, das durch die Folgen der Finanzkrise am deutlichsten negativ betroffen war.

Spalte 4 schließlich zeigt den Bruttoschuldenstand der privaten Haushalte im Verhältnis zum verfügbaren Haushaltseinkommen. Die niedrigste Haushaltsverschuldung weisen im Länderindex 2012 Po-

len, Tschechien, die Slowakei und Italien auf. Die Verschuldungsquote beträgt dort weniger als 60 Prozent des verfügbaren Einkommens. Die deutschen Haushalte befinden sich mit 89 Prozent an siebter Stelle. Die höchsten Verschuldungsquoten mit über 200 Prozent des verfügbaren Einkommens haben Dänemark, die Niederlande und Irland. Mit Ausnahme der USA, des Vereinigten Königreichs und Deutschlands sind die Verschuldungsquoten in allen Ländern angestiegen.

Für die Berechnung des Teilindikators „Verschuldung" wurden alle Ergebnisse auf einen Wertebereich von Null bis 100 linear transformiert und mit Ausnahme der Primärbilanzsaldenquote gespiegelt, so dass sich in allen Fällen günstigere Ergebnisse in höheren Indikatorwerten niederschlagen. Die Bereiche Verschuldung der öffentlichen Haushalte und Verschuldung der privaten Haushalte gingen mit jeweils 50 Prozent Gewichtung in den Teilindikator ein, wobei innerhalb des Bereichs der öffentlichen Verschuldung alle drei Kennzahlen gleichermaßen mit einem Sechstel gewichtet wurden.

Im Folgenden soll noch auf einige weitere Kennzahlen zur Verschuldung, die auf eine längerfristige Perspektive abstellen, eingegangen werden. Es handelt sich hierbei um die Ergebnisse von Simulationsrechnungen zur Ermittlung der so genannten „fiskalischen Lücken", die von der OECD (Merola/Sutherland 2012) veröffentlicht wurden. Unter der „fiskalischen Lücke" ist die sofortige und dauerhafte Verbesserung der Primärbilanz zu verstehen, die erforderlich ist, um bis zu einem vorgegebenen Zeitpunkt einen bestimmten Gesamtschuldenstand zu erreichen (vgl. Merola/Sutherland 2012, S. 14ff.) Die Simulationen verwenden als Startwerte die fiskalischen Daten, die von der OECD als Projektionen für das Jahr 2012 publiziert wurden. In den hier ausgewählten Fällen werden für die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts und der Zinssätze mittelfristige Projektionen der OECD zugrunde gelegt. Es wird angenommen, dass bis zum Jahr 2050 ein Bruttoschuldenstand von 50 Prozent des Bruttoinlandsprodukts erreicht werden soll. Die fiskalische Lücke ist der Betrag als Prozentsatz des Bruttoinlandsprodukts, um den die Primärbilanzen der Staatshaushalte konsolidiert werden müssen, um dieses Ziel zu erreichen.

In Tabelle A. 46 sind die Resultate für drei dieser Simulationsrechnungen aufgeführt. Im in Spalte 1 dargestellten Basisszenario wird davon ausgegangen, dass die öffentlichen Einnahmen und Ausgaben als Prozentsatz des Bruttoinlandsprodukts konstant sind. Die erheblichen Differenzen zwischen den Ländern resultieren vor allem aus den sehr unterschiedlichen Primärbilanzsalden zum Startzeitpunkt (vgl. Merola/Sutherland 2012, S. 16).

Wie die Tabelle zeigt, sind in diesem Szenario für Luxemburg, Schweden und die Schweiz keinerlei Konsolidierungen erforderlich. Auch in Dänemark und Italien sind die Konsolidierungserfordernisse sehr gering. In Italien ist dies darauf zurückzuführen, dass trotz der hohen Gesamtverschuldung bereits zum Startzeitpunkt, wie weiter oben schon ausgeführt wurde, der Primärbilanzsaldo positiv ist. Insgesamt liegt in den meisten Ländern der Konsolidierungsbedarf bei weniger als drei Prozent. In

Kontinentaleuropa ist er nur in Frankreich, Irland und Polen geringfügig höher. Der Grund hierfür ist, dass in diesen Ländern bereits deutliche Konsolidierungsschritte eingeleitet worden sind. Die deutlich größten fiskalischen Lücken weisen das Vereinigte Königreich und die USA auf, mit über fünf Prozent.

Tabelle A. 46: Fiskalische Lücken bis 2050

Land	Fiskalische Lücke Basisszenario	Fiskalische Lücke mit Pensionslasten	Fiskalische Lücke mit Gesundheits-, Pflege- und Pensionslasten
Belgien	1,52	4,20	6,03
Dänemark	0,10	0,25	1,96
Deutschland	**1,79**	**2,85**	**4,78**
Finnland	1,38	3,42	5,66
Frankreich	3,13	3,57	5,46
Irland	3,87	5,93	8,72
Italien	0,14	0,42	2,59
Luxemburg	0,00	7,17	9,75
Niederlande	1,50	4,23	6,31
Österreich	1,96	2,63	4,65
Polen	3,14	2,46	4,70
Schweden	0,00	0,00	0,00
Slowakei	0,00	0,95	2,84
Spanien	2,02	3,12	5,24
Tschechien	0,66	1,90	4,20
Ver. Königreich	0,91	2,47	4,62

Quelle: Merola/Sutherland (2012)

In diesem Basisszenario sind allerdings Herausforderungen infolge des demographischen Wandels nicht berücksichtigt. Durch die Alterung der westlichen Gesellschaften sind in Zukunft steigende Belastungen der Staatshaushalte durch Altersruhegeldzahlungen und steigende Krankheits- und Pflegekosten zu erwarten. Auch zur fiskalischen Lücke unter Berücksichtigung dieser Faktoren wurden von der OECD Simulationsrechnungen durchgeführt. Spalte 2 der Tabelle A. 46 zeigt die Resultate unter Berücksichtigung des Einflusses steigender Altersruhegeldzahlungen, sofern keine Reformen unternommen werden (vgl. Merola/Sutherland 2012, S. 18 f.)[25] Wie die Ergebnisse zeigen, steigen die fiskalischen Lücken in den meisten Ländern deutlich an. Nur in Schweden und Polen bleibt die fiskalische Lücke unverändert oder geht sogar zurück. In Dänemark, Italien und der Schweiz sind nach wie vor nur sehr geringe zusätzliche Konsolidierungsbemühungen erforderlich. Die größten fiskalischen Lücken weisen in diesem Szenario die Niederlande, Irland, das Vereinigte Königreich, die USA und Lu-

[25] Die Berechnungen basieren auf den Projektionen zum Altersabhängigkeitsquotienten. Steuereinnahmen aus Privat- und Betriebsrenten sind nicht berücksichtigt.

xemburg auf. Besonders der letztere Fall ist herausstechend, da in Luxemburg im Basisszenario noch keine fiskalische Lücke existierte. In diesen Ländern sind rasche Reformen erforderlich.

In der dritten Spalte schließlich sind die fiskalischen Lücken ausgewiesen, die resultieren, wenn steigende Kosten für Gesundheit und Langzeitpflege berücksichtigt werden. Die Ergebnisse basieren auf der Annahme, dass keine zusätzlichen Beschränkungen der Kostensteigerungen eingeführt werden. Besonders in Luxemburg, Italien, Finnland und Irland erhöhen sich dadurch die fiskalischen Lücken noch einmal deutlich.

Die fiskalischen Lücken können weiteren Einflussfaktoren durch Reformen des Renteneintrittsalters, allgemeine Produktivitätssteigerungen, Veränderungen der Finanzierungskosten und anderes unterliegen. Für Simulationsrechnungen, die diesen Einflüssen Rechnung tragen, wird auf die Quelle (Marola/Sutherland 2012) verwiesen.

A 5.5 Sovereign Ratings

Der Teilindikator „Sovereign Ratings" basiert auf den langfristigen Fremdwährungsratings von vier der weltweit größten Rating-Agenturen. Um der häufig geäußerten Kritik an der US-Lastigkeit der drei großen Ratingagenturen Standard & Poors, Moody's und Fitch Rechnung zu tragen, wurden neben den Bewertungen dieser Agenturen auch die Ratings einer vierten der weltweit größten Ratingagenturen, Dagong Global Credit mit Hauptsitz in Bejing, herangezogen, deren Bewertungen gegenüber den drei US-amerikanischen Agenturen teilweise etwas unterschiedlich sind.

Generell werden von den Rating-Agenturen Bewertungen in mehreren Überkategorien vergeben, unter denen es wiederum Feinabstufungen gibt (vgl. zum Folgenden Dagong 2012c, Fitch 2012b, Moody's 2012c und Standard and Poors 2012b). Die Top Note AAA bzw. Aaa wird für Schuldner höchster Bonität vergeben, die auch längerfristig ein geringes Ausfallrisiko haben. Alle weiteren Bewertungen der Stufe A bezeichnen sichere Anlagen, bei denen die längerfristigen Risiken aber unsicherer sind und je nach Feinabstufung unterschiedlich bewertet werden. Bewertungen von BBB+ bis BBB- bzw. Baa1 bis Baa3 bezeichnen durchschnittliche Anlagen, bei denen bei gesamtwirtschaftlichen Verschlechterungen mit Problemen zu rechnen ist. Bei Bewertungen der Kategorie BB+ bzw. Ba1 und darunter beginnt der Bereich der spekulativen Anlagen, bei denen bei verschlechterter Entwicklung Ausfälle je nach Feinabstufung mehr oder weniger wahrscheinlich sind. Bewertungen der CCC- bzw. Caa-Kategorie schließlich bezeichnen Anlagen mit hohen oder sehr hohen Risiken, bei denen nur bei einer Verbesserung der Entwicklung keine Ausfälle zu erwarten sind. Bewertungen unterhalb dieser Kategorie bezeichnen Schuldner mit Zahlungsverzug, teilweisen Zahlungsausfällen oder beantragten Insolvenzverfahren.

Tabelle A. 47: Teilindikator „Sovereign-Ratings" (Stand 30. September 2012)

Land	Standard &Poors	Moody's	Fitch	Dagong
Belgien	AA	Aa3	AA	A+
Dänemark	AAA	Aaa	AAA	AA+
Deutschland	**AAA**	**Aaa**	**AAA**	**AA+**
Finnland	AAA	Aaa	AAA	AAA
Frankreich	AA+	Aaa	AAA	A+
Irland	BBB+	Ba1	BBB+	BBB
Italien	BBB+	Baa2	A-	BBB
Luxemburg	AAA	Aaa	AAA	AAA
Niederlande	AAA	Aaa	AAA	AA+
Österreich	AA+	Aaa	AAA	AA+
Polen	A-	A2	A-	A-
Schweden	AAA	Aaa	AAA	AA+
Schweiz	AAA	Aaa	AAA	AAA
Slowakei	A	Baa2	A+	n.v.
Spanien	BBB+	Baa3	BBB	A
Tschechien	AA-	A1	A+	A+
USA	AA+	Aaa	AAA	A
Vereinigtes Königreich	AAA	Aaa	AAA	A+

Quellen: Dagong (2012b), Fitch (2012a), Moody's (2012a, 2012b), Standard and Poors (2012a)

Für die rückwirkende Berechnung des Länderindex 2010 wurden die Bewertungen zum 30. September 2010 herangezogen, mit Ausnahme der Agentur Standard & Poors, für die nachträglich nur Bewertungen für Anfang Dezember 2010 publiziert wurden (Dagong 2012a, Fitch 2012a, Moody's 2011, Standard and Poors 2010). Die Angaben für den Länderindex 2012 beziehen sich auf den Stichtag 30. September 2012 und sind in Tabelle A. 47 zusammengestellt (Dagong 2012b, Fitch 2012a, Moody's 2012a, 2012b, Standard and Poors 2012a).

Gegenüber dem nachträglich berechneten Subindex „Sovereign Ratings" für das Jahr 2010 konnte nur ein Land, die Tschechische Republik, bei einer Agentur ihre Bewertung verbessern: Tschechien wurde von Standard & Poors um zwei Stufen von A auf AA- hochstuft. In allen anderen Fällen blieben die Bewertungen entweder unverändert oder es mussten teilweise deutliche Verschlechterungen hingenommen werden. Besonders hart von Herabstufungen betroffen waren Spanien (zwischen fünf und acht Stufen je nach Agentur), Irland (zwei bis neun Stufen bei den US-amerikanischen Agenturen; die Agentur Dagong hatte Irland schon zuvor deutlich ungünstiger als die amerikanischen Agenturen eingestuft) und Italien (zwei bis sechs Stufen je nach Agentur). Die Bestnote bei mindestens einer Agentur verloren Dänemark, Frankreich, Österreich, das Vereinigte Königreich und die USA. Die deutlichsten Herabstufungen sind durchweg bei den Bewertungen der Agentur Moody's zu finden, gefolgt

von den Bewertungen von Fitch. Am stabilsten erweisen sich die Bewertungen der chinesischen Agentur Dagong.

Tabelle A. 48: Codierung der Ratingskalen

Standard & Poors		Moody's		Fitch		Dagong	
AAA	22	Aaa	20	AAA	23	AAA	23
AA+	21	Aa1	19	AA+	22	AA+	22
AA	20	Aa2	18	AA	21	AA	21
AA-	19	Aa3	17	AA-	20	AA-	20
A+	18	A1	16	A+	19	A+	19
A	17	A2	15	A	18	A	18
A-	16	A3	14	A-	17	A-	17
BBB+	15	Baa1	13	BBB+	16	BBB+	16
BBB	14	Baa2	12	BBB	15	BBB	15
BBB-	13	Baa3	11	BBB-	14	BBB-	14
BB+	12	Ba1	10	BB+	13	BB+	13
BB	11	Ba2	9	BB	12	BB	12
BB-	10	Ba3	8	BB-	11	BB-	11
B+	9	B1	7	B+	10	B+	10
B	8	B2	6	B	9	B	9
B-	7	B3	5	B-	8	B-	8
CCC+	6	Caa1	4	CCC+	7	CCC	7
CCC	5	Caa2	3	CCC	6	CC+	6
CCC-	4	Caa3	2	CCC-	5	CC	5
CC	3	Ca	1	CC	4	CC-	4
C	2	C	0	C	3	C+	3
SD	1	-	-	DDD	2	C	2
D	0	-	-	DD	1	C-	1
-	-	-	-	D	0	D	0

Quellen: Gaillard (2009), für Dagong: Calculus Consult

Zur Verwendung der Ratings im Länderindex der Stiftung Familienunternehmen mussten die alphanumerischen Ratingskalen der Agenturen in eine numerische Ordinalskala umcodiert werden. Die Vorgehensweise hierbei orientiert sich an einer Veröffentlichung von Gaillard (2009), die für die Agenturen Standard & Poors, Moody's und Fitch unverändert übernommen wurde. Nach demselben Vorbild wurde eine Ordinalskala für die Bewertungen der Agentur Dagong erstellt. Die Ratingskalen der Agenturen und die aus ihr erstellten Ordinalskalen sind in Tabelle A. 48 dargestellt.

Da die Bewertungsskalen der Agenturen unterschiedlich viele Stufen aufweisen, wurden die umcodierten Ordinalskalen für die Berechnung des Länderindex der Stiftung Familienunternehmen auf einen Wertebereich zwischen Null und 100 linear transformiert. Im Anschluss wurde jeweils der Mittelwert der vier transformierten Bewertungen errechnet.

A 5 Öffentliche Infrastruktur

Im Subindex „Öffentliche Infrastruktur" werden Sachverhalte zu zwei Gebieten der öffentlichen Infrastruktur abgebildet: Dem Bereich der unternehmensnahen Infrastruktur und dem Bereich des rechtlich-institutionellen Umfeld. Zu beiden Themenbereichen werden mehrere Teilindikatoren errechnet, so dass der Subindex „öffentliche Infrastruktur" folgendermaßen aufgebaut ist:

Unternehmensnahe Infrastruktur:

- Transportinfrastruktur
- Informations- und Kommunikationsinfrastruktur

Rechtlich-institutionelles Umfeld:

- Rechtssicherheit
- Kriminalität und politische Stabilität
- Korruptionskontrolle

Beide Teilgebiete gehen mit jeweils 50 Prozent Gewichtung in den Subindex „Öffentliche Infrastruktur" ein. Den Teilindikatoren „Transportinfrastruktur" und „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur" kommt somit ein Gewicht von einem Viertel, den Teilindikatoren „Rechtssicherheit", „Kriminalität und politische Stabilität" und „Korruptionskontrolle" ein Gewicht von einem Sechstel im Subindex zu. Im Hinblick auf die Datenverfügbarkeit mussten im Teilindex „Transportinfrastruktur" die Daten zum Ausbau des Straßennetzes durch einen verwandten Indikator ersetzt werden.

A 5.1 Transportinfrastruktur

Der Teilindikator „Transportinfrastruktur" setzt sich aus Kennzahlen zur Eisenbahninfrastruktur, zur Fluginfrastruktur und zum Straßennetzwerk zusammen. Für die Bereiche der Eisenbahn- und Fluginfrastruktur werden die Ergebnisse von Expertenbefragungen des World Economic Forum (2009a, 2011a) verwendet. Für den Bereich des Straßennetzwerks wird der Ausbau des gesamten Straßennetzes in Kilometer in Relation zur geographischen Fläche, ausgewiesen in den World Development Indicators der Weltbank (2012e), herangezogen.

Tabelle A. 49 fasst die Ergebnisse des Länderindex 2012 für die einzelnen Teilindikatoren zusammen. Die einzelnen Kennzahlen gehen mit einem Gewicht von 30 Prozent, 20 Prozent und 50 Prozent in die Berechnung des Teilindikators „Transportinfrastruktur" ein.

Tabelle A. 49: Teilindikator „Transportinfrastruktur"

Land	Eisenbahn-infrastruktur	Fluginfrastruktur	Straßennetzwerk
Belgien	5,40	6,20	504,00
Dänemark	5,50	6,30	170,00
Deutschland	**5,70**	**6,50**	**180,00**
Finnland	5,60	6,20	23,00
Frankreich	6,40	6,30	173,00
Irland	4,00	5,50	137,00
Italien	3,50	4,60	162,00
Luxemburg	5,10	5,80	202,00
Niederlande	5,70	6,50	329,00
Österreich	5,30	5,90	127,00
Polen	2,50	3,70	123,00
Schweden	5,00	6,30	129,00
Schweiz	6,80	6,50	173,00
Slowakei	4,50	3,20	89,00
Spanien	5,60	6,00	132,00
Tschechien	4,50	6,00	166,00
USA	4,80	5,70	67,00
Vereinigtes Königreich	4,90	5,90	172,00

Quellen: World Economic Forum (2011a), World Bank (2012e)

In den ersten beiden Spalten der Tabelle sind die Ergebnisse zweier vom World Economic Forum (2011a) veröffentlichten Expertenbefragungen ausgewiesen. Gefragt wurde nach einer Einschätzung der Qualität der Eisenbahn- bzw. Fluginfrastruktur (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 414 und 416). Die Angaben beziehen sich auf das Referenzjahr 2011. Die Ergebnisse können Werte zwischen Eins und Sieben annehmen und fallen umso höher aus, je besser die Qualität eingeschätzt wird.

Im Bereich der Eisenbahninfrastruktur fielen die Bewertungen für die Schweiz und Frankreich mit beträchtlichem Abstand am besten aus. Ebenfalls gute Ergebnisse erzielten Deutschland und die Niederlande sowie Finnland, Spanien und Dänemark. Besonders das deutlich verbesserte Abschneiden Spaniens ist hier hervorzuheben. Polen, Italien und Irland haben die schlechtesten Bewertungen; ebenfalls vergleichsweise ungünstig sind die Ergebnisse für die Slowakei und Tschechien.

Für die Fluginfrastruktur wird die Rangliste von Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden angeführt. Gut bewertet werden auch Dänemark, Frankreich und Schweden. Vor allem Schweden konnte sein Ergebnis im Vergleich zum Länderindex 2010 deutlich verbessern; dasselbe gilt für das im Mittelfeld zu findende Spanien. Die ungünstigsten Ergebnisse haben nach wie vor Italien, Polen und

die Slowakei. Deutlich schlechtere Bewertungen als im Vorgängerranking weisen auch Österreich und die USA auf.

Der in der dritten Spalte ausgewiesene Indikator zum Ausbau des Straßennetzwerkes musste gegenüber dem Länderindex 2010 modifiziert werden, da die seinerzeit verwendeten Daten der OECD (Autobahnkilometer in Relation zur geographischen Fläche) nicht mehr aktualisiert veröffentlicht wurden. An ihrer Stelle werden im aktuellen Index die gesamten Straßenkilometer in Relation zur geographischen Fläche verwendet. Als Datengrundlage dient die World Development Indicators Datenbank der Weltbank (World Bank 2012e). Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2009 bzw. das jüngste verfügbare Berichtsjahr. Um die Periodenvergleichbarkeit zu wahren, wurde der Teilindikator „Transportinfrastruktur" auch für den Länderindex 2010 im Wege der Rückinterpolation neu berechnet. Bei diesem Indikator liegen Belgien und die Niederlande klar an der Spitze. Gute Ergebnisse weisen auch noch Deutschland, Frankreich und die Schweiz auf. Neben den vergleichsweise dünn besiedelten Ländern Finnland und USA befinden sich auch die Slowakei und Polen deutlich abgeschlagen am Ende der Rangliste.

Tabelle A. 50: Kennzahlen zur Transportinfrastruktur

Land	Qualität der allgemeinen Infrastruktur	Qualität des Straßennetzwerks	Qualität der Hafeninfrastruktur
Belgien	5,90	5,40	6,50
Dänemark	6,40	6,30	6,20
Deutschland	**6,20**	**6,20**	**6,10**
Finnland	6,40	5,80	6,20
Frankreich	6,50	6,60	5,60
Irland	4,60	4,80	5,20
Italien	4,00	4,20	3,90
Luxemburg	5,90	5,90	5,20
Niederlande	6,00	5,60	6,60
Österreich	6,30	6,20	4,70
Polen	3,80	2,30	3,40
Schweden	6,10	5,70	6,00
Schweiz	6,70	6,40	5,20
Slowakei	4,20	3,60	3,90
Spanien	5,80	5,90	5,80
Tschechien	5,60	3,60	4,70
USA	5,70	5,70	5,50
Vereinigtes Königreich	5,60	5,50	5,60

Quelle: World Economic Forum (2011a)

Um das Bild im Bereich der Transportinfrastruktur abzurunden, sind in Tabelle A. 50 einige weitere Kennzahlen aus diesem Themenfeld ausgewiesen, die nicht in die Berechnung des Teilindikators einfließen. Die Angaben stammen aus Expertenbefragungen, die vom World Economic Forum (2011a) veröffentlicht wurden, und in denen um eine Beurteilung der jeweiligen Infrastrukturkomponente gebeten wurde. Das Referenzjahr ist das Jahr 2011. Die Bewertungen können sich im Bereich von Eins bis Sieben bewegen. Hierbei kennzeichnen höhere Werte eine günstigere Beurteilung.

In der ersten Spalte sind Bewertungen der Qualität der allgemeinen Infrastruktur ausgewiesen. Hier wurde nach einer summarischen Beurteilung der Infrastruktur, unter anderem Transport, Telefoninfrastruktur und Elektrizitätsversorgung gefragt (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 412). Die günstigsten Bewertungen in diesem Bereich erzielen die Schweiz, Frankreich, Dänemark und Finnland. Deutschland und Österreich erzielen mit Rang 6 bzw. 5 ebenfalls noch ein gutes Ergebnis. Die Schlusslichter sind wiederum die Slowakei, Österreich und Polen. Die zweite Spalte listet die Beurteilungen der Qualität des Straßennetzwerkes auf (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 413). Die vorderen Plätze werden hier von Frankreich, der Schweiz, Dänemark und Deutschland eingenommen. Am Schluss der Rangliste befinden sich Tschechien, die Slowakei und Polen. Ebenfalls vergleichsweise ungünstige Bewertungen weisen Irland und Italien auf. In der dritten Spalte schließlich sind die Bewertungen der Qualität der Hafeninfrastruktur ausgewiesen (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 415). Hier sind sowohl See- als auch Binnenhäfen einbezogen. Die günstigsten Ergebnisse erzielen hier die Niederlande und Belgien, gefolgt von Finnland, Dänemark und Deutschland. Schlusslichter sind Polen, und Irland. Ebenfalls ungünstig bewertet werden Tschechien und die Slowakei.

Generell bestätigt sich auch durch diese zusätzlichen Informationen das Bild, dass in Deutschland eine gute bis sehr gute Transportinfrastruktur vorzufinden ist. Dies gilt abgesehen von den Häfen auch für Frankreich, Österreich und die Schweiz. Irland, Italien und die osteuropäischen Länder hingegen weisen eher ungünstige Voraussetzungen auf.

A 5.2 Informations- und Kommunikationsinfrastruktur

Der Teilindikator „Informations- und Telekommunikationsinfrastruktur" berücksichtigt insgesamt vier Kennzahlen, die zum einen den Ausbau und die Qualität der Telefon-/Fax- und Breitbankinfrastruktur, zum anderen auch die ICT-Gesetzgebung betreffen. Die Ergebnisse im Einzelnen sind in Tabelle A. 51 dargestellt.

Zur Bewertung der Telefon-/Faxinfrastruktur werden zwei Kennzahlen herangezogen. Der Ausbau der Telefon- und Faxinfrastruktur wird durch die Anzahl der Telekommunikationswege je 100 Einwohner quantifiziert, die jährlich von der OECD publiziert wird (OECD 2011b). Die Daten für den Länderindex 2012 sind in Spalte 2 ausgewiesen und beziehen sich auf das Referenzjahr 2010. Zur Bewertung der Qualität der Telefon- und Faxinfrastruktur wird eine vom World Economic Forum (2009b, 2010) veröffentlichte Expertenbefragung herangezogen, in der nach der Verlässlichkeit der Leitungen und sowie

nach eventuellen Schwierigkeiten bei der Installation neuer Anschlüsse gefragt wurde (vgl. World Economic Forum 2010, S. 319). Die Ergebnisse dieser Befragung sind in Spalte 3 ausgewiesen. Sie beziehen sich auf das Referenzjahr 2009.[26] Die Bewertungen können im Bereich zwischen Eins und Sieben liegen und fallen umso höher aus, je besser die Qualität der Infrastruktur eingeschätzt wird. Zur Beurteilung der Telefon- und Faxinfrastruktur im Länderindex wurden beide Kennzahlen auf einen gemeinsamen Wertebereich linear transformiert und es wurde der Mittelwert der beiden transformierten Skalen errechnet. Das Ergebnis dient als summarisches Kriterium zu Bewertung der Telefon- und Faxinfrastruktur und ist in Spalte 1 der Tabelle A. 51 ausgewiesen. Es kann Werte zwischen Null und 100 annehmen und fällt umso höher aus, je besser die Infrastruktur bewertet wird.

Tabelle A. 51: Teilindikator „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur"

Land	Gesamtbewertung Telefon-/Fax-Infrastruktur	Anzahl der Telekomm.-Wege je 100 Einwohner	Qualität der Telefon-/Fax infrastruktur	Internet-Infrastruktur	ICT-Gesetzgebung
Belgien	61,42	179,80	6,50	72,70	4,86
Dänemark	81,58	201,90	6,75	86,10	5,69
Deutschland	**74,90**	**202,70**	**6,55**	**82,50**	**5,34**
Finnland	83,34	197,70	6,86	80,50	5,53
Frankreich	59,24	158,20	6,75	73,60	5,23
Irland	37,43	163,40	6,06	71,70	4,72
Italien	32,67	195,70	5,46	59,00	4,01
Luxemburg	76,24	229,60	6,20	90,30	5,32
Niederlande	68,59	184,80	6,63	90,90	5,35
Österreich	77,93	190,60	6,81	72,90	5,53
Polen	28,06	152,00	5,96	63,40	3,77
Schweden	85,28	200,80	6,87	88,30	5,91
Schweiz	84,16	200,00	6,85	77,00	5,43
Slowakei	41,49	131,80	6,63	67,50	3,93
Spanien	47,98	177,10	6,16	59,10	4,54
Tschechien	54,02	168,80	6,45	60,50	4,61
USA	50,96	162,80	6,45	71,10	5,39
Vereinigtes Königreich	74,51	205,40	6,50	79,60	5,37

Quelle: OECD (2011b, 2011c), World Economic Forum (2009b, 2010, 2011b), Berechnungen von Calculus Consult

Gemessen an diesem summarischen Indikator weisen Schweden, die Schweiz, Finnland und Dänemark mit deutlichem Abstand die beste Telefon- und Faxinfrastruktur auf. In Schweden, Finnland und der Schweiz sind hierfür vor allem hervorragende qualitative Bewertungen der Infrastruktur verantwort-

[26] Eine Ausnahme bildet Luxemburg, für das seit 2010 keine Umfrageergebnisse mehr veröffentlicht werden. Ersatzweise wurde auf die Befragungsergebnisse im Bericht 2009 zurückgegriffen (World Economic Forum 2009b), die sich auf das Referenzjahr 2007 beziehen.

lich, während der Grad des Ausbaus etwas schwächer, aber immer noch sehr gut bewertet wird. Das Umgekehrte gilt für Deutschland und in noch stärkerem Maße für Luxemburg und das Vereinigte Königreich, die zwar die dichtesten Leistungsnetze aufweisen, im Hinblick auf die Qualität aber nur im Mittelfeld rangieren. Die schlechtesten Ergebnisse erzielen die Slowakei, Irland, Italien und Polen. Während Irland und Polen sowohl im Hinblick auf den Ausbau als auch auf die Qualität schwache Resultate aufweisen, ist in der Slowakei vor allem das schwach ausgebaute Netz für die ungünstige Bewertung verantwortlich, während die Qualität der Infrastruktur vergleichsweise gut bewertet wird. Das Umgekehrte gilt für Italien, das im Hinblick auf den Ausbau des Netzes im Mittelfeld liegt, wohingegen die Qualität der Infrastruktur am Schlechtesten unter allen 18 Ländern bewertet wird.

Das Kriterium „Internet-Infrastruktur" wird anhand des Prozentsatzes der Haushalte mit Internet-Zugang gemessen, der jährlich von der OECD publiziert wird (OECD 2011c). Die Ergebnisse sind in Spalte 4 der Tabelle A. 52 ausgewiesen. Die Angaben beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Referenzjahr 2010, mit Ausnahme der Schweiz, für die das jüngste Berichtsjahr das Jahr 2008 ist. Führend in dieser Rangliste sind die Niederlande und Luxemburg, wo 2010 jeweils über 90 Prozent der Haushalte Internet-Anschluss hatten. Mehr als 80 Prozent der Haushalte hatten auch in Schweden, Dänemark, Deutschland und Finnland Internetzugang. Am Ende dieser Rangliste befinden sich Italien, Spanien, Tschechien und Polen, wo jeweils weniger als zwei Drittel der Haushalte ans Internet angeschlossen sind.

In der vierten Spalte schließlich sind die Ergebnisse für das Kriterium „ICT-Gesetzgebung" ausgewiesen. Diese Angaben sind Resultate einer vom World Economic Forum (2011b) veröffentlichten Expertenbefragung betreffend der Gesetzgebung im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien. Gefragt wurde nach dem Stand und der Durchsetzung von Gesetzen, die ICT-relevante Sachverhalte wie E-Commerce, digitale Signaturen, Verbraucherschutz und Ähnliches betreffen (vgl. World Economic Forum 2011b, S. 321). Die Ergebnisse können Werte zwischen Eins und Sieben annehmen und fallen umso höher aus, je besser die Rechtslage eingeschätzt wird. In der Spitzengruppe befinden sich hier Schweden, Dänemark, Österreich und Finnland. Deutschland liegt auf dem neunten Rang. Die Schlusslichter der Rangliste sind Italien, die Slowakische Republik und Polen.

Die in Tabelle A. 51, Spalte 1, 4 und 5 ausgewiesenen Kriterien gehen mit 30 Prozent, 30 Prozent und 40 Prozent Gewicht in den Teilindikator „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur" ein.

Einige weitere Kennzahlen, die zum Themenkomplex „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur" interessant sind, aber nicht im Teilindikator selbst berücksichtigt wurden, sind in Tabelle A. 52 ausgewiesen. Die ersten drei Spalten beinhalten weitere Ergebnisse aus den Expertenbefragungen des World Economic Forum (2011b). Die Angaben beziehen sich jeweils auf das Referenzjahr 2011 und

können Werte zwischen Eins und Sieben annehmen, wobei höhere Werte für eine günstigere Beurteilung stehen.

Tabelle A. 52: Kennzahlen zur Informations- und Kommunikationsinfrastruktur

Land	Erfolg der Regierung bei der ICT-Förderung	ICT-Priorität der Regierung	Internet-Zugang in Schulen	Mobilfunk-Anmeldungen je 100 Einwohner	Breitband-Anmeldungen je 100 Einwohner
Belgien	4,44	4,77	5,76	116,61	32,95
Dänemark	5,50	5,49	6,09	126,46	38,21
Deutschland	**4,76**	**5,47**	**4,87**	**132,30**	**32,47**
Finnland	5,16	6,09	6,07	166,02	29,50
Frankreich	4,76	5,17	4,83	105,03	36,12
Irland	4,34	4,73	4,23	108,41	22,08
Italien	3,71	3,96	3,60	151,84	22,84
Luxemburg	5,48	5,90	5,76	148,27	32,90
Niederlande	4,67	5,09	6,18	115,45	38,74
Österreich	4,67	5,20	5,82	154,78	26,49
Polen	3,22	3,79	4,54	128,46	14,36
Schweden	5,55	6,07	6,41	118,57	31,77
Schweiz	4,88	5,57	6,15	130,06	39,20
Slowakei	3,38	3,63	5,03	109,35	13,65
Spanien	3,82	4,19	4,42	114,23	23,52
Tschechien	3,95	4,60	5,66	121,60	15,66
USA	5,19	5,54	5,89	105,91	28,75
Vereinigtes Königreich	4,55	5,34	5,81	130,75	32,74

Quelle: World Economic Forum (2011b),ITU (2012a, 2012b)

In der ersten Spalte sind die Resultate der Einschätzung des Erfolgs der Regierung bei der ICT-Förderung ausgewiesen. Die besten Resultate erzielen hier Schweden, Dänemark, Luxemburg, die USA und Finnland. Deutschland findet sich im Mittelfeld wieder. Mit einigem Abstand am Schlechtesten schnitten die Regierungen Polens und der Slowakei ab. Spalte 2 zeigt die Einschätzungen darüber, welche Priorität der Informations- und Kommunikationspolitik in den einzelnen Regierungen zugemessen wird. Hier befinden sich Finnland, Schweden und Luxemburg klar an der Spitze. Auch die Schweiz und die USA erzielen gute bis sehr gute Ergebnisse. Deutschland liegt im vorderen Mittelfeld. Am Ende der Rangliste befinden sich die Slowakei, Polen und Italien; relativ schwach schneiden auch Spanien und Tschechien ab. In Spalte 3 sind die Einschätzungen über den Ausbau der Internetverfügbarkeit in Schulen ausgewiesen. Der klare Spitzenreiter ist hier Schweden. Sehr gute Resultate erzielen auch die Niederlande, die Schweiz, Dänemark und Finnland. Deutschland befindet sich mit Rang

13 hier nur im unteren Mittelfeld. Mit Abstand am schlechtesten wird die Situation in Italien eingeschätzt. Ebenfalls ungünstig fallen die Urteile über Irland und Spanien aus.

In der vierten und fünften Spalte schließlich sind noch einmal quantitative Kennzahlen zum Ausbau bzw. die Nutzung der Netze ausgewiesen. Die Daten stammen von der International Telecommuncations Union (ITU) und beziehen sich auf das Referenzjahr 2011 (ITU 2012a, 2012b).[27] Spalte 4 zeigt die Anzahl der Mobilfunk-Anmeldungen (Pre- und Postpaid) je 100 Einwohner. Klarer Spitzenreiter ist hier Finnland mit mehr als 166 gemeldeten Mobilfunkanschlüssen je 100 Einwohner. Mehr als 150 Anschlüsse weisen auch noch Österreich und Italien auf. Die geringsten Nutzungsquoten haben Irland, die USA, Italien und die Slowakei mit jeweils weniger als 110 Anschlüssen je 100 Einwohner. In Spalte 5 ist die Anzahl der Breitband-Anschlüsse je 100 Einwohner ausgewiesen. An der Spitze sind hier die Schweiz, die Niederlande, Dänemark und Frankreich mit jeweils mehr als 35 Anschlüssen je 100 Einwohner. Weniger als 20 Anschlüsse je 100 Einwohner weisen die Slowakei, Polen und Tschechien auf.

Insgesamt bestätigt sich auch durch diese zusätzlichen Kennzahlen das Bild, dass die skandinavischen Länder und Luxemburg sowie die Schweiz gute bis sehr gute Bedingungen im Bereich der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur aufweisen. Deutschland liegt in diesem Bereich zumeist im oberen Mittelfeld. Standortnachteile weisen in diesem Bereich zumeist die osteuropäischen Länder sowie Italien und Spanien auf.

A 5.3 Rechtssicherheit

In den Teilindikator „Rechtssicherheit" gehen Kennzahlen ein, die Fragen der Unabhängigkeit und Effizienz der Rechtssysteme betreffen. Verwendet wurden zum einen der jährlich von der Weltbank veröffentlichte Indikator „Rule of Law" (World Bank 2009c, 2012f), zum anderen die Resultate dreier Expertenbefragungen zu spezifisch für Familienunternehmen relevanten Teilfragen aus dem Bereich der Rechtssicherheit, die vom World Economic Forum jährlich veröffentlicht werden (World Economic Forum 2009a, 2011a). Die jeweiligen Ergebnisse sind in Tabelle A. 53 ausgewiesen.

In Spalte 1 sind die Werte des Weltbank-Indikators „Rule of Law" aufgelistet, der eine summarische Bewertung des Vertrauens von Bevölkerung und Wirtschaft in die Rechtssicherheit darstellt (vgl. zum Folgenden World Bank 2012g). Der Indikator basiert auf einer Vielzahl von Bewertungen von Sachverhalten, die von der Unabhängigkeit, Effektivität und Fairness der rechtlichen Institutionen über das Vorhandensein von Klein- und Großkriminalität bis hin zum Vertrauen in Justiz und Polizeikräfte reichen. Als Basis werden sowohl Umfragen als auch Expertenurteile verwendet. Die Angaben beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Berichtsjahr 2010. Der Indikator kann Werte zwischen Null und 100 annehmen, wobei höhere Werte für eine bessere Bewertung der Rechtssicherheit stehen. An

[27] Die Angaben zur Mobilfunknutzung für die Niederlande beziehen sich auf 2010.

der Spitze dieser Rangliste stehen Finnland und Schweden, gefolgt von Dänemark, Luxemburg, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz, die allesamt Werte von über 95 erzielen. Deutschland befindet sich mit 92,4 Punkten und Rang 10 im Mittelfeld. Deutliche Schlusslichter sind Italien, die Slowakei und Polen mit jeweils unter 70 Punkten.

Tabelle A. 53: Teilindikator „Rechtssicherheit"

Land	Weltbank „Rule of Law"	Unabhängigkeit der Rechtsprechung	Effizienz des Rechtsystems	Eigentumsrechte
Belgien	88,63	5,30	4,15	5,25
Dänemark	98,58	6,60	5,35	5,95
Deutschland	**92,42**	**6,30**	**4,95**	**5,65**
Finnland	100,00	6,40	5,75	6,30
Frankreich	90,52	4,90	4,85	5,85
Irland	94,31	6,30	4,50	5,85
Italien	62,56	4,00	2,65	3,95
Luxemburg	97,63	6,10	5,35	6,10
Niederlande	97,16	6,30	5,40	5,80
Österreich	96,68	5,50	4,90	5,70
Polen	69,19	4,30	3,25	4,10
Schweden	99,53	6,50	5,85	6,10
Schweiz	95,73	6,40	5,50	6,25
Slowakei	66,35	2,70	2,30	3,95
Spanien	86,73	3,90	3,65	4,50
Tschechien	80,09	3,70	2,90	3,90
USA	91,47	4,90	4,35	5,05
Vereinigtes Königreich	94,79	6,20	5,10	5,85

Quellen: World Bank 2011f, World Economic Forum 2011a

Neben diesem summarischen Indikator gehen in den Teilindikator „Rechtssicherheit" noch weitere Beurteilungen aus Expertenumfragen zu Sachverhalten ein, die Familienunternehmen noch direkter betreffen. Die zugrunde liegenden Bewertungen stammen allesamt aus vom World Economic Forum (2011a) veröffentlichten Befragungen und können Werte zwischen Eins und Sieben annehmen, wobei höhere Werte eine bessere Beurteilung kennzeichnen. Die Angaben beziehen sich auf das Referenzjahr 2011. In Spalte 2 ausgewiesen sind die Resultate einer Expertenbefragung, in der gefragt wurde, inwieweit die Rechtsprechung als unabhängig von Einflüssen von Regierungsmitgliedern, der Bevölkerung oder Unternehmen eingeschätzt wird (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 395). Die besten Ergebnisse erzielen hier Dänemark und Schweden, gefolgt von Finnland und der Schweiz. Deutschland befindet sich gemeinsam mit Irland und den Niederlanden auf Rang 5. Deutlich die ungünstigste

Bewertung hat die Slowakei mit einem Wert unter Drei; Werte unter Zwei haben auch Tschechien und Spanien.

In Spalte 3 ist eine aggregierte Bewertung der Effizienz des Rechtssystems ausgewiesen. Sie errechnet sich als arithmetischer Mittelwert der Resultate zweier Befragungen, in denen jeweils danach gefragt wurde, ob aus der Sicht von privaten Unternehmen das Rechtssystem im jeweiligen Land bei Streitigkeiten effizient und gemäß klarer, neutraler Prozesse arbeitet, oder ob es ineffizient und manipulationsanfällig ist (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 399 f.). Die erste dieser Befragungen bezog sich auf gerichtliche Streitigkeiten zwischen Parteien des privaten Sektors, die zweite auf gerichtliches Vorgehen gegen öffentliche Vorschriften oder Handlungen der Regierung oder von Behörden. Die besten Werte erzielten hier Schweden, Finnland und die Schweiz, mit Werten von 5,5 oder höher in beiden Teilbereichen. Werte über Fünf in beiden Bereichen erzielten auch die Niederlande, Dänemark und Luxemburg. In Deutschland wird die Effizienz bei Streitigkeiten mit der öffentlichen Hand etwas besser bewertet als bei Streitigkeiten mit privaten Kontrahenten. Am schlechtesten bewertet wird die Situation in der Slowakei, Tschechien und Italien, die allesamt in beiden Bereichen Werte unter Drei, die Slowakei sogar unter 2,5 erzielen. Ungünstig fallen mit Werten unter Vier auch die Urteile für Polen und Spanien aus.

Die vierte Spalte weist eine ebenfalls aggregierte Bewertung des Schutzes der Eigentumsrechte aus. Ebenso wie der Indikator zur Beurteilung der Effizienz des Rechtssystems errechnet sie sich als arithmetischer Mittelwert zweier Befragungen, in denen danach gefragt wurde, inwieweit Eigentumsrechte als klar definiert und gesetzlich gut geschützt angesehen werden (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 390 f.). Die erste dieser Befragungen bezog sich auf den Schutz materieller Eigentumsrechte einschließlich derer an Finanzvermögen, die zweite auf den Schutz geistiger Eigentumsrechte. Die besten Resultate erzielen in dieser Rangliste Finnland, die Schweiz und Schweden, die alle in beiden Teilbereichen Bewertungen über Sechs erhalten. Ebenfalls sehr gute Bewertungen mit mindestens 5,8 erhalten Dänemark, Frankreich, Irland, das Vereinigte Königreich und die Niederlande. Deutschland befindet sich mit 5,65 auf Rang elf. Generell fallen die Bewertungen des Schutzes der geistigen Eigentumsrechte etwas schlechter aus als die des Schutzes der materiellen. Die schlechtesten Resultate haben Tschechien, die Slowakei, Italien und Polen, die allesamt beim Schutz der geistigen Eigentumsrechte unter Vier und beim Schutz der materiellen Eigentumsrechte bei maximal 4,5 liegen.

Diese Teilindikatoren wurden mit einem Gewicht von 30 Prozent, 20 Prozent, 20 Prozent und 30 Prozent in den Teilindikator „Rechtssicherheit" verrechnet.

A 5.4 Korruptionskontrolle

Der Teilindikator „Korruptionskontrolle" ist ähnlich aufgebaut wie die Teilindikatoren „Rechtssicherheit". Als Basis der Berechnung werden zum einen der von der Weltbank jährlich veröffentlichte

summarische Indikator „Control of Corruption" (World Bank 2009c, 2011f), zum anderen Bewertungen aus vom World Economic Forum (2009a, 2011a) veröffentlichten Expertenumfragen zu Sachverhalten, die Familienunternehmer direkter betreffen, verwendet. Die Ergebnisse im Einzelnen sind in Tabelle A.54 zusammengestellt.

Tabelle A. 54: Teilindikator „Korruptionskontrolle"

Land	Weltbank „Control of Corruption"	Ethisches Verhalten von Unternehmen	Unregelmäßigkeiten im öffentl. Sektor	Veruntreuung öffentlicher Gelder	Begünstigungskorruption im öffentlichen Sektor
Belgien	90,43	5,60	4,65	5,20	4,10
Dänemark	100,00	6,70	5,95	6,50	5,40
Deutschland	**93,30**	**5,90**	**4,95**	**5,60**	**4,30**
Finnland	98,09	6,60	5,60	6,20	5,00
Frankreich	89,00	5,70	4,40	5,10	3,70
Irland	92,82	5,40	4,70	5,40	4,00
Italien	57,42	3,70	2,80	3,20	2,40
Luxemburg	95,22	6,20	5,30	6,10	4,50
Niederlande	97,61	6,40	5,55	6,00	5,10
Österreich	92,34	5,90	4,60	5,30	3,90
Polen	70,33	4,10	3,70	4,10	3,30
Schweden	99,04	6,60	6,10	6,40	5,80
Schweiz	95,69	6,50	5,50	6,10	4,90
Slowakei	64,59	3,40	2,30	2,50	2,10
Spanien	80,86	4,70	3,55	3,90	3,20
Tschechien	65,55	3,30	2,35	2,30	2,40
USA	85,65	5,10	3,95	4,60	3,30
Vereinigtes Königreich	89,95	5,90	5,00	5,70	4,30

Quellen: World Bank (2011f), World Economic Forum (2011a), Berechnungen von Calculus Consult

In Spalte 1 sind die Werte des Weltbank-Index „Control of Corruption" ausgewiesen. Dieser Index ist als summarische Maßzahl für das Ausmaß konzipiert, in dem öffentliche Machtpositionen für private Vorteile missbraucht werden (vgl. zum Folgenden World Bank 2012h) Hierbei werden sowohl Korruptionsvorfälle im kleinen und großen Stil als auch die Beeinflussung öffentlicher Träger durch Eliten und private Interessengruppen berücksichtigt. Der Indikator basiert auf einer Vielzahl von Umfragen und Expertenbefragungen verschiedener Organisationen, die zu einer Gesamtbewertung aggregiert werden. Die Angaben für den Länderindex 2012 beziehen sich auf das Referenzjahr 2010. Der Index kann Werte zwischen Null und 100 annehmen, höhere Werte sind hierbei kennzeichnend für eine bessere Korruptionskontrolle. Die besten Bewertungen erzielen Dänemark, Schweden, Finnland und die Niederlande mit jeweils über 97 Punkten. Auch Luxemburg und die Schweiz erzielen noch über 95 Punkte und damit sehr gute Ergebnisse. Deutschland liegt an siebter Stelle der Rangliste. Die mit

deutlichem Abstand schlechtesten Ergebnisse weist Italien mit unter 60 Punkten auf. Auch die Slowakei und Tschechien werden mit jeweils unter 70 Punkten ebenso wie Polen mit nur knapp über 70 Punkten noch sehr ungünstig beurteilt.

Die zweite und dritte Spalte enthalten wiederum Einschätzungen aus vom World Economic Forum (2011) veröffentlichten Expertenumfragen zu Korruptionsproblemen, die die Geschäftstätigkeit von Familienunternehmen direkt beeinträchtigen. Die Angaben beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Referenzjahr 2011. Die Werte können im Bereich zwischen Eins und Sieben liegen, wobei höhere Werte ein geringeres Maß an Korruptionsproblemen anzeigen. In Spalte 2 sind die Ergebnisse einer Befragung ausgewiesen, in der um eine Einschätzung des ethischen Verhaltens von Unternehmen in den einzelnen Ländern gebeten wurde. Konkret wurde gefragt, wie das ethische Verhalten von Unternehmen im Umgang mit Behörden, Regierungsmitgliedern und anderen Unternehmen eingeschätzt wird (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 406). Auch hier befinden sich Dänemark, Schweden, Finnland und die Schweiz mit jeweils mindestens 6,5 Punkten an der Spitze. Mehr als sechs Punkte und damit sehr gute Ergebnisse erzielen auch die Niederlande und Luxemburg. Deutschland befindet sich auch hier auf Rang 7 gleichauf mit Österreich und dem Vereinigten Königreich. Die Schlussgruppe besteht auch hier aus Italien, der Slowakei und Tschechien, die allesamt weniger als vier Punkte erzielen. Im Bereich zwischen vier und fünf Punkten und damit ungünstiger Bewertungen befinden sich außerdem Polen und Spanien.

In Spalte 3 sind die Ergebnisse für das Kriterium „Unregelmäßigkeiten im öffentlichen Sektor" aufgelistet. Dieses Kriterium errechnet sich als arithmetischer Mittelwert der Ergebnisse zweier Expertenumfragen, deren Einzelergebnisse in den Spalten 4 und 5 aufgelistet sind. In der ersten Befragung, deren Ergebnisse in Spalte 4 zu finden sind, wurde nach der Verbreitung von Korruptionsvorfällen im Sinne von Veruntreuung öffentlicher Gelder zugunsten von Unternehmen, Organisationen oder Privatpersonen gefragt (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 392). In der zweiten Befragung, deren Resultate in Spalte 5 ausgewiesen sind, wurde um eine Einschätzung gebeten, wie verbreitet Begünstigungskorruption im Zusammenhang mit politischen Entscheidungen und dem Abschluss von Verträgen mit der öffentlichen Hand ist (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 396). Generell ist festzustellen, dass die Rangplätze der einzelnen Länder zwischen beiden Kriterien keine großen Abweichungen aufweisen. Insgesamt fallen die Bewertungen im Hinblick auf die Begünstigungspolitik schlechter aus als im Hinblick auf die Veruntreuung von öffentlichen Geldern. Gemessen am Kriterium „Unregelmäßigkeiten im öffentlichen Sektor" zeigt sich das bereits bekannte Bild: Schweden, Dänemark und Finnland sind deutlich an der Spitze; auch die Niederlande und die Schweiz weisen mit mindestens 5,5 Punkten noch sehr gute Ergebnisse auf. Deutschland befindet sich an achter Stelle dieser Rangliste. Auch die Schlussgruppe ist die zu erwartende: Mit weniger als drei Punkten weisen sich die Slowakei, Tschechien und Italien als die Länder mit den größten Korruptionsproblemen auf. Schlechte Er-

gebnisse im Bereich zwischen drei und vier Punkten erzielen außerdem auch Polen, Spanien und die USA.

Die in Tabelle A. 54, Spalte 1, 2 und 3 ausgewiesenen Kennzahlen gehen mit 50 Prozent, 25 Prozent und 25 Prozent Gewicht in die Berechnung des Teilindikators „Korruptionskontrolle" ein.

Tabelle A. 55 listet wiederum einige ergänzende Informationen auf, die im Bereich des Themenfeldes „Korruptionskontrolle" in den Ländern des Länderindex interessant sind.

Tabelle A. 55: Kennzahlen zur Korruptionskontrolle

Land	Zahlungsunregelmäßigkeiten bei gerichtl. Entscheidungen	Transparency Korruptionsindex
Belgien	5,7	7,5
Dänemark	6,7	9,4
Deutschland	**5,9**	**8,0**
Finnland	6,5	9,4
Frankreich	5,6	7,0
Irland	6,1	7,5
Italien	4,1	3,9
Luxemburg	6,4	8,5
Niederlande	6,2	8,9
Österreich	5,8	7,8
Polen	4,9	5,5
Schweden	6,6	9,3
Schweiz	6,3	8,8
Slowakei	3,7	4,0
Spanien	5	6,2
Tschechien	3,9	4,4
USA	4,9	7,1
Vereinigtes Königreich	5,9	7,8

Quellen: World Economic Forum (2011a), Transparency (2011)

In Spalte 1 der Tabelle ausgewiesen sind Ergebnisse einer Expertenumfrage zum Vorkommen von Zahlungsunregelmäßigkeiten ausgewiesen, die vom World Economic Forum (2011a) veröffentlicht wurde. Gefragt wurde nach Vorfällen von Extrazahlungen oder Bestechung im Zusammenhang mit dem Außenhandel, mit öffentlichen Einrichtungen, der jährlichen Steuererklärung, öffentlichen Aufträgen und Lizenzen oder der Justiz (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 394). Die Ergebnisse können Werte zwischen Eins und Sieben annehmen, und fallen umso höher aus, je weniger das Land von

Korruptionsvorfällen dieser Art betroffen ist. Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2011. Am positivsten beurteilt werden wiederum die skandinavischen Länder. Dänemark, Finnland und Schweden können jeweils Werte von 6,5 oder darüber erzielen. Werte über sechs erzielen auch Luxemburg, die Schweiz, die Niederlande und Irland. Deutschland befindet sich an achter Stelle. Am Ende der Rangliste befinden sich die Slowakei und Tschechien mit Werten unter Vier. Auch Italilen, Polen und die USA weisen noch Werte unter Fünf auf.

In der zweiten Spalte ist ein weit verbreiteter Korruptionsindikator ausgewiesen, der seit 1995 jedes Jahr von der Antikorruptionsorganisation „Transparency International" ermittelt und veröffentlicht wird. Der „International Corruption Perception Index" CPI (Transparency 2011) ist als summarische Messgröße für das Ausmaß der Korruption nach Häufigkeit und Größenordnung im öffentlichen und politischen Bereich konzipiert. Der Index basiert auf Expertenurteilen und Umfragen aus 14 Quellen von zwölf Institutionen und kann Werte zwischen Null und Zehn annahmen (vgl. Transparency 2012). Hierbei stehen höhere Werte für eine geringere Korruption. Die Angaben beziehen sich auf das Referenzjahr 2011. Mit deutlichem Abstand an der Spitze sind auch hier wieder Finnland, Dänemark und Schweden, gefolgt von den Niederlanden, der Schweiz und Luxemburg. Deutschland befindet sich auf Rang 7. Die Schlusslichter sind auch in dieser Bewertung Italien, Tschechien und die Slowakei. Insgesamt bestätigt sich auch hier das Bild, dass die nordeuropäischen Länder in der Korruptionskontrolle sehr erfolgreich sind, während in den osteuropäischen Ländern, vor allem der Slowakei und Tschechien, sowie in Italien in diesem Bereich beträchtliche Probleme bestehen.

A 5.5 Kriminalität und politische Stabilität

Der Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität" errechnet sich aus Kennzahlen, die die allgemeine politische Stabilität eines Landes sowie die durch kriminelle Aktivitäten entstehenden Kosten und Hindernisse unternehmerischer Tätigkeit bewerten. Er ist ähnlich aufgebaut wie die Teilindikatoren „Rechtssicherheit" und „Korruptionskontrolle": Eingang in die Berechnung finden zum einen der jährlich von der Weltbank veröffentlichte Indikator „Political Stability" (World Bank 2009d, 2011f), zum anderen die Resultate dreier Expertenumfragen zu für Familienunternehmen relevanten Sachverhalten aus den Bereichen der Kriminalität und des Polizeischutzes, die jährlich vom World Economic Forum (2009a, 2011a) veröffentlicht werden. Die jeweiligen Ergebnisse sind in Tabelle A. 56 zusammengestellt.

Die erste Spalte enthält die Werte des von der Weltbank jährlich veröffentlichten Indikators „Political Stability And Absence Of Violence" (World Bank 2012f). Dieser Indikator misst in summarischer Weise die Wahrscheinlichkeit einer politischen Destabilisierung durch gewalttätige oder nicht verfassungsmäßige Aktionen einschließlich von Terrorakten (vgl. zum Folgenden World Bank 2012i). Der Indikator wird durch Aggregation einer Vielzahl von Erhebungen errechnet, die von verschiedenen Organisationen durchgeführt wurden und sowohl auf Umfragen als auch Expertenurteilen basieren. Es wer-

den Fragen wie das Vorhandensein ethnischer, religiöser oder regionaler Spannungen, gewalttätiger Demonstrationen und sozialer Unruhen, die Häufigkeit von Entführungen und Gewaltakten gegen Personen und von terroristischen Anschlägen einbezogen. Die Angaben beziehen sich für den Länderindex 2012 auf das Referenzjahr 2010. Der Indikator kann Werte zwischen Null und 100 annehmen, wobei die Bewertung umso höher ausfällt, je stabiler die politische Situation im jeweiligen Land eingeschätzt wird.

Tabelle A. 56: Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität"

Land	Weltbank „Political Stability"	Terrorismus-kosten	Verbrechens-kosten	Polizeidienst-leistungen
Belgien	73,11	6,20	5,70	5,60
Dänemark	84,43	6,30	6,20	6,30
Deutschland	**74,06**	**5,80**	**5,60**	**5,90**
Finnland	94,34	6,60	6,30	6,70
Frankreich	70,75	5,30	5,30	5,40
Irland	83,02	6,20	5,70	6,00
Italien	62,26	5,50	4,50	5,10
Luxemburg	95,28	6,20	6,00	5,90
Niederlande	79,72	5,80	5,20	6,10
Österreich	88,68	6,50	5,60	5,90
Polen	83,49	6,00	5,50	4,40
Schweden	88,21	6,30	6,00	6,30
Schweiz	91,04	6,20	6,10	6,30
Slowakei	85,85	6,30	5,00	3,80
Spanien	39,15	5,10	5,40	5,80
Tschechien	82,08	6,40	5,50	3,60
USA	56,60	4,50	4,50	5,60
Vereinigtes Königreich	58,02	5,10	5,30	5,70

Quelle: World Bank (2011f), World Economic Forum (2011a)

Die günstigsten Werte erzielen gemessen an diesem Indikator Luxemburg, Finnland, und die Schweiz, die allesamt Werte über 90 aufweisen. Ebenfalls sehr gut mit Werten über 85 werden Schweden, Österreich und die Slowakei beurteilt. Deutschland befindet sich auf Rang 12 und damit im unteren Mittelfeld, vergleichbar mit den Niederlanden und Belgien. Gegenüber dem Ergebnis von 2008, als noch 85 Punkte erzielt wurden, ging hier beträchtlich Boden verloren. Auf den letzten Rängen befinden sich Spanien, die USA (letztere nochmals deutlich verschlechtert im Vergleich zur Rangliste 2010) und das Vereinigte Königreich mit jeweils unter 60 Punkten.

Auch in den Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität" gehen neben diesem summarischen Indikator drei weitere Kennzahlen ein, welche Sachverhalte erfassen, die Familienunternehmen direkter betreffen. Die Beurteilungen entstammen wiederum Befragungen, die vom World Economic Forum (2011a) veröffentlicht wurden und können Werte zwischen Eins und Sieben annehmen. Höhere Werte kennzeichnen eine bessere Beurteilung. Die Angaben beziehen sich auf das Referenzjahr 2011. Spalte 2 enthält die Resultate einer Einschätzung darüber, inwieweit Unternehmen in den jeweiligen Ländern durch terroristische Bedrohungen Kosten entstehen (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 402). Die Spitzenreiter sind hier Finnland und Österreich mit mindestens 6,5 Punkten, gefolgt von Tschechien, die Slowakei und Schweden. Deutschland befindet sich auch hier im unteren Mittelfeld auf Rang 12. Die ungünstigsten Bewertungen weisen die USA, das Vereinigte Königreich und Spanien auf, wobei die USA mit 4,5 Punkten deutlich abgeschlagen das Schlusslicht bilden.

Die dritte Spalte weist die Ergebnisse einer Befragung nach den Kosten von Verbrechen und Gewaltakten (wie Raub, Gewalttätigkeiten gegen Personen etc.) für die Geschäftstätigkeit aus (vgl. World Economic Forum 2011, S. 403). In dieser Frage werden Finnland, Dänemark, die Schweiz und Schweden mit jeweils über sechs Punkten am günstigsten beurteilt. Deutschland befindet sich mit 5,6 Punkten auf dem achten Rang. Die schlechtesten Einschätzungen weisen mit weniger als fünf Punkten Irland und die USA auf. Ebenfalls nur fünf Punkte und Rang 16 erzielt die Slowakei, was insofern bemerkenswert ist, als sich dasselbe Land bei der Einschätzung der Kosten durch Terrorismus in der Spitzengruppe befindet.

In Spalte 4 sind die Resultate von Einschätzungen der Verlässlichkeit der Polizeidienstleistungen in den verschiedenen Ländern ausgewiesen. Konkret wurde danach gefragt, ob Unternehmen darauf vertrauen können, durch die Polizei vor Kriminellen geschützt zu werden (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 405). Finnland, Schweden, die Schweiz und Dänemark erzielen hier mit jeweils über sechs Punkten die besten Resultate. Deutschland befindet sich mit 5,9 Punkten an siebter Stelle, nachdem im Vorgängerranking noch 6,2 Punkte für den vierten Rang ausreichten. Schlusslichter sind Spanien, die Slowakei und Polen, die weniger als 4,5 Punkte, Spanien und die Slowakei sogar weniger als vier Punkte erzielten.

In den Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität" gehen die in Tabelle A. 56 ausgewiesenen Kennzahlen mit einer Gewichtung von 50 Prozent, 10 Prozent, 20 Prozent und 20 Prozent ein.

Einige weitere Kennzahlen aus dem Themenfeld „Kriminalität und politische Stabilität" sind in Tabelle A 57 aufgelistet. Die Kennzahlen in den ersten beiden Spalten sind wiederum den Ergebnissen von Expertenbefragungen, die durch das World Economic Forum (2011a, 2011b) veröffentlicht wurden, entnommen. Sie beziehen sich auf das Referenzjahr 2011. Die Ergebnisse können Werte zwischen Eins und Sieben annehmen, wobei höhere Werte eine günstigere Einschätzung anzeigen. Die erste Spalte

weist die Ergebnisse einer Expertenbefragung aus, die das Ausmaß des organisierten Verbrechens betrifft. Gefragt wurde, welche Kosten (in Form von Erpressung etc.) das organisierte Verbrechen für die Geschäftstätigkeit verursacht (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 404). Dänemark, Luxemburg, Schweden und Finnland erzielen hier mit jeweils über 6,5 Punkten die besten Plätze. Deutschland befindet sich mit 5,9 Punkten auf Rang 10. Besonders schlecht schneiden Italien, die Slowakei und die USA mit jeweils weniger als 5 Punkten ab, wobei Italien unter den Ländern des Länderindex mit 3,5 Punkten deutlich abgeschlagen auf der letzten Position liegt.

Tabelle A. 57: Kennzahlen zur Kriminalität und politischen Stabilität

Land	Organisiertes Verbrechen	Vertrauen in die Politik	Pressefreiheit
Belgien	6,30	5,50	-2,00
Dänemark	6,80	5,40	-5,67
Deutschland	**5,90**	**3,70**	**-3,00**
Finnland	6,60	5,00	-10,00
Frankreich	5,70	3,70	9,50
Irland	6,50	3,00	-4,00
Italien	3,50	1,80	19,67
Luxemburg	6,70	5,60	-7,00
Niederlande	6,10	5,10	-9,00
Österreich	6,40	3,70	-8,00
Polen	5,70	2,50	-0,67
Schweden	6,60	5,80	-5,50
Schweiz	6,40	5,10	-6,20
Slowakei	4,70	1,70	0,00
Spanien	5,70	2,60	9,75
Tschechien	5,50	1,70	-5,00
USA	4,90	3,20	14,00
Vereinigtes Königreich	5,90	3,40	2,00

Quelle: World Economic Forum (2011a), Reporter ohne Grenzen (2012)

In Spalte 2 sind die Ergebnisse einer Befragung nach dem Vertrauen der Öffentlichkeit in Politiker aufgeführt. Konkret wurde nach einer Einschätzung des ethischen Standards der Politiker gefragt (vgl. World Economic Forum 2011a, S. 393). Hier liegen Schweden, Luxemburg, Belgien und Dänemark an der Spitze. Deutschland befindet sich mit 3,7 Zählern auf Rang 8 und hat damit vergleichbare Werte wie Frankreich und die Niederlande. Besonders schlecht wird die Vertrauenswürdigkeit der Politiker in Tschechien, der Slowakei und Italien eingeschätzt; hier werden jeweils weniger als zwei Punkte erreicht. In Spalte 3 schließlich ist eine Einschätzung der Presse- und Medienfreiheit ausgewiesen, die von der Journalistenorganisation „Reporter ohne Grenzen" veröffentlicht wurde (Reporter ohne Gren-

zen 2012). Die Rangliste soll den Grad der Freiheit für Journalisten und Medien sowie die Bemühungen der Staaten, unabhängige Berichterstattung sicherzustellen, wiedergeben. Das Referenzjahr ist das Jahr 2011. Die Punktwerte der aktuellen Rangliste reichen von -10 bis +142. Hierbei kennzeichnen höhere Werte eine größere Einschränkung der Pressefreiheit. Die Spitzenplätze werden von Finnland, den Niederlanden und Österreich belegt, gefolgt von Luxemburg und der Schweiz. Deutschland befindet sich auf Rang 8. Der Bereich der schlechten Bewertungen beginnt dort, wo positive Werte ausgewiesen werden. In den Ländern des Länderindex ist dies in geringfügigerem Maße beim Vereinigten Königreich der Fall. Deutlicher negativ bewertet werden Frankreich und Spanien, vor allem aber die USA und Italien. Hier ist die Presse- und Medienfreiheit gemessen an westlichen Maßstäben deutlich beeinträchtigt.

Auch diese zusätzlichen Informationen bestätigen im Wesentlichen das Bild, dass die nordeuropäischen Länder und die Schweiz gute bis sehr gute Bewertungen erfahren, während vor allem die osteuropäischen Länder und Italien eher ungünstig beurteilt werden.

A 6 Methodische Vorgehensweise

A 6.1 Konstruktion der Subindizes

Im Folgenden wird die methodische Vorgehensweise bei der Berechnung des Länderindex der Stiftung Familienunternehmen und seiner Subindizes erläutert. Bei der Berechnung der themenspezifischen Indikatoren muss zunächst berücksichtigt werden, dass bei den einzelnen Inputvariablen in den Themengebieten für einige Variablen ein höherer, für andere hingegen ein niedrigerer Variablenwert eine günstigere Bewertung des jeweiligen Landes kennzeichnet. So ist im Fall der Arbeitsstundenproduktivität ein höherer Wert, im Fall der Produktmarktregulierung hingegen ein niedrigerer Wert als günstiger anzusehen. Zur Errechnung der Indizes für die Themengebiete ist jedoch eine einheitliche Handhabung der Bewertungsskala erforderlich, auch wenn dies in manchen Fällen bedeutet, dass die inhaltliche Interpretation weniger intuitiv ist. Daher wurden, wo erforderlich, zunächst die Ausgangsskalen der verwendeten Kennzahlen gespiegelt, so dass für jede Inputvariable der besten Beurteilung der höchste und der schlechtesten Beurteilung der niedrigste Variablenwert zugerechnet wurde.

Zu berücksichtigen ist außerdem, dass auch im Hinblick auf die Normierung und die Größenordnung der Inputvariablen die Skalierung sehr unterschiedlich ist. Während einige Variablen natürliche oder definierte Minimal- und Maximalwerte aufweisen (so beispielsweise die Ergebnisse der PISA-Studie), ist dies für andere Variablen, wie z.B. die Arbeitskosten oder die Arbeitsstundenproduktivität, nicht der Fall. Auch im Hinblick auf die Größendimensionen variieren die Skalierungen der Inputvariablen sehr stark: Während sich manche Skalen im Wertebereich zwischen Null und Eins bewegen (so beispielsweise der Anteil der Bildungsausgaben am Bruttoinlandsprodukt), sind andere Variablen in ihrem Wertebereich anders oder gar nicht beschränkt.

Bei der Verrechnung von Inputvariablen zu einem Subindex können jedoch bereits wesentlich geringfügigere Skalierungsunterschiede erhebliche Verzerrungen verursachen und die Aussagefähigkeit des Index stark beeinträchtigen. Um dies zu vermeiden, wurden vor der Verrechnung zu den einzelnen Subindizes alle Inputvariablen auf einen Wertebereich von [0; 100] normiert. Um der Problematik der teils vorhandenen, teils fehlenden natürlichen Ober- und Untergrenzen der Inputvariablen Rechnung zu tragen, wurde hierbei stets dem am besten bewerteten Land der Wert 100, dem am ungünstigsten bewerteten Land der Wert Null zugeschrieben. Die Bewertungen der restlichen Länder wurden anschließend anhand einer entsprechenden linearen Transformation auf den dazwischen liegenden Wertebereich transformiert. Die Werte der Inputvariablen geben somit den Prozentsatz der Bewertung wieder, den das jeweilige Land gemessen am Wert des am besten bewerteten Landes erzielt.

Aus den so transformierten Inputvariablen wurden anschließend als gewogene arithmetische Mittelwerte die Subindizes der Themengebiete errechnet. Angesichts der besonderen Bedeutung einer fundierten Wahl der Gewichtungsfaktoren wurden bei der Entscheidung über die den einzelnen Inputvariablen zuzuordnenden Gewichte verschiedene Überlegungen berücksichtigt. Die Grundlage für die Wahl der Gewichte bei der Berechnung der Subindizes und des Länderindex sind Sekundärquellen wie beispielsweise die vom Institut für Mittelstandsforschung (Köln) und Emnid im Auftrag des Bundesverbandes der deutschen Industrie durchgeführte Herbstbefragung deutscher Mittelstandsunternehmen. Im Rahmen dieser Befragung wurden mittelständische Unternehmen nach der Wichtigkeit bestimmter politischer Handlungsfelder wie Bürokratieabbau, Absenkung der Lohnzusatzkosten, Flexibilisierung des Arbeitsrechts u.a. befragt. Diese Ergebnisse solcher Untersuchungen können jedoch nicht ohne Weiteres zur Konstruktion der benötigten Gewichte herangezogen werden, weil einerseits die Übereinstimmung mit den Themengebieten des Länderindex unvollkommen ist und andererseits die Ergebnisse nicht spezifisch die Einschätzung von größeren Familienunternehmen wiedergeben. Daher wurden in einer vom ZEW in Zusammenarbeit mit der Stiftung Familienunternehmen konzipierten Umfrage im Jahr 2005 Familienunternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 100 Mio. Euro um eine Einschätzung der Wichtigkeit der verschiedenen für die Konstruktion des Länderindex verwendeten Inputvariablen auf einer Skala von Eins (ohne Bedeutung) bis Sieben (äußerst wichtig) gebeten. Anhand der abgefragten Einschätzungen wurden sodann Durchschnittswerte für die Bedeutung der einzelnen Inputvariablen ermittelt und mit den Befunden aus den Sekundärquellen abgeglichen. Darüber hinaus wurden die bei der Konstruktion des Länderindex verwendeten Gewichte auch unter Berücksichtigung der Qualität der vorliegenden Daten und Informationsquellen bestimmt.

Im Folgenden wird kurz dargestellt, wie die im Länderindex verwendeten Gewichte von den Einschätzungen abweichen, die in der vom ZEW und der Stiftung Familienunternehmen durchgeführten Umfrage bestimmt wurden. Im Themengebiet „Steuern" wurden gegenüber den Umfrageergebnissen die Bereiche der Besteuerung im Erbschaftsfall und der Besteuerung bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit deutlich herabgewichtet. Im Fall der Erbschaftsbesteuerung erscheint dies aus öko-

nomischen Überlegungen gerechtfertigt, da die Erbschaftsteuer zwar im Fall des Eintretens eines Erbschaftsfalls von herausragender Bedeutung ist, dieser Fall jedoch lediglich etwa alle 30 Jahre eintritt und somit die Erbschaftsteuer insgesamt gegenüber der Besteuerung bei nationaler Geschäftstätigkeit von deutlich untergeordneter Bedeutung ist. Die Herabgewichtung des Teilindikators „Besteuerung bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit" ist durch die schwache Datenqualität in diesem Bereich zu begründen; es handelt sich hierbei im Wesentlichen um qualitative Informationen, deren Quantifizierung schwierig und unvermeidlich durch Ermessenspielräume beeinflusst ist.

Im Themengebiet „Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital" wurde den jeweiligen Subindizes jeweils eine Gleichgewichtung zugeordnet. Für die Gewichtung der Inputvariablen innerhalb des Bereichs Humankapital (bestehend aus den Inputvariablen Bildungsausgaben, Ergebnisse der PISA-Studie und Bildungsniveau der erwerbstätigen Bevölkerung) wurde ebenfalls eine Gleichgewichtung gewählt. Dies entspricht im Wesentlichen den Sekundärquellen.

Tabelle A. 58: Gewichtung der Inputvariablen bei der Berechnung der Subindizes

Themengebiet	Teilindikator	Gewichtung
Steuern	Besteuerung nationaler Geschäftstätigkeit	0,50
	Besteuerung im Erbschaftsfall	0,30
	Besteuerung bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit	0,10
	Komplexität des Steuersystems	0,10
Arbeit	Arbeitskosten	0,33
	Arbeitsstundenproduktivität	0,33
	Bildungsausgaben	0,11
	PISA--Ergebnisse	0,11
	Bildungsniveau der erwerbstätigen Bevölkerung	0,11
Finanzierung	Kreditmarkt	0,20
	Gläubigerschutz	0,20
	Kreditinformation	0,20
	Verschuldung	0,20
	Sovereign Ratings	0,20
Regulierung	Arbeitsmarkt	0,2
	Tarifrecht	0,2
	Produktmarkt	0,2
	„Doing Business"	0,2
	Betriebliche Mitbestimmung	0,2
Öff. Infrastruktur	Transportinfrastruktur	0,25
	Informations- und Kommunikationsinfrastruktur	0,25
	Rechtssicherheit	0,17
	Kriminalität und politische Stabilität	0,17
	Korruptionskontrolle	0,17

Das Themengebiet „Öffentliche Infrastruktur“, das 2008 erstmalig im Rahmen dieser Aktualisierung und Erweiterung des Länderindex umfassend Berücksichtigung findet, war noch kein Gegenstand der im Jahr 2005 vom ZEW durchgeführten Unternehmensumfrage. Für die Gewichtung wurde hier daher der nahe liegende Weg einer Gleichgewichtung der beiden Dimensionen unternehmensnahe Infrastruktur (Transport, Information und Kommunikation) und rechtlich-institutionelles Umfeld (Rechtssicherheit, Kriminalität, politische Stabilität, Korruption) begangen.

In den Themengebieten „Finanzierung“ und „Regulierung“ folgt die Wahl der Gewichte ebenfalls im Wesentlichen den Umfrageergebnissen und den Sekundärquellen, in denen sich lediglich marginale Abweichungen in der Einschätzung der Bedeutung der Inputvariablen zeigten. In diesen beiden Themengebieten wurden deshalb lediglich die Umfrageergebnisse geglättet und jeweils eine Gleichgewichtung der Inputvariablen zugrunde gelegt. Für das gewählte Vorgehen spricht auch die gleichmäßige Datenqualität. Tabelle A. 58 fasst die verwendeten Gewichtungsfaktoren zusammen.

A 6.2 Konstruktion des Länderindex

Bei der Berechnung des Gesamtindex wurden die aus den transformierten Inputvariablen errechneten Subindizes für die Themengebiete ohne weitere Transformationen oder Normierungen zugrunde gelegt. Dieses Vorgehen ist sinnvoll, da für die Subindizes jeweils eine einheitliche Ober- und Untergrenze des Wertebereichs vorliegt und auch die Skalierung einheitlich ist. Eine nochmalige Normierung zur Beseitigung der unterschiedlichen Variationsbreite der angenommenen Werte in den Subindizes würde lediglich einen Informationsverlust und eine unerwünschte Verzerrung der Ergebnisse mit sich bringen.

Die Wahl der Gewichtungsfaktoren basiert ebenso wie bei der Berechnung der Subindizes zum einen auf Informationen aus der Herbstbefragung deutscher Mittelstandsunternehmen des Institut für Mittelstandsforschung (Köln) und Emnid im Auftrag des Bundesverbandes der deutschen Industrie, und zum anderen auf den Ergebnissen der vom ZEW und der Stiftung Familienunternehmen durchgeführten Umfrage unter Familienunternehmen. Die verwendeten Gewichte sind in der nachstehenden Tabelle zusammengestellt:

Tabelle A. 59: Gewichtung der Subindizes bei der Berechnung des Gesamtindex

Themengebiet	Gewichtung bei fünf Dimensionen
Steuern	0,25
Arbeit	0,20
Regulierung	0,20
Finanzierung	0,15
Öffentliche Infrastruktur	0,20

A 7 Index „Energie"

A 7.1 Strompreise

Für den Subindex „Strompreise" wurden für die EU-Länder Daten von Eurostat, für die USA und die Schweiz Daten der Internationalen Energieagentur (IEA) herangezogen (Eurostat 2012d, IEA 2012a). Ausgewiesen werden jeweils Preise für Industriekunden in Euro je KWh inklusive Verbrauchssteuern, aber ausschließlich der Umsatzsteuer. In US-Dollar angegebene Daten der IEA für die Schweiz und die USA wurden mit dem im Bezugszeitraum gültigen Wechselkurs umgerechnet (Eurostat 2012a).

Für die EU-Länder weist Eurostat die Preise differenziert nach sieben Größenklassen von Strombeziehern aus. Für den Subindex „Strompreise" wurden für die EU-Länder Preise für Unternehmen zugrunde gelegt, die zwischen 2.000 und 20.000 KWh jährlich beziehen. Für die Schweiz beziehen sich die ausgewiesenen Preise auf Unternehmen, die bis zu 20.000 KWh jährlich beziehen. Für Abnehmer größerer Mengen existieren günstigere Tarife (vgl. IEA 2012a, S. 264). Für die USA basieren die ausgewiesenen Preise auf Durchschnittspreisen, die aus Befragungen der Elektrizitätsversorger stammen (vgl. IEA 2012a, S, 287). Die Eurostat-Daten beziehen sich auf das zweite Halbjahr 2011, mit Ausnahme von Österreich, für das nur Preise für das zweite Halbjahr 2008 vorliegen. Für die Indexberechnung wurden die Preise für Österreich mit dem Elektrizitätspreisindex der IEA auf das vierte Quartal 2011 hochgerechnet (IEA 2012a). Die Daten der IEA beziehen sich auf das vierte Quartal 2011.

Da Elektrizitätspreise generell nach Abnahmemengen gestaffelt sind, sind in Tabelle A. 60 für die EU-Länder die Preise für alle sieben von Eurostat publizierten Bezugsgrößenklassen aufgelistet. Für die Schweiz sind nur Preise für die oben erwähnte Bezugsgrößenklasse, für die USA nur allgemeine Durchschnittspreise verfügbar. Die ausgewiesenen Preise sind in Euro je KWh angegeben, wobei in der linken Tabellenhälfte Preise ausschließlich aller Steuern, in der rechten Tabellenhälfte Preise einschließlich Energieverbrauchssteuern, aber ausschließlich Umsatzsteuer ausgewiesen sind.

Wie die Tabelle zeigt, liegen die Preise inklusive Steuern in allen Größenklassen in Italien und der Slowakei am höchsten. In Spanien und Irland müssen vor allem kleinere und mittlere Unternehmen hohe Preise bezahlen. In Deutschland sind die Strompreise ebenfalls vergleichsweise hoch, was in stärkerem Maße als in anderen Ländern auf die hohe Abgabenbelastung zurückzuführen ist: Die Preise vor Steuern liegen in Deutschland nur im Mittelfeld. Die günstigsten Strompreise sind sowohl vor als auch nach Steuern in den USA, Finnland, Frankreich und Schweden vorzufinden. Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist zu beachten, dass mögliche Ausnahmebewilligungen wie beispielsweise in Deutschland für sehr energieintensive Unternehmen in diesen Preisen nicht berücksichtigt sind. Ebenfalls noch nicht berücksichtigt werden konnten die Auswirkungen von Maßnahmen zur fiskalischen Konsolidierung, die in den letzten Monaten in Krisenländern vorgenommen wurden und die Elektrizitätspreise tangieren, wie beispielsweise jüngst die Erhöhung der Besteuerung von Stromerzeugern in Spanien.

Tabelle A. 60: Strompreise

Land / Kundenbezugsgröße	Euro je kwh ohne Steuern							Euro je kwh inkl. Steuern außer USt.						
	0-20 MWh	20-500 MWh	500-2000 MWh	2000-20000 MWh	20000-70000 MWh	70000-150000 MWh	größer MWh 150000	0-20 MWh	20-500 MWh	500-2000 MWh	2000-20000 MWh	20000-70000 MWh	70000-150000 MWh	größer MWh 150000
Belgien	0,160	0,130	0,101	0,090	0,078	0,073	n.v.	0,176	0,145	0,115	0,102	0,090	0,081	n.v.
Dänemark	0,114	0,088	0,081	0,081	0,073	0,073	n.v.	0,209	0,100	0,093	0,090	0,082	0,081	n.v.
Deutschland	**0,170**	**0,110**	**0,090**	**0,080**	**0,072**	**0,073**	**n.v.**	**0,212**	**0,145**	**0,124**	**0,114**	**0,102**	**0,100**	**n.v.**
Finnland	0,090	0,081	0,068	0,065	0,053	0,054	n.v.	0,097	0,088	0,075	0,072	0,060	0,061	n.v.
Frankreich	0,111	0,085	0,067	0,059	0,054	0,052	n.v.	0,131	0,099	0,081	0,070	0,063	0,056	n.v.
Irland	0,183	0,147	0,126	0,095	0,084	0,068	n.v.	0,198	0,151	0,129	0,098	0,086	0,069	n.v.
Italien	0,190	0,140	0,120	0,104	0,102	0,082	0,084	0,247	0,187	0,166	0,139	0,133	0,103	0,093
Luxemburg	0,156	0,110	0,096	0,071	0,061	n.v.	n.v.	0,169	0,114	0,100	0,073	0,062	n.v.	n.v.
Niederlande	0,153	0,098	0,083	0,075	0,069	0,071	0,066	0,193	0,118	0,094	0,084	0,072	0,072	0,067
Österreich	0,116	0,104	0,091	0,081	0,079	0,074	0,073	0,134	0,120	0,107	0,097	0,095	0,089	0,088
Polen	0,149	0,110	0,090	0,074	0,070	0,067	0,070	0,154	0,114	0,094	0,079	0,075	0,072	0,075
Schweden	0,148	0,093	0,082	0,070	0,061	0,055	n.v.	0,148	0,094	0,083	0,071	0,062	0,056	n.v.
Schweiz	n.v.	n.v.	n.v.	0,102	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	0,095	n.v.	n.v.	n.v.
Slowakei	0,198	0,147	0,122	0,113	0,100	0,092	0,092	0,202	0,151	0,126	0,118	0,105	0,097	0,096
Spanien	0,192	0,139	0,110	0,089	0,077	0,069	0,050	0,202	0,146	0,116	0,094	0,081	0,073	0,053
Tschechien	0,180	0,141	0,107	0,096	0,098	0,094	n.v.	0,181	0,142	0,108	0,097	0,099	0,095	n.v.
USA	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	0,050	n.v.	n.v.	n.v.
Vereinigtes Königreich	0,144	0,115	0,100	0,089	0,083	0,079	0,082	0,147	0,120	0,104	0,093	0,086	0,082	0,084

Österreich: Preise gelten für das 2. HJ 2008. Irland: Preise für die Klasse ab 70.000 MWh beziehen sich auf das 1. HJ 2011.
Quelle: Eurostat (2012a, 2012d), IEA (2012a), Berechnungen von Calculus Consult

Als zusätzliche Information zum Themengebiet der Strompreise sind neben dem gegenwärtigen Niveau der Elektrizitätspreise auch die Entwicklungen in der jüngeren Vergangenheit von Interesse. Da Preisindizes für Industriekunden nicht für alle Länder lückenlos bis zum aktuellen Datum vorliegen, musste an dieser Stelle auf die Entwicklung der Endverbraucherpreise zurückgegriffen werden, die jedoch ein hilfreicher Indikator für die Preisentwicklung auch für nicht von der EEG-Umlage befreite industrielle Abnehmer sind. Die Entwicklung in den letzten sechs Jahren ist in Form von Preisindizes gegenüber dem Basisjahr 2005 in Tabelle A. 61 dargestellt.

Tabelle A. 61: Preisindizes für Strompreise (2005=100)

Land	2007	2009	2011
Belgien	107,5	120,6	143,4
Dänemark	106,7	114,3	126,7
Deutschland	**111,1**	**126,1**	**139,6**
Finnland	111,1	133,3	163,4
Frankreich	102,1	105,4	114,9
Irland	116,2	120,6	124,1
Italien	117,9	126,9	120,5
Luxemburg	112,7	122,3	115,8
Niederlande	110,7	101,2	97,2
Österreich	113,1	119,7	121,0
Polen	105,9	131,3	148,2
Schweden	112,7	127,7	136,5
Schweiz	98,1	105,0	114,4
Slowakei	104,5	114,4	128,0
Spanien	108,1	125,1	148,8
Tschechien	117,5	143,7	146,5
USA	116,6	127,8	130,4
Vereinigtes Königreich	131,5	158,8	166,1

Quelle: IEA (2012a), Berechnungen von Calculus Consult

Die mit Abstand höchsten Preissteigerungsraten bei den Elektrizitätspreisen sind nach diesen Indizes in Großbritannien und Finnland angefallen, mit jeweils über 60 Prozent gegenüber dem Basisjahr 2005. Preissteigerungsraten von mehr als 40 Prozent waren in Spanien, Polen, Tschechien und Belgien zu beobachten. Deutschland befindet sich in dieser Rangliste an siebter Stelle. Die geringsten Preissteigerungsraten hatten mit unter 20 Prozent Luxemburg, Frankreich, die Schweiz und vor allem die Niederlande, wo die Strompreise gegenüber 2005 sogar etwas zurückgegangen sind.

A 7.2 Gas- und Kraftstoffpreise

Der Teilindikator „Gas- und Kraftstoffpreise" wird als gewogener Mittelwert aus Preisen für Erdgas, 95-Oktan-Benzin und Diesel ermittelt. Die Preise für Gas stammen für die EU-Länder von Eurostat, für die Schweiz und die USA von der internationalen Energieagentur (IEA) (Eurostat 2012e, IEA 2012a). Für die Indexberechnung verwendet werden Preise für Industriekunden in Euro je KWh inklusive Energieverbrauchssteuern, aber ausschließlich der Umsatzsteuer. In US-Dollar ausgewiesene Daten der IEA für die Schweiz und die USA wurden mit dem im Bezugszeitraum gültigen Wechselkurs umgerechnet (Eurostat 2012a).

Für die EU-Länder weist Eurostat die Preise differenziert nach sechs Größenklassen von Gaskunden aus. Für den Teilindikator „Gas- und Kraftstoffpreise" wurden für die EU-Länder Preise für Unternehmen zugrunde gelegt, die zwischen 100.000 und 1.000.000 Gigajoule jährlich beziehen, mit Ausnahme von Österreich, für das nur Daten für die Größenklasse 1.000 bis 10.000 Gigajoule vorliegen. Für die Schweiz beziehen sich die von IEA ausgewiesenen Preise auf Unternehmen, die ca. 42.000 Gigajoule jährlich beziehen. Nach IEA-Angaben fallen die Preise für größere Abnahmemengen um ca. 25 Prozent niedriger aus (IEA 2012a, S. 264). Um die Daten vergleichbar zu machen, wurden die Preisangaben für die Schweiz entsprechend um 25 Prozent gekürzt. Für die USA basieren die ausgewiesenen Preise auf Durchschnittspreisen, die aus Befragungen der Energieversorger ermittelt wurden (IEA 2012a, S. 287). Die Eurostat-Daten beziehen sich auf das zweite Halbjahr 2011, mit Ausnahme von Österreich, für das nur Preise für das zweite Halbjahr 2007 vorliegen. Für die Indexberechnung wurden die Preise für Österreich mit Hilfe des Gaspreisindex der IEA auf das vierte Quartal 2011 hochgerechnet (IEA 2012a). Die Daten der IEA beziehen sich auf das vierte Quartal 2011.

Da auch Gaspreise generell nach Abnahmemengen gestaffelt sind, sind in Tabelle A. 62 für die EU-Länder die Preise für alle sechs von Eurostat publizierten Bezugsgrößenklassen aufgelistet. Für die Schweiz sind nur Preise für die oben erwähnte Bezugsgrößenklasse, für die USA nur allgemeine Durchschnittspreise verfügbar. Die ausgewiesenen Preise sind wiederum in Euro je KWh angegeben, wobei in der linken Tabellenhälfte Preise ausschließlich aller Steuern, in der rechten Tabellenhälfte Preise einschließlich Energieverbrauchssteuern, aber ausschließlich Umsatzsteuer angegeben sind.

Wie die Tabelle zeigt, sind in Dänemark und Schweden die Gaspreise in allen Abnehmerklassen am höchsten. Auch in Finnland und in Deutschland sind – abgesehen von den Konditionen für sehr kleine Unternehmen – die Gaspreise durchweg vergleichsweise hoch. Günstige Konditionen sind vor allem in den USA, im Vereinigten Königreich und in Polen vorzufinden.

Tabelle A. 62: Gaspreise

Land / Kundenbezugsgröße	Euro je kwH ohne Steuern						Euro je kwh inkl. Steuern außer USt.					
	0-1000 GJ	1000-10000 Gj	10000-100000 GJ	100000-1000000 GJ	1000000-4000000 JG	größer 4000000 GJ	0-1000 GJ	1000-10000 Gj	10000-100000 GJ	100000-1000000 GJ	1000000-4000000 JG	größer 4000000 GJ
Belgien	0,052	0,043	0,032	0,027	0,027	n.v.	0,054	0,045	0,033	0,028	0,028	n.v.
Dänemark	0,054	0,054	0,033	0,030	n.v.	n.v.	0,087	0,087	0,065	0,063	n.v.	n.v.
Deutschland	**0,044**	**0,049**	**0,046**	**0,037**	**0,030**	**0,029**	**0,048**	**0,053**	**0,050**	**0,041**	**0,034**	**0,033**
Finnland	n.v.	n.v.	0,038	0,039	0,035	n.v.	n.v.	n.v.	0,046	0,047	0,043	n.v.
Frankreich	0,053	0,045	0,037	0,028	0,029	n.v.	0,055	0,046	0,038	0,029	0,030	n.v.
Irland	0,048	0,043	0,037	0,026	n.v.	n.v.	0,050	0,046	0,040	0,027	n.v.	n.v.
Italien	0,048	0,040	0,032	0,030	0,030	0,029	0,059	0,047	0,035	0,032	0,034	0,031
Luxemburg	0,051	0,051	0,049	0,037	n.v.	n.v.	0,052	0,051	0,050	0,038	n.v.	n.v.
Niederlande	0,041	0,038	0,029	0,026	0,024	0,024	0,060	0,047	0,034	0,028	0,025	0,025
Österreich	0,038	0,038	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	0,045	0,044	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Polen	0,043	0,036	0,032	0,027	0,026	n.v.	0,043	0,036	0,032	0,027	0,026	n.v.
Schweden	0,060	0,053	0,047	0,041	0,038	n.v.	0,068	0,061	0,056	0,050	0,047	n.v.
Schweiz	n.v.	n.v.	n.v.	0,036	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	0,040.	n.v.	n.v.
Slowakei	0,049	0,046	0,040	0,031	0,026	n.v.	0,051	0,047	0,041	0,033	0,028	n.v.
Spanien	0,035	0,041	0,033	0,031	0,029	0,028	0,035	0,041	0,033	0,031	0,029	0,028
Tschechien	0,048	0,040	0,033	0,032	0,028	n.v.	0,049	0,041	0,035	0,033	0,029	n.v.
USA	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	0,011	n.v.	n.v.
Vereinigtes Königreich	0,040	0,031	0,026	0,025	0,023	n.v.	0,042	0,033	0,028	0,026	0,024	n.v.

Quelle: Eurostat (2012a, 2012p, 2012q), BLS (2012a, 2012b), Berechnungen von Calculus Consult

Für die Preise für 95-Oktan-Benzin und Diesel wurden Daten der IEA (IEA 2012a) herangezogen. Die in Landeswährung angegebenen Preise der IEA beziehen sich auf das vierte Quartal 2011 und wurden mit den für den Bezugszeitraum gültigen Wechselkursen in Euro je Liter umgerechnet (Eurostat 2012a). Für den Teilindex „Gas- und Kraftstoffpreise" wurden die Preise für gewerbliche Nutzung und inklusive Energieverbrauchssteuern, aber ohne Umsatzsteuer verwendet.

Die Preise in Euro je Liter für 95-Oktan-Benzin und Diesel ohne Steuern und inklusive Verbrauchssteuern ohne Umsatzsteuer für die einzelnen Länder sind in Tabelle A. 63 aufgelistet. Wie die Tabelle zeigt, sind günstige Konditionen vor allem in den USA und Polen, aber auch Österreich vorzufinden. Deutschland befindet sich etwa im Mittelfeld. Besonders hoch sind die Kraftstoffpreise in Belgien und Italien.

Tabelle A. 63: Kraftstoffpreise

Land	Benzin 95 Okt. (Euro je Liter)		Diesel (Euro je Liter)	
	ohne Steuern	inkl. Steuern (ohne USt.)	ohne Steuern	inkl. Steuern (ohne USt.)
Belgien	0,709	1,323	0,801	1,231
Dänemark	0,685	1,257	0,755	1,146
Deutschland	**0,652**	**1,307**	**0,752**	**1,222**
Finnland	0,637	1,265	0,764	1,129
Frankreich	0,635	1,246	0,704	1,141
Irland	0,701	1,248	0,733	1,186
Italien	0,690	1,331	0,765	1,273
Luxemburg	0,650	1,112	0,727	1,047
Niederlande	0,641	1,365	0,728	1,158
Österreich	0,610	1,135	0,351	0,787
Polen	0,608	0,983	0,702	0,993
Schweden	0,650	1,225	0,792	1,266
Schweiz	0,700	1,297	0,676	1,306
Slowakei	0,707	1,222	0,780	1,148
Spanien	0,662	1,105	0,750	1,096
Tschechien	0,642	1,150	0,726	1,160
USA	0,589	0,686	0,656	0,759
Vereinigtes Königreich	0,617	1,294	0,686	1,361

Quelle: IEA (2012a), Eurostat (2012a), Berechnungen von Calculus Consult

Der Teilindikator „Gas- und Kraftstoffpreise" errechnet sich als gewogener Mittelwert aus Gas-, Benzin-95-Oktan- und Dieselpreisen. Für die Berechnung wurden die Preise für jeden Energieträger über die einzelnen Länder auf einen Wertebereich zwischen Null und 100 normiert, so dass dem billigsten

Land der Wert Null, dem teuersten Land der Wert 100 zugeordnet wurde. Im Anschluss wurde aus den resultierenden normierten Preisindikatoren ein gewogener arithmetischer Mittelwert errechnet. Hierbei wurden die Gaspreise mit 50 Prozent und die Benzin- und Dieselpreise mit jeweils 25 Prozent gewichtet.

Auf die Aufnahme der Preise für Heizöl in den Subindex „Gas- und Kraftstoffpreise" musste verzichtet werden, da die verfügbaren Daten zu viele Lücken aufwiesen. Als ergänzende Information sind in Tabelle A. 64 die Preise für schwefelarmes und leichtes Heizöl in Euro je 1.000 Liter aufgelistet, soweit sie verfügbar sind. Die Daten stammen von der IEA (IEA 2012a) und beziehen sich wiederum auf das vierte Quartal 2011. Die in Landeswährung angegebenen Preise wurden mit den im Bezugszeitraum gültigen Wechselkursen in Euro umgerechnet (Eurostat 2012a).

Tabelle A. 64: Preise für Heizöl

Land	Schwefelarmes Heizöl (Euro je 1.000 Liter)		Leichtes Heizöl (Euro je 1.000 Liter)	
	ohne Steuern	inkl. Steuern (ohne USt.)	ohne Steuern	inkl. Steuern (ohne USt.)
Belgien	527,37	542,37	683,80	702,29
Dänemark	636,31	722,06	875,43	933,09
Deutschland	**508,85**	**533,85**	**642,32**	**703,67**
Finnland	n.v.	n.v.	732,65	893,18
Frankreich	523,44	541,94	677,50	734,10
Irland	n.v.	n.v.	799,75	847,11
Italien	554,21	585,60	754,79	1158,00
Luxemburg	n.v.	n.v.	691,28	712,28
Niederlande	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Österreich	527,78	595,48	771,35	880,53
Polen	545,39	559,87	687,45	739,93
Schweden	584,53	1039,16	641,62	767,57
Schweiz	535,35	632,07	634,59	715,61
Slowakei	443,30	443,30	774,80	774,80
Spanien	531,80	547,20	667,90	753,70
Tschechien	373,16	391,83	678,31	704,42
USA	n.v.	n.v.	552,00	580,40
Vereinigtes Königreich	n.v.	n.v.	634,46	764,40

Quelle: IEA (2012a), Eurostat (2012a), Berechnungen von Calculus Consult

Die höchsten Energiepreise sind in Irland und Dänemark sowie in Italien vorzufinden, für schwefelarmes Heizöl außerdem in Schweden. Die Preise auf dem deutschen Markt befinden sich im unteren Bereich der betrachteten Länder. Sehr niedrig sind auch hier wiederum die Preise in den USA.

Wie auch für die Strompreise sind zum Abschluss des Themengebiets „Gas- und Kraftstoffpreise" zur Verdeutlichung der Preisentwicklung in den letzten sechs Jahren in Tabelle A. 65 die Preisindizes der Endverbraucherpreise für Gas und Ölprodukte laut IEA (IEA 2012a) dargestellt. Die Preisentwicklung bezieht sich jeweils auf das Basisjahr 2005.

Tabelle A. 65: Preisindizes für Gas und Ölprodukte (2005=100)

Land	Gas		Ölprodukte	
	2008	2011	2008	2011
Belgien	147,9	166,7	124,9	141,7
Dänemark	112,5	115,1	118,7	135,9
Deutschland	**131,8**	**124,2**	**122,7**	**133,4**
Finnland	n.v.	n.v.	144,1	183,6
Frankreich	134,4	151,6	124,7	133,6
Irland	138,8	130,3	121,2	144,4
Italien	120,0	125,5	117,6	130,2
Luxemburg	148,4	157,6	132,1	140,6
Niederlande	133,7	127,9	114,9	127,8
Österreich	118,4	131,2	128,1	139,3
Polen	140,5	166,8	109,9	130,6
Schweden	111,2	156,0	132,1	143,0
Schweiz	138,5	130,2	131,8	121,7
Slowakei	128,9	133,1	121,3	132,3
Spanien	134,5	143,4	123,2	140,4
Tschechien	140,8	163,0	106,7	121,0
USA	115,0	85,6	143,6	155,5
Vereinigtes Königreich	170,2	201,4	126,8	153,5

Quelle: IEA (2012a), Berechnungen von Calculus Consult

Für die Gaspreise war die stärkste Preiserhöhung im Vereinigten Königreich zu beobachten: Die Preise erhöhten sich dort gegenüber 2005 um mehr als 100 Prozent. Ebenfalls starke Preiserhöhungen um mehr als 60 Prozent gab es in Österreich, Belgien und Spanien. Deutschland befindet sich in dieser Rangliste an 15. Stelle. Geringere Preisanstiege als in Deutschland gab es nur in Dänemark und den USA, wo die Preise im Vergleich zu 2005 zurückgegangen sind.

Im Hinblick auf die Preise von Ölprodukten war die Teuerungsrate in Finnland mit Abstand am höchsten. Dort stiegen die Preise gegenüber 2005 um mehr als 80 Prozent. Preissteigerungen von mehr als 50 Prozent mussten die Verbraucher in den USA und dem Vereinigten Königreich hinnehmen. In Deutschland war auch hier die Preissteigerungsrate unterdurchschnittlich; unter den Ländern des

Länderindex liegt Deutschland an zwölfter Stelle. Die niedrigsten Preissteigerungsraten hatten Tschechien, die Schweiz und die Niederlande mit jeweils weniger als 30 Prozent.

A 7.3 Stromversorgungssicherheit

Für den Subindex „Stromversorgungssicherheit" wird der so genannte SAIDI zur Messung der Zuverlässigkeit der Stromversorgung verwendet. Das Akronym SAIDI steht für „System Average Interruption Duration Index". Der SAIDI gibt die durchschnittliche Zeitdauer pro Jahr an, für die die Stromversorgung eines Verbrauchers unterbrochen ist (CEER 2008, S. 20). Der Index wird auf Basis von Daten der Versorger in den einzelnen Ländern auf nationaler Ebene von Netzagenturen oder anderen Regulierungsinstitutionen ermittelt (CEER 2011, S. 24). Gemessen werden so genannte „lange Stromausfälle", die länger als drei Minuten andauern. Zwar kann es aufgrund von länderspezifisch unterschiedlich Gewichtungsmethoden bei der Aggregation der von den einzelnen Stromversorgern gelieferten Daten teilweise zu Vergleichbarkeitsproblemen kommen; ebenso wird in Finnland und Spanien eine leicht abweichende Index-Definition verwendet.[28] Trotz dieser Einschränkungen ist der SAIDI der am besten geeignete Indikator zum internationalen Vergleich der Stromversorgungssicherheit, der derzeit verfügbar ist (CEER 2011, Flues et al. 2012, S. 57 f.).

Die SAIDI-Werte wurden für alle EU-Länder außer Belgien und für die Schweiz dem aktuellen „5th Benchmarking Report on the Quality of Electricity Supply des Council of European Energy Regulators" (CEER 2011) entnommen. Für Belgien sind im aktuellen Report keine Daten verfügbar, es musste deshalb auf den 4th Benchmarking Report zurückgegriffen werden. Die Daten für Belgien beziehen sich außerdem lediglich auf die Region Brüssel (vgl. CEER 2008, S. 132 ff.). Die Daten für die USA stammen vom amerikanischen Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE 2011). Die Daten für alle Länder außer Belgien, Finnland und Spanien beziehen sich auf das Jahr 2010. Für Finnland und Spanien ist das Berichtsjahr das Jahr 2009, für Belgien das Jahr 2006. Für Luxemburg sind keine Daten verfügbar.

Bei der Erfassung der Stromversorgungsunterbrechungen wird in der Regel zwischen ungeplanten Ausfällen im normalen Betrieb, ungeplanten Ausfällen bei außergewöhnlichen Ereignissen und geplanten Ausfällen unterschieden. Geplante Ausfälle sind beispielsweise durch Bau- und Wartungsarbeiten bedingt und dadurch gekennzeichnet, dass der Kunde über den Stromausfall rechtzeitig vorher informiert wurde. An ungeplanten Ausfällen wird zwischen Ausfällen aufgrund von alltäglichen Betriebsstörungen und solchen aufgrund von außergewöhnlichen Ereignissen unterschieden. Außergewöhnliche Ereignisse können einerseits absichtlich verursachte Störungen, beispielsweise durch Vandalismus, andererseits extreme Wetterbedingungen sein (vgl. CEER 2008, S. 10, CEER 2011, S. 26 f.). Allerdings wird nicht in allen Ländern nach der Ursache der ungeplanten Ausfälle unterschieden. Da in den meisten Ländern Daten für ungeplante Ausfälle inklusive solcher, die durch außergewöhnliche

[28] Für eine ausführliche Diskussion der Unterschiede wird auf die Quellen CEER 2008 und 2011 verwiesen.

Ereignisse verursacht sind, vorliegen und diese auch im Hinblick auf die für Unternehmen durch Ausfälle entstehenden Kosten am relevantesten sind, wurden für den Index „Stromversorgungssicherheit" diese Werte herangezogen. Für Europa beziehen sich lediglich für Belgien und die Slowakei die Angaben auf ungeplante Ausfälle ohne außergewöhnliche Ereignisse, da für diese Länder andere Angaben nicht vorliegen. Die für diese beiden Länder angegebenen Ausfallzeiten fallen also gegenüber den Ausfallzeiten der restlichen Länder vergleichsweise zu niedrig aus. Gleichermaßen ist bei den Angaben für die USA zu beachten, dass die IEEE-Statistik nur Ausfälle erfasst, die länger als fünf Minuten dauern, nicht wie in der europäischen Abgrenzung länger als drei Minuten (IEEE 2012). Außerdem sind wie auch bei den belgischen und slowakischen Daten keine Ausfälle aufgrund von außergewöhnlichen Ereignissen erfasst. In noch stärkerem Maße als die SAIDI-Angaben für Belgien und die Slowakei zeichnen die IEEE-Daten im direkten Vergleich mit den restlichen europäischen Staaten also ein zu günstiges Bild von der Stromversorgungssicherheit in den Vereinigten Staaten.

Die SAIDI-Daten für die einzelnen Länder, differenziert nach ungeplanten Ausfällen ohne und mit außergewöhnlichen Ereignissen als Ursache sowie geplanten Ausfällen sind in Tabelle A. 66 dargestellt. Die Unterbrechungszeiten sind in durchschnittlichen Ausfallminuten pro Jahr angegeben.

Tabelle A. 66: SAIDI – durchschnittliche jährliche Dauer von Stromunterbrechungen

Land	SAIDI ungeplant, ohne außergew. Ereignisse	SAIDI ungeplant, inkl. außergew. Ereignisse	SAIDI geplant
Belgien	22,73	n.v.	n.v.
Dänemark	n.v.	16,95	5,10
Deutschland	**14,90**	**19,27**	**9,65**
Finnland	n.v.	41,00	18,00
Frankreich	62,90	95,10	24,00
Irland	82,00	110,00	64,10
Italien	47,77	88,84	55,71
Luxemburg	n.v.	n.v.	n.v.
Niederlande	n.v.	33,70	4,35
Österreich	n.v.	31,77	19,87
Polen	316,10	385,50	129,80
Schweden	78,90	91,90	20,10
Schweiz	n.v.	7,00	7,00
Slowakei	465,40	n.v.	n.v.
Spanien	88,74	133,86	8,34
Tschechien	106,24	135,88	159,40
USA	127,71	n.v.	n.v.
Vereinigtes Königreich	70,02	81,42	6,72

Quellen: CEER (2008, 2011), IEEE (2011)

Wie die Tabelle zeigt, ist gemessen am SAIDI die Stromversorgungssicherheit in der Schweiz, in Dänemark und in Deutschland mit deutlichem Abstand am höchsten einzustufen. Sowohl ohne als auch mit Berücksichtigung außergewöhnlicher Ursachen sind die ungeplanten Stromausfallzeiten in diesen Ländern mit im Durchschnitt weniger als 20 Minuten jährlich sehr niedrig. Dies gilt auch für die geplanten Ausfallzeiten, wenngleich hier der Abstand zu den Ländern mit ungünstigeren Ergebnissen geringer ist. Ebenfalls gute Ergebnisse weist Belgien auf, dies muss jedoch insofern etwas relativiert werden, als die belgischen Daten keine Ausfälle aufgrund außergewöhnlicher Ereignisse enthalten und auch nur auf die Region Brüssel bezogen sind. Generell ist davon auszugehen, dass in ländlicheren Regionen die Stromversorgung tendenziell unzuverlässiger ist (vgl. CEER 2008, S. 32). Mit den mit Abstand höchsten Ausfallzeiten muss mit mehr als sechs bzw. sieben Stunden jährlich in Polen und der Slowakei gerechnet werden, wobei in der Slowakei Ausfälle aufgrund von außergewöhnlichen Ereignissen noch nicht einmal berücksichtigt sind. Ungeplante Ausfallzeiten von mehr als zwei Stunden jährlich haben auch Spanien, Tschechien und die USA. Für die USA ist hierbei, wie bereits angemerkt, zu beachten, dass auch hier keine Ausfälle aufgrund außergewöhnlicher Ereignisse berücksichtigt sind und zudem Unterbrechungen nur ab einer Dauer von fünf statt wie in den anderen Ländern drei Minuten gezählt werden. Die länderübergreifend vergleichbare Ausfallzeit dürfte deshalb in den USA noch deutlich höher sein.

Eine weitere wichtige Kennzahl zur Stromversorgungssicherheit ist der so genannte „System Average Interruption Frequency Index" SAIFI. Während der SAIDI Auskunft über die durchschnittliche Zeitdauer von Stromunterbrechungen gibt, bezieht sich der SAIFI auf die durchschnittliche Häufigkeit von Stromunterbrechungen pro Jahr, mit der ein Stromkunde betroffen ist. Ebenso wie beim SAIDI werden auch hier ungeplante Unterbrechungen ohne und mit außergewöhnlichen Ursachen und geplante Unterbrechungen unterschieden. Im Hinblick auf die Datenbasis, Bezugsjahre und Abgrenzungen sind die obigen Ausführungen bezüglich des SAIDI auch hier gültig. Die Resultate für die einzelnen Länder sind in Tabelle A. 67 zusammengestellt.

Auch im Hinblick auf die Anzahl der Stromunterbrechungen befindet sich Deutschland zusammen mit der Schweiz, Dänemark und den Niederlanden deutlich in der Spitzengruppe. Ungeplante Unterbrechungen, die länger als drei Minuten dauern, treten in diesen Ländern im Durchschnitt nur einmal alle zwei Jahre auf. Im Durchschnitt mehr als zweimal jährlich, also viermal so häufig, ist in Polen, Spanien und Italien mit Stromausfällen zu rechnen (für die Slowakei, mit Abstand das Schlusslicht im Hinblick auf die Unterbrechungsdauer, liegen über die Häufigkeit der Unterbrechungen keine Angaben vor). Vergleichsweise häufige Stromausfälle gibt es auch noch in Tschechien, Irland, Finnland, Schweden (mehr als einmal jährlich) und in Frankreich (ungefähr einmal jährlich). Auch in den USA ist die Unterbrechungsfrequenz mit mehr als einer Unterbrechung im Jahr relativ hoch, wobei auch hier wegen der Nichtberücksichtigung außergewöhnlicher Ursachen und der bei fünf Minuten Unter-

brechungsdauer angesetzten Begrenzung der gezählten Stromausfälle die Situation im Vergleich zu den anderen Ländern durch die SAIFI-Angabe zu günstig gezeichnet wird.

Tabelle A. 67: SAIFI – durchschnittliche jährliche Häufigkeit von Stromunterbrechungen

Land	SAIFI ungeplant, ohne außergew. Ereignisse	SAIFI ungeplant, inkl. außergew. Ereignisse	SAIFI geplant
Belgien	0,42	n.v.	n.v.
Dänemark	n.v.	0,49	0,04
Deutschland	**0,26**	**0,30**	**0,09**
Finnland	n.v.	1,20	0,30
Frankreich	0,92	0,98	0,21
Irland	1,18	1,32	0,25
Italien	1,80	2,27	0,38
Luxemburg	n.v.	n.v.	n.v.
Niederlande	n.v.	0,38	0,03
Österreich	n.v.	0,66	0,17
Polen	3,70	3,80	0,70
Schweden	1,32	1,33	0,18
Schweiz	n.v.	0,20	0,10
Slowakei	n.v.	n.v.	n.v.
Spanien	n.v.	2,19	0,85
Tschechien	1,64	1,78	0,59
USA	1,17	n.v.	n.v.
Vereinigtes Königreich	0,69	0,72	2,62

Quelle: CEER (2008, 2011), IEEE (2011)

A 7.4 Energieimportrisiko

Der für den Länderindex der Stiftung Familienunternehmen verwendete Subindex „Energieimportrisiko" ist eine etwas vereinfachte Version des von Frondel, Ritter und Schmidt (2009) entwickelten Versorgungsrisiko-Indikators. Er basiert auf den Anteilen verschiedener Ursprungsländer am Import der wichtigsten Primärenergieträger Rohöl, Gas und Festbrennstoffe (insbes. Kohle), wobei den Ursprungsländern eine Gewichtung des Ausfallrisikos zugeordnet wird. Nicht berücksichtigt sind Uran und andere nukleare Brennstoffe, da für deren Herkunft keine verlässlichen Daten aus internationalen Datenbanken verfügbar sind und die Herkunft durch diverse Zwischenstationen zur Aufbereitung letztlich häufig auch nicht nachvollziehbar ist.

Im Subindex „Energieimportrisiko" werden drei Einflussfaktoren auf das Importrisiko berücksichtigt: Der Anteil, zu dem ein Land insgesamt von Importen abhängig ist; die Anzahl der Ursprungsländer, aus denen die Energieträger bezogen werden und die Konzentration der Importe innerhalb dieser;

und schließlich das Ausfallrisiko, mit dem die Ursprungsländer aufgrund politischer oder ökonomischer Gegebenheiten behaftet sind. Die Risikogewichtung basiert auf der Länder-Risikoklassifikation der OECD auf dem Stand Juli 2012 (OECD 2012d). In ihr werden Länder gemäß ihrer politischen und ökonomischen Stabilität in Risikoklassen von Null bis Sieben eingestuft. Beispielsweise werden alle EU-Länder und die meisten OECD-Länder in die Risikoklasse 0 eingeordnet, während Saudi Arabien in der Risikoklasse 2, Russland in der Risikoklasse 3 und Libyen, der Iran und der Irak in der Risikoklasse 7 zu finden sind. Das Importrisiko für ein importierendes Land ist dementsprechend umso höher, je stärker ein Land insgesamt von Importen abhängig ist, auf je weniger Herkunftsländer die Importe konzentriert sind, und je instabiler die Situation in diesen Ursprungsländern ist.

Zur Berechnung des Subindex „Energieimportrisiko" wurde für jeden der drei Energieträger separat das Importrisiko errechnet. Hierzu wurde zunächst für jedes importierende Land der Importanteil am Bruttoinlandsverbrauch ermittelt. Im zweiten Schritt wurde für jedes Herkunftsland der quadrierte Anteil der Importe am Gesamtimport errechnet und mit dem gesamten Importanteil am Bruttoinlandsverbrauch multipliziert. Durch diese Vorgehensweise wird sowohl berücksichtigt, zu welchem Anteil ein importierendes Land von Importen abhängig ist, als auch, in welchem Maß diese Importe auf verschiedene Herkunftsländer konzentriert sind. Anschließend wurden den so berechneten Importanteilen der verschiedenen Ursprungsländer Risikofaktoren zugeordnet. Hierzu wurde die von Null bis Sieben reichende Risikoklassifikation der OECD auf einen Wertebereich zwischen Null und Eins normiert. Die resultierenden Risikofaktoren wurden dann für jedes Ursprungsland mit den quadrierten Importanteilen multipliziert. Das Importrisiko für jedes Empfängerland ergibt sich als Summe der risikogewichteten Importanteile über alle Herkunftsländer. Formal entspricht es einem mit Risikofaktoren gewichteten Herfindahl-Index der Importursprungsländer.[29] Im Interesse der besseren Darstellbarkeit wurde der errechnete Importrisikoindex zum Abschluss mit dem Faktor 100 multipliziert.

Die Daten über die Importanteile stammen für die EU-Länder und die Schweiz von Eurostat (Eurostat 2012f-k), für die USA von der US Energy Information Administration (EIA 2012a-f). Um den Einfluss durch kurzfristige Sonderfaktoren einzuschränken, wurden für den Bruttoinlandsverbrauch und die Importanteile jeweils die Mittelwerte aus den Jahren 2008 bis 2010 errechnet. Die Importrisiken für die drei einbezogenen Primärenergieträger sind in Tabelle A. 68 zusammengestellt.

Wie die Tabelle zeigt, hat im Hinblick auf die Festbrennstoffe Luxemburg mit Abstand die höchsten Importrisiken. Dies erklärt sich daraus, dass das Land zu mehr als 65 Prozent von einem Land mit nur mittlerer Stabilität (Südafrika) abhängig ist. Ebenfalls recht hohe Risikowerte haben Dänemark und die Niederlande, die den größten Teil ihrer Importe aus Russland und ebenfalls aus Südafrika bezie-

[29] Formal wurde der Index für jeden Energieträger j nach der Formel $E_j=100\sum_i r_i(s_{ij}(1-x_{dj}))^2$ berechnet. Hierbei ist r_i der Risikofaktor des Ursprungslands, x_{dj} der Anteil des heimischen Angebots am Bruttoinlandsverbrauch, und s_{ij} der Anteil des Ursprungslandes i am Gesamtimport des Energieträgers j. Im Vergleich zur Vorgehensweise bei Frondel et al. (2009) wurde der Indikator für jeden Energieträger separat errechnet und auf eine Berücksichtigung der Kreuzkorrelationen zwischen den Importen verschiedener Energieträger aus einem Land verzichtet.

hen. Auch die Schweiz ist zu nahezu 50 Prozent auf das Ursprungsland Südafrika angewiesen. Sehr niedrige Importrisiken haben Tschechien (Hauptlieferanten sind Polen, die Slowakei und Deutschland), Österreich (Hauptlieferanten sind Polen, Tschechien und Deutschland) und die USA, deren Eigenförderungsanteil mit 98 Prozent sehr hoch ist. Auch Deutschland, Polen und Schweden haben günstige Werte im Hinblick auf diesen Energieträger.

Tabelle A. 68: Importrisiko nach Energieträger

Land	Feste Brennstoffe	Rohöl	Gas
Belgien	3,140	8,518	0,807
Dänemark	9,981	0,003	0,000
Deutschland	**0,150**	**6,279**	**6,710**
Finnland	3,521	33,831	42,857
Frankreich	2,271	4,392	2,948
Irland	1,736	3,888	0,000
Italien	6,330	10,531	7,998
Luxemburg	17,711	0,000	3,030
Niederlande	9,666	5,566	0,304
Österreich	0,010	9,563	19,677
Polen	0,114	36,598	13,781
Schweden	1,210	6,737	0,000
Schweiz	9,717	23,637	0,000
Slowakei	1,463	42,857	42,651
Spanien	4,654	5,776	8,833
Tschechien	0,001	22,569	26,024
USA	0,020	1,428	0,004
Vereinigtes Königreich	5,111	0,378	0,147

Quelle: Eurostat (2012f-k), EIA (2012a-f), OECD (2012d), Berechnungen von Calculus Consult

Bei der Rohölversorgung sind die Slowakei, Finnland und Polen den größten Risiken ausgesetzt. Finnland und die Slowakei bezogen in den Referenzjahren ihre Ölimporte nahezu ausschließlich bzw. weitaus überwiegend aus Russland und waren zudem zu praktisch 100 Prozent von Importen abhängig. Auch Polen ist zum weitaus überwiegenden Teil auf Importe aus Russland angewiesen. Hohe Risikowerte haben auch die Schweiz, die ihre Ölimporte zu 40 Prozent aus Libyen und zu erheblichen Teilen aus den ebenfalls als instabil eingestuften Ländern Kasachstan, Azerbaijan und Nigeria bezog, und Tschechien, dessen Hauptlieferanten neben Russland ebenfalls Kasachstan und Azerbaijan sind. Sehr niedrige Risikoquoten haben Luxemburg, das überhaupt kein Rohöl, sondern nur Ölprodukte importiert; Dänemark, dessen gesamte Ölimporte aus Norwegen und dem Vereinigten Königreich kommen; das Vereinigte Königreich selbst durch einen recht hohen Eigenförderungsanteil und eine

breite Fächerung von Importländern, sowie die USA, die ihre Ölimporte ebenfalls aus einer Vielzahl von Ursprungsländern beziehen. Deutschland befindet sich infolge einer relativ breiten Fächerung von Importquellen und trotz sehr hoher Importabhängigkeit insgesamt und einiger Hochrisikoländer wie Libyen und Azerbaijan als bedeutende Lieferanten im mittleren Risikobereich.

Im Hinblick auf die Gasversorgung schließlich haben Dänemark, Schweden und die Schweiz die geringsten Importrisiken aufzuweisen. All diese Länder sind entweder kaum auf Importe angewiesen oder beziehen ihre Importe aus stabilen europäischen Ländern. Auch das Importrisiko der USA ist dank eines sehr hohen Anteils von Importen aus Kanada in einem sehr niedrigen Risikobereich. Die mit Abstand höchsten Importrisiken haben Finnland und die Slowakei, die ihre Gasimporte ausschließlich aus Russland beziehen und zu 100 Prozent auf diese Importe angewiesen sind. Ebenfalls im hohen Risikobereich liegen Tschechien und Österreich, wiederum durch einen sehr hohen Anteil von Gasimporten aus Russland bedingt. Deutschland hat, was die Gasimporte angeht, ein Importrisiko im mittleren Bereich, da einer der Hauptlieferanten zwar ebenfalls Russland ist, aber ein noch größerer Anteil aus Norwegen und den Niederlanden bezogen wird.

Tabelle A. 69: Importe bezogen auf Bruttoinlandsverbrauch

Land	Feste Brennstoffe	Rohöl	Gas
Belgien	1,20	1,00	0,99
Dänemark	0,70	0,37	0,03
Deutschland	**0,22**	**0,98**	**1,01**
Finnland	0,38	1,01	1,00
Frankreich	1,02	0,98	0,99
Irland	0,27	1,05	0,93
Italien	1,02	0,95	0,91
Luxemburg	1,00	0,00	1,00
Niederlande	1,72	0,99	0,47
Österreich	0,88	0,88	1,24
Polen	0,10	0,99	0,70
Schweden	0,92	0,99	1,00
Schweiz	0,87	1,00	1,00
Slowakei	0,66	1,00	1,00
Spanien	0,90	0,99	1,02
Tschechien	0,07	0,98	0,87
USA	0,02	0,62	0,16
Vereinigtes Königreich	0,52	0,69	0,54

Quelle: Eurostat (2012g, 2012i, 2012k), EIA (2012a, 2012c, 2012e), Berechnungen von Calculus Consult

Der ergänzenden Information halber sind in Tabelle A. 70 außerdem noch die Importe bezogen auf den Bruttoinlandsverbrauch für die drei betrachteten Energieträger zusammengestellt. In Fällen, in denen dieses Verhältnis größer als Eins ist, ist dies durch Lagerbestandsveränderungen und/oder durch Weiterexportieren der importierten Energieträger zu erklären. In solchen Fällen wurde für die Berechnung des Importrisikoindikators der Anteil der Inlandsförderung am Bruttoinlandsverbrauch auf Null gesetzt.

Zur Berechnung des Subindex „Energieimportrisiko" wurde aus den für die drei Primärenergieträger Festbrennstoffe, Rohöl und Gas errechneten Einzelindikatoren ein gewogener arithmetischer Mittelwert errechnet. Als Gewichtungsfaktoren wurden die relativen Beiträge dieser drei Energieträger zum Bruttoinlandsverbrauch verwendet. Diese Gewichtungsfaktoren wurden länderspezifisch ermittelt, variieren also je nach Zusammensetzung des Bruttoinlandsverbrauchs zwischen den Ländern. Als Datenbasis für die Berechnung der Gewichtungsfaktoren wurden Daten der IEA (IEA 2012b) herangezogen.

Tabelle A. 70: Stromimporte und -exporte im Jahr 2011

Land	Stromimport (GWh)	Stromexport (GWh)	Bruttoinlands-verbrauch (GWh)	Netto-Importquote bezogen auf Verbrauch
Belgien	13.190	10.653	88.345	0,03
Dänemark	11.692	10.375	34.672	0,04
Deutschland	**51.003**	**54.768**	**572.493**	**-0,01**
Finnland	17.657	3.805	84.416	0,16
Frankreich	9.501	65.915	481.033	-0,12
Irland	732	241	26.853	0,02
Italien	47.349	1.723	334.888	0,14
Luxemburg	7.095	2.614	8.153	0,55
Niederlande	20.621	11.530	117.639	0,08
Österreich	24.980	16.751	71.642	0,11
Polen	6.781	12.021	142.999	-0,04
Schweden	12.477	19.693	142.063	-0,05
Schweiz	34.823	32.238	65.216	0,04
Slowakei	11.227	10.498	24.610	0,03
Spanien	7.934	14.024	275.175	-0,02
Tschechien	10.459	27.501	64.011	-0,27
USA	52.300	15.039	4.168.671	0,01
Vereinigtes Königreich	8.689	2.468	355.708	0,02

Quelle: IEA (2012c), Berechnungen von Calculus Consult

Auf eine Aufnahme der Importabhängigkeitsquote für Elektrizität in den Subindex wurde verzichtet, da im Sinne der oben beschriebenen Risikoberechnung sämtliche Ursprungsländer der Risikoklasse Null angehören und somit nach dieser Definition kein Ausfallrisiko bei Stromimporten besteht. Etwaige Ausfallrisiken sind zudem bereits im Subindex „Stromversorgungssicherheit" durch den SAIDI erfasst. Dennoch sind besonders im Hinblick auf den deutschen Atomausstiegsbeschluss die aktuellen Stromimporte und –exporte interessant und werden deshalb als ergänzende Information in Tabelle A. 70 ausgewiesen. Die Daten stammen von der IEA (IEA 2012c) und beziehen sich auf das gesamte Jahr 2011, der Effekt des Atomausstiegs ist also für Deutschland bereits berücksichtigt. Anders als bei den Primärenergieträgern wurde für die Elektrizität nicht die Brutto-, sondern die Nettoimportquote bezogen auf den Bruttoinlandsverbrauch berechnet. Dies erscheint im Hinblick auf die Stromversorgung sinnvoller, da Elektrizitätsimporte und –exporte auf dem europäischen Strommarkt sehr viel stärker durch Preisunterschiede als durch Kapazitätsknappheiten getrieben sind und zentral gelegene Länder wie beispielsweise Deutschland häufig ohnehin nur als Transitländer für den Export und Import aus und in andere Länder fungieren.

Wie die Tabelle zeigt, war Deutschland auch nach der Abschaltung von acht Atomreaktoren im Jahr 2011 noch Nettoexporteur von Elektrizität. Allerdings ist die Exportquote im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurückgegangen. Die höchsten Nettoexportquoten weisen Tschechien und Frankreich auf. Nettoimportländer sind vor allem Luxemburg, das mehr als die Hälfte seines Stroms importiert, sowie Finnland, Italien und Österreich mit Nettoimportquoten von jeweils mehr als zehn Prozent.

A 7.5 Klimaziele

Der Subindex „Klimaziele" basiert auf den Emissionen von Treibhausgasen nach der Definition des Kyoto-Protokolls (vgl. zum Folgenden Eurostat 2012r-t). Zu den einbezogenen Treibhausgasen gehören neben Kohlendioxid (CO_2) auch Methangas (CH_4), Distickstoffoxid (N_2O) und die so genannten F-Gase (Fluorkohlen- und Fluorchlorkohlenwasserstoffe, Schwefel- und Stickstofffluoride, Tetrafluorethan). Die Emissionen werden anhand ihres Treibhauspotenzials, des so genannten CO_2-Äquivalents, gemessen und aggregiert. Das Treibhauspotenzial besagt, wie viel eine bestimmte Menge eines Treibhausgases zur mittleren Erwärmung über einen festgelegten Zeitraum, hier 100 Jahre, beiträgt. Emissionen durch Land- und Forstwirtschaft und internationalen Luft- und Schiffsverkehr sind nicht berücksichtigt, ebenso nicht CO_2-Emissionen aus Biomasse-Energierückgewinnung. Die Datenbasis stammt für die EU-Länder und die Schweiz von Eurostat (Eurostat 2012l, 2012m), für die USA von der Environmental Protection Agency (EPA 2012).

Als Maßzahl für den Subindex „Klimaziele" dient für die EU-Länder der Zielerreichungsgrad zum Ende des Jahres 2010 im Vergleich zu den Reduktionszielen des EU-Parlamentsbeschlusses 406/2009/EG (vgl. UBA 2011). Die EU hat sich in diesem Beschluss verpflichtet, die Treibhausgasemissionen im Vergleich zum Jahr 1990 bis zum Jahr 2020 um 20 Prozent zu reduzieren. Zu diesem Zweck wurden

länderspezifische Ziele festgelegt, die spezifizieren, um welchen Betrag in den einzelnen EU-Ländern die Treibhausgasemissionen gegenüber dem Jahr 2005 zu reduzieren sind. Diese Zielwerte sind in der nachstehenden Tabelle A. 71 ausgewiesen. In ähnlicher Weise hat sich die Schweiz verpflichtet, ihren Treibhausgasausstoß gegenüber 1990 bis zum Jahr 2020 um 20 Prozent zu reduzieren, so dass dieser Wert als Zielwert für die Schweiz verwendet wird (vgl. BAFU 2011). Für die USA existieren keine gesetzlich festgelegten Ziele zur Treibhausgasreduktion. Als Referenzwert zur Berechnung des Subindex wurde das ursprünglich anvisierte, jedoch nicht ratifizierte Kyoto-Ziel einer Reduzierung um sieben Prozent zugrunde gelegt (vgl. UNFCC 2008, S. 13). Zur Abschätzung der Auswirkungen von Veränderungen dieses Zielwerts für die USA auf den Subindex „Klimaziele" und den Index „Energie" wurden Sensitivitätsrechnungen durchgeführt.

Der Subindex „Klimaziele" errechnet sich als die Differenz aus dem Zielwert 2020 und der am Ende des Jahres 2010 erreichten Reduzierung bzw. Erhöhung der Treibhausgasemissionen. Er fällt umso höher aus, je weiter das jeweilige Land noch von der Erreichung des Zielwerts 2020 entfernt ist.

In Tabelle A. 71 sind in den ersten fünf Spalten die Entwicklung der Treibhausgasemissionen von 1990 bis 2010 und in den letzten drei Spalten die Zielwerte bis 2020, die tatsächliche Reduktion bzw. Erhöhung der Treibhausgasemissionen sowie der Indikatorwert als Abweichung zwischen Zielwert und tatsächlicher Reduzierung zum Jahresende 2010 ausgewiesen. Positive Indikatorwerte bedeuten, dass zur Zielerreichung die Emissionen noch weiter zu reduzieren sind, während negative Werte bedeuten, dass das Ziel bereits erreicht und die Reduzierung größer als angestrebt ist. Zu beachten ist, dass sich für die Schweiz und die USA die in der drittletzten Spalte ausgewiesenen Zielwerte auf die Reduzierung gegenüber dem Jahr 1990 beziehen, während sich die Zielwerte für die EU-Länder auf die Reduzierung gegenüber dem Jahr 2005 beziehen. Die EU-Zielwerte gegenüber dem Jahr 2005 wurden so festgelegt, dass sich unter Berücksichtigung der im Jahr 2005 gegenüber 1990 bereits erreichten Reduzierung von 1990 bis 2020 insgesamt eine Reduktion um 20 Prozent ergibt. Dies entspricht somit dem Ziel, zu dem sich auch die Schweiz verpflichtet hat.

Als ergänzende Information wurden in den Spalten 6 bis 8 der Tabelle A. 71 die Ziele, die erreichten Treibhausgasreduktionen bzw. –erhöhungen und die Zielerreichungsgrade gemäß dem Kyoto-Protokoll aufgenommen. Die EU hat sich im Kyoto-Protokoll zu einer Reduzierung der Treibhausgase im Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2012 um acht Prozent gegenüber dem Kyoto-Basisjahr (meist 1990, für Polen 1988) verpflichtet. Für die EU15 Staaten wurden auch hier von der EU differenzierte Zielwerte festgelegt. Für die später der EU beigetretenen Länder gelten nationale Ziele von minus acht Prozent (Tschechien, Slowakei) bzw. minus sechs Prozent (Polen) (vgl. UBA 2011). Die Schweiz hatte sich im Kyoto-Protokoll ebenfalls zu einer Reduzierung der Emissionen um acht Prozent verpflichtet; für die USA war ursprünglich eine Reduzierung um sieben Prozent geplant gewesen, dieser Beschluss wurde jedoch nicht ratifiziert (vgl. UNFCC 2008, S. 13).

Tabelle A. 71: Treibhausgasemissionen

Land / Kundenbezugsgröße	Treibhausgasemissionen (CO_2-Äquivalente) Tsd. Tonnen					Kyoto-Ziele und Abweichungen			EU 2020-Zeile und Abweichungen		
	1990	1995	2000	2005	2010	Kyoto-Ziel	Tatsächliche Reduzierung gegenüber Basisjahr	Abweichung	EU 2020-Ziel	Tatsächliche Reduzierung gegenüber Basisjahr	Abweichung
Belgien	143.281	150.529	146.154	143.623	132.459	-7,5	-9,0	-1,5	-15	-7,8	7,2
Dänemark	68.604	76.050	68.090	63.740	61.065	-21,0	-12,0	9,0	-20	-4,2	15,8
Deutschland	**1.246.138**	**1.117.435**	**1.038.999**	**997.277**	**936.544**	**-21,0**	**-24,0**	**-3,0**	**-14**	**-6,1**	**7,9**
Finnland	70.365	70.816	69.239	68.623	74.556	0,0	5,0	5,0	-16	8,6	24,6
Frankreich	558.990	555.367	564.800	567.109	522.373	0,0	-7,0	-7,0	-14	-7,9	6,1
Irland	55.163	58.771	68.103	69.315	61.314	13,0	10,0	-3,0	-20	-11,5	8,5
Italien	519.246	531.913	551.570	574.749	501.318	-6,5	-3,0	3,5	-13	-12,8	0,2
Luxemburg	12.834	10.104	9.596	12.950	12.075	-28,0	-8,0	20,0	-20	-6,8	13,2
Niederlande	212.020	223.386	213.201	210.964	210.053	-6,0	-1,0	5,0	-16	-0,4	15,6
Österreich	78.162	79.806	80.470	92.880	84.594	-13,0	7,0	20,0	-16	-8,9	7,1
Polen	457.437	432.526	384.745	388.917	400.865	-6,0	-29,0	-23,0	14	3,1	-10,9
Schweden	72.755	74.429	68.959	67.384	66.232	4,0	-8,0	-12,0	-17	-1,7	15,3
Schweiz	53.057	51.269	51.884	54.398	54.247	-8,0	3,0	11,0	-20	2,2	22,2
Slowakei	71.775	53.220	49.339	51.213	45.982	-8,0	-36,0	-28,0	13	-10,2	-23,2
Spanien	282.821	314.266	380.831	435.428	355.898	15,0	23,0	8,0	-10	-18,3	-8,3
Tschechien	195.822	150.341	145.775	146.326	139.158	-8,0	-28,0	-20,0	9	-4,9	-13,9
USA	6.175.200	n.v.	n.v.	7.204.200	6.821.800	-7,0	10,5	17,5	(-7)	(10,5)	(17,5)
Ver. Königreich	763.884	706.157	669.879	654.094	590.247	-12,5	-24	-11,5	-16	-9,8	6,2

Q

uelle: Eurostat (2012l, 2012m), EPA (2012), UBA (2011), UNFCC (2008), Berechnungen von Calculus Consult

Neben den Zielen zur Reduktion von Treibhausgasen haben sich die EU und die Schweiz auch Ziele im Hinblick auf den Beitrag erneuerbarer Energieträger zum Endenergieverbrauch gesetzt. Die EU strebt an, bis zum Jahr 2020 im Durchschnitt einen Beitrag erneuerbarer Energieträger von 20 Prozent zu erreichen (Europäische Union 2009). Wie bei den Treibhausgasemissionen sind auch diese Ziele für die einzelnen Länder differenziert ausgestaltet. Die Schweiz hat sich für den Beitrag erneuerbarer Energieträger ebenfalls ein noch nicht gesetzlich verankertes Richtziel von 20 Prozent bis zum Jahr 2020 gegeben, das im Laufe des Jahres 2012 noch gesetzlich fixiert werden soll (vgl. BFE 2012a, 2012b). Für die fernere Zukunft hat sich deutsche Bundesregierung Zielwerte von 30 Prozent bis zum Jahr 2030, 45 Prozent bis zum Jahr 2040 und 60 Prozent bis zum Jahr 2050 gesetzt (vgl. BMU 2011). Die tatsächliche Entwicklung des Anteils erneuerbarer Energieträger am Endenergieverbrauch in den EU-Ländern und in der Schweiz in den letzten fünf Jahren, die Zielwerte für das Jahr 2020 und der Abweichungsgrad Ende des Jahres 2010 sind in Tabelle A. 72 dargestellt (Eurostat 2012n, BFE versch. Ausgaben).

Eine wichtige energiepolitische Größe, angesichts des Atomausstiegsbeschlusses vor allem in Deutschland, ist schließlich der Beitrag erneuerbarer Energieträger zum Endverbrauch an Elektrizität. Hierfür hat die deutsche Bundesregierung Wegmarken von mindestens 35 Prozent bis zum Jahr 2020, mindestens 50 Prozent bis zum Jahr 2030, mindestens 65 Prozent bis zum Jahr 2040 und mindestens 80 Prozent bis zum Jahr 2050 festgelegt (vgl. BMU 2011). Auch für diesen Sachverhalt ist die Entwicklung seit 1990 in Tabelle A. 73 dargestellt (Eurostat 20120). Besonders was die Situation in Deutschland angeht, werden die von Eurostat zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts nur bis Ende 2010 publizierten Zahlen der enormen Entwicklungsdynamik nur sehr eingeschränkt gerecht: Während Ende 2010 der Anteil erneuerbarer Energieträger am Bruttostromverbrauch in Deutschland noch bei 16,9 Prozent lag, waren es Ende 2011 bereits 19,9 Prozent (vgl. Statistisches Bundesamt 2012). Im ersten Halbjahr 2012 wurde sogar ein Anteil von 25,1 Prozent erreicht (vgl. BDEW 2012).

Tabelle A. 72: Energieerzeugung aus erneuerbaren Energieträgern

Land / Kundenbezugsgröße	Energieerzeugung aus erneuerbaren Energieträgern Anteil am Endenergieverbrauch					EU 2020-Zeile und Abweichungen	
	2006	2007	2008	2009	2010	EU 2020-Ziel	Abweichung
Belgien	2,60	2,90	3,30	4,50	5,10	13	-8
Dänemark	16,50	18,00	18,80	20,20	22,20	30	-24
Deutschland	**6,90**	**9,00**	**9,10**	**9,50**	**11,00**	**18**	**-14**
Finnland	29,90	29,50	31,10	31,10	32,20	38	-36
Frankreich	9,60	10,20	11,30	12,30	12,90	23	-20
Irland	2,90	3,30	3,90	5,10	5,50	16	-13
Italien	5,80	5,70	7,10	8,90	10,10	17	-13
Luxemburg	1,40	2,70	2,80	2,80	2,80	11	-10
Niederlande	2,70	3,10	3,40	4,10	3,80	14	-13
Österreich	26,60	28,90	29,20	31,00	30,10	34	-31
Polen	7,00	7,00	7,90	8,90	9,40	15	-13
Schweden	42,70	44,20	45,20	48,10	47,90	49	-44
Schweiz	16,90	18,30	18,50	18,90	19,40	29	-27
Slowakei	6,60	8,20	8,40	10,40	9,80	14	-11
Spanien	9,00	9,50	10,60	12,80	13,80	20	-15
Tschechien	6,50	7,40	7,60	8,50	9,20	13	-10
Vereinigtes Königreich	2,60	2,90	3,30	4,50	5,10	13	-8

Quelle: Eurostat (2012n), BFE (versch. Ausgaben)

Tabelle A. 73: Stromerzeugung aus erneuerbaren Energieträgern, Anteil am Endverbrauch

Land	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Belgien	0,83	0,85	1,18	2,26	3,08	3,65	4,62	6,08	6,79
Dänemark	2,51	5,24	15,30	26,27	23,97	27,04	26,70	27,49	33,11
Deutschland	**3,47**	**4,78**	**6,12**	**10,00**	**11,37**	14,11	14,63	16,20	**16,90**
Finnland	24,63	26,98	28,55	26,78	23,96	25,92	30,78	25,77	26,52
Frankreich	14,86	17,75	14,91	10,98	12,17	12,96	14,07	13,62	14,45
Irland	4,80	4,09	4,92	6,69	8,46	9,46	11,69	14,13	12,83
Italien	13,89	14,86	15,85	13,73	14,10	13,25	16,19	20,54	22,23
Luxemburg	1,56	1,72	2,52	2,85	3,12	3,33	3,58	3,66	3,09
Niederlande	0,99	1,52	2,74	6,28	6,71	6,18	7,72	9,15	9,26
Österreich	65,49	72,37	72,52	58,79	57,45	60,72	62,30	67,69	61,41
Polen	1,09	1,44	1,68	2,64	2,85	3,53	4,27	5,80	6,97
Schweden	51,44	48,11	55,45	53,78	47,55	51,54	54,98	56,44	54,48
Schweiz	55,92	64,11	62,35	48,91	48,14	55,38	55,05	55,85	54,81
Slowakei	6,00	17,33	16,21	16,59	16,51	16,57	15,48	17,88	20,51
Spanien	17,15	14,23	15,64	14,26	17,58	19,45	20,58	25,83	33,06
Tschechien	1,88	3,93	3,59	4,48	4,91	4,73	5,18	6,78	8,32
Vereinigtes Königreich	1,75	1,96	2,55	4,16	4,47	4,88	5,40	6,63	6,71

Quelle: Eurostat (20120)

A 7.6 Methodische Vorgehensweise bei der Konstruktion des Index „Energie"

Die Aggregation der fünf Subindizes zum Index „Energie" erfolgt analog zur Berechnung des allgemeinen Länderindex der Stiftung Familienunternehmen (vgl. Anhang A. 6). Auch beim Index „Energie" wurden zunächst sämtliche Subindizes derart linear transformiert, dass für jeden Subindex der besten Beurteilung der höchste und der schlechtesten Beurteilung der niedrigste Variablenwert zugerechnet wurde. Im Anschluss wurden vor der Verrechnung zum Index „Energie" alle Subindizes auf einen Wertebereich von [0; 100] normiert. Um der Problematik der teils vorhandenen, teils fehlenden natürlichen Ober- und Untergrenzen der Inputvariablen Rechnung zu tragen, wurde hierbei stets dem am besten bewerteten Land der Wert 100, dem am ungünstigsten bewerteten Land der Wert Null zugeschrieben. Die Bewertungen der restlichen Länder wurden anschließend anhand einer entsprechenden linearen Transformation auf den dazwischen liegenden Wertebereich transformiert. Die Werte geben somit den Prozentsatz der Bewertung wieder, den das jeweilige Land gemessen am Wert des am besten bewerteten Landes erzielt.

Aus den so transformierten Subindizes wurde sodann als gewogener arithmetischer Mittelwert der Index „Energie" errechnet. Die hierbei zur Anwendung kommenden Gewichte sind nochmals in Tabelle A. 55 zusammengestellt.

Tabelle A. 74: Gewichtung der Teilindikatoren und Subindizes bei der Berechnung des Index „Energie"

Themengebiet	Teilindikator	Gewichtung Teilindikator	Gewichtung Subindex
Strompreise	Strompreise mittl. Größenklasse, inkl. Steuern ohne Umsatzsteuer	-	0,20
Gas- und Kraftstoffpreise	Gaspreise	0,50	0,20
	Benzin 95-Oktanpreise	0,25	
	Dieselpreise	025	
Stromversorgungssicherheit	SAIDI	-	0,25
Energieimportrisiko	Importrisiko Festbrennstoffe	Länderspezifisch mit Verbrauchs-anteilen	0,15
	Importrisiko Gas		
	Importrisiko Rohöl		
Klimaziele	Treibhausgas-Emissionen, Abweichung von EU2020-Zielen	-	0,20

Literaturverzeichnis

Bundesamt für Energie Schweiz (BFE) (versch. Ausg.), Schweizerische Statistik der erneuerbaren Energien, Bern.

Bundesamt für Energie Schweiz (BFE) (2012a), Ziele von Energie Schweiz, http://www.bfe.admin.ch/energie/00552/index.html, Zugriff am 01.09.2012.

Bundesamt für Energie Schweiz (BFE) (2012b), E-Mail von H. Nützi vom 04.09.2012.

Bundesamt für Umwelt Schweiz (BAFU) (2011), Dezember 2011: Parlament verabschiedet Grundlagen für die zukünftige Klimapolitik der Schweiz, http://www.bafu.admin.ch/klima/00493/06577/11879/index.html, Zugriff am 31.08.2012.

Bundesnetzagentur (2012), Bundesnetzagentur veröffentlicht Zahlen zur Versorgungsqualität im Strombereich - Versorgungsqualität - Übersicht SAIDI-Werte Strom 2006 – 2011, http://www.bundesnetzagentur.de/cln_1912/DE/Sachgebiete/ElektrizitaetGas/Sonderthemen/SAIDIWerteStrom/SAIDIWerteStrom_node.html;jsessionid=543A8CFAECE7371AAA82DA5A8F223B0E, Zugriff am 29.09.2012.

Bundesministerium für Umwelt (BMU) (2011), Das Energiekonzept und seine beschleunigte Umsetzung, http://www.bmu.de/energiewende/beschluesse_und_massnahmen/doc/47892.php, Zugriff am 27.09.2012.

Bundesverband der Energiewirtschaft (BDEW) (2012), BDEW veröffentlicht Halbjahreszahlen für Erneuerbare Energien 2012: Erneuerbare Energien liefern mehr als ein Viertel des Stroms, BDWE Pressemitteilung vom 26.07.2012, http://www.bdew.de/internet.nsf/id/20120726-pi-erneuerbare-energien-liefern-mehr-als-ein-viertel-des-stroms-de, Zugriff am 27.09.2012.

Bureau of Economic Analysis (2012) (BEA), National Data: GDP & Personal Income, http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm, Zugriff am 27.06.2012.

Bureau of Labor Statistics (BLS) (2012a), Databases, Tables & Calculators by Subject, http://www.bls.gov/data/#productivity, Zugriff am 17.09.2012.

Bureau of Labor Statistics (BLS) (2012b), Employment Cost Index (ECI) Civilian, http://data.bls.gov/cgi-bin/surveymost?bls, Zugriff am 17.09.2012.

CEER (2008), 4th CEER Benchmarking Report on the Quality of Electricity Supply 2008, Brüssel.

CEER (2011), 5th CEER Benchmarking Report on the Quality of Electricity Supply 2011, Brüssel.

Confoederatio Helvetica (2004), Bundesgesetz vom 17. Dezember 1993 über die Information und Mitsprache der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in den Betrieben (Mitbestimmungsgesetz) SR 822.14, http://www.admin.ch/ch/d/sr/8/822.14.de.pdf, Zugriff am 27.09.2005.

Dagong Global Credit (2012a), Dagong Complete Sovereign Credit Rating History, http://en.dagongcredit.com/content/details115_6315.html, Zugriff am 26.06.2012

Dagong Global Credit (2012b), Ratings, http://en.dagongcredit.com/subject/creditRatings.html##, Zugriff am 30.09.2012.

Dagong Global Credit (2012c), Sovereign Rating Methodology (http://en.dagongcredit.com/content/details115_6316.html, Zugriff am 30.09.2012.

Djankov, S., C. McLiesh and A. Shleifer (2005), Private Credit in 129 Countries, NBER Working Paper 11078.

Energy Information Administration (EIA) (2012a), Coal Imports Historical, http://www.eia.gov/coal/data.cfm, Zugriff am 08.09.2012.

Energy Information Administration (EIA) (2012b), Coal Summary Statistics, http://www.eia.gov/totalenergy/data/annual/showtext.cfm?t=ptb0701, Zugriff am 08.09.2012.

Energy Information Administration (EIA) (2012c), Natural Gas Imports by Country of Origin, http://www.eia.gov/dnav/ng/ng_move_impc_s1_m.htm, Zugriff am 08.09.2012.

Energy Information Administration (EIA) (2012d), Natural Gas Summary, http://www.eia.gov/dnav/ng/ng_sum_lsum_dcu_nus_m.htm, Zugriff am 08.09.2012.

Energy Information Administration (EIA) (2012e), Crude Oil Imports by Country of Orgin, http://www.eia.gov/dnav/pet/pet_move_impcus_a2_nus_epoo_imo_mbbl_m.htm, Zugriff am 08.09.2012.

Energy Information Administration (EIA) (2012f), Crude Oil Supply & Disposition, http://www.eia.gov/dnav/pet/pet_sum_crdsnd_k_m.htm, Zugriff am 08.09.2012.

Environmental Protection Agency (EPA) (2012), Inventory Of U.S. Greenhouse Gas Emissions And Sinks: 1990 – 2010, Washington.

Eurofound (2008), Worker Representation in an Enlarged Europe, Vol I and II, Luxembourg.

Eurofound (2009), Employee representation at establishment level in Europe, European Company Survey 2009, Dublin.

Eurofound (2011), Information and consultation practice across Europe five years after the EU Directive, Dublin.

Eurofound (2012), E-Mail von P. Kerckhofs vom 31.07.2012 und 16.08.2012.

Europäische Union (2009), Richtlinie 2009/28/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. April 2009, Amtsblatt der Europäischen Union L140/16 vom 5.6.2009, Brüssel.

Eurostat (2003), Kaufkraftparitäten und abgeleitete Wirtschaftsindikatoren für EU, beitretende Länder, Beitrittskandidaten und EFTA, Statistik kurz gefasst, Wirtschaft und Finanzen, Thema 2 – 64/2003, Luxemburg.

Eurostat (2009a), KLEM Productivity Database, http://www.euklems.net/, Zugriff am 23.02.2010.

Eurostat (2009c), ECU/EUR exchange rates versus national currencies http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00033, Zugriff am 23.02.2010.

Eurostatt (2012a), Euro/ECU exchange rates - annual data http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ert_bil_eur_a&lang=en, Zugriff am 16.03.2012 und 07.09.2012.

Eurostat (2012b), Government deficit/surplus, debt and associated data, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_dd_edpt1&lang=en, Zugriff am 12.08.2012.

Eurostat (2012c), Gross Debt to Income Ratio of Households, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00104&plugin=1, Zugriff am 12.08.2012.

Eurostat (2012d), Electricity Prices for Industrial Consumers, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=ten00114&plugin=1, Zugriff am 04.09.2012.

Eurostat (2012e), Gas Prices for Industrial Consumers, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=ten00112&plugin=1, Zugriff am 04.09.2012.

Eurostat (2012f), Imports (by country of origin) - solid fuels - annual data, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_122a&lang=en, Zugriff am 12.08.2012.

Eurostat (2012g), Supply, transformation, consumption - solid fuels, annual data, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_101a&lang=en, Zugriff am 12.08.2012.

Eurostat (2012h), Imports (by country of origin) - gas - annual data, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_124a&lang=en, Zugriff am 12.08.2012.

Eurostat (2012i), Supply, transformation, consumption – gas, annual data, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_103a&lang=en, Zugriff am 12.08.2012.

Eurostat (2012j), Imports (by country of origin) - oil - annual data, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_123a&lang=en, Zugriff am 12.08.2012.

Eurostat (2012k), Supply, transformation, consumption - oil - annual data, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nrg_102a&lang=en, Zugriff am 12.08.2012.

Eurostat (2012l), Greenhouse Gas Emissions, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_air_gge&lang=en, Zugriff am 01.09.2012.

Eurostat (2012m), Indicators for greenhouse gas emissions and air pollution http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_air_ind&lang=en, Zugriff am 06.09.2012.

Eurostat (2012n), Share of renewable energy in gross final energy consumption, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_31&plugin=1, Zugriff am 02.09.2012.

Eurostat (2012o), Electricity generated from renewable sources, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdcc330&plugin=1, Zugriff am 06.09.2012.

Eurostat (2012p), Labour cost, wages and salaries, direct remuneration - Nace Rev. 2 (Source LCS 2008), http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lc_no8cost_r2&lang=en, Zugriff am 10.09.2012.

Eurostat (2012q), Labour cost index, nominal value - annual data (Nace R2), http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lc_lci_r2_a&lang=en, Zugriff am 16.09.2012.

Eurostat (2012r), Glossary: Carbon dioxide equivalent, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:CO2_equivalent, Zugriff am 08.09.2012.

Eurostat (2012s), Glossary: Greenhouse gas (GHG), http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:Greenhouse_gas_(GHG), Zugriff am 08.09.2012.

Eurostat (2012t), Glossary: Global-warming potential (GWP), http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:Global-warming_potential_(GWP), Zugriff am 08.09.2012.

Federal Reserve (FED) (2010), Flow of Funds Accounts of the United States, Flows and Outstandings Second Quarter 2010, Federal Reserve Statistical Release September 17, 2010, Washington.

Federal Reserve (FED) (2012), Flow of Funds Accounts of the United States, Flows and Outstandings First Quarter 2012, Federal Reserve Statistical Release June 7, 2012, Washington.

Fitch Ratings (2012a), Fitch Complete Sovereign Ratings History, Updated August 24, 2012, New York.

Fitch Ratings (2012b), Definitions of Ratings and Other Forms of Opinion, http://www.fitchratings.com/web_content/ratings/fitch_ratings_definitions_and_scales.pdf, Zugriff am 30.09.2012

Flues, F., A. Löschel, F. Pothen und N. Wölfing (2012), Indikatoren für die energiepolitische Zielerreichung, Mannheim.

Frondel, M., N. Ritter und Chr. Schmidt (2009), Measuring Energy Supply Risks: A G7 Ranking, Ruhr Economic Papers #104, Essen.

Fulton, L. (2009), Worker representation in Europe, Labour Research Department and ETUI, http://www.worker-participation.eu/National-Industrial-Relations, 25.02.2010, Zugriff am 05.03.2010.

Fulton, L. (2011), Worker representation in Europe, Labour Research Department and ETUI, http://de.worker-participation.eu/Nationale-Arbeitsbeziehungen/Laender, Zugriff am 04.07.2012.

Gaillard, N. (2009), Fitch's, Moody's and S&P's Sovereign Ratings and EMBI Global Spreads: Lessons from 1993 – 2007, International Research Journal of Finance and Economics (26), 41-59.

Gutekunst, G. (2005), Steuerbelastungen und Steuerwirkungen bei nationaler und grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit, Lohmar.

Handelsblatt (2012), Folgen der Energiewende: Unternehmen klagen über Stromaussetzer, Handelsblatt 29.12.2011, http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/folgen-der-energiewende-unternehmen-klagen-ueber-stromaussetzer/6002798.html, Zugriff am 26.09.2012.

Hans Böckler Stiftung (2010), Arbeitnehmervertretungen in Europa, http://www.boeckler.de/85307.html, Zugriff am 05.03.2010.

Hans Böckler Stiftung (2012), Arbeitnehmervertretungen in Europa, http://www.boeckler.de/75.htm, Zugriff am 04.07.2012.

Hermann, R.A. (2006), Die Besteuerung von Personengesellschaften in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika – eine Systematisierung der Besteuerungskonzeptionen und quantitative Analyse der Steuerbelastungen von Personengesellschaften, Lohmar.

Höh, H. (2008), Engagement deutscher Unternehmen im Ausland, StatMagazin vom 21.04.2008, https://www.destatis.de/DE/Publikationen/STATmagazin/UnternehmenGewerbeInsolvenzen/2008_04/PDF2008_4.pdf;jsessionid=84274ADAF2420FF3440E9449EBBAF6D2.cae1?__blob=publicationFile, Zugriff am 22.09.2012.

Höpner, Martin (2004), Unternehmensmitbestimmung unter Beschuss: Die Mitbestimmungsdebatte im Licht der sozialwissenschaftlichen Forschung, MPIfG Discussion Paper 04/8.

Höpner, Martin (2005), Politisch-institutionelle Determinanten aktionärsorientierter Reformen, MPIfG Working Paper 05/10.

International Energy Agency (IEA) (2012a), Energy Prices and Taxes Quarterly Statistics, 2nd Quarter 2012, Paris.

International Energy Agency (IEA) (2012b), Energy Balances of OECD Countries 2012 Edition, Paris.

International Energy Agency (IEA) (2012c), Monthly Electricity Statistics, May 2012, http://www.iea.org/stats/surveys/elec_archives.asp, Zugriff am 01.09.2012

Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE) (2011), IEEE Benchmarking 2010 Results, Detroit.

Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE) (2012), E-Mail von R. Robinson, IEEE, vom 4.9.2012.

International Monetary Fund (IMF) (2005), The Treatment of Nonperforming Loans, Washington.

International Monetary Fund (IMF) (2011), Financial Soundness Indicators (FSIs) and the IMF, http://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/fsi.htm, Zugriff am 29.09.2012.

International Monetary Fund (IMF) (2012a), Financial Soundness Indicators, All Countries - end of 2010 data, http://elibrary-data.imf.org/Report.aspx?Report=4160278, Zugriff am 23.03.2012.

International Monetary Fund (IMF) (2012b), Financial Soundness Indicators, All Countries - latest available data, http://elibrary-data.imf.org/Report.aspx?Report=4160268, Zugriff am 29.09.2012.

International Monetary Fund (IMF) (2012c), Financial Soundness Indicators, FSI Tables April 2012, http://fsi.imf.org/fsitables.aspx, Zugriff am 28.06.2012.

International Monetary Fund (IMF) (2012d), France - Financial Soundness Indicators, http://elibrary-data.imf.org/Report.aspx?Report=4160276&Country=132, Zugriff am 01.09.2012.

International Monetary Fund (IMF) (2012e), World Economic Outlook Database, http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/weoselgr.aspx, Zugriff am 27.06.2012.

International Telecommunications Union (ITU) (2012a), Fixed (wired)-broadband subscriptions, http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/ Zugriff am 01.08.2012.

International Telecommunications Union (ITU) (2012b), Mobile-cellular telephone subscriptions, http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/Zugriff am 01.08.2012.

Jacobs, O.H. und C. Spengel (1996), European Tax Analyzer, ZEW Wirtschaftsanalysen Bd. 11, Baden-Baden.

Jacobs, O.H. (2009), Unternehmensbesteuerung und Rechtsform, 4. Auflage, München.

Jacobs, O.H. (Hrsg.) (2011), Internationale Unternehmensbesteuerung: deutsche Investitionen im Ausland ; ausländische Investitionen im Inland, 7. Aufl., München 2011.

Klieme, E., C. Artelt, J. Hartig, N. Jude, O. Köller, M. Prenzel, W. Schneider und P.Stanat (Hrsg.) (2010), PISA 2009: Bilanz nach einem Jahrzehnt, Münster.

Merola, R. and D. Sutherland (2012), "Fiscal Consolidation: Part 3. Long-Run Projections and Fiscal Gap Calculations", OECD Economics Department Working Papers, No. 934, Paris.

Moody's Investors Service (2011), Sovereign Default and Recovery Rates, 1983-2010, Moody's Investor's Service May 10, 2011.

Moody's Investors Service (2012a), Moody's — Sovereign Ratings Summary, May 2012.

Moody's Investors Service (2012b), Moody's downgrades Italy's government bond rating to Baa2 from A3, maintains negative outlook, press release, 13 July 2012, http://www.moodys.com/research/Moodys-downgrades-Italys-government-bond-rating-to-Baa2-from-A3--PR_250567, Zugriff am 30.09.2012.

Moody's Investors Service (2012c), Rating Symbols and Definitons, http://www.moodys.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_79004, Zugriff am 30.09.2012.

Müller, N. (2009), Akademikerausbildung in Deutschland: Blinde Flecken beim internationalen OECD-Vergleich, Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis2/2009, Bonn, S. 42-46

National Center for Education Statistics (NCES) (2007), Highlights from PISA 2006: Performance of U.S. 15-Year-Old Students in Science and Mathematics Literacy in an International Context, Washington.

OECD (2004), Lernen für die Welt von morgen, Erste Ergebnisse von PISA 2003, Paris.

OECD (2006), Product Market Regulation in the Non-Manufacturing Sectors of OECD Countries, http://www.oecd.org/eco/regulatoryreformandcompetitionpolicy/productmarketregulationinthenon-manufacturingsectorsofoecdcountriesmeasurementandhighlights.htm

OECD (2007), PISA 2006, PISA 2006 - Science Competencies for Tomorrow's World, Paris.

OECD (2009a), Education at a Glance, OECD Indicators 2009, Paris.

OECD (2009b), OECD Productivity Database, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=LEVEL, Zugriff am 20.01.2010.

OECD (2009c), Indicators of Product Market Regulation, http://www.oecd.org/document/36/0,3343,en_2649_34323_35790244_1_1_1_1,00.html, Zugriff am 20.01.2010.

OECD (2009d), Product Market Regulation in the Non-Manufacturing Sectors of OECD Countries, http://www.oecd.org/eco/regulatoryreformandcompetitionpolicy/indicatorsofregulationinenergytransportandcommunicationsetcr.htm, Zugriff am 28.09.2012

OECD (2010a), PISA 2009 Results: What Students Know and Can Do, http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/48852548.pdf, Zugriff am 26.06.2012.

OECD (2010b), PISA - Von PISA erfasste Kompetenzen, http://www.oecd.org/berlin/themen/pisa-vonpisaerfasstekompetenzen.htm, Zugriff am 26.06.2012.

OECD (2011a), Education at a Glance 2011, http://www.oecd.org/education/preschoolandschool/educationataglance2011oecdindicators.htm, Zugriff am 15.03.2012.

OECD (2011b), OECD Factbook 2011-12, http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook_18147364, Zugriff am 15.03.2012.

OECD (2011c), Key ICT Indicators, http://www.oecd.org/internet/interneteconomy/oecdkeyictindicators.htm, Zugriff am 15.03.2012.

OECD (2012a), Education at a Glance 2012, http://www.oecd.org/edu/eag2012.htm, Zugriff am 14.09.2012.

OECD (2012b), Productivity Database, http://www.oecd.org/std/productivitystatistics/productivitystatistics.htm#Labour_Productivity, Zugriff am 20.06.2012.

OECD (2012c), Economic Outlook 91, Annex Tables, http://www.oecd.org/eco/economicoutlookanalysisandforecasts/economicoutlookannextables.htm, Zugriff am 27.06.2012.

OECD (2012d), Country Risk Classification, http://www.oecd.org/tad/exportcredits/cre-crc-current-internet-rev1.pdf, Zugriff am 01.09.2012.

Reporter ohne Grenzen (2012), Rangliste der Pressefreiheit 2011, http://www.reporter-ohne-grenzen.de/ranglisten/rangliste-2011/, Zugriff am 15.03.2012.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (2012a), Nach dem EU-Gipfel: Zeit für langfristige Lösungen nutzen, Wiesbaden.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (2012b), Stabile Architektur für Europa – Handlungsbedarf im Inland, Jahresgutachten 2012/13, Wiesbaden.

Scheffler, W. und Ch. Spengel (2004), Erbschaftsteuerbelastung im internationalen Vergleich, Baden-Baden.

Scheremet, W. (1998), Arbeitskosten im internationalen Vergleich: Eine Auseinandersetzung mit bestehenden Konzepten, DIW Wochenbericht 38/99, Berlin.

Schröder, C. (1997), Methodik und Ergebnisse internationaler Arbeitskostenvergleiche, in: IW-Trends, 24. Jg., Heft 3/1997, 90-99, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln.

Schröder, C. (2009), Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, IW-Trends, 36. Jg., Heft 3/2009, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln.

Schröder, C. (2011), Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, IW-Trends, 38. Jg., Heft 4/2011, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln.

Spengel, C. (1995), Europäische Steuerbelastungsvergleiche, Düsseldorf.

Spengel, C. (2001), Methoden zur Messung und zum Vergleich von internationalen Steuerbelastungen, in: Steuer und Wirtschaft 2001, 223-230.

Spengel, C. (2004), Ermittlung und Aussagefähigkeit von Indikatoren der effektiven Steuerbelastung, in: M. Schratzenstaller und A. Truger (Hrsg.): Perspektiven der Unternehmensbesteuerung, Marburg, 15-42.

Spengel, C. und A. Oestreicher (2011), Common Corporate Tax Base in the EU - Impact on the Size ofTax Bases and Effective Tax Burdens, ZEW Economic Studies, Bd. 43, Heidelberg.

Spengel und Zinn (2011), Vermögensabgaben aus ökonomischer Sicht - Eine quantitative Analyseunter Berücksichtigung aktueller politischer Reformvorschläge, in: Steuer und Wirtschaft 78, 173-188.

Spengel, C., L. Evers, M. Halter und B. Zinn (2012), Unternehmensbesteuerung in Deutschland - Eine kritische Bewertung und Handlungsempfehlungenfür die aktuelle Steuerpolitik, München.

Standard and Poor's (2010), Sovereign Ratings And Country T&C Assessments, 09-Dec-2010, http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/en/us/?assetID=1245270845820, Zugrif am 27.06.2012.

Standard and Poor's (2012a), Sovereigns Rating List, http://www.standardandpoors.com/ratings/sovereigns/ratings-list/en/us/, Zugriff am 30.09.2012.

Standard and Poor's (2012b), Credit Ratings Definitions & FAQs , http://www.standardandpoors.com/ratings/definitions-and-faqs/en/us, Zugriff am 30.09.2012.

Statistisches Bundesamt (2012), Bruttostromerzeugung in Deutschland für 2009 bis 2011, https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Wirtschaftsbereiche/Energie/Erzeugung/Tabellen/Bruttostromerzeugung.html, Zugriff am 08.09.2012.

Stetter, T. (2005), Computergestützte internationale Steuerbelastungsvergleiche, Lohmar.

Stiftung Familienunternehmen (2011), Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Familienunternehmen, München.

Stiftung Familienunternehmen (2012a), Der Weg zu einer „Agenda 2030“, Reformen zwischen objektiver Notwendigkeit und individueller Verweigerung, München.

Stiftung Familienunternehmen (2012b), Unternehmensbesteuerung in Deutschland, Eine kritische Bewertung und Handlungsempfehlungen für die aktuelle Steuerpolitik, München.

The Local (2012), Sweden drops in global competitiveness ranking, The Local vom 05.09.2012, http://www.thelocal.se/43026/20120905/, Zugriff am 29.09.2012

Transparency (2009); Corruption Perception Index 2009, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009, Zugriff am 12.01.2010.

Transparency (2011); Corruption Perception Index 2011, http://cpi.transparency.org/cpi2011/, Zugriff am 15.03.2012.

Umweltbundesamt (UBA) (2011), Zielsetzungen der Europäischen Union (EU-15 und EU-27) zur Minderung der Treibhausgas-Emissionen, http://www.umweltbundesamt-daten-zur-umwelt.de/umweltdaten/public/theme.do?nodeIdent=2504, Zugriff am 17.08.2012.

United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCC) (2008), Kyoto Protocol Reference Manual, http://unfccc.int/resource/docs/publications/08_unfccc_kp_ref_manual.pdf, Zugriff am 28.08.2012.

Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft (VIK) (2012), 206.673 Stromausfälle 2011 – Zeichen einer hohen Versorgungssicherheit?, Pressemitteilung des VIK vom 10.09.2012, http://vik.de/pressemitteilung/items/id-206673-stromausfaelle-2011-zeichen-einer-hohen-versorgungssicherheit.html, Zugriff am 26.09.2012.

Wölfl, A., I. Wanner, T. Kozluk, G. Nicoletti (2009), Product Market Regulation in OECD Countries 1998-2008, OECD Economics Department Working Paper, Paris.

World Bank (2009a), Doing Business In 2010, http://www.doingbusiness.org/, Zugriff am 14.01.2010.

World Bank (2009b), World Development Indicators 2008, Washington

World Bank (2009c), Worldwide Governance Indicators 1996-2008, http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp, Zugriff am 12.01.2010.

World Bank (2011), Doing Business In 2012, http://www.doingbusiness.org/, Zugriff am 20.03.2012.

World Bank (2012a), Getting Credit, http://www.doingbusiness.org/methodology/~/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-Chapters/getting-credit.pdf, Zugriff am 28.06.2012.

World Bank (2012b), Starting a Business, http://www.doingbusiness.org/methodology/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-Chapters/starting-a-business.pdf, Zugriff am 09.08.2012

World Bank (2012c), Enforcing Contracts,
http://www.doingbusiness.org/methodology/~/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-Chapters/enforcing-contracts.pdf, Zugriff am 28.06.2012.

World Bank (2012d) Trading Across Borders,
http://www.doingbusiness.org/methodology/~/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-Chapters/trading-across-borders.pdf, Zugriff am 09.08.2012.

World Bank (2012e), World Development Indicators,
http://databank.worldbank.org/Data/Views/VariableSelection/SelectVariables.aspx?source=World%20Development%20Indicators%20and%20Global%20Development%20Finance, Zugriff am 21.06.2012 und 04.09.2012.

World Bank (2012f), Worldwide Governance Indicators,
http://databank.worldbank.org/Data/Views/VariableSelection/SelectVariables.aspx?source=Worldwide%20Governance%20Indicators, Zugriff am 15.06.2012.

World Bank (2012g), Rule of Law, http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/rl.pdf, Zugriff am 26.06.2012.

World Bank (2012h), Control of Corruption, http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/cc.pdf, Zugriff am 26.06.2012.

World Bank (2012i), Political Stability and Absence of Violence-
http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/pv.pdf, Zugriff am 26.06.2012.

World Bank und PricewaterhouseCoopers (2009), Paying Taxes 2012 – The global picture,
http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paytax-2010.pdf, Zugriff am 5.9.2012.

World Bank und PricewaterhouseCoopers (2011), Paying Taxes 2012 – The global picture,
http://www.doingbusiness.org/~/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2012.pdf, Zugriff am 5.9.2012.

World Economic Forum (WEF) (2009a), Global Competitiveness Report 2009-10, Geneva.

World Economic Forum (WEF) (2009b), Financial Development Report 2009, Geneva.

World Economic Forum (WEF) (2009c), Global Information Technology Report 2008-2009, Geneva.

World Economic Forum (WEF) (2010), Financial Development Report 2010, Geneva.

World Economic Forum (WEF) (2011a), Global Competitiveness Report 2011-12, Geneva.

World Economic Forum (WEF) (2011b), Global Information Technology Report 2010-2011, Geneva.

Zeit-Online (2012), Netzagentur hält Stromausfälle für sehr unwahrscheinlich, Zeit-Online,
http://www.zeit.de/wirtschaft/2012-12/stromausfall-netzagentur , Zugriff am 05.12.2012.

Zielke, R. (2009), "Internationale Steuerplanung mit Gesellschafter-Fremdfinanzierung in der Europäischen Union, Norwegen und der Schweiz", Steuer und Wirtschaft 76, 63-79.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Subindex Steuern 7
Tabelle 2: Subindex Arbeitskosten, Produktivität und Humankapital 24
Tabelle 3: Subindex Regulierung 40
Tabelle 4: Index zur betrieblichen Mitbestimmung 48
Tabelle 5: Subindex Finanzierung 55
Tabelle 6: Subindex Finanzierung (bisherige Konzeption) 56
Tabelle 7: Subindex Öffentliche Infrastruktur 71
Tabelle 8: Länderindex der Stiftung Familienunternehmen 85
Tabelle 9: Länderindex mit bisheriger Konzeption des Subindex „Finanzierung“ 87
Tabelle 10: Index „Energie“ 95

Tabelle A. 1: Bilanz- und Erfolgskennzahlen des Modellunternehmens 113
Tabelle A. 2: Ausgewählte steuerliche Gewinnermittlungsvorschriften 116
Tabelle A. 3: Körperschaft- und Einkommensteuersätze (inkl. Zuschläge) 121
Tabelle A. 4: Zusätzliche Steuerarten auf Unternehmensebene 123
Tabelle A. 5: Steuersätze für Kapitaleinkommen 125
Tabelle A. 6: Vermögensteuer auf Anteilseignerebene 126
Tabelle A. 7: Wirtschaftsgüter und Schulden sowie zugrunde liegende Wertmaßstäbe des Modellunternehmens (European Tax Analyzer, Periode 6) 134
Tabelle A. 8: Besteuerungskonzeption und Kriterien für das Vorliegen der unbeschränkten Steuerpflicht 137
Tabelle A. 9: Umfang der Besteuerung und Bewertungsgrundsätze 138
Tabelle A. 10: Bewertung von Anteilen an Kapitalgesellschaften und Einzelunternehmen 139
Tabelle A. 11: Vergünstigungen bei der Vererbung von Unternehmensvermögen 142
Tabelle A. 12: Persönliche Freibeträge und Steuersätze 146
Tabelle A. 13: Tariflicher Durchschnittssteuersatz 148
Tabelle A. 14: Gewährung von Zahlungserleichterungen 149
Tabelle A. 15: Anzahl der Doppelbesteuerungsabkommen 163
Tabelle A. 16: Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung von Zinsen und Dividenden bei qualifizierter Beteiligung 163
Tabelle A. 17: US-amerikanische Quellensteuersätze auf Dividenden und Zinsen an europäische Investoren 165
Tabelle A. 18: Quellensteuersätze auf Dividenden an schweizerische, US-amerikanische und japanische Investoren bei qualifizierter Beteiligung 166
Tabelle A. 19: Quellensteuersätze auf Zinsen an schweizerische, US-amerikanische und japanische Investoren bei qualifizierter Beteiligung 167
Tabelle A. 20: Gesetzlich kodifizierte maximale Gesellschafterfremdfinanzierung und vergleichbare Regelungen 168
Tabelle A. 21: Personalzusatzkosten- und Sozialaufwandsquoten 174
Tabelle A. 22: Arbeitskosten nach Branchen 176
Tabelle A. 23: Durchschnittliche Arbeitskosten in Euro je Stunde für Arbeitnehmer im verarbeitenden Gewerbe nach Größe des Unternehmens (Anzahl der Arbeitnehmer) 178
Tabelle A. 24: Arbeitstundenproduktivitäten nach Branchen 180

Tabelle A. 25: Anteil der Ausgaben für Bildung am BIP ... 182
Tabelle A. 26: PISA-Ergebnisse nach Kompetenzbereich ... 185
Tabelle A. 27: PISA-Detailergebnisse zur Lesekompetenz ... 186
Tabelle A. 28: Klassifikation der tertiären Ausbildung in Deutschland ... 188
Tabelle A. 29: Tertiärer Bildungsstand der Bevölkerung im Alter von 25 bis 64 Jahren (Prozent) ... 188
Tabelle A. 30: Kennzahlen zu beruflichen Fortbildung ... 190
Tabelle A. 31: Berufliche Fortbildung nach Beschäftigten und Arbeitslosen ... 191
Tabelle A. 32: Gewerkschaftlicher Organisationsgrad und Anteil von Flächentarifverträgen ... 194
Tabelle A. 33: Administrative und wirtschaftliche Regulierungsintensität ... 195
Tabelle A. 34: Produktmarktregulierung in ausgewählten nicht-industriellen ... 197
Tabelle A. 36: Kennzahlen zur Geschäftsgründung ... 200
Tabelle A. 37: Kennzahlen zur Vertragsdurchsetzung ... 202
Tabelle A. 38: Kennzahlen zum Export und Import ... 203
Tabelle A. 39: Einfluss der Arbeitnehmervertretung auf unternehmerische Entscheidungen ... 206
Tabelle A. 40: Regelungen zur unternehmerischen Mitbestimmung ... 207
Tabelle A. 41: Klassifizierung der Arbeitnehmermitbestimmung auf Ebene der Leitungsorgane in Aktiengesellschaften ... 209
Tabelle A. 42: Teilindikator „Kreditmarkt“ ... 212
Tabelle A. 43: Weitere Kennzahlen zur Unternehmensfinanzierung ... 214
Tabelle A. 44: Abdeckung durch staatliche und private Agenturen ... 218
Tabelle A. 45: Teilindikator „Verschuldung“ ... 219
Tabelle A. 46: Fiskalische Lücken bis 2050 ... 222
Tabelle A. 47: Teilindikator „Sovereign-Ratings“ (Stand 30. September 2012) ... 224
Tabelle A. 48: Codierung der Ratingskalen ... 225
Tabelle A. 49: Teilindikator „Transportinfrastruktur“ ... 227
Tabelle A. 50: Kennzahlen zur Transportinfrastruktur ... 228
Tabelle A. 51: Teilindikator „Informations- und Kommunikationsinfrastruktur“ ... 230
Tabelle A. 52: Kennzahlen zur Informations- und Kommunikationsinfrastruktur ... 232
Tabelle A. 53: Teilindikator „Rechtssicherheit“ ... 234
Tabelle A. 54: Teilindikator „Korruptionskontrolle“ ... 236
Tabelle A. 55: Kennzahlen zur Korruptionskontrolle ... 238
Tabelle A. 56: Teilindikator „Kriminalität und politische Stabilität“ ... 240
Tabelle A. 57: Kennzahlen zur Kriminalität und politischen Stabilität ... 242
Tabelle A. 58: Gewichtung der Inputvariablen bei der Berechnung der Subindizes ... 245
Tabelle A. 59: Gewichtung der Subindizes bei der Berechnung des Gesamtindex ... 246
Tabelle A. 60: Strompreise ... 248
Tabelle A. 61: Preisindizes für Strompreise (2005=100) ... 249
Tabelle A. 62: Gaspreise ... 251
Tabelle A. 63: Kraftstoffpreise ... 252
Tabelle A. 64: Preise für Heizöl ... 253
Tabelle A. 65: Preisindizes für Gas und Ölprodukte (2005=100) ... 254
Tabelle A. 66: SAIDI – durchschnittliche jährliche Dauer von Stromunterbrechungen ... 256
Tabelle A. 67: SAIFI – durchschnittliche jährliche Häufigkeit von Stromunterbrechungen ... 258
Tabelle A. 68: Importrisiko nach Energieträger ... 260
Tabelle A. 69: Importe bezogen auf Bruttoinlandsverbrauch ... 261
Tabelle A. 70: Stromimporte und -exporte im Jahr 2011 ... 262
Tabelle A. 71: Treibhausgasemissionen ... 265
Tabelle A. 72: Energieerzeugung aus erneuerbaren Energieträgern ... 267

Tabelle A. 73: Stromerzeugung aus erneuerbaren Energieträgern, Anteil am Endverbrauch 268
Tabelle A. 74: Gewichtung der Teilindikatoren und Subindizes bei der Berechnung des Index „Energie“ 269

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Effektive Durchschnittssteuerbelastung (Gesamtebene) in Mio. EUR 11
Abbildung 2: Effektive Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR für Familienunternehmen im internationalen Vergleich 14
Abbildung 3: Teilindikator Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit 16
Abbildung 4: Teilindikator Komplexität des Steuersystems (Zeitaufwand in Stunden pro Jahr) 18
Abbildung 5: Steuern - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA 19
Abbildung 7: Steuern - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen Republik und der Tschechischen Republik 20
Abbildung 8: Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden 21
Abbildung 9: Arbeitskosten in der Industrie je geleistete Arbeitsstunde 26
Abbildung 10: Arbeitsproduktivität für die Gesamtwirtschaft 28
Abbildung 11: Anteil der privaten und öffentlichen Ausgaben für Bildungsinstitutionen am Bruttoinlandsprodukt 30
Abbildung 12: Mittelwerte der Lesekompetenz, mathematischen und naturwissenschaftlichen Kompetenz 31
Abbildung 13: Anteil der 25- bis 64-Jährigen mit tertiärem Bildungsabschluss 33
Abbildung 14: Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA 35
Abbildung 15: Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich 35
Abbildung 16: Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik 36
Abbildung 17: Arbeitskosten, Produktivität, Humankapital - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden 37
Abbildung 18: Teilindikator Arbeitsmarkt 42
Abbildung 19: Teilindikator Tarifrecht 43
Abbildung 20: Teilindikator Produktmarktregulierung 44
Abbildung 21: Teilindikator „Doing Business“ 46
Abbildung 22: Regulierung- Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA 49
Abbildung 23: Regulierung - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich 50
Abbildung 24: Regulierung - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik 50
Abbildung 25: Regulierung - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden 51
Abbildung 26: Kreditmarkt 58
Abbildung 27: Teilindikator Gläubigerschutz 60
Abbildung 28: Teilindikator Kreditinformation 61
Abbildung 29: Teilindikator „Verschuldung“ 62
Abbildung 30: Teilindikator Sovereign Ratings 64
Abbildung 31: Finanzierung - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA 65
Abbildung 32: Finanzierung - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich 66

Abbildung 33: Finanzierung - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik 66
Abbildung 34: Finanzierung - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden 67
Abbildung 35: Teilindikator Transportinfrastruktur 73
Abbildung 36: Teilindikator Informations- und Kommunikationsinfrastruktur 74
Abbildung 37: Teilindikator Rechtssicherheit 76
Abbildung 38: Teilindikator Korruptionskontrolle 78
Abbildung 39: Teilindikator Kriminalität und politische Stabilität 80
Abbildung 40: Öffentliche Infrastruktur - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA 81
Abbildung 41: Öffentliche Infrastruktur - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich 82
Abbildung 42: Öffentliche Infrastruktur - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik 82
Abbildung 43: Öffentliche Infrastruktur - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden 83
Abbildung 44: Aggregation zum Länderindex der Stiftung Familienunternehmen 84
Abbildung 45: Gewichtung der Subindizes der einzelnen Themengebiete 85
Abbildung 46: Geographische Darstellung des Länderindex 86
Abbildung 47: Gesamtindex - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA 88
Abbildung 48: Gesamtindex - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich 89
Abbildung 49: Gesamtindex - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik 90
Abbildung 50: Gesamtindex - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden 91
Abbildung 51: Subindex „Strompreise“ 97
Abbildung 52: Subindex „Gas- und Kraftstoffpreise“ 98
Abbildung 53: Subindex „Stromversorgungssicherheit“ 100
Abbildung 54: Subindex „Energieimportrisiko“ 102
Abbildung 55: Subindex Klimaziele 104
Abbildung 56: Energie - Deutschland im Vergleich mit den westlichen EU-Ländern und den USA 105
Abbildung 57: Energie - Deutschland im Vergleich mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich 106
Abbildung 58: Energie - Deutschland im Vergleich mit Polen, der Slowakischen und der Tschechischen Republik 107
Abbildung 59: Energie - Deutschland im Vergleich mit Dänemark, Finnland und Schweden 107
Abbildung 60: Veränderung im Punktwert des Länderindex zwischen 2010 und 2012 110

Abbildung A. 1: Steuerbilanz des Unternehmensmodells in EUR (Periode 6) 114
Abbildung A. 2: Körperschaftsteuersysteme (Stand 2011) 124
Abbildung A. 3: Effektive Durchschnittssteuerbelastungen in Mio. EUR auf Unternehmensebene 128
Abbildung A. 4: Effektive Durchschnittssteuerbelastungen in Mio. EUR (Gesamtebene), deutsches Unternehmen firmiert als Kapitalgesellschaft 129
Abbildung A. 5: Effektive Durchschnittssteuerbelastung (Gesamtebene), für Deutschland Durchschnitt aus Belastungen für KapG. und PersG. und für übrige Staaten Belastung für KapG. (in Mio. EUR) 131

Abbildung A. 6: Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR bei Vererbung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft an den Ehegatten 150
Abbildung A. 7: Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR bei Vererbung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft an ein Kind 152
Abbildung A. 8: Rechtsformspezifische Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR in Deutschland 153
Abbildung A. 9: Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR bei Übertragung an den Ehegatten: Einfluss der Rechtsform (Deutschland: PersUnt., andere Länder: KapG.) 155
Abbildung A. 11: Effektive Erbschaftsteuerbelastung in Mio. EUR für Familienunternehmen im internationalen Vergleich 156
Abbildung A. 12: Indikator zu den steuerlichen Regelungen bei Outbound-Investitionen 170
Abbildung A. 13: Indikator zu den steuerlichen Regelungen bei Inbound-Investitionen 171
Abbildung A. 14: Steuerliche Regelungen bei grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit 172

© Stiftung Familienunternehmen, München 2013

Abdruck und Auszug mit Quellenangabe

Stiftung
Familienunternehmen

www.familienunternehmen.de

Stiftung Familienunternehmen

Prinzregentenstraße 50
D-80538 München

Telefon + 49 (0) 89 / 12 76 400 02
Telefax + 49 (0) 89 / 12 76 400 09
E-Mail info@familienunternehmen.de

www.familienunternehmen.de

in Zusammenarbeit mit dem Zentrum für
Europäische Wirtschaftsforschung GmbH
(ZEW), Mannheim

ISBN: 978-3-942467-20-9