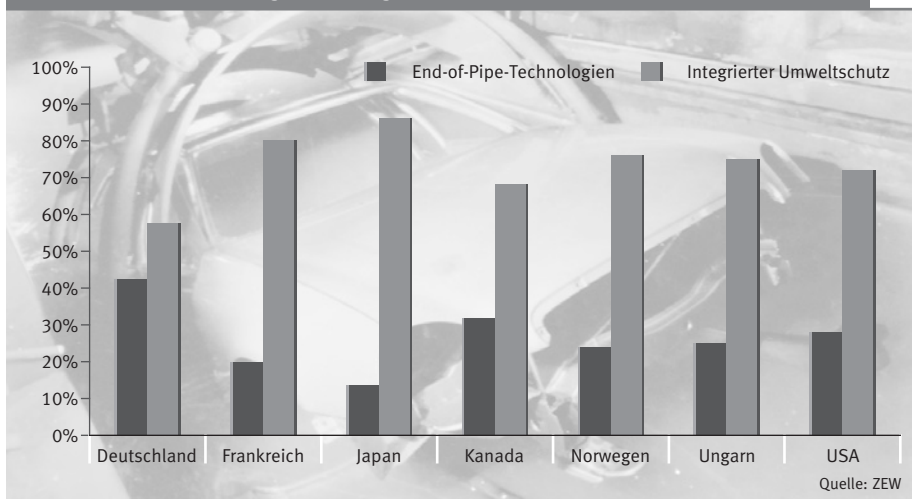


mit Schwerpunkt **Innovationen**

Integrierter Umweltschutz setzt sich international durch

Es ist eine weit verbreitete Annahme, dass Maßnahmen des additiven Umweltschutzes in der Praxis im Vergleich zu Maßnahmen des integrierten Umweltschutzes noch immer dominieren. Bislang wurden zu dieser Frage kaum repräsentative empirische Analysen durchgeführt. Vor diesem Hintergrund hat sich das ZEW im Auftrag der OECD im Jahr 2003 an einer repräsentativen Erhebung in Deutschland, Frankreich, Japan, Kanada, Norwegen, Ungarn und den USA beteiligt. Überraschend zeigt sich eine klare Dominanz des integrierten Umweltschutzes in allen sieben Ländern.

Die Wahl von Vermeidungstechnologien im Umweltschutz in sieben OECD Ländern



Grundsätzlich lassen sich zwei verschiedene Typen von Vermeidungstechnologien im Umweltschutz unterscheiden: Maßnahmen des integrierten und des additiven Umweltschutzes (bei letzterem spricht man auch von so genannten End-of-Pipe-Technologien). Integrierter Umweltschutz verringert die Umweltbelastung schon an der Quelle, indem umweltfreundlichere Produkte und Produktionsverfahren eingesetzt werden. Beispiele sind etwa wasserlösliche Lacke oder das prozessinterne Wasser-

recycling. End-of-Pipe-Technologien dagegen verändern nicht den Produktionsprozess selbst, sondern verringern die Umweltbelastung durch nachgeschaltete Maßnahmen. Beispiele sind Dieselfilter oder Entschwefelungsanlagen. Technologien des integrierten Umweltschutzes werden häufig nicht nur aus ökologischer, sondern auch aus ökonomischer Sicht als überlegen angesehen, da sie Verbundvorteile in der Produktion von Gütern und Umweltschutzleistungen erschließen können. So können zum Bei-

spiel durch rationelle Energienutzung gleichzeitig Emissionen von klimaschädlichen Gasen gesenkt und Energiekosten eingespart werden.

Die Verbreitung des integrierten Umweltschutzes kann aber auch durch ökonomische Faktoren behindert werden, wie etwa durch zusätzlichen Koordinationsaufwand oder hohe Fixkosten bei der Umstellung auf integrierte Systeme. Auch die Umweltpolitik kann ein Hindernis für die Einführung integrierter Technologien darstellen. Es stellt sich daher die Frage, mit welchen Politikmaßnahmen die Umstellung auf integrierten Umweltschutz am besten unterstützt werden kann. Zur Diskussion stehen insbesondere emissionsbezogene Grenzwerte, freiwillige Maßnahmen und ökonomische Instrumente wie Umweltsteuern oder Emissionshandel.

In einer Studie im Auftrag der Organisation für ökonomische Kooperation und

IN DIESER AUSGABE

Integrierter Umweltschutz setzt sich international durch	1
Konjunkturelle Nachfrageschwankungen dominieren bei Dienstleistern	2
Unternehmer fordern höhere Rendite als Entschädigung für geringe Diversifikation ..	3
Welche Rolle spielt die Datenquelle in der empirischen Arbeitsmarktforschung? ..	4
Wettbewerbsstrategie und virtueller Standort von Internethändlern	5
ZEW intern; Expertenseminare; Neuerscheinungen	6
Daten und Fakten	7
Standpunkt	8

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Entwicklung (OECD), die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung kofinanziert wurde, hat das ZEW die Faktoren untersucht, die in Unternehmen die Wahl der Vermeidungstechnologie bestimmen (ZEW-Discussion Paper No. 04-82). Überraschend berichten 76,8 Prozent der befragten Unternehmen, dass sie vorwiegend in Maßnahmen des integrierten Umweltschutzes investieren. Es gibt allerdings Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern (siehe Abbildung auf Seite 1): Auffallend ist, dass Deutschland von den sieben OECD Ländern den geringsten Anteil im integrierten Umweltschutz aufweist (57,5 Prozent), während Japan an der Spitze liegt (86,5 Prozent).

Der Grund für diese Unterschiede ist im deutschen Ordnungsrecht zu suchen, das in der Vergangenheit End-of-Pipe-Technologien begünstigt hat. Jüngere empirische Studien des ZEW zeigen aber auch in Deutschland einen deutlichen Wandel in Richtung des integrierten Umweltschutzes. Ökonometrische Analysen zeigen, dass Unternehmen sich vor allem aufgrund erhoffter Kostenvorteile für Maßnahmen des integrierten Umweltschutzes entscheiden. Eine strikte Umweltgesetzgebung und Ordnungsrecht begünstigen dagegen Investitionen in End-of-Pipe-Technologien.

Weitere Fortschritte in Richtung des integrierten Umweltschutzes sind durch eine flexiblere Umweltregulierung mög-

lich, die den Unternehmen die Wahl der Vermeidungstechnologie überlässt und die gleichzeitig Umweltforschung und flankierende organisatorische Maßnahmen fördert. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass eine 100-prozentige Substitution von End-of-Pipe-Technologien durch integrierten Umweltschutz weder realistisch noch wünschenswert ist, da nicht für alle Umweltprobleme integrierte Technologien zu vertretbaren Kosten zur Verfügung stehen. Ein bestimmter Anteil an End-of-Pipe-Technologien wird auch künftig notwendig sein, um spezifische Emissionen zu vermindern, für die keine geeigneten integrierten Technologien zur Verfügung stehen.

Dr. Klaus Rennings, rennings@zew.de

Konjunkturelle Nachfrageschwankungen dominieren bei Dienstleistern

Die Nachfrage nach den Dienstleistungen der Dienstleister der Informationsgesellschaft unterliegt deutlichen Schwankungen. Mehr als 65 Prozent der Unternehmen des Wirtschaftszweigs geben im vierten Quartal 2004 an, stark bis sehr stark von Nachfrageschwankungen betroffen zu sein. Im vierten Quartal 2003 lag dieser Wert noch bei weniger als 47 Prozent. Dabei sind fast 67 Prozent der Unternehmen im vierten Quartal 2004 von konjunkturellen Nachfrageschwankungen betroffen, und etwas mehr als 27 Prozent von saisonalen Nachfrageschwankungen.

Dies ist Ergebnis einer Konjunkturumfrage bei Dienstleistern der Informationsgesellschaft, die das ZEW in Zusammenarbeit mit dem Verband der Vereine Creditreform, Neuss, im November und Dezember 2004 durchgeführt hat. An der Umfrage beteiligten sich rund 1.000 Unternehmen. Der Wirtschaftszweig Dienstleister der Informations-

gesellschaft setzt sich zusammen aus Informations- und Kommunikationstechnologie- (IKT-) Dienstleistern (Unternehmen der Branchen EDV-Dienste und -Vermietung, IKT-Fachhandel sowie Telekommunikationsdienste) und wissensintensiven Dienstleistern (Unternehmen der Branchen Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Architekturbüros, technische Beratung und Planung, Forschung und Entwicklung sowie Werbung).

Überstunden und Kurzarbeit am beliebtesten

Die beliebtesten Instrumente, mit denen die Unternehmen auf Nachfrageschwankungen reagieren, sind, wie auch im vergangenen Jahr, Überstunden und Kurzarbeit. Diese Möglichkeit nutzen etwas mehr als 48 Prozent der Unternehmen. An zweiter Stelle rangiert die Vereinbarung von befristeten Arbeitsverträgen, die knapp 41 Prozent der Unterneh-

men einsetzen, gefolgt von Weiterbildungsmaßnahmen, die etwa 38 Prozent der Unternehmen nutzen.

Überstunden und Kurzarbeit werden besonders häufig von Architekten, Werbeagenturen sowie von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern genutzt. Die Vereinbarung von befristeten Arbeitsverträgen wird verstärkt von Werbeagenturen, Architekten sowie dem IKT-Handel in Anspruch genommen. Die Weiterbildung der Mitarbeiter zum flexibleren Einsatz innerhalb des Unternehmens wird besonders häufig von Architekten, Unternehmensberatern und Unternehmen der Forschung und Entwicklung eingesetzt.

Im Vergleich zum Vorjahr entlassen die Unternehmen inzwischen deutlich häufiger Personal. Nutzten 2003 etwa 20 Prozent der Unternehmen das Instrument der Entlassung zur Verringerung von Betriebskapazitäten, so waren dies im vierten Quartal 2004 bereits mehr als 30 Prozent.

Jörg Ohnemus, ohnemus@zew.de

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Unternehmer fordern höhere Rendite als Entschädigung für geringe Diversifikation

Eigentümer von kleinen und mittleren Unternehmen haben häufig einen hohen Anteil ihres Privatvermögens als Eigenkapital in ihren Unternehmen investiert. Durch die geringe Diversifikation wirkt sich der Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens stark auf die finanzielle Situation des Unternehmers aus. Eine neue Studie untersucht, welche Konsequenzen sich daraus für die geforderte Eigenkapitalrendite und für die Nachfrage nach Bankkrediten ergeben.

Schon mit einem geringen Investitionsvolumen kann man sich an dem Eigenkapital einer Aktiengesellschaft beteiligen. Investoren haben damit die Möglichkeit, in viele Unternehmen zu investieren und damit ihr Risiko zu streuen. Bei kleinen und mittleren Unternehmen, die nicht am Aktienmarkt gelistet sind, besteht diese Möglichkeit nicht. Ihre Eigentümer haben häufig einen hohen Anteil ihres Privatvermögens in ausschließlich einem Unternehmen investiert. Durch die geringe Diversifikation hängt ihre finanzielle Situation stark vom Erfolg oder Scheitern des Unternehmens ab. Eine neue Studie (ZEW Discussion Paper No. 04-29 und No. 05-14) untersucht, welche Konsequenzen sich daraus für Renditeforderungen und Nachfrage nach Fremdkapital ergeben.

Höhere Profitabilität

Die Untersuchung wird für kleine und mittlere Unternehmen in den USA durchgeführt. Sie stützt sich auf eine Stichprobe von etwa 6.300 Unternehmen aus der „Survey of Consumer Finances“ und auf eine Stichprobe von etwa 2.600 Unternehmen aus der „Survey of Small Business Finances“. Diese Umfragen haben den Vorteil, dass sie Informationen sowohl über das Unternehmen als auch über das Vermögen der Eigentümer ent-



halten. Die Ergebnisse beziehen sich zwar auf amerikanische Unternehmen, sie lassen sich aber auch auf die Situation in anderen Ländern übertragen.

In den USA investieren Eigentümer von kleinen und mittleren Unternehmen im Durchschnitt 30 Prozent ihres Vermögens in ihr Unternehmen. Für dieses Risiko verlangen sie eine Kompensation. Je höher der Anteil des Privatvermögens ist, der im Unternehmen investiert ist, desto höher ist die geforderte Eigenkapitalrendite. Des Weiteren führt die Abhängigkeit vom Erfolg des Unternehmens dazu, dass Unternehmer mehr Stunden in der Woche arbeiten, um den Erfolg des Unternehmens sicherzustellen. Beide Mechanismen steigern die Profitabilität der Unternehmen. Dieser Aspekt ist wiederum interessant für Banken, die an Unternehmen Kredite vergeben. Für sie ist die höhere Profitabilität vorteilhaft, da sie die Kredite sicherer macht, wohingegen sie für den Unternehmer nur eine Kompensation für mehr Risiko und für mehr Arbeitseinsatz darstellt.

Bankkredite stellen für den Unternehmer eine Möglichkeit zur Expansion dar, ohne dass er weitere eigene Mittel investieren muss und so sein finanzielles Risi-

ko erhöht. Die Studie zeigt, dass mit einem höheren Anteil des investierten Privatvermögens die Nachfrage nach Bankkrediten steigt und die Unternehmen einen höheren Verschuldungsgrad aufweisen.

Bankkredite wichtig für Expansion

Die Ergebnisse der Untersuchung verbessern das Verständnis von Investitionsentscheidungen in kleinen und mittleren Unternehmen. Da Unternehmer eine Kompensation für ihr Risiko durch geringe Diversifikation verlangen, steigen die Renditeanforderungen an Investitionsprojekte mit dem Anteil des Privatvermögens, das im Unternehmen investiert ist. Wenn dieser Anteil hoch ist, werden einige Projekte für den Unternehmer unprofitabel, die bei geringerem investierten Anteil noch durchgeführt worden wären. Dies macht auch die Bedeutung von Bankkrediten zur Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen deutlich. Bankkredite erlauben es dem Unternehmer zu expandieren, ohne seine finanzielle Abhängigkeit vom Unternehmen weiter zu erhöhen.

Elisabeth Müller, Ph.D., mueller@zew.de

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Welche Rolle spielt die Datenquelle in der empirischen Arbeitsmarktforschung?

Die öffentliche Diskussion über die Arbeitslosigkeit ist häufig kontrovers. Eine unabhängige und auf umfangreichen Individualdatensätzen beruhende Politikberatung durch die Wissenschaft scheint ein natürlicher Weg der Bewertung von Argumenten. Aber selbst wenn Politikempfehlungen auf empirischen Befunden beruhen, stellt sich die Frage, wie robust die Ergebnisse empirischer Studien über die Wahl des Datensatzes, das gewählte ökonomische Modell und die Definition von Arbeitslosigkeit sind.

Eine ZEW-Studie (ZEW Discussion Paper No. 05-05) vergleicht vor diesem Hintergrund zwei Datensätze, die in heutigen Untersuchungen zur Arbeitslosigkeit in Deutschland verwendet werden: die Beschäftigtenstichprobe des Instituts für Arbeits- und Berufsforschung (IABS) und das Deutsche Sozio-Ökonomische Panel (GSOEP). Die auf diesen beiden Datensätzen beruhenden Analysen unterscheiden sich in Bezug auf die zugrunde liegenden Definitionen der Arbeitslosigkeit. So gibt das GSOEP alle Zeiten registrierter Arbeitslosigkeit von interviewten Haushalten an, während die IABS alle Phasen von Leistungsbezügen der Bundesagentur für Arbeit beinhaltet. Da diese nicht unbedingt mit Phasen registrierter Arbeitslosigkeit übereinstimmen, verwendete das ZEW als Hilfskonstruktion zwei verschiedene Definitionen der Arbeitslosigkeit, die als obere und untere Schranken der wahren Dauer der Arbeitslosigkeit gelten.

Arbeitslos ist nicht gleich arbeitslos

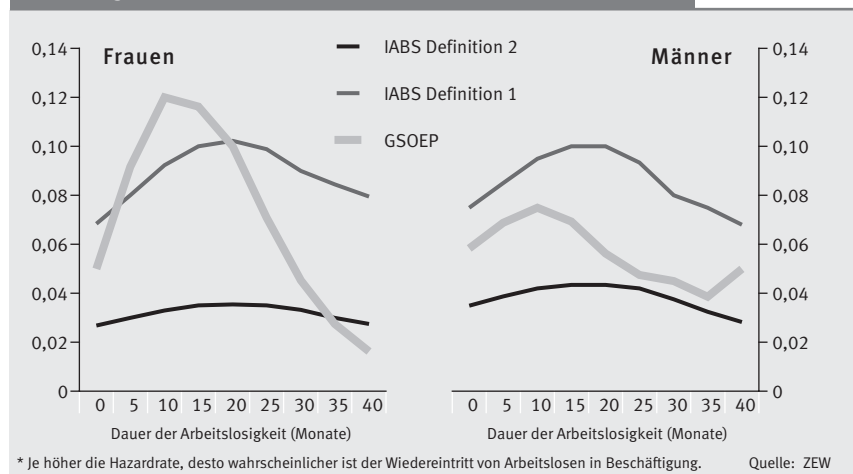
Bei den Männern lässt sich hinsichtlich der Verweildauer in Arbeitslosigkeit bei den beiden Datensätzen IABS und GSOEP ein charakteristisches Altersmuster erkennen, nach dem Männer über 35 Jahre deutlich länger arbeitslos sind als jüngere. Ebenso lassen beide Daten-

sätze ein solch klares Altersschema bei Frauen nicht erkennen. Auch ergeben beide Datensätze, dass Bezieher von Arbeitslosenhilfe signifikant länger ohne Arbeit bleiben als Bezieher von Arbeitslosengeld.

Neben diesen Gemeinsamkeiten gibt es jedoch auch bemerkenswerte Unterschiede. Während nach dem GSOEP die Chance auf einen Wiedereinstieg in den Beruf bis zu einer Arbeitslosigkeitsdauer

Bei der viel diskutierten Frage, ob längere Bezugsdauern von Arbeitslosenunterstützung die Dauer der Arbeitslosigkeit verlängern, liefert die Analyse noch keine abschließenden Ergebnisse. Das GSOEP führt allerdings aufgrund seiner geringeren Größe häufiger zu insignifikanten Ergebnissen als die IABS, die in manchen Fällen einen solchen positiven Zusammenhang feststellen kann. Die Ergebnisse variieren jedoch mit der

Unbedingte Hazardraten* in Westdeutschland (1983 bis 1997)



von 12 Monaten steigt und danach fällt, ist dies nach der IABS erst nach 20 Monaten der Fall. Die Daten des GSOEP werden auf Grundlage von persönlichen Aufzeichnungen der Befragten gewonnen, und es kann somit zu Rundungsfehlern kommen. Demgegenüber scheint die IABS als ein Registerdatensatz gegen solche Verzerrungen robust zu sein und daher eher die Realität abzubilden. Eine erhöhte Abgangswahrscheinlichkeit aus Arbeitslosigkeit gegen Ende des Anspruchs auf Arbeitslosengeld (in der Regel nach zwölf Monaten) ist damit nicht pauschal beobachtbar. Bisher stützten sich viele Politikempfehlungen auf Analysen des GSOEP, was angesichts dieser unterschiedlichen Ergebnisse als nicht unkritisch erscheint.

Definition der Arbeitslosigkeit, dem ökonomischen Modell und dem Geschlecht der untersuchten Personengruppe und die Autoren warnen davor, die signifikant positiven Ergebnisse als kausalen Effekt zu interpretieren.

Der Vergleich zeigt, wie unterschiedlich und dennoch für sich genommen richtig die Ergebnisse je nach Wahl des Datensatzes ausfallen können. Dies macht deutlich, dass Ergebnisse, die als Grundlage für Politikberatung genutzt werden sollen, immer im Zusammenhang mit dem zugrunde liegenden Datensatz, der Analysemethoden und der Definition der Arbeitslosigkeit zu interpretieren sind.

Dr. Ralf Wilke, wilke@zew.de
Laura Wichert, TU Darmstadt und ZEW

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Wettbewerbsstrategie und virtueller Standort von Internethändlern



Eine neue Studie des ZEW untersucht den virtuellen Standort als Teil der Wettbewerbsstrategie von Online-Händlern. Die Ergebnisse zeigen deutliche Parallelen zur Standortfrage konventioneller Einzelhändler auf.

Während des New-Economy-Booms bildete sich die Erwartung, dass E-Commerce zu einem intensiven Wettbewerb zwischen Internethändlern führen würde, da im Internet jeder Online-Shop nur einen Mausklick vom jeweils nächsten entfernt sei. Aus theoretischer Sicht müsste eine derartige Nähe der konkurrierenden Anbieter zueinander zu einem starken Preiswettbewerb zwischen den Anbietern führen. Gleichzeitig ging die theoretische Literatur davon aus, dass die Wahl eines geeigneten Standorts, die bei der Niederlassung traditioneller Einzelhändler eine bedeutende Rolle in der Unternehmensstrategie spielt, bei der Einrichtung eines Online-Shops irrelevant sei.

Parallelen zur Standortfrage konventioneller Einzelhändler

Längst ist derartige Euphorie realistischeren Einschätzungen gewichen. Auch im Internet bieten sich den Betreibern von Online-Shops unterschiedliche Mittel und Wege, potenzielle Kunden mit mehr oder weniger hoher Wahr-

rscheinlichkeit auf ihr Angebot aufmerksam zu machen. Wenn Konsumenten nicht die Website eines bestimmten Internethändlers direkt ansteuern, sondern sich auf der Suche nach einem geeigneten Anbieter befinden, ist eine Platzierung weit oben in der Ergebnisliste von Internetsuchmaschinen von großer Bedeutung. Doch darüber hinaus können Marketinginstrumente, wie beispielsweise Bannerwerbung oder (häufig kostenpflichtige) Einträge in Webverzeichnissen, dafür sorgen, dass sich die Wahrscheinlichkeit, auf einen bestimmten Online-Shop aufmerksam zu werden, zugunsten dieses Internethändlers erhöht. Diese Beobachtung macht die Analogie zur Standortwahl in der realen Welt deutlich, wo Einzelhändler hohe Mietzahlungen für Geschäftsräume in prominenter Lage in Kauf nehmen. Insofern kann vom „virtuellen Standort“ eines Internethändlers gesprochen werden.

Eine neue Studie, die das ZEW mit finanzieller Unterstützung der Landesstiftung Baden-Württemberg durchgeführt hat, untersucht den Zusammenhang zwischen der Wettbewerbsstrategie von Internethändlern und ihrem virtuellen Standort. Als Indikatoren für den virtuellen Standort werden Online-Werbeaktivitäten in Internet-Suchmaschinen verwendet, die mit den relevanten Suchworten verknüpft sind. Im Rahmen der untersuchten Online-Werbeaktivitäten wird

zwischen so genannten „Sponsorenlinks“, die der Ergebnisliste der jeweiligen Suchmaschine ähnlich sehen, und Bannerwerbung unterschieden. Als Bannerwerbung werden sehr auffällig gestaltete Online-Anzeigen bezeichnet, die als Werbung klar erkennbar sind.

Sponsorenlinks versus Bannerwerbung

Die Analysen zeigen, dass Internethändler die beschriebenen Formen der Online-Werbung offenbar nutzen, um einen guten Suchmaschinenrang zu ergänzen. Während Händler mit einem im Vergleich zur Konkurrenz niedrigen Preisniveau eher Werbebanner nutzen, investieren Händler mit besserem Kundenservice eher in Sponsorenlinks. Die auffälliger gestalteten Werbebanner sind offenbar besser dazu geeignet, preisbewusste Kundenschichten anzusprechen, während qualitätsorientiertere Kundengruppen stärker mit Hilfe seriöser wirkender Sponsorenlinks attrahiert werden sollen.

Für die Untersuchung waren zwischen März und September 2002 Daten erhoben worden, die den gesamten Online-Markt für Kontaktlinsen aus der Perspektive deutscher Konsumenten abdecken. Kontaktlinsen eignen sich für eine empirische Untersuchung besonders gut aufgrund ihrer standardisierten Produktmerkmale. In der Studie sind Informationen über 143 verschiedene Online-Shops enthalten. Die Händler wurden identifiziert, indem in den zehn meistgenutzten Internetsuchmaschinen nach den Worten „Kontaktlinsen“ beziehungsweise „Contactlinsen“ sowie dem Begriffspaar „contact lenses“ und „Euro“ gesucht worden war, um auch englischsprachige Online-Shops zu berücksichtigen, bei denen in Euro bezahlt werden konnte.

Julia Häring, haering@zew.de

ZEW INTERN

Habilitationen und Promotionen am ZEW

Die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist dem ZEW ein großes Anliegen. Im vergangenen Jahr gab es daher eine Habilitation und zahlreiche Promotionen von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern des ZEW.

Habilitationen seit Januar 2004

Bernhard Boockmann, „The Political Economy of International Rules and Standards“, Universität Mannheim

Promotionen seit Januar 2004

Dirk Czarnitzki, „Das Innovationsverhalten von Unternehmen und die Rolle der Forschungs- und Technologiepolitik: Ein Vergleich zwischen Ost- und Westdeutschland“, Prof. Dr. Kornelius Kraft, Universität Duisburg/Essen, Campus Essen

Sandra Gottschalk, „Klassische Anonymisierung und Resampling von Unternehmensdaten – Trade-off zwischen Datenschutz und Analysepotenzial“, Prof. Dr. Joachim Frohn, Universität Bielefeld

Gerd Gutekunst, „Steuerbelastungen und Steuerwirkungen bei nationaler und grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit“, Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Otto H. Jacobs, Universität Mannheim

Thomas Hempell, „Computers and Productivity: How Firms Make a General Purpose Technology Work – An Empirical Analysis for Germany“, Prof. Dr. Werner Smolny, Universität Ulm

Lothar Lammersen, „Steuerbelastungsvergleiche – Anwendungsfelder und Grenzen in der Steuerplanung und der Steuerwirkungslehre“, Prof. Dr. Ulrich Schreiber, Universität Mannheim

Charlotte Lauer, „Education and Labour Market Outcomes: A French-German Comparison“, Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Wolfgang Franz, Universität Mannheim

Ulf Moslener, „Optimale Umweltpolitik im Falle mehrerer akkumulierender Schadstoffe“, Prof. Dr. Till Requate, Universität Heidelberg

Katharina-Maria Rehfeld, „Determinanten umweltfreundlicher Produktinnovationen und die Rolle der integrierten Produktpolitik“, Prof. Dr. Dietfried G. Liesegang, Universität Heidelberg

Martin Schüler, „Regulation and Supervision of Banks in the European Union“, Prof. Dr. Jürgen Weigand, WHU Koblenz

Alexandra Spitz, „Changing Workplaces in the Knowledge-Based Economy – Evidence from Micro Data“, Prof. Bernd Fitzenberger, Ph.D., Universität Mannheim

Thorsten Stetter, „Computergestützte internationale Steuerbelastungsvergleiche – Bausteinbasiertes Metamodell zur Modellierung von Steuersystemen“, Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Otto H. Jacobs, Universität Mannheim

Tereza Tykvová, „Finanzierung, Börsengang und Performance mit unterschiedlichen Venture-Capital-Gebern“, Prof. Dr. Uwe Walz, Universität Frankfurt am Main

ZEW ECONOMIC STUDIES

Klaus Jacob et al.: Lead Markets for Environmental Innovations, Band 27, Physica-Verlag, Heidelberg/New York, 2004.

Lothar Lammersen und Robert Schwager: The Effective Tax Burden of Companies in European Regions, Band 28, Physica-Verlag, Heidelberg/New York, 2004.

Christina Elschner, Robert Schwager: The Effective Tax Burden on Highly Qualified Employees – An International Comparison, Band 29, Physica-Verlag, Heidelberg/New York, 2005.

Charlotte Lauer: Education and Labour Market Outcomes – A French-German Comparison, Band 30, Physica-Verlag, Heidelberg/New York, 2005.

ZEW DISCUSSION PAPERS

No. 05-04, Bernd Fitzenberger, Alfred Garloff: Unemployment, Labor Market Transitions, and Residual Wage Dispersion.

No. 05-05, Ralf Wilke, Martin Biewen: Unemployment Duration and the Length of Entitlement Periods for Unemployment Benefits: Do the IAB Employment Subsample and the German Socio-Economic Panel Yield the Same Results?

No. 05-06, Christoph Böhringer, Tim Hoffmann, Casiano Manrique, Lara Peñate: The Efficiency Costs of Separating Carbon Markets Under the EU Emissions Trading Scheme: A Quantitative Assessment for Germany.

No. 05-08, Johannes Rincke: Policy Innovation in Local Jurisdictions: Testing the Neighborhood Influence Against the Free-Riding Hypothesis.

No. 05-09, Andreas Fier, Diana Heger, Katrin Hussinger: Die Wirkungsanalyse staatlicher Förderprogramme durch den Einsatz von Matching- und Selektionsmodellen am Beispiel der Fertigungstechnik.

No. 05-10, Bernd Fitzenberger, Aderonke Osikominu, Robert Völter: Imputation Rules to Improve the Education Variable in the IAB Employment Subsample.

No. 05-11, Johannes Rincke: Yardstick Competition and Policy Innovation.

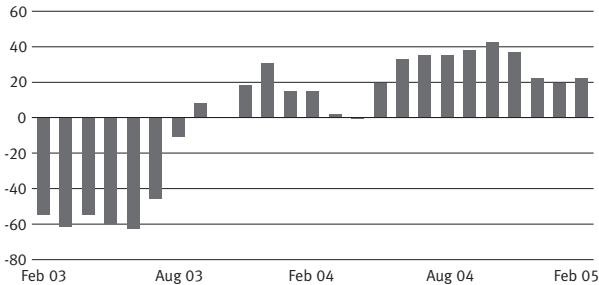
EXPERTENSEMINARE

- 4.4.2005 Basistechniken I – Regressionsanalyse
- 5.4.2005 Basistechniken II – Zeitreihenmodelle
- 6./7.4.2005 Der sichere Auftritt – Präsentationen professionell gestalten
- 11.4.2005 Asset-Backed Securities (ABS) und strukturierte Kreditprodukte
- 12.4.2005 Entwicklung und Probleme des Föderalismus in Deutschland
- 13.4.2005 Konzernsteuerquote
- 14.4.2005 Verrechnungspreise – Grundlagen
- 21.4.2005 Internet-Umfragen

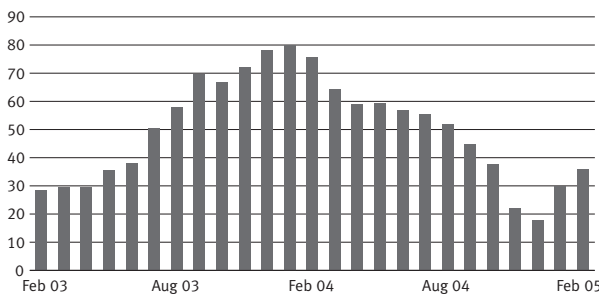
Ankündigungen zu ZEW-Veranstaltungen finden Sie im Internet unter www.zew.de
Information: Vera Pauli, Telefon 0621/1235-240, Email pauli@zew.de

DATEN UND FAKTEN

ZEW-Finanzmarkttest im Februar



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



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

EZB durch US-Zentralbank nicht unter Druck

Die EZB wird nach Ansicht der Experten noch einige Monate warten, bis sie die Zinsen erhöht. Während etwa das deutsche BIP im vierten Quartal 2004 mit einem Rückgang von -0,2 Prozent aufwartete, stieg die US-Wirtschaftsleistung im gleichen Zeitraum um +3,3 Prozent. Da die Konjunkturerwartungen im Euroraum demnach auf wackeligen Beinen steht, könnte sie durch eine baldige Zinserhöhung der EZB leicht ins Trudeln geraten. Einer raschen Zinserhöhung widerspricht auch die Inflationsentwicklung, von der derzeit wenig Gefahr ausgeht.

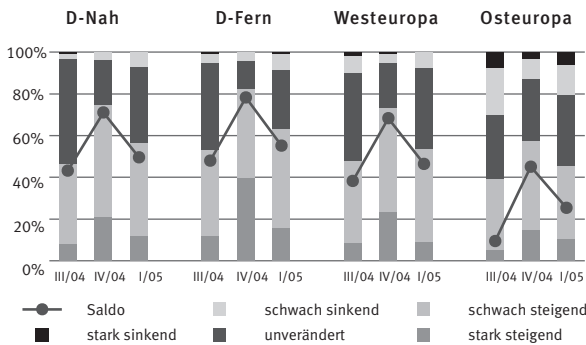
Volker Kleff, kleff@zew.de

Konjunkturerwartungen steigen deutlich

Die ZEW-Konjunkturerwartungen für den Euroraum verbessern sich im Februar deutlich. Der Saldo aus Optimisten und Pessimisten bezüglich der konjunkturellen Lage in sechs Monaten steigt von 29,9 auf 36,0 Punkte. Der Optimismus dürfte vor allem mit der Hoffnung auf eine Belebung der Binnennachfrage im Euroraum zusammenhängen. In Deutschland sind etwa jüngst die Auftragseingänge deutlich gestiegen. Dass vor allem Investitionsgüter aus dem Inland nachgefragt wurden, lässt auf eine stärkere Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen hoffen.

Volker Kleff, kleff@zew.de

Rücknahme der Preissteigerungserwartungen im Straßengüterverkehr

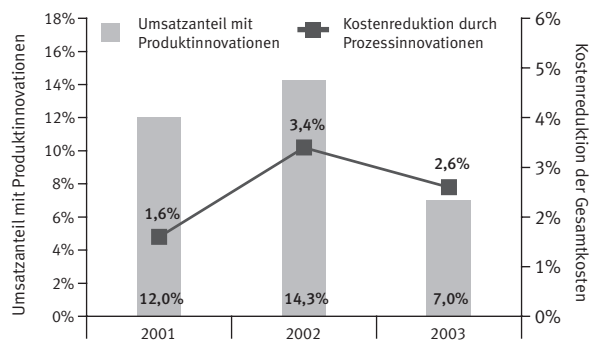


Quelle: ZEW

Nach der Bekanntgabe des Einführungstermins der Lkw-Maut reagierte die große Mehrheit der im 4. Quartal 2004 im Rahmen des TransportmarktBarometers von ProgTrans/ZEW befragten Experten mit deutlichen Preissteigerungserwartungen in allen Teilmärkten des Straßengüterverkehrs. Nachdem die Maut nun erhoben wird, erwarten im 1. Quartal 2005 zum einen etwa 20 Prozent weniger Experten als im Vorquartal Preissteigerungen (Ausnahme Osteuropa; hier sind es nur 12 Prozent). Zum andern fällt die Höhe der Preissteigerungserwartung deutlich schwächer aus.

Georg Bühler, buehler@zew.de

Verkehrs- und Postdienstleister: Umsatzanteil mit Produktneuhheiten stark zurückgegangen



Quelle: ZEW

Bei den Verkehrs- und Postdienstleistern war der Gesamtumsatz der Unternehmen 2003 im Vergleich zu 2002 nahezu konstant. Der Umsatzanteil mit Produktneuhheiten ist jedoch um mehr als die Hälfte gesunken. Die ungünstige Entwicklung der Nachfrage im Inland hat offenbar vor allem dem Umsatz mit neuen Produkten geschadet. Gerade bei einem verschärften Preiswettbewerb lassen sich neue Transportangebote schwer im Markt platzieren. Auch der Kostenreduktionsanteil durch Prozessinnovationen ist 2003 auf 2,6 Prozent der Gesamtkosten gefallen (2002: 3,4 Prozent).

Heide Löhlein, loehlein@zew.de

STANDPUNKT



Ignoranten

Mein Respekt vor der Zunft der Sprachwissenschaftler hält sich seit einigen Wochen in Grenzen und dies nicht etwa deshalb, weil eine kleine Gruppe selbst ernannter Sprachgutachter das

Wort „Humankapital“ zum Unwort des Jahres 2004 kürte. Fehlgriffe gibt es überall. Viel bestürzender erscheint der Applaus, den die Jury für ihre Entscheidung gerade von Sprachwissenschaftlern erhielt, bis hin zu Präsidenten und Direktoren diverser Akademien für Sprache und Dichtung. Entweder gehen die im Rahmen der PISA-Studien diskutierten Defizite weit über den schulischen Bereich hinaus, oder die Wahl des Unwortes ist Ausdruck einer bewussten, ideologisch motivierten Strategie, welche den vermeintlichen „Terror des Ökonomischen“ in seine Schranken verweisen will.

Ähnlich wie selbst intelligente Menschen sogar im Einstein-Jahr damit prahlen, nichts von Mathematik zu verstehen, und damit Beifall erheischen, gehört es heutzutage in bestimmten Kreisen zum guten Ton, den aus ihrer Sicht ökonomischen Imperialismus anzuprangern. Demnach finden diese Leute Wettbewerb völlig in Ordnung, allerdings nur, solange sie nicht selbst davon betroffen sind. Mit Hingabe holen sie beim Autokauf mittels Feilschens um weitere Rabatte das letzte Zugeständnis aus der Automobilfirma heraus oder pochen bei ihrer Bank auf hohe Zinsen bei geringstem Risiko. Wenn indes beide Unternehmen um der Erfüllung dieser Kundenwünsche halber Kostensenkungsprogramme durchführen und Arbeitsplätze wegrationalisieren oder ins Ausland verlagern, dann wird dies als unsozial beziehungsweise unpatriotisch gebrandmarkt. Da ist man doch lieber „Gutmensch“ und gibt sich der Illusion hin, dass solche Vorteile wie Manna vom Himmel fielen. „Fair trade“ macht sich als Wort allemal besser als „internationaler Standortwettbewerb“. Als Verstoß gegen die Menschenwürde wird beklagt, dass Empfänger von Arbeitslosengeld II ihr Vermögen offen legen und Arbeitsplätze mit geringen Qualifikationsanforderungen akzeptieren müssen. Wenn die betref-

fenden empörten Armutsfunktionäre jedoch um Finanzierungsvorschläge für die von ihnen eingeforderten komfortablen Sozialleistungen gebeten werden, fällt ihnen außer einer Vermögenssteuer nicht viel ein, um sich anschließend über die Kapitalflucht nach Luxemburg zu beschweren. Überhaupt widmet man sich lieber der Verteilung des Sozialprodukts; dass dieses erst einmal erstellt werden muss, wird tunlichst ignoriert.

Humankapital zum Unwort des Jahres 2004 zu deklarieren, stellt einen krassen Missgriff dar, selbst wenn die Jury damit die Wichtigkeit des Bestandes an Wissen und Fertigkeiten für das ökonomische Wohlergehen und die individuelle Selbstverwirklichung nicht in Abrede zu stellen beabsichtigte. Sie hat aber genau diese Wirkung in der Öffentlichkeit erzielt und hätte dies voraussehen müssen, zumal sie Humankapital in die Gesellschaft anderer Unwörter rückt wie etwa „Rentnerschwemme“ oder „sozialverträgliches Frühableben“. Zwar ist Humankapital untrennbar mit den Menschen verbunden, aber aus der Analogie mit Investitionen in Sachkapital und deren Abschreibungen zu folgern, Menschen würden zu „nur noch ökonomisch interessanten Größen“ degradiert (wie es in der Begründung zum Unwort heißt), ist abwegig. Stellt „Vertrauenskapital“, das jemand genießt, ebenfalls ein Unwort dar? Das Gegenteil trifft zu: Beide Kapitalbegriffe werten den Menschen auf.

Nicht, dass Ökonomen frei von Sprachverirrungen wären. „Kapitalstock“ anstelle von Kapitalbestand mag noch angehen, aber der Plural in Form von „Kapitalstöcken“ bezeichnet mein ökonomisches Lieblingsunwort. Unangebracht sind des Weiteren Begriffe wie „natürliche Arbeitslosigkeit“, denn nichts an einer Unterbeschäftigung ist natürlich. Und da wir gerade beim Thema sind: „Strukturelle Arbeitslosigkeit“ gehört meines Erachtens, weil völlig nichts sagend, genauso aus dem Wortschatz verbannt, aber das wissen Sie ja.

Wolfgang Franz

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

ZEW news – erscheint zehnmal jährlich

Herausgeber: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim,

L 7, 1 · 68161 Mannheim · Postanschrift: Postfach 10 34 43 · 68034 Mannheim · Internet: www.zew.de

Präsident: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Wolfgang Franz

Redaktion: Katrin Voß, Telefon 0621/1235-103, Telefax 0621/1235-222, E-Mail voss@zew.de

Gunter Grittmann, Telefon 0621/1235-132, Telefax 0621/1235-222, E-Mail grittmann@zew.de

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

© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2004