

Entlohnungsprofil macht Einstellung junger Frauen und älterer Arbeitsloser unattraktiv

Viele Betriebe in Deutschland ziehen junge männliche Bewerber jungen Frauen vor. Diese Betriebe stellen auch kaum Ältere neu ein. Angesichts des Fachkräftemangels und der demografischen Entwicklung ist diese Personalstrategie jedoch nicht nachhaltig.

Gegen den sich abzeichnenden Fachkräftemangel in der deutschen Wirtschaft können sich die Betriebe kurzfristig hauptsächlich durch eine Aktivierung der sogenannten stillen Reserve – die Beschäftigung junger Frauen vor und kurz

rigkeit steigende Löhne bieten zu können, bieten die Betriebe allerdings signifikant niedrigere Einstiegsgehälter an. Dies bedeutet, dass die Beschäftigten zwar insgesamt über die Beschäftigungsdauer eine vergleichbare Lohnsumme erhalten, je-

lange die Treue halten. Deshalb zahlen sie Berufseinsteigern signifikant niedrigere Einstiegsgehälter, die dann mit wachsender Betriebszugehörigkeit überproportional stark steigen. Der Verbleib im Unternehmen wird somit über die Jahre mit einer hohen Prämie belohnt. Mit dieser „gedrehten“ Entlohnungsstruktur gelingt es den Betrieben, ihre Beschäftigten signifikant länger an sich zu binden als ihre Konkurrenten, weil die Beschäftigten ein großes Interesse daran haben, in die Beschäftigungsphase zu kommen, in der ihre Löhne weiter steigen, auch wenn ihre Produktivität nicht im gleichen Umfang zunimmt.

Allerdings wirft diese Form der langfristigen Mitarbeiterbindung Probleme auf, wenn es um die Einstellung junger Frauen und älterer Arbeitsuchender geht. So nehmen etwa junge Frauen aus familiären



Aufgrund der wahrscheinlichen Familienpause sind junge Frauen für viele Betriebe in Deutschland schlecht kalkulierbare und damit weniger attraktive Beschäftigte.

nach der Familienpause und die Einstellung älterer Arbeitssuchender – wappnen. Einige Betriebe stellen jedoch signifikant weniger junge Frauen und Ältere ein als ihre Mitbewerber. Woher kommt dies?

Diese Betriebe weisen steilere Betriebszugehörigkeits-Lohnprofile auf als ihre Konkurrenten. Das heißt, sie zahlen ihren Beschäftigten eine relativ hohe Prämie für den Verbleib in der Firma. Um überproportional mit der Betriebszugehör-

doch in den ersten Jahren der Betriebszugehörigkeit unterhalb ihrer Produktivität und in den letzten Jahren oberhalb ihrer Produktivität entlohnt werden. Diese sogenannte SenioritätSENTLOHNUNG sorgt zwar für eine feste Bindung motivierter Mitarbeiter ans Unternehmen, macht aber gleichzeitig die Einstellung junger Frauen und älterer Arbeitnehmer unattraktiv.

Viele Unternehmen sind darauf angewiesen, dass ihnen erfahrene Mitarbeiter

IN DIESER AUSGABE

Entlohnungsprofil macht Einstellung junger Frauen und älterer Arbeitsloser unattraktiv	1
Auswirkungen des großen Erdbebens in Japan	2
Moderater Beschäftigungszuwachs durch IT-Outsourcing im Dienstleistungssektor	3
Venture Capital Investoren nutzen weltweite grenzüberschreitende Zusammenarbeit	4
Zuwanderer sind bei wissensintensiven Unternehmensgründungen im Hintertreffen ..	5
Nachgefragt: Die Ergebnisse der Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2011	6
„Super E10“ – eine ökonomische Bewertung	7
Durchsetzung von Wettbewerbsrecht	9
ZEW Intern	10
Daten und Fakten	11
Standpunkt	12

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Gründen oftmals Auszeiten oder kehren nach der Familienphase nicht mehr in den Betrieb zurück. Den Lohnabschlag in den ersten Beschäftigungsjahren in Betrieben mit gedrehter Lohnstruktur empfinden sie als unattraktiv, denn sie wissen nicht, ob sie davon später profitieren werden. Die Unternehmen wiederum schrecken vor der schlecht kalkulierbaren und der zu erwartenden zunächst geringeren betrieblichen Verbleibdauer junger Frauen zurück.

Die Einstellung älterer Arbeitnehmer rechnet sich für diese Unternehmen meist ebenfalls nicht, weil sie um des einheitlichen betrieblichen Lohngefüges willen

analog zu den schon lange im Unternehmen arbeitenden Beschäftigten gleichen Alters entlohnt werden. Sie erhalten also mehr Lohn als es ihrer Produktivität entspricht, ohne die Phase der geringeren Einstiegslohne im Unternehmen durchlaufen zu haben.

Individuelle Leistungslöhne

Um die Eintrittshemmnisse für junge Frauen und Ältere abzubauen, können die Unternehmen entweder die „Bleibprämien“ senken und die Einkommen junger Mitarbeiter für alle Beschäftigten oder ge-

zielt für die bisher bei Einstellungen benachteiligten Beschäftigtengruppen erhöhen. Dies heißt aber, dass an die Stelle steiler Betriebszugehörigkeits-Lohnprofile neue und möglicherweise teurere Instrumente der Mitarbeiterbindung wie individuelle Leistungslöhne und Beförderungswettbewerbe treten müssen.

Die Studie basiert auf repräsentativen Daten für die gesamte deutsche Privatwirtschaft. Es wurden hierfür die Lohnprofile von mehr als fünf Millionen Beschäftigten in knapp 6.000 Unternehmen über maximal sieben Jahre analysiert.

Prof. Dr. Thomas Zwick, zwick@bwl.lmu.de

Auswirkungen des großen Erdbebens in Japan

Nach der schweren Erdbeben- und Nuklearkatastrophe in Japan ist die Unsicherheit über die weltweiten Auswirkungen dieses Unglücks groß. Es stellt sich die Frage, inwieweit die Katastrophe konjunkturelle Verwerfungen in Deutschland nach sich ziehen könnte.

Vor diesem Hintergrund befragte das ZEW 270 Finanzmarktexperten zu ihrer Einschätzung über die wirtschaftlichen Folgen der Katastrophe in Japan auf ausgewählte Volkswirtschaften. Es zeigt sich, dass die überwältigende Mehrheit der Befragten auf Sicht eines halben Jahres mit lediglich geringen Auswirkungen auf das Wachstum des Bruttoinlandspro-

dukts in Deutschland sowie im Euroraum rechnet. Das Wachstum in den Vereinigten Staaten und insbesondere in China könnte hingegen aus Sicht der Experten stärker in Mitleidenschaft gezogen werden. Insgesamt rechnen rund 78 Prozent der befragten Experten für Deutschland wie auch für den Euroraum mit nur geringen Auswirkungen auf das Wachstum in

den kommenden sechs Monaten. Zwischen 19 und 20 Prozent gehen von mittelstarken Effekten aus. Nur etwa zwei Prozent der Finanzmarktexperten sind davon überzeugt, dass die Katastrophe einen starken Einfluss auf die deutsche Wirtschaft und die der Eurozone haben wird. Dies bestätigt sich auch dann, wenn die Experten gebeten werden, ausdrücklich ebenfalls indirekte Effekte, also Effekte, die sich über den Handel mit anderen Ländern als Japan bemerkbar machen, zu berücksichtigen.

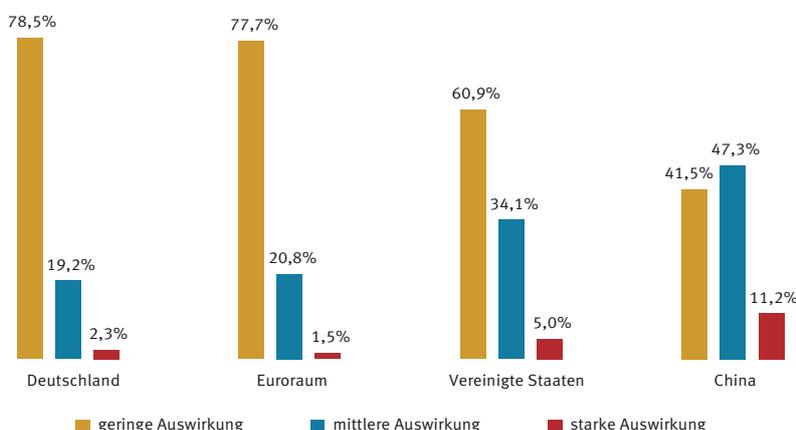
Chinas Wirtschaft am ehesten betroffen

Für die Vereinigten Staaten liegt der Anteil der Teilnehmer, die geringe Auswirkungen erwarten, bei 61 Prozent. Immerhin 34 Prozent rechnen mit mittelstarken Auswirkungen. Für China, das im Vergleich zu den anderen Ökonomien deutlich stärkere Handelsverflechtungen mit Japan aufweist, rechnen 47 Prozent der befragten Finanzmarktexperten mit mittelstarken Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum. Von schwachen Einflüssen gehen 42 Prozent der Befragten aus. Elf Prozent erwarten, dass die Katastrophe in Japan auf Sicht eines halben Jahres sogar starke Auswirkungen auf Chinas Wirtschaft haben dürfte.

Christian D. Dick, dick@zew.de

Frieder Mokinski, mokinski@zew.de

Einfluss der Katastrophe in Japan auf das BIP-Wachstum



Quelle: ZEW

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Moderater Beschäftigungszuwachs durch IT-Outsourcing im Dienstleistungssektor

Outsourcing wird in der öffentlichen Diskussion schnell mit Arbeitsplatzverlusten gleichgesetzt. Indessen trifft dieses Urteil in dieser Pauschalität nicht zu. Dies zeigt eine aktuelle Studie des ZEW in Mannheim.

Das ZEW-Discussion Paper Nr. 10-108 untersucht die Auswirkungen von IT-Outsourcing auf das mittelfristige Beschäftigungswachstum. Letzteres lag bei Unternehmen in Deutschland im Untersuchungszeitraum bei jährlich rund drei Prozent. Die Studie zeigt, dass Unternehmen des Dienstleistungssektors, die ihre IT-Dienste an andere Unternehmen auslagern, mittelfristig eine um rund zehn Prozent höhere jährliche Wachstumsrate bei ihren Beschäftigten haben als Wettbewerber, die ihre IT-Dienste im Unternehmen belassen. Für Firmen des verarbeitenden Gewerbes, die IT-Dienste auslagern, bestätigt sich dieser positive Beschäftigungseffekt zwar nicht, eine auf Dauer geringere Anzahl an Beschäftigten aufgrund der Auslagerung ist aber auch für sie nicht feststellbar. Demnach geht Outsourcing auf mittlere Frist, das heißt in einem Zeitraum von drei Jahren, nicht zwingend mit dem Verlust von Arbeitsplätzen in den auslagernden Unternehmen einher.

Grundlegende IT-Services

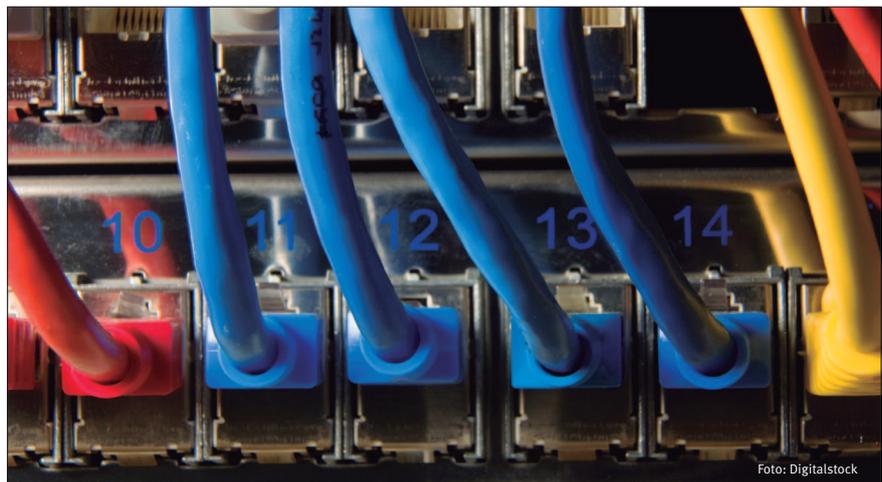
Die Studie wertet eine repräsentative Stichprobe von 1.154 Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors in Deutschland aus. Sie betrachtet die Jahre 2003 bis 2006. Neben firmenspezifischen Daten, wie etwa Branchenzugehörigkeit, Anzahl der Beschäftigten, Umsatz und Verbreitung der PC-Nutzung im Unternehmen, enthält die Stichprobe Informationen über eine Vielzahl von IT-Diensten, die das Unternehmen für seine Geschäftstätigkeit braucht. Als auslagerndes Unternehmen gilt eine Firma, wenn sie mindestens einen der drei folgenden grundlegenden IT-Dienste an einen externen Dienstleister übertragen hat: Installation von Hard- und Soft-

ware, Systembetreuung und Wartung sowie Anwenderunterstützung.

Differenziertes Bild

Die Modellrechnungen zeigen, dass Unternehmen mit IT-Outsourcing in den Jahren 2003 bis 2006 ein etwas stärkeres Beschäftigungswachstum verzeichnen konnten als Unternehmen, die ihre IT-Dienste nicht auslagern. Über alle betrachteten Branchengruppen hinweg war die Rate des Beschäftigungswachstums in den auslagernden Unternehmen um rund sechs Prozent höher als in den nicht-auslagernden Unternehmen. Bei ei-

se belassen. Für Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes hingegen ist ein positiver Beschäftigungseffekt von IT-Outsourcing nicht nachzuweisen. Aber Beschäftigungsverluste durch IT-Outsourcing sind ebenfalls nicht feststellbar. Eine mögliche Erklärung für die positiven Beschäftigungseffekte ist, dass Unternehmen durch Outsourcing effektiver werden. Durch die Auslagerung von Aktivitäten wie etwa der IT-Dienste, die meist nicht zu den Kernkompetenzen zählen, werden Ressourcen frei, die jetzt auf die angebotenen Produkte und Dienstleistungen konzentriert werden können. Das stärkt die Wettbewerbsfähigkeit und dadurch steigt letztendlich auch die Beschäftigung. Die unterschiedlichen Effekte von IT-Outsourcing in den beiden Sektoren sind vermutlich darauf zurückzuführen, dass die untersuchten grundlegen-



Dienstleistungsunternehmen, die IT-Dienste an Dritte vergeben, verzeichnen einen stärkeren Beschäftigtenaufwuchs als Unternehmen, die ihre IT-Dienste nicht ausgelagert haben.

ner getrennten Betrachtung von Dienstleistungsunternehmen und Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, ergibt sich allerdings ein differenzierteres Bild. So liegt die Rate des Beschäftigungswachstums bei Dienstleistungsunternehmen, die IT-Dienste auslagern um 10,5 Prozent über der von Dienstleistungsunternehmen, die ihre IT-Dienste im eigenen Hau-

den IT-Dienste im verarbeitenden Gewerbe keine so große Rolle spielen wie im Dienstleistungssektor. Letzterer ist IT-intensiver als das verarbeitende Gewerbe und verfügt beispielsweise über einen höheren Anteil an PC-Arbeitsplätzen, die im Falle von IT-Outsourcing durch einen externen Anbieter betreut werden.

Jörg Ohnemus, ohnemus@zew.de

Venture Capital Investoren nutzen weltweite grenzüberschreitende Zusammenarbeit

Venture Capital (VC) fließt verstärkt über nationale Grenzen. Bereits an mehr als einem Drittel aller weltweiten VC-Transaktionen beteiligen sich ausländische VG-Geber. Ein beträchtlicher Anteil dieser Investitionen wird über weite geografische und institutionelle Entfernungen hinweg durchgeführt.



Eine grenzübergreifende Syndizierung unter mehreren VC-Investoren kann helfen, geografische und institutionelle Distanzen zu überbrücken.

In den vergangenen Jahren setzten VC-Investoren stark auf Internationalisierung. So haben weltweit rund 30 Prozent aller VC-Geber im Ausland investiert. Dabei sind es keineswegs nur die großen globalen VC-Investoren, die sich an ausländischen Unternehmen beteiligen. In der Regel investieren sie entweder alleine in ein Portfoliounternehmen (Standalone-Investition) oder sie werden von einem oder mehreren lokalen VC-Investoren eingeladen, an einer gemeinsamen Finanzierung teilzunehmen – man spricht bei dieser Form der Kooperation von einem VC-Syndikat.

Investitionen in wachsende Märkte

Den Vorteilen, die VC-Gebern durch die Internationalisierung entstehen, etwa in Form von Investitionen in wachsende Märkte oder einer besseren Risikostreuung, stehen die Nachteile einer solchen Strategie gegenüber. Zu denken ist dabei insbesondere an hohe Kosten der Informationsbe-

schaffung, etwa über das Zielunternehmen selbst wie auch über die institutionellen Besonderheiten des Zielmarktes, also die regulatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Landes sowie die kulturellen Unterschiede. Wie VC-Geber die Probleme überwinden, die bei der Internationalisierung auftreten, ist noch wenig erforscht. Eine Studie des ZEW (Discussion Paper Nr. 11-022) leistet nun einen Beitrag, diese Lücke zu schließen.

Syndizierung macht mangelnde Erfahrung wett

Die Studie basiert auf Informationen der Zephyr Datenbank von Bureau van Dijk. Insgesamt werden über 23.826 lokale und internationale VC-Transaktionen in insgesamt 48 Ländern untersucht, die in den Jahren 2000 bis 2008 abgeschlossen wurden.

Die Berechnungen des ZEW zeigen, dass sich die Wahrscheinlichkeit der Teilnahme an einer VC-Transaktion umso stärker vermindert, je weiter die geogra-

fische und institutionelle Entfernung eines ausländischen VC-Investors zum Zielunternehmen ist. Dieser negative Effekt ist für Standalone-Investitionen wesentlich stärker ausgeprägt als für Investitionen, zu denen der ausländische VC-Investor von einem lokalen VC-Investor eingeladen wird. Eine solche, über Ländergrenzen hinweg stattfindende Zusammenarbeit erfordert weniger allgemeine und länderspezifische Erfahrung des ausländischen Investors als Standalone-Investitionen. Demnach erleichtert die Teilnahme an einem Syndikat nicht nur die Überbrückung langer geographischer und institutioneller Entfernungen, sondern kompensiert auch einen Mangel an Erfahrung.

Chancen für unerfahrene VC-Investoren

Kleinere, weniger erfahrene VC-Investoren können ebenso von den mit einer Internationalisierung verbundenen Vorteilen profitieren. Die Ergebnisse des ZEW zeigen, dass erfahrene lokale VC-Investoren primär erfahrene ausländische Partner ansprechen. Jedoch kooperieren weniger erfahrene lokale VC-Investoren auch mit weniger erfahrenen ausländischen VC-Investoren. Ein grenzübergreifendes Syndikat von kleinen VC-Investoren kann ein erfolversprechender Weg sein, geografische und institutionelle Distanzen zu überbrücken.

Dieses Ergebnis ist für unerfahrene VC-Investoren, die ihre Aktivitäten ins Ausland ausweiten möchten, von besonderem Interesse. Für diese Investoren liegt es nahe, ihre internationale Expansion mit Hilfe eines Syndikats mit ausländischen VC-Investoren mit ähnlicher Erfahrung durchzuführen. Im Laufe der Zeit – mit wachsender Erfahrung und einer Ausweitung eigener Netzwerke – kann der zunächst unerfahrene VC-Investor nicht nur eigenständigen Zugang zu Transaktionen im Ausland erreichen sondern auch die Chance erhalten, mit erfahrenen Partnern vor Ort zu kooperieren.

Dr. Tereza Tykrová, tykvoa@zew.de

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Zuwanderer sind bei wissensintensiven Unternehmensgründungen im Hintertreffen

Unternehmer mit Migrationshintergrund haben im Vergleich zu einheimischen Unternehmern eine weniger als halb so hohe Wahrscheinlichkeit, ein Unternehmen in einer wissensintensiven Branche zu gründen. Dies geht aus einer aktuellen Studie des ZEW hervor.

Wissensintensive Unternehmensgründungen geben dem Wirtschaftswachstum kräftige Impulse. Damit ein Land sein Wachstumspotenzial ausschöpfen kann, sollten allerdings alle Bevölkerungsgruppen an diesen Gründungen beteiligt sein. Das ZEW-Discussion Paper Nr. 11-030 vergleicht Unternehmensgründungen in wissensintensiven Sektoren von deutschen Unternehmern und Unternehmern mit Migrationshintergrund. Als wissensintensiv gelten Gründungen etwa in den Branchen Maschinenbau, Chemie, Softwareerstellung und Wirtschaftsprüfung.

Gastarbeiter größte Zuwanderergruppe

Als Menschen mit Migrationshintergrund gelten der Studie zufolge Bürger, die keine deutsche Staatsbürgerschaft besitzen, die selbst nach Deutschland eingewandert sind oder deren Eltern nach Deutschland eingewandert sind. Die Untersuchung konzentriert sich auf die Gruppe der „Gastarbeiter“ und deren Nachkommen. Sie kamen in den 1950er und 1960er Jahren aus Italien, Spanien, Griechenland, der Türkei, Portugal und dem ehemaligen Jugoslawien nach Deutschland. Mit rund sieben Prozent an der Gesamtbevölkerung stellen sie heute die größte Zuwanderergruppe. Die Studie verwendet Informationen aus dem ZEW-Gründungspanel, welches auf Angaben der Wirtschaftsauskunftsdatei Creditreform basiert. Der Datensatz enthält Informationen zu Unternehmensgründungen, etwa zur Anzahl der Beschäftigten, zur Rechtsform der Gründung oder zum Firmengründer. Ergänzt werden diese Daten mit Informationen über Patentanmeldungen des Europäischen Patentamts. Aufgrund einer von dem Marktforschungsunternehmen Acxiom durchgeführten Na-

menskodierung nach ethnischer Herkunft können einheimische Unternehmer und Unternehmer mit Migrationshintergrund aus den genannten Ländern unterschieden werden. Es werden 4.418 Gründungen von Unternehmern mit Migrationshintergrund, 2.127 Gründungen von Teams aus einheimischen Gründern und Gründern mit Migrationshintergrund sowie 133.384 Gründungen von deutschen Unternehmern untersucht.



Gemeinsame Gründungen von Deutschen und Migranten sind ähnlich erfolgreich wie deutsche Gründungen.

Die Ergebnisse legen offen, dass Menschen mit Migrationshintergrund eine weniger als halb so hohe Wahrscheinlichkeit haben, ein Unternehmen in einer wissensbasierten Branche zu gründen wie Deutsche. Unternehmen, die ausschließlich von Gründern mit Migrationshintergrund geführt werden, weisen bei ihrer Gründung weniger Beschäftigte auf als Unternehmen mit ausschließlich einheimischen Unternehmern. In der ersten Gruppe sind die Gründer zum Zeitpunkt der Gründung jünger und die Unternehmen weisen eine kürzere Überlebensdauer

auf. In Bezug auf Patentanmeldungen, einem Indikator für die Innovationskraft der Gründung, gibt es allerdings keine Unterschiede zwischen beiden Gruppen wenn Unternehmen mit jeweils gleicher Größe verglichen werden.

Zusammenarbeit zahlt sich aus

Die Studie zeigt ferner, dass sich die Zusammenarbeit von Unternehmern mit und ohne Migrationshintergrund auszahlt. Unternehmen im gemeinsamen Besitz von Eigentümern mit und ohne Migrationshintergrund sind im Schnitt mindestens so groß (Anzahl der Beschäftigten) wie Unternehmen ausschließlich im Besitz von

einheimischen Eigentümern. Im verarbeitenden Gewerbe weisen beide Unternehmensgruppen vergleichbare Überlebenswahrscheinlichkeiten auf.

Die geringere Beteiligung von Unternehmern mit Migrationshintergrund in wissensintensiven Branchen kann mit den Bildungsunterschieden zwischen Zuwanderern und Deutschen erklärt werden. Während etwa 20 Prozent der deutschen Bevölkerung Abitur hat, weisen nur elf Prozent der hier betrachteten Zuwanderer diesen Abschluss auf.

Prof. Dr. Elisabeth Müller, e.mueller@fs.de

Nachgefragt: Die Ergebnisse der Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2011

Wirtschaftsaufschwung trotz Konjunkturrisiken

Deutschland erlebt einen kräftigen Wirtschaftsaufschwung. Davon zeigen sich die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrer Gemeinschaftsdiagnose im Frühjahr 2011 überzeugt. Auch das ZEW ist an dem gemeinsamen Gutachten für die Bundesregierung beteiligt. Dr. Marcus Kappler, federführend für das ZEW in die Gemeinschaftsdiagnose eingebunden, erläutert die Ergebnisse des Gutachtens.

Die Forschungsinstitute erwarten, dass das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) in diesem Jahr um 2,8 und im nächsten Jahr um 2,0 Prozent wachsen wird. Was treibt die deutsche Wirtschaft?

Die deutsche Wirtschaft hat erstaunlich schnell die große Rezession des Jahres 2009 überwunden, im Gegensatz zu vielen anderen Industrieländern. Seit Anfang des Jahres befindet sie sich in einem kräftigen Aufschwung, der sowohl von der Nachfrage aus dem Ausland als auch aus dem Inland getragen wird. Das Auslandsgeschäft deutscher Unternehmen legt spürbar zu, da sich die Weltwirtschaft vor allem wegen der raschen Erholung der Schwellenländer im Aufschwung befindet. Im Inland stimuliert das niedrige Zinsniveau die Investitionstätigkeit, insbesondere im privaten Wohnungsbau. Die positive Beschäftigungsentwicklung sowie steigende Lohneinkommen werden zu einem Anstieg der privaten Konsumausgaben führen. Im weiteren Verlauf

dürften sich die Kräfte noch stärker in Richtung Inlandsnachfrage verlagern und vom Außenhandel tendenziell schwächere Impulse ausgehen, da steigende Lohnstückkosten die internationale Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen werden.

Einige Länder der Eurozone befinden sich nach wie vor in einer Schuldenkrise. Daneben gibt es mit Blick auf die Rohstoffversorgung durch die unübersichtliche Lage im arabischen Raum Risiken. Welche Gefahren sehen Sie darüber hinaus für die deutsche Wirtschaft?

Vor allem von jenen Volkswirtschaften, in denen die Finanz- und Wirtschaftskrise strukturelle Probleme offen gelegt hat, gehen nach wie vor Risiken für den globalen Aufschwung aus. Die Vereinigten Staaten müssen ihr Schuldenproblem in den Griff bekommen. Schon jetzt reagieren die Märkte nervös auf die hohen Budgetdefizite und den steigenden Schuldenstand. Auch ist die Schuldensituation in den Peripherieländern der Eurozone

Nach seinem Studium der Volkswirtschaftslehre in Tübingen, Maryland (USA) und Berlin promovierte Dr. Marcus Kappler im Jahr 2007 an



der Goethe-Universität in Frankfurt am Main. Seit dem Jahr 2002 am ZEW beschäftigt, ist Kappler stellvertretender Leiter der Forschungsgruppe Wachstums- und Konjunkturanalysen. Er forscht insbesondere zur Genauigkeit von Konjunkturprognosen, der strukturellen Arbeitslosigkeit und den Einflussfaktoren des Produktionspotenzials.

noch immer brisant. Bei griechischen Staatsanleihen wird ein Schuldenschnitt diskutiert. Portugal muss sich unter den europäischen Rettungsschirm begeben und Notkredite in Anspruch nehmen.

Sollte sich die Lage in Nordafrika weiter zuspitzen oder auf andere öllexportierende Länder übergreifen, könnte ein Ölangebotschock die Konjunktur in den ölimportierenden Ländern ernsthaft gefährden, insbesondere in denen, die sich derzeit ohnehin nur schwach erholen.

Gibt es neben den Risiken weitere Chancen für die deutsche Konjunktur?

Es sind Szenarien denkbar, die für eine kräftigere Expansion der deutschen Wirtschaft als in der Prognose angenommen sprechen. So sind die Zinsen in vielen Ländern auf einem historisch niedrigen Niveau. Aber es fehlen Erfahrungswerte, wie sich dies in einer hochintegrierten Weltwirtschaft auswirkt. Gerade in Deutschland waren die monetären Rahmenbedingungen seit sehr langer Zeit nicht mehr so günstig wie jetzt.

Deutschland wird in diesem Jahr der Gemeinschaftsdiagnose zufolge seine Neuverschuldung wieder unter die Zielmarke von drei Prozent des BIP drücken können. Hat Deutschland einen nachhaltigen Konsolidierungspfad eingeschlagen?

Im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums erarbeitet die **Gemeinschaftsdiagnose** jeweils im Frühjahr und Herbst eines Jahres eine Referenz für die Projektionen der Bundesregierung zur wirtschaftlichen Entwicklung. Sie analysiert und prognostiziert die wirtschaftliche Lage in Deutschland, im Eurogebiet und in der Welt in der kurzen Frist und liefert Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik. Eine Mittelfristprojektion ist fester Bestandteil jeder Gemeinschaftsdiagnose. Die Gemeinschaftsdiagnose wird bis einschließlich Frühjahr 2013 von den folgenden Forschungseinrichtungen erstellt:

- ▶ ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München in Kooperation mit KOF Konjunkturforschungsstelle an der ETH Zürich
- ▶ Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel in Kooperation mit dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim
- ▶ Institut für Wirtschaftsforschung, Halle in Kooperation mit Kiel Economics
- ▶ Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen in Kooperation mit dem Institut für Höhere Studien, Wien

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ANALYSE

Zur dauerhaften Begrenzung der Staatsverschuldung in Deutschland wurde im Jahr 2009 eine Schuldenbremse in die Verfassung aufgenommen. Um den Anforderungen dieser Regelung gerecht zu werden, hat die Finanzpolitik in diesem Jahr die Konsolidierung der öffentlichen Haus-

halte eingeleitet. Dies ist ein richtiger und wichtiger Schritt, vor allem weil die Schuldenquote im vergangenen Jahr mit rund 83 Prozent bereits einen hohen Stand erreicht hat. Außerdem ist der Zeitpunkt für die Einleitung der Haushaltskonsolidierung sehr günstig.

Die gute Konjunkturlage verschafft dem Staat zusätzliche Steuereinnahmen, die nun genutzt werden müssen, um die Tragfähigkeit der Staatsschuld langfristig sicherzustellen.

Kathrin Böhmer, boehmer@zew.de
Marcus Kappler, kappler@zew.de

„Super E10“ – eine ökonomische Bewertung

E10, also Ottokraftstoffe mit einem Bioethanol-Anteil von zehn Prozent, soll die Klimabilanz des deutschen Verkehrssektors verbessern, die Unabhängigkeit von der Rohölproduktion fördern und die Vorgabe der EU erfüllen, die eine höhere Beimischung von Ethanol zum Standardbenzin verpflichtend bis zum Jahr 2020 vorschreibt.

Die Reduktion von Treibhausgasen im Verkehrssektor ist ein wichtiges umweltpolitisches Ziel, da derzeit über 30 Prozent des europäischen Energiebedarfs und knapp ein Fünftel aller Treibhausgase in der EU dem Transportsektor zuzuschreiben sind. Ist aber die Beimischungsregelung tatsächlich das geeignete Mittel, um den auf fossilen Brennstoffen basierenden CO₂-Ausstoß im Verkehrsbereich zu reduzieren?

zielt auf kostengünstigste Art und Weise erreicht? Als weitere Kriterien kommen die Akzeptanz der Verbraucher sowie die Sozialverträglichkeit hinzu.

Bioethanol – 35 Prozent weniger CO₂

Die Zielsetzung der gesetzlich vorgesehenen E10 Einführung ist umstritten. Die CO₂-Reduktion im Verkehrssektor hängt stark von der Akzeptanz der Ver-

Kunddünger verwendet und zusätzliche Landflächen etwa durch Rodung von Regenwald nutzbar gemacht. Dies führt dazu, dass die „Lebenszyklusemissionen“ von Ethanol höher ausfallen können als die Emissionen herkömmlicher fossiler Kraftstoffe. Für das europäische E10 wird jedoch nur Bioethanol akzeptiert, das mindestens 35 Prozent weniger Treibhausgase verursacht als fossile Treibstoffe. Die Verwendung von Bioethanol aus deutscher Erzeugung reduziert nach aktuellen Schätzungen die entsprechenden CO₂-Emissionen um die Hälfte. Neue technische Entwicklungen könnten diese Bilanz in Zukunft weiter verbessern. Allerdings sind die Anbauflächen in Europa knapp, so dass die Befürchtung besteht, dass eine stark expandierende Bioethanol-Herstellung nicht ohne Schäden an der Biodiversität und den Land- und Wasserressourcen möglich ist.

Subventionen für die E10-Herstellung

An der Kosteneffizienz der E10 Einführung bestehen erhebliche Zweifel. Da die Herstellung von Biokraftstoffen in Europa teuer ist und ethanolhaltige Kraftstoffe preislich mit Benzin und Diesel nicht mithalten können, muss die Bioethanol-Produktion steuerlich subventioniert werden. Dies schlägt sich in den Vermeidungskosten für eine Tonne CO₂ nieder: Nach einer Studie für den BDI werden die Vermeidungskosten durch die Nutzung nachhaltig erzeugten Ethanols im Jahre 2020 zwischen 132 Euro und 322 Euro pro Tonne CO₂-Äquivalente liegen (Emissionen anderer Treibhausgase als CO₂ werden zur besseren Vergleichbarkeit entsprechend ihrem globalen Erwär-



Seit der Einführung des neuen Treibstoffs „Super E 10“ sind die Konsumenten verwirrt und verunsichert.

Folgende Kriterien werden zur Beantwortung dieser Frage herangezogen: Die Zielsetzung – wird das gewünschte Umweltziel tatsächlich erreicht? Die Kosteneffizienz – wird das gewünschte Umwelt-

braucher und der technischen Umsetzung ab. Bei der Bioethanol-Herstellung wird im Laufe der Produktion, der Weiterverarbeitung und des Transportes CO₂ freigesetzt. Häufig wird umweltschädlicher

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ANALYSE

mungspotenzial in CO₂-Äquivalente umgerechnet). Der niedrigere Preis kommt nur dann zustande, wenn Biokraftstoffe der zweiten Generation verwendet werden können, bei denen zellulosehaltige Rohstoffe wie Grünabfälle, Stroh oder Holz zur Energiegewinnung genutzt werden. Im Vergleich dazu liegt der derzeitige Preis eines Emissionszertifikats im EU Emissionshandel und damit die Kosten für die Vermeidung der marginalen Tonne CO₂ bei ca. 17 Euro je Tonne CO₂ und wird voraussichtlich bis zum Jahr 2020 auf 20 bis 40 Euro steigen. Dies zeigt, dass in anderen Bereichen die Reduktion von CO₂ zu deutlich niedrigeren Kosten realisierbar ist. Weitete man den Emissionshandel ökonomisch sinnvoll auf den Verkehrsbereich aus, dann würden Maßnahmen oder technische Neuerungen auch im Verkehrsbereich politisch gefördert, die zu einer Emissionsreduktion mit geringeren Kosten als dem geltenden Zertifikationspreis führt. Dies würde aber wohl nicht die Nutzung ethanolhaltiger Kraftstoffe umfassen, zumindest nicht unter den aktuellen technischen Rahmenbedingungen.

Ablehnung aus ethischen Motiven

Von einer E10-Akzeptanz der Verbraucher kann zurzeit in Deutschland keine Rede sein. Neben der Sorge um die Verträglichkeit des neuen Kraftstoffs aufgrund einer unzureichenden Informationspolitik bildet sich auch eine stark ab-



In Europa wird Bioethanol primär aus Zuckerrüben (im Bild) und Getreide gewonnen.

lehrende Haltung aus ethischen Motiven heraus. Dies bestätigen die Ergebnisse einer vom ZEW durchgeführten Verbraucherstudie im Rahmen des Projekts ECO-CARS. Für die Studie wurden 600 Personen in Deutschland nach ihren Präferenzen beim Autokauf befragt. Neben konventionellen Technologien (Diesel und Benzin) standen den Probanden in fiktiven Kaufsituationen auch moderne Technologien und Zukunftstechnologien (Hybrid, Gas, Wasserstoff, Elektro und Biokraftstoffe) zur Auswahl. Die Auswertung zeigt, dass mit Bioenergie betriebene Fahrzeuge im Vergleich zu anderen Antriebsarten sehr selten gewählt wurden. Selbst unter der Annahme gleicher Ausstattung, gleicher Kosten und gleicher Fahreigenschaften würden sich nur zehn

Prozent der Befragten für den Antrieb mit Biokraftstoff entscheiden. Ein sehr viel besseres Image haben dagegen wasserstoffbetriebene Fahrzeuge, die von deutlich mehr Konsumenten gewählt würden.

Einfluss auf die Nahrungsmittelpreise

Die Sozialverträglichkeit von E10 hängt davon ab, welchen Einfluss die Bioethanolherstellung auf die Nahrungsmittelpreise hat. Auch wenn die Herstellung von Bioethanol für das deutsche E10 den Weltmarktpreis derzeit nicht stark beeinflussen wird, könnte es bei steigendem Bedarf zu einer Verschärfung der Flächenkonkurrenz zwischen Lebensmittelanbau und Ergiebedarfsdeckung kommen. Es muss daher, etwa durch eine entsprechende Zertifizierung, gewährleistet sein, dass die Befriedigung der Nahrungsmittelnachfrage Priorität hat und niemand für Biosprit hungern muss. Andere sozialökonomische Effekte sprechen ebenfalls nicht für die verstärkte Bioethanolnutzung. So untersuchte eine Simulationsstudie die Auswirkung eines steigenden Biokraftstoff-Anteils am Gesamtkraftstoffverbrauch auf die Beschäftigung in Europa. Sie berechnete verschiedene Szenarien für das Jahr 2020, die sich in den Biokraftstoff-Anteilen (0 bis 15,2 Prozent), der zur Verfügung stehenden Produktionstechnologie und den Importpreisen für Biokraftstoffe unterschieden. Die Ergebnisse der Simulationen zeigten, dass eine Erhöhung des Biokraftstoff-Anteils zu einer Verlagerung von Arbeitsplät-



Die Erhöhung des Biokraftstoffanteils wird zu einer moderaten Verlagerung von Arbeitsplätzen führen. Unter anderem wird das Transportgewerbe profitieren.

KONFERENZEN

zen vom Raffinerie-, Energie- und Transportsektor hin zur Bioenergieproduktion und Landwirtschaft führen wird. Die Veränderungen der Gesamtbeschäftigung fielen aber in allen betrachteten Szenarien moderat aus. Die Größenordnung lag je nach Szenario bei plus/minus 300.000 Arbeitsplätzen – bei 200 Millionen Arbeitsplätzen in der EU insgesamt. War nun die E10-Einführung ein Desaster, wie es von den Medien dargestellt wird? Offensichtlich ist die Akzeptanz der Ver-

braucher nicht vorhanden. Auch aus ökonomischer Sicht ist die Beimischungsregelung der EU und die Einführung von E10 als klimapolitisches Steuerinstrument kritisch zu hinterfragen: Die Zielführung und Kosteneffizienz sind nicht gewährleistet und die Sozialverträglichkeit ist nicht garantiert. Sinnvoller wäre es, auf eine Erweiterung des Emissionshandels für den Verkehrsbereich zu setzen. Ist dies nicht durchsetzbar, dann sollten bestehende Politikmaßnahmen weiter

ausgebaut und verbessert werden, etwa die Ökosteuer zur Reduktion der gefährlichen Kilometer, Effizienzstandards für Pkws zur Reduktion der Energieintensität pro Kilometer und CO₂-Emissionsnormen und -steuern zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes pro Energieeinheit beziehungsweise pro Kilometer - verbunden mit geeigneten Infrastrukturmaßnahmen und gezielter Förderung neuer Technologien.

Dr. Claudia Hermeling, hermeling@zew.de
Prof. Dr. Andreas Löschel, löschel@zew.de

Durchsetzung von Wettbewerbsrecht

Anfang März 2011 richteten das ZEW, das Mannheim Centre for Competition and Innovation (MaCCI), die Universität Mannheim und die WHU Otto Beisheim School of Management die zweitägige Konferenz „Öffentliche und private Durchsetzung von Wettbewerbsrecht – Rechtliche und ökonomische Perspektiven“ aus.

An der Konferenz nahmen rund 60 Juristen und Ökonomen aus Deutschland und dem europäischen Ausland teil. Sie diskutierten aktuelle Herausforderungen der öffentlichen und privaten Durchsetzung des Wettbewerbsrechts.

Prof. Dr. Joachim Bornkamm, Richter am Bundesgerichtshof, eröffnete die Konferenz mit einem Vortrag über die Bedeutung öffentlicher und privater Durchsetzung von Kartellrecht. Er ging dabei auf die aktuel-

len Pläne der EU-Kommission zur privaten Durchsetzung des Wettbewerbsrechts ein. Insbesondere sprach er über die Themen „Sammelklagen“ und „passing-on defense“. Es folgte eine Diskussionsrunde über die „Öffentliche Rechtsdurchsetzung – Empirische Erhebung und Rechtsbehelfe zur Berechnung von Bußgeldern“. Zu diesem Themenkomplex hielt Prof. Dr. Gerhard Dannecker von der Universität Heidelberg ein Impulsreferat. Er thematisier-

te, ob privater Schadensersatz auf Bußgelder anzurechnen ist, und plädierte für eine Harmonisierung der Vorschriften der einzelnen EU-Mitgliedstaaten zur Berechnung von Bußgeldern. Die private Durchsetzung von Wettbewerbsrecht stand im Zentrum der zweiten Diskussionsrunde. Prof. Martin Hellwig Ph.D. vom Max Planck Institute for Research on Collective Goods warf auf der Basis theoretischer Modelle Fragen zur rechtlichen Behandlung der so genannten „passing-on defense“ auf. Dr. Rainer Becker von der EU Kommission knüpfte an diese Ausführungen an und arbeitete heraus, ob und wie diese konzeptionellen Überlegungen für die Schadensberechnung in der Praxis fruchtbar gemacht werden könnten.



Teilnehmerinnen und Teilnehmer der MaCCI-Konferenz „Öffentliche und private Durchsetzung von Wettbewerbsrecht – Rechtliche und ökonomische Perspektiven“.

Methoden der Schadensberechnung

Den zweiten Konferenztag leitete eine Diskussion über das „Zusammenspiel der öffentlichen und privaten Rechtsdurchsetzung“ ein. Prof. Dr. Thomas Ackermann von der Universität München befasste sich mit den Zusammenhängen zwischen der Bußgeldberechnung und der Berechnung von Schadensersatz in Privatklagen. Dr. Gunnar Niels von der Beratungsgesellschaft OXERA stellte anschließend eine Vielzahl von möglichen empirischen Methoden zur Schadensberechnung vor. Es folgten Workshops zu verfahrensrechtlichen Aspekten der öffentlichen und privaten Rechtsdurchsetzung.

Dr. Nina Leheyda, leheyda@zew.de

ZEW INTERN

ZEW Jahresbericht 2010

Im Geschäftsjahr 2010 verbesserte das ZEW seine Ertrags-situation um über eine halbe Million Euro auf 15,6 Millionen Euro. Vor allem das Drittmittelaufkommen stieg 2010 kräftig an. Mit 6,3 Millionen Euro im Jahr 2010 konnte das Vorjahresergebnis von 5,8 Millionen Euro bei den im nationalen und internationalen Wettbewerb eingeworbenen Drittmitteln deutlich übertroffen werden. Damit tragen Drittmittel weiterhin zu über 40 Prozent zur Finanzierung des ZEW bei. Zur Erfolgsbilanz des Instituts gehören im vergangenen Jahr auch 15 Promotionen und eine Habilitation. Mehrere Dissertationen von ZEW-Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen erhielten dabei die Bestnote „summa cum laude“. Vielfältige weitere Informationen enthält der Jahresbericht des ZEW. Er wurde komplett neu gestaltet, um ihn für die Leser leichter zugänglich zu machen und insbesondere die Höhepunkte des Jahres 2010 prägnant hervorzuheben. Sie finden den neuen Jahresbericht in Internet unter www.zew.de/jahresbericht



TERMINE

Ökonomische Methoden zur Durchsetzung des Wettbewerbsrechts

Am 24. und 25. Juni 2011 veranstaltet das ZEW gemeinsam mit dem MaCCI Mannheim Centre for Competition and Innovation eine englischsprachige Konferenz zum Thema „Ökonomische Methoden zur Durchsetzung des Wettbewerbsrechts“ (Economic Methods in Competition Law Enforcement). Im Rahmen dieser Konferenz erhalten Wissenschaftler und Experten aus Kartellämtern, Rechtsberatungs- und Wirtschaftsberatungsunternehmen die Möglichkeit, die Verwendung theoretischer und empirischer Industrieökonomie in rechtlichen Verfahren zur Durchsetzung von Wettbewerbspolitik zu diskutieren. Ein besonderer Fokus liegt auf der Verwendung und der Bedeutung von empirischen Methoden in der Durchsetzung von Wettbewerbsregeln durch Behörden und Gerichte. Weitere Informationen finden sich unter www.zew.de/econenforce2011

Die Ökonomie der Informations- und Kommunikationstechnologien

Das ZEW veranstaltet vom 27. bis 28. Juni 2011 die 9. Konferenz zum Thema Ökonomie der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Im Rahmen der Konferenz sollen aktuelle wissenschaftliche Arbeiten zur Ökonomie der IKT und IKT-Branche vorgestellt und diskutiert werden. Im Mittelpunkt stehen unter anderem Fragen zu Software- und Internetindustrie, Wettbewerbspolitik und Regulierung im Bereich IKT, IKT und Innovation, Telekommunikation und Neue Medien, Internet Services und E-Commerce, Digitale Märkte und intellektuelle Eigentumsrechte sowie IKT und Arbeitsmarkt. Weitere Informationen finden sich im Internet unter www.zew.de/ict-conference

ZEW Summer Workshop: Internationale Konjunkturzyklen

Vom 28. bis 30. Juni 2011 findet der jährliche Summer Workshop des ZEW statt. Das zentrale Thema sind in diesem Jahr „Internationale Konjunkturzyklen“. Der Workshop bietet ein ausgezeichnetes Forum für den intensiven Dialog zwischen talentierten Nachwuchswissenschaftlern und renommierten Experten auf ihrem Forschungsgebiet. Das Programm besteht aus Vorträgen von namhaften Wissenschaftlern und Präsentationen junger Nachwuchswissenschaftler. Der Workshop wird von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft finanziell unterstützt. Weitere Informationen finden sich unter www.zew.de/summer-macro2011

DISCUSSION PAPERS

Nr. 11-030, Elisabeth Müller: Entrepreneurs from Low-Skilled Immigrant Groups in Knowledge-intensive Industries – Company Characteristics, Survival and Innovative Performance.

Nr. 11-029, Richard Kneller, Florian Misch: What Does Ex-post Evidence Tell us About the Output Effects of Future Tax Reforms? Nr. 11-028, Tim-Alexander Kröncke, Felix Schindler, Andreas Schrimpf: International Diversification Benefits with Foreign Exchange Investment Styles.

Nr. 11-027, Jens Horbach, Christian Rammer, Klaus Rennings: Determinants of Eco-innovations by Type of Environmental Impact. The Role of Regulatory Push/Pull, Technology Push and Market Pull.

Nr. 11-026, Mila Beyer, Dirk Czarnitzki, Kornelius Kraft: Managerial Ownership, Entrenchment and Innovation.

Nr. 11-025, Roman Inderst, Martin Peitz: Netzzugang, Wettbewerb und Investitionen.

Nr. 11-024, Christof Ernst, Christoph Spengel: Taxation, R&D Tax Incentives and Patent Application in Europe.

Nr. 11-023, Bernd Fitzenberger, Grit Mühler: Dips and Floors in Workplace Training: Using Personnel Records to Estimate Gender Differences.

Nr. 11-022, Tereza Tykvova, Andrea Schertler: Geographical and Institutional Distances in Venture Capital Deals: How Syndication and Experience Drive Internationalization Patterns.

Nr. 11-021, Dirk Czarnitzki, Katrin Hussinger, Bart Leten: The Market Value of Blocking Patent Citations.

Nr. 11-020, Benny Geys, Steffen Osterloh: Politicians' Opinions on Rivals in the Competition for Firms: An Empirical Analysis of Reference Points Near a Border.

Nr. 11-019, Sandra Gottschalk, Michaela Niefert: Gender Differences in Business Success of German Start-up Firms.

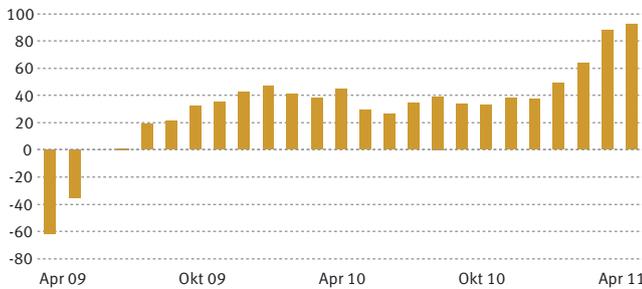
Nr. 11-018, Florian Misch, Norman Gemmel, Richard Kneller: Fiscal Policy and Growth with Complementarities and Constraints on Government.

Nr. 11-017, Andrea Mühlenweg, Dorothea Blomeyer, Manfred Laucht: Effects of Age at School Entry (ASE) on the Development of Non-Cognitive Skills: Evidence from Psychometric Data.

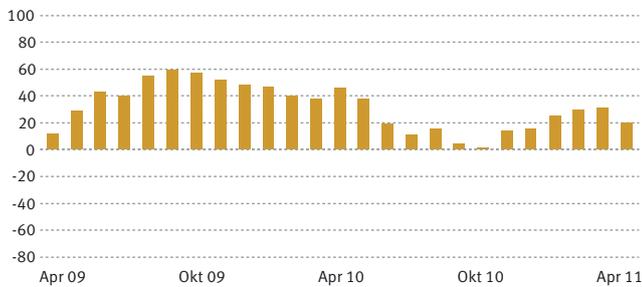
Nr. 11-016, Marcus Kappler, Edouard Turkisch: The Macroeconomic Effects of Large Exchange Rate Appreciations.

DATEN UND FAKTEN

ZEW-Finanzmarkttest im April 2011



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 Konjunkturerwartungen im Euroraum. Quelle: ZEW

EZB: Weitere Zinserhöhungen erwartet

Der Saldo für die kurzfristigen Zinsen in der Eurozone legt weiter zu. Dies liegt allerdings nicht allein an den Antworten der Finanzmarktexperten, die bereits vor der Zinserhöhung Anfang April durch die EZB ihre Einschätzung abgegeben haben. Vielmehr gehen auch diejenigen Experten von einem (weiteren) Zinsschritt der EZB aus, die nach der aktuellen Erhöhung der Leitzinsen um 0,25 Prozent geantwortet haben. Die jüngste Anhebung der Leitzinsen im Euroraum wird somit offenbar als ein erster Schritt auf der Zinstreppe aufwärts gesehen.

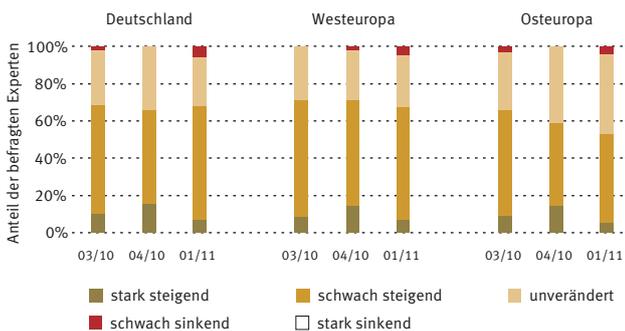
Christian D. Dick, dick@zew.de

Eurozone: Zinsschritt drückt die Stimmung

Für die konjunkturelle Entwicklung in Europa dürfte die jüngste Anhebung des Leitzinses von einem Prozent auf 1,25 Prozent durch die EZB eine Rolle spielen. Es fällt auf, dass die Konjunkturerwartungen für die gesamte Eurozone im April deutlich stärker gefallen sind (minus 11,3 auf 19,7 Punkte) als für Deutschland (minus 6,5 auf 7,6 Punkte). Gerade den Ländern, die sich nur unter Mühen am Finanzmarkt refinanzieren können, dürfte die Zinserhöhung Schwierigkeiten bereiten. Die deutsche Wirtschaft dürfte diesen Schritt hingegen besser verkraften.

Christian D. Dick, dick@zew.de

Wachstum im Kombinierten Verkehr auf hohem Niveau stabil

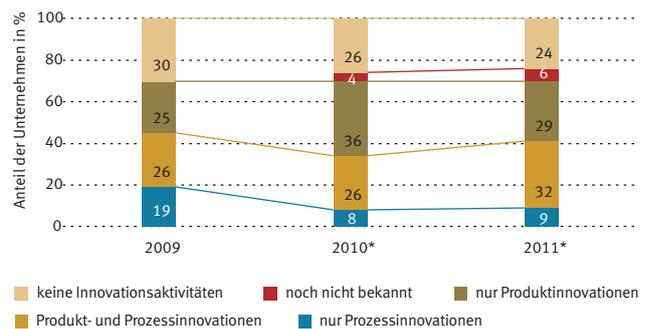


Quelle: ZEW

Der Kombinierte Verkehr profitiert in Form von Containerverkehren sowohl von der generellen „Containerisierung“ als auch von den steigenden Seefrachtmengen. Insofern ist nicht überraschend, dass die Experten des TransportmarktBarometers von ProgTrans/ZEW das Aufkommen in diesem Transportzweig schon im fünften Quartal in Folge auf Wachstumskurs sehen. Aktuell erwarten zwei Drittel im Deutschland- und Westeuropaverkehr in den nächsten sechs Monaten einen Anstieg, einige wenige sogar einen starken Anstieg. Im Osteuropaverkehr rechnen hingegen 53 Prozent mit einem Anstieg.

Dr. Claudia Hermeling, hermeling@zew.de

Produktoffensive im deutschen Maschinenbau



* Planzahlen vom Frühjahr/Sommer 2010

Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel

Nach dem massiven Nachfrageeinbruch im Jahr 2009 nutzen die Unternehmen des deutschen Maschinenbaus den Wirtschaftsaufschwung für verstärkte Produktinnovationen. Im Jahr 2010 wollten 62 Prozent der Unternehmen die Entwicklung neuer Produkte vorantreiben, nach nur 51 Prozent im Jahr 2009. Für 2011 bleibt der Anteil der Unternehmen, die ihr Angebot erneuern wollen, voraussichtlich stabil. Demgegenüber nahm der Anteil der Unternehmen, die über Prozessinnovationen ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern wollen, von 45 Prozent im Jahr 2009 auf 34 Prozent im Jahr 2010 ab. Im Jahr 2011 soll er aber wieder auf 41 Prozent steigen.

Dr. Christian Rammer, rammer@zew.de



Zahlungsaufforderung

Insbesondere auf dem internationalen Parkett wird Deutschland einer angeblichen Europamüdigkeit geziehen. Mitunter lässt sich nur schwer der Eindruck vermeiden, der Europaenthusiasmus der Deutschen werde im europäischen Ausland daran ge-

messen, inwieweit die Bundesregierung ohne Umschweife Zahlungsverpflichtungen im Rahmen diverser Rettungsschirme übernimmt. Untermauert werden einschlägige Begehrlichkeiten an Deutschland zum einen mit dem Vorwurf einer unsolidarischen Entwicklung der hiesigen Lohnstückkosten und zum anderen mit einem Verweis auf unsere hohen Leistungsbilanzüberschüsse als Beleg dafür, wie sehr der Euro Deutschland zum Nutzen gereicht habe, sodass es sich nun einmal, bitteschön, erkenntlich zeigen sollte. Beide Argumente sind unzutreffend.

Die Lohnstückkosten-These fällt unter die Rubrik „Wie lügt man mit Statistik“. Die Befürworter dieses Arguments wählen ungefähr das Jahr 2005 als Ausgangspunkt und zeigen, dass sich die Lohnstückkosten, also das Verhältnis Nominallohn je Arbeitnehmer zur Arbeitsproduktivität, in Deutschland im Vergleich zum Euro-Raum in der Tat unterdurchschnittlich entwickelt haben, jeweils für das Verarbeitende Gewerbe. Auf den ersten Blick scheint dies den erwähnten Vorwurf an die Adresse Deutschlands zu rechtfertigen, auf den zweiten indessen nicht. Denn in einer längerfristigen Betrachtung erweist sich, dass Deutschland damit lediglich seine lohnpolitischen Sünden in den neunziger Jahren und anfangs der vergangenen Dekade korrigiert hat, Zeiten mithin, in denen die Lohnstückkosten hierzulande beträchtlich über denen des Euro-Raums lagen. Im Jahr 2005 hatten wir in etwa das Niveau der Lohnstückkosten des Jahres 1990 erreicht, wohlgemerkt: der Lohnstückkosten, also unter Berücksichtigung der Arbeitsproduktivität.

Die Kritik der Anhänger der Lohnstückkosten-These, das alles bezöge sich nur auf das Verarbeitende Gewerbe und für die Gesamtwirtschaft sähe die Sache anders aus, stellt ein untaugliches Rückzugsgefecht dar. Die hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands schlägt sich in unseren Exporten nieder und daran ist hauptsächlich das Verarbeitende Gewerbe beteiligt. Also sollte sich der Lohnstückkosten-Vergleich auf diesen Sektor beziehen.

Von einer ähnlichen Handelsklasse ist das Argument der hohen Leistungsbilanzüberschüsse Deutschlands, die solidarische Zahlungen Deutschlands als Gegenleistung rechtfertigten. An diesem Trugschluss sind wir hierzulande nicht ganz unschuldig. Wie oft proklamieren die Medien den Titel eines Exportweltmeisters, so als ob es sich beim Außenhandel um die Fußballweltmeisterschaft handele. Klar, ein Exportüberschuss heißt, dass wir mehr Güter exportieren als importieren. Die andere Seite der Medaille ist jedoch die Kapitalverkehrsbilanz mit dem Ausland. Wenn wir mehr exportieren als importieren bedeutet dies nichts anderes als eine Kreditvergabe ans Ausland. Dafür mag ein Land zuweilen gute Gründe haben, beispielsweise im Hinblick auf die demographische Entwicklung, falls eine Altersvorsorge in Form von Kapitalanlagen auch im Ausland erfolgt, die dann später zurückgeführt werden. Aber in den vergangenen Jahren lief der Kapitalexport mitunter schief. Wir lieferten hochwertige Produkte etwa des Maschinenbaus in die Vereinigten Staaten und erhielten dafür Schrottpapiere von Lehman Brothers. Besser wäre es gewesen, wenn statt eines Kapitalexports die hiesige Ersparnis mehr für Investitionen in Deutschland verwendet worden wäre.

Damit taucht ein wichtiger Zusammenhang auf. Aus der Saldenmechanik der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ergibt sich nämlich, dass ein Leistungsbilanzsaldo definitorisch (nicht kausal) der Differenz zwischen Ersparnis und Investitionen entspricht. Würden die inländischen Ersparnisse vollständig in heimische Investitionen transformiert, wäre die Leistungsbilanz ausgeglichen. Diese Erkenntnis beleuchtet eine Kehrseite des hiesigen Leistungsbilanzüberschusses, nämlich eine zu geringe Investitionstätigkeit im Inland. In der Tat: Mit seiner Investitionsquote und folglich mit seinem Wachstumspfad liegt Deutschland im europäischen Vergleich seit geraumer Zeit am unteren Ende der Rangskala. So gesehen schaden wir uns mit Leistungsbilanzüberschüssen selbst. Eine Begründung für eine Zahlungsaufforderung liefern sie somit nicht.

Wolfgang Franz

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

ZEW news – erscheint zehnmal jährlich

Herausgeber: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim,
L 7, 1, 68161 Mannheim · Postanschrift: Postfach 103443, 68034 Mannheim · Internet: www.zew.de, www.zew.eu
Präsident: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Wolfgang Franz · Kaufmännischer Direktor: Thomas Kohl

Redaktion: Kathrin Böhrer · Telefon 0621/1235-103 · Telefax 0621/1235-222 · E-Mail boehmer@zew.de
Gunter Gröttmann · Telefon 0621/1235-132 · Telefax 0621/1235-222 · E-Mail groettmann@zew.de

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

© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2011