



Forschungsergebnisse

**Rücküberweisungen
in Heimtländer
verbessern Finanzsektor**

Forschungsergebnisse

**Wie sich Kartelle
ihre Stabilität erhalten**

Nachgefragt

**Brexit: Wie wegweisend
ist das Referendum
der Briten für die EU?**

Foto: © fotolia.com/Kristina Greke

Kapitalstarke Unternehmen führen mehr und erfolgreichere Innovationen durch

Unternehmen treffen die Entscheidung, ob sie in Forschung und Entwicklung (FuE) investieren, auf der Grundlage der geplanten FuE-Ausgaben und den langfristig erwarteten Erträgen. Wie die Bonität eines Unternehmens diese Entscheidung beeinflusst, hat das ZEW an fünf High-Tech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes in einer aktuellen Studie untersucht.

Der Entscheidungsprozess, ob und in welcher Höhe ein Unternehmen in FuE investiert, ist gekennzeichnet durch den Vergleich im Voraus anfallender Ausgaben mit einem Gewinn, der erst in Zukunft eintritt und dessen Höhe ungewiss ist. Unternehmen treffen dabei die Investitionsentscheidung in FuE unter zwei Arten von Unsicherheit. Einerseits beeinflusst eine technologische Unsicherheit, ob FuE-Investitionen zu erfolgreichen Produkt- und Prozessinnovationen führen, den Entschluss. An-

dererseits besteht eine Marktunsicherheit dahingehend, wie sich die Innovationen auf Umsatz und Produktivität auswirken.

Bei der Investitionsentscheidung spielt die Finanzstärke eines Unternehmens eine entscheidende Rolle: Kapitalstarke Unternehmen fällt es leichter, die anfallenden FuE-Investitionen über den aktuellen Cashflow, thesaurierte Gewinne oder Kredite zu finanzieren, während kapitalschwache Unternehmen nur eingeschränkten Zugang zu diesen Finanzierungsmitteln haben. Auch dürften kapitalstarke Unternehmen eher in der Lage sein, in eine größere Anzahl an FuE-Projekten zu investieren, denn sie können die Kosten für eine FuE-Infrastruktur besser tragen, etwa für Labore sowie für die Rekrutierung und Weiterbildung geeigneten Personals. Nicht zuletzt stehen kapitalstarken Unternehmen mehr Mittel zur Vermarktung erfolgreicher Innovationen zur Verfügung. Das ZEW hat in der Studie ein dynamisches

strukturelles Modell entwickelt, um erstmals empirisch zu untersuchen, wie die Finanzstärke die langfristigen Erträge aus FuE beeinflusst und damit die Entscheidung, in FuE zu investieren.

Stabile Bonität der Unternehmen

Für die Analyse verwendete das ZEW Daten des Mannheimer Innovationspanels (MIP) aus dem Zeitraum 1993 bis 2008. Untersucht wurden insgesamt 1.200 deutsche Unternehmen aus fünf High-Tech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes: chemische Industrie, Maschinenbau, Elektrotechnik, Fahrzeugbau und technische sowie medizinische Instrumente. Die Daten des MIP enthalten Angaben zu Umsatz, variablen Kosten, Sachanlagevermögen, Innovationsausgaben, FuE sowie Produkt- und Prozessinnovationen der Unternehmen. Die kurzfristigen Gewinne wurden aus der Differenz zwischen Umsatz und variablen Kosten errechnet, wobei die Umsätze von der Produktivität des Unternehmens abhängen. Der langfristige Unternehmenswert wurde als abdiskontierte Summe zukünftiger kurzfristiger Gewinne berechnet. Die Finanzstärke der Unternehmen wurde mittels Daten zur Bonität gemessen, die seitens der Kreditratingagentur Creditreform bereitgestellt wurden. Das Kreditrating berücksichtigt dabei unter anderem die Geschäftsentwicklungsstrategie und die Rechnungsabgleichung in der Vergangenheit sowie Unternehmensform, -wachstum, -umsatz, -kapital, -alter und -auftragslage. Entsprechend der jeweiligen Bonität wurden die Unternehmen in kapitalstarke und kapitalschwache Unternehmen sowie in Unternehmen mittlerer Kapitalkraft eingeteilt.

Die Bonität der untersuchten Unternehmen bleibt über die Zeit hinweg recht stabil. So verbleiben in aufeinanderfolgenden Jahren 95,5 Prozent der kapitalstarken Unternehmen, 91,4 Prozent der Unternehmen mittlerer Kapitalkraft und 87,3 Prozent der kapitalschwachen Unternehmen in ihrer jeweiligen Bonitätskategorie. Über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg zählen jeweils 25,1 Prozent, 31,6 Prozent beziehungsweise 20,6 Prozent zu den Unternehmen mit kontinuierlich starker, mittlerer beziehungsweise schwacher Kapitalkraft. Lediglich 22,7 Prozent der betrachteten Unternehmen wechseln in eine andere Bonitätskategorie.

Höhere langfristig erwartete Gewinne bei kapitalstarken Unternehmen

Wie die ZEW-Studie zeigt, unterscheiden sich die Unternehmen je nach Kapitalkraft allerdings auch hinsichtlich ihrer Forschungserfahrung ganz erheblich in ihren Investitionsentscheidungen. So ist bei kapitalstarken Unternehmen die Wahrscheinlichkeit, in FuE zu investieren, am höchsten: Sie liegt für Unternehmen, die bereits in der Vergangenheit FuE durchgeführt haben, bei 86,1 Prozent und für „Innovationsneulinge“ bei 55,9 Prozent. Bei Unternehmen mittlerer Kapitalkraft belaufen sich die entsprechenden Wahrscheinlichkeiten hingegen auf 85,5 Prozent beziehungsweise 43,2 Prozent, und bei kapitalschwachen Unternehmen auf 74,6 Prozent beziehungsweise 33,0 Prozent.

Die größere Bereitschaft in FuE zu investieren, liegt in höheren langfristig erwarteten Gewinnen begründet. Die ZEW-Studie identifiziert zwei Kanäle, die zu entsprechenden Gewinnen bei kapitalstarken Unternehmen führen und damit zu den starken Unterschieden in der FuE-Investitionsentscheidung beitragen.

Erstens weisen finanzstarke Unternehmen eine höhere Innovationserfolgsrate auf. Wenn beispielsweise kapitalstarke Unternehmen mit vergangener FuE-Erfahrung wiederholt in diesen Bereich investieren, beträgt die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Produkt- oder Prozessneuentwicklung 91,7 Prozent, bei kapitalschwachen Unternehmen beläuft sich die Wahrscheinlichkeit dagegen nur auf 85,6 Prozent.

Weiterhin verzeichnen kapitalstarke Unternehmen die größten Produktivitätszuwächse aufgrund von Innovationen. Die Produktivität erhöht sich bei diesen Unternehmen aufgrund einer Produktinnovation um 8,6 Prozent und aufgrund einer Pro-



Kapitalkraft und Innovationsleistung gehen Hand in Hand. Kapitalstarke Unternehmen innovieren häufiger und erzielen daraus größere Produktivitätszuwächse.

zessinnovation um 9,0 Prozent. Führen Unternehmen beide Innovationstypen gemeinsam durch, nimmt die Produktivität sogar um 11,5 Prozent zu. Anders sieht es hingegen bei Unternehmen mittlerer Kapitalkraft und bei kapitalschwachen Unternehmen aus. In Unternehmen mit mittlerer (schwacher) Kapitalkraft nimmt die Produktivität aufgrund einer Produkt- oder Prozessinnovation um lediglich 3,9 Prozent beziehungsweise 3,2 Prozent (0,8 Prozent beziehungsweise 0,6 Prozent) zu, bei beiden Innovationstypen wächst sie um 5,8 Prozent (3,8 Prozent).

Aus der höheren Innovationserfolgsrate und den größeren Produktivitätszuwächsen der kapitalstarken Unternehmen resultieren dementsprechend höhere langfristige Gewinne. Folglich steigt der Unternehmenswert aufgrund von Investitionen in FuE um 11,6 Prozent, während der Unternehmenswert bei mittlerer Kapitalkraft um 5,5 Prozent und der eines kapitalschwachen Unternehmens um lediglich 2,3 Prozent zunimmt. Mit 16,1 Prozent erzielen die kapitalstarken Unternehmen der Automobilbranche die größten langfristigen Gewinne.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: www.zew.de/publikation8126

Dr. Bettina Peters, b.peters@zew.de

Hoch produktive Unternehmen setzen häufiger auf weltweite Beschaffung

Immer mehr Unternehmen in Deutschland beziehen Material, Dienstleistungen oder Bestandteile für die Produktion ihrer Waren und Dienstleistungen nicht mehr nur im Heimatmarkt, sondern auch im Ausland. Hauptgrund für das sogenannte Global Sourcing ist, dass sich Unternehmen aufgrund geringerer Löhne oder besserer Materialressourcen im Ausland einen Kostenvorteil verschaffen können. Welche Rolle der Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) dabei für die unternehmerische Entscheidung zu weltweiter Beschaffung spielt, analysiert eine aktuelle ZEW-Studie.

IKT gelten neben geringeren Handelsbarrieren und Transportkosten als wichtige Triebkraft für die Zunahme des weltweiten Handels von Zwischenprodukten. Sie tragen zur Senkung von Kosten bei, die anfallen, wenn Beschaffungsaktivitäten über eine räumliche Distanz hinweg koordiniert werden müssen. Weiterhin haben IKT neue Möglichkeiten eröffnet, Arbeitsaufgaben über Grenzen hinweg aufzuteilen. Dies kommt insbesondere Dienstleistern zugute, deren Produkte zuvor schwer gehandelt werden konnten, die nun aber aufgrund des Internets oder spezieller Unternehmenssoftware, an einem beliebigen Ort erstellt und von dort importiert werden können.

Die für die Studie verwendete Stichprobe enthält 1.243 Unternehmen aus sieben Branchen des verarbeitenden Gewerbes und 894 Unternehmen aus acht Dienstleistungsbranchen, basierend auf Daten der ZEW-IKT-Umfrage. Davon importieren 59,5 Prozent der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes Inputs für die Produktion, der Anteil bei Dienstleistern liegt bei 20,1 Prozent. Als Maß für die Produktivität eines Unternehmens zieht die ZEW-Studie den Umsatz je Mitarbeiter heran, für die IKT-Intensität werden drei verschiedene Indikatoren verwendet: die Nutzung von Internethandel, sogenannte E-Commerce-Aktivitäten, der Einsatz von Unternehmenssoftware sowie die Verbreitung von PCs und Internetzugang bei den Beschäftigten.

Die Nutzung von Internethandel ist recht weit verbreitet: Etwa die Hälfte der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und 43 Prozent der Dienstleister beziehen Vorleistungen und

Zwischenprodukte über das Internet oder bieten hier ihre Waren und Dienste Privat- oder Firmenkunden an. Weiterhin setzen 85 Prozent der Unternehmen mindestens eine spezielle Unternehmenssoftware ein, etwa für das Enterprise Resource Planning (ERP), Supply Chain Management (SCM) und Customer Relationship Management (CRM). Beschäftigte bei Dienstleistern nutzen PCs und das Internet am Arbeitsplatz mit 68 Prozent beziehungsweise 77 Prozent weit häufiger als Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe mit 34 Prozent beziehungsweise 44 Prozent.

Wie die ZEW-Studie zeigt, greifen Unternehmen mit einer höheren Produktivität sowohl im verarbeitenden Gewerbe als auch im Dienstleistungssektor in der Beschaffung eher zu Global Sourcing. Dabei ist der Zusammenhang nur für diejenigen Unternehmen mit komplexem Beschaffungswesen – beispielsweise in den Branchen Chemie, Pharmazie, Maschinenbau und Automobilbau im verarbeitenden Gewerbe sowie Unternehmensberatung, Werbung, IT, Telekommunikation und technische Dienste im Dienstleistungssektor – statistisch signifikant.

Weltweite Beschaffung hängt von Komplexität ab

Zum Zusammenhang zwischen IKT-Nutzung und der Entscheidung für Global Sourcing ist die IKT-Intensität an sich nicht ausschlaggebend. Vielmehr fallen die Unterschiede zwischen verarbeitendem Gewerbe und Dienstleistungssektor sowie die Komplexität des Beschaffungswesens ins Gewicht. Im verarbeitenden Gewerbe steigt die Wahrscheinlichkeit für Global Sourcing mit der Anzahl der Beschäftigten mit Internetzugang. Dabei ist der Zusammenhang vor allem für Unternehmen mit wenig komplexem Beschaffungswesen ausgeprägt. Im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor nutzen Unternehmen, die Internethandel betreiben, häufiger Global Sourcing. Dabei ist der Zusammenhang bei Dienstleistern statistisch signifikant – unabhängig von der Komplexität des Beschaffungswesens.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: www.zew.de/publikation8182

Fabienne Rasel, rasel@zew.de

INHALT

Kapitalstarke Unternehmen führen mehr und erfolgreichere Innovationen durch.	1
Hoch produktive Unternehmen setzen häufiger auf weltweite Beschaffung.	3
Wie erhalten sich Kartelle ihre Stabilität? Das Beispiel des deutschen Zementkartells.	4
Überweisungen von Migranten in ihre Heimatländer verbessern den Finanzsektor.	5
Deutsche Haushalte zeigen höhere Risikobereitschaft nach Sturmschäden.	6

Preisdifferenzen bei Unternehmenskrediten: Vereinigte Staaten versus Europa.	7
Wirtschaftswachstum muss sich an der digitalen Transformation messen lassen.	8
Nachgefragt: Brexit – Wie wegweisend ist das britische Referendum für die EU?	9
ZEW Intern.	10
Daten und Fakten.	11
Standpunkt.	12



Wie erhalten sich Kartelle ihre Stabilität? Das Beispiel des deutschen Zementkartells

Eine ZEW-Studie untersucht am Beispiel des deutschen Zementkartells, wie sich die an der illegalen Absprache beteiligten Unternehmen gegen die Gefahr von osteuropäischen Importen erfolgreich verteidigt haben. Neben der langfristigen Strategie, die unliebsame Konkurrenz durch Übernahmen auszuschalten, findet die Studie Evidenz dafür, dass das Kartell kurz- sowie mittelfristig die Gefahr von Importen durch Abtretung eines Teils ihrer Kartellgewinne an deutsche Zementhändler abwenden konnte.

Kartelle sind trotz zahlreicher Reformen im Wettbewerbsrecht weiterhin ein verbreitetes Phänomen – schließlich locken durch die illegalen Absprachen hohe Gewinne. Die Stabilität solcher Vereinbarungen stellt allerdings eine bedeutende Herausforderung für die am Kartell beteiligten Unternehmen dar. So muss ein Kartell einerseits die innere Stabilität der Absprache gegen Abweichter durchsetzen, sowie andererseits die externe Kartellstabilität sicherstellen, die durch Markteintritte und Importe von nicht am Kartell beteiligten Unternehmen gefährdet sein kann.

Gewinnbeteiligung für Zwischenhändler

In Deutschland gab es spätestens ab 1991 bis zum Jahr 2002 ein Zementkartell, das sich in zahlreiche regionale Absprachen gliederte. Anfang der 1990er Jahre sah sich das Kartell einer externen Bedrohung seiner Stabilität ausgesetzt: Durch den Fall des Eisernen Vorhangs kam es zu deutlich billigeren Importen aus den nun liberalisierten Staaten Osteuropas. Diese Importe hatten das Potenzial, die Profitabilität und damit die Stabilität des deutschen Kartells nachhaltig zu mindern. Auf diese Bedrohung reagierten die Kartellunternehmen auf zweierlei Weise.

Erstens brachten sie im Zuge einer langfristigen und nachhaltigen Strategie bis zum Ende der 1990er Jahre wesentliche Teile der osteuropäischen Zementindustrie unter ihre Kontrolle und schlossen in der Folge einige Produktionsstätten. Zweitens gehen Industriekreise davon aus, dass das Kartell auch kurz- und mittelfristig Wege fand, die billigen Importe aus Osteuropa entscheidend einzudämmen. Dies geschah durch eine Beteiligung der deutschen Zementhändler an den Gewinnen des Kartells. In der konkreten Umsetzung verwiesen deutsche Zementhersteller ihre Kunden regelmäßig an einen Zementhändler, der dann lediglich die Rechnungsstellung durchführte und eine Händlermarge für sich verbuchte. Die Lieferung des Zements erfolgte jedoch nach wie vor ab Werk direkt zum Kunden.

Vor diesem Hintergrund untersucht die ZEW-Studie zunächst die grundsätzliche Rationalität einer solchen Händlerbeteiligung an den Kartellgewinnen, um dann eine empirische Analyse der Zusammenhänge anzuschließen. Konkret wird in einem ersten Schritt ein analytisches Modell über die Preissetzung eines Kartells unter Beteiligung von Händlern aufgestellt. Dieses mündet in zwei zentrale Hypothesen: Erstens, je höher die Kosten des Importeurs sind, desto unwahrscheinlicher ist es, dass ein Händler an der Transaktion beteiligt wird. Zweitens sinkt die Wahrscheinlichkeit einer Händlerbeteiligung mit zunehmender Verhandlungsschwäche desselben. Übertragen auf das deutsche Zementkartell bedeutet dies, dass eine Beteiligung eines Händlers umso wahrscheinlicher ist, je näher der Kunde an einem osteuropäischen Werk ist (und damit die Transportkosten geringer sind) und je mehr osteuropäische Werke noch nicht von deutschen Kartellunternehmen übernommen wurden (und somit die Verhandlungsmacht der Händler noch höher ist).

Im zweiten Schritt untersucht die Studie diese Vorhersagen in Bezug auf das deutsche Zementkartell empirisch. Hierfür wurde ein von Cartel Damage Claims (CDC) generierter Datensatz verwendet. Er besteht aus rund 500.000 Einzeltransaktionen von 36 meist größeren Kunden, die von deutschen Zementunternehmen in den Jahren 1993 bis 2005 beliefert wurden. Unter Anwendung eines Logit-Modells, welches erklärt, unter welchen Umständen es zum Direktvertrieb kommt, findet sich klare empirische Evidenz für beide aus der Theorie abgeleiteten Hypothesen: Je weiter das nächste osteuropäische Zementwerk von einem Kunden entfernt ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass ein Kunde nicht an einen Händler verwiesen wurde. Ein Anstieg der Distanz um 250 Kilometer erhöht dabei die Wahrscheinlichkeit eines Direktvertriebs um 13 Prozent bis 14 Prozent. Außerdem zeigt sich, dass die Wahrscheinlichkeit eines Direktverkaufs umso höher ist, je mehr der osteuropäischen Produktionskapazitäten von deutschen Kartellanten bereits übernommen wurde. Bei vollständiger Übernahme aller osteuropäischen Werke steigt die Wahrscheinlichkeit des Direktvertriebs um 19 Prozent bis 20 Prozent an. Die Ergebnisse belegen, dass mit Rückgang der Gefahr von Importen auch die Notwendigkeit für das Kartell abnahm, die Händler an ihren Kartellgewinnen zu beteiligen.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: www.zew.de/publikation8298

Überweisungen von Migranten in ihre Heimatländer verbessern den Finanzsektor

Die internationale Migration hat in den vergangenen Jahren zugenommen, ebenso das Volumen der Geldüberweisungen von Migranten in ihre Herkunftsstaaten. Eine aktuelle ZEW-Studie zeigt auf, wie diese vermehrten Rücküberweisungen Steueraufkommen und Steuersystem in den Empfängerländern beeinflussen.

Seit der Jahrhundertwende hat die internationale Migration stark zugenommen. Gemäß Zahlen der Vereinten Nationen gab es im Jahr 2000 175 Millionen Migranten weltweit; im Jahr 2013 waren es bereits 232 Millionen. Dieser Trend hat zu einer Zunahme der Rücküberweisungen, sogenannter Rimesen, geführt, denn oft leben mehrere Familienmitglieder im Heimatland von Geldzahlungen eines Verwandten im Ausland. Diese Rimesen sind für Entwicklungsländer neben der Entwicklungshilfe und ausländischen Direktinvestitionen eine wichtige Quelle externer Finanzaufwendungen. So betrug im Jahr 2013 die Summe der Rücküberweisungen weltweit 345 Milliarden US-Dollar, was etwa dem Doppelten der öffentlichen Entwicklungshilfe und der Hälfte der ausländischen Direktinvestitionen entspricht.

Trotz der enormen wirtschaftlichen Bedeutung ist der Einfluss von Rimesen auf die Ökonomie des Empfängerlands in der Forschung bisher wenig beachtet worden. In einer Studie hat das ZEW die Rolle von Rimesen bei Steueraufkommen und Steuerpolitik des Empfängerlands untersucht. Insgesamt wurden 129 Länder für die Jahre 1970 bis 2013 analysiert. Die Studie bezieht sich dabei auf Daten zu Rimesen von der Weltbank, Daten zu Steueraufkommen und -struktur vom International Centre for Tax and Development, sowie auf Daten zu Mehrwertsteuer- und Einkommensteuersätzen aus dem World Tax Indicators.

Rimesen können über den Konsum besteuert werden

Die ZEW-Studie zeigt, dass Rimesen einen andauernden Einfluss auf das Mehrwertsteueraufkommen des Empfängerlands haben. Steigt der Anteil der Rücküberweisungen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) um zehn Prozent, dann steigt der Anteil des Mehrwertsteueraufkommens am BIP um etwa drei Prozent. Denn Rimesen werden hauptsächlich in einer Konsumabsicht angewiesen: In der Heimat verbliebene Verwandte sollen sich etwas leisten können, was ohne das Geld aus dem Ausland nicht erschwinglich wäre. Das Einkommensteueraufkommen hingegen wird nicht beeinflusst, ebenso bleibt der Effekt auf das gesamte Steueraufkommen unklar. Die Ergebnisse legen also nahe, dass Rücküberweisungen im Empfängerland der direkten Einkommensteuer entgehen – sie werden offensichtlich kaum in den Einkommensteuererklärungen angegeben. Gleichzeitig kann der Staat empfangene Rimesen nicht zurückverfolgen. Nichtsdestotrotz können Rücküberweisungen aber indirekt über den Konsum besteuert werden. Damit geht einher, dass ein stär-

kerer Zufluss von Rimesen die Wahrscheinlichkeit im Empfängerland erhöht, ein Mehrwertsteuersystem einzuführen. Auf diese Art und Weise entgehen dem Staat nicht die Konsumeinkommen, den die Rücküberweisungen ermöglichen.

Positiver Einfluss auf den Einkommensteuersatz

Weiterhin belegt die ZEW-Studie, dass ein höherer Zufluss von Rimesen einen negativen Einfluss auf den Mehrwertsteuersatz des Empfängerlands hat. So sinkt bei einer zehnpromtigen Zunahme der Rücküberweisungen der Mehrwertsteuersatz um sechs Prozentpunkte. Offensichtlich verringern Staaten den Steuersatz, wenn das Steueraufkommen aus der entsprechenden Quelle zunimmt: Ein unerwartet hohes Einkommen gibt dem Staat Spielraum, die Wirtschaft beispielsweise über sinkende Steuersätze anzukurbeln. Auf den Einkommensteuersatz im Empfängerland hingegen wirkt der Zufluss von Rimesen posi-



tiv: Bei einer Zunahme der Rücküberweisungen um zehn Prozent steigt der Einkommensteuersatz um 13 Prozent und die Progressivität des Einkommensteuersystems nimmt zu. Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass eine Zunahme der Rimesen die Leistung des Finanzsektors verbessert. Dadurch dürfte es für den Staat einfacher werden, Einkommensteuern durchzusetzen. Dies wiederum gibt der öffentlichen Hand die Möglichkeit, die Einkommensteuersätze anzuheben, um so eine bessere Mischung aus indirekten und direkten Steuern zu erreichen.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: www.zew.de/publikation8292

Dr. Zareh Asatryan, asatryan@zew.de
Dr. Philipp Dörrenberg, doerrenberg@zew.de

Deutsche Haushalte zeigen höhere Risikobereitschaft nach Sturmschäden

Stürme richten in Deutschland immer wieder schwere Schäden an. Allein im Jahr 2007 belief sich der Versicherungsschaden auf insgesamt 2,24 Milliarden Euro. Ob sich die Risikobereitschaft von Haushalten ändert, die in der Vergangenheit finanzielle oder gesundheitliche Schäden aufgrund von Stürmen erlitten haben, untersucht das ZEW in einer aktuellen Analyse.

Ändern sich die individuellen Risikopräferenzen nach externen Schocks, seien diese sozio-ökonomischer Art wie Bürgerkriege oder naturbedingter Art wie Stürme und Überschwemmungen? Die bisherige Forschung liefert sowohl Hinweise auf eine steigende als auch auf eine sinkende Risikobereitschaft nach Schocks. Insbesondere für entwickelte Länder wie Deutschland liegt kaum empirische Evidenz vor. Dabei tragen veränderte Risikopräferenzen zum Verständnis individuellen Spar-, Versicherungs- und Investitionsverhaltens bei sowie zur Erklärung von Maßnahmen des Selbstschutzes. Diese Forschungslücke schließt die ZEW-Studie, die anhand von Paneldaten den Einfluss von Sturmschäden auf die Risikobereitschaft untersucht.



Extremwetterereignisse wie Sturmschäden steigern die individuelle Risikobereitschaft in Deutschland mit Blick auf Spar-, Versicherungs- und Investitionsentscheidungen.

Repräsentative Studie für deutsche Haushalte

Die Daten stammen aus einer deutschlandweiten Umfrage, die das ZEW zwischen 2012 und 2014 durchgeführt hat. Sie beinhalten unter anderem die Risikobereitschaft der befragten 4.496 Haushaltsvorstände sowie Schäden, die den Haushalten aufgrund von Sturm, Hagel oder Überschwemmungen entstanden sind. Die Daten erfassen außerdem Informationen zu soziodemografischen Faktoren und wirtschaftlichen sowie gesundheitsbezogenen Aspekten. Da es sich bei diesen um Selbstauskünfte handelt, werden zum Vergleich der Sturmschäden auch

Daten des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zu den gemeldeten Schäden herangezogen, die der Sturm „Christian“ im Oktober 2013 verursachte.

Unter den befragten Haushalten befanden sich 457 Haushalte (zehn Prozent), die ausschließlich im Jahr 2014 Sturmschäden meldeten – was bedeutet, dass diese zwischen den beiden Umfragen aufgetreten sein müssen. Als Kontrollgruppen dienen die 2.986 Haushalte, die in keinem der beiden Umfragejahre von Sturmschäden berichteten (67 Prozent), und die 583 Haushalte, die sowohl 2012 als auch 2014 angaben, Sturmschäden gehabt zu haben (13 Prozent). Die betrachtete Gruppe und die Kontrollgruppen haben zu Beginn der Umfrage eine vergleichbare Risikobereitschaft. Jedoch verfügen die Haushalte in der untersuchten Gruppe im Durchschnitt über ein höheres Einkommen, sind größer und haben einen älteren Haushaltsvorstand. Die restlichen 470 Haushalte (zehn Prozent) gaben nur im Jahr 2012 Sturmschäden an.

Andere Faktoren für höhere Risikobereitschaft lassen sich ausschließen

Die ZEW-Studie zeigt, dass Sturmschäden die Risikobereitschaft steigern. Allerdings konnte mit den verfügbaren Daten nicht untersucht werden, warum dies geschieht. Möglicherweise beeinflusst die Tatsache, gesundheitlichen oder finanziellen Schaden aufgrund eines Sturms erlitten zu haben, die Art und Weise, wie kognitive und emotionale Prozesse bei der Entscheidungsbildung mitwirken. Denkbar ist auch, dass Haushalte, deren Versicherungen in den Jahren 2012 bis 2014 für ihre Sturmschäden eine Entschädigung gezahlt hatten, anschließend risikofreudiger waren als zuvor. Nicht zuletzt ist es auch möglich, dass die Haushalte die potenziellen Schäden im Vorhinein überschätzt hatten und nach dem Sturm eine entspanntere Haltung an den Tag legten. Die gestiegene Risikobereitschaft lässt sich laut ZEW-Studie nicht auf andere Faktoren wie etwa die geografische Lage der Haushalte oder gesundheitliche beziehungsweise wirtschaftliche Schocks zurückführen, sondern ist tatsächlich Resultat der erlittenen Schäden. Allerdings reicht es nicht aus, einen Sturm erlebt zu haben – es muss ein Schaden entstanden sein, damit der beschriebene Effekt auf die Risikobereitschaft eintritt. Auch Schäden, die aufgrund von anderen Naturgewalten entstehen wie Überschwemmungen, haben keinen Einfluss auf die Risikobereitschaft. Weitere Forschung auf diesem Gebiet sollte nun klären, ob die Änderung der Risikobereitschaft lediglich vorübergehend oder von dauerhafter Natur ist.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: www.zew.de/publikation8364

Goytom Abraha Kahsay, PhD, goytom@ifro.ku.dk
Dr. Daniel Osberghaus, osberghaus@zew.de

Preisdifferenzen bei Unternehmenskrediten: Vereinigte Staaten versus Europa

Die Preise für Unternehmenskredite in Europa und den USA unterscheiden sich seit Längerem deutlich. Der Kreditmarkt ist jedoch ein weltweiter Markt mit einer Vielzahl global agierender Kreditnehmer, Banken und anderer Kreditgeber – Preisdifferenzen sollten deshalb eigentlich dem Wettbewerb zum Opfer fallen. Eine aktuelle ZEW-Studie präsentiert neue Erklärungsansätze.

Rund um die Preisdifferenzen bei Unternehmenskrediten sind einige Fragen ungeklärt: Bestehen die Preisdifferenzen für unterschiedliche Darlehensformen? Verringern oder vergrößern sie sich im Laufe der Zeit? Haben die institutionellen Investoren, die in jüngster Zeit zunehmend in die Finanzmärkte eingetreten sind, die Preisdifferenzen beeinflusst?



Die schlechtere Unternehmensleistung vor und nach der Kreditvergabe in den USA erklärt laut ZEW-Studie etwa 30 Prozent der Zins-Differenz zwischen dem europäischen und dem US-Kreditmarkt.

Um aussagekräftige Antworten auf diese Fragen zu erhalten, unterscheidet das ZEW zwei Arten von Unternehmenskrediten: Kreditlinien und Darlehen. Im Rahmen von Kreditlinien erhalten Unternehmen bei Bedarf bis zu einer festgelegten Obergrenze Zugang zu Liquidität, die beinahe ausschließlich von Banken gewährt werden. Die Gesamtkosten entstehen aus den Kreditzinsen und Gebühren, etwa für die (Nicht-)Inanspruchnahme. Bei Darlehen hingegen bekommen Unternehmen die volle Darlehenssumme ausgezahlt; der Darlehensbetrag wird zuzüglich Zinsen und Gebühren entweder am Ende der Laufzeit oder in Raten während der Laufzeit zurückgezahlt.

Die ZEW-Studie basiert auf der Datenbank Dealscan der Loan Pricing Corporation, die detaillierte Informationen zu Darlehen an große europäische und US-amerikanische Unternehmen enthält. Es werden nur Unternehmen mit einer Bewertung der Kredit-Ratingagentur Standard and Poor's betrachtet. Untersuchungszeitraum sind die Jahre 1992 bis 2007; die Jahre der Finanzkrise (2008/2009) werden nicht berücksichtigt, da Unter-

nehmen in Europa und den USA währenddessen unterschiedlich stark beeinträchtigt waren. Insgesamt wurden 12.721 US-amerikanische und 1.075 europäische Tranchen von 1.979 US-amerikanischen und 263 europäischen Kreditgebern analysiert.

Auffällig ist, dass europäische Unternehmen mit einem durchschnittlichen Wert von 945 Millionen US-Dollar deutlich größere Kredite aufnahmen als US-amerikanische (540 Millionen US-Dollar), und dass die Laufzeit der Kredite mit 58 Monaten deutlich länger war (USA: 46 Monate). In den USA betrug der Anteil der Kreditlinien 71 Prozent; er lag damit deutlich höher als in Europa (50 Prozent). Weiterhin fällt ins Auge, dass die Bonität der europäischen Unternehmen in der Stichprobe klar höher war als die der US-amerikanischen. Während in Europa 77 Prozent der Unternehmen zum Zeitpunkt der Kreditaufnahme ein Rating von AAA, AA, A oder BBB hatten, lag der Anteil in den USA bei lediglich 55 Prozent.

Wie die Studie zeigt, nahmen sowohl in Europa als auch in den USA Unternehmen aller Ratings Kreditlinien in Anspruch. Die Zinsen für in Anspruch genommene Kredite in Europa lagen zwar um durchschnittlich 13 Basispunkte niedriger als in den USA, indes waren sowohl die Zinsen für nicht in Anspruch genommenen Kredite als auch die Gebühren in Europa höher. So unterschieden sich europäische und US-amerikanische Kreditlinien zwar in der Preisstruktur, nicht aber bei den Gesamtkosten der Kreditaufnahme – diese lagen etwa auf gleicher Höhe.

Mit Blick auf Darlehen weist die ZEW-Studie darauf hin, dass sich die Zusammensetzung der Unternehmen, die Darlehen in Anspruch nahmen, auf den beiden Märkten stark voneinander unterschied. Während Unternehmen aller Ratings in Europa Darlehen bei einer Bank aufnahmen, waren es in den USA eher die Unternehmen mit schlechtem Rating. US-Unternehmen mit gutem Rating hingegen neigten dazu, Anleihen herauszugeben. Auch nach Inanspruchnahme des Darlehens schnitten europäische Unternehmen besser ab: Ihr Rating lag um 0,7 Punkte über dem der US-Unternehmen. Die schlechtere Unternehmensleistung vor und nach der Kreditvergabe in den USA erklärt laut ZEW-Studie etwa 30 Prozent der Zins-Differenz zwischen dem europäischen und dem US-amerikanischen Kreditmarkt.

Auffällig ist, dass die Preisdifferenz bei Darlehen in den Jahren 2003 bis 2007 stark abnahm und zuletzt kaum noch eine Rolle spielte: Die Zinsen auf dem US-Markt sanken, bis sie sich auf europäischem Niveau einpendelten. Grund hierfür war der vermehrte Eintritt institutioneller Investoren in den bis dahin von Banken dominierten US-Markt und der damit verbundene Preisdruck. In Europa hingegen nahm die Anzahl der Darlehen institutioneller Investoren nicht in gleich starkem Maße zu.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: www.zew.de/publikation8281

Prof. Dr. Sascha Steffen, steffen@zew.de

Wirtschaftswachstum muss sich an der digitalen Transformation messen lassen

Die Selbstverständlichkeit, mit der der Begriff „Wirtschaftswachstum“ von Wachstumsoptimisten wie -kritikern häufig verwendet wird, täuscht darüber hinweg, dass nur Wenige erklären können, wie es im Detail gemessen wird. Während Aufwendungen für Forschung und Entwicklung inzwischen zu Investitionen gemäß dem Bruttoinlandsprodukt (BIP) zählen, sind beispielsweise Wissensinvestitionen in das organisatorische Kapital von Unternehmen bisher dort nicht erfasst. Zu dem Problem, wie sich Wertschöpfung in einer wissensbasierten Wirtschaft messen lässt, kommen durch die Ausbreitung der digitalen Wirtschaft neue Fragen hinzu.

Gemeinhin misst das BIP den Wert aller in einem Land jährlich hergestellten Güter und Dienstleistungen abzüglich der Zwischenstufen. Es setzt sich zusammen aus Konsum, Investition, Staatsverbrauch und Nettoexporten. Ursprünglich war das BIP nicht entwickelt worden, um langfristiges Wachstum zu messen, sondern um den Umfang der Wirtschaftsaktivität während der großen Rezession der 1930er Jahre und des zweiten Weltkrieges zu erfassen. Für den Blick auf das Industriezeitalter bleibt es ein recht aussagekräftiges Maß über die Zunahme materiellen Wohlstandes, die stark auf zunehmenden Produktionsmengen be-

möglichen, Qualität zahlenmäßig zu bewerten, lassen sich Eigenschaften wie Benutzerfreundlichkeit und Beratungsqualität in ihrem Wert für die Verbraucher(innen) viel schwerer erfassen. Dieses Problem wird in der digitalen Wirtschaft durch die ständige Fortentwicklung von Hard- und Software und von digitalen Diensten verschärft.

Zum einen lassen sich Transaktion und Preis einer digitalen Dienstleistung oft schwer erfassen. In Fällen, in denen der Preis null beträgt, muss der Wert für den Konsumenten anders abgeschätzt werden, etwa bei der Nutzung von Webseiten wie Facebook, bei der Nutzer mit der Preisgabe ihrer Daten „bezahlen“. Zum anderen erleichtert das Internet Privatpersonen, Güter zur Nutzung zu vermieten (zum Beispiel Wohnungen) oder zur Second-Hand-Verwendung zu verkaufen. Bei der Berechnung des BIP von der Entstehungsseite, also über die Produzenten und Anbieter, fallen diese Angebote von Privatpersonen oft heraus.

Enorme Einsparpotenziale durch „Industrie 4.0“ erhofft

Gegenwärtig klaffen die Erwartungen an eine radikale Transformation der Wirtschaft durch Digitalisierung und das beobachtete Wirtschaftswachstum noch weit auseinander, auch nach der Abschätzung von eventuellen Messfehlern. Vorreiterunternehmen im Bereich digital vernetzter Produktion berichten von Kosteneinsparpotenzialen durch „Industrie 4.0“ in einer Größenordnung von zehn bis fünfzig Prozent. Auch wenn die Annahme eines gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstums in gleicher Höhe im Moment noch spekulativ ist (und die Dienstleistungen mit einbeziehen müsste), würde eine Zunahme der Produktivität um 30 Prozent im Zeitraum von 20 Jahren ein zusätzliches jährliches Wachstum von knapp 1,5 Prozentpunkten bedeuten.

Während die Fertigung von mehr Gütern auf der Verbraucherseite in Zukunft eher dazu dienen mag, die wachsende Nachfrage in den Entwicklungs- und Schwellenländern zu befriedigen, ist in reichen Ländern weniger offensichtlich, in welchen Konsum zusätzliches Wachstum langfristig fließen würde. Ein Szenario läuft darauf hinaus, dass der selbstfüllende Kühlschrank die Milch bestellt und der elektronische Kalender das Auto veranlasst, zum Arzttermin zu fahren. Hier geht es zunächst um Zeitersparnis bei privaten Erledigungen. Wenn allerdings das Potenzial von mehr materiellem Konsum und mehr Zeitersparnis erschöpft ist, kann ein weiteres Konsumwachstum hauptsächlich über eine steigende Qualität der Nutzungserfahrung stattfinden. Damit wird Wirtschaftswachstum immer schwerer messbar, aber zugleich auch immer weniger festgelegt auf eine Logik des „immer Mehr“, die von Menschen kritisiert wird, die Wachstum als wirtschaftspolitisches Ziel für ungeeignet halten.

PD Dr. Marianne Saam, saam@zew.de



Wirtschaftswachstum wird generell am BIP gemessen. Die zunehmende Digitalisierung stellt diesen Ansatz allerdings auf die Probe.

ruhte. Auch den steigenden Wert der Dienstleistungsproduktion kennen wir zahlenmäßig vor allem aus der Bruttoinlandsstatistik. Es ist jedoch konzeptionell schwieriger, die reale – also inflationsbereinigte – Zunahme der Dienstleistungsproduktion zu berechnen, als die der Industrieproduktion.

Eine Schwierigkeit in einer Wirtschaft mit zunehmend immaterieller Produktion besteht in der Bewertung der Qualität von Produkten. Während es physische Eigenschaften von Gütern oder Diensten – zum Beispiel Transportgeschwindigkeit – er-

Nachgefragt: Brexit – Wie wegweisend ist das britische Referendum für die EU?

„Autonomie von Brüssel ist eine Illusion“

2016 ist für die Europäische Union ein Jahr der Weichenstellungen. Am 23. Juni entscheidet Großbritannien über seinen Verbleib in der Union. Eine Entscheidung gegen die EU – der so kolportierte Brexit – wäre zugleich ein historischer Meilenstein, weil der erste Mitgliedstaat überhaupt die EU verlassen würde. Mit welchen Folgen müsste Großbritannien rechnen, wenn sich das Land entschließt, die 43-jährige Mitgliedschaft aufzugeben? ZEW-Finanzwissenschaftler Friedrich Heinemann erklärt die Konsequenzen – sowohl für das Vereinigte Königreich als auch für die EU.

Großbritannien riskiert durch einen Austritt aus der EU auch den Austritt aus dem Binnenmarkt. Auf was für eine zukünftige EU-UK-Beziehung müssen wir uns gefasst machen?

Für das Vereinigte Königreich ist ein ungehinderter Zugang zum EU-Binnenmarkt ökonomisch von großer Bedeutung. Es geht dabei nicht nur um die zukünftigen Exportchancen oder die Rolle Londons als europäischer Finanzplatz. Das Land würde auch als Standort für asiatische oder amerikanische Direktinvestitionen massiv an Attraktivität einbüßen, wenn es nicht mehr Teil des Binnenmarkts wäre. Jede künftige britische Regierung würde nach einer Brexit-Entscheidung somit gezwungen sein, mit Brüssel neue bilaterale Verträge zu schließen, die den Zugang zum Binnenmarkt offen halten.

Inwiefern können die Brexit-Befürworter dann ihr Ziel erreichen, das Land von der Brüsseler Gesetzgebung unabhängig zu machen?

Das ist die große Illusion der Brexit-Befürworter. Das Ziel, Autonomie von Brüssel zu erlangen, wird im Kernbereich der Binnenmarkt-Gesetzgebung nur sehr begrenzt erreichbar sein. Großbritannien wird auch als Nicht-EU-Land faktisch weiterhin die Regeln über die Grundfreiheiten, zur Beihilfekontrolle oder zum Wettbewerbsrecht akzeptieren müssen und kann von der EU nicht mit großem Entgegenkommen bei Sonderregeln rechnen. Das Land hat in solchen Austritts-Verhandlungen eine schwache Position, weil für Großbritannien mit neuen Handelsbarrieren zum Kontinent weit mehr auf dem Spiel steht als umgekehrt für die kontinentalen Volkswirtschaften. Und klar ist auch, dass die EU einen Austritt in keiner Weise belohnen möchte, schon um Nachahmer abzuschrecken.

Wäre ein Brexit für die EU und Deutschland also ohne große Risiken?

Ökonomisch wäre nach einem kurzfristigen „Nein“ mit einer größeren Phase der Unsicherheit zu rechnen. Langfristig dürften sich die Folgen für die europäische Wirtschaft in Grenzen halten. Bei der Finanzierung des EU-Haushalts kämen auf Nettozahler, wie Deutschland, etwas größere Lasten zu, weil mit den Briten ein wichtiger Nettozahler ausfallen würde. Wichtiger aber sind die politischen Konsequenzen. Das Vereinigte Königreich hat in Verhandlungen zur EU-Gesetzgebung einen eher marktorientierten Ansatz. Nach einem Austritt dürften sich die Machtgleichge-

wichte in Rat und Parlament stärker in Richtung der marktkritischen Länder verschieben. Es wird dann an gesunder Skepsis gegenüber neuen Regulierungs- und Zentralisierungsideen fehlen. Großbritannien hat mit manchen seiner Kritikpunkte am Zustand der EU Recht. Man denke an die Forderung, aus der anachronistischen Dauersubventionierung der Landwirte aussteigen. Ohne die Stimme der Briten werden solche Reformideen noch weniger Chancen haben als bisher.



Foto: ZEW

Prof. Dr. Friedrich Heinemann

ist Leiter des Forschungsbereichs „Unternehmensbesteuerung und Öffentliche Finanzwirtschaft“ am ZEW und Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität Heidelberg. Seine Forschungsschwerpunkte liegen im Bereich der empirischen Finanzwissenschaften. Er untersucht ferner Fragestellungen des Fiskalwettbe-

werbs und Föderalismus in Europa. Auch die Determinanten der Reformfähigkeit von Staaten und Gesellschaften zählen zu seinen Forschungsgebieten. Heinemann ist Vorstandsmitglied des Arbeitskreises Europäische Integration, Berlin, sowie Mitglied des Kuratoriums des Instituts für Europäische Politik (IEP), Berlin.

heinemann@zew.de

Was würde ein Brexit für das Vereinigte Königreich als Wissenschaftsstandort bedeuten?

Britische Universitäten sind in Europa bestens vernetzt und erfolgreich, wenn es etwa darum geht, Projektfinanzierungen aus den EU-Forschungstöpfen einzuwerben. Umgekehrt bereichert das Land aber auch gesamteuropäische Netzwerke durch die Qualität seiner Forschungsbeiträge. Europa würde als Forschungsstandort geschwächt werden, wenn es nicht gelänge, die Briten weiter in die EU-Programme einzubinden.

Bedeutend wäre auch das politische Zeichen, das Großbritannien in die Welt schicken würde. Wäre ein Austritt eines Mitgliedstaates eine Vorstufe zum Scheitern der EU?

Das glaube ich nicht. Europa ohne die EU ist ein Szenario, das für mich schlichtweg nicht vorstellbar ist. Die Bedeutung Europas für die Friedenssicherung, die Sicherung unseres ökonomischen Wohlstands und die Lösung komplexer globaler Probleme ist evident. Diese Bedeutung wird bei berechtigter oder auch unberechtigter Brüssel-Kritik nach wie vor von Mehrheiten in wichtigen EU-Ländern gewürdigt. Richtig ist, dass Politik, Medien und auch Wissenschaft sich noch mehr Mühe geben sollten, Europas Leistungen zu kommunizieren und zu einer konstruktiven Reformdebatte über europäische Politik beizutragen.

ZEW Public Finance Konferenz beleuchtet Finanzausgleich in Europa

Das ZEW hat am 25. und 26. April 2016 wieder die alljährliche ZEW Public Finance Konferenz in Mannheim ausgerichtet. Die Veranstaltung wurde in Kooperation mit dem Arbeitskreis Europäische Integration organisiert und stellte Finanzausgleichssysteme zwischen Ländern, Regionen und Gemeinden in den Fokus. Mehr als 100 Wissenschaftler und Gäste, sowie zahlreiche Mitarbeiter der europäischen Institutionen diskutierten in verschiedenen Sessions, welche Effekte Fiskaltransfers auf die Wirtschafts- und Finanzpolitik der jeweiligen Regierungen haben und wie sie sich auf die Wirtschaftsaktivität auswirken. Hohe Relevanz hatte die effiziente Gestaltung von potenziellen Fiskaltransfers in der Europäischen Union.

Darüber hinaus wurden wissenschaftliche Papiere zu Steuerwettbewerb, Verhaltensänderungen durch Steuern und der Beschäftigungswirkung von Unternehmenssteuern vorgestellt. Die beiden Hauptredner Massimo Morelli, Professor an der italienischen Università Bocconi, und Jonathan R. Rodden, Professor an der US-amerikanischen Universität Stanford, legten den Schwerpunkt ih-

rer Beiträge auf die politökonomischen Aspekte von Finanzausgleichssystemen. Während Morelli Bedingungen darlegte, unter denen eine Fiskalunion aus ökonomischer Sicht wünschenswert ist, präsentierte Rodden empirische Forschungsergebnisse zur Verzerrungswirkung durch Fiskaltransfers.



Jahresbericht 2015 erschienen – ZEW im internationalen Wettbewerb erfolgreich

Das ZEW hat sich im Geschäftsjahr 2015 in einem anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld erneut gut behauptet. Dies belegen sowohl der mit 46 Prozent hohe Drittmittelanteil am Gesamtbudget des Hauses als auch die über 200 wissenschaftlichen Projekte, die im zurückliegenden Geschäftsjahr bearbeitet wurden. Vor allem auch international konnte das Forschungsinstitut seine starke Position und Vernetzung weiter ausbauen. So entfielen 21 Prozent der eingeworbenen Drittmittel auf Aufträge der EU. Eine starke Leistung, da das ZEW auch in den Vorjahren bei EU-Aufträgen immer bestens punkten konnte, wie seine im Vergleich zu anderen Wirtschaftsforschungsinstituten hervorragende Platzierung im „Förderatlas 2015“ der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) zeigt.



Seine Vernetzung mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen weltweit hat das ZEW im Berichtsjahr weiter ausgebaut und gefestigt. Neben europäischen und nordamerikanischen Partnerschaften intensivierte das ZEW insbesondere seine China-Kontakte. Verstetigt wurde etwa die Zusammenarbeit mit der University of International Business and Economics (UIBE) in Peking durch ein Kooperationsabkommen. Ferner richtete das ZEW mit chinesischen Partnerinstitutionen verschiedene wissenschaftliche Workshops und Konferenzen aus, unter anderem das Beijing-Humboldt-Forum in Peking. Des Weiteren trugen die ZEW-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter ihre wissenschaftliche Expertise über Tagungen und Workshops in die Scientific Community hinein. So haben ZEW-Forscherinnen und -Forscher im Jahr 2015 mehr als 400 Vorträge auf Konferenzen im In- und Ausland gehalten. Weitere wissenschaftliche Informationen finden sich im Jahresbericht. Download unter: www.zew.de/jahresbericht

ZEW-Ökonomin Susanne Steffes übernimmt Juniorprofessur an der Uni Köln

Dr. Susanne Steffes, stellvertretende Leiterin des ZEW-Forschungsbereichs „Arbeitsmärkte, Personalmanagement und Soziale Sicherung“, ist zum 1. Mai 2016 als Juniorprofessorin für empirische Personalökonomik an die Universität zu Köln berufen worden. Die Juniorprofessur ist dem Bereich Corporate Development der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät zugeordnet. Die gemeinsame Berufung mit der Universität zu Köln ist ein weiterer Schritt des ZEW hin zu einer engen Vernetzung von universitärer und nicht-universitärer Forschung. Die Forschungsinteressen von Susanne Steffes liegen im Bereich der Arbeitsqualität und den Auswirkungen von Instrumenten des Personalmanagements auf diese. Im Besonderen beschäftigt sie sich aktuell mit der Wirkung von nachhaltiger Personalarbeit auf die Mitarbeiterbindung, der Gestaltung und den Auswirkungen von flexiblem Arbeiten und den Effekten von Instrumenten der Personalentwicklung und der Chancengleichheit auf Karriereverläufe.



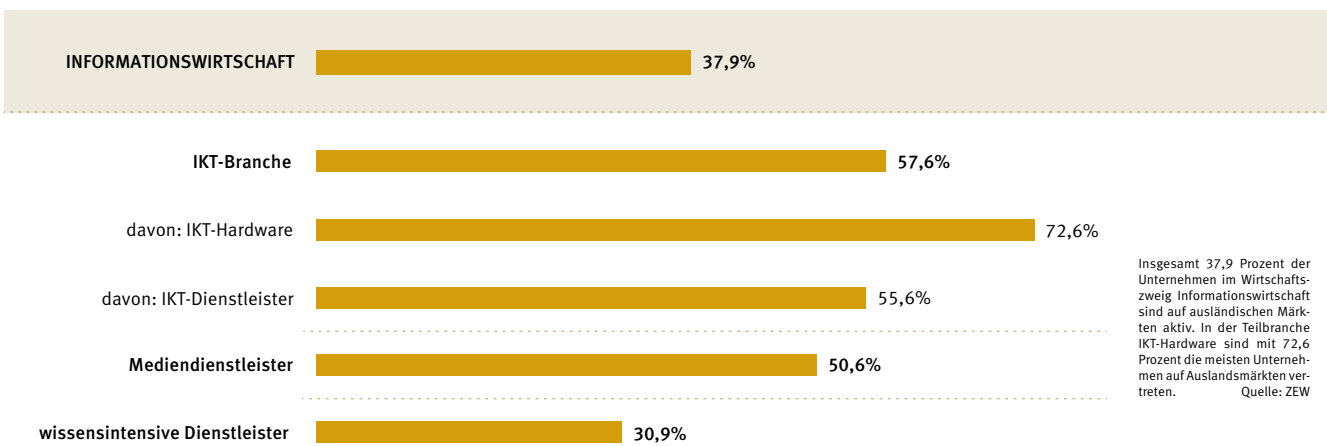
Uni-Dekan Prof. Dr. Werner Mellis gratuliert ZEW-Ökonomin Dr. Susanne Steffes zur Juniorprofessur.

Informationswirtschaft – Mehr als jedes dritte Unternehmen im Ausland aktiv

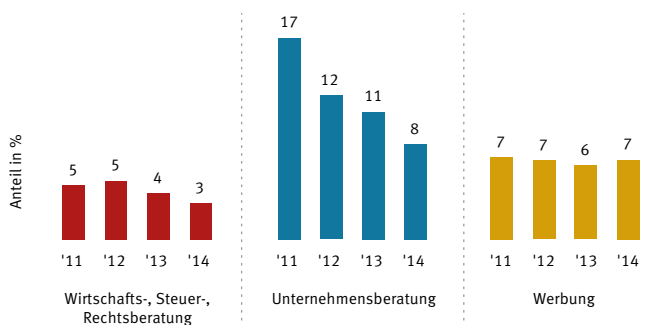
Vielen Unternehmen dient die Internationalisierung zur Verbreiterung der Absatzbasis und zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit. Insgesamt sind knapp 38 Prozent der deutschen Unternehmen im Wirtschaftszweig Informationswirtschaft (IKT-Branche, Medien und wissensintensive Dienstleister) auf Auslandsmärkten aktiv. Die IKT-Hardwareunternehmen, ein Teilbereich der IKT-Branche, sind

mit einem Anteil von 73 Prozent am häufigsten auslandsaktiv. Mit Abstand folgen die IKT-Dienstleister und Mediendienstleister, bei denen sich etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen im Ausland engagieren. Deutlich geringer fällt der Anteil auslandsaktiver Unternehmen bei den wissensintensiven Dienstleistern aus.

Daniel Erdsiek, erdsiek@zew.de



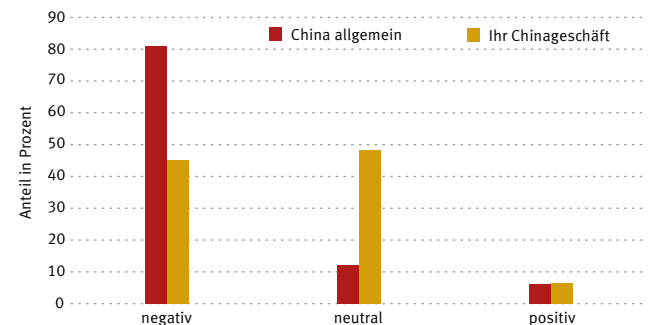
Beratung und Werbung in Deutschland – Geringere Umsätze mit neuen Angeboten



Die Beratungsbranche in Deutschland (Wirtschafts-, Steuer-, Rechts-, Unternehmensberatung, PR-Beratung, Werbung) hat im Jahr 2014 niedrigere Umsätze mit neuen Beratungsangeboten erzielt. Mit 3,96 Milliarden Euro stammten 5,2 Prozent der gesamten Umsätze aus Innovationen. Im Jahr 2011 gingen noch 5,6 Milliarden Euro (8,2 Prozent des Umsatzes) auf neue Beratungsangebote zurück. Besonders stark nahm die Innovationsrate in der Unternehmensberatung ab (2011: 17 Prozent, 2014: acht Prozent des Umsatzes in diesem Branchensegment). In der Wirtschafts-, Rechts- und Steuerberatung ging der Umsatzanteil neuer Beratungsangebote auf drei Prozent zurück. Die Unternehmen der Werbebranche konnten den Umsatzanteil von innovativen Dienstleistungen bei sieben Prozent stabil halten.

Dr. Christian Rammer, rammer@zew.de

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China – Schärfere Restriktionen im Kapitalverkehr



Seit Ende Januar 2016 sieht die chinesische Zentralbank neue Beschränkungen für das sogenannte Cross-Border Cash Pooling vor. Bis auf weiteres werden keine negativen Cross-Border Cash Pool-Salden mehr akzeptiert. Ebenso beschränkt das staatliche chinesische Devisenamt seit Oktober 2015 grenzüberschreitende Bargeldabhebungen von UnionPay-Bankkarteninhabern. Bei der Beurteilung der möglichen Folgen dieser Beschränkungen für China allgemein gehen 81 Prozent der im zweiten Quartal 2016 befragten deutschen Unternehmen von negativen Effekten aus, zu 72 Prozent sehen sie mehrheitlich leichte Auswirkungen. In Bezug auf die Wirkungen auf das eigene Chinesengeschäft glauben 45 Prozent an Beeinträchtigungen, auch hier weisen die Antworten vor allem auf leichte negative Auswirkungen hin.

Dr. Michael Schröder, schroeder@zew.de



Freie Berufe neu regulieren

Der Europäischen Kommission ist es ein Dorn im Auge, auch die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) übt seit langem Kritik. Deutschland hat Nachholbedarf bei der Regulierung der freiberuflichen Dienstleistungen. Ende Februar wurde sogar die zweite Stufe

eines Vertragsverletzungsverfahrens gegen Deutschland eingeleitet. Die Bundesregierung soll sich zu dem Vorwurf äußern, dass die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure den Dienstleistungsrichtlinien der EU zuwiderlaufe.

Zu den Freien Berufen gehören neben den Architekten und Ingenieuren auch Apotheker, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Ärzte und viele mehr. Diese Berufsbilder sind gekennzeichnet durch eine hohe berufliche Qualifikation, Eigenverantwortlichkeit sowie eine fachliche Unabhängigkeit.

Aus ökonomischer Sicht folgt der Regulierungsbedarf der Freien Berufe aus den Informationsasymmetrien zwischen Leistungserbringern und –nachfragern. Freiberufliche Dienstleistungen setzen in der Regel Expertenwissen voraus. Für den Konsumenten lässt sich die Qualität des Leistungserbringers sowie der Leistung nur schwer einschätzen. In der Ökonomik spricht man in diesem Zusammenhang gar von „Vertrauensgütern“. Eine Regulierung soll Qualität sichern und die Übervorteilung der Nachfrager verhindern.

In den Ländern der EU sind die Freien Berufe sehr unterschiedlich reguliert. Während in Deutschland der Schwerpunkt auf einer präventiven Regulierung etwa mit Mindeststandards liegt, setzt man im angelsächsischen Raum stärker auf die Wirksamkeit des Haftungsrechts. Der OECD-Indikator für „Professional Services“, der die Regulierungsintensität in den Bereichen Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung, Rechtsberatung, Architektur sowie Ingenieurwesen auf einer Skala von 0 (keine Regulierung) bis 6 (hohe Regulierung) misst, zeigt für Deutschland zwar eine Verbesserung von 4,28 im Jahr 1998 auf 2,65 in 2013. Dennoch besteht weiterhin Nachholbedarf.

In den Niederlanden und Großbritannien etwa liegt der Index bei ungefähr 1. Mehrere Studien finden Anzeichen dafür, dass eine geringere Regulierungsdichte positive Auswirkungen auch auf die nachfolgenden Wirtschaftssektoren hat, die Leistungen der Freien Berufe beziehen. Wir haben in einer gemeinsamen Studie mit dem Kölner Institut für Wirtschaftspolitik festgestellt, dass eine Reduktion des Index um 0,5 Punkte zu einer Steigerung der Bruttowertschöpfung des produzierenden Gewerbes um 0,6 Prozent führen würde.

Die Regulierung der verschiedenen Freien Berufe ist historisch gewachsen und kulturell bestimmt. Sie muss den spezifischen Informationsproblemen angemessen sein. Eine Deregulierung mit der Holzhammermethode birgt die Gefahr, mehr zu zerstören, als der Wettbewerbsintensität zu dienen. Daher ist eine Fall-zu-Fall Analyse notwendig. Dennoch lassen sich allgemeine Kriterien für einen Weg zu einer zeitgemäßen Regulierung ableiten.

In den Berufen mit ähnlichen Tätigkeitsfeldern, wie etwa bei Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, spricht einiges für eine einheitlichere Regulierung. Ähnliches gilt bei unterschiedlichen bundeslandspezifischen Regulierungen, wie etwa unterschiedlichen Versicherungspflichten. In den Fällen, in denen die Bundesregierung den EU-Vorgaben zugestimmt hat, haben weitere Auflagen einen besonderen Begründungsbedarf. So ist die anfangs erwähnte Honorarordnung eine Inländerregulierung – sie gilt nicht für Architekten mit Geschäftssitz im Ausland, die in Deutschland ihre Leistungen anbieten.

Wie so häufig kommt der Impuls, Segmente der Wirtschaft wettbewerbler zu gestalten, aus Brüssel. Die Bundesregierung wäre gut beraten, jetzt nicht im Abwehrmodus zu verharren. Sie sollte vielmehr die Initiative nutzen, um überkommene Regulierungen zu überdenken und die Erbringung freiberuflicher Dienstleistungen effizienter zu gestalten.

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 10 34 43, 68034 Mannheim · Internet: www.zew.de, www.zew.eu
Präsident: Prof. Achim Wambach, Ph.D. · Kaufmännischer Direktor: Thomas Kohl
Redaktion: Kathrin Böhmer · Telefon 0621/1235-128 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail boehmer@zew.de
Gunter Grittmann · Telefon 0621/1235-132 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail grittmann@zew.de
Felix Kretz · Telefon 0621/1235-103 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail kretz@zew.de
Sabine Elbert · Telefon 0621/1235-133 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail elbert@zew.de
Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise): mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars
© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2016 · Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft