



Forschungsergebnisse

**Bildungsinvestitionen
lohn sich
für Staat und Bürger**

Nachgefragt

**Bedroht Chinas
Immobilienblase
die Weltwirtschaft?**

Wirtschaftspolitische Analyse

**Eine EU-Armee birgt
viele Vorteile**

Hidden Champions in Deutschland – Weltmarktführer dank Innovationen

Die internationale Stärke der deutschen Volkswirtschaft wird nicht nur von großen Konzernen getragen. Auch viele kleine und mittelständische Unternehmen haben sich erfolgreich auf globalen Märkten etabliert – obwohl die meisten davon kaum bekannt sind. Das ZEW hat auf Basis des Mannheimer Innovationspanels (MIP) untersucht, wie viele dieser sogenannten Hidden Champions es in Deutschland gibt, auf welche Branchen sie sich verteilen und welchen Beitrag Innovationen und das Innovationsmanagement für den Erfolg der Hidden Champions spielen.

In Deutschland gibt es laut Auswertung des MIP insgesamt mehr als 1.500 Hidden Champions. Die Rede ist also von rund 0,6 Prozent aller Unternehmen ab fünf Beschäftigten in der Industrie und den überwiegend unternehmensorientierten Dienstleistungen. Das MIP enthält alle zur Definition von Hidden Cham-

pions notwendigen Informationen und erlaubt eine Hochrechnung der Anzahl solcher Unternehmen in Deutschland für die Jahre 2006, 2008, 2010 und 2012. Demnach sind unter „heimlichen Weltmarktführern“ Unternehmen mit weniger als 10.000 Beschäftigten zu verstehen, die den überwiegenden Teil ihres Absatzes im Ausland erwirtschaften, einen Weltmarktanteil von zwischen einem und zehn Prozent halten – abhängig von der Größe des jeweiligen Absatzmarktes – und ein überdurchschnittlich starkes Umsatzwachstum von mindestens zehn Prozent über dem Branchendurchschnitt in den vorangegangenen fünf Jahren vorzuweisen haben.

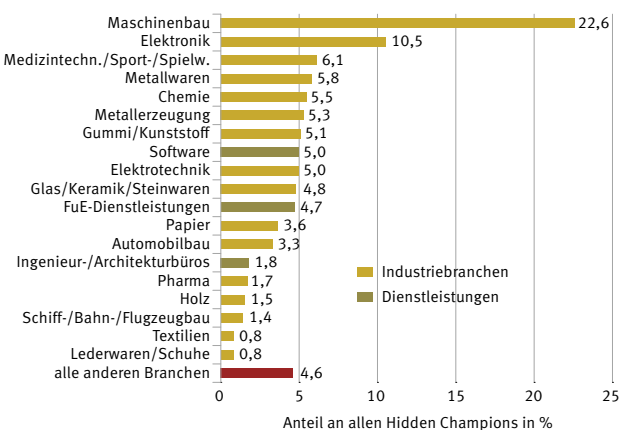
Hidden Champions verteilen sich zu 86 Prozent auf industrielle Sektoren und zu 14 Prozent auf Dienstleistungsbranchen. Fast ein Viertel ist im Maschinenbau tätig, gefolgt von der Elektronikindustrie (10,5 Prozent). Auf die Medizintechnik, die Me-

tallwarenherstellung, die Chemie, die Metallherzeugung und die Kunststoffverarbeitung entfallen zwischen fünf und sechs Prozent. Als Dienstleister kommen Hidden Champions im Bereich Informationsdienstleistungen und Softwareentwicklung, als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (FuE) zu jeweils rund fünf Prozent sowie als Ingenieurbüros zu zwei Prozent vor.

Betrachtet man den Anteil der Hidden Champions an allen Unternehmen einer Branche, so weist die Pharmaindustrie mit sieben Prozent den höchsten Wert auf. In den FuE-Dienstleistungen, der Metallherzeugung, der Papier- und der Chemieindustrie, dem Schiff-, Bahn- und Flugzeugbau sowie der Elektronik zählen zwischen vier und fünf Prozent der Unternehmen zu den Hidden Champions. Im Maschinenbau sind es gut drei Prozent.

Insgesamt haben mehr als zwei Drittel der Unternehmen, die zu den Hidden Champions zählen, weniger als 250 Beschäftig-

VERTEILUNG VON HIDDEN CHAMPIONS NACH BRANCHEN
(DURCHSCHNITT 2006 BIS 2012)



Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel

te. Zwölf Prozent beschäftigen zwischen 250 und 499 Mitarbeiter, neun Prozent zwischen 500 und 999 Mitarbeiter und knapp sechs Prozent überschreiten die Mitarbeiterzahl von 1.000. Den höchsten Anteil an Hidden Champions am gesamten Unternehmensbestand weist mit fast acht Prozent die Gruppe der mittelgroßen Unternehmen mit 500 bis 999 Beschäftigten auf.

Verglichen mit Unternehmen ähnlicher Größe und dem jeweils gleichen Branchenhintergrund sind Hidden Champions wirtschaftlich erfolgreicher. Ihre Umsatzrendite ist im Mittel um knapp einen Prozentpunkt höher als bei vergleichbaren Unternehmen. Dieser Vorsprung ergibt sich aus ihrer starken Marktposition, die wiederum das Ergebnis einer deutlich höheren Innovationsorientierung ist.

Über 80 Prozent der Hidden Champions haben in den zurückliegenden drei Jahren Produkt- oder Prozessinnovationen eingeführt. Das sind um zehn Prozentpunkte mehr als in der Vergleichsgruppe. Ihr Innovationsprozess ist gleichzeitig effizienter gestaltet. Bei ähnlich hohen Ausgaben für FuE sowie Produkteinführung erzielen sie höhere Umsatzerträge durch Innovationen, die sie als Erster auf den Markt bringen, das heißt durch Marktneuheiten oder radikale Innovationen. Das geht einher mit einer

stärkeren Fokussierung auf kontinuierliche eigene Forschungsanstrengungen und der häufigeren Vergabe von FuE-Aufträgen an Dritte.

Die Ergebnisse der MIP-Auswertung deuten darauf hin, dass der Erfolg der Hidden Champions vor allem auf ihr Markt und Technologie vereinendes Innovationsmanagement zurückzuführen ist. In der innerbetrieblichen Steuerung des Innovationsprozesses und der Vernetzung mit komplementärem Wissen von Kunden und aus der Wissenschaft liegt ein Geheimnis ihres Erfolges. Diese Kernkompetenzen können von Wettbewerbern nur schwer nachgeahmt werden – was mehrere Gründe hat.

Im Vergleich zu den Zielen Verbesserung der Gewinnmarge, Umsatzerhöhung und Kostensenkung, die für alle mittelständischen Unternehmen von hoher Bedeutung sind, hat die Zielsetzung „Erhöhung des Marktanteils“ für Hidden Champions einen höheren Stellenwert. Auch ist die Erschließung neuer Märkte in Übersee eine wichtige Maßnahme. Dazu gründen Hidden Champions häufiger Tochterunternehmen außerhalb Europas.

Innovationen als Basis für wirtschaftlichen Erfolg

Zudem besitzen Hidden Champions ein exzellentes (Innovations-) Prozessmanagement. 60 Prozent haben Marketing- und Organisationsinnovationen durchgeführt: Sie suchen intern kontinuierlich nach Verbesserungen, was durch die systematische interne wie externe Suche nach Wissen flankiert wird. Basis für den Wissens- und Technologietransfer ist das Technik orientierte Wissen im Unternehmen. Innovationsimpulse werden zuerst in allen Teilen des eigenen Hauses gesucht. An zweiter Stelle als Impulsgeber für Innovationen stehen Kunden aus der Privatwirtschaft. Universitäten und Fachhochschulen als Impulsgeber haben danach einen vergleichbaren Stellenwert wie Messen, Konferenzen, Ausstellungen – wobei Hidden Champions durch- aus mit der Wissenschaft zusammenarbeiten.

60 Prozent führen Kooperationen im Zuge von FuE- oder Innovationsprojekten durch. Von Bedeutung sind dabei universitäre und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen. Nationale Partner haben bei FuE-Kooperationen zwar einen hohen Stellenwert. Allerdings spielt die regionale Nähe nur eine untergeordnete Rolle. Häufiger, als es bei Unternehmen der Vergleichsgruppe zu beobachten ist, kooperieren Hidden Champions in der Forschung und bei Innovationen mit Partnern aus Europa.

Schließlich schützen Hidden Champions ihr Know-how durch Schnelligkeit: Hohe Effektivität zur Sicherung des Know-hows und dadurch begründete Wettbewerbsvorteile versprechen sich Hidden Champions davon, dass sie sich einen zeitlichen Vorsprung erarbeiten. Durch die schwer zu imitierende Gestaltung von Produkten und Dienstleistungen sowie durch Geheimhaltung bauen sie weitere Marktzutrittsbarrieren für Konkurrenten auf. Von den rechtlichen Schutzmaßnahmen nutzen Hidden Champions vor allem Patente und den Markenschutz.

Die Studie findet sich zum Download unter: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/docus/dokumentation1503.pdf>

Steuerliches Investitionsklima in Deutschland verbessert sich deutlich

Private Investitionen in der EU zu fördern, ist ein Hauptziel der Europäischen Kommission. Ob und wieviel in einem Land investiert wird, hängt maßgeblich vom steuerlichen Investitionsklima ab. Dieses lässt sich durch die sogenannten Kapitalkosten gut messen. Anhand der Entwicklung der Kapitalkosten in den vergangenen 15 Jahren haben ZEW-Wissenschaftler untersucht, wie sich das Investitionsklima in den EU-Mitgliedstaaten verändert hat. Deutschland befindet sich zwar weiterhin im unteren Bereich, konnte seine Position durch Reformen aber verbessern.

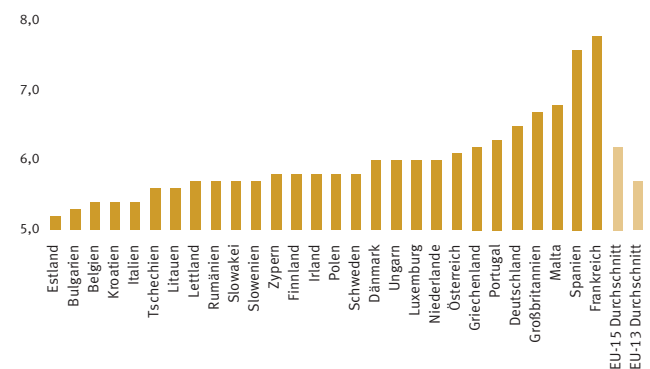
Privatwirtschaftliche Investitionen sind für Staaten von wesentlicher Bedeutung. Sie erhalten und schaffen Arbeitsplätze und stärken das Wirtschaftswachstum. Durch die Verbesserung der steuerlichen Investitionsbedingungen können Staaten Anreize für die unternehmerische Investitionstätigkeit geben. Dabei hängt die steuerliche Belastung der Investitionen aber nicht nur vom nominellen Steuersatz ab, sondern auch von anderen steuerlichen Vorschriften wie den Abschreibungsregeln.

Die effektive steuerliche Belastung kann mit der Methode der Kapitalkosten umfassend abgebildet werden. Die Kapitalkosten sind definiert als die erforderliche Mindestrendite, die eine unternehmerische Investition vor Steuern für einen Investor abwerfen muss, damit sie nach Steuern der Rendite einer Finanzinvestition am Kapitalmarkt entspricht. Kapitalkosten oberhalb der Kapitalmarktverzinsung weisen darauf hin, dass die Realinvestition steuerlich benachteiligt wird.

Die ZEW-Studie betrachtet die Kapitalkosten in den EU-Mitgliedstaaten für die Jahre 2000 bis 2014. Dabei werden fünf Arten von Vermögenswerten (Industriegebäude, Patente, Maschinen, Finanzvermögen, Vorräte) und drei Finanzierungswege (einbehaltene Gewinne, neues Eigenkapital, Fremdkapital) berücksichtigt. Die Kapitalmarktverzinsung wird mit fünf Prozent angesetzt. Die hierauf basierenden Berechnungen zeigen, dass in allen EU-Mitgliedstaaten die Kapitalkosten einer zu 55 Prozent aus einbehaltenen Mitteln, zu zehn Prozent aus neuem Eigenkapital und zu 35 Prozent aus Fremdkapital finanzierten Realinvestition die Kapitalmarktverzinsung übersteigen.

Von den 28 EU-Mitgliedstaaten hat Deutschland die Kapitalkosten in den vergangenen 15 Jahren am stärksten gesenkt – von 7,7 Prozent im Jahr 2000 auf 6,5 Prozent im Jahr 2014. Damit liegt die Bundesrepublik bei alleiniger Betrachtung der Besteuerung auf Unternehmensebene im Vergleich zu den anderen EU-Ländern zwar lediglich auf Rang 24, hat aber im Vergleich zum 27. Platz im Jahr 2000 Boden gut gemacht. Am niedrigsten sind die Kapitalkosten in Estland (5,2 Prozent) und Bulgarien (5,3 Prozent), dicht gefolgt von Italien sowie Belgien und Kroatien (je 5,4 Prozent). Die höchsten Kapitalkosten – und damit auch die am stärksten ausgeprägten negativen Steueranreize auf das Investitionsvolumen – finden sich neben Deutschland (6,5 Prozent), in Großbritannien (6,7 Prozent), Malta (6,8 Prozent), Spanien (7,6 Prozent) und Frankreich (7,8 Prozent).

KAPITALKOSTEN IN PROZENT (AUF UNTERNEHMENSEBENE) IN DEN EU-MITGLIEDSTAATEN FÜR DAS JAHR 2014



Quelle: ZEW

Die Verbesserung der deutschen Position ist auf die Wirkung der Reformen der Unternehmensbesteuerung in den Jahren 2001 und 2008, insbesondere die Senkung des Körperschaftsteuersatzes auf 15 Prozent, zurückzuführen. Eine Gleichstellung von Real- und Finanzinvestitionen ist allerdings noch nicht erreicht. Punktuelle Maßnahmen, um die Kapitalkosten in Deutschland

INHALT

Hidden Champions in Deutschland – Weltmarktführer dank Innovationen . . . 1
 Steuerliches Investitionsklima in Deutschland verbessert sich deutlich . . . 3
 IT-intensive Branchen profitieren besonders von Wissensinvestitionen . . . 4
 Einseitige Umweltpolitik zieht Auslagerung einzelner Produktionsschritte nach sich . . . 5
 Bildungsinvestitionen lohnen sich – auch für die öffentliche Hand . . . 6
 Der schlanke Soldat – eine gemeinsame EU-Armee birgt große Einsparpotenziale . . . 7

Nachgefragt: Ist Chinas Immobilienmarkt ein Risiko für die Weltwirtschaft? . . . 8
 Energieexperten diskutieren am ZEW . . . 9
 ZEW Intern . . . 10
 Daten und Fakten . . . 11
 Standpunkt . . . 12

weiter zu senken, wären eine Herabsetzung des Ertragsteuersatzes oder eine großzügigere Ausgestaltung der steuerlichen Abschreibungsregeln etwa durch die Wiedereinführung der degressiven Abschreibung. Diese Maßnahmen würden allerdings den in der steuerpolitischen Debatte wichtigen Anspruch eines Investitionsneutralen Steuersystems nur teilweise erfüllen.

Um die Investitionsneutralität des deutschen Steuersystems, das heißt die steuerliche Gleichstellung von Real- und Finanzinvestitionen, zu verbessern, schlagen die ZEW-Wissenschaftler vor, thesaurierte Gewinne von der Besteuerung zu befreien. Alternativ könnte ein fiktiver Zinsabzug für Eigenkapital eingeführt werden. Bei der Einbeziehung der Anteilnehmerebene, ist auch

die Abgeltungsteuer in Betracht zu ziehen. Durch eine Befreiung der Dividenden und Kapitalerträge von der Abgeltungsteuer sowie eine Erhöhung des Abgeltungsteuersatzes für Zinseinkünfte auf den Satz, der auch für unternehmerische Gewinne anfällt, also in etwa 30,95 Prozent (abhängig von der jeweiligen Gewerbesteuer), würde das Steuersystem Realinvestitionen steuerlich besser stellen als Finanzinvestitionen.

Die vollständige Untersuchung in englischer Sprache findet sich zum Download unter: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/policybrief/pb01-15.pdf>

Prof. Dr. Christoph Spengel, spengel@zew.de
Julia Braun, PhD, julia.braun@zew.de

IT-intensive Branchen profitieren besonders von Wissensinvestitionen

Investitionen in Wissen spielen für das gesamtwirtschaftliche Wachstum eine immer bedeutendere Rolle. Eine ZEW-Studie legt nun dar, dass sich die zunehmende Digitalisierung und wissensbasierte Investitionen gegenseitig positiv beeinflussen und damit zu Produktivitätssteigerungen führen können.

Um neue Technologien im Arbeitsalltag gewinnbringend einzusetzen, reicht es für Unternehmen nicht aus, Computer und Software zu kaufen, auch die internen Abläufe und die Kompetenzen der Mitarbeiter müssen mitentwickelt werden. Ergebnisse früherer Untersuchungen belegen, dass IT-Investitionen dann zu besonders starken Produktivitätssteigerungen führen, wenn gleichzeitig Innovationen oder Weiterentwicklungen der Unternehmensorganisation stattfinden. Doch IT-Einsatz macht nicht nur Wissensinvestitionen notwendig, sondern kann auch deren positive Wirkung auf die Produktivität erhöhen und so begünstigen, dass neue Produkte oder Verfahren entwickelt werden. Vor diesem Hintergrund untersucht die ZEW-Studie, ob Branchen, die mehr in IT investieren, höhere Produktivitätseffekte von Investitionen in innovatives geistiges Eigentum, Unternehmenskompetenzen und Marketing verzeichnen können.

Um Wechselwirkungen mit der Digitalisierung zu beurteilen, muss das gesamtwirtschaftliche Ausmaß wissensbasierter Investitionen bekannt sein. Bis September 2014 wurden Wissensinvestitionen auf nationaler Ebene nur zu einem kleinen Teil im jeweiligen Bruttoinlandsprodukt erfasst. Seitdem müssen die Statistikämter in den EU-Mitgliedstaaten auch Investitionen in Forschung und Entwicklung (FuE) messen. Anders als eine Maschine lässt sich eine Einheit organisatorischen Kapitals nicht ohne weiteres bestimmen. Es muss mit näherungsweise Annahmen gearbeitet werden, wie dem geschätzten Arbeitsaufwand zur Verbesserung der Unternehmensorganisation.

Im EU-Projekt INDICSER wurde unter Beteiligung des ZEW erstmals auf Grundlage der INTAN-Invest Daten auf Länderebene

ein Datensatz erstellt, der acht Kategorien von wissensbasierten Investitionen – zusätzlich zu Software – auf Ebene von elf Branchen in zehn EU-Ländern misst. Die empirische Analyse dieser Daten für die Jahre 1995 bis 2007 des ZEW zeigt, dass die Anteile der Investitionen in geistiges Eigentum und ökonomische Kompetenzen in den meisten Ländern im verarbeitenden Gewerbe am höchsten sind (aufgrund von Investitionen in FuE), gefolgt von unternehmensnahen Dienstleistungen und Handel. Insgesamt führt ein Anstieg des wissensbasierten Kapitals im Bereich geistiges Eigentum und Kompetenzen um ein Prozent zu einer durchschnittlichen Zunahme der Wertschöpfung um 0,13 Prozent. Dieser Effekt unterscheidet deutlich zwischen IT-intensiven und weniger IT-intensiven Branchen. Für die Branchen, deren IT-Intensität im untersten Viertel liegt, ist der entsprechende Effekt kleiner als 0,03 Prozent.

Wissensinvestitionen versprechen hohe Erträge

In der Debatte um die optimale Höhe gesamtwirtschaftlicher Investitionen und die Investitionsfreundlichkeit im internationalen Vergleich muss zunehmend der Tatsache Rechnung getragen werden, dass Wissensinvestitionen, die bislang nur unzureichend statistisch erfasst werden, eine ebenso wichtige Rolle spielen wie Investitionen in Sachkapital. Das Ergebnis der ZEW-Studie belegt, dass sich für IT-intensive Branchen wie Transport und Telekommunikation, die unternehmensnahen Dienstleistungen und die Finanzdienstleister besonders hohe Erträge von Investitionen in geistiges Eigentum und Organisationskapital ergeben. Dies gilt überdies für Branchen, die im internationalen Vergleich eine hohe IT-Intensität aufweisen.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp14070.pdf>

PD Dr. Marianne Saam, saam@zew.de
Dr. Thomas Niebel, niebel@zew.de



Führen Staaten unilateral Umweltregulierungen ein, können sich selbst hehre Vorhaben wie die Reduktion von Treibhausgasen nachteilig auf die gesamte Volkswirtschaft des Landes auswirken: So können sich Unternehmen gezwungen sehen, Teile ihrer Produktionskette dorthin zu verlagern, wo die Regulierungskosten weniger zu Buche schlagen.

Einseitige Umweltpolitik zieht Auslagerung einzelner Produktionsschritte nach sich

Die Globalisierung hat viele Wirtschaftsstrukturen verändert. Eine der sichtbarsten Auswirkungen ist die Entstehung von Produktionsketten, die über mehrere Länder und Kontinente reichen. Dieser Umbau und die Auslagerung von Teilen der Produktion werden angetrieben von schrumpfenden Transport- und Kommunikationskosten und ermöglichen es, die komparativen Vorteile einzelner Länder innerhalb des Produktionsprozesses von Gütern besser zu nutzen. Eine neue ZEW-Studie geht der Frage nach, ob einseitig eingeführte Umweltregulierungen ein Grund für die Auslagerung einzelner Produktionsschritten sein können.

Zunächst haben die Forscher ein analytisches Modell konzipiert, das die Standortentscheidung für einzelne Produktionsschritte abhängig von Lohnkosten, Arbeitsproduktivität und Umweltregulierungskosten abbildet. Damit lassen sich zwei Effekte größer werdender Umweltregulierungskosten – beispielsweise aufgrund der Einführung des europäischen Emissionshandels – darstellen: Zum einen eine komplette Auslagerung von einzelnen Produktionsschritten, zum anderen eine verstärkte Nutzung eines bereits aus dem Ausland bezogenen Vorproduktes bei einer reduzierten Verwendung heimischer Vorprodukte.

Die Analyse zeigt, dass Klimazölle, die Importe von Vor- und Endprodukten aus Ländern ohne aktive Klimaschutzmaßnahmen an der Grenze entsprechend verteuern würden, Auslagerungsanreize unterbinden können. Eine solche Maßnahme wäre aber auch mit Nebenwirkungen verbunden. So könnten Unternehmen, die auf energieintensive Vorprodukte angewiesen sind, gezwungen sein, auch die nachgelagerten Produktionsschritte als Antwort auf die Vertueuerung der nötigen Importe ins nicht regulierende Ausland zu verlagern.

Das analytische Modell ist allerdings nur in der Lage, lineare eindimensionale Wertschöpfungsketten abzubilden. In der Realität sind Produktionsnetzwerke jedoch komplexe, ineinander verwobene Netzwerkstrukturen. Deshalb wurde in einem zweiten Schritt ein rechenbares allgemeines Gleichgewichtsmodell entwickelt, das die tatsächlichen weltweiten Verknüpfungen

und Materialflüsse zwischen Wirtschaftssektoren abbilden kann. Dazu wurden die Daten aus dem WIOD-Projekt, einem europäischen Forschungsprojekt an dem das ZEW beteiligt war und das zum Ziel hatte, genau diese Verknüpfungen aufzuarbeiten, für die Kalibrierung des rechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodells herangezogen. Solche Modelle sind dazu gedacht, die Ökonomie in ihrer Gesamtheit darzustellen, um damit gesamtwirtschaftliche Effekte von Politikmaßnahmen sichtbar zu machen. Mittels dieses numerischen Modells wurden nun in einem ersten Szenario die Auswirkungen einer unilateralen 20-prozentigen CO₂-Emissionsreduktion in der Europäischen Union untersucht. Das Ergebnis: Die bereits im analytischen Modell identifizierten Effekte konnten dabei erneut gefunden werden.

Effekte treffen vor allem energieintensive Sektoren

So steigt der Anteil an Nicht-EU Wertschöpfung, der in den in der EU produzierten Gütern enthalten ist, über die Sektoren im Median um drei Prozent, wobei diese Effekte für energieintensive Sektoren wie die Metallverarbeitung bedeutend stärker ausfallen können. In einem zweiten Szenario werden wiederum die Emissionsreduktionen um die bereits skizzierten Klimazölle ergänzt. Damit ließen sich auch im komplexen numerischen Modell die Auslagerungen stoppen. Allerdings um den Preis des Verlusts von Marktanteilen der europäischen Industrien auf außereuropäischen Märkten, die stark auf ausländische Vorleistungen angewiesen sind.

Bis heute steht in der Diskussion um die Auswirkungen der Klimapolitik auf die Wettbewerbsfähigkeit von Industrien vor allem die Outputseite im Fokus. Die Studie zeigt hingegen, dass auch die Inputseite und damit die Auswirkungen auf Produktionsstrukturen und den Bezug nötiger Vorleistungen stärkeren Widerhall in dieser Debatte finden müssen.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp14121.pdf>

Dr. Oliver Schenker, schenker@zew.de
Prof. Dr. Andreas Löschel, andreas.loeschel@wiwi.uni-muenster.de

Bildungsinvestitionen lohnen sich – auch für die öffentliche Hand

Ob eine Berufsausbildung oder ein Studium absolviert wird, ist meist eine persönliche, von den eigenen Interessen geleitete Entscheidung. Aber auch das Thema Kosten und Erträge von Bildungsinvestitionen ist stärker in den Blickpunkt gerückt. Wie hoch die Renditen der Investition in eine Ausbildung oder ein Studium sowohl für den Einzelnen als auch den Staat sind, untersucht das ZEW in einer Studie. Dabei zeigt sich: Bildung zahlt sich sowohl für den Staat wie auch für den Einzelnen aus. Das Ausmaß der Bildungsrenditen hängt vom Steuer- und Transfersystem ab.

Bildungsinvestitionen sind Maßnahmen, die zum Erwerb eines Bildungsabschlusses führen. Höhere Bildungsabschlüsse ermöglichen meist ein besseres Einkommen, verursachen allerdings auch direkt und indirekt Kosten. Die ZEW-Studie analysiert, wie hoch die Bildungsrendite der Bildungsinvestitionen „Studium“ (verglichen mit der Alternative „Berufsausbildung“) und „Berufsabschluss“ (verglichen mit der Alternative „keine Berufsausbildung und kein Studium“) für den Staat und den Einzelnen ist. Die Analyse basiert auf Daten des Sozio-Oekonomischen Panels (SOEP) des Jahres 2012, das Informationen für mehr als 20.000 Personen in 12.000 Haushalten unter anderem zu Bildung, Erwerbstätigkeit und Verdienst enthält. Die fiskalischen Kosten von Bildungsinvestitionen wurden anhand des Bildungsfinanzberichts des Statistischen Bundesamts von 2013 und des Bildungsberichts des Deutschen Instituts für Internationale Pädagogische Forschung von 2014 ermittelt.

Um die Bildungsrenditen des Staates und des Einzelnen zu bestimmen, müssen vorab die Kosten, bestehend aus direkten Kosten und Opportunitätskosten, sowie die Erträge errechnet werden. Beim Staat fallen direkte fiskalische Kosten an, die durch die Bereitstellung von Studien- und Ausbildungsplätzen entstehen. Zusätzlich entgehen dem Staat während der Ausbildungszeit Steuern und Sozialabgaben, da häufig kein steuerlich relevantes Einkommen erzielt wird – die sogenannten fiskalischen Opportunitätskosten.

Ein Studium kostet den Staat jährlich 9.458 Euro. Bei einer Studiendauer von durchschnittlich fünf Jahren liegt die Summe somit bei 47.290 Euro. Der schulische Teil einer Berufsausbildung fällt für den Staat mit jährlich 6.040 Euro ins Gewicht. Bei einer durchschnittlichen Ausbildungsdauer von vier Jahren beträgt die Summe 24.160 Euro.

Ausbildung: Gut angelegtes Geld für den Staat

Die ZEW-Studie zeigt, dass die untersuchten staatlichen Investitionen im Mittel einen fiskalischen Lebens-Nettoertrag pro Auszubildendem von 138.000 Euro und pro Studierenden von 100.000 Euro erwarten lassen. Die Rendite, die der Staat für seine Bildungsinvestitionen erhält, liegt pro Auszubildendem

bei 23,5 Prozent und pro Studierenden bei 5,7 Prozent. Aus der Sicht öffentlicher Haushalte lohnen sich Investitionen in Berufsausbildung besonders, weil sie helfen, spätere Sozialleistungen zu vermeiden. Staatliche Investitionen in ein Studium hingegen rentieren sich überwiegend, weil Hochschulabsolventen im Anschluss an das Studium im Schnitt höhere Steuern zahlen. Die hohen fiskalischen Erträge legen nahe, dass Investitionen in frühkindliche Bildung vor allem für die Kinder ökonomisch rentabel sind, die ohne Hilfe eine Ausbildung oder ein Studium nicht erfolgreich abschließen könnten, sprich benachteiligt sind.

Um die Bildungsrendite des Einzelnen zu bestimmen, müssen zunächst die Kosten und Erträge ermittelt werden. Für Auszubildene und Studierende entstehen Kosten durch die während der Ausbildungszeit entgangenen Arbeitsverdienste.

Steuern und Abgaben senken Bildungsrendite deutlich

Für die Bruttoverdienste von Akademikern ergibt sich ein Kapitalwert von 420.000 Euro auf Lebenszeit. Bezogen auf das Bruttoeinkommen, beträgt die private Bildungsrendite eines Studiums 12,2 Prozent. Nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben schrumpft der Kapitalwert jedoch auf 145.000 Euro und die private Bildungsrendite auf 7,1 Prozent. Für Absolventen einer Berufsausbildung liegt der Kapitalwert des Bruttoverdiensts bei 276.000 Euro und die private Bildungsrendite, bezogen auf das Bruttoeinkommen bei 25,5 Prozent. Nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben geht der Kapitalwert auf 54.000 Euro zurück, die private Bildungsrendite auf fünf Prozent.

Der Rückgang der privaten Bildungsrendite fällt bei einer Berufsausbildung stärker aus als beim Studium, da die zusätzlichen Erwerbseinkünfte nicht nur Steuern und Sozialversicherungsabgaben unterliegen, sondern auch zu einem Wegfall von Sozialleistungen führen. Die Sozialleistungen werden durch eigene Einkünfte ersetzt, die verfügbaren Einkommen steigen aber weniger stark.

Zwar sind die privaten Bildungsrenditen des verfügbaren Einkommens mit 7,1 Prozent beziehungsweise fünf Prozent relativ hoch und bieten somit Anreize für die Aufnahme einer Berufsausbildung oder eines Studiums, jedoch liegen sie deutlich unterhalb der privaten Bildungsrenditen des Bruttoeinkommens. Der Abstand zwischen den privaten Bildungsrenditen bezogen auf Brutto- und den Nettoeinkommen verdeutlicht das Ausmaß, mit dem Steuern, Sozialversicherungsbeiträge und Transfers die individuellen Bildungsrenditen beeinflussen und zeigt die Interdependenz zwischen Bildungs-, Sozial- und Steuerpolitik.

Die Studie findet sich zum Download unter:

<http://www.zew.de/de/publikationen/7822>



Das Militär verursacht hohe Kosten für die Verwaltung eines Staates durch Beschaffung und Instandhaltung. Daher sind in kleineren EU-Ländern derzeit nur 20 bis 30 Prozent der Landstreitkräfte für Kampfeinsätze verfügbar. Eine gemeinsame EU-Armee könnte für finanzielle Entlastung in den Mitgliedstaaten sorgen.

Der schlanke Soldat – eine gemeinsame EU-Armee birgt große Einsparpotenziale

Die Europäische Kommission sucht noch immer das zentrale Projekt ihrer Amtszeit. Das mag ihr Präsident Jean-Claude Juncker selbst verspürt haben, als er mit der Idee einer EU-Armee ein Projekt großen Kalibers ins Spiel gebracht hat. Das Vorhaben verspricht neben einer stärkeren EU-Integration allerdings auch große Einsparpotenziale für die Mitgliedsstaaten.

Tatsächlich hätte die Schaffung gemeinsamer europäischer Streitkräfte das Potenzial, ein wegweisendes europäisches Projekt für Jahrzehnte zu werden. Erstens ist die Verteidigungspolitik ein Feld, auf dem Europa einen substantziellen Mehrwert zu bieten hat. 28 Parallelstrukturen nationaler Armeen sind kostspielig. Eine gemeinsame Studie des ZEW und der Bertelsmann Stiftung belegt, dass kleine Armeen ungünstige Relationen zwischen einsatzfähigen Soldaten und Gesamtumfang aufweisen. Während bei größeren Ländern wie Großbritannien um die 70 Prozent aller Landstreitkräfte für Kampfeinsätze verfügbar sind, beträgt die Quote bei kleineren EU-Ländern oft nur 20 bis 30 Prozent. Der Grund liegt in den hohen Fixkosten, die bei kleinen Armeen für Verwaltung, Beschaffung und Instandhaltung anfallen.

Gehaltseinsparungen von 6,5 Milliarden Euro pro Jahr

Würden die vielen mittelgroßen und kleinen EU-Landstreitkräfte durch eine gemeinsame EU-Armee ersetzt, so die Berechnungen, ließen sich von derzeit etwa 900.000 nationalen Soldaten rund 300.000 Stellen einsparen, ohne dadurch die Zahl der für Kampfeinsätze verfügbaren Kräfte zu verringern. Dies würde allein bei den Gehältern Einspareffekte von 6,5 Milliarden Euro pro Jahr erlauben. Zweitens gibt es kaum ein anderes Feld, bei dem die Umfragen auf so große Zustimmung für mehr

Europa treffen. Europas Wähler lehnen oft ab, die Entscheidung über Steuern, Sozialleistungen oder Bildungspolitik nach Brüssel zu übertragen. Außen- und Sicherheitspolitik werden aber durchweg als gesamteuropäische Aufgabe betrachtet.

Das größte Hindernis auf dem Weg zur EU-Armee sind Interessenunterschiede der 28 EU-Staaten, die sich aus internationalen Beziehungen ergeben können. Im Gegensatz zu globalen Einsätzen besteht jedoch eine natürliche Übereinstimmung mit Blick auf die Verteidigung des eigenen Territoriums. In der Beistandsklausel des Artikels 42 des EU-Vertrags haben sich alle EU-Staaten im Fall eines Angriffs auf einen Mitgliedstaat ohnehin zu aller „in ihrer Macht stehenden Hilfe und Unterstützung“ verpflichtet. Nennenswerte Interessenunterschiede kann es für den europäischen Verteidigungsfall daher nicht geben.

EU-Landstreitkräfte würden jedoch nur dann die Budgets wirklich entlasten können, wenn die Entlohnung von EU-Soldaten nicht mit dem für EU-Beamte üblichen Aufschlag gegenüber nationaler Bezahlung erfolgt. Der Ausgangspunkt der Entlohnung muss ein durchschnittliches EU-Lohnniveau für Soldaten sein. Schon eine Bezahlung nach deutschen oder britischen Soldatengehältern würde eine EU-Armee zu einem extrem kostspieligen Unterfangen machen. Aber dieses Problem wäre durch europaweite Rekrutierung lösbar. Dass sich für die Aufstellung dieser Armee wohl mehr Spanier oder Bulgaren als Deutsche oder Franzosen bewerben, wäre hinzunehmen – und überdies ein Beitrag zu mehr Konvergenz der nationalen Arbeitsmärkte.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/EuropeanAddedValue_Studie2013.pdf

Prof. Dr. Friedrich Heinemann, heinemann@zew.de
Stefani Weiss, Stefani.Weiss@bertelsmann-stiftung.de

Nachgefragt: Ist Chinas Immobilienmarkt ein Risiko für die Weltwirtschaft?

„Chinas Wohnungsmarkt leidet an massiven Überkapazitäten“

Das steile Wachstum der chinesischen Wirtschaft seit den 1980er Jahren hat auch den Immobilienmarkt im Reich der Mitte befeuert. Die Preise für Häuser und Wohnungen sind in einigen Großstädten Chinas in den vergangenen zehn Jahren jährlich mit zweistelligen Wachstumsraten gestiegen – bis jetzt. Momentan kühlt sich der Markt zusehends ab, fallen die Preise zum Teil ähnlich rapide wie vor Beginn der Hypothekenkrise in den USA im Frühjahr 2007. Droht Chinas Immobilienblase zu platzen und damit die noch immer fragile Weltwirtschaft zu gefährden? ZEW-Ökonom Oliver Lerbs sieht Gemeinsamkeiten, aber auch Unterschiede zur damaligen Situation in den Vereinigten Staaten.

Die chinesische Staatsspitze hat jahrelang die Urbanisierung vorangetrieben, damit den Binnenkonsum und auch das Wirtschaftswachstum beflügelt. Trägt die Immobilien- und Baubranche die ihr zugedachte Rolle für Chinas Volkswirtschaft?

Die Immobilien- und Baubranche ist in den vergangenen Jahren in der Tat eine entscheidende Stütze des chinesischen Wachstums gewesen. Aktuell machen Bruttoinvestitionen im Wohnimmobilienbereich etwa 15 Prozent der Wertschöpfung aus. Ein derart hoher Wert ist auch für ein Schwellenland bedenklich, zumal sich lokale Gebietskörperschaften stark über Baulandverkäufe finanzieren und kaum noch über Steuern oder Gebühren. Zwar sind Immobilieninvestitionen nicht per se weniger produktiv als Investitionen in Maschinen oder Patententwicklung, denn: auch dadurch erhöht sich das Produktionspotenzial, nur eben in Form von Wohndienstleistungen. Allerdings ist fraglich, ob weitere Zusatzinvestitionen in diesem Sektor in China langfristig einen adäquaten Realzins erwirtschaften werden. Der Leerstand ist bereits heute an vielen Standorten imens, eine Fehlallokation von Kapital erkennbar.

Zuletzt hat sich gezeigt, dass Bauflächen und Wohnraum in den Metropolen immer knapper und teurer wurden. Zugleich

bleiben aber ganze neu gebaute Trabantenstädte leer. Wie passt das zusammen?

Chinas Wohnungsmarkt leidet an massiven Überkapazitäten. Der Markt ist wegen hoher Transaktionskosten und der besonderen Bedeutung der Lage stark fragmentiert. Einige Siedlungen weisen noch nicht die nötigen Infrastrukturen auf, die für gutes Wohnen erforderlich sind. Leerstand bedeutet jedoch nicht unbedingt, dass die entsprechenden Wohnungen auch wirklich am Markt angeboten werden und die Preise drücken. Viele Chinesen haben Zweitwohnungen als Kapitalanlage gekauft und lassen diese in der Hoffnung auf baldigen Weiterverkauf leer stehen. Das hängt auch mit dem institutionell sehr schwach entwickelten Mietwohnungsmarkt zusammen. Über die genaue Höhe des Leerstands existieren leider nur Schätzungen.

Die Preisentwicklungen bei Wohnimmobilien aktuell in China und seinerzeit in den USA kurz vor der Subprime-Krise scheinen die gleiche Richtung einzuschlagen. Stehen die Chinesen vor einem ähnlichen Einbruch wie die Nordamerikaner?

Haus- und Wohnungskäufer neigen leider dazu, ihre Erfahrungen vergangener Zuwächse in die Zukunft fortzuschreiben. Beim derzeitigen Überangebot an Wohnungen ist aber kaum davon auszugehen, dass Chinas Immobilienpreise so weiterwachsen wie bisher. Eine Depression am Immobilienmarkt wie in den USA hätte extrem negative Auswirkungen auf Privatkonsum und Binnenkonjunktur in China. Allerdings wurden Immobilienkäufe mit deutlich weniger Fremdkapital gehebelt als in den USA. Die Kreditforderungen sind zudem im stark regulierten Bankensektor verblieben. Schließlich haben wir es mit zwei unterschiedlichen Wirtschaftssystemen zu tun: Wahrscheinlich würde die chinesische Zentralregierung bereits früher und entschiedener als sogenannter „Lender of last resort“ – also als letzter Kreditgeber – eingreifen. Nichtsdestotrotz wissen wir beispielsweise aus Japan, dass eine geplatze Immobilienblase ein Land auch bei massiven Staatseingriffen im Bankensektor über Jahre hinweg lähmen kann.

Wie sehen auf Jahressicht die Erwartungen mit Blick auf Chinas Immobilienmarkt, die dortige Volkswirtschaft und letztlich für die Weltwirtschaft insgesamt aus?

Gegenwärtig sind die Erwartungen laut unserem China Economic Panel (CEP) für die Immobilienpreise in wichtigen chinesischen Regionen überraschend positiv, der Wachstumstrend der Gesamtwirtschaft weist allerdings nach unten. Wenn die derzeit politisch verabreichte Schmerztherapie am Immobilienmarkt nachlässt, werden die konjunkturellen Erwartungen weiter gedämpft, zumal China seine Produktion von Zement und Stahl enorm ausgeweitet hat. Viele Arbeitsplätze hängen daran und damit auch die Nachfrage nach Gütern aus anderen Ländern. Eine dauerhafte Immobilien-Misere in China hätte deshalb auch negative Auswirkungen auf die Weltwirtschaft.



Dr. Oliver Lerbs

ist Senior Researcher im ZEW-Forschungsbereich „Internationale Finanzmärkte und Finanzmanagement“ sowie wissenschaftlicher Berater am Financial Research Center der Fudan-Universität in Shanghai. Seine aktuellen Forschungsinteressen konzentrieren sich auf internationale Wirtschaftsbeziehungen, insbesondere mit China, Immobilienökonomik sowie Kredit- und Kapitalmärkte.

lerbs@zew.de



Energieexperten diskutieren am ZEW

Bei der vierten Mannheim Energy Conference haben sich am 7. und 8. Mai 2015 rund 80 Energieexperten am ZEW in Mannheim zusammengefunden. Wissenschaftler sowie Experten aus Politik, Unternehmen und Organisationen diskutierten zwei Tage lang über Wettbewerb und Regulierung in den Elektrizitätsmärkten, Emissionspolitik, Energieeffizienz und Energienachfrage sowie über Investitionsmöglichkeiten in der Energiebranche.

Die internationale Konferenz wurde vom Leibniz-WissenschaftsCampus „Mannheim Centre for Competition and Innovation“ (MaCCI) organisiert. MaCCI ist ein gemeinsames, interdisziplinäres Projekt des ZEW und der Fakultät für Rechtswissenschaften und Volkswirtschaftslehre der Universität Mannheim.

Eröffnet wurde die Veranstaltung durch einen Festvortrag von Dr. Christoph Müller, Geschäftsführer für kaufmännische Angelegenheiten bei der Netze BW GmbH, der über seine Erfahrungen in leitenden Positionen der Bereiche Vertrieb, Regulierungsmanagement sowie Finanzrisiken bei der EnBW AG und der Netze BW GmbH sprach, aktuelle praxisrelevante energiepolitische Themen darlegte und die Bedeutung der Energiewirtschaftsforschung für diese herausstellte.

Die wissenschaftlichen Hauptredner waren die renommierten Energieökonominnen Frank Wolak aus Stanford, Natalia Fabra aus Madrid sowie Catherine Wolfram aus Berkeley. Im Fokus ihrer Vorträge standen dabei CO₂-Einsparung, Spekulanten auf Energiemärkten und Energie in Entwicklungsländern. Das breite Spektrum der Konferenz wurde durch zahlreiche ökonomische Workshops zu den Entwicklungen auf den Energiemärkten und zu aktuellen energiepolitischen Themen auch aus juristischer Sicht ergänzt. Ebenso wurden Erkenntnisse aus Praxis und Unternehmensberatung in einer eigenen Session vorgestellt.

In ihrem nun vierten Jahr hat sich die Mannheim Energy Conference als Plattform für den Austausch namhafter Energieökonominnen auf europäischer und internationaler Ebene etabliert. Von den 65 wissenschaftlichen Einreichungen zur Konferenz kamen rund 34 Prozent aus Deutschland, 43 Prozent aus dem Rest Europas und 23 Prozent aus Übersee. Die Zeit in Mannheim wird von den Energieökonominnen und -experten neben wissenschaftlicher Diskussion auch für den Aufbau und die Pflege von Netzwerken genutzt.

Robert Germeshausen, germeshausen@zew.de
Oliver Woll, woll@zew.de



Sorgen für Diskussionsstoff bei der vierten Mannheim Energy Conference am ZEW: Die Hauptredner Frank Wolak von der US-amerikanischen Stanford University und seine Kollegin Catherina Wolfram von der University of California, Berkeley.



ZEW eNEWS

Das digitale und interaktive Magazin des ZEW für iPad, Tablet und Smartphone.

Kostenlos im App Store und bei Google Play.



Mannheimer Unternehmenssteuertag geht 2015 in die neunte Runde

Das ZEW und die Universität Mannheim veranstalten gemeinsam am 25. Juni 2015 den diesjährigen Mannheimer Unternehmenssteuertag. Zum inzwischen neunten Mal treffen sich dabei Mitglieder von Vorständen und Geschäftsleitungen, Finanz- und Steuerfachleute großer und mittlerer Unternehmen sowie Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, um sich praxisnah über Neuerungen auf dem Gebiet der internationalen Unternehmensbesteuerung auszutauschen und zu diskutieren. In Vorträgen und Workshops

erhalten die Teilnehmer fundierte Ratschläge von erfahrenen Experten zu aktuellen steuerlichen Entwicklungen und werden mit Möglichkeiten für die betriebliche Steuerplanung und -gestaltung vertraut gemacht. Thematisch stehen in diesem Jahr steuerliche Chancen und Risiken bei strategischen Investitionsentscheidungen im Mittelpunkt.

Anmeldungen zu der Veranstaltung sind im Internet möglich unter: www.zew.de/weiterbildung/672

Public Finance Konferenz 2015 am ZEW handelt europäische Steuerpolitik ab

Mit einem Fokus auf die europäische Steuerpolitik hat das ZEW gemeinsam mit dem Arbeitskreis Europäische Integration in diesem Jahr die alljährliche Public Finance Konferenz am 27. und 28. April in Mannheim organisiert. 95 internationale Wissenschaftler und Gäste beschäftigten sich an beiden Veranstaltungstagen mit aktuellen Forschungsthemen wie unter anderem der Gewinnverlagerung multinationaler Konzerne in sogenannte Steueroasen, der Analyse von Steuerreformen, dem Finanzföderalismus, der Funktion fiskalpolitischer Institutionen sowie der politischen Ökonomie von Steuer- und Haushaltsentscheidungsfindungen. Prof. Dr. Dr. h. c. Wolfgang Schön vom Max-Planck-Institut für Steuerrecht und Öffentliche Finanzen in München, einer der Hauptredner, ging in seinem Vortrag auf das Neutralitäts- und Territorialitätsprinzip ein, indem er sich widerstreitenden und übereinstimmenden Konzepten im europäischen Steuerrecht widmete. Sein Kollege Prof. Claus Thustrup Kreiner, PhD, von der Universität Kopenhagen (Bild) legte die Probleme von Steuerhinterziehung und -vermeidung dar, wenn die zuständigen Behörden in einschlägige Rechtsbrüche involviert sind.



ZEW und MIT warten in Brüssel mit gemeinsamen Forschungsergebnissen auf

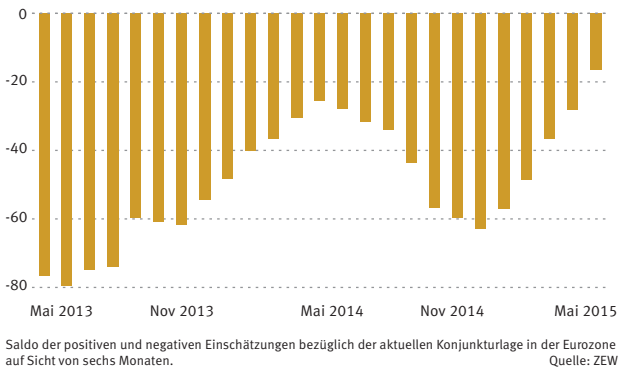
Das ZEW und das US-amerikanische Massachusetts Institute of Technology (MIT) haben am 26. Februar 2015 während eines Workshops in der Brüsseler Vertretung des Landes Hessen bei der EU die Ergebnisse eines laufenden Forschungsprojekts zum Thema „CO₂ Regulation of Cars – Truly a Success Story?“ präsentiert. Der Workshop wurde von der Adam Opel AG und der Hessischen Landesvertretung in Brüssel veranstaltet.

Schwerpunktthema war die Gegenüberstellung der Kosten von existierenden Kraftstoff-Verbrauchsnormen im Vergleich zu einer Erweiterung des Emissionshandelssystems (ETS), um damit statt einer weiteren Verschärfung der bereits bestehenden Verbrauchs-

normen bei neuen Autos in der EU den Straßenverkehr im ETS abzudecken. Den Workshop besuchten mehr als 100 Teilnehmer aus der Automobilindustrie, dem Europäischen Parlament, von Umwelt-NGOs, der internationalen Forschung sowie regionaler und nationaler Vertretungen.

ZEW Research Associate und Professor an der Universität Münster, Dr. Andreas Löschel, erörterte in einem Vortrag die praktische Umsetzbarkeit der Eingliederung des Straßenverkehrs in das EU-ETS, um die potenziellen Effizienzgewinne für die europäische Wirtschaft auszuschöpfen. Demnach würde ein voll integriertes ETS rund 60 Prozent der europäischen CO₂-Emissionen abdecken.

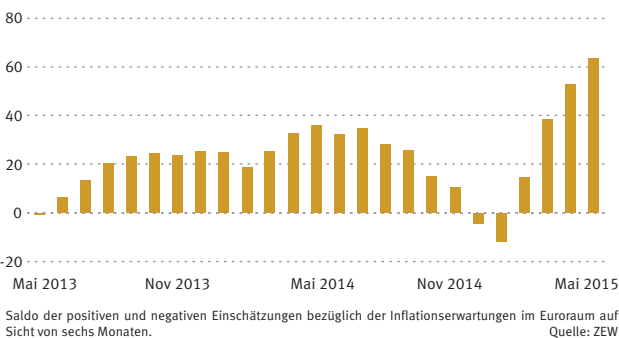
ZEW-Finanzmarkttest im Mai 2015



Eurozone: Konjunkturelle Lage verbessert sich

Die Einschätzung der konjunkturellen Lage in der Eurozone verbessert sich im Mai um 11,8 auf minus 16,5 Punkte. Das ist der fünfte Anstieg in Folge. Dazu beigetragen haben dürften die zuletzt recht positiven Wachstumszahlen für Frankreich, Italien und Spanien. Der immer noch negative Saldo zeigt jedoch, dass die Mehrzahl der Experten die konjunkturelle Lage weiterhin als schlecht einstuft. Der Kontrast innerhalb der Eurozone ist dabei groß: Deutschland weist einen Lagesaldo von plus 65,7 Punkten auf. Für Frankreich und Italien liegt dieser Wert trotz Zugewinnen jedoch immer noch bei minus 56,9 und minus 59,5 Punkten.

Dominik Rehse, rehse@zew.de

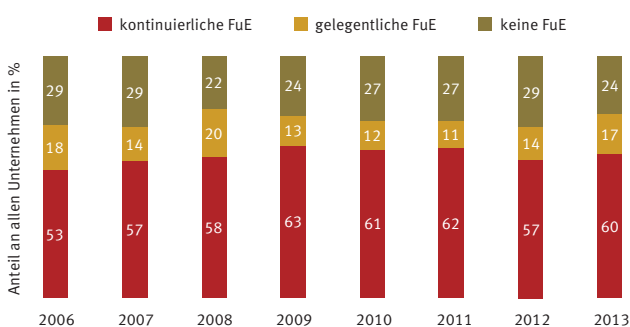


Inflationserwartungen im Euroraum steigen

Die Erwartungen der Finanzmarktexperten mit Blick auf die Veränderung der Inflationsrate im Euroraum sind im Mai zum vierten Mal in Folge gestiegen. Der entsprechende Indikator legt im Vergleich zum Vormonat um 10,7 Punkte zu und verzeichnet mit aktuell 63,4 Punkten den höchsten Stand seit April 2011. Der erwartete Anstieg der Preise dürfte hauptsächlich auf die wieder anziehenden Ölpreise zurückzuführen sein. Voraussichtlich wird die Inflationsrate, die sich im März noch bei minus 0,1 Prozent befand, bald wieder im positiven Bereich liegen.

Jesper Riedler, riedler@zew.de

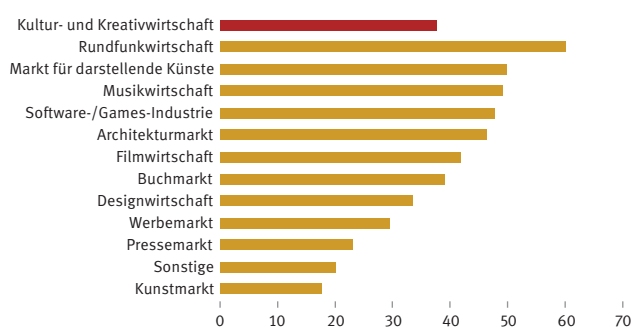
Chemie- und Pharmaindustrie führend in Forschung und Entwicklung



In keiner anderen Branche der deutschen Wirtschaft betreiben so viele Unternehmen regelmäßig Forschung und Entwicklung (FuE) wie in der Chemie- und Pharmaindustrie. 2013 lag der Anteil der Unternehmen mit kontinuierlicher FuE bei 60 Prozent. 17 Prozent befassten sich gelegentlich, sprich anlassbezogen mit FuE. Damit hat die Branche fast wieder die sehr hohe FuE-Beteiligung des Jahres 2008 (78 Prozent mit kontinuierlicher oder gelegentlicher FuE) erreicht. Zwischenzeitlich war die Verbreitung von FuE durch die ungünstigere konjunkturelle und finanzielle Situation in kleinen Unternehmen etwas zurückgegangen.

Dr. Christian Rammer, rammer@zew.de

Anteil der kulturell und kreativ Tätigen in der Rundfunkwirtschaft am höchsten



Nicht alle Beschäftigten in der Kultur- und Kreativwirtschaft üben eine kulturell oder kreative Tätigkeit aus – so gibt es beispielsweise auch Finanzbuchhalter in Werbeagenturen oder Reinigungsfachkräfte im Rundfunkstudio. Die obige Grafik stellt den Anteil der Beschäftigten in den einzelnen Teilmärkten der deutschen Kultur- und Kreativwirtschaft dar, die einer kulturellen oder kreativen Tätigkeit nachgehen. Während in der Rundfunkwirtschaft insgesamt über 60 Prozent der Beschäftigten kulturelle oder kreative Tätigkeiten ausüben, sind es in der Designwirtschaft 33,5 Prozent und im Kunstmarkt lediglich 17,6 Prozent.

Dr. Jörg Ohnemus, ohnemus@zew.de



Mindestlohn in Deutschland: Für Entwarnung ist es zu früh

Mit Jahresbeginn wurde der Mindestlohn in Deutschland eingeführt. Zeit also für eine erste Bestandsaufnahme. Hat die gesetzliche Lohnuntergrenze tatsächlich Arbeitsplätze ver-

nichtet, so wie viele Kritiker befürchtet haben? Auf den ersten Blick sind die Zahlen blendend. Der Arbeitsmarkt brummt, die Zahl der Arbeitslosen ist im April auf 2,84 Millionen gesunken. Arbeitsministerin Andrea Nahles hat daher verkündet, die Kritiker des Mindestlohnes hätten sich geirrt. Bei näherem Hinsehen zeigt sich allerdings, dass die Entwarnung voreilig sein könnte.

Die derzeit gute Arbeitsmarktentwicklung ist Teil eines Trends zu mehr Beschäftigung in Deutschland, der bereits seit Jahren anhält. Wichtigster Grund für diese positive Entwicklung ist eine kluge Tarifpolitik, die sich über Jahre hinweg auf maßvolle Lohn-erhöhungen beschränkt hat. Zusätzlich befeuert wird der Arbeitsmarkt derzeit durch Konjunkturimpulse wie den fallenden Euro-Kurs, den Einbruch des Ölpreises und die niedrigen Zinsen. Die Politik hat den Mindestlohn also in einer äußerst günstigen Wirtschaftslage eingeführt. Das erklärt, warum der Mindestlohn bislang kaum Folgen auf die Beschäftigung zu haben scheint. Dass es bislang gar keine Anzeichen für Arbeitsplatzabbau durch den Mindestlohn gibt, ist jedoch nicht zutreffend.

Im Bereich der Minijobs scheint es durchaus nach unten zu gehen. Im Februar lag die Zahl der geringfügig Beschäftigten – Menschen, für die der Minijob nicht nur ein Nebenverdienst ist – um 2,8 Prozent niedriger als ein Jahr zuvor. 136.000 Minijobs sind verschwunden. Natürlich ist es möglich, dass Arbeitgeber zum Teil Minijobs in sozialversicherungspflichtige Stellen umgewandelt haben. Man muss aber davon ausgehen, dass viele Rentner und Studenten, die ihr Einkommen mit einem Minijob aufgebessert haben, die ersten Opfer des Mindestlohnes sind.

Die Kritik der Wirtschaft am Mindestlohn richtet sich in erster Linie gegen die Zusatzbelastung mit Bürokratie. Als besonders problematisch werden die Dokumentationspflichten zur Arbeitszeit und die Haftung für Zulieferer und Subunternehmer genannt. Dass sich der Mindestlohn nur durchsetzen lässt, wenn die Un-

ternehmen Arbeitszeiten dokumentieren, liegt auf der Hand. Weniger zwingend erscheint mir, dass Betriebe dafür haftbar gemacht werden, wenn Zulieferer den Mindestlohn nicht zahlen. Hinzu kommen die strukturellen Folgen des Mindestlohns: Die Ausweichreaktionen dürften zunehmen, etwa indem Betriebe die Zahl der unbezahlten Überstunden erhöhen. Bislang niedrig entlohnte Arbeitnehmer könnten in die Selbstständigkeit gedrängt werden. Die Politik wird versuchen, solche Umgehungsstrategien zu bekämpfen, was zu noch mehr Bürokratie führt. Die größte Gefahr liegt aber weder in kurzfristigen Beschäftigungseffekten noch in wachsenden Überwachungskosten, sondern in langfristigen Verschiebungen am Arbeitsmarkt.

Der Mindestlohn beeinträchtigt die Schaffung neuer Jobs für besonders verletzbare Gruppen, vor allem Jugendliche und niedrig qualifizierte Arbeitnehmer. Ein Beispiel dafür ist Frankreich. Dort beträgt der Mindestlohn derzeit 9,61 Euro pro Stunde und ist ein wichtiger Grund für die hohe Jugendarbeitslosigkeit jenseits des Rheins. Die Politik in Frankreich versucht seit Jahren, die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen, indem bei Jobs mit niedrigen Löhnen reduzierte Sozialversicherungsbeiträge erhoben werden. Das kostet rund 20 Milliarden Euro pro Jahr. Künftig sollen diese Subventionen sogar weiter steigen. Wenn es schlecht läuft, könnte Deutschland Ähnliches passieren.

Es wird einige Jahre dauern, bis der Boom am Arbeitsmarkt ausgelaufen und die Erosion des Niedriglohnssektors so weit fortgeschritten ist, dass die Politik reagieren muss. Dann wird sie mit Subventionen versuchen, den Trend umzudrehen. Für die Staatskasse ist das unter dem Strich teurer als das Aufstocken von Niedriglöhnen. Bleiben künftige Anpassungen allerdings maßvoll, dürfte sich der Schaden in Grenzen halten. Sollte es hingegen in Wahlkämpfen zu einem Überbietungswettbewerb beim Mindestlohn kommen, könnte das deutsche Beschäftigungswunder bald der Vergangenheit angehören.

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. Dr. Clemens Fuest · **Kaufmännischer Direktor:** Thomas Kohl

Redaktion: Julian Prinzler · Telefon 0621 / 12 35 - 133 · Telefax 0621 / 12 35 - 255 · E-Mail prinzler@zew.de
Felix Kretz · Telefon 0621 / 12 35 - 103 · Telefax 0621 / 12 35 - 255 · E-Mail kretz@zew.de
Gunter Grittmann (V.i.S.d.P) · Telefon 0621 / 12 35 - 132 · Telefax 0621 / 12 35 - 255 · E-Mail grittmann@zew.de

Fotos: iStockphoto (Seite 1, 5, 7, 9); ZEW (Seite 8, 9, 10, 12)

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

© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2015