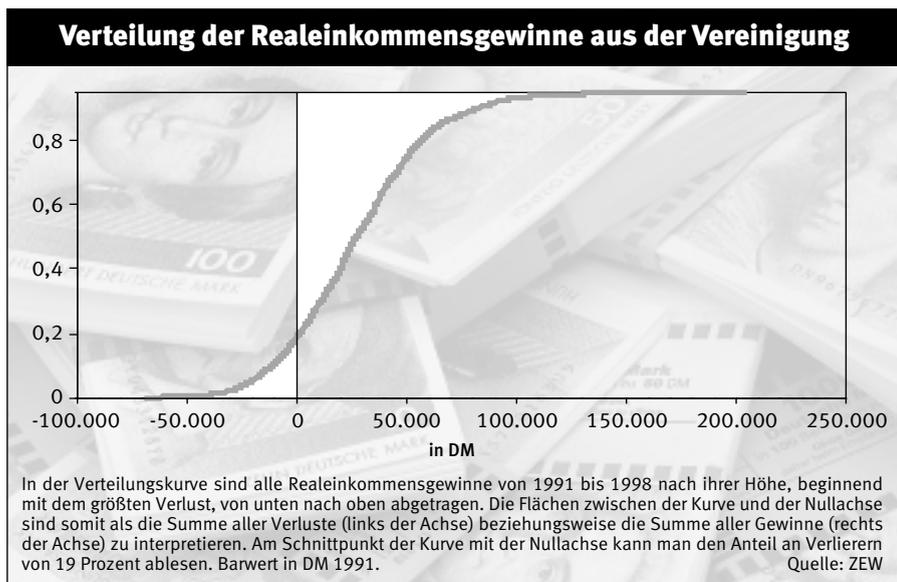


Ostdeutschland: Hohe Gewinne aus der deutschen Wiedervereinigung

Wirtschaftswissenschaftler des ZEW und der Freien Universität Berlin haben erstmals mit Hilfe eines Realeinkommensvergleichs die ostdeutschen Gewinner und Verlierer der deutschen Einheit ermittelt. Die Ergebnisse zeigen: Zwar zählen 19 Prozent aller Ostdeutschen, die im Jahr der Wiedervereinigung 25 Jahre und älter waren, zu den Verlierern. Allerdings übersteigen die Gesamtgewinne die Gesamtverluste um knapp das Zehnfache.



■ Sei es in der öffentlichen Diskussion, die sich um Bundestagspräsident Wolfgang Thierses Bemerkung „Ostdeutschland steht auf der Kippe“ entfachte, oder sei es in der politischen Diskussion um den Solidarpakt II und die Neuaufgabe des Länderfinanzausgleichs: Das Thema Ostdeutschland ist und bleibt auf der Tagesordnung. Zwar herrscht weitgehend Konsens darüber, dass weiterhin Transfers an die neuen Bundesländer gezahlt werden sollten. Uneinigkeit besteht aber über die Höhe der Zahlungen und wie diese Transfers wirkungsvoll(er) eingesetzt werden können. Die Diskussion basiert dabei auf

der impliziten Annahme einer sozialen Schiefelage in Ostdeutschland. Bevor aber politischer Handlungsbedarf diagnostiziert wird, sollte überprüft werden, ob eine Schiefelage besteht.

Dies ist das Ziel einer Studie, in der Wissenschaftler des ZEW und der Freien Universität Berlin die ostdeutschen Einkommensgewinne und -verluste nach der deutschen Vereinigung quantifiziert haben. Dazu verglichen sie das abgezinste, kumulierte, tatsächlich in der Bundesrepublik erzielte Einkommen von repräsentativen Ostdeutschen ab 25 Jahren mit dem Einkommen, das die gleichen Personen bei Fortbestehen der

DDR erzielt hätten. Das in Ostmark prognostizierte DDR-Einkommen wurde mit Hilfe eines Preisdeflators, der die in der DDR üblichen Mengenbeschränkungen und Subventionen berücksichtigte, in DM umgerechnet. War die Differenz zwischen tatsächlichem und hypothetischem Einkommen negativ, entstand ein Einkommensverlust aus der Vereinigung.

Nach dieser Vorgehensweise sind für den Zeitraum von 1991 bis 1998 insgesamt 19 Prozent der ostdeutschen Bevölkerung ab 25 Jahren als Verlierer der deutschen Einheit einzustufen. Das heißt diese Personen haben in den 90er Jahren ein durchschnittlich geringeres Realeinkommen erzielt, als sie es bei Weiterbestehen der DDR hätten erwarten können. Es zeigen sich vor allem große Unterschiede bei den verschiedenen Altersgruppen. Der größte Anteil

In dieser Ausgabe

Ostdeutschland: Hohe Gewinne aus der deutschen Wiedervereinigung	1
ZEW koordiniert BLUEPRINT-Netzwerk	2
Schweiz: Geringe Steuern bleiben ein Standortvorteil	3
M&A: Deutsches Übernahmegesetz greift zu kurz	4
ZEW-Konferenz	5
ZEW-Neuerscheinungen, ZEW-Termine	6
Daten und Fakten	7
Standpunkt	8

ZEW-Forschungsergebnisse

von Verlierern findet sich mit etwa 28 Prozent in der Gruppe derjenigen, die im Jahr 1990 zwischen 35 und 54 Jahre alt waren, also genau der Gruppe, die wohl am wenigsten auf die veränderten Qualifikationsanforderungen des neuen Wirtschaftssystems reagieren konnte. Hingegen ist bei nur einem Prozent der damals über 64-Jährigen ein Einkommensverlust auszumachen. Das Ergebnis ist nicht weiter verwunderlich: Diese Altersgruppe erlebte den Zusammenbruch der Wirtschaft nicht mehr innerhalb ihrer Erwerbsphase. Statt dessen profitierte sie von der Einführung des westdeutschen Rentensystems.

Der Anteil der Verlierer sinkt zwar zwischen 1991 und 1998 von 38 auf 22

Prozent. Allerdings hat sich diese Entwicklung in den vergangenen Jahren etwas abgeschwächt, wie auch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Ostdeutschlands. So ist etwa die Arbeitslosigkeit in den vergangenen Jahren wieder leicht gestiegen und das Bruttoinlandsprodukt weniger stark gewachsen als zu Beginn der 90er Jahre.

In der Studie wird aber nicht nur der Anteil der Verlierer, sondern auch die Höhe der Gewinne und Verluste durch die deutsche Vereinigung quantifiziert. Die Berechnungen zeigen, dass die Gesamtgewinne die Gesamtverluste um etwa das Zehnfache übersteigen (siehe Grafik). In diesem Sinne wäre es zumindest theoretisch möglich gewesen, die

Verlierer der deutschen Einheit durch Umverteilung der Gewinne ohne zusätzliche Transfers aus Westdeutschland zu kompensieren.

Insgesamt hat die Mehrheit der Ostdeutschen, was ihr Realeinkommen anbelangt, von der deutschen Einheit profitiert. Die Gewinne und Verluste sind jedoch ungleich verteilt. Außerdem weisen sowohl die immer langsamere Abnahme des Anteils an Verlierern als auch die immer schwächere Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Indikatoren für Ostdeutschland auf langfristige Probleme hin. ◀

*Dr. Miriam Beblo, beblo@zew.de (ZEW);
Prof. Irwin L. Collier, Ph. D. (FU Berlin);
Thomas Knaus (FU Berlin)*

ZEW koordiniert BLUEPRINT-Netzwerk

Der Ausstieg der USA aus dem Klimaprotokoll von Kyoto hat gezeigt, dass sich bei nachlassender Konjunktur Zielkonflikte zwischen Umweltschutz und Wirtschaftswachstum verschärfen. Innovationen und umwelttechnischer Fortschritt können zur Lösung dieses Konflikts beitragen. Jedoch ist eine bessere internationale Abstimmung von Umwelt- und Innovationspolitik notwendig. Zu diesem Zweck hat die EU-Kommission das Netzwerk „Blueprint for an Integration of Science, Technology and Environmental Policy“ (BLUEPRINT) eingerichtet.

■ Zahlreiche Beispiele belegen, dass Innovations- und Umweltpolitik aufeinander angewiesen sind. So nutzt es zum Beispiel wenig, mit hohem Forschungsaufwand Dreiliterautos oder Brennstoffzellenfahrzeuge zu entwickeln, wenn auf Märkten keine Anreize bestehen, dass diese umwelttechnisch fortschrittlichen Produkte auch gekauft werden. Um Akzeptanz für Umweltpolitik zu gewinnen, ist es wiederum nötig, dass diese nicht unnötig teuer wird. Hier können Innovationen dazu beitragen, die Kosten für umweltfreundliche Fahrzeuge zu senken und gleichzeitig die Produktqualität zu verbessern. Gleiches gilt beispielsweise in der Klimapolitik für die Entwicklung von erneuerbaren Energien sowie Techniken der rationellen Energienutzung.

Vor diesem Hintergrund unterstützt die Europäische Kommission als Auftraggeber des Netzwerks BLUEPRINT die Entwicklung einer entsprechenden Wissenschafts- und Technologiepolitik (W&T-

Politik) in Europa. Der Fokus des Netzwerks liegt auf der Untersuchung des Verhältnisses von W&T- und Umweltpolitik, auf der Verbesserung des Dialogs sowie auf der Intensivierung von Partnerschaften zwischen beiden Bereichen. Weiterhin soll ein elektronisches Netzwerk aufgebaut werden, welches auch nach dem Abschluss des Projekts bestehen bleibt.

Impulse für Politikinitiativen

Die Ziele des Netzwerks werden im Rahmen von fünf Workshops und einer Abschlusskonferenz behandelt. Endprodukt soll nach zweieinhalb Jahren der Entwurf eines „Blueprints“ für eine Integration von Wissenschaft, Technologie und Umweltpolitik sein, der auf der Abschlusskonferenz vorgestellt und diskutiert wird, um Impulse für neue Politikinitiativen in Europa zu geben.

Das Kernteam des Netzwerkes besteht aus fünf Forschungsinstituten. Die

Koordination hat das ZEW inne. Partner sind AVANZI aus Mailand, das Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT), die Queens University Belfast (QUB) sowie das Forschungszentrum für Umwelt- und Gesundheit (GSF) in München. Weitere Mitglieder des Netzwerks sind nationale Delegierte aus Mitgliedsstaaten, der Industrie, anderen Instituten sowie der Europäischen Kommission. Die Europäische Kommission ist als Auftraggeber in das Netzwerk einbezogen. Ein Management Komitee und Referee System werden die Workshops inhaltlich begleiten und die Qualität der Beiträge sicherstellen. Eine eigene Homepage des Netzwerks wird derzeit eingerichtet. Vorläufig sind Informationen über das ZEW zu beziehen. Das ZEW nimmt auch Interessenbekundungen und Anmeldungen für die einzelnen Workshops und die Abschlusskonferenz entgegen. ◀

Dr. Klaus Rennings, rennings@zew.de

ZEW-Forschungsergebnisse

Investitionen in der Schweiz: Geringe Steuern bleiben ein Standortvorteil

Die Schweiz wird auch nach den Steuerreformen in Deutschland und Frankreich über einen steuerlichen Standortvorteil gegenüber ihren Nachbarländern verfügen. Das zeigt eine Studie des ZEW für das Internationale Benchmarkforum der BAK Konjunkturforschung Basel. Im Vergleich mit den süddeutschen und ostfranzösischen Nachbarregionen weisen alle untersuchten schweizerischen Kantone deutlich geringere Steuerbelastungen auf.

■ Im Rahmen einer umfassenden Studie ermittelte das ZEW effektive Grenzsteuersätze für 11 Schweizer Kantone, 53 Regionen in Bayern und Baden-Württemberg und 6 Départements im Elsass und in Lothringen. Bei der Ermittlung der effektiven Grenzsteuersätze, die die steuerliche Belastung einer zusätzlichen Investition am jeweiligen Standort angeben, bezog das ZEW alle relevanten Steuersysteme, Steuerarten, Bemessungsgrundlagen und Steuertarife nach dem Rechtsstand 2001 ein. Insbesondere wurden Bundes-, Staats- und Gemeindesteuern berücksichtigt. Die Steuerbelastung wurde separat für die Unternehmensebene und die Gesamtebene unter Einschluss der Besteuerung des Anteilseigners quantifiziert, wobei nach Beteiligungsquote zwischen qualifizierter Beteiligung und Portfolio-Beteiligung unterschieden wurde.

Hohe Grenzsteuersätze in Frankreich

Die Ergebnisse zeigen im erweiterten Alpenraum Regionen mit sehr hohen und mit sehr niedrigen effektiven Grenzsteuersätzen (siehe Tabelle). Diese Belastungsunterschiede werden im Wesentlichen durch die nationalen Steuergesetzgebungen bestimmt. Auf der Unternehmensebene wie auch im Falle der qualifizierten Beteiligung auf der Gesamtebene sind die Belastungen in den elf Schweizer Kantonen geringer als in allen anderen Regionen. Dagegen weisen die französischen Départements durchweg die höchsten effektiven Grenzsteuersätze auf. Die deutschen Regionen befinden sich im Mittelfeld. Selbst die Abschaffung der Gewerbesteuer in Deutschland und der taxe pro-

Effektive Grenzsteuersätze im Vergleich (in Prozent)

Region	Unternehmensebene	Gesamtebene qualifizierte Beteiligung	Gesamtebene Portfolio-Beteil.
Zug	8,36	25,22	25,22
Nidwalden	9,72	24,99	26,40
Schwyz	11,10	28,10	28,10
Bern	11,28	41,67	41,67
St. Gallen	12,66	39,52	39,52
Vaud	12,90	45,32	45,32
Aargau	13,12	40,85	40,85
Zürich	13,80	44,76	44,76
Genève	13,90	48,19	48,19
Basel-Stadt	14,53	45,35	45,35
Basel-Land	15,62	42,48	42,48
Weilheim	22,98	54,65	46,65
Walldorf	23,14	54,77	46,79
Mannheim	26,04	56,90	49,24
München	27,29	57,82	50,30
Meuse	30,38	67,76	67,76
Vosges	31,13	68,35	68,35

Effektive Grenzsteuersätze der untersuchten Schweizer Kantone. Für Bayern, Baden-Württemberg und Frankreich jeweils die niedrigsten und höchsten ermittelten effektiven Grenzsteuersätze. Quelle: ZEW

fessionnelle in Frankreich würde nicht ausreichen, um die Steuerbelastung an den deutschen und französischen Standorten auf schweizerisches Niveau zu senken. Nur im Falle der Portfolio-Beteiligung nähert sich die deutsche Steuerbelastung auf der Gesamtebene den Belastungen in der Schweiz an.

Die interregionalen Unterschiede bei den effektiven Grenzsteuersätzen lassen sich hauptsächlich auf zwei Ursachen zurückführen. Zum einen liegen die Steuersätze der Ertragsteuern in der Schweiz deutlich niedriger als in Deutschland und in Frankreich. Zum anderen dominieren in der Schweiz und in Deutschland die ertragsabhängigen Steuern, in Frankreich hingegen die ertragsunabhängigen Steuern.

Der Steuervorteil der Schweizer Standorte bestätigte sich auch in der Untersuchung von grenzüberschreitenden Investitionen eines deutschen Investors, die er mittels einer deutschen Mutterkapitalgesellschaft in eine Schweizer Tochtergesellschaft tätigt. Die Berechnungen wurden für jeden der 53 möglichen deutschen Standorte der Muttergesellschaft jeweils für eine Investition in allen elf Schweizer Kantonen durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen, dass für einen deutschen Investor aus steuerlicher Sicht eine Investition in jedem Schweizer Kanton günstiger ist als die selbe Investition am Standort der Muttergesellschaft. ◀

Gerd Gutekunst, gutekunst@zew.de,
Dr. Robert Schwager, schwager@zew.de

ZEW-Forschungsergebnisse

Mergers and Acquisitions: Deutsches Übernahmegesetz greift zu kurz

Um einen geregelten Ablauf von Unternehmensübernahmen sicherzustellen und die Interessen von Anteilseignern und Beschäftigten zu schützen, plant die Bundesregierung ein Übernahmegesetz. In seiner derzeitigen Fassung greift das Gesetz indessen zu kurz, weil es sich allein auf an der Börse notierte Unternehmen bezieht. Dies zeigt eine ZEW-Studie zu Fusionen und Übernahmen in Deutschland.

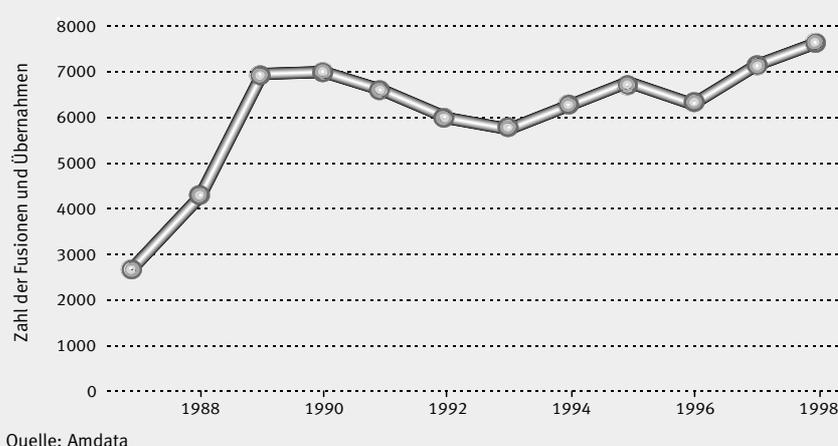
■ Seit Mitte der 80er Jahre ist die Zahl der Unternehmenskäufe und -verkäufe in Europa stark gestiegen. Während es 1987 knapp 2.800 Fusionen und Übernahmen unter Beteiligung eines in der EU ansässigen Unternehmens gab, hat sich diese Zahl bis zum Jahr 1998 fast verdreifacht. Ähnlich rasant entwickelte sich das Volumen der Übernahmen gemessen an deren Wert.

Entgegen der landläufigen Meinung sind die Eigentümerstrukturen deutscher Unternehmen relativ starken Veränderungen unterworfen. Eine ZEW-Studie zu Ursachen und Konsequenzen von Übernahmen und Fusionen in Deutschland zeigt, dass in der Zeit von 1987 bis 1994 pro Jahr bei durchschnittlich mehr als sieben Prozent der knapp 1.000 untersuchten Unternehmen ein Wechsel des größten Eigentümers stattgefunden hat. Diese Frequenz des Eigentümerwechsels ist höher als beispielsweise in den USA oder Belgien, allerdings weit niedriger als in Großbritannien.

Ineffiziente Unternehmen werden häufiger übernommen

Die Untersuchung zeigt weiter, dass Unternehmen, die einen Wechsel ihres Haupteigentümers erfahren, durchschnittlich eine höhere Verschuldung sowie niedrigere Wachstumsperspektiven aufweisen als Unternehmen ohne einen solchen Wechsel. Außerdem liegt die Rentabilität und Produktivität von übernommenen Unternehmen in aller Regel unter dem jeweiligen Industriestandard, der als Median der jeweiligen industriespezifischen Erfolgskennzahl berechnet ist. Dies deutet darauf hin, dass eher ineffiziente Unternehmen mit schwacher Finanzkraft übernommen

Fusionen und Übernahmen, an denen EU-Unternehmen beteiligt waren



werden. Dieses Ergebnis widerspricht den immer wieder geäußerten Vermutungen, dass Übernahmen primär auf erstklassige Unternehmen abzielen, die anschließend durch den Käufer ausgeplündert werden sollen.

Einen gewissen Schutz gegen eine Übernahme bieten nach den Erkenntnissen der Studie die Größe eines Unternehmens und die Komplexität seiner Eigentümerstruktur. So sind Firmen, die durch gegenseitig verflochtene Unternehmen kontrolliert werden, einer deutlich geringeren Übernahmewahrscheinlichkeit ausgesetzt.

Als Folge von Eigentümerwechseln kommt es bei den übernommenen Unternehmen häufig zu Veränderungen bei der Besetzung von Vorstand und Aufsichtsrat. Es finden auch einschneidende Umstrukturierungen im Unternehmen statt: Nach einer Übernahme erhöhen sich die Verkäufe aus dem Sach- und dem Finanzanlagevermögen. Die Zahl der Beschäftigten sinkt in der Regel: Zwei Jahre nach einer Übernahme werden deutlich mehr Arbeitnehmer entlas-

sen als in Unternehmen ohne Eigentümerwechsel. Gleichzeitig steigt aber die Pro-Kopf-Entlohnung der Beschäftigten in der Folge einer Übernahme an.

Eine vor dem Hintergrund der derzeitigen Diskussion um Firmenübernahmen interessante Beobachtung ist, dass in Deutschland die Wahrscheinlichkeit einer Übernahme für an der Börse notierte Unternehmen sowie für dort nicht notierte Unternehmen ähnlich hoch ist. Wenn aber notierte und nicht-notierte Unternehmen gleichermaßen Übernahmekandidaten sein können, dann greift der Vorschlag für das von der Bundesregierung geplante Übernahmegesetz zu kurz, weil dieses in seiner neuesten Fassung vom März 2001 ausschließlich auf Aktiengesellschaften (AG) und Kommanditgesellschaften auf Aktien (KGaA) angewendet werden soll. Angesichts der immensen Zahl von nicht-notierten Unternehmen in Deutschland wäre eine Ausdehnung des geplanten Gesetzes auf alle Kapitalgesellschaften erforderlich. ◀

Jens Köke, koeke@zew.de

ZEW-Konferenz

The Economics of Information and Communication Technologies

■ Am 18. und 19. Juni 2001 fand am ZEW die erste von mehreren geplanten Konferenzen zum Thema „The Economics of Information and Communication Technologies“ statt. Mit Hilfe des wissenschaftlichen Komitees, bestehend aus Erik Brynjolfsson (MIT), Georg Licht (ZEW), Frank Lichtenberg (Columbia University), Franco Malerba (Bocconi Universität Mailand), Konrad Stahl (Universität Mannheim) und Jack Triplett (The Brookings Institution), konnte aus einer großen Zahl von Einreichungen ein umfangreiches und qualitativ hochwertiges Programm zusammengestellt werden. Das ZEW begrüßte zu dieser Konferenz 70 Teilnehmer aus Deutschland, Europa und den USA. Besonderer Dank gilt der VolkswagenStiftung für ihre finanzielle Unterstützung.

Ökonomische Aspekte von IKT

Ziel der Konferenz war es, die ökonomischen Aspekte von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu beleuchten, den Stand der Forschung aufzuzeigen und neue Forschungsfelder zu identifizieren. Die insgesamt 30 vorgestellten Papiere behandelten sowohl mikro- als auch makroökonomische Aspekte von IKT. Das Spektrum reichte von rein theoretischen bis hin zu empirisch-ökonomischen Arbeiten.

In einer ersten Plenary Session zeigte Kevin Stiroh (Federal Reserve Bank) auf Basis von US-Daten, dass Branchen mit höherer IKT-Intensität ein signifikant höheres Produktivitätswachstum aufweisen. Thomas Heckel (INSEE) fand Hinweise, dass die Diffusion von Computertechnologien in Frankreich das Wirtschaftswachstum beschleunigt und die Preisinflation reduziert hat. Francesco Daveri (Universität Parma) bestätigte diese Ergebnisse auf Basis eines Datensatzes für Europäische Länder und identifizierte gleichzeitig große Differenzen in den IT-Investitionen sowohl innerhalb dieser Länder als auch zwischen diesen Ländern und den USA.

Die zweite Plenary Session war der Theorie gewidmet und beschäftigte sich

mit dem Einfluss von IKT auf die Wettbewerbsstruktur. Patrick Legros (Freie Universität Brüssel) zeigte, dass zunehmender E-Commerce die Produktvielfalt im Einzelhandel verringert. Je nach Marktstruktur steigen oder sinken die Produktpreise. Bruno Jullien (Universität Toulouse) stellte einen spieltheoretischen Ansatz zur Preisdifferenzierung bei konkurrierenden Netzwerken vor.

Anschließend fanden mehrere Parallel Sessions statt, die sich mit Fragen

Dollar je Anwender und Jahr führt, ein Betrag, der sich auf 450 Millionen US-Dollar im Jahr summiert.

Abschließend fand eine Podiumsdiskussion zum Thema „Herausforderungen an die ökonomische Forschung zum Thema IKT“ statt, die von Dietmar Harhoff (Universität München) moderiert wurde. Diskussionsteilnehmer waren Georg Licht, Konrad Stahl, Scott Stern (MIT Sloan School) und Jack Triplett. Stahl sprach Aspekte an, die im Kontext



Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der IKT-Konferenz am ZEW.

der Marktdynamik unter Netzwerkexternalitäten, Anreizstrukturen bei der Herstellung von Copyleft-Software, Auswirkungen von IKT auf Produktivität sowie mit Preisstrategien auf digitalen Märkten befassten. Weitere Parallel Sessions gingen auf spezifische Märkte ein wie beispielsweise den holländischen Markt für Telekommunikation, den deutschen Gebrauchtwagenmarkt oder die Nachfrage nach Internet-Portalen.

Die dritte Plenary Session beschäftigte sich mit Aspekten des Nutzens von IKT. Ishaq Nadiri (New York University) zeigte anhand einer empirischen Analyse für 34 US-Branchen, dass die Kommunikations-Infrastruktur unter anderem mittels Netzwerkeffekten zu positiven und signifikanten Output- und Produktivitätszuwächsen führt. Amil Petrin (Universität Chicago) schätzte auf Basis von Mikrodaten für die USA, dass ein Übergang von Kabelfernsehen auf Satellitenempfang zu einem durchschnittlichen Wohlfahrtszuwachs von 50 US-

IKT im Gegensatz zur traditionellen Mikroökonomie eine Rolle spielen, wie etwa die Konkurrenz zwischen verschiedenen Auktionsmechanismen, die Gefahr der Informationsüberflutung sowie den Trade-off zwischen Intermediation und Disintermediation auf digitalen Märkten. Stern betonte in seiner Stellungnahme die Bedeutung von makro- und mikroökonomischen Studien sowie die Notwendigkeit, empirische Analysen eng an theoretische Grundlagen zu knüpfen. Licht verwies auf die Arbeitsmarktimplikationen der zunehmenden Verbreitung von IKT sowie auf die Auswirkungen von IKT auf die FuE-Systeme. Die Bedeutung korrekter Preismessungen im Kontext IKT verdeutlichte Triplett.

Das Programm der Konferenz kann im Internet unter www.zew.de/ict-conference eingesehen werden. Hier können auch alle Konferenzbeiträge heruntergeladen werden. ◀

Dr. Irene Bertschek, bertschek@zew.de;
Dr. Max Keilbach, keilbach@zew.de

ZEW-Neuerscheinungen

■ Discussion Papers

Dherment-Ferere, Isabelle; Köke, Jens; Renneboog, Luc: *Corporate Monitoring by Blockholders in Europe: Empirical Evidence of Managerial Disciplining in Belgium, France, Germany, and the UK*, No. 01-24.

Falk, Martin: *Organizational Change, New Information and Communication Technologies and the Demand for Labor in Services*, No. 01-25.

Schreiber, Ulrich; Spengel, Christoph; Lammersen, Lothar: *Effektive Steuerbelastungen bei Vorliegen ökonomischer Renten*, No. 01-26.

Frondel, Manuel; Schmidt, Christoph M.: *Rejecting Capital-Skill Complementarity at all Costs*, No. 01-27.

Stirböck, Claudia: *Agglomeration Tendencies in EU Regions: Where Does Capital Go?*; No. 01-28.

Beblo, Miriam; Collier, Irwin L.; Knaus, Thomas: *The Unification Bonus (Malus) in Postwar Eastern Germany*, No. 01-29.

Köke, Jens: *Determinants of Acquisition and Failure: Stylized Facts and Lessons for Empirical Studies*, No. 01-30.

Boockmann, Bernhard; Hagen, Tobias: *The Use of Flexible Working Contracts in West Germany: Evidence from an Establishment Panel*, No. 01-33.

ZEW Wirtschaftsanalysen/Schriftenreihe des ZEW

Andrea Szczesny (Hrsg.):

Kreditrisikomessung und Kreditrisikomanagement

Das Kreditgeschäft als traditionelles Geschäftsfeld der Banken ist in jüngerer Zeit unter starken Reformdruck geraten. Zum einen sind es sinkende Margen und zum anderen die anstehenden Reformen in der Bankenaufsicht, die hohe Anforderungen an die Messung und das Management von Kreditrisiken stellen werden. Der Band stellt einleitend die Reformen und ihre möglichen Auswirkungen auf das Kreditgeschäft dar. Die Merkmale von Bankbeziehungen kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland werden analysiert und die übliche Konditionengestaltung untersucht. Eine Vielzahl von statistischen Methoden zur Messung von Einzelrisiken wird beschrieben sowie diskutiert und ihr Einsatz anhand von Beispielen demonstriert. Darüber hinaus wird die Anwendbarkeit bestehender Kreditrisikomodelle analysiert und ein Vorschlag für ein pragmatisches Portfoliomodell zur Kreditrisikosteuerung dargestellt.

Band 54, Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2000, ISBN 3-7890-7143-9

Thomas Zwick und Helmut Schröder:

Wie aktuell ist die Berufsbildung im Dienstleistungssektor?

Die vermittelten Qualifikationen der betrieblichen Ausbildung und ihre Passgenauigkeit in Bezug auf die berufliche Praxis spielen eine herausragende Rolle bei den Beschäftigungsmöglichkeiten für Fachkräfte und der Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe. Besonders in schnell wachsenden Dienstleistungssektoren, in innovationsfreudigen und informationsintensiven Betrieben ist der Bedarf an Fachkräften geringer als im verarbeitenden Gewerbe. Dies liegt zum Teil an Lücken in der Ausbildung.

Auf der Basis einer umfangreichen Befragung werden die aktuellen Passungenauigkeiten der Berufsausbildung in ausgewählten Bereichen des Dienstleistungssektors aus Sicht der Betriebe aufgezeigt und konkrete Verbesserungsmöglichkeiten besprochen.

Band 55, Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2000, ISBN 3-7890-7144-7

Ralf-Henning Peters:

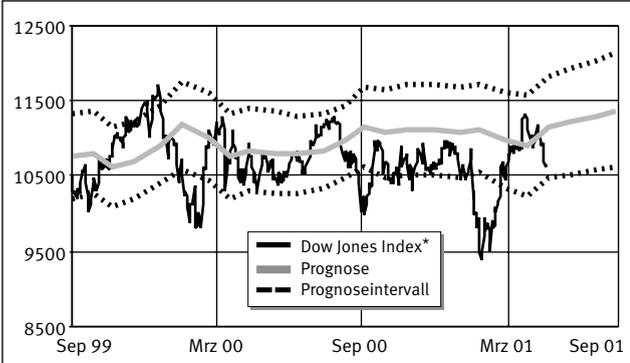
Auslandsdirektinvestitionen als strategische Option in Lohnverhandlungen

Die fortschreitende weltweite wirtschaftliche Integration führt zu stetig wachsender Mobilität in der Herstellung von Gütern und Dienstleistungen. Dies hat Einfluss auf den Lohnverhandlungsprozess der Tarifpartner. Ziel dieses Beitrags ist es festzustellen, inwieweit Auslandsdirektinvestitionen oder deren Androhung eine strategische Option der Unternehmen in Lohnverhandlungen sein können, um Verhandlungsergebnisse zu beeinflussen. Dabei werden insbesondere unterschiedliche Zentralisierungsgrade der Lohnverhandlungen sowie Auswirkungen auf die Arbeitsmärkte berücksichtigt. Zunächst wird die allgemeinere Fragestellung behandelt, wie sich ein Synergiegewinn, der durch Kooperation zweier Spieler entsteht, aufteilen lässt, und welche Wirkung dabei Drohungen haben. Der Band gibt einen Überblick über den aktuellen Stand der Theorie der Verhandlungen mit Drohungen und erweitert diese. Ausgerüstet mit neuen Methoden erfolgt die modelltheoretische Analyse der Wechselwirkung zwischen ausfließenden Direktinvestitionen und Lohnverhandlungen bei verschiedenen Zentralisierungsgraden. Im Anschluss an die theoretischen Betrachtungen wird ein Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen im Ausland und dem Zentralisierungsgrad von Lohnverhandlungen mit Hilfe von ökonomischen Untersuchungen nachgewiesen.

Band 56, Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2000, ISBN 3-7890-7162-5

Daten und Fakten

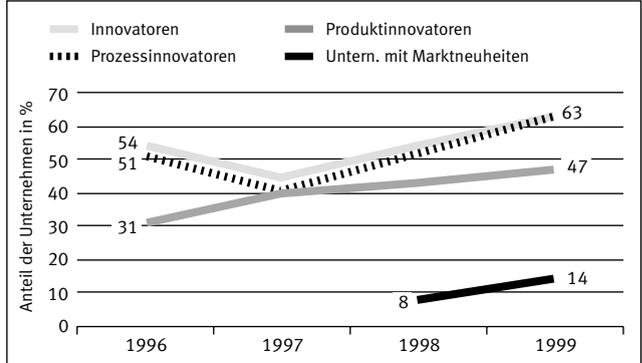
Finanzmarkttest im Juni: USA – Licht am Ende des Konjunkturtunnels



Quelle: * Thomson Financial Datastream; ZEW

Ginge es nach den befragten Finanzexperten, würde die US-Konjunktur im zweiten Halbjahr wieder an Fahrt gewinnen. Mittlerweile werden die Konjunkturaussichten für die USA sehr gut bewertet. Dies gibt vor allem den Aktienprognosen neue Hoffnung. Bis auf knapp 11.400 könnte der Dow Jones Index bis September steigen, erwarten die Auguren. Insofern sollten die zurzeit über die Märkte hereinbrechenden Gewinnwarnungen bald überstanden sein. Zudem erwartet immer noch eine Mehrheit von 73 Prozent der Befragten, dass die US-Notenbank ihre Zinssenkungsserie fortsetzen wird. Bis zum September sollte der Drei-Monats-Zins auf bis zu 3,2 Prozent fallen.
Felix Hüfner, hufner@zew.de

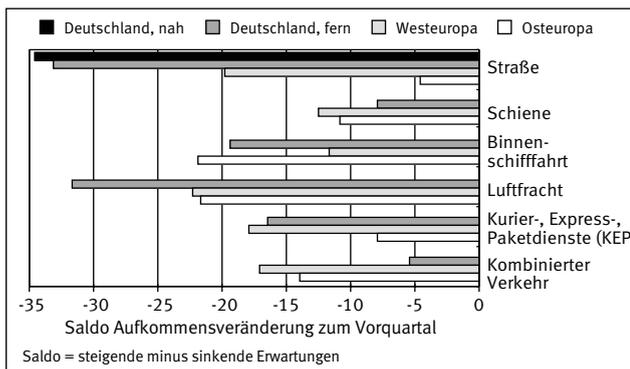
Verkehr und Postdienste weiten ihre Innovationsaktivitäten aus



Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 2000

Der Anteil innovativer Verkehrs- und Postdienstleister ist im Jahr 1999 stark gestiegen. Mit 63 Prozent lag ihr Anteil um neun Prozentpunkte höher als im Jahr 1997. Dieser Anstieg ist vor allem auf die Ausweitung des Angebots innovativer Dienstleistungen in der Branche zurückzuführen (Produktinnovationen). So gut wie alle innovativen Verkehrs- und Postunternehmen haben 1999 eine neue oder merklich verbesserte Dienstleistung angeboten. Der Anteil der Unternehmen, die im Jahr 1999 Prozessinnovationen durchgeführt haben, nahm hingegen nur vergleichsweise leicht auf 47 Prozent zu.
Thomas Hempell, hempell@zew.de

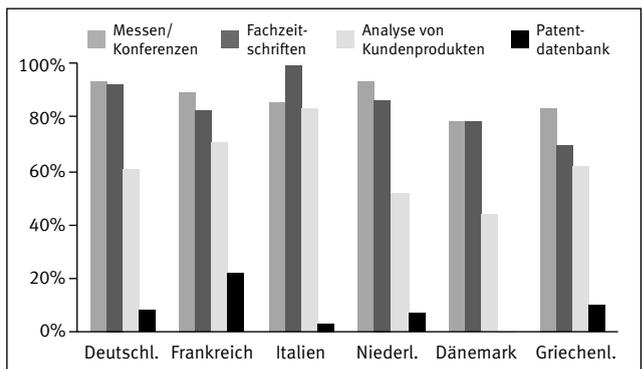
Zurückgenommene Wirtschaftserwartungen wirken auf alle Transportmärkte



Quelle: ZEW

Nachdem schon im ersten Quartal 2001 die Experten des German Parcel TransportmarktBarometers von Prognos und ZEW die Entwicklung des Transportaufkommens eher skeptisch beurteilt haben, hat sich diese Haltung im zweiten Quartal 2001 noch verstärkt. In allen sechs untersuchten Märkten hat die Zahl derer, die mit sinkenden Aufkommen rechnen, zugenommen, während die Zahl derjenigen, die steigende Aufkommen erwarten, gesunken ist. Lediglich in den KEP-Märkten rechnen trotz des rückläufigen Trends noch 56 Prozent bis 64 Prozent mit steigenden Aufkommen. Bei den Preisen erwarten die Experten für alle Märkte eine Stabilisierung.
Sigurd Weinreich, weinreich@zew.de

Europäische IKT-Dienstleister nutzen externe Quellen für Innovationen



Quelle: ZEW-Befragung „KNOW 2000“

Für die Konzeption neuer Dienstleistungen nutzen Unternehmen der Informations- und Kommunikationsbranche (IKT) in Europa externe Innovationsquellen. 90 Prozent von ihnen geben an, regelmäßig Messen oder Konferenzen zu besuchen, um neue Ideen für Innovationen zu erhalten. Ähnlich bedeutend sind Fachzeitschriften als Impulsgeber. Bei der Analyse von Konkurrenzprodukten sind italienische und französische IKT-Dienstleister vorn: Mehr als 80 bzw. 70 Prozent geben an, die Wettbewerber regelmäßig als Ideenlieferanten zu nutzen. Patentdatenbanken spielen für die Entwicklung innovativer IKT-Dienstleistungen eine untergeordnete Rolle.
Dirk Czarnitzki, czarnitzki@zew.de



Solidarpakt II

Die Gefechtslage war klar. Im Jahr 2004 laufen die derzeitigen Regelungen des Solidarpakts I für Ostdeutschland aus. Die ostdeutschen Bundesländer drängten auf Fortführung der Finanzhilfen und machten einen nach wie vor immensen Nachholbedarf geltend, unterstützt durch hochrangige Politiker, die den „Osten auf der Kippe“ sahen. In Westdeutschland hielt sich bei aller Anerkennung eines spezifischen ostdeutschen Finanzbedarfs die Zahlungsbereitschaft der Länder in Grenzen, von einem zunehmenden Unmut in der westdeutschen Bevölkerung ganz abgesehen. Schwierigkeiten ergaben sich zudem aus dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts, dass bis zum Jahr 2005 die Neuordnung des föderalen Finanzausgleichs einschließlich eines vorab zu verabschiedenden „Maßstäbengesetzes“ zum Abschluss gebracht sein muss.

Der am 23. Juni 2001 verabredete Solidarpakt II sieht für die Jahre 2005 bis 2019 Bundeshilfen für die neuen Länder in einem Gesamtumfang von 306 Milliarden Mark vor, und zwar in Form zweier „Körbe“ in Höhe von 206 und 100 Milliarden Mark. Die Mittelvergabe ist degressiv ausgestaltet und dient im Wesentlichen der Finanzierung von Infrastrukturinvestitionen, wobei die Regelungen für den zweiten Korb weniger exakt gefasst sind.

Die teilweise emotionsgeladenen Debatten – wozu die Terminologie eines „Solidarpakts“ geradezu einlädt – würden schnell einer nüchternen Betrachtung Platz machen, wenn das tatsächliche Ausmaß der angeblichen Sonderleistungen für Ostdeutschland stärker Beachtung fände. Die Bruttotransfers in der Größenordnung von knapp 200 Milliarden Mark, welche jährlich nach Ostdeutschland fließen – netto beläuft sich der Betrag auf gut 140 Milliarden Mark –, werden zu rund drei Vierteln für die Finanzierung solcher staatlicher Ausgaben verwendet, die nach auch für Westdeutschland gültigen Kriterien gewährt werden (Sozialleistungen, Bildungswesen, etc.). Nur bei etwa 50 Milliarden Mark kann von wirklichen „Sonderleistungen“ für Ostdeutschland die Rede sein, also beispielsweise in Form

der „Sonderergänzungszuweisungen“ des Bundes. Anders formuliert: Selbst bei einem Wegfall aller Sonderleistungen machte die sicherlich unstrittige Gleichbehandlung der ostdeutschen Länder mit denen Westdeutschlands noch einen erheblichen Transferbedarf erforderlich.

Der Betrag von 306 Milliarden Mark liegt exorbitant über neueren Schätzungen zum tatsächlichen Nachholbedarf bei der ostdeutschen Infrastruktur und sogar noch leicht über dem Betrag, den die ostdeutschen Ministerpräsidenten seinerzeit gefordert hatten. Ein solches Füllhorn würde sich so manche westdeutsche Kommune wünschen, deren Infrastrukturausstattung im Vergleich etwa zu ihrer ostdeutschen „Partnerstadt“ wesentlich miserabler aussieht. Ob des Weiteren angesichts eines Zeitraums bis zum Jahr 2019 die vorgesehene degressive Ausgestaltung vor jeder Bundestagswahl Bestand haben wird, kann füglich in Zweifel gezogen werden. Es wird sich dann schon eine bedeutende Persönlichkeit finden, die den „Osten auf der Kippe“ sieht.

Subventionen für ostdeutsche Unternehmen gehören ebenfalls auf den Prüfstand. Eine Subventionsmentalität darf sich nicht erst entwickeln oder muss gegebenenfalls gebrochen werden. Unternehmen, die es nach Jahren einer Förderung nicht geschafft haben, sich am Markt durchzusetzen, sind offenkundig nicht wettbewerbsfähig und – bei allen Härten für die Beschäftigten – nicht wert, weiter gefördert zu werden. Das Geld ist an anderer Stelle besser angelegt, am besten beim Steuerzahler. Im Übrigen spricht nichts dagegen, dass sich die Förderung Ostdeutschlands nach denselben Kriterien wie für Westdeutschland bemisst, im Ergebnis fließt der größte Anteil der dafür zuständigen „Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ nach Ostdeutschland.

Wolfgang Franz

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

ZEW news – erscheint zehnmal jährlich

Herausgeber: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim

L 7, 1 · 68161 Mannheim · Postfach 10 34 43 · 68034 Mannheim · Tel. 0621/1235-01 · Fax 1235-224 · Internet: www.zew.de

Präsident: Prof. Dr. Wolfgang Franz

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

Dr. Herbert S. Buscher, Telefon 0621/1235-135, Telefax 0621/1235-222, E-Mail buscher@zew.de

Nachdruck und sonstige Verbreitung: mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplares

Druck: Offset-Friedrich, Ubstadt-Weiher