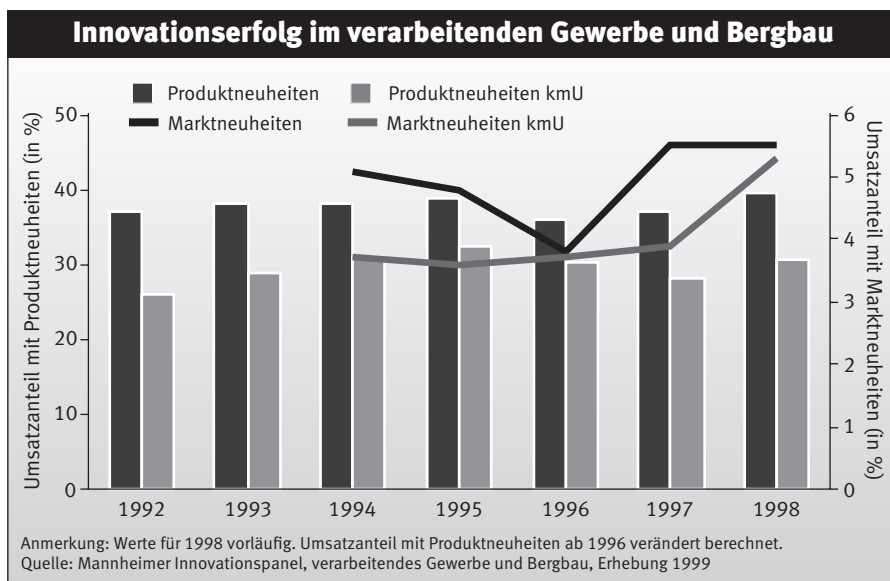


Innovationserfolg kleiner und mittlerer Unternehmen lässt zu wünschen übrig

Das deutsche verarbeitende Gewerbe hat im Jahr 1998 erneut seine Innovationsaktivitäten gesteigert. Jedoch konnte der Innovationserfolg in einigen Teilbereichen der Industrie nicht Schritt halten. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen sowie Unternehmen aus den neuen Bundesländern haben Probleme, ihre Innovationen zu vermarkten. Dies geht aus der aktuellen Innovationserhebung hervor, die das ZEW seit 1993 jährlich im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung durchführt.



Das ZEW befragte 1999 im Rahmen seiner jährlichen Innovationserhebung knapp 2.500 Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und des Bergbaus zu ihren Innovationsaktivitäten im Jahr 1998. Die Ergebnisse wurden auf die Grundgesamtheit aller Unternehmen in Deutschland hochgerechnet.

Zwei Drittel der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und des Bergbaus – ungefähr 41.000 Unternehmen – haben 1998 neue oder verbesserte Produkte (Produktinnovationen) beziehungsweise Produktionsprozesse (Prozessinnovationen) eingeführt. Fast 110

Milliarden Mark, annähernd jede zwanzigste Mark vom Umsatz, sind 1998 und voraussichtlich auch 1999 in Innovationsprojekte investiert worden. Damit liegt die deutsche Industrie im europäischen Vergleich mit an der Spitze.

Kleine und mittlere Unternehmen (kmU) stehen den Großunternehmen in ihren Innovationsaktivitäten kaum nach. Der Anteil innovativer Unternehmen ist bei den kmU genauso hoch und der Anteil der Innovationsausgaben am Umsatz mit vier Prozent nur wenig geringer als in Großunternehmen. Auch die ostdeutschen Unternehmen haben ihr

Innovationsverhalten inzwischen weitgehend dem der westdeutschen Unternehmen angeglichen. Der Erfolg der Innovationsaktivitäten in kmU und ostdeutschen Unternehmen unterscheidet sich jedoch deutlich vom gesamtdeutschen Durchschnitt, wenn man die Umsatzanteile, die mit Innovationen erzielt werden, als Maßstab zu Grunde legt.

Während die gesamte Industrie fast 40 Prozent des Umsatzes mit Produktinnovationen der vergangenen drei Jahre erzielt, sind es bei den kmU nur wenig mehr als 30 Prozent. Der Umsatzanteil von Marktneuheiten – also Produkten, die nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für den relevanten Markt eine Innovation darstellen – hat zwar 1998 bei den kmU erstmals fast den Wert der gesamten Industrie von 5,5 Prozent erreicht. Trotzdem fällt es ihnen offen-

In dieser Ausgabe

Innovationserhebung im verarbeitenden Gewerbe	1
Tarifverträge bei Dienstleistern	2
Mittätige Unternehmerfrauen	3
Unternehmensnahe Dienstleister	4
ZEW-Neuerscheinungen	5
ZEW-Seminar, ZEW-Intern, Termine	6
Daten und Fakten	7
Standpunkt	8

Forschungsergebnisse

sichtlich schwerer, neue Produkte zu vermarkten. Ein Grund hierfür könnte sein, dass sich die Unternehmen zu sehr an der technologischen Machbarkeit orientieren und zu wenig an den tatsächlichen Kundenbedürfnissen.

Ähnliches gilt auch für ostdeutsche Unternehmen. Bei ihnen ist der Umsatzanteil von Produktneuheiten inzwischen unter den gesamtdeutschen Schnitt gesunken und beträgt nun wenig mehr als 36 Prozent. Auch der Umsatzanteil von Marktneuheiten bleibt mit 3,5 Prozent

deutlich hinter dem gesamtdeutschen Wert zurück, obwohl der Anteil der ostdeutschen Unternehmen, die echte Neuheiten auf den Markt bringen, mit etwa 24,5 Prozent nur vier Prozentpunkte unter dem gesamtdeutschen Wert liegt. Innovationen ostdeutscher Unternehmen kommen offenbar weniger gut an als die der westdeutschen Konkurrenten.

Auch die Prozessinnovationen ostdeutscher Unternehmen sind weniger effizient als die westdeutscher Unternehmen. Durch neue oder verbesserte

Produktionsanlagen konnten ostdeutsche Unternehmen in den vergangenen drei Jahren die Produktionskosten um etwa 4,5 Prozent senken. Der gesamtdeutsche Wert liegt jedoch bei mehr als sechs Prozent. Angesichts dessen, dass die Arbeitsproduktivität ostdeutscher Unternehmen immer noch geringer ist als die westdeutscher, wird deutlich, dass der Aufholprozess der ostdeutschen Wirtschaft zu Westdeutschland noch nicht abgeschlossen ist. ◀

Dr. Norbert Janz, janz@zew.de

Tarifverträge im Dienstleistungssektor

Das ZEW hat im Rahmen des DFG-Projekts „Flexibilisierung des Arbeitsentgeltes aus ökonomischer und juristischer Sicht“ untersucht, wie weit Tarifverträge bei unternehmensnahen Dienstleistern verbreitet sind und wie sie sich bei Nachfrageschwankungen auf die Beschäftigungspolitik dieser Unternehmen auswirken. Die Studie zeigt, dass tarifgebundene Unternehmen die Instrumente Neueinstellung sowie Überstunden und Kurzarbeit signifikant seltener nutzen als nicht tarifgebundene Unternehmen.

■ In der Diskussion um die Wirkung von Arbeitsmarktinstitutionen stellt sich aus beschäftigungspolitischer Sicht die Frage, ob diese die Anpassungskosten von Änderungen der Beschäftigung erhöhen und die Beschäftigungsdynamik einschränken. Obwohl der Zusammenhang zwischen Tarifverträgen und der Arbeitsnachfrage von Unternehmen von erheblichem wirtschaftspolitischen Interesse ist, gibt es bislang aber nur wenig empirische Evidenz hinsichtlich der Wirkung von Tarifverträgen auf der Ebene von Unternehmen.

Erstmals Untersuchung auf Unternehmensebene

Das ZEW untersucht in einer aktuellen Studie erstmals auf der Unternehmensebene die Verbreitung von Tarifverträgen bei Dienstleistern und ihre Wirkung auf deren Beschäftigungspolitik (ZEW-Discussion Paper No. 00-34). Dabei stehen die personalpolitischen Instrumente Neueinstellung, Entlassung, Überstunden, Kurzarbeit und Lebensarbeitszeit-

konto im Vordergrund. In der Studie soll abgeschätzt werden, wie stark Tarifverträge die Beschäftigungsdynamik auf der Unternehmensebene beeinflussen.

Untersucht werden Unternehmen des schnell wachsenden Wirtschaftszweigs unternehmensnahe Dienstleistungen, in denen die Beschäftigung zwischen 1982 und 1996 um 88 Prozent, und somit weit überdurchschnittlich, zugenommen hat. Tarifverträge sind bei unternehmensnahen Dienstleistern mit 38 Prozent sehr viel weniger verbreitet als in der Gesamtwirtschaft (68 Prozent, bezogen auf die Zahl der Beschäftigten). Hierfür gibt es mehrere Gründe. So ist der Anteil hochqualifizierter Arbeitnehmer bei unternehmensnahen Dienstleistern wesentlich höher als beispielsweise im verarbeitenden Gewerbe. Weiterhin sind die betrachteten Unternehmen im Durchschnitt kleiner und daher seltener tarifgebunden.

Die Ergebnisse zeigen, dass tarifgebundene Unternehmen auf Nachfrageschwankungen weniger häufig mit Neueinstellungen und Überstunden bezie-

hungsweise Kurzarbeit reagieren als die übrigen Unternehmen. Sie setzen aber häufiger Lebensarbeitszeitkonten ein. Bei Entlassungen als Reaktion auf Nachfrageschwankungen unterscheiden sich die tarifgebundenen nicht von den übrigen Unternehmen.

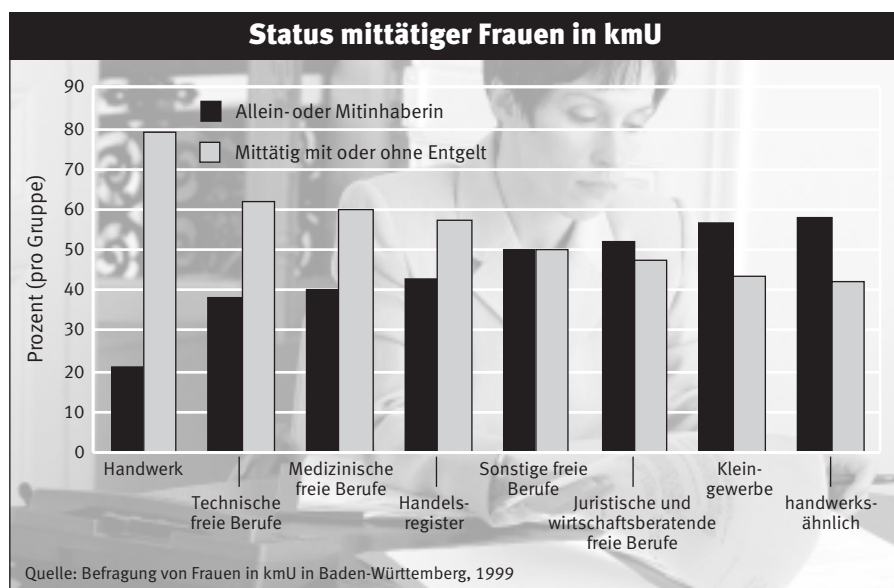
Die Studie verdeutlicht, dass es Zielkonflikte zwischen stabilen, langfristigen Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen für bereits Beschäftigte (so genannte Insider) einerseits und der Schaffung zusätzlicher Jobs für Einsteiger (so genannte Outsider) andererseits geben kann. Insidermacht kann spezifische Eintrittsbarrieren aufbauen, die die Schaffung neuer Arbeitsplätze beeinflusst. Sie hat zur Folge, dass Nachfragesteigerungen stärker ausfallen müssen, um zu Neueinstellungen zu führen. Eine eventuelle Reform des Arbeitsrechts, deren Ziel die Erhöhung der Beschäftigung in Deutschland ist, setzt von daher eine Neugewichtung von Insider- und Outsiderinteressen voraus. ◀

*Ulrich Kaiser, kaiser@zew.de
Dr. Friedhelm Pfeiffer, pfeiffer@zew.de*

Forschungsergebnisse

Mittätige Unternehmerfrauen: Unentgeltliche Mitarbeit wichtige Ressource

Mittätige Familienangehörige tragen wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg kleiner und mittlerer Unternehmen (kmU) bei. Über diese, mehrheitlich weibliche, Personengruppe existieren jedoch nur wenige wissenschaftliche Erkenntnisse. Eine neue Studie des ZEW zur sozio-ökonomischen Situation mittätiger Frauen in kmU im Auftrag des Staats- und des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg schließt hier eine Forschungslücke.



■ Im Rahmen der Studie wurden Ende 1999 etwa 1.200 mittätige Unternehmer-Ehefrauen oder Partnerinnen sowie Mit- und Alleininhaberinnen in Handwerk, Industrie und Handel und in freien Berufen in Baden-Württemberg befragt. Das ZEW untersuchte in erster Linie sozio-demographische Charakteristika, Merkmale der beruflichen Tätigkeit, Aus- und Weiterbildung und die soziale Sicherung. Zusätzlich wurde die Situation der befragten Frauen mit der „regulärer“ Arbeitnehmerinnen verglichen.

Die Mitarbeit der Frauen in kmU konzentriert sich vorwiegend auf relativ junge und kleine Unternehmen. Zwei Drittel der befragten Frauen sind in Unternehmen mit bis zu fünf Mitarbeitern tätig. Etwa die Hälfte der Frauen arbeitet in Firmen, die höchstens zehn Jahre alt sind. Im traditionellen Handwerk ist die entgeltliche oder unentgeltliche Mitarbeit der Ehefrau oder Partnerin im Gegensatz zur Inhaber- oder Mitinhaberschaft besonders verbreitet. 80 Prozent

aller befragten Frauen im Handwerk sind mittätig, doch lediglich 20 Prozent bezeichnen sich als Mit- oder Alleininhaberin. In Industrie und Handel und innerhalb der freien Berufe ist dieses Verhältnis ausgeglichener.

Die Auswertungen ergeben, dass gegen Entgelt in der Firma ihres Ehe- oder Lebenspartners beschäftigte oder finanziell am Unternehmen beteiligte Frauen in Bezug auf Einkommen, Bildung und Weiterbildung sowie soziale Sicherung besser gestellt sind als Arbeitnehmerinnen in regulären Beschäftigungsverhältnissen. Eine Problemgruppe im Hinblick auf ihre soziale Sicherung sind hingegen die mittätigen Frauen ohne Entgelt.

Unentgeltliche Mitarbeit

Es ist bekannt, dass familiäre Unterstützung den Unternehmenserfolg fördert. Die Untersuchung legt darüber hinaus den Schluss nahe, dass die unentgeltliche Mittätigkeit vor allem während

der Aufbauphase der Firma für den Unternehmenserfolg notwendig ist.

Unentgeltliche Mitarbeit ist eine besonders flexibel einsetzbare Ressource. Mittätige Frauen ohne Entgelt arbeiten überdurchschnittlich oft unregelmäßig und mit etwa 17 Wochenstunden relativ wenig, verglichen mit den anderen Gruppen. Außerdem ist ihr Tätigkeitsbereich häufig eng begrenzt, und sie sind fast immer ohne vertragliche Basis im Unternehmen tätig. Sie arbeiten darüber hinaus überproportional häufig in jüngeren und kleinen Firmen und gehen oftmals einer zweiten Erwerbstätigkeit nach. Im Vergleich mit allen anderen Gruppen weisen sie darüber hinaus den geringsten Umfang unternehmensbezogener Entscheidungsbefugnisse auf. Auch der Befund, dass etwa ein Viertel der unentgeltlich mittätigen Frauen nicht rentenversichert ist, spricht dafür, dass diese Frauen das unternehmerische Risiko mit tragen. Übrigens gilt auch für die Inhaber junger Unternehmen, dass sie einem hohen Einkommensrisiko unterliegen und oft keine Altersvorsorge betreiben. Es liegt deshalb nahe, dass beide Ehepartner das Risiko der Selbstständigkeit gemeinsam tragen.

Mit zunehmender Etablierung des Unternehmens steigt für die unentgeltlich mittätige Frau die Wahrscheinlichkeit, in einen anderen Status, beispielsweise den der Mitinhaberin oder Mittätigen gegen Entgelt, zu wechseln und entsprechend dem neuen Status eine bessere Altersvorsorge zu betreiben. Es spricht also vieles dafür, dass sie gewissermaßen in die Firma „hinein wächst“ und sich ihre sozio-ökonomische Lage dem Gedeihen des Unternehmens entsprechend verbessert. ◀

Gaby Wunderlich, wunderlich@zew.de

Forschungsergebnisse

Unternehmensnahe Dienstleister: Gute Ausstattung mit IuK-Technologien

Die unternehmensnahen Dienstleister in Deutschland werden immer mehr von modernen Informations- und Kommunikationstechnologien unterstützt. Das Internet hat eine große Akzeptanz bei den Unternehmen dieses Wirtschaftszweigs. Elektronischen Handel (E-Commerce) setzen die unternehmensnahen Dienstleister als Vertriebsweg vor allem in Geschäftsbeziehungen zu anderen Unternehmen ein, weniger im Kontakt zu Endkunden. Dies geht aus einer aktuellen Untersuchung des ZEW hervor.

■ Die Studie basiert auf einer Konjunkturumfrage bei rund 1.000 unternehmensnahen Dienstleistern, die das ZEW in Zusammenarbeit mit dem Verband der Vereine Creditreform, Neuss, seit 1994 vierteljährlich durchführt. Zum Wirtschaftszweig unternehmensnahe Dienstleistungen zählen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater, Architekten, technische Planer und Berater, Kfz-Vermieter, Maschinenvermieter, Speditions- und Logistikunternehmen, EDV-Dienstleister, Werbeagenturen sowie Unternehmen der Abfallwirtschaft.

Im Jahr 1999 investierten die unternehmensnahen Dienstleister durchschnittlich ein bis drei Prozent ihres Umsatzes in Informations- und Kommunikationstechnologien (IuK). Dabei ist die IuK-Infrastruktur in diesem Wirtschaftszweig bereits weit entwickelt: 96 Prozent des Umsatzes der unternehmensnahen Dienstleister entfallen auf Unternehmen mit Internetzugang, und mehr als 80 Prozent auf Unternehmen, die sich durch eine Homepage im Internet präsentieren. Fast 95 Prozent des Umsatzes des Sektors erwirtschaften Unternehmen, die E-Mail einsetzen, und mehr als 60 Prozent gehen auf das Konto von Unternehmen, die ein unternehmensinternes Intranet besitzen.

Dass die unternehmensnahen Dienstleister von der Rentabilität des Aufbaus einer guten IuK-Infrastruktur überzeugt sind, zeigen ihre Zukunftspläne: Mehr als 80 Prozent des Umsatzes der unternehmensnahen Dienstleister entfallen auf Unternehmen, die ihre IuK-Infrastruktur mittelfristig weiter ausbauen wollen. Die Investitionsausgaben werden dabei voraussichtlich bei durch-

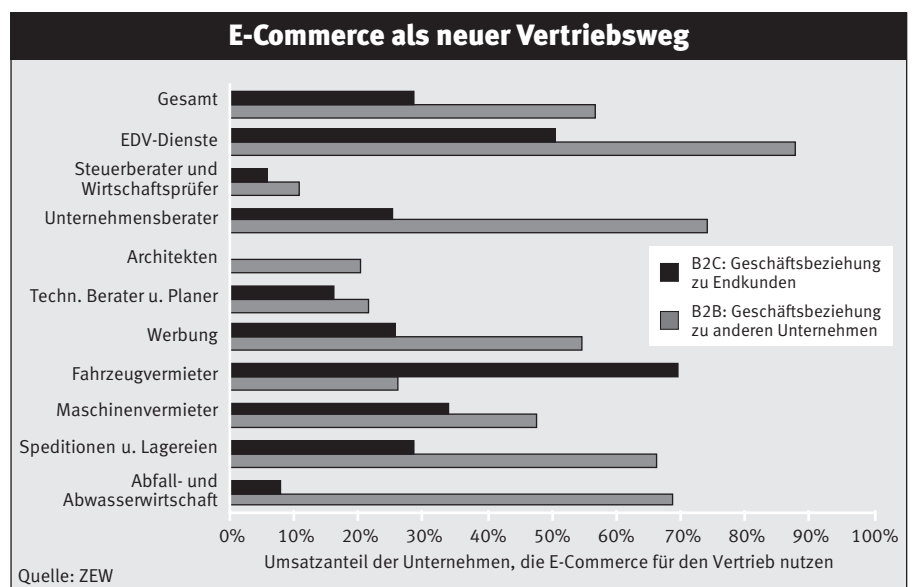
schnittlich zehn Prozent der Bruttoanlageinvestitionen liegen.

E-Commerce vor allem im Geschäft mit anderen Unternehmen

Einige der unternehmensnahen Dienstleister nutzen bereits Electronic Commerce (E-Commerce) als neuen Vertriebskanal, der sich durch die IuK-Technologien eröffnet. Dabei setzen sie E-Commerce in Geschäftsbeziehungen zu

größten: 88 Prozent des Umsatzes dieser Branche entfallen auf Unternehmen, die E-Commerce zumindest gelegentlich zur Geschäftsabwicklung nutzen. Bei den Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, technischen Beratern und Planern sowie den Architekten ist der Anteil am geringsten.

Im B2C-Geschäft bietet sich hingegen ein anderes Bild: Nur rund 30 Prozent des Gesamtumsatzes der unternehmensnahen Dienstleister entfallen auf



anderen Unternehmen (Business to Business – B2B) stärker ein als in Geschäftsbeziehungen zu Endkunden (Business to Consumer – B2C).

Rund 60 Prozent des gesamten Umsatzes der unternehmensnahen Dienstleister werden von Unternehmen erwirtschaftet, die neben traditionellen Vertriebswegen auch die neue Handelsplattform im B2B-Geschäft nutzen. Die Akzeptanz des neuen Absatzinstruments ist bei den EDV-Dienstleistern am

Unternehmen, die E-Commerce im Geschäft mit ihren Endkunden einsetzen. Führend bei der Verwendung von E-Commerce im B2C-Geschäft sind die Fahrzeugvermieter. Die Unternehmen, die E-Commerce einsetzen, erwirtschaften rund 70 Prozent des Umsatzes dieser Branche. Darauf folgen die EDV-Dienstleister mit 50 Prozent. Architekten hingegen setzen E-Commerce im B2C-Geschäft überhaupt nicht ein. ◀

Alexandra Spitz, spitz@zew.de

ZEW-Neuerscheinungen

■ Discussion Papers

Reize, Frank: *Leaving Unemployment for Self-employment. A Discrete Duration Analysis of Determinants and Stability of Selfemployment among Former Unemployed*, No. 00-26.

Entorf, Horst; Spengler, Hannes: *Criminality, Social Cohesion and Economic Performance*, No. 00-27.

Pfeiffer, Friedhelm: *Training and Individual Performance in Europe: Evidence from Microeconomic Studies*, No. 00-28.

Kraus, Margit; Wirth, Steffen: *Savings, Expectations and Technological Unem-*

ployment. A Generalization of Assumptions for the Hicksian Fixwage Traverse, No. 00-29.

Koschel, Henrike: *Substitution Elasticities between Capital, Labour, Material, Electricity and Fossil Fuels in German Producing and Service Sectors*, No. 00-31.

Kaiser, Ulrich; Pfeiffer Friedhelm: *Collective Wage Agreements and the Adjustment of Workers and Hours in German Service Firms*, No. 00-33.

Kaiser, Ulrich; Pfeiffer Friedhelm: *Tarifverträge und Beschäftigungspolitik in Dienstleistungsunternehmen*, No. 00-34.

Winker, Peter; Beck, Martin: *International Spillovers and Feedback: Modelling in a Disequilibrium Framework*, No. 00-36.

■ ZEW Dokumentationen

Entorf, Horst; Spengler, Hannes: *Development and Validation of Scientific Indicators of the Relationship between Criminality, Social Cohesion and Economic Performance*, Nr. 00-05.

Almus, Matthias; Egel, Jürgen; Engel, Dirk; Gassler, Helmut: *Unternehmensgründungsgeschehen in Österreich bis 1998*, Nr. 00-06.

ZEW Wirtschaftsanalysen / Schriftenreihe des ZEW

Franz, Wolfgang, Viktor Steiner und Volker Zimmermann

Die betriebliche Ausbildungsbereitschaft im technologischen und demographischen Wandel

Im Zusammenhang mit dem drängenden Problem der zunehmenden Jugendarbeitslosigkeit kommt dem Dualen System der Berufsausbildung besonderes Interesse zu. Empirische Studien zu dieser Institution sind rar.

Ausgehend von einer Darstellung der zeitlichen Entwicklung und der aktuellen Situation des Lehrstellenmarkts (mit einem Schwerpunkt auf Baden-Württemberg) analysieren die Au-

toren theoretisch wie empirisch, welche Faktoren die betriebliche Ausbildungsbereitschaft beeinflussen. Aus den Ergebnissen werden Empfehlungen für die Bildungspolitik abgeleitet, die auch den technologischen und demographischen Wandel berücksichtigen. Ansätze für eine Verbesserung des Lehrstellenangebots sind demnach vor allem in einer Verringerung der Nettokosten der Berufsausbildung, in organisatorischen Reformen bei den Berufsschulen, in einer Lockerung der Regelungen zur Ausbildungsberechtigung und in einer Förderung der räumlichen Mobilität zu sehen.

Band 46, Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2000, ISBN 3-7890-6696-6

Max Steiger

Institutionelle Investoren im Spannungsfeld zwischen Aktienmarktliquidität und Corporate Governance

In den meisten OECD-Staaten nimmt seit rund zwei Jahrzehnten der direkte Aktienbesitz privater Haushalte kontinuierlich ab, während der Anteil institutioneller Anleger entsprechend anwächst. Gleichzeitig richten sich die im Rahmen der Globalisierung hochgradig integrierten Finanzmärkte zunehmend auf die Bedürfnisse der institutionellen Investoren aus. Ein zentrales Anliegen dieser Finanzmarktteilnehmer ist die Verbesserung der Sekundärmarktliquidität an den Aktienmärkten, die regelmäßig mit verminderten Transaktionskosten verbunden ist. Eine erhöhte Liquidität kann sich allerdings in einem reduzierten Anreiz dieser Anleger zu einer aktiven Unternehmenskontrolle im Rahmen der Corporate Governance niederschlagen. Die theoretische und empirische Abwägung zwischen den beiden Handlungsoptionen Verkauf von Aktien an einem liquiden Markt (Exit-Strategie) oder die aktive Einforderung einer an internationalen Standards orientierten Corporate Governance (Voice-Strategie) steht im Mittelpunkt dieser Arbeit.

Band 47, Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2000, ISBN 3-7890-6643-5



ZEW-Seminar

Innovation und Business Services

■ Im Rahmen des ZEW-Seminars referierte Prof. Dr. Alfred Spielkamp von der Fachhochschule Gelsenkirchen über das Innovationspotenzial von unterneh-



Prof. Dr. Alfred Spielkamp

mensbezogenen Dienstleistungen. In hoch entwickelten Volkswirtschaften rückt die Bedeutung des Dienstleistungssektors für die Innovationskraft in der Wirtschaft immer mehr in den Mittelpunkt. Im Zuge dieser stärkeren Gewichtung von Dienstleistungstätigkeiten und der strukturellen Veränderungen der Wirtschaft gewinnen wissensintensive Bereiche aus dem Dienstleistungssektor an Bedeutung. Insbesondere die unternehmensbezogenen beziehungsweise

produktionsnahen Dienste (Business Services) verzeichneten in der letzten Zeit ein überdurchschnittliches Wachstum. In Westdeutschland entstanden im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen zwischen 1977 und 1997 rund 1,1 Millionen neue Arbeitsplätze. Dies nährt die Hoffnung, dass von diesen Unternehmen Impulse ausgehen oder Ideen und Dienste angeboten werden können, die dann in anderen Unternehmen in den Prozess der Leistungserstellung einfließen.

Im seinem Vortrag erläuterte Spielkamp zunächst den Begriff „Business Services“ und diskutierte die wirtschaftliche Bedeutung und die verschiedenen Funktionen der Business Services. Im anschließenden empirischen Teil ging er im Wesentlichen zwei Fragen nach: Sind Business Services innovativ? Profitieren andere Unternehmen vom Innovationspotenzial der Business Services? Schließlich stellte er Überlegungen an, wie der Transfer von Know-how und Leistungen zwischen Business Services und anderen Unternehmen intensiviert werden kann. ◀

Information: Prof. Dr. Alfred Spielkamp,
spielkamp@fh-gelsenkirchen.de

ZEW-Intern

Prof. Dr. Wolfgang Franz

■ Die Heidelberger Akademie der Wissenschaften hat ZEW-Präsident Prof. Dr. Wolfgang Franz im Juli 2000 zum ordentlichen Mitglied gewählt. Als eine der sieben Akademien der Wissenschaften in Deutschland ist es auch die Aufgabe der Akademie der Wissenschaften in Heidelberg, den Austausch zwischen hoch qua-



Prof. Dr. Wolfgang Franz

lifizierten Wissenschaftlern über viele Disziplinen, Fakultäten und Universitäten hinweg zu fördern, etwa durch die Betreuung von Forschungsvorhaben, die Veranstaltung von Konferenzen oder die Herausgabe von Schriftenreihen.

Franz ist zudem Mitglied der Deutschen Akademie der Naturforscher Leopoldina in Halle (Saale). ◀

ZEW-Termine

■ E-Commerce – Wettbewerbsvorteile realisieren

Die neue Veranstaltungsreihe des ZEW in Kooperation mit der Akademie für Aus- und Weiterbildung an den Universitäten Mannheim und Heidelberg e.V.

Strategie – Ökonomische Auswirkungen und politische Herausforderungen von E-Commerce, 11. Oktober 2000, ZEW-Gebäude.

Controlling – Controllingansätze im E-Business, 18. Oktober 2000, ZEW-Gebäude.

Medienpsychologie – Erfolgskriterien für E-Commerce-Auftritte, 25. Oktober 2000, ZEW-Gebäude.

Logistik – Auswirkungen von E-Commerce auf die Logistik, 15. November 2000, ZEW-Gebäude.

Wettbewerbsanalyse – Das Internet als Instrument der Wettbewerbsanalyse, 22. November 2000, ZEW-Gebäude.

Cyberlaw – Steuerliche und rechtliche Fragen des E-Commerce, 06. Dezember 2000, ZEW-Gebäude.

Marketing – Markenführung im Internet, 13. Dezember 2000, ZEW-Gebäude.

■ Expertenseminare

Finanzmarktökonomie Teil 1 (Grundlagen), 9./10. Oktober 2000, ZEW-Gebäude.

Messung und Management von Kreditrisiko, 16./17. Oktober 2000, ZEW-Gebäude.

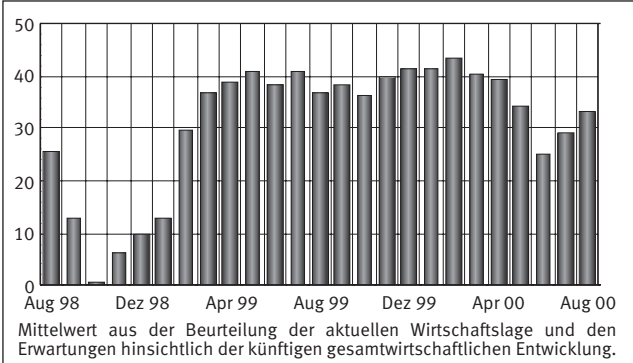
■ Informationen zu den Veranstaltungen

Ankündigungen zu ZEW-Veranstaltungen finden sich auch auf den ZEW-Internetseiten unter www.zew.de. Bitte klicken Sie „Seminare“ an. Auf Wunsch senden wir Ihnen das aktuelle ZEW-Seminarprogramm zu.

Information: Vera Pauli, Telefon 0621/1235-240, Fax 0621/1235-224, E-Mail: pauli@zew.de

Daten und Fakten

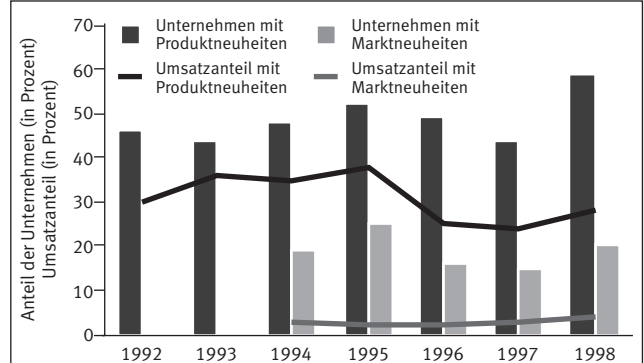
Finanzmarkttest im August: Gute Konjunktur vor den Präsidentschaftswahlen



Quelle: ZEW

Für die USA sind die Zinsängste der Experten erneut deutlich zurückgegangen. Nur noch knapp die Hälfte glaubt im August – vor der Entscheidung der amerikanischen Notenbank, die Kurzfristzinsen unverändert zu lassen – an steigende Zinsen. Nach der letzten Zinserhöhung im Mai waren es noch 68 Prozent. Der Aktienmarkt sollte hiervon profitieren. Die Befragten trauen dem Dow Jones Aufwärtspotenzial bis 11.200 Punkten zu. Auch die Konjunkturaussichten werden wieder positiver gesehen. Kurz vor den Präsidentschaftswahlen betrachten knapp 97 Prozent der Experten die Wirtschaftslage als gut. Mittelfristig wird sich nach Ansicht von 66 Prozent daran nichts ändern.
Birgit Sasse, sasse@zew.de

Metallbranche: Umsatz mit neuen Produkten gewinnt an Bedeutung



Quelle: ZEW Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 1999

Die Metallbranche hat im Jahr 1998 ihre Innovationsaktivitäten deutlich erhöht. So stieg der Anteil der Unternehmen, die neue oder merklich verbesserte Produkte auf den Markt gebracht haben, um 15 Prozentpunkte auf 59 Prozent. Die Branche liegt damit knapp unter dem Durchschnitt des verarbeitenden Gewerbes (62 Prozent). Von den Produktinnovationen ist nur ein Teil eine echte Marktneuheit. Wie 1997 führte auch 1998 etwa jeder dritte Produktinnovator neue Produkte als erster Anbieter auf den Markt ein. Die insgesamt positive Entwicklung hat sich auch in einem Anstieg der Umsatzanteile mit Produkt- und Marktneuheiten niedergeschlagen.
Bettina Peters, b.peters@zew.de

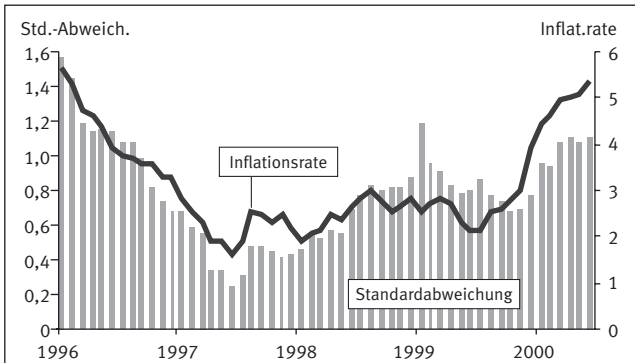
Ostdeutsche Unternehmen sind Befragungen gegenüber aufgeschlossener

	Westdeutschland (in Prozent)	Ostdeutschland (in Prozent)
Unternehmensvertreter		
Teilnahme	22,6	26,1
Verweigerung/Abbruch nicht erreicht	13,7	10,4
	63,7	63,4
Unternehmensbeteiligte		
Teilnahme	27,1	35,4
Verweigerung/Abbruch nicht erreicht	23,5	19,7
	49,4	44,9

Quelle: Auswertungen der ZEW-Unternehmensbefragung; eigene Berechnungen

Von März 1999 bis März 2000 befragte das ZEW in einer Telefonaktion Unternehmensvertreter und Unternehmensbeteiligte von jeweils 6.000 ost- und westdeutschen Unternehmen, die zwischen 1990 und 1993 gegründet worden waren. Dabei waren die Vertreter der Unternehmen und die an Unternehmen beteiligten Personen in Ostdeutschland auskunftsfreudiger als in Westdeutschland. Ein Grund dafür ist sicherlich, dass in Westdeutschland telefonische Unternehmensbefragungen seit längerem auf der Tagesordnung stehen und bei den Unternehmensvertretern ein gewisser Sättigungszustand und zunehmende Ablehnungstendenzen eingesetzt haben.
Matthias Almus, almus@zew.de

Inflationsraten und Volatilität in der Europäischen Währungsunion



Quelle: EZB; eigene Berechnungen

Nach der Konvergenz der Inflationsraten in der EWU bis zur Mitte des Jahres 1997 folgte für etwa zwölf Monate eine Phase relativ stabiler Inflationsraten. In dieser Zeit betrug die höchste Rate zwischen den elf Staaten etwas weniger als drei Prozent. Danach setzte jedoch wieder ein Anstieg in der Preisentwicklung ein, der im Juni 2000 in einigen Ländern zu einer Inflationsrate führte, wie sie in der Phase der Konvergenz zu beobachten war. Damit nimmt auch die Volatilität, gemessen als Standardabweichung, zwischen den Inflationsraten zu. Gegenüber 1996 ist die Volatilität im Jahr 2000 in der Größenordnung von einem Prozentpunkt jedoch deutlich niedriger.
Dr. Herbert S. Buscher, buscher@zew.de



Benchmarking

Die Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion sowie die politische Einheit Deutschlands jähren sich in diesem Jahr zum zehnten Mal. Zahlreiche Kommentatoren fühlen sich berufen, eine Zwischenbilanz zu ziehen. Dagegen ist nichts einzuwenden, solange dieses Nachdenken anhand richtiger Vergleichsmaßstäbe erfolgt. Ein ungeeignetes „Benchmarking“ führt nämlich zu einer schiefen Betrachtungsweise und mitunter zu unangebrachtem Missmut über das Erreichte. Besonders betrifft dies die Betrachtungen über den wirtschaftlichen Aufholprozess Ostdeutschlands. Der entsprechenden Standortbestimmung liegt dann in der Regel ein Vergleich mit Westdeutschland zugrunde. Eine solche Vorgehensweise muss sich aus mehreren Gründen Kritik gefallen lassen.

Erstens ist es problematisch, mit Westdeutschland eine Volkswirtschaft als Referenzmaßstab zu wählen, die seinerzeit rund vierzig Jahre benötigte, um im Rahmen eines marktwirtschaftlichen Systems das Wohlstandsniveau des Jahres 1990 zu erreichen. Diese Sichtweise steht in auffälligem Gegensatz zu analogen Untersuchungen über andere Transformationsländer in Mittel- und Osteuropa. Dort werden die Erfolge oder Fehlschläge meistens mit Hilfe eines Vergleichs mit der Ausgangslage im Transformationsprozess beurteilt und weniger danach, inwieweit etwa Polen oder Ungarn dem Pro-Kopf-Einkommen der USA näher gekommen sind. In der Tat bildet angesichts des wirtschaftlichen Debakels, welches die sozialistischen Diktatoren dort hinterlassen haben, die Situation zu Beginn des Transformationsprozesses die adäquate Vergleichsgröße.

Zweitens sind die Strukturvergleiche zwischen Ost- und Westdeutschland von begrenztem Aussagewert, etwa wenn es um sektorale Wertschöpfungsanteile oder Beschäftigungsquotienten geht. Wieso sollen sich die ostdeutschen Sektorstrukturen denen Westdeutschlands angleichen, bei denen der Nachweis ihrer Optimalität erst noch erbracht werden müsste und die sich überdies ständig weiter entwickeln?

Drittens führt die Betrachtung in Form der aggregierten Gebietsstände „Westdeutschland“ und „Ostdeutschland“ leicht in die Irre. Weder hüben noch drüben herrschen für sich genommen einheitliche wirtschaftliche Bedingungen. Die Pro-Kopf-Einkommen oder Arbeitslosenquoten differieren innerhalb Westdeutschlands wie auch innerhalb Ostdeutschlands ganz erheblich, wie etwa ein Vergleich Baden-Württembergs mit dem Saarland einerseits oder des Freistaates Sachsen mit Sachsen-Anhalt andererseits sofort verdeutlicht. Was sollen dann die Maßstäbe unter Verwendung von Himmelsrichtungen?

Selbst wenn dieses ungeeignete Benchmarking als lässliche Sünde angesehen werden mag, von der kaum jemand frei ist, auch der Autor nicht, so grenzt es mitunter an unverzeihliche Scheinheiligkeit, wenn einige Subventionen und Verkrustungserscheinungen in Ostdeutschland angeprangert werden. Seit jeher werden in Westdeutschland immense Geldsummen beispielsweise in Form von sektoralen Erhaltungssubventionen verschleudert, welche die betreffenden Sektoren letztlich nicht vor dem Niedergang bewahrt haben. Was die Verkrustungserscheinungen anbelangt, so sind die kritisierten inflexiblen Regelwerke etwa auf den Arbeitsmärkten keine Erfindung Ostdeutschlands, sondern ein Import aus Westdeutschland, um es einmal freundlich auszudrücken.

Viel wäre gewonnen, wenn einschlägige Empfehlungen von westdeutscher Seite, was in Ostdeutschland zu tun und zu lassen sei, einhergingen mit einem Nachweis erfolgreich durchgeführter eigener Reformmaßnahmen, welche ebenfalls Besitzstände in Westdeutschland antasten. Dann stimmt auch die Optik.

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