



Forschungsergebnisse

Asylsuchende höher gebildet als Heimatbevölkerung

Schwerpunkt

Deutscher M&A-Index stabilisiert sich

Nachgefragt

Wer sollte die Grundsteuerreform in Deutschland aussehen?

Die Maschinenbaubranche in Deutschland hat sich nach der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008/09 paradox entwickelt – zwischen hervorragender wirtschaftlicher Performance einerseits und stagnierender Produktivität andererseits.

Foto: © iStockphoto.com/kadmy

Das Produktivitätsparadoxon im deutschen Maschinenbau hat viele Ursachen

Die gemessene Produktivität im deutschen Maschinenbau ist in den Jahren nach der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 gesunken – bei gleichzeitig guter Auslastung, steigenden Gewinnen und Rekordbeschäftigung. Diese paradoxe Entwicklung ist nicht auf eine einzelne Ursache zurückzuführen, sondern auf das Zusammenspiel mehrerer Faktoren. Dazu haben das ZEW und das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (ISI) gemeinsam im Auftrag der IMPULS-Stiftung des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) die Studie „Produktivitätsparadoxon im Maschinenbau“ durchgeführt.

Zu den Faktoren dieser paradoxen Entwicklung zählen die Anfangsinvestitionen in die Digitalisierung, die sich erst später auszahlen werden, aber auch statistische Effekte, die durch eine zunehmende Internationalisierung des Maschinenbaus

entstehen. Hinzu kommt, dass die amtliche Statistik die Preissteigerung tendenziell über- und die Produktivitätsentwicklung dadurch unterschätzt. Und schließlich spielt der steigende Dienstleistungsanteil im Maschinenbau eine maßgebliche Rolle.

Ausgangspunkt der Studie ist das Phänomen, dass sich die Maschinenbaubranche in Deutschland nach der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008/09 widersprüchlich entwickelt hat. Auf der einen Seite stiegen Beschäftigung und Exporte. Auf der anderen Seite stagnierte die Produktivität in einer der industriellen Leuchtturm-Branchen Deutschlands. Produktivitätsgewinne sind aber eine wesentliche Stellschraube für nachhaltigen Erfolg, für Wettbewerbsfähigkeit, für Wachstum und für Erträge, die investiert, aber auch an Eigentümer und Mitarbeiter/innen ausgeschüttet werden. Für einen so innovativen und international aufgestellten Industriezweig wie den deutschen Maschinen-

bau ist diese widersprüchliche Entwicklung nicht nur erstaunlich, sondern auch einzigartig im Vergleich zu anderen Branchen in Deutschland und dem Maschinenbau in anderen Ländern.

Die auf empirischen gründenden Analysen und Interviews mit Unternehmen fundierte Studie untersucht sieben Ansätze zur Erklärung des Produktivitätsparadoxons im Maschinenbau, von denen sich vier im Ergebnis der Studie erhärten und sich für drei keine empirischen Belege finden. Zu den vier relevanten Erklärungsansätzen zählt erstens der temporäre Effekt, dass der digitale Wandel in der Produktion des Maschinenbaus bislang noch keine größeren Produktivitätsgewinne auf breiter Front liefert. Dies liegt unter anderem daran, dass neue Geschäftsmodelle erst in der Entstehung sind. Zweitens trägt die zunehmende internationale Ausrichtung der Branche statistisch zu einem Produktivitätsrückgang bei, da an Auslandsstandorten erwirtschaftete Gewinne nicht in die Produktivität am Standort Deutschland einfließen, die hier getätigten Aufwendungen für die Erfolge auf Auslandsmärkten (Forschung und Entwicklung, Konstruktion, Marketing, Verwaltung) jedoch schon.

Statistiken unterschätzen reale Bruttowertschöpfung

Drittens steigt der Dienstleistungsanteil im deutschen Maschinenbau kontinuierlich – einerseits erschließt das neue Geschäftspotenziale, andererseits ist dies ein Zweig, der strukturell ein niedrigeres Produktivitätsniveau hat, da Dienstleistungen weniger gut automatisierbar sind. Viertens zeigt sich, dass sich die Preisentwicklung im Maschinenbau nur schwierig erfassen lässt, weil sich die Produkte über die Zeit stark verändern und verbessern, beispielsweise durch Innovationen, oder kun-

denspezifischer zugeschnitten werden. Dadurch wird die reale Bruttowertschöpfung und damit die Produktivitätsentwicklung in der amtlichen Statistik unterschätzt.

Betriebe und Politik sind gleichermaßen gefragt

Dagegen schließt die Studie als Ursachen für das Produktivitätsparadoxon im Maschinenbau aus, dass der Trend zu Losgröße Eins und eine Verbreiterung des Sortiments, eine Investitionszurückhaltung in der Branche oder eine vorsorgliche Beschäftigung von aktuell nicht benötigten Fachkräften als Gründe für die sinkende Produktivität infrage kommen.

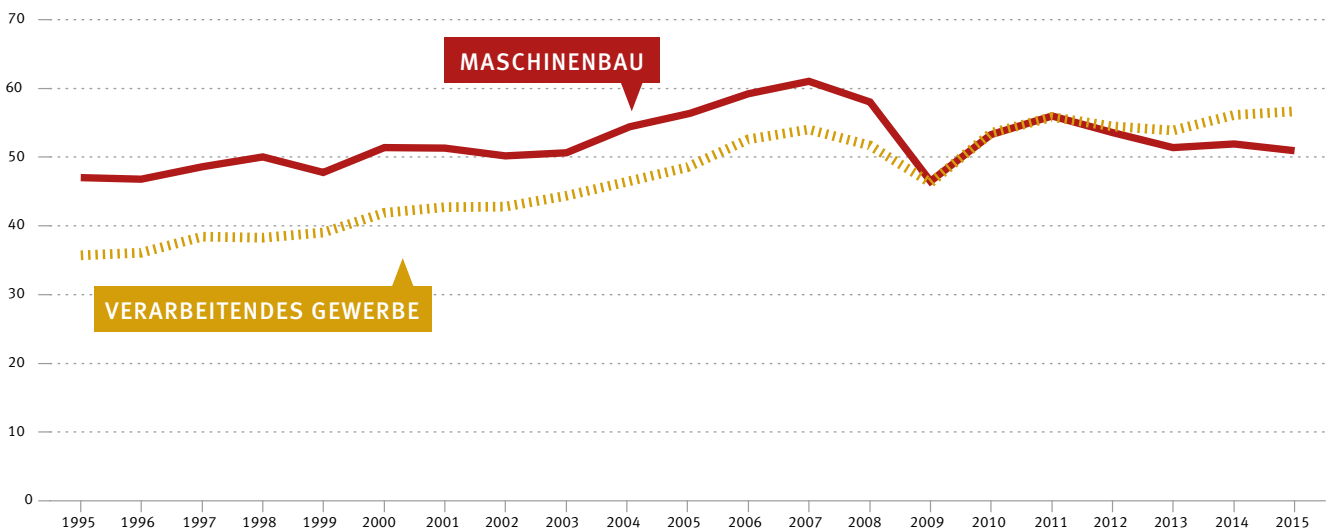
Um dem Produktivitätsparadoxon im Maschinenbau nachhaltig zu begegnen, zeigt die Studie schließlich, dass sich einerseits für Betriebe gezielte strategische Investitionen in Technologien, die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, insbesondere auf Basis von „smart services“, sowie branchenübergreifende Kooperationen lohnen. Andererseits ist die Politik in der Pflicht, eine gute Infrastruktur und insbesondere flächendeckenden Zugang zu schnellem Internet zu gewährleisten. Hinzu kommt, dass die Messung der Preisentwicklung im Maschinenbau generalüberholt werden sollte, um letztlich die Produktivitätsentwicklung der Branche besser abbilden zu können. Hier legt die Studie ein einheitliches Messkonzept anhand der Kostenstrukturstatistik des Statistischen Bundesamtes nahe, wobei die Preisbereinigung der erhobenen wirtschaftlichen Daten über den Erzeugerpreisindex laufen sollte.

Die Studie findet sich zum Download unter:
www.impuls-stiftung.de/studien

Dr. Christian Rammer, christian.rammer@zew.de

ARBEITSPRODUKTIVITÄT IM DEUTSCHEN MASCHINENBAU 1995 – 2015

ARBEITSPRODUKTIVITÄT
(€ JE STUNDE IN PREISEN VON 2010)



Arbeitsproduktivität: Bruttowertschöpfung je geleistete Arbeitsstunde

Quelle: Statistisches Bundesamt, VGR. – Berechnungen des ZEW

EU-Geld für Landwirte muss an nachweislich erbrachte Umweltleistungen gekoppelt sein

Die Europäische Union läuft Gefahr, in den kommenden Jahren gut 250 Milliarden Euro an Agrarsubventionen zu vergeuden, ohne dafür Gegenleistungen durch höheren Umwelt-, Klima- oder Tierschutz zu erhalten. Zu diesem Ergebnis kommt eine gemeinsame Studie der Bertelsmann Stiftung und des ZEW. Ausgangspunkt der Analyse sind die Vorschläge der Europäischen Kommission zur Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) im nächsten Mehrjährigen Finanzrahmen (MFR) für die Jahre 2021 bis 2027.

Den Vorschlägen der EU-Kommission zum MFR zufolge sollen innerhalb von sieben Jahren 265 Milliarden Euro als Direktzahlungen an Europas Landwirte fließen. Insgesamt wären knapp 30 Prozent der zur Verfügung stehenden Haushaltsmittel der EU in der Landwirtschaft gebunden und können nicht für andere Aufgaben eingesetzt werden. Die Studie belegt, dass sich die Direktzahlungen an landwirtschaftliche Betriebe nicht sozialpolitisch rechtfertigen lassen. Eine Bedürftigkeitsprüfung findet nicht statt, die Höhe der Beträge richtet sich nach der Größe der landwirtschaftlich genutzten Fläche eines Betriebes.

EU-Agrarpolitik setzt kaum Anreize für Nachhaltigkeit

Bedeutsamer zur Rechtfertigung der Einkommensbeihilfen für EU-Landwirte ist auch ein anderer Ansatz: Die Zahlungen aus dem EU-Haushalt sollen Bauern für Leistungen entschädigen, die sie zum Schutz von Umwelt und Klima sowie für das Tierwohl erbringen. Die GAP-Zahlungen sind nach dieser Lesart der Preis für von den Bauern erbrachte öffentliche Güter. Allerdings argumentiert die Studie, dass die EU-Agrarpolitik in ihrer jetzigen Ausrichtung nicht in nennenswerter Weise Anreize für eine umweltgerechte Landwirtschaft oder einen verbesserten Tierschutz setzt. Die derzeitigen ökologischen Auflagen der Direktzahlungen haben somit eine Alibi-Funktion: Sie sollen die hohen Subventionen legitimieren, verändern die landwirtschaftliche Produktionsweise jedoch nicht nachhaltig.

Die Studie liefert daher zwei zentrale Vorschläge, um die Direktzahlungen in eine echte Gegenleistung für europäische

öffentliche Güter zu überführen. Erstens solle das von der EU-Kommission in ihrem Reformpaket skizzierte Instrument der „Öko-Regelungen“ in den anstehenden Verhandlungen aufgewertet und konkretisiert werden. Die richtige Grundidee dieses Instruments ist, dass Landwirte Geld dafür erhalten, wenn sie über gesetzliche Mindeststandards im Umwelt- oder Tierschutz hinausgehen. Die Direktzahlungen an Landwirte sollten demnach einer klaren Preis-Leistungs-Logik folgen: Bauern dürfen das Geld nur erhalten, wenn sie nachweisbar Öko- oder Tierschutzleistungen oberhalb der gesetzlichen Mindeststandards erbringen, lautet die Empfehlung der Studie.

Freiwilligkeit bei Umweltbindung wenig effizient

Zweitens solle es für alle Mitgliedstaaten verbindliche Vorgaben zum Anteil der Öko-Regelungen an den Direktzahlungen geben. Die Studie erteilt der von der EU-Kommission vorgeschlagenen Freiwilligkeit der Mitgliedstaaten daher eine strikte Absage. Freiwilligkeit bei der Umweltbindung führe bei den Standards zum „Wettlauf nach unten“. Konkret wird für die Öko-Regelungen ein verbindlicher Anteil von 50 Prozent an den Direktzahlungen eines jeden Mitgliedstaats vorgeschlagen.

Skeptisch zeigen sich die Autoren/-innen mit Blick auf das Versprechen der EU-Kommission, dass die neue GAP einfacher und mit weniger Bürokratie auskommen werde. Da die Direktzahlungen in Zukunft der Preis für eine Gegenleistung der Bauern sein müssten, wären die Zahlungsempfänger dazu verpflichtet, die Leistungserbringung auch hieb- und stichfest zu belegen. Dies wäre ohne ein Mindestmaß an Dokumentation aber nicht möglich. Der Wunsch der Landwirte nach Vereinfachung der Zahlungen ist letztlich der Wunsch nach Geld ohne Gegenleistung, was der GAP in Zukunft kaum zuträglich ist.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/EZ_Reflection_Paper_3.pdf

Prof. Dr. Friedrich Heinemann, friedrich.heinemann@zew.de

INHALT

Das Produktivitätsparadoxon im deutschen Maschinenbau hat viele Ursachen	1
EU-Geld für Landwirte muss an nachweislich erbrachte Umweltleistungen gekoppelt sein	3
Asylsuchende besitzen höhere Bildung als Bevölkerung im Heimatland	4
Schwerpunkt M&A-Report	5

Ein Soli für die Bundesländer würde dem deutschen Föderalismus gut tun	8
Nachgefragt: Wie sollte die Grundsteuerreform in Deutschland aussehen?	9
ZEW intern	10
Daten und Fakten, Termine	11
Standpunkt	12



Foto: © iStockphoto.com/epicurean

Asylsuchende aus Afrika und dem Nahen Osten haben im Durchschnitt eine höhere Schulbildung vorzuweisen als gleichaltrige Personen in ihren Herkunftsländern.

Asylsuchende besitzen höhere Bildung als Bevölkerung im Heimatland

Der Bildungsstand der jüngst zugewanderten Asylsuchenden in Deutschland unterscheidet sich oft stark von der durchschnittlichen Schulbildung im Heimatland. Männliche Asylsuchende aus dem Nahen Osten und Afrika sind im Durchschnitt rund 1,6 Jahre länger zur Schule gegangen als gleichaltrige Personen aus ihren Herkunftsländern und gehören damit eher zu einer bildungsnäheren Schicht. Dennoch gibt es im Vergleich zu männlichen jungen Deutschen erhebliche Lücken beim Bildungsniveau, die eine intensive Aus- und Weiterbildung erfordern, um die Arbeitsmarktintegration zu erleichtern, zeigt eine ZEW-Studie.

Die Studie untersucht und vergleicht erstmals das sogenannte Humankapital, also das auf Ausbildung und Erziehung beruhende Leistungspotenzial der Arbeitskräfte, von im Rhein-Neckar-Kreis lebenden männlichen Asylsuchenden aus dem Nahen Osten und Afrika mit Gleichaltrigen aus ihren Herkunftsländern. Die Untersuchung wurde als Teil des Projekts „Reallabor Asylsuchende in der Rhein-Neckar-Region“ durchgeführt, an dem das ZEW und die Pädagogische Hochschule Heidelberg (PH) sowie Wissenschaftler/innen der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg maßgeblich beteiligt sind. Indikatoren für das Humankapital sind die individuellen und elterlichen Schuljahre im Heimatland.

Die Wissenschaftler zeigen, dass Asylsuchende in Deutschland im Vergleich zu gleichaltrigen Personen in ihren Herkunftsländern im Durchschnitt eine deutlich höhere Schulbildung aufweisen. 16 Prozent der Asylsuchenden haben mehr als zwölf Schuljahre in ihrem Heimatland absolviert – dies entspricht der Dauer der Gymnasialzeit in Deutschland. Allerdings hat auch jeder siebte männliche Asylsuchende nach eigenen Angaben keine formale Schulbildung.

Die Eltern der Asylsuchenden verfügen im Durchschnitt über eine um 38 Prozent beziehungsweise 1,7 Jahre längere Schulbildung als Gleichaltrige in ihren Heimatländern – ein Hinweis

darauf, dass eine beträchtliche Anzahl der Asylsuchenden aus eher wohlhabenden Haushalten stammt. Die Autoren der Studie sehen jedoch auch eine starke Polarisierung bei der Bildung der Eltern. Rund die Hälfte der Asylsuchenden stammt aus Haushalten mit unterdurchschnittlichem Bildungsniveau.

Eine erfolgreiche Bildungspolitik schafft Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten

Die Untersuchung liefert auch Hinweise darauf, dass das Humankapital der jungen Asylsuchenden sowie das ihrer Eltern kurzfristig die Integrationschancen in Deutschland beeinflusst, während die im Heimatland bereits erworbene Arbeitserfahrung keinen Einfluss hat. Das bedeutet, je mehr Bildungsjahre junge Asylsuchende im Heimatland durchlaufen haben, desto vorteilhafter ist das für den Erwerb der deutschen Sprache und desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, in Deutschland auch eine Arbeit zu finden.

Obwohl viele der Asylsuchenden in der Stichprobe der Studie über ein relativ hohes Bildungsniveau in ihrem Heimatland verfügen, unterscheidet sich dieses Niveau erheblich vom Bildungsniveau junger Deutscher. Ungeachtet der Vergleichbarkeit der Schuljahre zwischen den Herkunftsländern und Deutschland, beträgt dieser Unterschied im Durchschnitt fast fünf Bildungsjahre. Diese Lücke lässt sich zum Teil auf unterbrochene Bildungs- und Erwerbsbiografien und geringere Bildungsinvestitionen in den Herkunftsländern zurückführen. Eine erfolgreiche Integrationspolitik sollte daher die starken Unterschiede mit Blick auf die Bildung der Geflüchteten in den Blick nehmen und individuelle Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten schaffen.

Die Studie in englischer Sprache findet sich zum Download unter: www.zew.de/PU80224

Martin Lange, martin.lange@zew.de
PD Dr. Friedrich Pfeiffer, friedrich.pfeiffer@zew.de

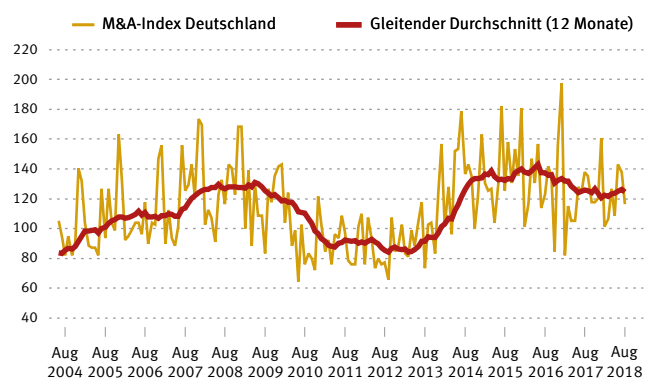


Schwerpunkt M&A-REPORT

Deutscher M&A-Index stabilisiert sich

Die Zahl der Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions, M&A) mit deutscher Beteiligung hat sich im vergangenen halben Jahr stabilisiert, nachdem sie vorher noch rückläufig war. Der Start in das Jahr 2018 war mit einer gewohnt großen Anzahl Transaktionen im Januar stark. Nach einem etwas verhaltenen Frühjahr folgte ein wieder stärkerer Sommer. Dieser Verlauf spiegelt sich im aktuellen ZEW-ZEPHYR M&A-Index wider, der sich auf die Anzahl der abgeschlossenen M&A-Transaktionen mit deutschen Unternehmen bezieht.

ZEW-ZEPHYR M&A-INDEX DEUTSCHLAND



Quelle: Zephyr-Datenbank, Bureau van Dijk, Berechnung ZEW

Auch der gleitende Zwölf-Monatsdurchschnitt hat wieder leicht zugelegt, nachdem er im Zeitraum von Oktober 2017 bis Januar 2018 gefallen war. Im Gegensatz zur Anzahl der Transaktionen hat sich das Transaktionsvolumen in den vergangenen Monaten tendenziell schwächer entwickelt. Nur ein Deal überstieg in den vergangenen sechs Monaten ein Transaktionsvolumen von einer Milliarde Euro: Die im oberbayerischen Poing ansässige Stahlgruber GmbH wurde von ihrem US-Konkurrenten LKQ Corporation für 1,5 Milliarden Euro übernommen.

Der Münchner Anbieter von Online-Plattformen Scout24 übernahm im August für 285 Millionen Euro die Hamburger Online-plattform finanzcheck.de. Scout24 betreibt unter anderem be-

reits die Seiten Immobilienscout24, AutoScout24 und Finance Scout24. Mit der neuen Plattform vergrößern die Münchner ihr Portfolio an Online-Handelsplattformen weiter und bieten nun kombiniert eine Autosuche plus Finanzierungsmöglichkeiten für das gefundene Fahrzeug an. Darüber hinaus erwirbt sich das Unternehmen Knowhow im Bereich Machine-Learning.

Mit der Übernahme der Parship Elite Group durch die NCG-Nucom Group, eine Tochter der ProSiebenSat.1 Media SE, ist eine weitere Konsolidierung im Markt zu beobachten. Die NCG-Nucom Group betreibt nun neben den Online-Plattformen Verivox, mydays, Jochen Schweizer und billiger-mietwagen.de auch die Partnerbörsen Parship und ElitePartner.

Unter dem Strich können die M&A-Aktivitäten mit deutscher Beteiligung den seit Januar 2017 anhaltenden Abwärtstrend umkehren und damit eine Wachstumsphase einleiten. Dies entspricht durchaus der generellen konjunkturellen Entwicklung in Deutschland, die sich im Verlauf der vergangenen Jahre als äußerst robust erwiesen hat, auch wenn verschiedentlich der Eintritt in eine Sättigungsphase prognostiziert wurde.

Dr. Niklas Dürr, niklas.duerr@zew.de

Der **ZEW-ZEPHYR M&A-Index Deutschland** berechnet sich aus der Anzahl der in Deutschland monatlich abgeschlossenen M&A-Transaktionen. In diesem Index werden ausschließlich Fusionen und Übernahmen von und mit deutschen Unternehmen berücksichtigt. Eine Differenzierung nach dem Ursprungsland des Käufers oder Partners findet nicht statt. Das bedeutet, dass sowohl inländische als auch ausländische Käuferunternehmen berücksichtigt werden, während die Zielunternehmen in Deutschland tätig sind. Der ZEW-ZEPHYR M&A-Index Deutschland wird vom ZEW und von Bureau van Dijk auf Basis der Zephyr-Datenbank erstellt. Zephyr liefert tagesaktuelle Detailinformationen zu 1,6 Millionen M&A, IPO und Private-Equity-Transaktionen sowie Gerüchten weltweit.



BUREAU VAN DIJK
A Moody's Analytics Company

USA überholen EU bei M&A im Bankensektor

Zehn Jahre nach dem Kollaps von Lehman Brothers sind Europas Banken im Vergleich zu US-Banken stark ins Hintertreffen geraten. Zwar entwickelten sich die Aktienkurse von Kreditinstituten in der Europäischen Union während der Finanzkrise ab 2007/08 leicht besser. Gemessen am Marktwert seit 2011, entfernten sich US-Banken aber immer weiter von ihren EU-Konkurrenten. Die Ursachen für dieses Auseinanderdriften sind vielfältig und umfassen unter anderem das härtere und promptere Durchgreifen der US-Regierung zur Stabilisierung des Finanzsystems während der Krise, die anschließende Euro- und Staats-

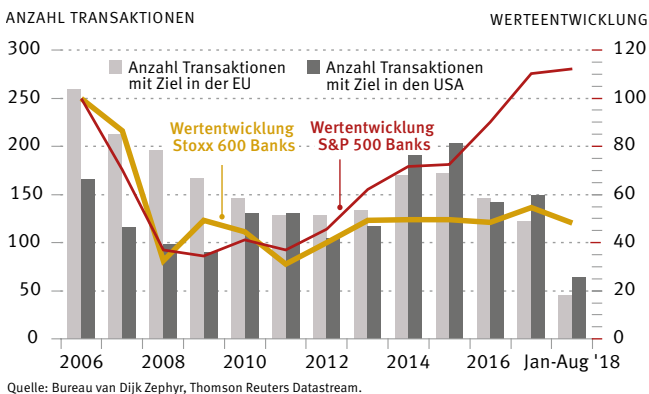
Marktwertverluste der Finanzkrise erst Ende 2017 wieder ausgeglichen werden konnten. Die signifikanten Unterschiede in den Rahmenbedingungen spiegeln sich auch in den Entwicklungen der M&A-Aktivitäten zwischen Banken beider Märkte seit 2006 wider.

So gab es bei der Anzahl der M&A-Transaktionen, bei denen US-Banken das Ziel waren, nach den Rückgängen im Verlauf der Finanz- und Wirtschaftskrise bereits im Jahr 2010 wieder einen Anstieg der Aktivitäten. Die Anzahl der M&A-Transaktionen, bei denen EU-Banken das Ziel waren, stiegen dagegen nach einem mehrjährigen Abwärtstrend erst wieder im Jahr 2014 stärker an. Ein weiterer Unterschied betrifft das Ausmaß der M&A-Aktivitäten unmittelbar nach der Krise im Vergleich zum Vorkrisenniveau. So konnte im US-Markt das Vorkrisenniveau im Jahr 2014 übertroffen werden. Die Anzahl an M&A-Transaktionen zwischen Banken, bei denen das Ziel eine EU-Bank war, bleibt dagegen weiterhin hinter dem Vorkrisenniveau zurück, ungeachtet des Anstiegs im Jahr 2014. Trotz dieser schlechteren Rahmenbedingungen gab es im Zeitraum von 2006 bis 2017 durchschnittlich mehr Transaktionen zwischen Banken, bei denen EU-Banken das Ziel waren.

Im bisherigen Jahresverlauf von Januar bis August 2018 ist die M&A-Aktivität unter Banken in den USA mit 64 Transaktionen hinter den Entwicklungen im Vorjahreszeitraum (75 Transaktionen) zurückgeblieben. Dies ist ein wenig verwunderlich, da die Steuerreform und Überarbeitungen bei der Bankenregulierung in den Vereinigten Staaten die Kapazität von US-Banken für Übernahmen erhöht haben. Mittelfristig sollten sich diese Faktoren allerdings positiv auf die M&A-Aktivität auswirken. In der EU gab es im gleichen Zeitraum 45 Transaktionen (42 im Vorjahreszeitraum). Auch in der EU werden mittelfristig mehr Transaktionen erwartet. Der primäre Treiber ist hier allerdings der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit.

Frank Brückbauer, frank.brueckbauer@zew.de
Finn Meinecke, finn.meinecke@zew.de

M&A-TRANSAKTIONEN ZWISCHEN BANKEN UND AKTIENRENDITEN VON BANKEN



schuldenkrise, mit deren Folgen die Wirtschaft und der Bankensektor der Eurozone heute noch zu kämpfen haben, den anstehenden Brexit, divergierende Zinsniveaus und unprofitable Geschäftsmodelle auf Seiten der EU-Banken. Neuere Impulse wie niedrigere Unternehmenssteuern und Deregulierungen in den USA dürften den Abstand der beiden Bankensektoren mit Blick auf den Marktwert weiter vergrößern. Einziges Manko der positiven Entwicklung der Aktienkurse von US-Banken ist, dass die

US-Tech-Konzerne schlucken kleine Rivalen

Der Online-Händler Amazon hat Ende August 2018 bekannt gegeben, die US-amerikanische Online-Apotheke PillPack zu schlucken. Die Übernahmesumme wird auf zirka eine Milliarde Euro geschätzt. Amazon ist bereits stark im Markt für nicht-verschreibungspflichtige Medikamente vertreten und baut mit dem PillPack-Deal seine Präsenz nun auch bei verschreibungspflichtigen Medikamenten aus. Was PillPack besonders attraktiv für Amazon macht, sind dessen Versandapotheken-Lizenzen in allen 50 US-Bundesstaaten. Mit diesem Einstieg dringt wieder einmal ein US-Technologiekonzern in ein neues Geschäftsfeld ein. Generell verleiben sich die US-Technologiekonzerne Apple, Google,

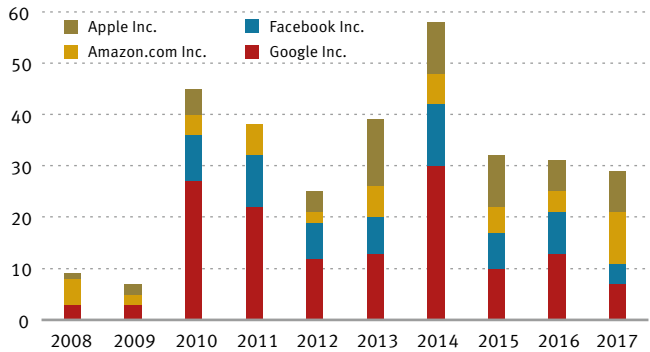
Facebook und Amazon immer weiter Unternehmen ein. Waren es im Jahr 2009 noch weniger als zehn Unternehmen, die die vier Technologieriesen aufkauften, so verfünffachten sich 2010 die Käufe und lagen seither bei mehr als 20 Übernahmen pro Konzern und Jahr. Insgesamt waren es in der vergangenen Dekade 313 Firmenkäufe – im Schnitt 7,8 pro Konzern und Jahr. Vor allem Google fällt mit zahlreichen Übernahmen auf und verzeichnete mit Ausnahme des vergangenen Jahres die meisten Übernahmen: insgesamt 140 Firmenkäufe. Apple, Amazon und Facebook folgen mit weniger als halb so vielen Übernahmen. Dabei sind die Gründe für die Firmenkäufe durchaus vielfältig. So können



die Übernahmeziele entweder Konkurrenten oder vielversprechende Start-ups sein oder den Weg in ein neues Geschäftsfeld ebnen. So übernahm Amazon im Jahr 2017 die Supermarktkette Whole Foods für 13,7 Milliarden Dollar. Im Jahr 2009 kaufte das Unternehmen aus Seattle seinen Konkurrenten Zappos für vergleichsweise günstige 930 Millionen Dollar. Apple und Google kauften ihrerseits frühzeitig vielversprechende Start-ups mit interessanter Technologie und gliederten sie in ihre Ökosysteme ein. Durch solche Akquisitionen entstanden die Google-Dienste Google Docs und Google Maps, aber auch Siri von Apple. Facebook tätigt eher defensivere Übernahmen von Plattformen, die im Begriff sind, das eigene soziale Netzwerk zu gefährden, wie der Online-Bilderdienst Instagram oder der Messenger-Dienst WhatsApp. Wenn eine Übernahme scheiterte, kopierte Facebook bisweilen auch die Funktionen des Übernahmekandidaten wie bei der Foto-App Snapchat.

Die Übernahmen der Tech-Giganten werden dabei zunehmend kritisch gesehen. Mit ihren großen Kapitalrücklagen können sie potenziell alles vom Markt aufkaufen, was als Konkurrenz den eigenen grundlegenden Interessen gefährlich werden könnte. Wenn die Konzerne dabei früh genug einsteigen und

ANZAHL FIRMENKÄUFE



Quelle: Zephyr-Datenbank, Bureau van Dijk, Berechnung ZEW

sehr kleine Unternehmen schlucken, wird es zunehmend schwieriger für die Aufsichtsbehörden, potenziell wettbewerbsschädigende Übernahmen zu untersagen. Hinzu kommt, dass viele Start-ups ein Eigeninteresse daran haben, von einem der großen Tech-Konzerne aufgekauft zu werden.

Dr. Niklas Dürr, niklas.duerr@zew.de

Familienunternehmen zurückhaltend bei M&A

Für die 500 größten deutschen Familienunternehmen war 2015 bisher das stärkste M&A-Jahr. Mit 107 Transaktionen markierte das Jahr den vorläufigen Höhepunkt eines starken Wachstums an M&A-Aktivitäten, das unmittelbar auf die Finanzkrise von 2007/08 folgte. Hingegen verliefen die Jahre 2016 und 2017 eher verhalten mit Blick auf die M&A-Aktivitäten.

Auch mit Blick auf die Transaktionsvolumina war 2015 das bisher stärkste Jahr, fand doch der größte Deal der Familienunternehmen statt: die Akquisition der Sigma-Aldrich Corporation durch die Merck KGaA für knapp 16 Milliarden Euro. In den Jahren 2016, 2017 und 2018 konnte die M&A-Dynamik von 2015 bisher nicht wieder erreicht werden. Im laufenden Jahr wurden

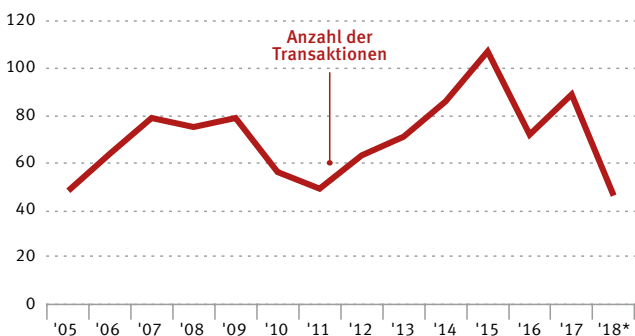
erst 46 Deals abgeschlossen, eine eher rückläufige Entwicklung. Wird die Anzahl der Akquisitionen hochgerechnet, zeichnet sich bis zum Jahresende allenfalls eine moderate M&A-Aktivität ab. Dies überrascht, da die unverändert guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie derzeit günstiges Fremdkapital für ein dynamischeres Transaktionsgeschehen sprechen. Der Erwerb der US-amerikanischen eMarketer Inc. durch die Axel Springer SE und die Akquisition des kanadischen Handelsmarken-Herstellers JemPakCorporation durch die Henkel AG & Co. KGaA waren dabei 2018 noch die größten Akquisitionen mit einem Transaktionsvolumen von 206 Millionen Euro und 78 Millionen Euro.

Gemessen an der Anzahl der bisherigen Transaktionen im Jahr 2018, werden hauptsächlich Zielunternehmen in Deutschland akquiriert. Nach Branchen betrachtet fällt auf, dass Deal-Treiber primär die Digitalisierung und Automatisierung sind, die als Megatrends dafür sorgen, dass Unternehmen aus den Branchen Automobil, Medien, Pharma und Gesundheitswesen sowie Verpackungsindustrie als Käufer recht aktiv sind.

Familienunternehmen gelten als konservative und risikoaverse M&A-Entscheider. Sie haben meist eine generationsübergreifende Absicht. Der Zeithorizont für Akquisitionen ist daher oft langfristiger und kurzfristige Renditen sind weniger wichtig. Außerdem ziehen Familienunternehmen es vor, organisch zu wachsen. So sind die Zahlen der M&A-Aktivitäten für diese deutlich geringer als im allgemeinen Unternehmensdurchschnitt. Jedoch verschwimmen die Unterschiede zu Nicht-Familienunternehmen mit Professionalisierung und Unternehmensgröße.

Dr. Niklas Dürr, niklas.duerr@zew.de

ANZAHL DER M&A-TRANSAKTIONEN BEI FAMILIENUNTERNEHMEN



*bis einschließlich August

Quelle: Zephyr-Datenbank, Bureau van Dijk, Berechnung ZEW

Der Landtagswahlkampf in Bayern hat gezeigt: Den deutschen Bundesländern fehlen Möglichkeiten für eine differenzierte Steuerpolitik.



Foto: © iStockphoto.com/COffe72

Ein Soli für die Bundesländer würde dem deutschen Föderalismus gut tun

Deutschlands Teilstaaten sollten künftig eine eigene Steuer erheben und auch die Höhe selbst festsetzen können. Damit hätten die Bundesländer endlich eine Möglichkeit für eine eigene differenzierte Steuerpolitik. Für die Autonomie der Länder und damit den Föderalismus der Bundesrepublik birgt das Vorteile.

Warum wird im Wahlkampf – wie zuletzt in Bayern – detailliert über neue Ideen zum Geldausgeben geredet, aber geschwiegen, wenn es um die Steuerrechnung geht? Die Antwort ergibt sich aus der fast völlig fehlenden Steuerautonomie der deutschen Länder. Die Teilstaaten hierzulande haben mit Ausnahme der Grunderwerbsteuer keine Möglichkeiten für eine differenzierte Steuerpolitik. Egal wie hoch oder niedrig die Staatsausgaben in Bayern in der nächsten Legislaturperiode sind, die Steuersätze für die wichtigsten Steuerarten werden sich in keiner Weise von denen in Hessen oder Berlin unterscheiden.

Fehlanreize für die Länder verhindern Steuersenkungen

Die entstehenden Lasten müssen letztlich die deutschen Steuerzahler in ihrer Gesamtheit tragen. Denn weil alle Länder den gleichen Anreizen unterliegen und die Ausgaben nach oben treiben, wird es auf Dauer auf Bundesebene zur Entscheidung kommen müssen, Steuern und Finanzmasse von Bund und Ländern zu erhöhen. Die politischen Kosten treffen aber die Bundesregierung, nicht die Landespolitik. Diese Fehlanreize sind eine wichtige Erklärung dafür, warum in Deutschland nennenswerte Steuersenkungen nicht durchzusetzen sind, obwohl das Land von einem Einnahmerekord zum nächsten eilt. Ein guter Teil der fiskalischen Dividende des Arbeitsmarktbooms wird vom Wettbewerb der Landespolitiken um immer höhere Ausgaben verbraucht, wie es zuletzt der Wahlkampf in Bayern erneut eindrucksvoll bewiesen hat.

Aktuell streitet die Große Koalition im Bund darüber, wie rasch und für wen der Soli gesenkt werden soll. Dabei eignet sich dieser Zuschlag von gegenwärtig 5,5 Prozent auf die Einkommen- und Körperschaftsteuer ideal für einen Einstieg in eine echte Ländersteuer mit Steuersatzautonomie. Der Bund sollte den Soli inklusive Entscheidung über seine Zukunft den Län-

dern überlassen. Gleichzeitig müssten die Länder das Recht erhalten, diesen Zuschlag in seiner Höhe für das eigene Bundesland zu verändern. So könnte den Ländern beispielsweise erlaubt werden, den Zuschlag in einem Intervall zwischen null und zehn Prozent zu erheben. Der Übergang des Solis von der Bundes- in eine Landessteuer kann in seinen Folgen für die Finanzausstattung des Bundes einfach neutralisiert werden. Dazu könnte der Bund einen höheren Anteil der Mehrwertsteuer erhalten. Nach einer solchen Reform hätte sich vorerst für niemanden etwas verändert. Bund und Länder würden über eine unveränderte Finanzausstattung verfügen und die Bürger/innen Steuern in unveränderter Höhe zahlen. Dennoch würde dieser Übergang eine Wende hin zu mehr Finanzverantwortung markieren.

Mehr Länderautonomie verspricht Vorteile

Eine Partei, die die Leistungen hochfährt, müsste den Wählern/-innen die Rechnung in Form einer Soli-Erhöhung auf den Tisch legen. Die Wähler/innen in den einzelnen Bundesländern könnten sich immer noch für mehr Ausgaben entscheiden, müssten dafür aber im Zweifel einen höheren Soli wählen. Umgekehrt könnten sich nun Parteien, die nicht jede Idee zum Geldausgeben aufgreifen, dadurch profilieren, dass sie ihr sparsames Ausgabenkonzept mit einer Absenkung des Soli versüßen. Damit wäre bei Landtagswahlen endlich eine ausgewogene und gleichzeitige Entscheidung über die Höhe von Ausgaben und Steuern möglich. Gegen eine solche Steuerautonomie wird oft eingewendet, dass sie arme Bundesländer benachteilige. Dieses Argument ist unter den deutschen Bedingungen falsch. Der Finanzausgleich ebnet Finanzkraftunterschiede zwischen den Ländern weitgehend ein. Ärmere Länder wären keineswegs zu höheren Steuern gezwungen. Bayerische Politiker/innen hatten zuletzt bizarre Vorstellungen entwickelt, was sinnvolle Landeskompetenzen sind. Es wäre ein großer Beitrag zum deutschen Föderalismus, mit einem Länder-Soli auf einem wirklich sinnvollen Gebiet mehr Länderautonomie zu schaffen.

Dieser Beitrag ist in einer längeren Version zuerst am 18. September in der „Süddeutschen Zeitung“ erschienen.

Prof. Dr. Friedrich Heinemann, friedrich.heinemann@zew.de

Nachgefragt: Wie sollte die Grundsteuerreform in Deutschland aussehen?

„Die Politik muss die Besteuerung am aktuellen Wert der Immobilie ausrichten“

Die Grundsteuer in Deutschland – eine Abgabe für land- und forstwirtschaftliches Vermögen sowie für bebaute oder bebaubare Grundstücke und Gebäude – muss bis Ende 2019 reformiert werden. Hintergrund: Das Bundesverfassungsgericht hat die aktuelle Steuerpraxis auf Basis von Einheitswerten für Grundstücke und Immobilien im April 2018 gekippt. Noch tut sich die Politik allerdings schwer mit entsprechenden legislativen Maßnahmen. ZEW-Finanzwissenschaftler Sebastian Siegloch argumentiert, dass sich die steuerliche Bemessungsgrundlage möglichst am aktuellen Immobilienwert orientieren sollte.

Welche Reformkonzepte stehen momentan zur Debatte?

Die Debatte ist vielschichtig, von Details abgesehen, spielt sie sich aber zwischen zwei Polen ab. Auf der einen Seite steht ein Vorschlag, der den Wert der Immobilie völlig außer Acht lässt und die Besteuerung rein an die Fläche koppelt. Auf der anderen Seite steht eine Steuer, die sich auf den aktuellen Verkehrswert des Landes und der darauf befindlichen Gebäuden bezieht.

Was halten Sie für die richtige Lösung?

Ich fände es sinnvoll, wenn die Politik versuchen würde, eine Steuer zu entwerfen, die den aktuellen Wert von Grundstück und Gebäude berücksichtigt. Die reine Flächennutzung würde bedeuten, dass eine 200-Quadratmeter-Penthouse-Wohnung in München-Schwabing den gleichen Wert hat wie ein gleich großes Reihenhaus in Mannheim-Käfertal. Das wäre politisch, aber auch ökonomisch nur schwer zu begründen. Es sollte das Ziel sein, die steuerliche Bemessungsgrundlage – also den Wert, auf den der Steuersatz angewendet wird – so nah wie möglich an den aktuellen Wert der Immobilie zu bringen. Momentan nutzen wir in Westdeutschland Werte von 1964.

Gegner dieser und ähnlicher Reformüberlegungen betonen gerne den hohen administrativen Aufwand durch ein Neubewertung von rund 35 Millionen Immobilien.

Das ist sicher nicht unproblematisch. Es fehlt aber der Wille, über mögliche Lösungen nachzudenken. Als Ökonom glaube ich an den Preis. Die lokalen Gutachterausschüsse besitzen Informationen über alle Kaufpreise mit Kaufdatum von Immobilien sowie deren Lage. Mit diesen Informationen, angereichert mit einigen bereits vorhandenen Kenngrößen wie Grundstücks- und Wohnfläche, könnte man problemlos den Wert einer Immobilie hinreichend genau abschätzen, ohne eine Horde Sachverständiger durch die Stadt zu scheuchen. Das wäre im internationalen Vergleich keine ungewöhnliche Praxis.

Durch Anpassung der steuerlichen Immobilienwerte an den Marktwert würde aber die Steuerbelastung steigen.

Moment. Wenn wir die Bemessungsgrundlage erhöhen, heißt das noch nicht, dass die Steuerbelastung steigen muss. Es gibt ja noch den Steuersatz oder potenziell ein System der Steuer-

sätze. Es wäre einfach, einen Steuertarif zu entwerfen, der Wohnraum bis zu einem bestimmten Wert nicht schlechter stellt als aktuell. Damit ließen sich auch, wenn politisch gewollt, teurere Immobilien stärker steuerlich belasten und die Einnahmen der Gemeinden stärken, etwa für den sozialen Wohnungsbau.

Damit würde die Grundsteuer zur Vermögenssteuer.

Immobilien machen den Großteil des Vermögens der meisten Deutschen aus. Damit ist die Grundsteuer im Prinzip jetzt schon eine Steuer auf Vermögen, allerdings mit geringen Steuersätzen bezogen auf den Verkehrswert der Immobilie. Bei der Besteuerung ist zu beachten, dass Immobilien nicht nur als Wertanlage, sondern zumeist als Wohnraum oder Produktionsstätten dienen. Dem lässt sich durch eine geschickte Ausgestaltung des Steuertarifes mit großzügigen Freibeträgen Rechnung tragen.

Als Teil der Nebenkosten wird die Grundsteuer an Mieter/innen weitergeben. Zahlen diese am Ende die Zeche?

Wenn das Angebot an Wohngebäuden starr und die Nachfrage nach Wohnungen flexibel ist, passt der Vermieter zwar die Nebenkosten an, muss aber womöglich auf die eigentlich geplante Mieterhöhung verzichten. Somit würde er auch einen Teil der ökonomischen Last tragen. Einerseits ist in vielen Ballungsgebieten die Nachfrage nach Wohnraum enorm. Das würde dafür sprechen, dass die Last eher auf den Mieter fällt. Andererseits setzen Gemeinden den Steuersatz. Der Steuerwettbewerb der Kommunen in Kombination mit guten Verkehrsanbindungen zwischen Großstadt und unabhängigen Gemeinden im Umland macht die Wohnungsnachfrage weniger starr. Außerdem ist die Angebotsseite, also die Immobilie selbst, auch nicht sehr beweglich. Es spricht viel dafür, dass Vermieter selbst in Städten langfristig einen erheblichen Teil der Last tragen müssten.



Foto: ZEW

Prof. Dr. Sebastian Siegloch

leitet seit Anfang Oktober 2018 den ZEW-Forschungsbereich „Soziale Sicherung und Verteilung“ und war zuvor Junior-Wissenschaftler für Empirische Wirtschaftspolitik, Arbeitsmarktökonomik und Angewandte Mikroökonomie an der Universität Mannheim. Zudem hält er einen Abschluss als Fachjournalist für Politik und Wirtschaft von der Kölner Journalistenschule. Seine Forschungs-

schwerpunkte liegen in der empirischen Finanzwissenschaft und angewandten Arbeitsmarktforschung. Insbesondere befasst er sich mit den Wirkungen von Einkommen- und Unternehmenssteuern auf den Arbeitsmarkt. sebastian.siegloch@zew.de

ZEW-Präsident Achim Wambach diskutiert mit Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier

ZEW-Präsident Prof. Achim Wambach, Ph.D., hat in der Urania Berlin sein im Campus-Verlag erschienenen Buch „Digitaler Wohlstand für alle. Ein Update der Sozialen Marktwirtschaft ist möglich“ vorgestellt und darüber mit Peter Altmaier, MdB, Bundesminister für Wirtschaft und Energie, diskutiert. Moderiert wurde die Diskussion von Deutschlandfunk-Journalistin Christine Watty. „Die Soziale Marktwirtschaft muss sich stets im Lichte aktueller Herausforderungen beweisen und ihr Versprechen, nämlich Wohlstand für alle, erfüllen. Die Digitalisierung unserer Arbeits- und Lebenswelt ist eine dieser aktuellen Herausforderungen, und die Soziale Marktwirtschaft ist ihr gewachsen. Achim Wambach und Hans Christian Müller zeigen in ihrem Buch, wie eine Digitale Ordnungspolitik aussehen kann, und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Diskussion, wie Deutschland seine Zukunft gestalten sollte“, so der Minister. Die Autoren beschreiben in ihrem Buch, wie die Digitale Revolution die bisherige Art und Weise des Wirtschaftens auf den Kopf stellt und wie die intelligente Vernetzung von Menschen



ZEW-Präsident Achim Wambach (r.) und Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier bei der Buchvorstellung in Berlin.

und Maschinen unsere Wirtschaft immer produktiver macht. Gleichzeitig gehen sie aber auch der Frage nach, was diese Entwicklung für die Arbeitsmärkte bedeutet.

ZEW erfolgreich bei der VfS-Jahrestagung 2018 vertreten

Die diesjährige Tagung des Vereins für Socialpolitik (VfS) an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg im Breisgau unter dem Vorsitz von ZEW-Präsident Prof. Achim Wambach, Ph.D., zum Thema „Digitale Wirtschaft“ hat unter anderem gezeigt: Deutschland hat im internationalen Vergleich bei der Digitalisierung einiges aufzuholen. Mit insgesamt 430 Beiträgen stellte der VfS für 2018 ein abwechslungsreiches Tagungsprogramm auf die Beine. Das ZEW präsentierte sich im Verlauf der Tagung mit insgesamt 15 Vorträgen, zwei Panel-Diskussionen sowie einem eigenen Informationsstand vor Ort. In den wissenschaftlichen Sessions beschäftigten sich die ZEW-Forscher/innen etwa mit dem Zusammenhang zwischen regionaler Arbeitslosigkeit und Online-Arbeitsmärkten, Reformbemühungen in der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, Migration, Steuertransparenz sowie Bildungsungleichheit. Im kommenden Jahr wird



ZEW-Wissenschaftler/innen am Stand bei der VfS-Jahrestagung in Freiburg.

die Vereinstagung vom 22. bis zum 25. September an der Universität Leipzig zum Thema „30 Jahre Mauerfall – Demokratie und Marktwirtschaft“ stattfinden.

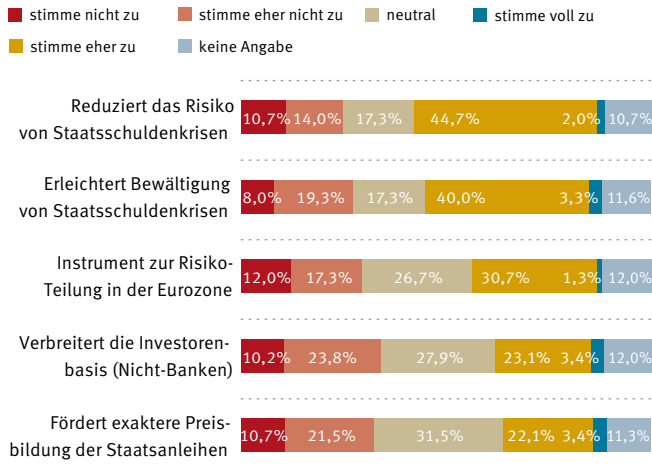
ZEW-Seminarangebot 2018/19 erschienen

Das neue ZEW-Seminarangebot 2018/2019 ist erschienen. Damit bietet das Institut auch in der anstehenden Saison wissenschaftlich fundierte Weiterbildungen an, die sich an Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen wenden. Im Programm finden sich etwa offene Expertenseminare zu volkswirtschaftlichen und Soft-Skills-Themen. In dem Seminar „Wissenschaftliche Poster gestalten und präsentieren“ erfahren Teilnehmer/innen zum Beispiel, wie sie ihre Ergebnisse kompakt darstellen und in einer Poster-Session eine hohe Interaktion mit Interessierten ermöglichen. Ein weiterer Bestandteil des ZEW-Weiterbildungsangebots ist die spezifische Weiterbildung für Unternehmen und Institutionen. Diese umfasst Inhouse-Schulungen in deutscher und englischer Sprache. Im aktuellen Seminarangebot befinden sich zusätzlich Informationen zu erfolgreichen internationalen Qualifizierungsprogrammen des ZEW, die sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Ausland richten.

Das aktuelle Seminarangebot findet sich zum Download unter www.zew.de/weiterbildung



BIP-indexierte Staatsanleihen können bei Staatsschuldenkrisen helfen

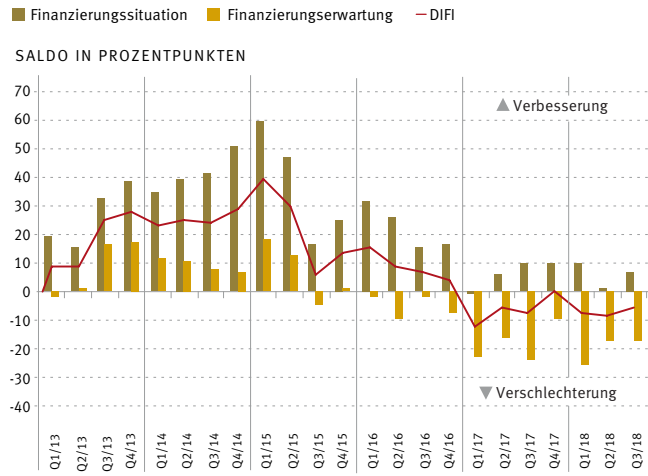


Quelle: ZEW

Als Reaktion auf die europäische Staatsschuldenkrise zeigt sich ein starkes Interesse an BIP-indexierten Staatsanleihen. Dabei hängen Kupon und/oder Tilgung von der aktuellen Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts ab. Dieses Design von Staatsanleihen impliziert antizyklische Kupon- und/oder Tilgungszahlungen. Im August 2018 wurden die ZEW-Finanzmarktexperten/-innen nach ihrer Bewertung dieser Form von Staatsanleihen befragt. Demnach sind mögliche Vorteile von BIP-indexierten Staatsanleihen eine Reduzierung des Risikos von Staatsschuldenkrisen und eine leichtere Bewältigung solcher Krisen. 47 Prozent beziehungsweise 43 Prozent der Experten/-innen geben an, dass sie diesen Vorteilen zustimmen. Außerdem würden BIP-indexierte Staatsanleihen bei regionaler Diversifikation der Investoren zu einer verstärkten Risikoteilung innerhalb der Eurozone beitragen. 32 Prozent der Experten/-innen stimmen dem zu, 29 Prozent der Experten/-innen stimmen dem nicht zu.

Dr. Frederik Eidam, frederik.eidam@zew.de

Stimmung unter Immobilienfinanzierern in Deutschland hebt sich erstmals im Jahr 2018



Quelle: ZEW

Der Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (DIFI) von ZEW und JLL ist im dritten Quartal 2018 mit einem Plus von 3,7 Punkten verglichen mit dem Vorquartal zum ersten Mal im laufenden Jahr gestiegen. Damit notiert der Stimmungsindeks für gewerbliche Immobilienfinanzierungen auf dem Höchststand für 2018, auch wenn er mit minus 4,5 Punkten weiter im negativen Bereich bleibt. Grund für diese Entwicklung ist die merklich verbesserte Finanzierungssituation, die sich in einem Anstieg auf 7,2 Punkte niederschlägt (ein Plus von 6,6 Punkten im Vergleich zum Vorquartal). Gleichzeitig setzt sich der Aufwärtstrend bei den Finanzierungserwartungen für die nächsten sechs Monate mit einem leichten Anstieg um 0,8 Punkte fort. Die Stimmung unter den Experten/-innen bleibt allerdings stark getrübt, der Teilindikator Finanzierungserwartungen notiert einen Stand von minus 16,1 Punkten. Haupttreiber für diese negative Einschätzung der Erwartungen sind die Umfrageergebnisse im Bereich Einzelhandel.

Dr. Carolin Schmidt, carolin.schmidt@zew.de



Wirtschaftsweise stellt Gutachten vor

Prof. Dr. Isabel Schnabel, Mitglied im Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und Professorin an der Universität Bonn, wird in der ZEW-Veranstaltungsreihe „Wirtschaftspolitik aus erster Hand“ am 21. November 2018 das Jahresgutachten 2018/2019 des Sachverständigenrates vorstellen, die Kernaussagen der fünf sogenannten Wirtschaftsweisen näher erläutern und Handlungsempfehlungen für die Politik darlegen. Teilnahme nur auf Einladung. Weitere Informationen unter: www.zew.de/VA2691

MaCCI-Konferenz zu Marktdesign

Das ZEW veranstaltet am 15. und 16. November 2018 die achte MaCCI Law and Economics Konferenz mit dem Ziel, Forschung in den Bereichen Marktdesign, Wettbewerb, Regulierung und Innovationspolitik zu fördern. Der Fokus der Konferenz liegt auf „Recht und Ökonomie des Marktdesigns“, mit Vorträgen und Diskussionen zum Design von digitalen Plattformen, zur Verwaltung der privaten und öffentlichen Beschaffung, Gestaltung von Infrastrukturmärkten und zu Allokationsproblemen im Gesundheitswesen. Weitere Informationen unter: www.zew.de/VA2700



Foto: ZEW

Brexit – „No deal“ ist keine Option

Noch in diesem Spätjahr sollen die Details zum Brexit zwischen der Europäischen Union und Großbritannien ausgehandelt sein. Nur sieht es derzeit nicht unbedingt nach einer Einigung aus. Klarheit über die Details zu schaffen ist dringend erforderlich – die in Großbritannien lebenden Euro-

päer, die in Europa lebenden Briten sowie die Unternehmen auf beiden Seiten des Kanals warten schon länger darauf.

Studien zeigen das wirtschaftliche Gefährdungspotenzial eines stärker reglementierten Handels zwischen Großbritannien und Europa. Für Großbritannien prognostizieren verschiedene Studien bei Szenarien vom weichen bis zum harten Brexit wirtschaftliche Einbußen in Form einer Reduktion des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von zirka 0,6 bis 7,5 Prozent bis 2030. Für Deutschland wird eine Reduktion des BIP von nur rund 0,1 bis 0,3 Prozent erwartet. Die doch relativ kleine Zahl überrascht nicht, da Großbritannien zwar der fünfgrößte Handelspartner Deutschlands ist, aber 2017 nur rund 6,6 Prozent der Exporte auf die Insel gingen. Die möglichen Verwerfungen in Nordirland sowie die menschlichen Schicksale bleiben in diesen quantitativen Studien unberücksichtigt.

Aus der Verhandlungsperspektive scheinen die EU-Staaten alles richtig gemacht zu haben. Sie haben die Verhandlung an die EU-Kommission delegiert, die wiederum Michel Barnier als EU-Chefverhandler mit einem klaren Auftrag eingesetzt hat. Die Reihung der Themen der Verhandlungen – zuerst das Austrittsabkommen, dann die Vereinbarung über die zukünftige Zusammenarbeit – entspricht der Regel, dass zunächst das verhandelt werden soll, was einem selbst wichtig ist, dann das, was dem anderen wichtig ist. Auf die Art ist der andere eher bereit, sich im ersten Teil der Verhandlungen auf einen Deal einzulassen.

Schließlich wurde mit dem Slogan „Die vier Freiheiten der EU – freier Personenverkehr, Warenverkehr, Dienstleistungsverkehr und Kapitalverkehr – sind nicht verhandelbar“ die Verhandlungsstrategie „burning bridges“ verfolgt. Der Begriff geht zurück auf Hernán Cortés, der 1519 nach seiner Ankunft in Mexiko seine

Schiffe verbrannte, um der eigenen Mannschaft und den Azteken zu verdeutlichen, dass es kein Zurück mehr gibt. Eine ähnliche Aussage kommt bei den vier Freiheiten zum Ausdruck – alle oder keine.

Man sagt gerne, dass bei Verhandlungen ein Kuchen geschaffen wird, der verteilt wird. Die Verhandlungsstrategien Delegation, Agenda Setting und Burning Bridges werden oft genutzt, um ein Verhandlungsergebnis zu eigenen Gunsten zu beeinflussen, also um ein größeres Stück vom Kuchen zu bekommen. Sie sind aber nicht hilfreich, wenn es darum geht, überhaupt ein Ergebnis zu erreichen. Im Gegenteil – die exzessive Verwendung dieser Strategien macht es wahrscheinlicher, dass Verhandlungen ohne Ergebnisse abgebrochen werden. Genau hier liegt das Risiko beim derzeitigen Stand der Brexit-Verhandlungen.

Man hätte zwar erwarten können, dass die Briten angesichts der doch starken ökonomischen Verwerfungen, die bei einer Nichteinigung drohen, diese Option fallen lassen. Doch wegen des Drucks der „Brexiters“ ist die Nichteinigung mehr als nur eine Fiktion.

Ein Verhandlungsabbruch ohne Ergebnis würde Großbritannien und die EU noch weiter entzweien. Die EU-Staaten täten gut daran, es nicht so weit kommen zu lassen. Eine Anpassung der Verhandlungsstrategie ist daher angebracht. Die vier Freiheiten sind Teil der EU-Verträge, aber nicht bindend für internationale Verträge. Ökonomisch zwingend sind sie auch nicht. Und die Delegation der Verhandlung hat auch ihre Grenzen. Verantwortung für die Verhandlungsstrategie und das Verhandlungsergebnis haben die Staats- und Regierungschefs der EU-Länder. Sie werden am Ergebnis gemessen werden.

Eine längere Fassung dieses Beitrags ist am 24. September in der „Süddeutschen Zeitung“ erschienen.

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

ZEW news – erscheint zehnmal jährlich · **Herausgeber:** Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim
L 7, 1, 68161 Mannheim · Postanschrift: Postfach 10 34 43, 68034 Mannheim · Internet: www.zew.de, www.zew.eu
Präsident: Prof. Achim Wambach, Ph.D. · Kaufmännischer Direktor: Thomas Kohl

Redaktion: Gunter Grittmann · Telefon 0621/1235-132 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail gunter.grittmann@zew.de
Felix Kretz · Telefon 0621/1235-103 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail felix.kretz@zew.de
Sabine Elbert · Telefon 0621/1235-133 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail sabine.elbert@zew.de
Kathrin Böhmer · Telefon 0621/1235-128 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail kathrin.boehmer@zew.de

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise): mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars
© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2018 · Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft