

Demographischer Wandel wird die regionalen Unterschiede in Deutschland weiter verstärken

Der demographische Wandel in Deutschland wirkt sich regional höchst unterschiedlich auf die Beschäftigtenstruktur aus: Während innovative Regionen in West- und Süddeutschland junge und gebildete Beschäftigte für sich gewinnen, fallen andere Regionen zurück.



Vor allem Großstädte ziehen junge, gut ausgebildete Beschäftigte an. Sie bieten berufliche Chancen sowie ein breites kulturelles Angebot.

Nach neuesten Hochrechnungen des Statistischen Amtes der Europäischen Union „Eurostat“ wird in den kommenden fünfzig Jahren das Durchschnittsalter der Arbeitskräfte kontinuierlich steigen. Dabei besteht zu befürchten, dass dieser demographische Wandel die Produktivität und Innovationsfähigkeit und damit auch die Wettbewerbsfähigkeit einer wissensbasierten Gesellschaft wie Deutschland beeinträchtigen wird. Das ZEW untersucht in einer aktuellen Studie (ZEW Discussion Paper No. 13-057), wie unterschiedlich sich der demographische Wandel auf die Beschäftigtenstruktur und die Innovationsfähigkeit in den einzelnen Regionen in Deutschland auswirkt.

Ziel der Untersuchung ist es, anhand einer explorativen Raum-Zeit-Datenanalyse die räumlichen und zeitlichen Muster der regionalen Innovationsoutputs und der Altersstruktur der Beschäftigten zu beschreiben. Dazu wird Deutschland in 332 Landkreise unterteilt. Dann wird der Grad der Urbanisierung dieser Landkreise und die Altersstruktur der in ihnen tätigen Beschäftigten betrachtet. Dabei wird nicht nur das Durchschnittsalter berücksichtigt, sondern auch, wie stark die verschiedenen Altersgruppen in den einzelnen Landkreisen vertreten sind.

Das ZEW untersucht alle Vollzeitbeschäftigten einer Region, ausgenommen Beamte und Selbstständige, für die Jahre

1995 bis 2008. Dazu verwendet es die Stichprobe der integrierten Arbeitsmarktbiografien (SIAB) des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Dieser Datensatz umfasst unter anderem Informationen zum Alter und Bildungsabschluss der betrachteten Beschäftigten. Das ZEW beschränkt sich auf Erwerbstätige zwischen 18 und 65 Jahren und berechnet aus den Daten regionale Indikatoren der demographischen Zusammensetzung, wie beispielsweise das durchschnittliche Alter und die Streuung der Altersverteilung (Altersheterogenität).

Anhand von Patentdaten des Europäischen Patentamts wird die Innovationsfähigkeit einer Region abgebildet. Als Maß für die Innovationstätigkeit einer Region verwendet das ZEW die Anzahl der angemeldeten Patente je 100 Beschäftigte.

IN DIESER AUSGABE

Demographischer Wandel wird die regionalen Unterschiede in Deutschland weiter verstärken.	1
Nach Zusammenbruch von Kartellen nimmt die Anzahl an Unternehmensfusionen zu	2
Edelstahlindustrie in Europa braucht weltweit offene Märkte für wichtige Rohstoffe.	3
Offshoring lässt die relative Nachfrage nach routinebasierten Tätigkeiten sinken	4
Effizienzverbessernde „grüne“ Innovationen sind für die Unternehmen profitabel	5
ZEW, DIW und ifo stellen Resultate der Gesamtevaluation familienbezogener Leistungen vor.	6
Nachgefragt: Unternehmensgründung durch Frauen in Deutschland	7
Angeschlagener Emissionshandel dürfte mittelfristig wieder auf die Beine kommen . . .	8
ZEW Intern	10
Daten und Fakten	11
Standpunkt	12

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Insgesamt legt die Untersuchung nahe, dass sich die Schere zwischen städtischen und ländlichen Regionen weiter öffnet. Die Bedeutung kreisfreier Großstädte mit mindestens 100.000 Einwohnern steigt insbesondere für junge und gebildete Beschäftigte, denn hier finden sie leichter eine Anstellung und profitieren vom vielseitigen kulturellen Angebot. Während hier demnach das Durchschnittsalter im Vergleich zum nationalen Durchschnitt tendenziell sinkt, sind städtische und ländliche Kreise mit stark alternden Arbeitskräften konfrontiert. Ostdeutsche Regionen sind aufgrund des ländlich geprägten Raums eher von dieser Entwicklung betroffen.

Auch hinsichtlich der Innovationsfreude gibt es große Unterschiede zwischen

den Kreisen: So erbrachten westdeutsche Regionen in den Jahren 1995 bis 2008 im Durchschnitt 5,7 Patente je 100 Beschäftigte, ostdeutsche hingegen lediglich 1,21 Patente. Die regionalen Unterschiede sind auch innerhalb der beiden Landesteile groß. So weist die innovativste Region in Westdeutschland 35,24 Patente je 100 Beschäftigte auf, während andere Regionen gar keine Patente im betrachteten Zeitraum aufweisen. Clusteranalysen weisen dabei auf starke räumliche Konzentrationen hin. So bilden städtische und ländliche Kreise im Westen und Süden Deutschlands – insbesondere rund um die Städte Wolfsburg, Köln, Darmstadt, Stuttgart, Freiburg, Nürnberg und München – Ballungsgebiete innovativer Regionen mit überwiegend jungen

und altersheterogenen Arbeitskräften. In Ostdeutschland ballen sich hingegen weniger innovative Regionen, meist dünn besiedelte ländliche Kreise mit eher älteren Beschäftigten mit einer homogeneren Altersstruktur. Hier ist lediglich der Kreis Jena ähnlich innovativ wie die führenden westdeutschen Kreise.

Auswertungen von Übergangswahrscheinlichkeiten zeigen, dass es für alternde und wenig innovative Regionen unwahrscheinlich ist, an die innovativen Regionen anzuschließen. Vor dem Hintergrund einer drohenden geographischen Armutsfalle müssen Regionalpolitiker daher möglicherweise neue Strategien in Betracht ziehen, um diesem Polarisierungstrend entgegenzuwirken.

Terry Gregory, gregory@zew.de

Nach Zusammenbruch von Kartellen nimmt die Anzahl an Unternehmensfusionen zu

Nach dem Zusammenbruch von Kartellen fusionieren in den folgenden drei Jahren deutlich mehr Unternehmen als in den drei Jahren, die dem Zusammenbruch vorausgehen. Diesen Zusammenhang hat das ZEW in einer aktuellen Studie belegt.

Die Studie (ZEW Discussion Paper No. 13-036) zeigt, dass die Anzahl der weltweiten Unternehmenszusammenschlüsse nach einem Kartellzusammenbruch um bis zu 51 Prozent steigt, vergleicht man auf Branchenebene die drei Jahre vor und nach dem Zusammenbruch. In den drei Jahren vor Kartellzusammenbrüchen gab es weltweit 696 Unternehmensfusionen in den in die Studie einbezogenen Branchen, in den drei Jahren danach 1.052.

Starke Zunahme horizontaler Fusionen

Werden ausschließlich horizontale Fusionen betrachtet, das heißt Zusammenschlüsse von Unternehmen der gleichen Produktionsstufe, steigt die Anzahl der weltweiten Fusionen sogar um bis zu 83 Prozent. Hier handelte es sich um einen Anstieg von 196 auf 359 Fusionen weltweit. Des Weiteren hat das ZEW die Zah-

len für Fusionen mit Beteiligung eines europäischen Unternehmens sowie für Fusionen mit Beteiligung von ausschließlich europäischen Unternehmen betrachtet. Auch hier sind die Anstiege klar zu erkennen, aber nicht so deutlich ausgeprägt wie für weltweite Fusionen.

Die Ergebnisse der ZEW-Studie legen den Wettbewerbsbehörden nahe zu bedenken, dass Fusionen für die beteiligten Unternehmen möglicherweise die „second best“-Alternative zum gerade zusammengebrochenen Kartell sein könnten. Ehemalige Kartellmitglieder könnten daher systematisch versuchen, die durch den Kartellzusammenbruch verloren gegangene Marktmacht über das vermehrte Eingehen von Fusionen wieder zu erlangen.

Weiterhin weist die ZEW-Analyse darauf hin, dass es notwendig sein kann, Ressourcen in Wettbewerbsbehörden, Kanzleien und ökonomischen Beratungs-

gesellschaften umzuschichten oder sogar aufzustocken, um den Anstieg an Fusionsfällen in zur Verfügung stehenden Zeitrahmen zu bewältigen.

In der Studie verwendete Datensätze

Für seine Analyse verwendet das ZEW zwei Datensätze. Der erste Datensatz umfasst alle Kartellfälle, die die Europäische Kommission in den Jahren 2000 bis 2011 bearbeitet hat. Er enthält fallspezifische Informationen – etwa den Kartelltyp, die Dauer des Kartells oder die Anzahl der beteiligten Unternehmen – sowie firmenspezifische Informationen wie etwa die Länge der Kartellmitgliedschaft oder die Höhe der Strafzahlungen. Beim zweiten Datensatz handelt es sich um den ZEPHYR Datensatz von Bureau van Dijk, der Informationen zu weltweiten Fusionen und Übernahmen beinhaltet, etwa zur Art der Fusion, dem Transaktionsvolumen und den beteiligten Unternehmen. Für seine Analysen filterte das ZEW 5.244 Unternehmen aus 24 Branchen heraus.

Prof. Dr. Kai Hüschelrath, hueschelrath@zew.de
Florian Smuda, smuda@zew.de

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Edelstahlindustrie in Europa braucht weltweit offene Märkte für wichtige Rohstoffe

Ein Gutachten des ZEW untersucht die weltweiten Exportbeschränkungen beim Handel mit den zentralen Bestandteilen von Edelstahl und diskutiert mögliche Handlungsoptionen der EU. Das Gutachten wurde im Auftrag des Edelstahlschrotthändlers Oryx Stainless erstellt.

Edelstahl ist eines der wichtigsten Materialien in modernen Industriegesellschaften. Seine uneingeschränkte Verfügbarkeit ist daher für Unternehmen in Europa von großer Bedeutung. Indessen wachsen weltweit die Handelsbarrieren für die wichtigsten Bestandteile von Edelstahl: Nickel, Chrom, Molybdän und Edelstahlschrott. Zwar ist die EU nach China der zweitgrößte Produzent von Edelstahl weltweit. Bei drei der vier wichtigsten Komponenten für die Edelstahlproduktion – Nickel, Chrom und Molybdän – hängt sie jedoch vollständig von Importen aus dem Ausland ab. Lediglich bei Edelstahlschrott, dem vierten Hauptrohstoff, hat die EU große Bestände vorzuweisen. Edelstahlschrott ist von großer Bedeutung. Sein Anteil an den für die Produktion von Edelstahl eingesetzten Rohstoffen liegt weltweit bei 50 Prozent, in der europäischen Edelstahlproduktion sogar bei 60 Prozent. Dabei sprechen für einen hohen Anteil von Edelstahlschrott in der Produktion unter anderem Preisvorteile und die höhere Umweltverträglichkeit.

Handelsbeschränkungen abbauen

Als Nettoimporteur wichtiger Komponenten der Edelstahlproduktion sollte die EU versuchen, globalen Handelsbeschränkungen entgegenzuwirken, um auch für die Zukunft Versorgungssicherheit zu garantieren, so das zentrale Ergebnis der ZEW-Studie.

In einem ersten Schritt betrachtet das ZEW in seiner Untersuchung die Neigung unterschiedlicher Gruppen von Staaten, Exportbeschränkungen einzuführen. Vor allem die entwickelten Länder, deren Produktion und Handelsströme weltweit verflochten sind, vertrauen eher auf den freien Handel mit Rohstoffen, sind Export-

schränken gegenüber also eher abgeneigt. Ressourcenreiche Länder auf dem Weg der Industrialisierung, die über eine gewisse Marktmacht bei einem oder mehreren Rohstoffen verfügen, sowie Entwick-



Zur Edelstahlproduktion werden unter anderem Nickel, Chrom und Molybdän benötigt – Rohstoffe, die die EU vollständig importieren muss. Große Nickelvorkommen finden sich etwa in Russland und Kanada.

lungsländer neigen dagegen stärker dazu, ihre Exporte zu reglementieren.

In einem zweiten Schritt erstellte das ZEW einen umfassenden Überblick zu den Exportbeschränkungen bei den vier Hauptrohstoffen zur Produktion von Edelstahl – Nickel, Chrom, Molybdän und Edelstahlschrott – für die Jahre 2007-2012. Erfasst wurden Ausfuhrzölle, Kontingente, Ausfuhrverbote und Lizenzierungsvorschriften für mehr als 30 Staaten. So hat etwa China Exportbeschränkungen für alle vier Rohstoffe eingeführt. Russland und Indonesien beschränken die Ausfuhr von Nickel, wobei Russland sich mit dem Beitritt zur Welthandelsorganisation (World Trade Organisation – WTO) verpflichtet hat, künftig Exportschranken abzubauen.

Auch Exportbeschränkungen für Edelstahlschrott bestehen in einigen Ländern.

In einem dritten Schritt formuliert das ZEW Empfehlungen an die EU. Es rät, eine Datenbank aufzubauen und regelmäßig zu aktualisieren, die alle Exportbeschränkungen auf den relevanten Märkten abbildet. Dies erhöht die Transparenz und senkt die Transaktionskosten für Rohstoffimporteure. Die EU sollte auch prüfen, so das ZEW, ob ihre öffentlichen Investitio-

nen in Forschung und Entwicklung noch angemessen seien und ob die Recyclingraten der Rohstoffe gesteigert werden könnten. Beides trage zu einem nachhaltigeren Ressourcenverbrauch bei wichtigen Edelstahlbestandteilen bei.

Multilaterale Verträge schließen

Kurzfristig sollte die EU versuchen, über die WTO auf China einzuwirken, die Verpflichtungen zum Verzicht auf Exportrestriktionen einzuhalten. Langfristig sieht das ZEW multilaterale Verträge als beste Option der EU, um Exportbeschränkungen auszuschließen.

Prof. Dr. Andreas Löschel, loeschel@zew.de
Frank Pothen, pothen@zew.de

FORSCHUNGSERGEBNISSE

Offshoring lässt die relative Nachfrage nach routinebasierten Tätigkeiten sinken

Im Rahmen der anhaltenden Globalisierung verlagern immer mehr Unternehmen Funktionen und Prozesse ins Ausland. Eine neue-Studie zeigt, dass durch dieses Offshoring die relative Nachfrage nach routinebasierten und nicht-interaktiven Tätigkeiten auf Sektorebene im Inland sinkt.

Im Zuge der Globalisierung greifen immer mehr Unternehmen zu Offshoring. Das bedeutet, dass unternehmerische Funktionen oder Prozesse ins Ausland,

retisches Modell entwickelt, das Berufe als Bündel von Tätigkeiten betrachtet, die als Ganzes der Auslagerungsentscheidung von Unternehmen zugrunde liegen.



Offshoring erklärt zum Teil den Nachfragerückgang routinebasierter Tätigkeiten zugunsten von komplexen Arbeiten, etwa zu Kontroll- und Überwachungsaufgaben.

aber nicht notwendigerweise an ein anderes Unternehmen, verlagert werden. In den vergangenen Jahren hat sich ein Zweig der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur mit Offshoring befasst und untersucht, ob es der genaue Inhalt der Tätigkeiten eines Berufs ist, der die Kosten des Offshoring und damit die Entscheidung bestimmt, ob ausgelagert wird oder nicht. Um dies zu untersuchen, haben Wissenschaftler bisher auf die klassische Aufteilung in hoch- und niedrig-qualifizierte Berufe zurückgegriffen.

Berufe als Bündel von Tätigkeiten

Diese Unterscheidung greift indes zu kurz, wie ein aktuelles ZEW-Forschungspapier zeigt (ZEW Discussion Paper No. 13-067). In diesem Papier wird ein theo-

Die Individuen im Modell „sortieren“ sich gemäß ihrer individuellen Fähigkeiten in Berufe ein, die wiederum durch eine festgelegte Anzahl an Tätigkeiten charakterisiert sind. Ist jedes Individuum optimal „einsortiert“, sind Unternehmen mit der Entscheidung konfrontiert, ob sie Berufe ins Ausland verlagern sollen. Im Modell führt ein Rückgang der allgemeinen Kosten für Offshoring dazu, dass manche Berufe verlagert werden und sich die entsprechenden Arbeitnehmer erneut „einsortieren“. Da komplexere Tätigkeiten weniger leicht ausgelagert werden können, ist zu erwarten, dass vor allem solche Berufe ins Ausland verlagert werden, die einen hohen Anteil an routinebasierten und nicht-interaktiven Tätigkeiten aufweisen – unabhängig davon, ob hauptsächlich Hoch- oder Niedrigqualifizierte diese

ausüben. Es werden im Inland folglich durch verstärktes Offshoring mehr Menschen in Berufen beschäftigt sein, die sich durch nicht-routinebasierte und interaktive Tätigkeiten auszeichnen. Dass im Modell die Gesamtbeschäftigung konstant bleibt, deckt sich mit verwandten Studien, die keine signifikanten Effekte von Offshoring auf die Gesamtbeschäftigung finden. Der entscheidende Beitrag ist die genauere Abgrenzung der Heterogenität in den Effekten entlang der ausgeübten Tätigkeiten und somit der relativen Arbeitsnachfrage.

Routinetätigkeiten weniger gefragt

Das Modell wird empirisch anhand von Paneldaten verschiedener Sektoren des deutschen verarbeitenden Gewerbes für die Jahre 1998 bis 2007 überprüft. Die Intensität von Offshoring variiert zwischen den einzelnen Sektoren und über die Zeit, aber im Allgemeinen hat das Offshoring im betrachteten Zeitraum zugenommen. Gleichzeitig ist aufgrund des Offshoring die Nachfrage nach routinebasierten und nicht-interaktiven Tätigkeiten in den meisten Sektoren im Inland gesunken. Ein besonders starker Nachfragerückgang zeigt sich, wenn Offshoring in Nicht-OECD-Ländern betrachtet wird – in Staaten also mit denen die Offshoring-Beziehungen im Zeitverlauf stark zugenommen haben.

Der relative Nachfragerückgang nach routinebasierten und nicht-interaktiven Tätigkeiten ist stark durch die Reallokation von Individuen in neue Berufe getrieben, wie sie das theoretische Modell beschreibt. Insgesamt kann der beobachtete Anstieg des Offshoring bis zu 24 Prozent dieser Verschiebung hin zu Beschäftigung in komplexeren Tätigkeiten in den Jahren 1998 bis 2007 erklären. Die Unterscheidung der Effekte von Offshoring anhand von Tätigkeiten unterstreicht die Bedeutung von flexibel ausgestalteten Arbeitsmärkten, welche die beschriebene Reallokation von Arbeitskräften erlauben.

Dr. Jan Hogrefe, hogrefe@zew.de

Effizienzverbessernde „grüne“ Innovationen sind für die Unternehmen profitabel

Eine aktuelle Studie des ZEW untersucht, inwiefern sich effizienzverbessernde oder externalitätenreduzierende Umweltinnovationen für die Unternehmen, die sie umsetzen, auszahlen. Sie wertet hierzu Informationen von mehr als tausend Unternehmen in Deutschland aus.

Die ökonomischen Folgen von Umweltinnovationen für die implementierenden Unternehmen werden nach wie vor kontrovers diskutiert. Müssen Unternehmen auf rentablere Investitionen verzichten, wenn sie ihre Ressourcen der Verbesserung ihrer ökologischen Performance widmen? Oder stellen Umweltinnovationen einen neuen Wachstumspfad dar, der auch Renditen verspricht? Zahlreiche Forschungsprojekte haben sich auf verschie-

lediglich negative externe Effekte der Produktion internalisieren. Effizienzverbessernde Innovationen zielen darauf ab, den Aufwand beispielsweise an Material oder Energie pro Ausbringungseinheit zu reduzieren, und leisten somit – je nach den damit verbundenen Investitionen – einen Beitrag zur Kostensenkung im Unternehmen. Innovationen zur Verringerung von Externalitäten haben zur Folge, dass Lärm-, Luft-, Boden- und Wasserbe-

heimer Innovationspanels für die Jahre 2009 und 2011 zusammengestellt wurden. Insgesamt flossen Informationen zu über tausend Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes sowie der Dienstleistungsbranchen in die Untersuchung ein. Berücksichtigt wurden unter anderem Informationen zu Art, Intensität und Kosten der Durchführung von Umweltinnovationen, zu Umsatz- und Gewinnentwicklung, zum Marktanteil sowie zur Anzahl der Beschäftigten des Unternehmens.

Zunächst zeigen die Ergebnisse der Modellrechnungen des ZEW keine Wirkung von Umweltinnovationen auf die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, die anhand der Umsatzrendite gemessen wird. Dies gilt allerdings nur, wenn nicht zwischen effizienzverbessernden oder externalitätenreduzierenden Innovationen differenziert wird. Unterscheidet man jedoch wie ökologisch innoviert wird, ergeben sich deutliche Effekte.

Gegensätzliche Wirkungsrichtungen

So weisen effizienzverbessernde Innovationen wie beispielsweise Maßnahmen zur Erhöhung der Energie- und Materialeffizienz eine positive Wirkung auf die ökonomische Performance von Unternehmen auf. Negativ sind die Wettbewerbswirkungen dagegen bei solchen Umweltinnovationen, die lediglich negative externe Effekte der Produktion internalisieren, wie beispielsweise die Reduktion von Lärm-, Luft-, Boden- und Wasserbelastungen. Während diese Innovationen – je nach Stand der Umweltregulierung – langfristig durchaus profitabel sein können, zahlen sie sich kurzfristig bei gegebener Umweltregulierung nicht aus.

Bevor eine Umweltinnovation positive Wettbewerbswirkungen zeigt, müssen zunächst bestimmte Schwellenwerte erreicht werden. Unsere Analysen zeigen, dass nur sehr umweltinnovative Unternehmen nach Einführung einer Umweltinnovation Variationen in ihrer Profitabilität aufweisen.

Dr. Klaus Rennings, rennings@zew.de

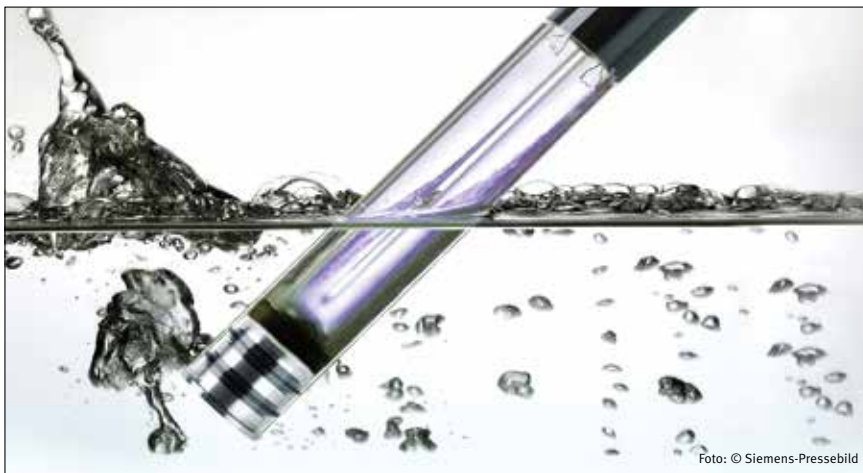


Foto: © Siemens-Pressbild

Was bedeuten Umweltinnovationen für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen? Das Bild zeigt ein innovatives Verfahren der Wasseraufbereitung mit ultravioletttem Licht.

denen Untersuchungsebenen der Frage gewidmet, ob sich „grüne“ Innovationen aus wirtschaftlicher Sicht auszahlen oder nicht, ohne eindeutige Ergebnisse.

Verschiedene Typen von Innovationen

Eine aktuelle Studie des ZEW (Discussion Paper Nr. 13-073) untersucht diese Frage aus einem neuen Blickwinkel. Sie differenziert zunächst Umweltinnovationen in effizienzverbessernde Innovationen sowie in Umweltinnovationen, die

lastungen sinken. Diese Art von Innovationen können zum einen dem Unternehmen, das sie umsetzt, Kosten sparen helfen, etwa wenn durch sie die Zahlungen für Abwasser oder allgemein für den Wasserverbrauch sinken. Zum anderen können diese Investitionen aber eventuell auch ein öffentliches Gut produzieren, das keine positiven Auswirkungen auf die Profitabilität des Unternehmens hat.

Die Untersuchung stützt sich auf Daten zum Innovationsverhalten deutscher Unternehmen, die aus zwei Wellen des Mann-

FORSCHUNGSERGEBNISSE

ZEW, DIW und ifo stellen Resultate der Gesamtevaluation familienbezogener Leistungen vor

Die von der Bundesregierung in Auftrag gegebene Gesamtevaluation ehe- und familienbezogener Leistungen hat zentrale Instrumente der deutschen Familienpolitik systematisch bewertet. In der Gesamtschau ihrer Ergebnisse, die ZEW, DIW und ifo jüngst in Berlin vorstellten, schneiden die Förderung der Kindertagesbetreuung und das Elterngeld besonders gut ab.

Die nun abgeschlossene Gesamtevaluation ehe- und familienbezogener Leistungen in Deutschland zeigt empirisch fundiert, wie diese auf verschiedene von der Politik vorgegebene Ziele wirken. So

lich mehr für Kitas aufbringen. Außerdem hilft die Leistung, Erwerbs- und Kinderwünsche zu erfüllen, und dient bei guter Betreuungsqualität der frühen Förderung der Kinder. Auch die Kosten-Nutzen-Rela-

gere Auszeiten bedeuten für Mütter erhebliche Einkommensrisiken.

Das Kindergeld als Mischung von Steuervorteil und Geldtransfer begleitet die Familien über viele Jahre und leistet deshalb einen zentralen Beitrag zu ihrer finanziellen Stabilität. Nach Schätzungen des ZEW können junge Eltern aus heutiger Perspektive während ihres Lebens Kindergeldleistungen von durchschnittlich 65.000 Euro erwarten. Allerdings gehen vom Kindergeld kaum spezifische Verhaltensimpulse aus. Darum ist ein Ausbau der Leistung bei begrenzten Mitteln nicht die bevorzugte Strategie zur Weiterentwicklung der Familienpolitik. Zielführender wäre, vorhandene finanzielle Ressourcen für Leistungen mit besserer Kosten-Nutzen-Relation einzusetzen.



Die öffentlich geförderte Kindertagesbetreuung weist die beste Kosten-Nutzen-Relation aller familienpolitischen Leistungen auf.

lassen sich Zielkonflikte erkennen, die bei der Gestaltung der Familienpolitik zu bedenken sind. Die Resultate der Gesamtevaluation lassen sich nicht auf eine einfache Formel bringen. Einige klare Linien zeichnen sich aber in der Gesamtschau der Studien von ZEW, DIW und ifo ab.

Lob für Kita-Förderung

Besonders gut wird die öffentlich geförderte Kindertagesbetreuung bewertet. Als einzige Maßnahme entfaltet sie im Hinblick auf alle vorgegebenen Ziele deutlich positive Wirkungen. Sie stabilisiert das Einkommen der Familien: Eltern mit niedrigem Einkommen etwa müssten ohne Förderung im Mittel 286 Euro monat-

tion ist im Vergleich günstig, denn die mit der Förderung verbundene Zunahme der Erwerbsbeteiligung führt zu höheren Steuer- und Beitragseinnahmen.

Ein guter Wirkungsgrad ist auch dem Elterngeld zu bescheinigen. Die 2007 erfolgte Ablösung des einkommensunabhängigen Erziehungsgeldes durch eine Lohnersatzleistung hat bewirkt, dass mehr Mütter – und Väter – die Betreuung ihrer Kinder im ersten Lebensjahr selbst übernehmen. Nach dieser entwicklungspsychologisch kritischen Phase steigen aber mehr Mütter wieder in den Beruf ein. So hat die Reform die Erwerbsunterbrechungen nach der Geburt erkennbar verkürzt. Dies kommt der wirtschaftlichen Stabilität der Familien zugute, denn län-

Ehegattensplitting in der Kritik

Kritisch zu bewerten sind Maßnahmen, die sich negativ auf die Erwerbsbeteiligung von Frauen auswirken. Da sie der wirtschaftlichen Stabilität und der partnerschaftlichen Teilung der Familienarbeit entgegen wirken, müssten Verbesserungen im Hinblick auf andere der vorgegebenen familienpolitischen Ziele erkennbar sein. Dies ist etwa beim Ehegattensplitting nicht der Fall. Es fördert die Spezialisierung von Frauen und Männern auf Familien- und Erwerbsarbeit. Zudem senkt es das Gesamtvolumen der entlohnten Erwerbstätigkeit und schwächt damit die materielle Lage der Familien. Alternativen, wie ein am Unterhaltsfrei-betrag für Geschiedene orientiertes Real-splitting, könnten dagegen Vereinbarkeits- wie materielle Sicherungsziele der Familienpolitik voranbringen. Zugleich ergäbe sich finanzieller Spielraum, um andere zielführende Leistungen zu verbessern.

Download der Zusammenschau „Lehren für die Familienpolitik“ unter: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/Fampolit_Leistungen_HBO.pdf

Prof. Dr. Holger Bonin, bonin@zew.de

Nachgefragt: Unternehmensgründung durch Frauen in Deutschland

Frauen hinken immer noch hinterher

Unternehmensgründungen sind wichtig, um Volkswirtschaften innovativ und wettbewerbsfähig zu halten. Viel ungenutztes Potenzial gibt es allerdings bei Gründungen durch Frauen. Sie sind unter den Selbstständigen nach wie vor unterrepräsentiert. Dies erläutern die ZEW-Wissenschaftlerinnen Dr. Sandra Gottschalk und Dr. Michaela Niefert.

Der Frauenanteil an den Selbständigen hat sich laut Mikrozensus von 26 Prozent im Jahr 1991 auf 32 Prozent in 2011 erhöht. Sind die Frauen also dabei, mit männlichen Gründern gleichzuziehen?

Niefert: Auf den ersten Blick sieht es so aus. Bei genauer Betrachtung zeigt sich jedoch, dass sich Frauen meist ohne Beschäftigte selbstständig machen und die Selbstständigkeit oft nur in Teilzeit, zum Beispiel zusätzlich zu einer abhängigen Beschäftigung, ausüben. Nur in diese Formen der Selbstständigkeit sind Frauen in den vergangenen zehn Jahren vermehrt eingetreten. Die Anzahl der Gründerinnen mit Beschäftigten und die Zahl der Haupterwerbsgründerinnen haben sich dagegen kaum verändert.

Wer sich ohne Mitarbeiter oder „nebenbei“ selbstständig macht, gründet aller Wahrscheinlichkeit nach kein Unternehmen, das in größerem Umfang investiert und unternehmerische Risiken übernimmt. Bei einem Großteil der Eintritte in die Selbstständigkeit, die der Mikrozensus verzeichnet, handelt es sich also gar nicht um Unternehmensgründungen im eigentlichen Sinn. Anders ist es bei den Gründungen im Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), das einen relativ eng

abgegrenzten Unternehmensbegriff verwendet. Dort ist der Anteil der von Frauen gegründeten Unternehmen an allen Gründungen seit 2003 sogar rückläufig und lag 2010 bei nur 22 Prozent. Von einem „Aufholen“ der Gründerinnen kann demnach keine Rede sein.

Wie schneiden Gründerinnen bei der Unternehmensperformance im Vergleich zu Gründungen von Männern ab?

Gottschalk: Gründungen von Frauen schneiden bei allen Performancemaßen, die wir in unsere Analysen einbezogen haben, im Durchschnitt schlechter ab. Beschäftigungswachstum, Umsatz und Rentabilität ihrer Unternehmen sind geringer. Auch der Anteil von Unternehmensschließungen ist bei von Frauen gegründeten Unternehmen in den ersten zehn Jahren nach Gründung höher. Außerdem betreiben Unternehmen von Frauen in geringerem Maße Forschung und Entwicklung, sind also tendenziell weniger innovativ.

In den letzten Jahren ist es allerdings zu einer Angleichung der Gründungen von Männern und Frauen hinsichtlich einiger Qualitätsmerkmale gekommen. Dies betrifft vor allem die Beschäftigungsgröße und das Beschäftigungswachstum der neuen Unternehmen. Diese Angleichung

ist hauptsächlich auf den Trend hin zu mehr Sologründungen zurückzuführen. In dessen Folge hat sich auch der Anteil der Gründungen von Männern ohne Beschäftigte und ohne Beschäftigungswachstum stark erhöht. Diese Angleichung ist also darauf zurückzuführen, dass sich Gründungen von Männern im Durchschnitt verschlechtert haben.

Woran liegt es, dass Frauen als Gründerinnen teilweise schlechter abschneiden als Männer?

Gottschalk: Gründerinnen und Gründer unterscheiden sich in einigen erfolgsrelevanten Merkmalen. Im Vergleich zu männlichen Gründern haben Gründerinnen im Durchschnitt ein geringeres formales Bildungsniveau. Dies ist erstaunlich, weil mittlerweile der Akademikeranteil unter erwerbstätigen Frauen in Deutschland insgesamt kaum noch von dem der Männer abweicht.

Außerdem verfügen Gründerinnen über weniger Berufserfahrung. Vor allem fehlt es ihnen an Erfahrung in Führungspositionen. Frauen gründen in kleineren Teams und investieren weniger Startkapital in ihre Unternehmen. Sie gründen auch häufiger aus Not, das heißt aus Mangel an Beschäftigungsalternativen, während Männer mit einer Gründung eher die Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee verfolgen.

In welchen Sektoren gründen Frauen besonders stark und warum?

Gottschalk: Der Frauenanteil bei den neu gegründeten Unternehmen liegt bei etwa 22-24 Prozent. Er ist mit 26-30 Prozent überdurchschnittlich hoch im Handel und mit 30-34 Prozent in den konsumorientierten Dienstleistungen, also in Wirtschaftszweigen, die nicht technologieintensiv, weniger innovativ und letztlich auch weniger wachstumsorientiert sind. In den Hightech-Branchen ist der Anteil von Frauen-Gründungen dagegen besonders gering. Dies liegt auch an der Berufswahl von Frauen. Nach wie vor lassen sich Frauen in geringerem Maße in technischen Berufen ausbilden. Auch entscheiden sie sich viel seltener als Männer für

Dr. Sandra Gottschalk ist Wissenschaftlerin im Forschungsbereich „Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung“. Sie forscht zu Fragen der Gründung und Schließung von Unternehmen. Sie untersucht insbesondere die Bedeutung des Humankapitals von Unternehmensgründern und -gründerinnen für die Performance, die Schließungswahrscheinlichkeit und die Entwicklung von jungen Unternehmen. Ein weiterer Schwerpunkt ihrer Forschungstätigkeit sind die Methoden zur Anonymisierung von Unternehmensdaten.



Foto: ZEW

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ANALYSE

ein ingenieurwissenschaftliches oder Informatikstudium. Die Gruppe von Frauen, die in einem forschungs- und wissensintensiven und somit wachstumsstarken Wirtschaftszweig als Unternehmerinnen Fuß fassen könnten, ist somit klein.

Was bedeuten die von Ihnen skizzierten Entwicklungen für die deutsche Volkswirtschaft?

Niefert: Die Anzahl der Unternehmensgründungen in Deutschland ist seit dem Ende der 1990er Jahre tendenziell rückläufig. Angesichts der großen Bedeutung, die Gründungen für die Erneuerungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Ökonomie haben, ist diese Entwicklung nicht unbedenklich. Die Hoffnung, Frauen könnten hier in die Bresche springen und dem Abwärtstrend durch eine stärkere Beteiligung am Gründungsgeschehen entgegenwirken, hat sich bisher nicht erfüllt. Zudem gründen Frauen gerade in den technologieorientierten Branchen, die im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit von besonderer Bedeutung sind, nach wie vor relativ selten. Hoffnungsvoll stimmt allerdings die jüngste Entwicklung in den technologieintensiven Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Gewerbes: Dort ist seit 2006 der Anteil der Frauengründungen von elf auf immerhin 15 Prozent

Dr. Michaela Niefert ist Wissenschaftlerin im Forschungsbereich „Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung“. Sie arbeitet auf dem Gebiet der Gründungs- und Mittelstandsforschung und beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit den Determinanten des Gründungsgeschehens und der Entwicklung junger Unternehmen. Ihr Forschungsinteresse gilt insbesondere den Gründungen von Frauen, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und Ausgründungen aus existierenden Unternehmen.



gestiegen. Möglicherweise ist dies ein Anzeichen dafür, dass Gründerinnen langsam auch in den High-Tech-Sektor vordringen und einen zunehmenden Beitrag zur Innovationskraft der Volkswirtschaft leisten.

Was kann Politik tun, um Frauen stärker zu Gründungen zu motivieren – auch in für sie wenig attraktiven Branchen?

Niefert: Ein Ziel sollte sein, die Anzahl der Frauen, die für eine Gründung in den technologieorientierten Branchen qualifiziert sind, zu erhöhen. Maßnahmen, die Frauen zur Wahl eines technischen Berufs oder eines MINT-Studienfachs ermutigen, weisen hier in die richtige Richtung. Ob politische Maßnahmen dazu führen können, dass das Gründerinnen-Potenzial

besser ausgeschöpft wird und mehr Frauen eine Gründung wagen, ist allerdings fraglich. Es existiert eine Vielzahl von Unterstützungs- und Fördermaßnahmen für Gründerinnen und Gründer, auch an Hochschulen. Deren Wirksamkeit ist häufig nicht eindeutig belegt. Ob speziell an Frauen adressierte Maßnahmen eine Wirkung in die gewünschte Richtung haben, ist ebenfalls nicht sicher. Ein umfassender Mentalitätswandel hin zu höheren Frauenanteilen in Führungspositionen großer und kleiner Unternehmen und zu deutlich mehr Verantwortungsübernahme durch Frauen hätte sicher auch große Wirkung auf das Gründungsverhalten.

Dr. Sandra Gottschalk, gottschalk@zew.de
Dr. Michaela Niefert, niefert@zew.de

Angeschlagener Emissionshandel dürfte mittelfristig wieder auf die Beine kommen

Im diesjährigen KfW/ZEW CO₂ Barometer haben die Unternehmen in Deutschland ihre Preiserwartungen für Emissionszertifikate stark nach unten korrigiert. Langfristig halten sie den Europäischen Emissionshandel aber für ein funktionsfähiges Instrument europäischer Klimapolitik.

Im Rahmen eines Kooperationsprojekts mit der KfW Bankengruppe, führt das ZEW seit 2009 jährlich eine Befragung unter allen durch das Europäische Emissionshandelssystem (EU-EHS) regulierten Unternehmen in Deutschland durch. Die Erhebung liefert Daten zur Analyse der Auswirkungen des EU-EHS auf die regulierten Unternehmen in Deutschland. Die Ergebnisse werden jedes Jahr in ei-

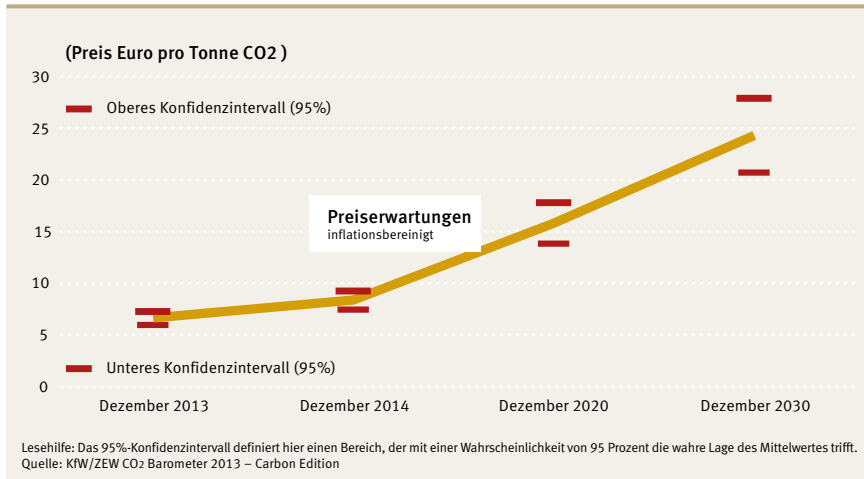
nem breit angelegten Marktreport, dem KfW/ZEW CO₂ Barometer – Carbon Edition, veröffentlicht.

In der aktuellen Befragungsrunde wurde deutlich, dass das bestehende Überangebot an Emissionszertifikaten im Jahr 2012 einen erheblichen Druck auf den Preis für European Emission Allowances (EUAs) ausübte. Während der durchschnittliche Preis im Jahr 2011 noch bei

13,07 Euro pro Tonne CO₂ (tCO₂) gelegen hatte, ging er im Jahr 2012 auf unter zehn Euro pro tCO₂ zurück. Die Unternehmen, die in der diesjährigen Befragungswelle Auskunft gaben, haben aufgrund der aktuellen Marktentwicklung ihre Preiserwartungen für EUAs stark nach unten korrigiert. Mittelfristig gehen sie allerdings von einer schwachen Erholung des Emissionshandels aus und erwarten, dass sich dieser Trend auch langfristig fortsetzen wird (siehe Grafik 1). Bis zum Ende dieses Jahres erwarten die befragten Unternehmen inflationsbereinigt einen durchschnittlichen EUA Preis von 6,62 Euro pro tCO₂. In der Befragungswelle 2012 betrug

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ANALYSE

1| Preiserwartungen für Emissionszertifikate (EUAs) auf dem Spotmarkt



der für Ende 2013 erwartete Preis noch durchschnittlich 14,14 Euro pro tCO₂. Kurzfristig gehen die befragten Unternehmen nicht davon aus, dass der Preis sich deutlich erholt und sehen ihn auch weiterhin unter zehn Euro pro tCO₂.

Mittelfristig erwarten die Unternehmen allerdings eine schwache Erholung des EU-EHS, und gehen für Ende des Jahres 2020 von einem Zertifikatspreis von durchschnittlich 15,82 Euro pro tCO₂ aus. Auch auf lange Sicht prognostizieren die Befragten, dass sich die Stabilisierung des EU-EHS und der Anstieg der EUA-Preise fortsetzen wird. Für Ende 2030 erwarten sie durchschnittlich einen Preis von 24,31 Euro pro tCO₂. Das lässt die Schlussfolgerung zu, dass die Unternehmen davon ausgehen, dass das EU-EHS als wichtiges europäisches Klimaschutzinstrument auf lange Frist fortbestehen und funktionsfähig bleiben wird.

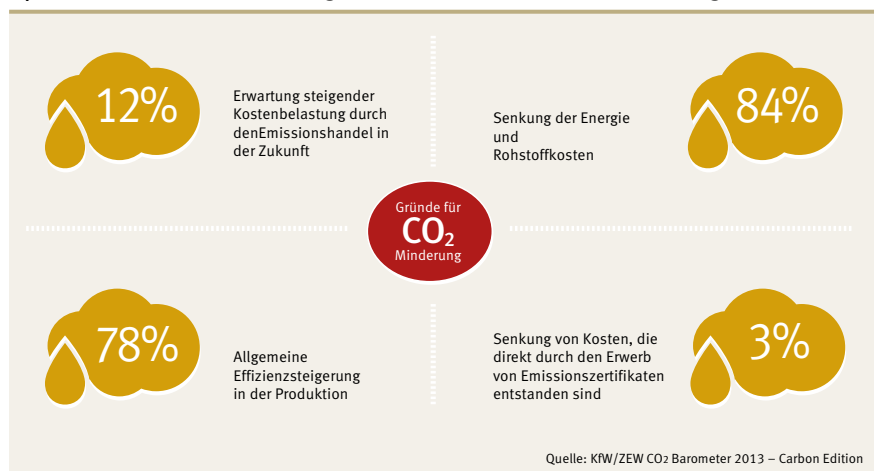
EU-EHS setzt derzeit nur geringe Anreize zur CO₂-Vermeidung

Die aktuelle Befragungswelle zeigt, dass das EU-EHS derzeit nur geringe Anreize zur CO₂-Vermeidung setzt. Da nach wie vor erhebliches Potenzial zur Vermeidung von CO₂-Emissionen bei den befragten Unternehmen besteht, könnte der mittel- bis langfristig erwartete Anstieg der CO₂-Preise somit zu vermehrten CO₂-Vermeidungsaktivitäten führen.

Etwa 77 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, bereits Maßnahmen zur Vermeidung von CO₂-Emissionen er-

griffen zu haben. Allerdings ist die Reduktion von CO₂-Emissionen in den seltensten Fällen die Ursache für die unternommenen Vermeidungsmaßnahmen. Bei knapp 90 Prozent der Unternehmen, war die CO₂-Vermeidung lediglich ein Nebenprodukt der Maßnahmen. Wichtige Grün-

2| Gründe für die Durchführung von Maßnahmen zur CO₂-Minderung



de zur CO₂-Vermeidung sind für die Unternehmen vielmehr die generelle Effizienzsteigerung in der Produktion sowie die Reduzierung der Energiekosten (siehe Grafik 2). Lediglich drei Prozent der befragten Unternehmen gaben an, CO₂-Vermeidungsmaßnahmen aufgrund der Kosten, die im Rahmen des EU-EHS entstanden sind, unternommen zu haben. In Übereinstimmung mit den mittel- und langfristigen Preiserwartungen für Emissionszertifikate haben jedoch zwölf Pro-

zent der befragten Unternehmen bereits in Vermeidungsmaßnahmen investiert, um sich auf zukünftige Kosten durch den Emissionshandel einzustellen.

Rückblickend zeigt sich ebenfalls ein positiver Trend bei der Anzahl von bereits umgesetzten Vermeidungsmaßnahmen. So haben lediglich 33 Prozent der in der Befragungswelle 2013 befragten Unternehmen schon vor der Einführung des EU-EHS im Jahr 2005 CO₂ aktiv vermieden. 41 Prozent der Befragten gaben an, in der ersten Handelsperiode zwischen 2005 und 2007 CO₂-Vermeidungsmaßnahmen durchgeführt zu haben. In der zweiten Handelsperiode zwischen 2008 und 2012 traf dies schon auf 64 Prozent aller befragten Unternehmen zu.

Erhebliches Einsparpotenzial bei CO₂

Die Ergebnisse der diesjährigen Befragungswelle zeigen, dass es noch erhebliches Potenzial zur Einsparung von CO₂ Emissionen bei den befragten Unterneh-

men gibt. Denn nur 38 Prozent der Unternehmen gaben an, sich über die Möglichkeiten der CO₂ Vermeidung sowie der damit verbundenen Kosten und Nutzen informiert zu haben. Auch planen 66 Prozent CO₂-Vermeidungsmaßnahmen in den nächsten fünf Jahren umzusetzen.

Alle Ergebnisse des KfW/ZEW CO₂-Barometer 2013 finden sich zum Download unter: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/CO2panel/aktuell.pdf>

Carlo Gallier, gallier@zew.de

ZEW-Präsident Fuest als Mitglied in Beirat des Stabilitätsrats berufen

ZEW-Präsident Prof. Dr. Clemens Fuest ist in den Beirat des Stabilitätsrats berufen worden. Der Stabilitätsrat überwacht die Haushaltsführung des Bundes und der Länder, um drohende Haushaltsnotlagen rechtzeitig zu erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können. Der dem Stabilitätsrat zugeordnete Beirat steht dem Gremium dabei beratend zur Seite. Für die kommenden fünf Jahre wird Clemens Fuest gemeinsam mit fünf weiteren Mitgliedern dem Beirat angehören. Seine Aufgabe ist es, Stellungnahmen zur Einhaltung der Obergrenze des strukturellen gesamtstaatlichen Finanzierungsdefizits abzugeben. Darüber hinaus spricht er im Bedarfsfall Empfehlungen für Maßnahmen aus, die geeignet sind, ein überhöhtes Finanzierungsdefizit zu vermeiden.

ZEW-Ökonom Kai Hüschelrath folgt Ruf an die Universität Mannheim



Dr. Kai Hüschelrath, Leiter der Forschungsgruppe „Wettbewerb und Regulierung“ am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), wurde Anfang Oktober 2013 zum Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität Mannheim ernannt. Die Berufung erfolgte in enger Abstimmung mit dem ZEW. Sie soll dazu beitragen, die Zusammenarbeit zwischen der Universität Mannheim und dem ZEW in der Forschung sowie der Qualifizierung des wissenschaftlichen Nachwuchses weiter zu stärken.

Hüschelrath, der seit 2006 am ZEW forscht, war zuvor Juniorprofessor für Industrieökonomik an der WHU Otto Beisheim

School of Management in Vallendar. Seit 2012 koordiniert er den gemeinsam von Universität Mannheim und ZEW gegründeten interdisziplinären WissenschaftsCampus „Mannheim Centre for Competition and Innovation“ (MaCCI). Hüschelrath forscht insbesondere zu wettbewerbspolitischen und transportökonomischen Fragestellungen.

Neue Forschungsgruppe zu internationalen Verteilungsanalysen

Fragen der Einkommens- und Vermögensverteilung sowie zur ökonomischen Wirkung von Umverteilungs- und Transfersystemen werden in der Öffentlichkeit immer wieder kontrovers diskutiert. Mit seiner neuen Forschungsgruppe „Internationale Verteilungsanalysen“, die Anfang Oktober 2013 ihre Arbeit aufgenommen hat, will das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) Mannheim zu einer Versachlichung dieser Diskussion beitragen. Geleitet wird die Forschungsgruppe von Professor Dr. Andreas Peichl. Er hat parallel zu seiner neuen Tätigkeit am ZEW den Ruf auf eine Professur für Quantitative Finanzwissenschaft an der Universität Mannheim angenommen.

Die Forschungsgruppe „Internationale Verteilungsanalysen“ konzentriert ihre Arbeit auf drei Themenfelder. Im Rahmen des Schwerpunkts „Steuer und Transferpolitik“ untersucht sie die Effizienz-, Verteilungs- und Wohlfahrtswirkungen von Steuer- und Transfersystemen. Darüber hinaus beschäftigt sie sich mit den ökonomischen Folgen von Reformen und den Anreizwirkungen, die von Steuer- und Transfersystemen über den Lebenszyklus hinweg ausgehen. Der Forschungsschwerpunkt „Perspektiven für die Europäische Währungsunion“ analysiert vor allem Fragen zur fiskalischen Integration Europas. Im Mittelpunkt stehen dabei verschiedene Vorschläge zur Ausgestaltung einer europäischen Fiskalunion. Der Forschungsschwerpunkt „Einkommens- und Vermögensverteilung“ richtet sein Augenmerk vor allem auf die empirische Analyse von Ungleichheit sowie auf die Verteilung von Armut und Reichtum.

Nr. 13-053, Jan Fries, Christian Göbel, Michael F. Maier: Do Employment Subsidies Reduce Early Apprenticeship Dropout?

Nr. 13-052, Enrica De Cian, Michael Schymura, Elena Verdolini, Sebastian Voigt: Energy Intensity Developments in 40 Major Economies: Structural Change or Technology Improvement?

Nr. 13-051, Sandra Gottschalk: The Research Data Centre of the Centre for European Economic Research (ZEW-FDZ).

Nr. 13-050, Tobias J. Klein, Christian Lambert, Konrad Stahl: Adverse Selection and Moral Hazard in Anonymous Markets.

Nr. 13-049, Zareh Asatryan, Lars Feld: Revisiting the Link Between Growth and Federalism: A Bayesian Model Averaging Approach.

Nr. 13-048, Diana Heger, Alexandra K. Zaby: A Look at Both Sides of the Coin: Investigating the Protective and the Disclosure Effect of Patenting.

Nr. 13-047, Thorben C. Kundt, Florian Misch, Birger Nerré: Re-Assessing the Merits of Measuring Tax Evasions Through Surveys: Evidence from Serbian Firms.

Nr. 13-046, Peter Heindl: Measuring Fuel Poverty: General Considerations and Application to German Household Data.

Nr. 13-045, Jost Henrich Heckemeyer, Michael Overesch: Multinationals' Profit Response to Tax Differentials: Effect Size and Shifting Channels.

Nr. 13-044, Clemens Fuest, Christoph Spengel, Katharina Finke, Jost Henrich Heckemeyer, Hannah Nusser: Profit Shifting and 'Aggressive' Tax Planning by Multinational Firms: Issues and Options for Reform.

Nr. 13-043, Alexandra Karin Zaby, Diana Heger: The Strategic Use of Fuzziness in Patent Specifications.

Nr. 13-042, Irene Bertschek, Jan Hogrefe, Fabienne Rasel: Trade and Technology: New Evidence on the Productivity Sorting of Firms.

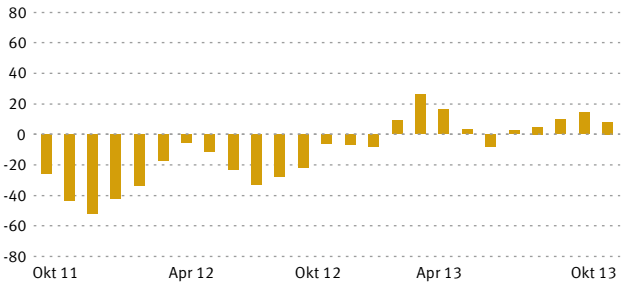
Nr. 13-041, Miruna Sarbu: Does Social Software Increase Labour Productivity?

Nr. 13-040, Andreas Sachs, Frauke Schleer: Labour Market Performance in OECD Countries: A Comprehensive Empirical Modelling Approach of Institutional Interdependencies.

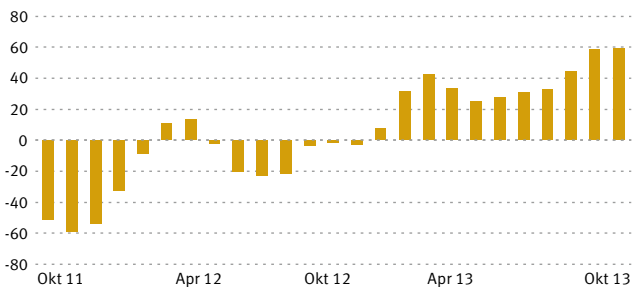
Nr. 13-039, Clemens Fuest, Andreas Peichl, Sebastian Siegloch: Do Higher Corporate Taxes Reduce Wages? Micro Evidence from Germany.

DATEN UND FAKTEN

ZEW-Finanzmarkttest im Oktober 2013



Saldo der positiven und negativen Einschätzungen bezüglich der kurzfristigen Zinsen im Euroraum in sechs Monaten. Quelle: ZEW



Saldo der positiven und negativen Einschätzungen bezüglich der Konjunkturerwartungen im Euroraum. Quelle: ZEW

EZB: Kein Ausstieg aus Niedrigzinspolitik erwartet

Nach vier Anstiegen in Folge fallen die Erwartungen bezüglich der Entwicklung der kurzfristigen Zinsen im Euroraum um 6,3 auf 8,2 Punkte. Diese Korrektur spiegelt auch die Erwartungen der EZB wider, die in ihrem Monatsbericht für Oktober auf Anzeichen einer leichten Wachstumsabschwächung in der Eurozone hinweist. Dagegen bleiben die Inflationserwartungen für die Eurozone nahezu konstant. Der entsprechende Indikator steigt um lediglich 1,5 auf 24,4 Punkte. Die Experten erwarten demnach, dass die Inflationsrate nur langsam zunehmen wird.

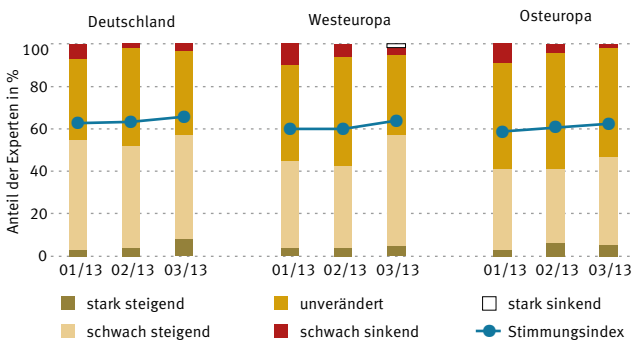
Jesper Riedler, riedler@zew.de

Eurozone: Hohe Konjunkturerwartungen

Die Konjunkturerwartungen auf Sicht von sechs Monaten für die Eurozone stabilisieren sich im Oktober auf hohem Niveau. Nach dem starken Anstieg im Vormonat steigt der entsprechende Indikator um 0,5 Punkten auf 59,1 Punkte. Dabei gehen weniger als fünf Prozent der Finanzmarktexperten davon aus, dass sich die wirtschaftliche Lage in der Eurozone mittelfristig verschlechtern wird. Indes beurteilen die Experten die aktuelle konjunkturelle Lage weiterhin als sehr schlecht. Der Saldo der Erwartungen bezüglich der Konjunkturlage fällt auf minus 60,9 Punkte.

Jesper Riedler, riedler@zew.de

Aufkommen bei Kurier-, Express- und Paketdiensten expandiert weiter

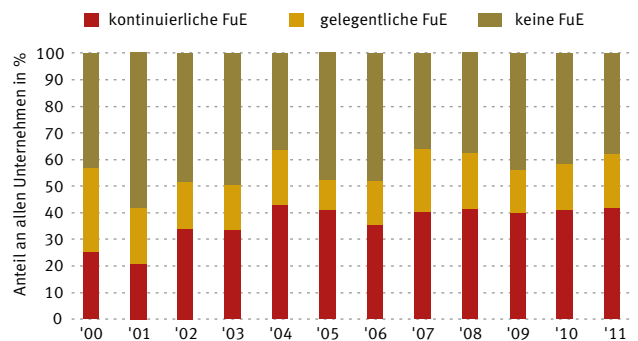


Quelle: ZEW

Die Kurier-, Express- und Paketdienst-Branche (KEP) ist seit geraumer Zeit nach Einschätzung der Experten des TransportmarktBarometers von ProgTrans/ZEW der stabilste Wachstumsmarkt. Seit vier Jahren ist der Stimmungsindeks nie unter den 50 Prozent-Schwellenwert gefallen und aktuell liegt er so hoch wie seit Mitte 2011 nicht mehr. Nur im Osteuropaverkehr erwartet die Mehrheit der Experten (52 Prozent) stabile Mengen; im nationalen und Westeuropaverkehr gehen hingegen 57 Prozent von steigenden, darunter einige sogar von stark steigenden Sendungsvolumina aus.

Dr. Martin Achtnicht, achtnicht@zew.de

FuE bei Informationsdienstleistern weit verbreitet



Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel

Der überwiegende Teil der Unternehmen in den Informationsdienstleistungen (Software, Datenverarbeitung, Hosting/Webportale, Telekommunikation) befasst sich mit Forschung und Entwicklung (FuE). Im Jahr 2011 betrieben 42 Prozent der Unternehmen FuE auf kontinuierlicher Basis, das heißt sie hatten eigenes FuE-Personal oder gar eine eigene FuE-Abteilung. 20 Prozent führten FuE anlassbezogen durch. Neben der Entwicklung neuer Softwarelösungen ist die Integration neuer technischer Ausrüstungen in Dienstleistungsprozesse ein wesentlicher Bestandteil von FuE in dieser Branche.

Dr. Christian Rammer, rammer@zew.de



Deutschlands Exportüberschüsse auf dem Prüfstand

Deutschland wird immer wieder für seine Exportüberschüsse kritisiert. Die Europäische Kommission hat ein Verfahren eingeleitet, in dem geklärt werden soll, ob diese Überschüsse das ordnungsgemäße Funktionieren der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion gefährden. Wie kann man auf diese Idee kommen? Kritiker argumentieren, die wirtschaftliche Erholung der Eurozone werde behindert, weil Deutschland zwar von den Krisenstaaten in Europa Anpassungsbereitschaft verlange, selbst aber keinen Beitrag leiste. Die hoch verschuldeten Krisenstaaten hätten ihre Importe massiv reduziert und so Leistungsbilanzdefizite abgebaut. Deutschland weise aber nach wie vor große Überschüsse aus. Es sei an der Zeit, die deutsche Binnennachfrage durch mehr öffentliche Investitionen und höhere Löhne zu steigern. Dann würde Deutschland mehr Güter importieren und weniger exportieren, und das würde die Konjunktur in den Krisenstaaten stabilisieren.

Ist die Kritik an Deutschland berechtigt? Sie steht auf schwachen Füßen. Erstens ist es keineswegs so, dass die deutsche Wirtschaft die Krise ausgesessen hat, während andere sich anpassen mussten. Das zeigt ein Blick auf die Außenhandelszahlen. Es ist richtig, dass Deutschlands Außenhandelsüberschuss in den letzten Jahren kaum gesunken ist – im Vorkrisenjahr 2007 lag er bei 195 Milliarden Euro, 2012 bei immer noch 188 Milliarden Euro. Aber die deutsche Exportwirtschaft hat sich erheblich umstrukturiert. Der Außenhandelsüberschuss gegenüber den anderen EU-Mitgliedstaaten ist in diesem Zeitraum von 173 Milliarden Euro auf 114 Milliarden Euro gefallen. 2007 gingen noch knapp 65 Prozent der deutschen Exporte in andere EU-Staaten. Innerhalb von fünf Jahren ist dieser Anteil auf 57 Prozent gefallen. Gleichzeitig ist der Anteil der Importe aus EU-Ländern an den deutschen Gesamteinfuhren kaum gesunken. Die deutsche Wirtschaft hat also durchaus Überschüsse im inner-europäischen Handel abgebaut und damit zur Nachfragestabilisierung in den Krisenstaaten beigetragen. Man kann argumentieren, das sei nicht genug. Aber wer soll bestimmen, welche Binnennachfrage in Deutschland angemessen ist? Europa ist keine Zentralplanwirtschaft.

Zweitens sind die Exportüberschüsse nicht das Ergebnis einer wirtschaftspolitischen Strategie. Oft wird die Lohnzurückhaltung der letzten Jahre als verkappte Exportsubventionierung kritisiert. Tatsächlich war sie erforderlich, um die zur Jahrtausendwende sehr hohe Arbeitslosigkeit abzubauen. Mittlerweile steigen die Löhne schneller. Außerdem werden die Löhne in Deutschland zumindest bislang von Tarifparteien festgelegt, nicht von der Politik.

Drittens ist die Idee, auf Außenhandelsüberschüsse mit mehr inländischen Investitionen zu reagieren, abwegig. Investieren soll man, wenn die Rendite stimmt, unabhängig vom Außenhandelsaldo. Viertens wird zu wenig beachtet, dass es für eine Volkswirtschaft mit alternder Bevölkerung sinnvoll ist, Staatsverschuldung abzubauen und Kapital im Ausland anzulegen. Die deutschen Außenhandelsüberschüsse bedeuten genau das. Hier liegt allerdings ein kritischer Punkt. Ersparnisse für die Altersvorsorge im Ausland anzulegen, ist sinnvoll, wenn das Geld gut angelegt wird. In der ersten Dekade nach der Euro-Einführung ist es anders gekommen. Die exzessiven privaten und öffentlichen Schulden in den Peripheriestaaten, die unter anderem durch deutsche Anleger finanziert wurden, sind vielfach in Konsum geflossen oder in den Bau von Häusern, die niemand braucht. Deshalb kann das Geld heute nicht zurückgezahlt werden. Staatliche Rettungskredite in Milliardenhöhe werden mobilisiert, um Insolvenzen von Banken und Staaten abzuwenden. Die durch die deutschen Exportüberschüsse angehäuften Forderungen werden letztlich durch die Steuerzahler beglichen. Das ist volkswirtschaftlich irrational. Daraus folgt aber nicht, dass Exportorientierung bekämpft werden muss. Benötigt werden Reformen in der Banken- und Finanzmarktregulierung, die exzessive Verschuldung verhindern und Kapital dorthin lenken, wo es Erträge einbringt. Wenn die Überprüfung der deutschen Exportüberschüsse zu dieser Einsicht führt, hat das Verfahren sich gelohnt.

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 103443, 68034 Mannheim · Internet: www.zew.de, www.zew.eu
Präsident: Prof. Dr. Clemens Fuest · Kaufmännischer Direktor: Thomas Kohl

Redaktion: Kathrin Böhrer · Telefon 0621/1235-103 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail boehmer@zew.de
Gunter Gröttmann · Telefon 0621/1235-132 · Telefax 0621/1235-255 · E-Mail groettmann@zew.de

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

© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2013