

## Neuer ZEW-Indikator für Dienstleister der Informationsgesellschaft

Auf Basis der ZEW/Creditreform-Konjunkturumfrage bei Dienstleistern der Informationsgesellschaft gibt das ZEW ab dem vierten Quartal 2003 einen neuen Stimmungsindikator heraus. Der ZEW-Indikator der Dienstleister der Informationsgesellschaft (ZEW-IDI) gibt anhand der Einschätzung befragter Unternehmen die konjunkturelle Stimmung in diesem bedeutenden Teil des deutschen Dienstleistungssektors vierteljährlich wieder.



■ Die am meisten beachteten Stimmungsindikatoren für die deutsche Wirtschaft, die ZEW-Konjunkturerwartungen und der ifo-Geschäftsklimaindex, beziehen sich im Falle der ZEW-Konjunkturerwartungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und im Falle des ifo-Geschäftsklimaindex auf das verarbeitende Gewerbe, das Baugewerbe und den Groß- und Einzelhandel. Mit dem ZEW-Indikator der Dienstleister der Informationsgesellschaft (ZEW-IDI) liegt nun ein Indikator vor, der die Stimmung in einem bedeutenden Teil des deutschen Dienstleistungssektors widerspiegelt.

Die Konjunkturumfrage bei Dienstleistern der Informationsgesellschaft von

ZEW und Creditreform trägt mit dem Fokus auf IKT-intensive und wissensintensive Dienstleistungsbranchen der Tatsache Rechnung, dass Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) insbesondere im unternehmensnahen Dienstleistungssektor weit verbreitet sind und dort den Arbeitsalltag der Beschäftigten prägen. Statistische Untersuchungen zeigen, dass der Wissenstransfer, der von diesen Branchen ausgeht, wichtige Impulse für Innovationen und Wachstum in der Gesamtwirtschaft gibt. Die konjunkturelle Stimmung bei den Dienstleistern der Informationsgesellschaft ist demnach auch für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung von hoher Bedeutung.

Die Konjunkturumfrage bei Dienstleistern der Informationsgesellschaft von ZEW und Creditreform bietet eine geeignete Datenbasis, um die konjunkturelle Stimmung in diesem Wirtschaftszweig zu messen. Die Umfrage wird seit dem ersten Quartal 2002 vom ZEW in Zusammenarbeit mit dem Verband der Vereine Creditreform durchgeführt. Von den etwa 4.300 angeschriebenen Unternehmen beteiligen sich regelmäßig etwa 1.200. Der Wirtschaftszweig Dienstleister der Informationsgesellschaft setzt sich zusammen aus Informations- und Kommunikationstechnologie- (IKT-) Dienstleistern (Unternehmen der Branchen EDV-Dienste und -Vermietung, IKT-Fachhandel sowie Telekommunikationsdienste) und wissensintensiven Dienstleistern (Unterneh-

### In dieser Ausgabe

Neuer ZEW-Indikator für Dienstleister der Informationsgesellschaft .....	1
IKT: Deutschland hat Nachholbedarf .....	3
Hochqualifizierte profitieren von Weiterbildung stärker als andere .....	4
Exportenerfolg von Innovatoren hängt von Kunden am Heimatmarkt ab .....	5
ZEW intern; Termine; Neuerscheinungen .....	6
Daten und Fakten .....	7
Standpunkt .....	8

## Forschungsergebnisse

men der Branchen Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Architekturbüros, technische Beratung und Planung, Forschung und Entwicklung sowie Werbung).

### Datenbasis für den ZEW-IDI

Basis für die Berechnung des ZEW-IDI sind die Antworten der an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen zu Fragen nach der Veränderung von Umsatz und Nachfrage im Vergleich zum Vorquartal

„schlechter“-Kategorie. Dieses Saldo-konzept liegt auch dem ZEW-IDI zugrunde, jedoch in leicht abgewandelter Form. Durch Umskalierung reicht die Skala der möglichen Werte des Indikators von 0 bis 100 anstelle von -100 bis +100 wie beim traditionellen Saldokonzept. Werte größer als 50 weisen auf eine Verbesserung der Stimmung im Vergleich zum Vorquartal hin, Werte kleiner als 50 auf eine Verschlechterung.

Der ZEW-IDI wird aus den vier Komponenten Umsatzlage, Nachfragelage, Um-

und der Geschäftserwartungen ergibt den Wert des ZEW-Indikators der Dienstleister der Informationsgesellschaft.

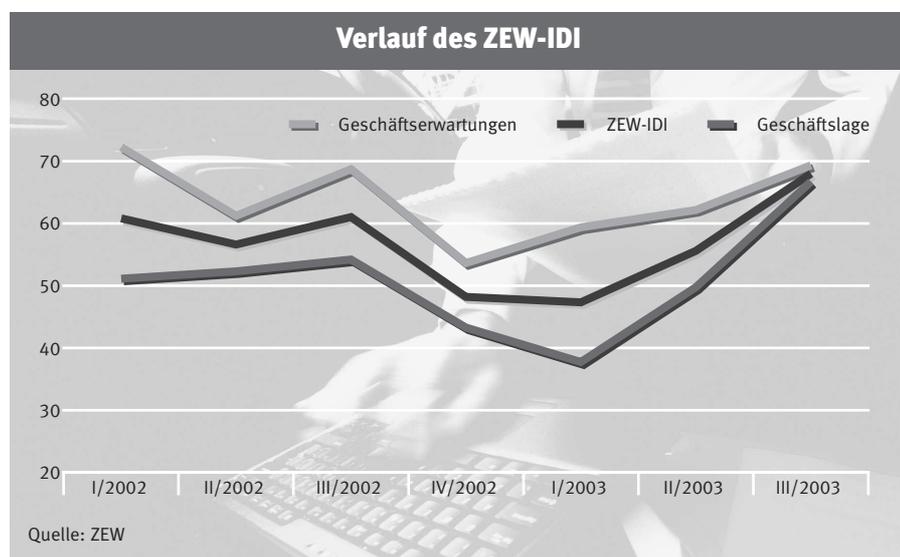
### Bisheriger Verlauf

Der bisherige Verlauf des ZEW-IDI hat seinen vorläufigen Tiefpunkt im ersten Quartal 2003. Die Beurteilung der Geschäftslage hatte sich seit dem dritten Quartal 2002 stark eingetrübt. Die Geschäftserwartungen der Unternehmen haben sich im ersten Quartal 2003 jedoch wieder aufgehellt. In der Folge wurde dieser Optimismus durch eine positivere Beurteilung der aktuellen Geschäftslage bestätigt. Sowohl im zweiten als auch im dritten Quartal 2003 ist der Indikator für die Geschäftslage deutlich gestiegen und hat sich den Geschäftserwartungen angenähert. Der Stimmungsindikator Dienstleister der Informationsgesellschaft liegt im dritten Quartal 2003 bei einem Wert von 68 Punkten. Dies ist der vorläufige Höchstwert des ZEW-IDI.

### Veröffentlichung des ZEW-IDI

Der ZEW-IDI wird ab dem vierten Quartal 2003 vierteljährlich im ZEW Branchenreport Dienstleister der Informationsgesellschaft veröffentlicht. Ausführliche Informationen zur Entwicklung und Berechnung des ZEW-IDI bietet die ZEW-Dokumentation Nr. 03-09 (<ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/docus/dokumentation/0309.pdf>). Weitere Informationen zur Konjunkturumfrage bei Dienstleistern der Informationsgesellschaft können auf den Web-Seiten des ZEW abgerufen werden: [www.zew.de/dienstleister](http://www.zew.de/dienstleister)

Margit Vanberg, [vanberg@zew.de](mailto:vanberg@zew.de)



sowie zu Fragen nach den Erwartungen für die Entwicklung von Umsatz und Nachfrage im jeweils kommenden Quartal. Die Antwortmöglichkeiten beziehen sich auf eine dreigliedrige Likertskala (beispielsweise: Ist der Umsatz Ihres Unternehmens „gestiegen“, „gleich geblieben“ oder „gesunken“? und: Wird der Umsatz Ihres Unternehmens „steigen“, „gleich bleiben“ oder „sinken“?). Für die Auswertung der Befragung werden die Unternehmensangaben mit individuellen Umsatzgewichten hochgerechnet, die die relative ökonomische Bedeutung des jeweiligen Unternehmens widerspiegeln. Die Hochrechnung stellt somit die Repräsentativität der realisierten Stichprobe zur Grundgesamtheit sicher.

Konjunkturindikatoren, die unmittelbar aus der Frage nach der konjunkturellen Entwicklung berechnet werden, bilden in der Regel den Saldo aus der prozentualen Belegung der „besser“-Kategorie und der prozentualen Belegung der

satzterwartungen und Nachfrageerwartungen gebildet, welche jeweils mit gleichen Gewichten in die Berechnung eingehen. Umsatzlage und Nachfragelage bilden einen Teilindikator, der die Geschäftslage widerspiegelt. Umsatzerwartungen und Nachfrageerwartungen bilden einen Teilindikator, der die Geschäftserwartungen widerspiegelt. Das geometrische Mittel der Geschäftslage

### Fortschrittsbericht Ostdeutschland

Der zweite Fortschrittsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Institute (ZEW, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Institut für Weltwirtschaft, Institut für Wirtschaftsforschung Halle) über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland liegt vor. Schwerpunkte des Gutachtens im Auftrag der Bundesregierung sind – neben einer Analyse der technologischen Leistungsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft und einer regional differenzierten Betrachtung der Infrastrukturausstattung – die Investitionsförderung, die Innovationsförderung und die Aktive Arbeitsmarktpolitik. Die Kurzfassung des Fortschrittsberichts kann unter [www.zew.de](http://www.zew.de) heruntergeladen werden.

Information: PD Dr. Alexander Spermann, [spermann@zew.de](mailto:spermann@zew.de) (Arbeitsmarktpolitik)  
Dr. Georg Licht, [licht@zew.de](mailto:licht@zew.de) (Innovationspolitik)

## Forschungsergebnisse

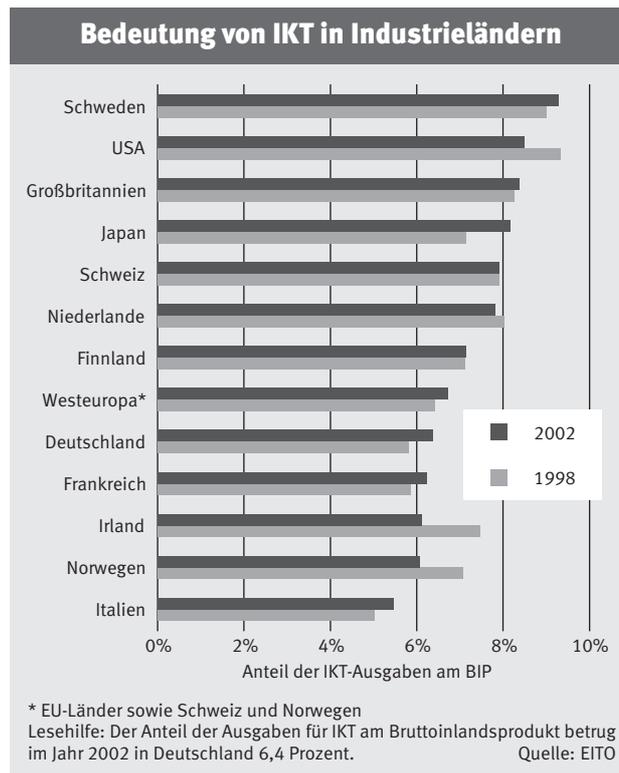
# IKT: Deutschland hat Nachholbedarf

Für die Innovationskraft und das Wirtschaftswachstum einer Volkswirtschaft sind Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) von zentraler Bedeutung. Bei der Nutzung dieser Technologien hat Deutschland im internationalen Vergleich allerdings erheblichen Nachholbedarf.

■ Firmenpleiten, Börsenbetrügereien, Nullwachstum – die einstige Euphorie über eine „New Economy“ ist deutlicher Ernüchterung gewichen. Bei differenzierter Betrachtung erweisen sich die jüngsten Rückschläge jedoch vor allem als Korrektur übertriebener Erwartungen. Als Basistechnologien werden Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) auch in Zukunft eine Schlüsselrolle für Innovation und Wachstum spielen. So ermöglichen IKT-Anwendungen Produktivitätssteigerungen durch innovative Produktionsverfahren und Geschäftsmodelle. Zudem wäre die Dynamik in neuen Wirtschaftszweigen – wie etwa bei den Biotechnologien – ohne die anhaltenden Fortschritte bei der Rechen- und Speicherfähigkeit von Computern undenkbar.

### Keine Besserung in Sicht

Für die zukünftigen Herausforderungen bei IKT ist Deutschland allerdings nur bedingt gerüstet. Sechs Prozent der Bruttowertschöpfung der Volkswirtschaft (ohne Landwirtschaft) erbringt in Deutschland der IKT-Sektor, gegenüber rund zehn Prozent im OECD-Durchschnitt. Sowohl bei der Hardware als auch bei IKT-Dienstleistungen ist Deutschland Nettoimporteur. Derzeit gibt es keine Anzeichen, dass sich diese Situation in absehbarer Zeit ändern wird. So ist die Anzahl der Gründungen im IKT-Sektor zwischen 2000 und 2002 mit rund 25 Prozent deutlich stärker zurückgegangen als die Anzahl der Gründungen insgesamt (minus 7,5 Prozent). Bei den IT-Dienstleistungen (ohne IKT-Handel und Software) gab es mit minus 35 Prozent einen regelrechten Einbruch bei den Gründungen.



Neben der Herstellung von IKT-Produkten und -Dienstleistungen spielt für die gesamtwirtschaftliche Produktivitäts- und Wachstumsentwicklung die Verwendung von IKT eine große Rolle. Fast ein Prozentpunkt des jährlichen Wirtschaftswachstums in den USA in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre kann auf Investitionen in IKT-Hardware und -Software zurückgeführt werden. Deutschland liegt dagegen bei der Nutzung von IKT nur im Mittelfeld der Industrieländer. So betrug der Anteil der IKT-Ausgaben am deutschen Bruttoinlandsprodukt 2002 6,4 Prozent, 0,2 Prozentpunkte weniger als im westeuropäischen Durchschnitt.

Bedenklich ist die Situation bei der Nutzung von Breitband-Internetanschlüssen. Diese sind für die Marktchancen von E-Commerce bis hin zum Vertrieb digitaler Produkte – wie etwa Software, Musiktiteln und Filmen – über das Internet von besonderer Bedeutung. Zwar nimmt

Deutschland bei der Verbreitung von DSL-Anschlüssen international einen Spitzenplatz ein. Berücksichtigt man jedoch auch alternative Breitbandtechnologien mit vergleichbarer Leistungsstärke, wie etwa Modems für Fernsehkabelnetze, dann liegt Deutschland wiederum nur im Mittelfeld der Industrieländer. Insbesondere der fehlende Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Breitband-Infrastrukturen hemmt in Deutschland die Dynamik bei Breitbandzugängen. So ist damit zu rechnen, dass Deutschland bereits im Jahr 2005 hinter den europäischen Durchschnitt bei der Breitbanddiffusion zurückfällt.

Auch die öffentliche Verwaltung in Deutschland hat bislang wenig dazu beigetragen, die Nutzung des Internets für Unternehmen und private Haushalte attraktiver zu machen. Der Anteil der IKT-Ausgaben

der öffentlichen Verwaltung am Bruttoinlandsprodukt betrug im Jahr 2001 lediglich 0,27 Prozent und lag damit deutlich unter dem EU-Durchschnitt von 0,34 Prozent. Noch bedenklicher ist die Situation an deutschen Schulen. Dort kamen 2001 auf 100 Sekundarschüler sieben Computer, von denen wiederum nur vier Zugang zum Internet boten. Damit liegt Deutschland auf einem der hintersten internationalen Plätze, knapp vor Portugal und Griechenland. Schon jetzt aber stellen mangelnde Kenntnisse der Beschäftigten für jedes dritte Unternehmen in Deutschland ein Hemmnis für IKT-Investitionen dar, wie eine repräsentative Umfrage des ZEW zeigt. Bei einem Wiederanziehen der Konjunktur in den nächsten Jahren könnte die unzureichende Schulung der Arbeitskräfte von morgen daher zum größten Hemmschuh für die Nutzung von IKT und ihrer Wachstumspotenziale werden. ◀

Thomas Hempell, hempell@zew.de

## Forschungsergebnisse

# Hochqualifizierte profitieren von Weiterbildung stärker als andere

Arbeitnehmer mit Berufsausbildung erhalten einen geringeren Lohnaufschlag nach der Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen als Arbeitnehmer mit Hochschulabschluss. Sie nehmen deshalb weniger häufig an beruflicher Weiterbildung teil. Dies vertieft die Kluft bei der Einsetzbarkeit dieser Qualifikationsgruppen im Laufe des Berufslebens und kann die Arbeitsmarktchancen von Arbeitnehmern mit einer geringeren Qualifikation als einem Hochschulabschluss beeinträchtigen.

■ Die Arbeitslosenquote von Arbeitnehmern mit Berufsausbildung ist höher als die von Akademikern. Daher wird häufig gefordert, dass erstere sich stärker an beruflicher Weiterbildung beteiligen sollen, um so ihre Chancen am Arbeitsmarkt zu erhöhen. Es zeigt sich jedoch, dass innerhalb von zwei Jahren nur 50 Prozent der Beschäftigten mit einer Berufsausbildung an Weiterbildung teilnehmen. Bei Universitäts- oder Fachhochschulabsolventen liegt dieser Anteil hingegen bei mehr als 80 Prozent.

Ebenso wie die Qualifikation spielt die Dauer der Betriebszugehörigkeit eine wichtige Rolle bei der Entscheidung, wer an einer Weiterbildung teilnimmt. Dabei gilt zunächst, dass Arbeitnehmer mit steigender Betriebszugehörigkeit häufiger an Weiterbildungen teilnehmen. Ab einem bestimmten Zeitpunkt jedoch kehrt sich dieser Trend um, so dass eine längere Verweildauer im gleichen Betrieb die Teilnahmehäufigkeit verringert.

### Suche nach den Gründen

Um die Frage nach den Gründen für die geringe Weiterbildungsneigung niedriger qualifizierter Beschäftigter beantworten zu können, untersucht eine neue ZEW-Studie (ZEW Discussion Paper No. 03-57), wie die von den Unternehmen gewährten Lohnaufschläge aufgrund von Weiterbildung bei unterschiedlichen Beschäftigtengruppen variieren. Die Studie basiert auf den repräsentativen Daten der BIBB-IAB Befragung „Berufliche Qualifikation und Erwerbsarbeit“ mit gut 34.000 Befragten aus den Jahren 1998/99.

Analog zu bisherigen Studien wird in der ZEW-Studie zunächst der durchschnittliche Lohnaufschlag berechnet,

der allen Beschäftigten, egal welcher Qualifikationsgruppe sie angehören, zugute kommt. Er beträgt rund 15 Prozent. Anschließend wird gezeigt, dass bei Beschäftigten mit Berufsausbildung der Lohnaufschlag nach Weiterbildung um etwa 26 Prozent niedriger ausfällt als bei Universitäts- oder Fachhochschulabsolventen. Somit haben Beschäftigte mit geringerer Qualifikation einen schwächeren materiellen Anreiz zur Weiterbildung als höher qualifizierte Beschäftigte.

Die Studie zeigt zudem, dass Arbeitnehmer mit langer Betriebszugehörigkeitsdauer bei ihrer Entlohnung weniger von Weiterbildung profitieren. So verringert beispielsweise eine Betriebszugehörigkeit von 24 Jahren den Lohnaufschlag nach Weiterbildung um neun Prozent gegenüber einem Mitarbeiter, der neu im Betrieb ist. Ein Faktor, der den Lohnaufschlag nach Weiterbildung erhöht, ist dagegen die Berufserfahrung des Arbeitnehmers. So erhöhen 30 Jahre Berufserfahrung bei Beschäftigten aller Qualifikationsgruppen den Lohnaufschlag nach Weiterbildung um acht Prozent. Auch die Art des Anstellungsverhältnisses beeinflusst den Lohnaufschlag nach Weiterbildung. So liegt dieser bei befristet Beschäftigten um zehn Prozent unter dem von unbefristet Beschäftigten. Weitere Faktoren, die den Lohnaufschlag nach Weiterbildung beeinflussen, sind der Wirtschaftssektor, die Größe und die wirtschaftliche Lage des weiterbildenden Betriebs.

### Externe Weiterbildung lohnender

Die Studie unterscheidet auch zwischen den Lohneffekten unterschiedlicher Weiterbildungskurse. Externe Wei-

terbildung, die hauptsächlich außerhalb des Arbeitsplatzes stattfindet (wie zum Beispiel die Teilnahme an Kursen, Seminaren, Vorlesungen, Messen oder Fachveranstaltungen und die Lektüre von Fachliteratur), führt im Durchschnitt zu messbaren Lohnaufschlägen. Weiterbildung am Arbeitsplatz (wie zum Beispiel Qualitätszirkel, Training-on-the-job oder die Übertragung spezieller Tätigkeiten) führt dagegen in der Regel nicht zu Lohnaufschlägen. Der Grund für diesen Unterschied könnte sein, dass bei interner Weiterbildung weitgehend firmenspezifisches Wissen vermittelt wird, das nicht einfach auf andere Firmen übertragbar ist. Somit verbessern sich für den Teilnehmer an interner Weiterbildung nicht die Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt, und der Arbeitgeber muss dem Arbeitnehmer keinen höheren Lohn zahlen, um ihn an das Unternehmen zu binden. Bei externer Weiterbildung erhöht sich hingegen der „Marktwert“ der Teilnehmer. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass der Anteil der für den Beschäftigten finanziell lohnenderen externen Weiterbildungsmaßnahmen für Universitäts- und Fachhochschulabsolventen mit etwa 85 Prozent deutlich höher liegt als für Fachkräfte mit Berufsausbildung, wo er ungefähr 50 Prozent beträgt. ◀

Anja Kuckulenz, kuckulenz@zew.de  
Dr. Thomas Zwick, zwick@zew.de

## Forschungsergebnisse

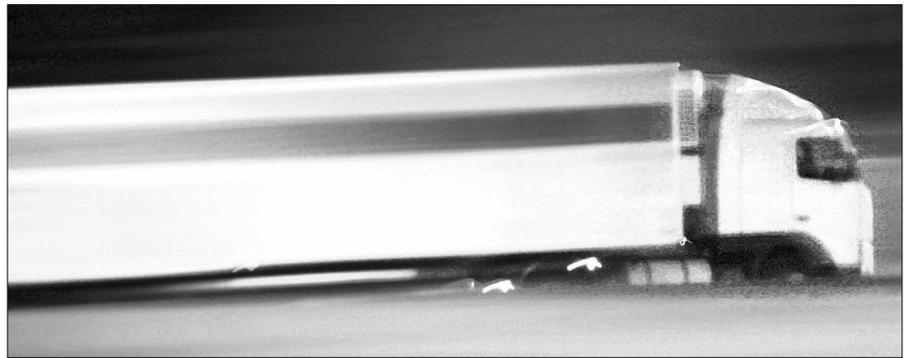
# Exporterfolg von Innovatoren hängt von Kunden am Heimatmarkt ab

Unternehmen, die in Innovationen investieren, erzielen einen höheren Exporterfolg als nicht-innovative Unternehmen. Doch nicht alle Innovatoren reüssieren gleichermaßen auf Auslandsmärkten. Stammen die Anstöße für neue Produkte von Kunden, die selbst exportorientiert sind, lassen sich diese Innovationen leichter auf Exportmärkten absetzen. Dies zeigt eine aktuelle Studie des ZEW.

■ Der Exporterfolg von Unternehmen in Hochlohnländern hängt wesentlich von erfolgreichen Innovationsaktivitäten ab. Denn durch neue, technologisch verbesserte Produkte können Innovatoren einem Preiswettbewerb entgehen und komparative Nachteile in den Produktionskosten durch einen Qualitätswettbewerb ausgleichen. Um neue Produkte zu entwickeln, müssen Unternehmen meist mit Kunden zusammenarbeiten. Denn so erfahren Innovatoren jene Nachfrageanforderungen, an denen sie das Design ihrer Innovation ausrichten können und deren Berücksichtigung Voraussetzung für eine erfolgreiche Markteinführung sind.

Dabei gehen Innovatoren meist auf ihre Kunden im Heimatmarkt zu. Hier ist das gegenseitige Vertrauen hoch, die Transaktionskosten sind niedrig, und Marktstrukturen und Kundenbedürfnisse sind meist gut bekannt. Die große Bedeutung solcher lokalen Nutzer-Produzenten-Beziehungen in Innovationsprozessen wurde in der Literatur vielfach betont. Im Cluster-Ansatz von Porter steht dieser Gedanke ebenso im Zentrum wie im Konzept der regionalen beziehungsweise nationalen Innovationssysteme.

Die Innovationsabhängigkeit des Exporterfolgs und die Abhängigkeit des Innovationserfolgs von lokalen Kundenpräferenzen heißen jedoch nicht, dass Innovationen, die von Kunden am Heimatmarkt angestoßen werden, automatisch zum Exportschlag werden. Denn oftmals sind die Nachfragepräferenzen idiosynkratisch, das heißt die lokale Nachfrage fordert Produktdesigns und -eigenschaften, die in anderen Märkten nicht nachgefragt werden. Dies kann an geographischen Faktoren wie dem Klima, an technischen Standards oder schlicht



an unterschiedlichen Geschmacksausrichtungen liegen.

### Nachfrage stößt Innovationen an

Ergebnisse der ZEW-Innovationserhebung zeigen, dass zwei Drittel aller Produktinnovatoren in Deutschland entscheidende Anstöße für ihre Innovationen aus dem Absatzmarkt erhalten haben, sei es in Form konkreter Kundenwünsche oder allgemeiner Nachfrageforderungen. 95 Prozent dieser nachfrageseitigen Innovationsimpulse stammten von Kunden aus Deutschland, in 60 Prozent der Fälle waren zusätzlich auch Kunden aus dem Ausland beteiligt, und nur fünf Prozent der Innovationen wurden alleine durch Kunden aus dem Ausland angestoßen.

Die Innovationsanstöße von Kunden kommen – je nach dem Produktmarkt, in dem das innovierende Unternehmen tätig ist – aus unterschiedlichen Branchen. Ökonometrische Analysen zeigen, dass Innovationsimpulse von deutschen Kunden aus exportorientierten Branchen zu einem deutlich höheren Exporterfolg der Innovatoren führen. Dies gilt für Innovatoren aus der Industrie genauso wie für Innovatoren aus dem Dienstleistungssektor. Kundenbranchen, von deren

Innovationsnachfrage ein besonders positiver Effekt auf den Exporterfolg ausgeht, sind die Elektronikindustrie, die Metall erzeugende sowie die Metall verarbeitende Industrie, die Textilindustrie, die Papierindustrie sowie, in geringerem Ausmaß, der Maschinenbau und die chemische Grundstoffindustrie. Von deutschen Dienstleistungsbranchen gehen dagegen kaum exportfördernde Innovationsanstöße aus. Andere Merkmale der Kundenbranche wie Wettbewerbsintensität, Wachstum oder die Bedeutung multinationaler Unternehmen beeinflussen den Exporterfolg von Innovationen nicht.

Das Ergebnis – exportorientierte Kunden fordern Innovationen, die sich gut exportieren lassen – fügt sich in das Bild einer sich internationalisierenden Wirtschaft, in der nationale Eigenheiten durch zunehmenden Handel ausgeglichen werden. Exportorientierte Kunden, die ihre Produkte an die Nachfrage in Auslandsmärkten anpassen müssen, fragen auch Vorprodukte und Komponenten nach, die mit den Anforderungen der Auslandsmärkte kompatibel sind. So sickert die Exportorientierung vermittelt über Innovationsanforderungen in der Wertschöpfungskette nach unten durch. ◀

Dr. Christian Rammer, rammer@zew.de

## ZEW intern

### Auszeichnung für PD Dr. Friedhelm Pfeiffer

■ PD Dr. Friedhelm Pfeiffer ist der Preisträger der Universität Mannheim für den Südwestmetall Förderpreis 2003. Prämiiert wurde seine Habilitationsschrift „Lohnrigiditäten im gemischten Lohnbildungssystem“, die 2003 als Band 65 der ZEW Wirtschaftsanalysen erschienen ist. Der Preis wurde Pfeiffer



PD Dr. Friedhelm Pfeiffer

und den Preisträgern der übrigen Universitäten des Landes Baden-Württemberg am 25. November 2003 an der Universität Konstanz überreicht. ◀

## ZEW-Neuerscheinungen

### ■ Discussion Papers

Lauer, Charlotte; Weber, Andrea Maria: *Employment of Mothers After Childbirth: A French-German Comparison*, No. 03-50.  
Beise, Marian; Rammer, Christian: *Local User-Producer Interaction in Innovation and Export Performance of Firms*, No. 03-51.  
Schäfer, Anne; Spengel, Christoph: *The Impact of ICT on Profit Allocation within Multinational Groups: Arm's Length Pricing or Formula Apportionment?*, No. 03-53.  
Lutz, Stefan; Talavera, Oleksandr; Park, Sang-Min: *The Effects of Regional and Industry – Wide FDI Spillovers on Export of Ukrainian Firms*, No. 03-54.  
Gottschalk, Sandra: *Microdata Disclosure by Resampling – Empirical Findings for Business Survey Data*, No. 03-55.  
Kuckulenz, Anja; Zwick, Thomas: *The Impact of Training on Earnings – Differences Between Participant Groups and Training Forms*, No. 03-57.  
Arntz, Melanie; Spermann, Alexander: *Wie lässt sich die gesetzliche Pflegeversicherung mit Hilfe personengebunde-*

*ner Budgets reformieren?*, No. 03-58.  
Eckermann, Frauke; Hunt, Alistair; Stronzik, Marcus; Taylor, Tim: *The Role of Transaction Costs and Risk Premia in the Determination of Climate Change Policy Responses*, No. 03-59.  
Garloff, Alfred: *Lohndispersion und Arbeitslosigkeit: Neuere Ansätze in der Suchtheorie*, No. 03-60.  
Böhringer, Christoph: *The Kyoto Protocol: A Review and Perspectives*, No. 03-61.  
Schüler, Martin: *Incentive Problems in Banking Supervision – The European Case*, No. 03-62.  
Hussinger, Katrin: *R&D and Subsidies at the Firm Level: An Application of Parametric and Semi-Parametric Two-Step Selection Models*, No. 03-63.  
Wilke, Ralf A.: *Semiparametric Estimation of Regression Functions Under Shape Invariance Restrictions*, No. 03-64.  
Ullrich, Katrin: *Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit der Europäischen Zentralbank*, No. 03-65.  
Kleff, Volker; Weber, Martin: *How Do Banks Determine Capital? – Empirical Evidence for Germany*, No. 03-66.

## Termine

### ■ Expertenseminare

*Presenting in English*, 11./12. Dezember 2003, ZEW Mannheim

*Finanzmarkt-Ökonometrie: Analyse und Prognose von Finanzmärkten, Teil 2: Fortgeschrittene Verfahren*, 22./23. Januar 2004, ZEW Mannheim

*Das EU-Gemeinschaftspatent und seine Konsequenzen – Herausforderungen an die deutsche Wirtschaft*, 26. Januar 2004, ZEW Mannheim

*Mikroökonomie I: Grundlagen und Evaluationsmethoden*, 29./30. Januar 2004, ZEW Mannheim

*Makroökonomie I: Zeitreihenanalytische Verfahren (theoretische und strukturelle VAR-Modelle)*, 2. Februar 2004, ZEW Mannheim

*Volkswirtschaftliche Daten kompetent interpretieren*, 4. Februar 2004, ZEW Mannheim

*Mitarbeitereinsatz im Ausland: Arbeits-, sozialversicherungs- und steuerrechtliche Chancen, Risiken und Gefahren eines internationalen Personaltransfers*, 5./6. Februar 2004, ZEW Mannheim

*Wirtschaftsmediation und Verhandlungsmanagement: Einführung in eine moderne Konfliktlösungsmethode*, 9. Februar 2004, ZEW Mannheim

*Zugang zu Informationen über das EU-Recht – Schwerpunkt Umweltrecht*, 11. Februar 2004, ZEW Mannheim

*Einführung in die Ökonometrie*, 11./12. Februar 2004, Berlin

*Wettbewerbsanalyse*, 13. Februar 2004, ZEW Mannheim

*Wirtschaftsanalysen kompetent nutzen und durchführen*, 16./17. Februar 2004, ZEW Mannheim

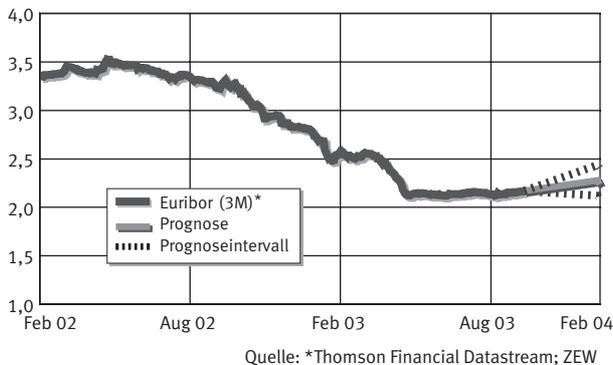
*Spatial Econometrics*, 18. Februar 2004, ZEW Mannheim

Ankündigungen zu ZEW-Veranstaltungen finden Sie auch auf den ZEW-Internetseiten unter [www.zew.de](http://www.zew.de)

Wir senden Ihnen gerne das aktuelle ZEW-Seminarprogramm zu: Vera Pauli, Telefon 0621/1235-240, Email [pauli@zew.de](mailto:pauli@zew.de)

## Daten und Fakten

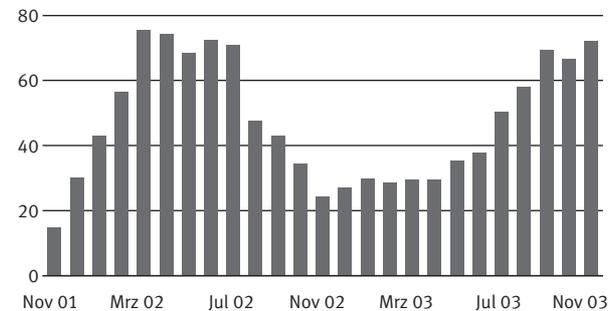
### ZEW-Finanzmarkttest im November



#### ECB-Watch: Zinsstruktur wird steiler

Vor dem nächsten Frühjahr ist nicht mit Leitzinserhöhungen der EZB zu rechnen. Solange die aktuelle Lage der Euro-Volkswirtschaften sich nicht durchgreifend gebessert hat, besteht für die EZB nach Auffassung einer großen Mehrheit der Finanzexperten noch kein akuter Handlungsbedarf. 73,9 Prozent der Befragten rechnen zumindest bis zum Februar mit gleich bleibenden Kurzfristzinsen. Bei den langfristigen Zinsen gehen hingegen 67,3 Prozent der Finanzexperten von anziehenden Renditen aus. Treffen diese Erwartungen ein, wird die Zinsstrukturkurve bis zum kommenden Frühjahr deutlich steiler werden – eine typische Entwicklung in der Frühphase einer konjunkturellen Erholung.

*Dr. Friedrich Heinemann, heinemann@zew.de*



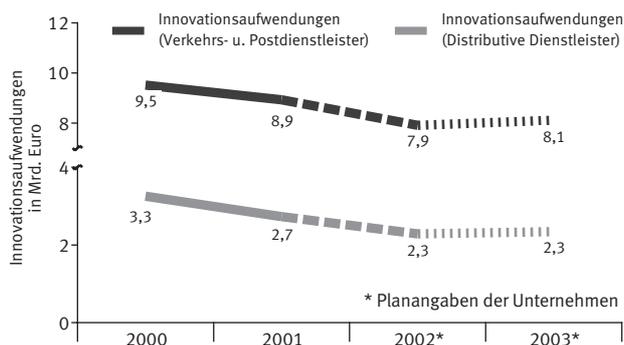
#### Konjunktur im Euroraum: Neue Zuversicht

Die Konjunkturerwartungen der Finanzmarktexperten für den Euroraum haben sich im November deutlich verbessert. Sie stehen nun bei 72, 1 Punkten nach 66,8 Punkten im Oktober. Zu den optimistischeren Aussichten haben sicherlich die sehr guten Konjunkturzahlen aus den USA beigetragen. So legte das US-Bruttoinlandsprodukt im dritten Quartal auf Jahresbasis um 7,2 Prozent zu. Dies war der höchste Anstieg seit 19 Jahren. Die befragten Finanzexperten erwarten nun, dass auch die Konjunktur im Euroraum von der starken US-Konjunktur profitieren wird. Ein Risikofaktor für die europäische Wirtschaft könnte aber der schwache US-Dollar sein.

*Volker Kleff, kleff@zew.de*

Saldo der positiven und negativen Erwartungen über die Konjunktur im Euroraum in sechs Monaten

#### Verkehr und Post: Innovationsaktivitäten zurückgegangen

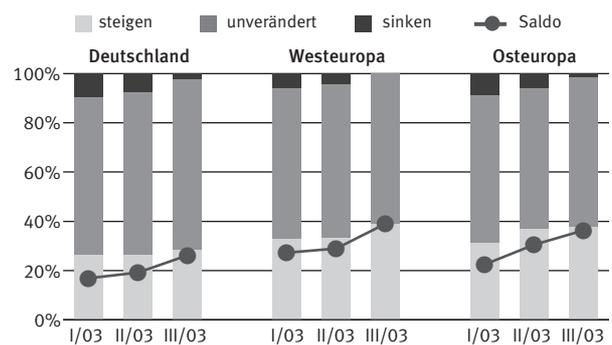


Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel, Befragung 2002

Nur noch 29 Prozent der Verkehrs- und Postdienstleister führten 2001 Innovationen ein (2000: 40 Prozent). So deutlich gesunken ist der Innovatorenanteil in keiner anderen Dienstleistungsbranche. Ein Grund könnte die konjunkturelle Lage in der Branche sein, die laut Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (März 2002) so schlecht sei wie noch nie. Dies hat dazu geführt, dass die Innovationsaufwendungen 2001 um 600 Millionen Euro auf 2,7 Milliarden Euro fielen. Laut Planangaben der Unternehmen zur Mitte 2002 sind die Innovationsbudgets 2002 auf 2,3 Milliarden Euro gesunken und sollen auch 2003 auf diesem Niveau bleiben.

*Tobias Schmidt, schmidt@zew.de*

#### Transportmarktexperten erwarten steigende KEP-Mengen in Deutschland und Europa



Quelle: ZEW

Die Experten des GLS TransportmarktBarometers von ProTrans/ZEW gehen weiter von einem Wachstum der Transportmengen bei Kurier-, Express- und Paketdiensten (KEP) aus. Für das nächste halbe Jahr rechnet praktisch niemand mit sinkenden Mengen; knapp 30 Prozent der Umfrageteilnehmer gehen von steigenden Mengen innerhalb Deutschlands aus (knapp 40 Prozent bei europaweiten Transporten). Für innerdeutsche KEP-Transporte erwarten trotz der bevorstehenden Einführung der LKW-Maut nur 53 Prozent der Experten Preissteigerungen. Ein Grund für diese Einschätzung könnte die teilweise Verwendung nicht mautpflichtiger Kleintransporter sein.

*Dr. Jörg Breitscheidel, breitscheidel@zew.de*



# standpunkt

## Ausbildungsplatzabgabe

**V**or dem Hintergrund der angespannten Lage auf dem Berufsausbildungsstellenmarkt – nach Angaben der Bundesanstalt für Arbeit fehlen noch rund 15.000 Ausbildungsplätze (ohne nachgemeldete Jugendliche, die eine schon vereinbarte Lehre abgebrochen oder nicht angetreten haben) – fordern insbesondere die Gewerkschaften die Erhebung einer Abgabe für nicht ausbildende Betriebe, welche den ausbildenden Betrieben zugute kommen soll. Von der Erhebung einer solchen Ausbildungsplatzabgabe muss dringend abgeraten werden.

Mit erhöhten Abgaben oder Steuern schafft man weder neue Arbeitsplätze noch zusätzliche Ausbildungsplätze. Kaum jemand erwägt ernsthaft, Unternehmen mit einer „Arbeitsplatzabgabe“ zu belasten, weil sie seiner Ansicht nach nicht genügend Arbeitsplätze bereitstellten. Im Gegenteil: Die Erhebung einer Ausbildungsplatzabgabe liefe allen Bemühungen der Bundesregierung zuwider, die Attraktivität des Standorts Deutschland durch verbesserte Angebotsbedingungen zu erhöhen.

Abgesehen von diesem prinzipiellen Gegenargument sprechen weitere Gründe gegen eine Ausbildungsplatzabgabe. So wird es schwierig sein, eine geeignete Bemessungsgrundlage zu bestimmen. Die Anzahl der Beschäftigten ist schon deshalb ungeeignet, weil so Unternehmen bestraft werden, die neue Arbeitsplätze schaffen, wenn auch keine Ausbildungsplätze. Dies liefe den Bemühungen um einen Abbau der Arbeitslosigkeit diametral entgegen. Weiterhin erhielten die ausbildenden Betriebe zwar eine Subvention für jeden Ausbildungsplatz – vorausgesetzt, die Einnahmen aus der Ausbildungsplatzabgabe werden tatsächlich auf die Ausbildungsbetriebe umgelegt und nicht anderweitig verwendet –, jedoch ergäbe sich dadurch angesichts nicht unplausibler Mitnahmeeffekte keine Automatik hinsichtlich neuer Ausbildungsplätze. Auch lassen Erfahrungen mit der Ausgleichsabgabe bei Unterschreiten der vorgeschriebenen Anzahl schwerbehinderter Beschäftigter befürchten, dass sich Unternehmen von der Einrichtung von Ausbildungsplätzen frei-

kaufen. Und selbst wenn Betriebe zwecks Vermeidung der Ausbildungsplatzabgabe Ausbildungsplätze einrichten, besteht die Gefahr, dass der ausbildende Betrieb die eigentlich unwillkommenen Auszubildenden nicht angemessen betreut. Ein weiterer Punkt sind die Klagen der Unternehmen, dass sie trotz intensiver Bemühungen keine geeigneten Auszubildenden finden, selbst wenn bescheidene Maßstäbe an die schulischen Fähigkeiten und die Integrationsmöglichkeiten in das Erwerbsleben angelegt würden. Wie berechtigt diese Klagen im Einzelfall auch sein mögen, einiges spricht für einen Sockel nur in begrenztem Umfang ausbildungsfähiger und ausbildungsbereiter Schulabgänger. Zu guter Letzt geht die Erhebung und Umverteilung der Ausbildungsplatzabgabe mit erheblichem bürokratischen Aufwand einher, unabhängig davon, ob der Staat sich dieser Aufgabe unterzieht oder sie auf Kammern oder Verbände verlagert.

Wie man es dreht und wendet, eine Ausbildungsplatzabgabe ist kontraproduktiv. Stattdessen sollten die Ausbildungsverordnungen weiter flexibilisiert und differenziert werden, beispielsweise in Form von sehr verkürzten Ausbildungsgängen für weniger anspruchsvolle Tätigkeiten. Einen wichtigen Kostenfaktor stellen zudem die Auszubildendenvergütungen dar, die sich in Westdeutschland im Jahr 2002 und gemittelt über Ausbildungsberufe und Ausbildungsjahre auf immerhin monatlich rund 600 Euro beliefen (Ostdeutschland: rund 500 Euro). Hier ist ein Ansatzpunkt für eine deutliche Kostenentlastung gegeben.

Aber auch die Unternehmen sollten bedenken: Kurzfristige Kostenüberlegungen bei der Bereitstellung von Ausbildungsplätzen werden sich später rächen. Denn: Ein Ausbildungsplatzmangel heute ist der Facharbeitermangel morgen.

*Wolfgang Franz*

**ZEW**

Zentrum für Europäische  
Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

**ZEW news** – erscheint zehnmal jährlich

**Herausgeber:** Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim

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

Präsident: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Wolfgang Franz

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

Gunter Grittmann, Telefon 0621/1235-132, Telefax 0621/1235-222, E-Mail grittmann@zew.de

**Nachdruck und sonstige Verbreitung:** mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplares

**Druck:** Offset-Friedrich, Ubstadt-Weiher