

# DICE POLICY BRIEF



IN DIESER AUSGABE

- 3 Strukturwandel im Ruhrgebiet
- 5 Arbeitmarkteffekte von Offshoring
- 8 Vertrauen im internationalen Handel

KOMMENTAR

- 10 DIE LOGIK DER TRUMPNOMICS

## Ordnungspolitik in unruhigen Zeiten

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie versprochen kommt der DICE Policy Brief Nr. 10 in kurzer Folge nach der Nr. 9. Diesmal stehen insbesondere Themen der Globalisierung im Vordergrund – anlässlich der wirtschaftspolitischen Entwicklungen der jüngsten Zeit werden hier Fakten, Fakten, Fakten immer wichtiger, auch wenn nicht jeder diese gern rezipiert.

Inhaltlich befasst sich dieser Policy Brief mit dem Strukturwandel im Ruhrgebiet, den Arbeitsmarkteffekten von Unternehmensverlagerungen, Vertrauen im internationalen Handel und der Logik der Trumponomics. Zudem berichten wir über das 50. Radein-Seminar, Preisverleihungen, aktuelle Publikationen und Personalien.

Ich bin mir sicher, dass Sie auch in dem vorliegenden DICE Policy Brief wieder einige interessante Analysen und Neuigkeiten finden. Ich wünsche viel Spaß beim Lesen und verbleibe mit den besten Wünschen,

Ihr



Prof. Dr. Justus Haucap  
Direktor Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie



### IMPRESSUM

**Herausgeber**  
Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie (DICE)  
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf  
Universitätsstr. 1, 40225 Düsseldorf  
Tel +49 211 81-15009  
Fax +49 211 81-15499  
policy.brief@dice.hhu.de  
www.dice.hhu.de

**Direktor**  
Prof. Dr. Justus Haucap

**Geschäftsführung**  
Dr. Michael Coenen

**Redaktion**  
Prof. Dr. Justus Haucap (verantwortlich),  
Niklas Fourberg

**Gestaltung**  
Kathrin Strahl / Studio Strahl, Berlin

**Druck**  
Druckstudio Gruppe, Düsseldorf

**Stand**  
März 2017

# Von der Kohle zur Kreativität: Beschäftigungsentwicklung und Strukturwandel im Ruhrgebiet

Der 70. Geburtstag des Landes Nordrhein-Westfalen ist ein Grund zum Feiern. Aber ein Vergleich der längerfristigen wirtschaftlichen Entwicklung NRWs mit anderen Regionen trübt die Feierstimmung. Schaut man sich etwa das regionale Beschäftigungswachstum an, dann finden sich in den Top-100 der insgesamt 325 westdeutschen Landkreise gerade mal sechs aus NRW.

Der Spitzenreiter aus NRW Coesfeld kommt aber bloß auf Platz 35 und ist somit weit von den Medaillenrängen entfernt. Umgekehrt sind unter den zehn Kreisen mit dem schwächsten Wachstum insgesamt sechs aus unserem Bundesland.

Düsseldorfs Platzierung auf Rang 243 ist dabei alles andere als rosig, zumal Köln auf Platz 219 weiter vorne liegt. Besonders düster wird das Bild, wenn man ins Ruhrgebiet schaut, dessen Landkreise weit abgeschlagen auf den letzten Plätzen rangieren.

Diese niederschmetternde Diagnose wirft zwei Fragen auf: Wie konnte es dazu kommen? Und was kann man tun?

Bei der Suche nach den Ursachen neigen viele Bürger am Rhein und vor allem an der Ruhr dazu, die Schuld bei sich selbst zu suchen. Es seien vor allem hausgemachte Probleme, die erklären, warum wirtschaftliche Dynamik anderswo in Deutschland stattfindet: Mangelnde Innovationsbereitschaft der hiesigen Unternehmen, Schlafmützigkeit bei der Entdeckung neuer Märkte und eine miserable Wirtschaftspolitik, die von Kirchturmdenken und regionalem Kleinklein geprägt ist, die es aber nicht schafft, die richtigen Rahmenbedingungen für ein besseres Wachstumsklima zu setzen. Die zehnmal höheren Wachstumsraten in Bayern und Baden-Württemberg seien also kurzum dadurch zu erklären, dass die dortigen Unternehmer eben zehnmal cleverer seien und die Landes- und Kommunalpolitik zehnmal besser.

Bescheidenheit ist zwar eine Zier. Aber eine solche Analyse, bei der sich NRW selber kleinredet, greift zu kurz. Sicherlich wurden Fehler gemacht, in den Unternehmen wie in der Landespolitik. Vielleicht auch schwerere Fehler als anderswo, so dass wir in der Hitparade weiter hinten gelandet sind als es andernfalls der Fall gewesen wäre.

Aber der Hauptgrund für die schlechte Position NRWs beim Vergleich des regionalen Beschäftigungswachstums ist der massive Strukturwandel, der in den 1970er Jahren einsetzte und seit 1990 enorm an Fahrt gewonnen hat. Die nordrhein-westfälische Wirtschaft war traditionell auf Sektoren des verarbeitenden Gewerbes spezialisiert: Kohlebergbau, Roheisen- und Stahlerzeugung, aber auch verwandte Bereiche wie Gießereien oder bestimmte Segmente der Automobilindustrie. Dieses Spezialisierungsmuster hat dem Land über lange Zeit hinweg einen enormen Wohlstand beschert.

Im Zuge der Globalisierung entwickelten aber Länder in Asien und Osteuropa, allen voran China, einen sogenannten „komparativen Vorteil“ in diesen Branchen. Das bedeutet, dass diese Länder viele der in NRW produzierten Güter zu geringeren Lohnstückkosten herstellen konnten – oftmals zwar in geringerer Qualität, aber dafür zu einem deutlich geringeren Preis. Die deutsche Industrie verlor Weltmarktanteile in importkonkurrierenden Sektoren und das setzte die heimische Beschäftigung unter Druck. NRW war hiervon viel stärker betroffen als andere deutsche Regionen, die mit günstigeren Spezialisierungsmustern in die Globalisierung gestartet sind und enorm profitiert haben. Gegen diesen „Mega-Trend“ kann man zwar mit Instrumenten der Regional- oder Wirtschaftsförderungspolitik ankämpfen. Aber ihn in kurzer Zeit komplett wettmachen zu wollen, ist eine illusorische Vorstellung.

Das bedeutet im Umkehrschluss nicht, dass man einfach die Hände in den Schoß legen kann. Im Gegenteil: Die nordrhein-westfälischen Landkreise sind unterschiedlich erfolgreich darin, den Strukturwandel hin zu zukunftsträchtigen Industrien und modernen Dienstleistungen umzusetzen. Ostwestfalen und das Münsterland stehen relativ gut da. Viel größere Probleme gibt es im Bergischen Land. Selbst innerhalb des

Ruhrgebiets klaffen Unterschiede. So gibt es etwa in Dortmund echte Erfolgsbeispiele, wie die Versicherungswirtschaft oder die Erwachsenenbildung, die dort weit schneller als im Bundesdurchschnitt gewachsen sind. Die heimlichen Stars im Ruhrgebiet sind aber Essen und der kleine Landkreis Bottrop. Zwar konnten auch dort die massiven Beschäftigungsverluste in der Industrie nicht komplett durch neue Jobs kompensiert werden, aber es hat vergleichsweise besser funktioniert als in Duisburg oder Gelsenkirchen, wo man nur sehr wenige Hoffnungsschimmer in den Daten findet.

Auch bei diesen Beispielen muss man aufpassen, den Einfluss lokaler Wirtschaftsförderungs- und Clusterpolitik nicht zu überschätzen. Der ökonomische Erfolg einer Region wird nicht

von der Bezirksregierung festgelegt, sondern ergibt sich aus einem komplexen Zusammenspiel vieler Marktfaktoren. Aber ein detaillierter Vergleich der Wachstumsanatomie deutscher Landkreise kann dazu beitragen, die lokale Wirtschaftspolitik in NRW so zu gestalten, dass man in der Wachstumshitparade wieder weiter nach vorne klettert. Prof. Dr. Jens Südekum

#### → DICE Publikation

*Jens Südekum, Wolfgang Dauth & Sebastian Findeisen „Verlierer (-regionen) der Globalisierung in Deutschland: Wer? Warum? Was tun?“, erschienen in: Wirtschaftsdienst, 97 (2017), S. 24 – 31. Der Beitrag ist online abrufbar unter <https://ideas.repec.org/p/zbw/diceop/89.html>*



*Kohlebergbau trifft auf Moderne in Bottrop: Die Kokerei Prosper prägt als eine der drei letzten in Betrieb befindlichen Kokereien im Ruhrgebiet Bottrops Industrielandschaft. Im Vordergrund erstreckt sich auf der Halde der ehemaligen Zeche Prosper der Alpincenter Bottrop als Sinnbild für den Einzug haltenden Strukturwandel. Bottrop hat es geschafft seine industrielle Vergangenheit mit neuen Geschäftsmodellen zu verbinden. Eine Lokalpolitik, die ihr industrielles Erbe als Chance sieht, kann so mit innovativen Konzepten den Prozess des Strukturwandels positiv gestalten - auch im Ruhrgebiet. Foto: fotolia.com.*

# Offshoring und die Polarisierung des Arbeitsmarktes

Nicht erst seit dem Wahlsieg von Donald Trump in den USA besteht die Tendenz Globalisierungsverlierer allein an Hand ihres Qualifikations- bzw. Bildungsgrades zu identifizieren. Ob und in welchem Ausmaß Jobs im Zuge der Globalisierung ins Ausland verlagert werden hängt jedoch nicht zuletzt von den Eigenschaften des verlagernden Unternehmens ab. Sofern die größten und produktivsten Unternehmen bereits erfolgreich Offshoring betreiben, führt ein weiterer Rückgang in den Verlagerungskosten eher zu heimischen Beschäftigungsverlusten in Unternehmen mit mittlerer Größe und Produktivität. Unabhängig von den Charakteristika ihrer Beschäftigten zahlen diese Unternehmen durchschnittliche Löhne, so dass es zu einer Polarisierung des Arbeitsmarktes zwischen Hoch- und Niedriglohnunternehmen kommen kann.

Vor zwei Jahren hat die OECD im Rahmen einer vielbeachteten Studie mit dem Titel „In It Together: Why Less Inequality Benefits All“ auf die wachstumsschädigenden Wirkungen einer über Jahrzehnte zunehmenden Einkommensungleichheit in den meisten Industrieländern aufmerksam gemacht. Als eine der Hauptursachen für die in zunehmenden Maße ungleiche Einkommensverteilung identifizierte die OECD die voranschreitende Polarisierung des Arbeitsmarktes. Die Zunahme sowohl von Beschäftigungsverhältnissen mit vergleichsweise geringer als auch mit relativ hoher Entlohnung bei gleichzeitigem Rückgang der Beschäftigung in Jobs mit eher durchschnittlicher Bezahlung betrifft neben den Vereinigten Staaten auch viele europäische Länder und insbesondere Deutschland.

Für diese Polarisierung des Arbeitsmarktes verantwortlich gemacht werden Digitalisierung und Globalisierung als Megatrends unserer Zeit. Die empirische Arbeitsmarktliteratur führt in diesem Kontext die sogenannte „Routinisierungshypothese“ ins Feld: Tätigkeiten, die weder durch einen lokal verankerten Dienstleistungsanteil (z.B. Frisörhandwerk) noch durch ein hohes Maß an Komplexität (z.B. Forschung und Entwicklung) vor einer Substitution durch Maschinen (d.h. Automatisierung) oder kostengünstigere ausländische Arbeitskräfte (d.h. Offshoring) geschützt sind, werden in zunehmenden Maße „wegrationalisiert“ oder ins kostengünstigere Ausland verlagert. Anders als geringqualifizierte Arbeitskräfte im Dienstleistungsbereich oder hochqualifizierte

Spezialisten in komplexen Tätigkeiten verdienen die unmittelbar von der Digitalisierung und Globalisierung betroffenen Arbeitskräfte üblicherweise eher durchschnittliche Löhne (z.B. im Rahmen klassischer Produktionstätigkeiten). Fallen diese Tätigkeiten der Rationalisierung oder einer Verlagerung ins Ausland zum Opfer, qualifizieren sich die betroffenen Arbeiter – wenn möglich – für besser bezahlte Tätigkeiten. Wenn nötig nehmen sie jedoch auch schlechter entlohnte Jobs an. Die so von der Globalisierung erzeugten Zentrifugalkräfte führen somit zwangsläufig zu einer zunehmenden Polarisierung auf dem Arbeitsmarkt.

#### Bestimmungsfaktoren der Lohnstruktur

Zentrales Verbindungselement zwischen der Entlohnung eines Arbeitnehmers und der Wahrscheinlichkeit des Jobverlustes durch Offshoring ist der Routinisierungshypothese zufolge die Qualifikation bzw. die Berufswahl des Arbeitnehmers. Die aktuelle Arbeitsmarktliteratur verweist darüber hinaus auf eine weitere wichtige Determinante der Lohnstruktur. Basierend auf einer statistischen Zerlegung der Lohnstruktur des westdeutschen Arbeitsmarktes für männliche Vollzeitbeschäftigte haben Card u.a. (2013) belegt, dass sich im Zeitraum von 1985 bis 1991 18% der gesamten Lohnvariation allein durch unternehmensspezifische Lohnprämien erklären lassen. Die Bedeutung der unternehmensspezifischen Lohnkomponente hat dabei im Zeitverlauf stetig zugenommen;

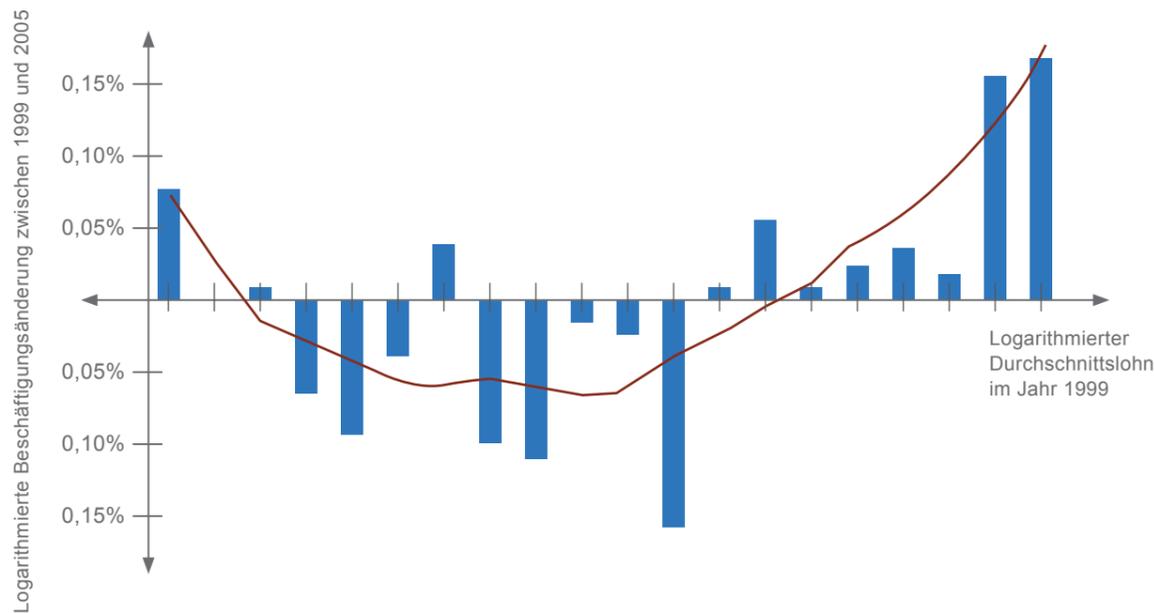


Abbildung 1: Polarisierung zwischen deutschen Betriebsstätten  
(eigene Berechnungen basierend auf Daten des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB))

für den Zeitraum von 2002 bis 2009 können 25% der gesamten Lohnvariation auf diese Weise erklärt werden. Individuen mit identischen Fähigkeiten und gleicher Ausbildung werden in unterschiedlichen Unternehmen unterschiedlich entlohnt. Erklären lässt sich dies z.B. durch eine gemeinhin als „rent sharing“ bezeichnete Beteiligung der Arbeiter am Unternehmenserfolg. Gemeint ist damit nicht zwingend eine direkte Gewinnbeteiligung der Belegschaft, sondern vielmehr die Beobachtung, dass relativ profitable Unternehmen auch eher bereit sind, überdurchschnittliche Löhne zu zahlen. Betrachtet man die Beschäftigungsentwicklung in deutschen Betriebsstätten über den Zeitraum von 1999 bis 2005 (vgl. Abbildung 1), so zeigt sich ein bekanntes Muster entlang einer neuen Dimension: Die Beschäftigung in Unternehmen mit mittleren Löhnen fällt, während simultan die Anzahl der Beschäftigten in Unternehmen mit besonders niedrigen und mit besonders hohen Löhnen zunimmt.

### Job-Polarisierung zwischen Unternehmen

Zur Erklärung des in Abbildung 1 veranschaulichten Musters haben wir ein theoretisches Modell entwickelt, in dem das

zentrale Verbindungselement zwischen der Entlohnung eines Arbeitnehmers und der Verlagerbarkeit seiner Tätigkeit nicht durch die Eigenschaften des Arbeitnehmers bestimmt wird, sondern aus den Eigenschaften des Arbeitgebers hervorgeht. Unternehmen unterscheiden sich dabei im Rahmen unserer Theorie durch ihre Produktivität und Profitabilität, wobei in größeren und profitableren Unternehmen die Belegschaft an den vergleichsweise höheren Gewinnen durch eine entsprechend gute Entlohnung partizipiert. Identische Arbeiter in größeren und profitableren Unternehmen werden daher besser bezahlt. Nun sind es jedoch gerade die größten und produktivsten Unternehmen, welche die mit dem Offshoring ihrer Produktion verbundenen Fixkosten am ehesten stemmen können und daher Teile ihrer heimischen Belegschaft durch ausländische Fachkräfte ersetzen. Sofern die produktivsten Unternehmen bereits seit langer Zeit erfolgreich Offshoring betreiben, führt ein weiterer Rückgang der Verlagerungskosten zur Internationalisierung von Unternehmen mit mittlerer Produktivität und mittleren Löhnen. Der Abbau heimischer Beschäftigung innerhalb der betroffenen Unternehmen führt dann zu einem zeitweisen Überschussangebot auf dem Arbeitsmarkt, das sich in einem niedrigeren oder weniger stark ansteigenden Lohnniveau widerspiegelt. Dies wiederum führt

tendenziell zu einer Ausweitung der heimischen Beschäftigung bei den bereits international aktiven Hochlohnunternehmen einerseits und den im Inland tätigen Niedriglohnunternehmen andererseits. Die Reallokation der freigesetzten Arbeitnehmer aus Unternehmen mit mittleren Löhnen führt so zu einer polarisierten Beschäftigungsstruktur mit höheren Beschäftigungsanteilen bei Unternehmen mit besonders hoher als auch mit besonders niedriger (unternehmensspezifischer) Entlohnung.

### Fazit

Die Gefahr eines Jobverlustes durch Offshoring wird sowohl durch die Verlagerbarkeit der durchgeführten Tätigkeit und somit durch die entsprechende Qualifikation bzw. Ausbildung der Arbeitnehmer als auch durch Charakteristika des beschäftigenden Arbeitgebers bestimmt. Vom Offshoring besonders bedroht sind die Arbeitsplätze solcher Arbeitnehmer, die entweder auf Grund ihrer eigenen Qualifikation oder auf Grund der Produktivität ihres Arbeitgebers durchschnittliche Löhne verdienen. Die zunehmende Polarisierung des Arbeitsmarktes durch Offshoring erfolgt entlang zweier Dimensionen: Zum

einen kommt es zu einer Polarisierung zwischen Niedriglohntätigkeiten im lokalen Dienstleistungssektor einerseits und komplexen Hochlohnjobs andererseits. Zum anderen verteilt sich die Beschäftigung auf große, multinationale Hochlohnunternehmen, welche einen Teil ihrer Produktion ins Ausland verlagern, auf der einen Seite und kleine, heimische Unternehmen, welche geringere unternehmensspezifische Lohnprämien zahlen, auf der anderen Seite. Während Lohnunterschiede entlang der ersten Dimension auf Grund langfristiger Anpassungsprozesse auf der Arbeitsangebotsseite (z.B. vermehrte Humankapitalakkumulation) zumindest auf lange Frist ausgeglichen werden können, birgt die Job-Polarisierung zwischen Niedrig- und Hochlohnunternehmen die Gefahr eines anhaltenden Schismas auf dem Arbeitsmarkt. \_\_\_Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona

### → DICE Publikation

Hartmut Egger, Udo Kreickemeier, Christoph Moser & Jens Wrona (2016), *Offshoring and Job Polarisation Between Firms*, online abrufbar unter <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/234.html>.

### PREISVERLEIHUNG

## Verleihung des Schwarz-Schütte-Preises



v.l.n.r.: Prof. Dr. Jens Südekum, Preisträger Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona, Prof. Dr. Justus Haucap, Dekan der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, Foto: privat.

Junior-Professor Dr. Jens Wrona wurde mit dem Rolf-Schwarz-Schütte-Förderpreis für die beste Publikationsleistung von Nachwuchswissenschaftlern am Dusseldorf Institute for Competition Economics (DICE), dotiert mit 2.000 Euro, ausgezeichnet. Er stach mit seinem Forschungsbeitrag „Border Effects without Borders: What Divides Japan's Internal Trade?“ über den innerjapanischen Handel sowie drei weiteren Beiträgen in einflussreichen Fachzeitschriften (*Journal of International Economics*, *Canadian Journal of Economics*, *World Economy*) hervor.

Herr Jun.-Prof. Dr. Wrona erforscht hierin nicht unmittelbar sichtbare Handelsbarrieren abseits klassischer sichtbarer Handelshemmnisse wie Zöllen, Marktregulierungen und Exportbeschränkungen. Seine Forschung leistet einen enormen Beitrag in einem Bereich internationaler Wirtschaftsbeziehungen der sich noch ganz in den Anfängen befindet.

# Die Bedeutung relationaler Verträge für den internationalen Handel

Die Handelsbeziehungen multinationaler Unternehmen werden häufig durch unvollständige Verträge und eingeschränkte Rechtssicherheit auf die Probe gestellt. Langfristig angelegte Handelspartnerschaften können helfen, die dabei auftretenden Investitionshemmnisse mit Hilfe eines fortgesetzten Vertrauensverhältnisses zu überwinden. In zwei aktuellen Studien schaffen die Forscher des DICE neue Erkenntnisse zu den relationalen Aspekten von Zulieferbeziehungen und internationalen Zahlungsverträgen.

Grenzübergreifende Transaktionen verlangen hiesigen Unternehmen eine Vielzahl von herausfordernden Entscheidungen ab. Oft befinden sich ihre Handelspartner in Niedriglohnländern mit einem unbekanntem Marktumfeld und einem vergleichsweise unzuverlässigen Rechtssystem. Einerseits ist es deshalb für die Unternehmen schwierig einen passenden Geschäftspartner zu finden, welcher den eigenen Wünschen und Anforderungen gerecht wird. Andererseits müssen vertragliche Friktionen ausgeräumt werden, sodass Zielunternehmen nicht fortwährend gegen bestehende Vereinbarungen verstoßen oder diese nachverhandeln. Die Suche nach einem verlässlichen Partner in einem solchen Spannungsumfeld ist für Unternehmen in vielen Fällen mit einem kostspieligen Trial-and-Error Prozess verbunden.

Sogenannte relationale Verträge können dabei helfen fehlende Investitionsanreize zu überwinden, wenn formale Verträge nicht durchsetzbar sind. Relationale Verträge sind rein informelle, vertrauensbasierte und langfristig angelegte Kooperationsvereinbarungen, in welchen sich die Parteien nicht opportunistisch verhalten, obwohl sie dazu durchaus in der Lage wären. Eine umfangreiche betriebswirtschaftliche Literatur dokumentiert, dass Unternehmen ein starkes Interesse daran haben, solche nicht-formalen Vereinbarungen einzugehen. Überraschenderweise wurde dieser Aspekt in der volkswirtschaftlichen Literatur zur Organisation multinationaler Unternehmen bisher kaum betrachtet. Die beiden im Folgenden zusammengefassten Studien schaffen hierzu neue Erkenntnisse.

## Internationales Sourcing und Zulieferersuche

Der heutige Welthandel wird zu einem großen Teil durch den Austausch von Zwischenprodukten bestimmt. Dabei ist es oft

der Fall, dass ein Käufer (häufig ein großes und mächtiges Unternehmen in einer einkommensstarken Volkswirtschaft) Komponenten von einem ausländischen Zulieferer zur Weiterverarbeitung bezieht. Eine aktuelle DICE Studie (Defever/Fischer/Südekum, 2016) zeigt nun, dass die Möglichkeit des Käufers seinen Zulieferer zu wechseln die vertragliche Natur der Käufer-Zulieferer-Beziehung fundamental beeinflusst. Der Käufer muss bei seiner Wechselentscheidung einen Zielkonflikt lösen: Verbleibt er bei seinem bisherigen Partner, führt dies in vielen Fällen zu kooperativem Verhalten in Form eines relationalen Vertrags. Entscheidet er sich hingegen dafür, nach einem neuen (potenziell effizienteren) Zulieferer zu suchen, wird sein bisheriger Partner unter Umständen das Fehlen verlässlicher Verträge ausnutzen. Anders ausgedrückt: Die Studie findet einen kausalen Zusammenhang zwischen der Dauer von Zulieferbeziehungen und der Stabilität (effizienz-erhöhender) relationaler Verträge.

Die Validität dieser theoretischen Vorhersagen wird mit Hilfe eines Datensatzes zu chinesischen Exporttransaktionen in die USA unterlegt. Mit Hilfe einzigartiger Zolldaten kann auf Transaktionsebene ein positiver Zusammenhang zwischen der Dauerhaftigkeit von Zulieferbeziehungen und der Wahrscheinlichkeit, dass ein relationaler Vertrag eingegangen wird, aufgezeigt werden. Diese beiden Länder sind für die Überprüfung besonders gut geeignet, da zwischen diesen, dem Urteil bestehender Studien nach, das Paradigma unvollständiger Verträge bei Sourcing-Beziehungen erfüllt ist.

Auch auf Branchenebene belegt die Studie, dass der Anteil von langfristig orientierten Kollaborationen und die Verbreitung von relationalen Verträgen über die Produktkategorien

hinweg positiv korreliert sind. Dieser Zusammenhang geht einher mit den Vorhersagen der Theorie und legt nahe, dass in Branchen mit vielen fortwährenden Käufer-Zulieferer Beziehungen mit größerer Wahrscheinlichkeit relationale Verträge verwendet werden.

Insgesamt kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass eine verbesserte Durchsetzbarkeit von Verträgen (und eine Verbesserung des Rechtssystems im Ursprungsland der Zwischengüter im Allgemeinen) dabei helfen kann Effizienz- und Wohlfahrtsgewinne zu realisieren. Doch selbst für den Fall, dass eine solche Verbesserung nicht möglich ist, kann die Produktionsbeziehung effizient ablaufen: Es liegt im Selbstinteresse hinreichend langfristig orientierter Geschäftspartner, sich in einer fortgesetzten Beziehung auf nicht bindende Absprachen zu verlassen.

## Zahlungsverträge in Exportbeziehungen

Neben der Unvollständigkeit von Verträgen werden internationale Handelstransaktionen zusätzlich dadurch erschwert, dass der Transport und schließlich der Verkauf von Gütern in das Ausland oft einiges an Zeit benötigt. Dies stellt Unternehmen vor die Herausforderung, das für Exporttransaktionen notwendige Umlaufkapital aufzubringen. Durch die Wahl eines passgenauen Zahlungsvertrags können Unternehmen die Risiken und Kosten ihrer Exporte verbessern. Ganz grundsätzlich (und unter Ausschluss einer Bankenfinanzierung) sind dabei zwei Grenzfälle von Zahlungsverträgen zu unterscheiden – „Cash in Advance“ sowie „Open Account“. Während im ersten Fall der Importeur bereits vor Versand der Güter für diese bezahlen muss und damit auch das einhergehende Umlaufkapital aufzubringen hat, ist es bei letzterem Fall genau anders herum. Hier erfolgt die Bezahlung erst nach Ankunft der Güter im Zielland und folglich muss der Exporteur das Working Capital aufbringen.

Eine aktuelle Studie des DICE (Fischer, 2016) beschäftigt sich mit den Bestimmungsfaktoren optimaler Zahlungsverträge in potentiell langfristig orientierten Exportbeziehungen. Die bestehende Literatur hat festgestellt, dass die (relativen) Kapitalkosten des Exporteurs und des Importeurs sowie die (relative) Qualität der Rechtssysteme in den jeweiligen Ländern dafür entscheidend sind. Während bisherige Arbeiten sich hauptsächlich mit einmaligen Handelstransaktionen beschäftigen, analysiert die vorliegende Studie die praktisch sehr relevante Situation fortgesetzter Exportbeziehungen, verwendet also eine dynamische Perspektive. Hierdurch können Aussagen über die optimale Verwendung verschiedener Zahlungsverträge über den Verlauf einer Exportbeziehung hinweg getroffen werden. Diese fallen je nach Qualität der Rechtssysteme, den Refinanzierungsmöglichkeiten der Vertragsparteien sowie den Nachfrageeigenschaften im Zielland unterschiedlich aus. Die Studie stellt fest, dass der Exporteur

bei der Entscheidung für den Zahlungsvertrag einer Transaktion einen Zielkonflikt lösen muss: Während er auf der einen Seite den Zahlungsvertrag wählen möchte, welcher die größtmöglichen Profite aus der aktuellen Transaktion liefert, bieten „Cash in Advance“ und „Open Account“ unterschiedliche Lernmöglichkeiten über die Verlässlichkeit seines Geschäftspartners, was der profitmaximalen Ausgestaltung des Geschäfts unter Umständen im Weg steht. Eine bessere Kenntnis des Importeurs führt mittel- und längerfristig dazu, dass der Exporteur seinem Partner mehr Vertrauen schenkt und damit zu einem höheren Exportvolumen und höheren Profiten.

Nehmen wir zur Verdeutlichung an, dass der Exporteur günstigere Refinanzierungsbedingungen für sein Umlaufkapital besitzt als der Importeur. Vertraut der Exporteur seinem Geschäftspartner vollkommen, wird er in dieser Situation einen „Open Account“ Kontrakt wählen, da dies insgesamt geringere Finanzierungskosten verursacht und so höhere Profite ermöglicht. In den ersten Transaktionen seiner Beziehung kann für den Exporteur „Cash in Advance“ jedoch der bessere Kontrakt sein, selbst bei Importländern in denen das Zahlungsausfallrisiko aufgrund funktionierender Institutionen eher gering ist. Das liegt daran, dass der Importeur unter „Cash in Advance“ das notwendige Umlaufkapital selbst bereitstellen muss. Dies kann bei finanziell schlecht aufgestellten Importeuren zum Scheitern der Transaktion führen, wodurch der Exporteur mehr über die Verlässlichkeit seines Partners lernen kann als bei Verwendung von „Open Account“.

Über den Fall der reinen Eigenfinanzierung hinaus werden in der Studie auch die Effekte von Handelskreditversicherungen auf die Wahl der Exportfinanzierung untersucht. Es wird modelltheoretisch festgestellt, dass solche Versicherungen insbesondere in frühen Phasen von Exportbeziehungen verwendet werden, da besonders dann etwaige Unsicherheiten über die Verlässlichkeit des Importpartners bestehen. Kreditversicherungen können dabei helfen, ein schnelles Exportwachstum zu realisieren und als Substitut für schwache Rechtsinstitutionen wirken. Jedoch sind die Vorteile solcher Zahlungsgarantien nur temporär, da der Importeur im Lauf der Zeit eine Reputation für Verlässlichkeit aufbauen kann wodurch die kostspielige Versicherung überflüssig wird. \_\_\_ Dr. Christian Fischer

## → DICE Publikation

Fabrice Defever, Christian Fischer & Jens Südekum (2016), *Relational Contracts and Supplier Turnover in the Global Economy*. *Journal of International Economics*, 103, 147–165, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/193.html>.

Christian Fischer (2016), *Payment contracts and trade finance in export relationships*, Mimeo.

# Die Logik der Trumponomics

Donald Trump hat im Wahlkampf versprochen, er werde der größte Jobgenerator sein, den die Welt je gesehen hat. Mittlerweile beginnt sich abzuzeichnen, wie er das bewerkstelligen will: Durch ein massives Budgetdefizit kombiniert mit strategischer Handelspolitik. Langfristig werden die Schäden dieser Wirtschaftspolitik für die USA enorm sein. Aber kurzfristig könnten sie genau die gewünschten Effekte erzielen und Trump zumindest eine Zeit lang als strahlenden Helden erscheinen lassen.

Im Bereich der Fiskalpolitik ist das Manöver einfach zu durchschauen. Schon vor vielen Jahren haben die Ökonomen Alberto Alesina und Guido Tabellini beschrieben, wie demokratisch legitimierte Regierungen exzessive Defizite in Kauf nehmen, um politische Freunde und die eigene Wählerschaft zu begünstigen. Die Schuldentilgung wird einfach den Amtsnachfolgern überlassen. In einem normalen Umfeld würden die Gläubiger das perfide Spiel durchschauen und höhere Zinsen verlangen. Aber das derzeitige Umfeld ist nicht normal. Das Zinsniveau ist beispiellos niedrig, so dass ein gewisser Anstieg verkraftbar ist. Dieser wird auch nur allmählich einsetzen, was ihm in die Karten spielt. Der fiskalische Stimulus durch Steuersenkungen und Ausgabensteigerung kann schnell neue Jobs entstehen lassen. Das zählt für Trump. Über die Spätfolgen der Schuldenpolitik kann man sich später Gedanken machen und einstweilen auf ein ökonomisches Wunder hoffen.

Die flankierenden Pläne im Bereich der Handelspolitik folgen im Kern derselben Logik. Öffentlichkeitswirksam wurden multinationale Konzerne wie BMW darauf hingewiesen, dass sie Produkte für den amerikanischen Markt gefälligst in Amerika und nicht in Mexiko zu produzieren haben. Sonst droht ein Einfuhrzoll von 35 Prozent. In die gleiche Richtung geht die diskutierte Reform der Körperschaftssteuer. Hier wären Ausgaben für importierte Vorleistungen nicht mehr steuerlich abzugsfähig, während erzielte Exporterlöse nicht mehr besteuert würden. Ökonomisch ist diese so genannte „Grenzausgleichsabgabe“ ein Importzoll bei gleichzeitiger Exportsubvention.

Abgesehen davon, dass diese Politik ein Desaster für viele US-Konzerne wäre, die existentiell von importierten Vorleistungen und globalen Wertschöpfungsketten abhängen: kurzfristig ist es durchaus möglich, dass sich die Handelspolitik wie ein Konjunkturpaket für den amerikanischen Arbeitsmarkt auswirkt, weil extreme Anreize für heimische Produktion geschaffen werden. Die Jobmaschine springt an, insbesondere im Mittleren Westen, wo Trump die entscheidenden Stimmen für seinen Wahlerfolg eingesammelt hat. Kurzfristig löst er also seine Wahlkampfversprechen ein. Im gleichen Atemzug würde sich, wenn alles wie geplant läuft, das massive amerikanische Handelsbilanzdefizit verringern. Spiegelbildlich dazu schmelze auch der deutsche Überschuss, der ebenfalls bereits auf den Radar der neuen Führung in Washington geraten ist.

Tragfähig ist diese Politik aber nicht. Weder der Importzoll, noch die Grenzausgleichsabgabe sind mit geltendem Recht der Welthandelsorganisation (WTO) kompatibel, mit dem Freihandelsabkommen NAFTA zwischen den USA, Mexiko und Kanada schon gar nicht. Das muss Trump zunächst nicht interessieren. Internationale Handelsregeln können nicht verbindlich durchgesetzt werden. Sie haben nur so lange Bestand, wie sich souveräne Mitgliedsstaaten freiwillig daran halten. Europa, China und nicht zuletzt Mexiko werden die Regelverletzungen natürlich bei der WTO anzeigen und auch Recht bekommen. Sie könnten dann ihrerseits als Vergeltungsmaßnahme („retaliation“) Strafzölle auf amerikanische Importe erheben und die Trump'sche Jobmaschine wieder ins Stottern bringen. Der Handelskrieg wäre eröffnet, der langfristig einfach zu geringeren Handelsvolumina und dadurch zu weniger statt zu mehr Arbeitsplätzen führt. Aber bis es soweit ist vergeht erstmal Zeit, in der sich Trump in seinen vermeintlichen Erfolgen sonnen kann.

Ein weiterer Kanal, der zu bedenken ist, ist der flexible Wechselkurs des Dollar gegenüber den anderen internationalen Leitwährungen. Die zunächst einsetzende Beschäftigungsexpansion in den USA läuft auf eine Stärkung des Dollar hinaus. Durch dessen Aufwertung würde aber der Abbau des Leistungsbilanzdefizits wieder kassiert und die gerade neu geschaffenen Industriejobs gleich mit.

Seine währungspolitischen Vorstellungen hat Trump bislang nicht sehr deutlich artikuliert. Aber man muss aufhorchen,

wenn er davon spricht, dass er den Dollar insgesamt für zu stark hält („it is killing us“). Man kann diese Aussage nur so verstehen, dass er seine geplante Handels-, Steuer- und Fiskalpolitik noch um gezielte Währungsmanipulationen ergänzen will, die den Dollar künstlich verbilligen. Schließlich hat China das mit seiner Währung auch jahrelang so gemacht. Bei solchen Abwertungsspiralen greift wiederum dieselbe Logik: Langfristig bringen sie nichts, denn die anderen Länder werden irgendwann gegenhalten und die Effekte verpuffen. Aber kurzfristig kann ein einzelnes Land auf dem Weg ein paar kräftige Arbeitsmarkterfolge mitnehmen, zumal wenn es so groß und gewichtig ist wie die USA.

Die gesamte Grundlage von „Trumponomics“ scheint die Hoffnung zu sein, dass das Strohfeuer möglichst lange andauert, weil andere Länder von der politischen Macht Amerikas eingeschüchtert sind und stillhalten. Und wenn die Schuldenberge erdrückend werden und der Wind auf dem Arbeitsmarkt sich wieder dreht, dann wird den gewieften Kommunikationsstrategen im Weißen Haus schon etwas einfallen. Stichwort: Alternative Fakten! Zur Not findet sich dann auch eine elegante Exit-Strategie für den Präsidenten, um die Probleme bei einem Nachfolger abzuladen und dann im Stundentakt über dessen klägliches Versagen zu twittern. \_\_ Prof. Dr. Jens Südekum \*

*\*Der Kommentar ist in ähnlicher Ausführung erschienen in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, 24. Januar 2017, S.16.*

## PREISVERLEIHUNG

### Verleihung des Dissertationspreises der Schweizer Fachinformationen



v.l.n.r.: Doktorvater Prof. Dr. Hans-Theo Normann, Preisträger Dr. Markus Dertwinkel-Kalt, Thomas Dohme, Geschäftsführer der Schweizer Fachinformationen, Prof. Dr. Justus Haucap, Dekan der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, Foto: privat.

Am 26. Oktober 2016 wurde im oeconomicum der Nachwuchswissenschaftler Dr. Markus Dertwinkel-Kalt für seine mit ‚summa cum laude‘ bewertete Dissertation „Essays on Behavioral Economics and Industrial Organization“ mit dem Dissertationspreis der Schweizer Fachinformationen (ehemals Goethe Buchhandlung) für die „Beste Dissertation der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät des Jahres 2015“ ausgezeichnet, dotiert mit 5.000 Euro.

Dr. Markus Dertwinkel-Kalts Dissertation umfasst vier unabhängige Forschungsartikel aus den Bereichen der Verhaltens- und Industrieökonomik. Der verhaltensökonomische Teil der Arbeit liefert erste Hinweise dafür, dass Menschen nur unzureichend

gewillt sind, ihren Status Quo zu verändern, auch wenn dieser ein unerfreulicher ist. Die Forschungsergebnisse deuten daher an, dass Menschen etwa zu lange an negativen Arbeitsverhältnissen oder gescheiterten Beziehungen festhalten.

Im industrieökonomischen Teil der Arbeit werden Veräußerungsaufgaben im Kontext von Unternehmensfusionen theoretisch analysiert. Die Arbeit offenbart einen erstaunlichen Vorteil von Veräußerungsaufgaben, welcher sich bei gleichzeitiger Anwendung des Preistests ergibt und zur gesellschaftlich wünschenswerten Marktstruktur führt.

→ Sehen sie hierzu auch den Beitrag im DICE Policy Brief Nr. 9.

# 50 Jahre Radein-Seminar

Wenige wissenschaftliche Veranstaltungen sind so erfolgreich, dass sie 50 Jahre, ein halbes Jahrhundert also, überdauern. Eine Ausnahme ist das sogenannte Radein-Seminar, genauer das „Forschungsseminar Radein zum Vergleich von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen“, das in diesem Jahr zum 50. Mal stattfand und zum Jubiläum von Hans-Jörg Thieme und Justus Haucap organisiert wurde.

Begründet wurde das Seminar 1967, als Professor Karl Paul Hensel, damals Direktor der Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme in Marburg, und Professor Ingemar Bog, damals Direktor des Seminars für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, ebenfalls Marburg, mit ihren Schülern zusammen eine Woche lang neue Erkenntnisse und Betrachtungsweisen der theoretischen wie der historischen Sozialökonomik erörterten. Karl Paul Hensel war Schüler und später Assistent Walter Euckens, geprägt durch die Freiburger Schule und Mitglied der Mont Pèlerin Society. Das Seminar war somit von Anfang an von einer liberalen Philosophie geprägt, zugleich aber wirtschaftspolitischen Fragen sehr verpflichtet. In den 50 Jahren seit dem ersten Seminar wurden zahlreiche Themen auf den Radein-Seminaren von einem stetig wachsenden Teilnehmerkreis erörtert (vgl. auch [www.radein.de](http://www.radein.de)).

Das Seminar war stets eng mit der Düsseldorfer Volkswirtschaftslehre verbunden, Professor Jörg Thieme hatte zehn Jahre lang (1997 – 2007) die wissenschaftliche Leitung des Radein-Seminars inne. Zahlreiche Düsseldorfer Doktoranden haben seit Bestehen der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät zu den regelmäßigen Teilnehmerinnen und Teilnehmern des Seminars gehört, das seit vielen Jahren auch von der Konrad-Henkel-Stiftung gefördert wird.

Das von Jörg Thieme und Justus Haucap nun organisierte Jubiläumsseminar im Februar 2017 hatte „Wirtschaftspolitik im Wandel: Ordnungsdefizite und Lösungsansätze“ zum Thema. Prominente Redner des diesjährigen Seminars waren die Professoren Lars Feld (Direktor des Walter-Eucken-Instituts und Mitglied des Sachverständigenrates),



Im Gespräch (v.l.n.r.): Prof. Dr. Christian Müller, Prof. Dr. Lars Feld, Prof. Dr. Malte Krüger und Prof. Dr. Uwe Vollmer.\*



Vortrag von Prof. em. Dr. H. Jörg Thieme.\*



Wissenschaftliche Leitung des diesjährigen Seminars Prof. Dr. Justus Haucap und Prof. em. Dr. H. Jörg Thieme.\*



Die verschneite Landschaft Radeins in Südtirol mit der Kirche St. Wolfgang bot dieses Jahr den Seminarteilnehmern einen ganz besonderen Anblick. Die Höhenluft auf 1.560 m über Meeresspiegel regte wieder zu einem besonders klaren Gedankenaustausch zwischen den Wissenschaftlern und Praktikern an.\*



Gruppenfoto der Seminarteilnehmer 2017.\*

Carl-Christian von Weizsäcker (emeritierter Professor der Universität Köln und ehemaliger Vorsitzender der Monopolkommission), Leszek Balcerowicz (ehemaliger polnischer Vizepremier und Finanzminister (1989 – 1991 sowie 1997 – 2000) sowie ehemaliger Präsident der Polnischen Nationalbank (2001 – 2007), Otmar Issing (ehemaliger Chefvolkswirt und ehemaliges Direktoriumsmitglied der Europäischen Zentralbank (EZB) (1998 – 2006), Thomas Mayer (Chefvolkswirt Flossbach von Storch), Patrick Schwarzschütte und viele mehr.

Zu den Düsseldorfer Teilnehmern gehörten in diesem Jahr neben Jörg Thieme und Justus Haucap auch Dieter Smeets, Albrecht Michler, Lisa Hamelmann und Manuel Siekmann, die allesamt Ergebnisse ihrer Forschung präsentierten. Dass das Forschungsseminar Radein mit seiner ordnungspolitischen Ausrichtung seit nunmehr 50 Jahren besteht und somit eine Art ordnungspolitische Konstante ist, mag in weltwirtschaftlich unruhigen Zeiten vielleicht ein Grund für Optimismus sein. In jedem Fall hat das Seminar bis heute nichts von seiner Relevanz verloren. — Prof. Dr. Justus Haucap

\*Alle Fotos: privat.

## Publikationen im Erscheinen

### Non-comparative and Comparative Advertising in Oligopolistic Markets.

*Maria Alipranti, Evangelos Mitrokostas & Emmanuel Petrakis*  
Erscheint in: The Manchester School.

### Pre-Auction or Post-Auction Certification?.

*Philippe Gillen, Vitali Gretschko & Alexander Rasch*  
Erscheint in: Economic Theory Bulletin.

### Trade and Manufacturing Jobs in Germany.

*Wolfgang Dauth, Sebastian Findeisen & Jens Suedekum*  
Erscheint in: American Economic Review, Papers & Proceedings.

### Naivete-Based Discrimination.

*Paul Heidhues & Botond Köszegi*  
Erscheint in: Quarterly Journal of Economics.

### Consumer Flexibility, Data Quality and Location Choice.

*Irina Baye & Irina Hasnas*  
Erscheint in: Journal of Economics.

### Fuel Prices and Station Heterogeneity on Retail Gasoline Markets.

*Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Manuel Siekmann*  
Erscheint in: The Energy Journal.

### Can News Draw Blood? The Impact of Media Coverage on the Number and Severity of Terror Attacks.

*Klaus Beckmann, Ralf Dewenter & Tobias Thomas*  
Erscheint in: Peace Economics, Peace Science and Public Policy.

### Design Standards and Technology Adoption: Welfare Effects of Increasing Environmental Fines when the Number of Firms is Endogenous.

*Florian Baumann & Tim Friehe*  
Erscheint in: Environmental Economics and Policy Studies.

### A Quantum-like Model for Complementarity of Preferences and Beliefs in Dilemma Games.

*Jacob Denolf, Ismael Martínez-Martínez, Haeike Josephy & Albert Barque-Duran*  
Erscheint in: Journal of Mathematical Psychology.

## Publikationsauswahl

### Perturbed Best Response Dynamics in a Hawk-Dove Game.

*Volker Benndorf & Ismael Martínez-Martínez*  
Economics Letters, 153 (2017), 61 – 64.

### Compatibility, Network Effects, and Collusion.

*Alexander Rasch*  
Economics Letters, 151 (2017), 39 – 43.

### Two-Way Migration Between Similar Countries.

*Udo Kreickemeier & Jens Wrona*  
The World Economy, 40 (2017), 182 – 206

### Communication in Vertical Markets: Experimental Evidence.

*Claudia Moellers, Hans-Theo Normann & Christopher M. Snyder*  
International Journal of Industrial Organization, 50 (2017), 214 – 258.

### Spatial Frictions.

*Kristian Behrens, Giordano Mion, Yasusada Murata & Jens Suedekum*  
Journal of Urban Economics, 97 (2017), 40 – 70.

### The Impact of the Market Transparency Unit for Fuels on Gasoline Prices in Germany.

*Ralf Dewenter, Ulrich Heimeshoff & Hendrik Lüth*  
Applied Economics Letters, 24 (2017), 302 – 305.

### Bid Pooling in Reverse Multi-Unit Dutch Auctions: An Experimental Investigation.

*Philippe Gillen, Alexander Rasch, Achim Wambach & Peter Werner*  
Theory and Decision, 81 (2016), 511 – 534.

### Second Opinions in Markets for Expert Services: Experimental Evidence.

*Wanda Mimra, Alexander Rasch & Christian Waibel*  
Journal of Economic Behavior & Organization, 131 (2016), Part B: 106 – 125.

### Price Competition and Reputation in Expert Markets: Experimental Evidence.

*Wanda Mimra, Alexander Rasch & Christian Waibel*  
Games and Economic Behavior, 100 (2016), 337 – 352.

### Why Product Liability may Lower Product Safety.

*Florian Baumann, Tim Friehe & Alexander Rasch*  
Economics Letters, 147 (2016), 55 – 58.

### Substitution Between Fixed, Mobile, and Voice over IP Telephony – Evidence from the European Union.

*Mirjam R. J. Lange & Amela Saric*  
Telecommunications Policy, 40 (2016), 1007 – 1019.

### R&D Partnerships and Innovation Performance: Can There be too Much of a Good Thing?.

*Hanna Hottenrott & Cindy Lopes-Bento*  
Journal of Product Innovation Management, 33 (2016), 773 – 794.

### Globalization and Local Profiles of Economic Growth and Industrial Change.

*Wolfgang Dauth & Jens Suedekum*  
Journal of Economic Geography, 16 (2016), 1007 – 1034.

### How Competitiveness May Cause a Gender Wage Gap: Experimental Evidence.

*Matthias Heinz, Hans-Theo Normann & Holger A. Rau*  
European Economic Review, 90 (2016), 336 – 349.

### Relational Contracts and Supplier Turnover in the Global Economy.

*Fabrice Defever, Christian Fischer & Jens Suedekum*  
Journal of International Economics, 103 (2016), 147 – 165.

### Wettbewerb in der Restmüllerfassung: Eine empirische Analyse der Anbieterstruktur.

*Veit Böckers, Lilian Hardorp, Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff, Niklas Gösser & Susanne Thorwarth*  
List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 42 (2016), 423 – 440.

### Wettbewerb und Kartellrecht auf Online-Plattformmärkten.

*Lisa Hamelmann & Justus Haucap*  
ORDO: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 67 (2016), 269 – 298.

### Organ Donation in the Lab: Preferences and Votes on the Priority Rule.

*Annika Herr & Hans-Theo Normann*  
Journal of Economic Behavior and Organization, 131 Part B (2016), 139 – 149.

### Asymmetric Spiders: Supplier Heterogeneity and the Organization of Firms.

*Verena Nowak, Christian Schwarz & Jens Suedekum*  
Canadian Journal of Economics, 49 (2016), 663 – 684.

### Price-Sensitive Demand and Market Entry.

*Yiquan Gu, Alexander Rasch & Tobias Wenzel*  
Papers in Regional Science, 95 (2016), 865 – 875.

→ [www.dice.hhu.de/forschung-dice/dice-publikationen.html](http://www.dice.hhu.de/forschung-dice/dice-publikationen.html)

## Discussion Papers

### The Impact of Trade and Technology on Wage Components.

*Linda Borrs & Florian Knauth*

### Selling Gasoline as a By-Product: The Impact of Market Structure on Local Prices.

*Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Manuel Siekmann*

### How Much Priority Bonus Should be Given to Registered Organ Donors? An Experimental Analysis.

*Annika Herr & Hans-Theo Normann*

### Optimal Tariffs and Firm Technology Choice: An Environmental Approach.

*Nico Steffen*

### Distorted Monopolistic Competition.

*Kristian Behrens, Giordano Mion, Yasusada Murata & Jens Suedekum*

### Does the 4th Estate Deliver?

**Towards a More Direct Measure of Political Media Bias.**  
*Ralf Dewenter, Uwe Dulleck & Tobias Thomas*

### Offshoring and Job Polarisation Between Firms.

*Hartmut Egger, Udo Kreickemeier, Christoph Moser & Jens Wrona*

### Search Costs in Concentrated Markets – An Experimental Analysis.

*Claudia Moellers, Torben Stühmeier & Tobias Wenzel*

### Reputation and Foreclosure with Vertical Integration – Experimental Evidence.

*Claudia Moellers*

### Information Acquisition, Signaling and Learning in Duopoly.

*Thomas D. Jeitschko, Ting Liu & Tao Wang*

### Acquisitions, Markups, Efficiency, and Product Quality: Evidence from India.

*Joel Stiebale & Dev Vencappa*

### Predicting Advertising Volumes: A Structural Time Series Approach

*Ralf Dewenter & Ulrich Heimeshoff*

### Seeking Risk or Answering Smart? Framing in Elementary Schools.

*Valentin Wagner*

→ <http://ideas.repec.org/s/zbw/dicedp.html>

## Ordnungspolitische Perspektiven

### Verlierer(-regionen) der Globalisierung in Deutschland: Wer? Warum? Was tun?.

*Jens Südekum, Wolfgang Dauth & Sebastian Findeisen*  
Erschienen in: Wirtschaftsdienst, 97 (2017), S. 24 – 31.

### Verhandlungsmacht und Gewerkschaftswettbewerb.

*Christian Wey*  
Erschienen in: Sozialer Fortschritt, 65 (2016), S. 247 – 253.

→ <http://ideas.repec.org/s/zbw/diceop.html>

# DICE POLICY BRIEF

## AKTUELLES & PERSONELLES

**Professor Dr. Rupprecht Podszun** hat als anerkannter Kartell- und Wettbewerbsrechtler seit Oktober 2016 den Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, deutsches und europäisches Wettbewerbsrecht inne. Professor Dr. Podszun widmet sich in seiner Forschung kartell- und wettbewerbsrechtlichen Fragestellungen insbesondere der Medien- und Internetbranche sowie dem Zusammenspiel von Schutzrechten und Wettbewerb. Bisherige Wirkungsstätten umfassen das Bundeskartellamt, das Max-Planck-Institut für Innovation und Wettbewerb sowie die Universität Bayreuth. Das DICE freut sich auf eine gute fakultätsübergreifende Zusammenarbeit.

**Professor Dr. Jens Südekum** wurde im Oktober 2016 zum Vorsitzenden des Ausschusses für Regionaltheorie und -politik des Vereins für Socialpolitik (VfS) gewählt. Der VfS ist die größte Vereinigung von Ökonomen im deutschsprachigen Raum. Professor Dr. Südekum ist damit gleichzeitig Mitglied des erweiterten Vorstandes des Vereins. Das DICE gratuliert hierzu herzlich.

**Dr. Ismael Martínez-Martínez** hat am 30. November 2016 erfolgreich seine Promotion am DICE abgeschlossen. In der von Professor Dr. Hans-Theo Normann betreuten Dissertation befasst sich Dr. Martínez-Martínez mit Gleichgewichtsstrategien in der evolutionären Spieltheorie. Er identifiziert hier ein neues Gleichgewicht in Populationsmodellen, wenn Interaktionen zwischen und innerhalb zweier Populationen gewichtet werden können. Das DICE gratuliert herzlich zur bestandenen Promotion.

**Dr. Irina Hasnas** hat ebenfalls am 30. November 2016 ihre Promotion am DICE abgeschlossen. Dr. Hasnas widmet sich in ihrer Dissertation theoretisch der Fragestellung inwieweit Konsumentendaten das Preisverhalten sowie Produktgestaltung von Unternehmen beeinflussen. Ein Hauptergebnis ist, dass Unternehmen umso eher differenzierte Preise setzen, je genauer Konsumentendaten sind. Das DICE gratuliert zur abgeschlossenen Promotion, die von Professor Dr. Christian Wey betreut wurde.

**Lars Zeigermann** hat zum 1. Januar 2017 das DICE verlassen und eine Stelle als Analyst bei der Monopolkommission in Bonn angenommen. Er unterstützt die Kommission wissenschaftlich sowie technisch mit seiner Expertise in ökonometrischen Methoden. Das DICE wünscht Herrn Zeigermann alles Gute und viel Erfolg an seiner neuen Wirkungsstätte.

**Dr. Christian Fischer** hat am 11. Januar 2017 seine Promotion am DICE abgeschlossen. Die von Professor Dr. Jens Südekum betreute Dissertation befasst sich mit wiederholten Handelsbeziehungen international agierender Unternehmen. Dr. Fischer zeigt, dass verschiedene Vertragsausgestaltungen eine Möglichkeit darstellen besonders zuverlässige Handelspartner für eine kontinuierliche Geschäftsbeziehung herauszufiltern. Dr. Fischer folgt zudem dem Ruf auf eine Junior-Professur für internationale Volkswirtschaftslehre der Universität Bayreuth zum 1. April 2017. Das DICE gratuliert zu Promotion und Professur und wünscht Herrn Dr. Fischer viel Erfolg an seiner neuen Wirkungsstätte.

**Dr. Valentin Wagner** hat am 25. Januar 2017 seine Promotion am DICE abgeschlossen. In der von Jun.-Professor Dr. Riner betreuten Dissertation widmet sich Dr. Wagner möglichen Einflussfaktoren der Motivation von Schülern. In Feldexperimenten identifiziert er unter anderem, dass rangbasiertes Feedback vor Prüfungen sowie die Formulierung der Fragestellungen als Möglichkeit Punkte zu verlieren anstatt zu erhalten die Prüfungsleistung der Schüler positiv beeinflussen. Das DICE gratuliert herzlich zur abgeschlossenen Promotion.

**Dr. Volker Benndorf** ist zum 1. März 2017 dem Ruf auf eine Junior-Professur für angewandte Mikroökonomik der Goethe-Universität Frankfurt gefolgt. Dr. Benndorf setzt dort seine experimentalökonomische Forschung fort. Das DICE gratuliert herzlich zur Berufung und wünscht viel Erfolg an der neuen Wirkungsstätte.