

DICE POLICY BRIEF

IN DIESER AUSGABE

- 1 Welche Effekte die Globalisierung auf den deutschen Arbeitsmarkt hat
- 3 Wie Unternehmensfusionen sich auf Innovationen auswirken
- 5 Wie ein Prüfschema sozial verantwortliches Handeln verbessern kann

KOMMENTAR

- 3 Das Wertstoffgesetz: Wettbewerbliche Missstände werden weiter verschärft

Das DICE im Sommer 2016

Sehr geehrte Damen und Herren,

die im letzten Policy Brief beschriebene Erweiterung des DICE nimmt Form an. Die erste der beiden neuen Stiftungsprofessuren konnte bereits besetzt werden: Mit Professor Paul Heidhues (bisher ESMT Berlin) konnte ein äußerst renommierter theoretischer Verhaltensökonom gewonnen werden, der das DICE ab Oktober 2016 verstärken wird. Ein Interview in diesem Policy Brief stellt Ihnen Paul Heidhues vor.



Auch die zweite neue Stiftungsprofessur ist aktuell ausgeschrieben. Zudem schreiten die Baupläne des Architekturbüros Ingenhoven für die Gebäudeerweiterung voran. Sie haben es vielleicht nicht sofort bemerkt, aber wie das Gebäude in Zukunft mit Erweiterung aussehen wird, können Sie auf der Titelseite schon sehen.

Inhaltlich befasst sich dieser Policy Brief mit ganz unterschiedlichen Themen, die das Forschungsspektrum des DICE repräsentieren. Von Gegenstandsbereichen der Normung über die Auswirkungen der Globalisierung auf den deutschen Arbeitsmarkt hin zu Wettbewerb bei der Müllentsorgung und den Zusammenhang zwischen Fusionen und Innovationen bietet der vorliegende Policy Brief ein breites Spektrum. Daneben finden Sie wie gewohnt Übersichten über aktuelle Publikationen.

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

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

Mai 2016

Die Gewinner und Verlierer der Globalisierung

Neben gesamtwirtschaftlichen Vorteilen rücken nun zunehmend die Verlierer der Globalisierung in den Fokus ökonomischer Forschung. In unserer Studie zeigen wir, dass die gestiegenen deutschen Handelsvolumina eine Ursache für Entlassungen im importorientierten verarbeitenden Gewerbe sind. Die Arbeitskräftemobilität in expandierende Exportbranchen ist jedoch sehr gering.

Befragt man zwei Ökonomen zu einem wirtschaftspolitischen Thema, erhält man mindestens drei unterschiedliche Antworten. Diese gehässige Binsenweisheit mag zwar für einige Themen zutreffen, aber der Freihandel gehörte traditionell nicht dazu. Von wenigen Eremiten abgesehen herrschte unter Volkswirten eigentlich immer Konsens, dass der Abbau von Handelshemmnissen und die zunehmende internationale Verflechtung der Wirtschaft – die Globalisierung – unter dem Strich zu einem Wohlfahrtsgewinn für alle beteiligten Länder führt. Von außen gab es zwar immer schon auch Widerspruch. Aber das sehen die allermeisten Ökonomen recht gelassen. Entweder wurden die Kritiker als Besitzstandswahrer von Partikularinteressen entlarvt. Oder man hat ihnen genüsslich die Inkonsistenz der eigenen Argumentation vor Augen geführt („They haven't thought their position through“, wie es der Nobelpreisträger Paul Krugman einmal ausdrückte).

Mit dieser Einigkeit scheint es nun vorbei zu sein. Der aktuelle (Vor-)Wahlkampf um die US-Präsidentschaft zeigt deutlich, wie stark der Freihandel auf der politischen Bühne mittlerweile unter Beschuss geraten ist. In einer merkwürdigen Allianz propagieren sowohl der selbsternannte Sozialist Bernie Sanders von den Demokraten als auch das republikanische enfant terrible Donald Trump, dass die amerikanische Wirtschaft vom Handel mit Mexiko und China förmlich überrollt und beschädigt wurde. Die massenweise Zustimmung von Anhängern aus der unteren Mittelschicht ist dabei weniger überraschend als der Umstand, dass sich Sanders und Trump mit solchen Aussagen (zumindest auf den ersten Blick) auf aktuelle Forschungsergebnisse aus der Außenhandels- und Arbeitsmarktökonomik beziehen können. Denn auch hier werden die Verlierer der Globalisierung derzeit heiß diskutiert.

Chinas Außenhandel

In einer viel beachteten Studie haben David Autor, David Dorn und Gordon Hanson die Auswirkungen des „China-Schocks“ auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt untersucht. Ihre Bilanz ist ernüchternd: Demnach hat der steigende Importdruck seit Beginn der 1990er Jahre etwa 1,5 Millionen Vollzeitbeschäftigte im verarbeitenden Gewerbe vernichtet. Dieser Druck entstand durch das massive Produktivitätswachstum in den chinesischen Sonderwirtschaftszonen und die enorm verbesserten Markt Zugangsbedingungen, die sich nicht zuletzt durch den WTO-Beitritt des Landes im Jahr 2001 ergeben haben. In der Folgezeit stieg China von einer weitgehend geschlossenen Volkswirtschaft zum Exportweltmeister auf, insbesondere in arbeitsintensiven Branchen wie der Textil-, Spielwaren- oder Elektroindustrie. Amerikanische Produzenten verloren Weltmarktanteile und reduzierten ihre Beschäftigung, was auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt besonders in solchen Regionen negative Spuren hinterließ, die noch stark auf diese Sektoren spezialisiert waren.

Nun lässt sich aus diesem Befund keineswegs schlussfolgern, dass der Aufstieg Chinas deswegen insgesamt schädlich für die USA gewesen ist. Arbeitsmarkteffekte sind zwar eine sehr wichtige, aber nicht die einzige Seite der Medaille. So hat der erhöhte Wettbewerbsdruck auch zu sinkenden Güterpreisen und einer erhöhten Produktvielfalt geführt, was amerikanischen Konsumenten zu Gute kommt. Zudem hat mehr Handel schon immer zu mehr Wandel geführt. Einige Wirtschaftszweige schrumpfen und Arbeitskräfte werden freigesetzt. Anderswo entstehen durch Handel aber auch neue und mitunter zukunftsreichere Jobs. Diese Zusammenhänge sind

so etwas wie das kleine Einmaleins der Außenhandelstheorie und schon im klassischen Modell von David Ricardo (1772 – 1823) beschrieben. Die Ergebnisse von Autor, Dorn und Hanson sollten daher nicht als Fundamentalkritik am freien Welthandel verstanden werden, worauf auch die Autoren selbst großen Wert legen.

Kurzfristige Anpassungen

Trotzdem legt ihre Forschung den Finger in eine Wunde der Volkswirtschaftslehre. Diese hat stets die langfristigen Vorteile der Globalisierung betont. Zu den kurzfristigen Anpassungskosten wurde hingegen wenig gesagt oder geforscht. Konzeptionell war den Ökonomen zwar bewusst, dass handelsinduzierter Strukturwandel nicht immer reibungslos abläuft und es auch Verlierer geben kann. Aber erst die Forschungsarbeiten zum China-Schock konnten zeigen, wie hoch diese Kosten in der Realität sind und wie außerordentlich lang die „kurze Frist“ dauern kann. Der britische Kolumnist Tim Hartford sieht sie daher als Ausgangspunkt für einen großen Umdeklarungsprozess innerhalb der Profession.

Arbeitsmarkteffekte in Deutschland

In Deutschland geht es in Diskussionen zum Thema Außenhandel weniger schrill zu (bei Mobilität von Menschen statt Gütern ist das bekanntlich anders – Stichwort AfD und Flüchtlingskrise). Selten wurde hierzulande die Überflutung mit billigen Importen als Wurzel allen Übels angesehen, zumindest nicht im selben Ausmaß wie derzeit in den USA.

In unserer Studie zeigen wir, dass der deutsche Arbeitsmarkt anders auf die Globalisierung reagiert hat als der amerikanische. Zum Aufstieg Chinas gesellte sich für Deutschland noch die marktwirtschaftliche Transformation Osteuropas nach dem Fall des Eisernen Vorhangs hinzu, die sich in massiv gestiegenen deutschen Handelsvolumina widerspiegelt. Separat betrachtet hat der Importdruck aus „dem Osten“ auch zu Entlassungen in Deutschland geführt. Im Gegensatz zu den USA konnten diese Arbeitsplatzverluste aber mehr als kompensiert werden, und zwar durch die Beschäftigungsexpansion von exportorientierten Wirtschaftszweigen, etwa der Automobil- oder Maschinenbaubranche. Offenbar hat es Deutschland besser verstanden, von den neuen Absatzmärkten zu profitieren und die Exportchancen in Arbeitsplätze umzumünzen. Dies spiegelt sich auch in dem viel geringeren deutschen Handelsbilanzdefizit gegenüber China wider. Doch obwohl der Handelsanstieg unter dem Strich Vollzeitjobs in der deutschen Industrie geschaffen hat (nach unseren Schätzungen rund 400.000 von 1988 bis 2008), hat es auch bei uns Verlierer auf dem Arbeitsmarkt gegeben.

Dies waren die Beschäftigten der stark importkonkurrierenden Wirtschaftszweige. Als China seine Weltmarktanteile ausbaute, gerieten auch die Löhne in Deutschland in diesen Branchen unter Druck. In einem friktionslosen Arbeitsmarkt würde jemand, der gestern noch Spielwaren in Franken hergestellt hat, quasi über Nacht zu einem vollwertigen Automobilbauer in Oberbayern mutieren und es gäbe kein Problem. Die Realität schaut aber anders aus. Unsere Daten zeigen deutliche Push-Effekte aus den Importbranchen des verarbeitenden Gewerbes. Viele haben ihre dortigen Arbeitsplätze verlassen beziehungsweise verlassen müssen, und wir können Handel als Ursache hierfür identifizieren. Aber selbst mittelfristig sind nur relativ wenige davon in den expandierenden Exportbranchen gelandet. Dort stiegen zwar die Löhne. Hiervon profitierten aber in aller Regel Insider, die schon dort gearbeitet haben. Es gab jedoch kaum Pull-Effekte bei der Beschäftigung. Viele von denen, die durch die Ostimporte ihre Jobs verloren haben, fanden sich stattdessen irgendwann im Dienstleistungssektor wieder. Nach dem Wechsel waren sie zwar keiner direkten Importkonkurrenz mehr ausgesetzt, denn deutsche Friseurkonkurrenz nicht mit chinesischen. Aber auch nach zehn Jahren standen die industry mover (also zum Beispiel frühere Spielwarenhersteller, die nun Supermarktkassierer geworden sind) im Durchschnitt mit geringeren Gesamtverdiensten da als die stayer, die ihrem Sektor trotz des zunehmenden Importdrucks treu bleiben durften.

Fazit

Eine solche Arbeitsmarktdynamik deutet darauf hin, dass sich Beschäftigte schon an die Globalisierung angepasst haben. Die sektorale Mobilität war aber oftmals nicht ganz freiwillig. Und selbst viele Jahre danach sind die negativen Einflüsse der Importschocks noch in einigen Erwerbsbiographien zu besichtigen.

Das bedeutet natürlich nicht, dass die Globalisierung deswegen insgesamt schlecht für Deutschland ist. Aber auf dem deutschen Arbeitsmarkt haben eben auch nicht alle davon profitiert. Diese Verlierer der Globalisierung rücken nun stärker ins Blickfeld der ökonomischen Forschung, nicht nur in den USA. — Prof. Dr. Jens Südekum

→ DICE Publikation

Wolfgang Dauth, Sebastian Findeisen & Jens Südekum (2016), *Adjusting to Globalization – Evidence from Worker-Establishment Matches in Germany*, DICE Discussion Paper 205. Die Studie ist abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/205.html>. Eine gekürzte Fassung des Textes ist erschienen in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 18. April 2016, S. 18.

„Es sollte uns als Wissenschaftler zuerst um die Erkenntnis gehen.“

Ab dem 1. Oktober 2016 wird Professor Paul Heidhues, Ph.D. das DICE verstärken und eine der beiden neu geschaffenen Stiftungsprofessuren im Bereich Wettbewerbs- und Verhaltensökonomie einnehmen. Heidhues kommt von der European School of Management and Technology (ESMT), wo er seit 2010 den Lufthansa Chair in Competition and Regulation innehat. Von 2005 bis 2010 war Paul Heidhues Professor für Wirtschaftstheorie an der Universität Bonn, nachdem er 2005 an der Humboldt-Universität in Berlin habilitiert worden ist. Seinen PhD in Economics hat Heidhues an der Rice University in Houston, Texas, erworben. Er ist ein international führender Experte für verhaltensökonomische Theorie und deren Anwendung auf Finanz- und Produktmärkte.

DPB: Warum sind Sie Ökonom geworden und warum Hochschullehrer?

komplementäre Perspektive auf wettbewerbsökonomische Fragen bieten zu können.

PH: Ich bin in den 1980er Jahren zur Schule gegangen. Damals gab es große Debatten über Waldsterben, die Grenzen des Wachstums und Umweltverschmutzung. In der Schule haben wir zudem – normalerweise sehr oberflächlich – über Armut und Entwicklungsprobleme diskutiert. Gleichzeitig hatte ich einen Onkel, der zunächst bei der Weltbank gearbeitet hat und später eine Professur für Agrarökonomie mit Schwerpunkt Entwicklungsökonomie annahm. Mein Onkel konnte zu allen diesen Themen fundierte Aussagen machen. Ganz im Gegensatz zu Argumenten, die ich aus der Zeitung und der Schule kannte, hat mein Onkel die Anreizprobleme und Schwierigkeiten von einfachen Politikmaßnahmen nicht ausgeblendet. Das hat mich beeindruckt und deshalb wollte ich sehr früh Ökonomie studieren.

DPB: Womit beschäftigen Sie sich in Ihrer aktuellen Forschung?

PH: Ich frage mich, wie unsere Sicht auf die Funktionsweise von Märkten durch verhaltensökonomische Erkenntnisse verändert wird. Aktuell beschäftige ich mich unter anderem damit, wie wir über den Schutz der Privatsphäre nachdenken sollten, wenn Unternehmen die vielfältigen Konsumentendaten auch dazu nutzen, mehr über die Fehleranfälligkeit von Konsumenten zu lernen.

DPB: Welche Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik würden Sie aus Ihrer Forschung ableiten?

PH: Mittelfristig hoffe ich, dass wir einige Erkenntnisse für sinnvolle Regeln im Bereich des Verbraucherschutzes gewinnen können. Welche Regeln sind sinnvoll und welche eher kontraproduktiv? So scheint zum Beispiel der Verbraucherschutz im Finanzbereich noch viel Raum zu lassen, Kleinanleger zu für sie schlechten Investitionsentscheidungen zu verleiten. Eine offene Frage ist, welche der vielen neuen Maßnahmen in Deutschland oder den USA den Verbrauchern letztendlich wirklich helfen.

DPB: Was hat Sie – abgesehen vom guten Angebot – bewogen ans DICE zu kommen?

PH: Das DICE hat in den letzten Jahren schon einiges erreicht und die Fakultät insbesondere ein klares Profil im Bereich Wettbewerb gebildet. Da gibt es für mich in der Forschung viele Anknüpfungspunkte. Ich glaube auch mit meinen verhaltensökonomischen Arbeiten in diesem Bereich den Studierenden eine – hoffentlich interessante –

DPB: Kann die Verhaltensökonomie jedwede Marktregulierung rechtfertigen? Ist sie der intellektuelle Wegbereiter für einen neuen Interventionismus und Etatismus?

PH: Die zweite Frage scheint zu unterstellen, dass wir in der Forschung von den potenziellen Politikempfehlungen, die man daraus ableiten kann, getrieben werden sollten. Das halte ich für unbedeutend. Es sollte uns als Wissenschaftler zuerst um die Erkenntnis gehen. Aber auch inhaltlich glaube ich nicht, dass es darum geht, wie stark die Märkte reguliert werden, sondern darum, wie sie sinnvoll reguliert werden können. Es gibt – von Ökonomen vielfach unbeachtet – schon jetzt sehr viele Regelungen zum Schutz der Verbraucher. Wie diese sich auf Marktergebnisse auswirken, ob Unternehmen sie umgehen können und welche Regeln den Verbrauchern mehr schaden als nutzen, sind wichtige, aber auch schwierige Forschungsfragen. Dazu brauchen wir mehr Erkenntnisse über das Entscheidungsverhalten der Verbraucher und darüber, wann Wettbewerb an sich die Verbraucher schützt und wann Wettbewerb „Fehlentscheidungen“ der Verbraucher befördert. Diese Fragen sind sowohl empirisch als auch theoretisch noch nicht hinreichend erforscht, auch wenn es in letzter Zeit zahlreiche spannende Arbeiten in diesem Bereich gab.

DPB: Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für die Ökonomie als Wissenschaft?

PH: Bessere Prognosen über Auswirkungen von Veränderungen (z. B. von Politikmaßnahmen) treffen zu können. Dazu brauchen wir beherrschbare (also einfache) Modelle, die mit Hilfe von empirischen Verfahren in der Lage sind, gute Vorhersagen zu treffen.



Prof. Paul Heidhues, Foto: privat

Wettbewerb und Regulierung im Eisenbahnsektor

In Kooperation mit der Deutschen Bahn AG und der European School of Management and Technology (ESMT) veranstaltete das DICE am 27. Januar 2016 erneut das Symposium „Wettbewerb & Regulierung im Eisenbahnsektor“ in Berlin. Rund 250 Experten aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft sowie der Wettbewerbsbehörden beleuchteten Fragestellungen von praktischer und wissenschaftlicher Bedeutung. Dabei standen die Herausforderungen im Güter- und Personenverkehr ebenso im Fokus wie die Perspektiven der Digitalisierung und dem damit verbundenen Datenschutz. Prof. Dr. Justus Haucap führte durch die Veranstaltung und übernahm zusammen mit Prof. Paul Heidhues, Ph.D. (ESMT, ab Oktober DICE) die Moderation. In einem ersten Themenblock wurden zunächst die politischen und regulatorischen Entwicklungen der Branche von verschiedenen Positionen betrachtet. Nach der Begrüßung durch den Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Bahn AG, Dr. Rüdiger Grube, und Prof. Dr. Justus Haucap berichtete der parlamentarische Staatssekretär Enak Ferlemann (Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur) über die aktuelle Fassung des Bundesverkehrswegeplans 2030 und bewertete die letzten Änderungen des Regionalisierungsgesetzes aus Perspektive des Bundes. Ronald Pofalla, Vorstand Wirtschaft, Recht und Regulierung der Deutschen Bahn AG, referierte über die verkehrs- und ordnungspolitischen Handlungsfelder aus Sicht der Deutschen Bahn AG und die Bedeutung eines europäischen Ansatzes bei der Regulierung. Dr. Wilhelm Eschweiler, Vizepräsident der Bundesnetzagentur, erläuterte die regulatorischen Herausforderungen bei der Umsetzung der EU-Richtlinie zur Schaffung eines einheitlichen europäischen Eisenbahnraums und diskutierte aktuelle Aspekte in der Regulierungspraxis in Deutschland mit dem internationalen Auditorium. Weitere Referenten: Henk Don (Independent Regulators' Group Rail), Yves Tyrode (Société Nationale des Chemins de fer Français – SNCF), Prof. Dr. Martin Peitz (Universität Mannheim), Prof. Dr. Jürgen Kühling (Universität Regensburg) und Michael Brehm (Mitgründer von studiVZ, Rebate Networks GmbH), Berthold Huber (Deutsche Bahn). *— Johannes Odenkirchen*



Foto: Deutsche Bahn AG.

Prüfschema für Normen sozial verantwortlichen Handelns

Die Aktivitäten von Normungsgremien beziehen sich längst nicht mehr allein auf rein technische Bereiche. Auch für Managementpraktiken und sozial verantwortliches Handeln gibt es inzwischen kodifizierte Normen. Diese Entwicklung ist in Normungskreisen allerdings nicht unumstritten, zum einen weil einige Normungsvorhaben in diesem Bereich gescheitert sind (etwa bzgl. Halal-konformer Schlachtungen) oder aber weil die Normen Gefahr laufen, zum Greenwashing zu verkommen (wie z.B. der ISO 26000 „Leitfaden zur gesellschaftlichen Verantwortung“). In einer Studie haben wir ein Prüfschema für die Normungsarbeit im Bereich sozial verantwortlichen Handelns entwickelt, das helfen soll zu identifizieren, welche Vorschläge in effektive, marktrelevante Normen überführt werden können bzw. welche zu verwerfen sind.

Von technischen zu sozialen Normen

Während traditionell Normungen technikorientiert und vornehmlich im verarbeitenden Gewerbe vorzufinden waren, ist die moderne Normung durch Managementnormen und soziale Normen gekennzeichnet. Managementnormen wie ISO 9000 und ISO 14000 sind Normenreihen für Qualitäts- bzw. Umweltmanagement und gehören mittlerweile zu den bekanntesten und am meisten implementierten Normen weltweit.

Corporate Social Responsibility (CSR) wird als ein Konzept verstanden, das Unternehmen als Grundlage dient, auf freiwilliger Basis soziale und ökologische Belange in ihre Unternehmenstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren. Seit Ende 2010 existiert mit DIN ISO 26000 „Guidance on Social Responsibility“ ein internationaler Leitfaden zur gesellschaftlichen Verantwortung von Organisationen.

Ökonomie der Normung

Der ökonomische Wert von Normen lässt sich am besten auf der Grundlage der Institutionenökonomie ableiten. Danach werden Transaktionen durch drei grundlegende Faktoren behindert oder sogar unterbunden: 1) Transaktionskosten, 2) Unsicherheit (unvollständige Information) und 3) eingeschränkte Rationalität.

Technische und soziale Normen können diese Transaktionshindernisse überwinden helfen. Wenn sie das erfolgreich tun, dann steigern sie die Effizienz einer Ökonomie („economizing on transaction costs“). Sie werden dann zu öffentlichen Gütern, die nicht durch den Staat, sondern durch private, kollektive Handlungen geschaffen und durchgesetzt werden.

Durch die Festlegung von Referenznormen werden Verhandlungskosten eingespart und Kosten des Koordinationsversagens vermieden. Andere Normen fungieren als Qualitätsstandards, die Transaktionskosten verringern, weil sie Unsicherheit und asymmetrische Information zwischen Akteuren reduzieren. Kompatibilitätsnormen garantieren das reibungslose Zusammenspiel von Teilkomponenten in Produktsystemen.

Die Einhaltung von Normen erfolgt oft durch spezialisierte Zertifizierer (wie etwa den TÜV). Soziale und technische Normen können aber auch in Abwesenheit einer Zertifizierung zur Selbstdurchsetzung von Leistungsversprechen beitragen, wenn dadurch Reputation und Vertrauen geschaffen wird.

Im dynamischen Kontext sind Normen „Träger der Geschichte“ und speichern den „Stand der Technik“, wobei die Anpassungseffizienz von Regelwerken für die Effektivität von Normen wichtig ist. Normen sollten so ausgestaltet sein, dass sie Weiterentwicklungen bzw. Innovationen auf dezentraler Ebene fördern.

Probleme sozialer Normen

Die wachsende Bedeutung sozialer und gesellschaftlicher Verantwortung hat auch in der Normung Einzug gehalten und gerade in der letzten Dekade eine Vielzahl an Normen und Standards im Bereich CSR hervorgebracht. Unter CSR wird eine Vielzahl von Phänomenen diskutiert, von den Arbeitsbedingungen in der Lieferkette über Umweltschutz bis hin zum gesellschaftlichen Engagement. Diverse soziale Normen erfassen Teilaspekte aus dem Bereich der gesellschaftlichen Verantwortung wie bspw. die international verbreitete Normenreihe ISO 14000 als Standard für betriebliches Umweltmanagement oder der von der Social Accountability International (SAI) ins Leben gerufene SA8000. Daneben gibt es eine Reihe von Regelwerken, welche die Förderung nachhaltigen und verantwortungsbewussten Wirtschaftens im Allgemeinen adressieren (bspw. UN Global, OECD Richtlinien, ILO Kernarbeitsnormen und ISO 26000).

Beklagt wird, dass sich angesichts der Vielzahl an vorhandenen Standardisierungsinitiativen die relevanten Entscheidungsträger hinsichtlich der Implementierung eines geeigneten CSR-Standards nur schwer zurechtfinden. Trotz Bemühungen zur Vereinheitlichung und Integration ist zunächst nicht zu erwarten, dass die Anzahl der CSR-Normen und Standards sinken und damit die Transparenz und Übersichtlichkeit erkennbar zunehmen wird. Gerade im Hinblick auf ISO 26000 wird des Weiteren bemängelt, dass Unternehmen weiterhin den Umfang an gesellschaftlicher Verantwortung nach dem Motto „Pick and Choose“ selbst bestimmen können, da diese weder eine Managementnorm noch zertifizierbar ist.

CSR-Aktivitäten sind für externe Transaktionspartner kaum bzw. nur schwer beobachtbar, da sich etwa Personal-Managementpraktiken überwiegend unternehmensintern abspielen. Bei Nicht-Zertifizierbarkeit eines Standards kann theoretisch jedes Unternehmen bzw. jede Institution behaupten, die damit verbundenen Vorgaben einzuhalten, auch wenn dies faktisch nicht der Fall ist („Greenwashing“).

Das Prüfschema

Das von uns entwickelte Prüfschema dient daher der Vorabklärung, ob ein Normungsantrag durch Normungsorganisationen wie dem DIN weiterverfolgt werden soll, weil mit einer marktrelevanten, effektiven Norm gerechnet werden kann. Es ist im Einklang mit den Grundsätzen der Normungsarbeit des DIN, die durch Freiwilligkeit und die Beteiligung aller interessierten Kreise sowie durch das Konsensprinzip gekennzeichnet ist. Das Prüfschema gliedert sich in eine Abfolge von fünf Stufen, die in der Abbildung dargestellt sind.

Stufe 1 (Prüfung der Notwendigkeit):

Es wird festgestellt, inwieweit eine normfreie Aushandlung durch die Marktteilnehmer möglich ist bzw. vom Markt oder anderen Autoritäten selbst geregelt werden kann bzw. bereits im Gange ist. Zudem ist zu klären, ob sich die anvisierte Norm durch eine Einsparung von Transaktionskosten fundieren lässt. Konkret bedeutet dies, die Nachfrage nach der Norm abzuschätzen. Ein Ausschlusskriterium ist, wenn rein ethisch-moralische Gründe die Einhaltung einer Norm begründen, während ökonomische Argumente, wie die Reduktion von Transaktionskosten, Verringerung von Unsicherheit und von beschränkter Rationalität keine oder so gut wie keine Rolle spielen.

Stufe 2 (Prüfung der Konsensfähigkeit):

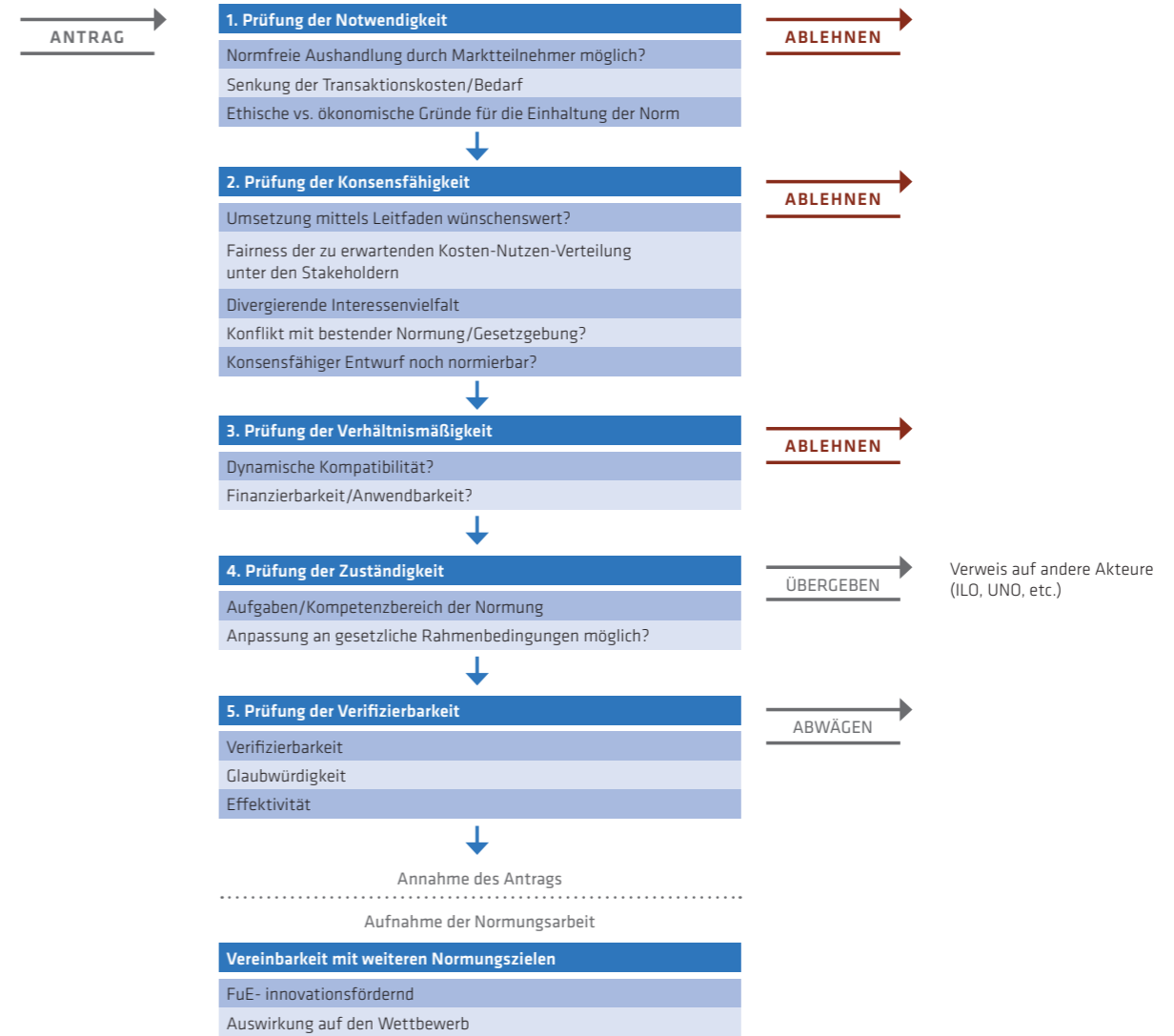
Normung ist eine Form der privaten Selbstregulierung, wobei ein Konsens für die Umsetzung unabdingbar ist. Es muss abgeschätzt werden, ob die Umsetzung des Normvorhabens allgemein wünschenswert ist und dem Anwenderkreis Anleitung hinsichtlich des Themengebiets bietet. Auch ist zu prüfen, inwieweit die betroffenen Interessengruppen konsensfähig hinsichtlich des Normungsantrags sind. Das ist umso eher der Fall, wenn eine faire Aufteilung der zu erwartenden Kosten und Nutzen zwischen den verschiedenen gesellschaftlichen Interessengruppen möglich ist. Bei stark heterogenen Präferenzen ist eine flächendeckende Durchsetzung nicht zu erwarten.

Stufe 3 (Prüfung der Verhältnismäßigkeit):

Es wird geprüft, ob die Vorteile der Norm in einem vertretbaren Verhältnis zu den Kosten der Normung stehen, wobei auch zu prüfen ist, inwieweit die Normung anwendbar bzw. überprüfbar oder glaubhaft ist. Sodann ist einzuschätzen, ob die ausgearbeitete Norm adäquat auf wandelnde Rahmenbedingungen und „besondere“ Situationen reagieren kann. Es sollte folglich möglich sein, neue Entwicklungen in die Norm zu implementieren bzw. sie zu berücksichtigen. Sind diese Kriterien der Verhältnismäßigkeit grob verletzt, so ist die Notwendigkeit zur Normung höchst fraglich, und der Antrag sollte abgelehnt werden.

Stufe 4 (Prüfung der Zuständigkeit):

Es wird die Zuständigkeit für die Normung zum Antragsthema geklärt. Eignet sich das Thema zur Normung auf nationaler Ebene durch das DIN? Bei internationalem oder europäischem Interesse an dem Normungsthema ist der Antrag an die jeweilige internationale oder europäische Institution weiterzureichen. Zudem ist hier zu klären, inwieweit dies einen Eingriff der ISO in Gebiete anderer internationaler Regelschreiber, wie bspw. UN oder ILO darstellt. Ist die beantragte Norm nicht als originäre Aufgabe von DIN einzuschätzen, sollte der Antrag an die zuständige Institution weitergeleitet werden.



Stufe 5 (Prüfung der Verifizierbarkeit):

Es wird die Implementierung und Durchsetzbarkeit geprüft. Voraussetzung hierfür ist die Frage, ob die Verifizierbarkeit der zu implementierenden Norm gegeben ist. So ist für die Signalwirkung einer Norm gerade im sozialen und gesellschaftspolitischen Bereich wichtig, dass diese glaubwürdig ist und Trittbrettfahrerverhalten ausgeschlossen werden kann. Daher sollte – um eine Signalwirkung zu erzeugen – die Umsetzung der Norm überprüfbar sein. Auch sollte es möglich sein, die Norm effektiv einzusetzen.

Wenn sich nach der Abwägung in Stufe 5 eine Implementierung der Norm als realistisch erweist, kann der Normungsantrag angenommen und die Normungsarbeit aufgenommen werden. Im Rahmen der Normungsarbeit sollten nun in einem weiteren Schritt die ökonomischen Auswirkungen und die Vereinbarkeit dieser mit allen weiteren Grundsätzen der Normung näher analysiert werden. ___ Prof. Dr. Christian Wey

DICE Publikation

Moritz Hottenrott, Susanne Thorwarth & Christian Wey (2016), Gegenstandsbereiche der Normung, Ein Gutachten im Auftrag des Deutschen Fördervereins zur Stärkung der Forschung zur Normung und Standardisierung e. V. (FNS), DICE Ordnungspolitische Perspektiven Nr. 83, abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dice-op/83.html>.

Christian Wey, Susanne Thorwarth & Moritz Hottenrott (2016), Prüfschema für soziale Normen, DIN Mitteilungen: Zeitschrift für deutsche, europäische und internationale Normung, 3/2016, S. 11 – 14.

Alles Schrott: Wertstoffgesetz behindert den Wettbewerb

Eine effiziente Nutzung von Ressourcen ist aus ökologischen und ökonomischen Gründen wichtig. Dies gilt in besonderem Maße für uns in Deutschland. Zum einen ist unser Land rohstoffarm, zum anderen ist die Industrie besonders wichtig für die deutsche Wirtschaft. Daher ist die effiziente Verwertung von Schrott von hoher Bedeutung für die deutsche Volkswirtschaft. Ein Garant für Effizienz ist typischerweise der Wettbewerb.

Im bestehenden Ordnungsrahmen für den Handel und die Nutzung von Sekundärrohstoffen besteht jedoch eine systematische Benachteiligung privatwirtschaftlicher Unternehmen. So wurde mit dem am 1. Juni 2012 in Kraft getretenen Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG) vor allem die Rolle der kommunalen Entsorger – zum Nachteil der privaten gewerblichen Sammler – gestärkt. Eines der Kernprobleme des KrWG besteht dabei in der sogenannten Trippelfunktion der Kommunen, die nicht nur als Nachfrager nach Entsorgungsleistungen auftreten, sondern mit kommunalen Unternehmen oder Eigenbetrieben auch als Anbieter auf der Erfassungsebene agieren. Und drittens sind Kommunen als untere Abfallbehörde auch die Kontrollinstanz für Ausschreibungen. Aufgrund dieser Trippelfunktion können öffentlich-rechtliche Entsorger als Nachfrager von Entsorgungsleistungen ohne jegliche Ausschreibung eigene Unternehmen mit der Erfassung beauftragen (In-house-Vergabe). Mehr noch: Dadurch, dass die Kommunen ebenfalls die unteren Abfallaufsichtsbehörden besetzen, entsteht eine wettbewerblich bedenkliche Verknüpfung von unternehmerischen Interessen und Kontrollinstanzen.

Zudem soll privaten Unternehmen nach dem KrWG nur dann eine Genehmigung zum Wertstoffsammeln erteilt werden, wenn dem keine öffentlichen Interessen entgegenstehen. Auch weiterhin müssen private Unternehmen „wesentlich leistungsfähiger“ sein als die kommunale Konkurrenz. So wird faktisch verhindert, dass ein privates Entsorgungsunternehmen gegen den Willen einer Kommune Wertstoffe sammeln und recyceln kann. Als unmittelbare Folge werden nicht nur die Konsumenten (z.B. durch überhöhte Müllgebühren) benachteiligt, sondern auch der Wettbewerb ausgebremst.

Nach der Reform des Kreislaufwirtschaftsgesetzes hat die Bundesregierung die Einführung einer einheitlichen Wertstofffassung angekündigt. Künftig sollen Haushalte Ver-

packungen und sonstige Abfälle aus den gleichen Materialien gemeinsam in einer einheitlichen Wertstofftonne entsorgen können. Der Arbeitsentwurf für das Gesetz birgt jedoch vor allem Nachteile für private Unternehmen der Metallschrottbranche. Bisher erfolgt die Erfassung zumeist in privaten Organisationen. Private Unternehmen und kommunale Anbieter wie z. B. Wertstoffhöfe stehen in direktem Wettbewerb um den Metallschrott von Abfallerzeugern. Mit der Einführung der Wertstofftonne wird der Wettbewerb um Metallabfälle beeinträchtigt, insbesondere wenn die Organisationsverantwortung auf die Kommunen übertragen wird. Dann nämlich dürften Kommunen, welche die Restmüllversorgung durch eigene Unternehmen durchführen lassen, auch die Wertstoffsammlung mittels einer Inhouse-Vergabe an eigene Unternehmen übertragen. Ein funktionierender Wettbewerb wäre dann nicht mehr gegeben.

Eine in diesem Kontext vom DICE durchgeführte Marktstrukturanalyse der Restmüllfassung zeigt, dass der Marktanteil kommunaler Entsorger im Restmüllbereich schon heute auf etwa 60% angewachsen ist. Da die Kommunen bereits die Verantwortung für die Restmüllfassung tragen, geben die Ergebnisse der Analyse einen Hinweis darauf, wie die wettbewerbliche Struktur einer Wertstoffsammlung in kommunaler Hand aussehen könnte. So wird es zu einer Verdrängung kleinerer und mittlerer privater Unternehmen im Bereich der Metallschrottsammlung kommen. Die bereits bestehenden wettbewerblichen Missstände in der Abfallwirtschaft werden durch das Wertstoffgesetz weiter verschärft. Ein funktionierendes marktwirtschaftliches System wird ohne Hinweise auf ein Marktversagen aufgegeben, umstrukturiert und in eine einheitliche Wertstoffsammlung gezwängt.

Die bisherige Sammlungsstruktur sollte nicht ohne Not aufgegeben werden. Stattdessen sollten Wertstofftonne und private gewerbliche Sammlung koexistieren können. Nur Wettbewerb führt zu einer effizienteren Entsorgung von Metallabfällen und Bereitstellung von Sekundärrohstoffen. Die Trippelfunktion der Kommunen sollte aufgehoben, mindestens aber eine Trennung zwischen Aufsichtsbehörde und unternehmerischer Betätigung hergestellt werden. Nur so kann eine strukturelle Benachteiligung langfristig vermieden und der nötige Wettbewerb bewahrt werden. ___ Dr. Susanne Thorwarth

Wie Fusionen Innovationsanreize beeinflussen

Die Fusionskontrolle ist neben der Missbrauchsaufsicht und dem Kartellverbot das dritte Standbein des Kartellrechts. Wenn Zusammenschlüsse drohen, wirksamen Wettbewerb auf einem Markt erheblich zu beeinträchtigen, so werden die Fusionen vom Bundeskartellamt oder der Europäischen Kommission untersagt. Die Abschätzung der Wettbewerbseffekte basiert auf der Betrachtung der Marktanteile und der erwarteten Auswirkungen auf Preise und Mengen, welche sich auf Grund von erhöhter Marktmacht und möglichen Effizienzgewinnen ergeben. Wie Fusionen die Innovationsanreize von Unternehmen beeinflussen, spielt bisher in der Fusionskontrolle nur eine untergeordnete Rolle. Dies könnte sich jedoch ändern, denn die Europäische Kommissarin für Wettbewerb, Margrethe Vestager, hat im April diesen Jahres darauf verwiesen, dass die Auswirkungen auf Innovationen in der Fusionskontrolle zukünftig höheres Gewicht bekommen sollen.

Konkret sagte Kommissarin Vestager, dass eine der einfachsten Strategien zur Abwehr innovativer Konkurrenten darin besteht, diese aufzukaufen. „Deswegen betrachten wir nicht nur die preislichen Auswirkungen von Fusionen, sondern fragen uns auch, ob sie schlecht für Innovationen sind. Im letzten Jahr haben wir den Zusammenschluss von Pfizer und Hospira erst freigegeben, nachdem sich Pfizer bereiterklärt hat, die europäischen Rechte an dem Arthritismedikament, das es gerade entwickelt, zu veräußern. Unsere Befürchtung bestand darin, dass Hospira schon ein konkurrierendes Präparat auf dem Markt hatte und Pfizer sonst die eigenen Forschungsanstrengungen in diesem Bereich eingestellt hätte. Dies hätte weniger Innovationen bedeutet, von denen wir als Patienten alle abhängen“, so die Kommissarin.¹

In der ökonomischen Fachliteratur ist die Frage, wie Fusionen die Innovationsanreize von Unternehmen beeinflussen, bisher wenig untersucht worden. Zwar gibt es durchaus – theoretische und empirische – Literatur zum Zusammenhang von Marktstruktur und Innovationsanreizen im Allgemeinen, aber wie sich nach konkreten Fusionen die Innovationsaktivitäten auf einem Markt verändern, ist bisher nur unzureichend analysiert worden. Die Literatur zum Zusammenhang von Marktstruktur und Innovationen ist zudem ambivalent, sowohl hinsichtlich der theoretischen als auch der empirischen Befunde. Während die frühe Theorie davon ausging, dass mehr

Wettbewerb immer auch mehr Innovationsanreize generiert (weil Unternehmen mit hohen Marktanteilen durch weitere Innovationen kaum Marktanteile hinzugewinnen können), kommen jüngere Studien zu dem Ergebnis, dass auch das Umgekehrte gelten kann: Unternehmen mit hohen Marktanteilen haben viel zu verlieren, wenn sie von einem Wettbewerber überholt werden und haben daher einen Anreiz, besonders innovativ zu sein. Zudem kann ein hoher Marktanteil notwendig sein, damit sich die hohen Entwicklungskosten für neue oder verbesserte Produkte auf Grund einer großen Produktionsmenge rentieren. Aus theoretischer Sicht ist der Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Innovation daher nicht eindeutig; die Frage kann letztendlich nur empirisch beantwortet werden. Leider ist auch die bestehende empirische Literatur bisher nur bedingt aufschlussreich, da die bisherigen Befunde zur Beziehung zwischen Marktstruktur und Innovationsintensität gemischt sind. Dies mag auch daran liegen, dass die bisherigen Studien keine echte Marktbegrenzung im kartellrechtlichen Sinne vornehmen, sondern die Entwicklung von Branchen im Zeitablauf betrachten und/oder zwischen verschiedenen Ländern vergleichen. Speziell zur Frage, wie Fusionen die Innovationsaktivitäten auf einem Markt beeinflussen, existiert nur eine sehr überschaubare Literatur. Diese betrachtet zudem ausschließlich, wie sich die Innovationstätigkeit der fusionierenden Unternehmen verändert. Die Innovationstätigkeit anderer Marktteilnehmer, die in-

¹ Übersetzung aus dem Englischen. Der Originaltext der Rede findet sich unter: http://ec.europa.eu/commission/2014-2019/vestager/announcements/competition-mother-invention_en

direkt aufgrund der veränderten Wettbewerbssituation von der Fusion betroffen sind, wurde bislang noch gar nicht betrachtet. Dies mag überraschen, liegt allerdings daran, dass eine solche Analyse eine sehr umfangreiche Datenbasis benötigt, welche eine exakte Marktabgrenzung sowie eine sehr sorgfältige Zuordnung von Innovationsindikatoren und anderen Variablen zu den relevanten Unternehmen voraussetzt.

Genau hier setzt nun unsere Studie an, in der wir anhand von 65 Fusionsfällen in der pharmazeutischen Industrie aus den Jahren 1990 – 2007 untersucht haben, wie sich die Innovationsaktivitäten nicht nur der fusionierten Unternehmen nach dem Zusammenschluss verändert haben, sondern auch die Innovationen der Wettbewerber. Grundlage für die Identifikation der relevanten Wettbewerber waren die Fallberichte der Europäischen Kommission, in denen die Wettbewerber genannt wurden. Unserer Analyse liegt somit – im Gegensatz zu bisherigen Studien, die auf Branchenebene arbeiten – eine kartellrechtliche Marktabgrenzung zugrunde.

Innovationsaktivitäten wurden in der Studie sowohl durch angemeldete Patente als auch durch Ausgaben für Forschung und Entwicklung gemessen. Verglichen wurden nicht nur Innovationsaktivitäten vor und nach der jeweiligen Fusion, sondern auch wie sich diese im Vergleich zu Unternehmen mit ähnlichen Charakteristika auf Märkten für andere pharmazeutische Produkte mit ähnlicher Marktstruktur in dem betroffenen Zeitraum entwickelt haben.

Die Ergebnisse sind ernüchternd: Nicht nur in den 65 untersuchten fusionierten Unternehmen gehen die Innovationsanstrengungen nach der Fusion im Durchschnitt zurück, auch bei den über 300 von der Europäischen Kommission in den Fusionskontrollverfahren identifizierten Wettbewerbern ließen die Innovationsanstrengungen nach. Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Patentanmeldungen von Unternehmen, die von einer Fusion direkt oder indirekt betroffen waren, im Verhältnis zu einer Vergleichsgruppe von Unternehmen in Märkten ohne Fusionsaktivität. Unseren Analysen zufolge führt ein Nachlassen der Innovationsanstrengungen beim fusionierten Unternehmen dazu, dass auch die nicht an der Fusion beteiligten Konkurrenten weniger Innovationsanstrengungen unternehmen. Der Innovationswettbewerb leidet somit insgesamt und verliert an Dynamik. Unseren Analysen zufolge fahren die Wettbewerber des fusionierten Unternehmens ihre Innovationsbudgets in den vier Jahren nach einer Fusion um rund 20 % zurück, sowohl absolut betrachtet als auch relativ zu vergleichbaren Unternehmen auf Märkten, auf denen keine Fusion stattgefunden hat. Diese Auswirkungen auf die Innovationsanstrengungen der pharmazeutischen Industrie scheinen also ganz erheblich zu sein – zu erheblich jedenfalls, um ignoriert zu werden.

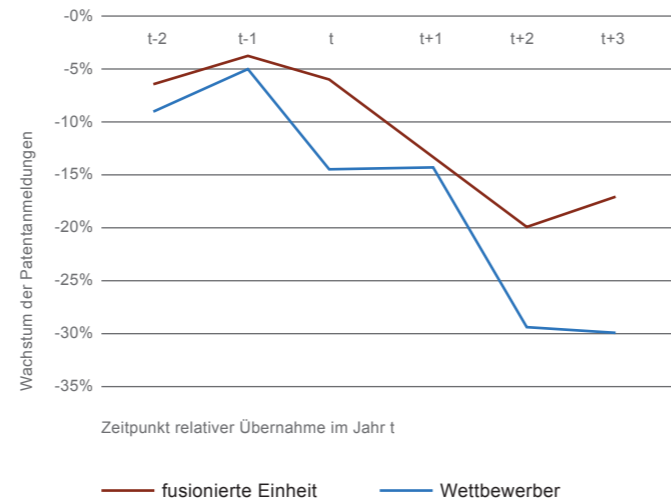


Abbildung 1: Veränderung des Wachstums der Patentanmeldungen relativ zur Vergleichsgruppe vor und nach einer Fusion

Wie lassen sich diese Ergebnisse erklären? In den Fusionen unserer Stichprobe beobachten wir, dass häufig Unternehmen übernommen werden, die ein ähnliches Technologieportfolio wie das Käuferunternehmen aufweisen. Diese Fusionen können daher potenziell Wettbewerber um neue Wirkstoffe und die Entwicklung neuer Medikamente eliminieren. Wenn nicht-fusionierende Wettbewerber in ähnlichen Technologiefeldern aktiv sind, werden ihre Innovationsanreize durch eine ähnliche Reduktion des Wettbewerbs beeinflusst. Interessanterweise zeigen unsere Ergebnisse, dass die größten Effekte von Fusionen auf Innovationen in Märkten mit hoher Forschungsintensität auftreten. Zudem treten negative Effekte selbst dann auf, wenn relativ kleine Zielunternehmen aufgekauft werden. Innovationsanreize können also auch durch Fusionen zurückgehen, bei denen relativ geringe Bedenken bezüglich kurzfristiger Preiseffekte bestehen.

Für die praktische Kartellrechtsdurchsetzung haben diese Befunde drei Implikationen: Erstens liegt Kommissarin Vestager richtig, wenn sie darauf drängt, die möglichen Innovationswirkungen in der Fusionskontrolle stärker zu berücksichtigen. Zweitens sollten Wettbewerbsbehörden vorsichtig sein, eine Vermeidung von parallelen Forschungsanstrengungen (und daraus resultierende Kosteneinsparungen) als Effizienzverteidigung anzuerkennen, da zugleich negative Anreizwirkungen im gesamten relevanten Markt möglich sind. Und drittens dürfte bei einer isolierten Betrachtung, wie sich die Innovationsaktivitäten beim fusionierten Unternehmen ändern, ein großer Teil der Auswirkungen gar nicht erfasst werden. Diese resultieren nämlich aus den Abstrahleffekten auf die Konkurrenz. — Prof. Dr. Justus Haucap & Prof. Dr. Joel Stiebale

→ DICE Publikationen

Justus Haucap & Joel Stiebale, *How Mergers Affect Innovation: Theory and Evidence from the Pharmaceutical Industry*, DICE Discussion Paper No 218, online unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/218.html>

4. Düsseldorfer Forum Ordnungspolitik: „Digitalisierung und Wettbewerb“

Am 17. Februar 2016 fand in Kooperation mit der IHK Düsseldorf das vierte Düsseldorfer Forum Ordnungspolitik statt, diesmal unter dem Oberthema „Digitalisierung und Wettbewerb“. Zu den hochkarätigen Rednern aus Wirtschaft und Wissenschaft gehörten neben Keynote-Sprecher Philipp Justus (Vizepräsident Google Deutschland, Österreich und Schweiz) Prof. Dr. Ralf Dewenter (Helmut-Schmidt-Universität Hamburg und früher DICE), Dr. Carsten Grave (Linklaters, Düsseldorf), Dr. Stephan Korehnke (Vodafone, Düsseldorf) sowie Prof. Dr. Justus Haucap (DICE).

Aus verschiedenen Perspektiven widmeten sich die Vorträge der Frage „Sind Daten das Öl des 21. Jahrhunderts?“ und ob das heutige Wettbewerbsrecht den Anforderungen der digitalen Welt gewachsen ist. Hier war der Tenor, dass bestehendes Wettbewerbsrecht nicht auf grundsätzliche Fragen des Datenschutzes angewendet werden kann. Vielmehr seien ökonomisch fundierte Datenschutzrichtlinien essenziell für

eine zukunftssichere Gestaltung der Digitalisierung. Um einen belastbaren Rechtsrahmen für neue Technologien und Märkte zu entwickeln, sei ein verstärkter ökonomisch und juristisch geprägter Dialog vonnöten.

Philipp Justus (Google) stellte in seiner Keynote-Ansprache heraus, dass Konsumentendaten zwar eine zunehmend wichtige Ressource seien, im Prozess der Digitalisierung allerdings keine Marktzutrittsbarriere darstellen. Die Fähigkeit eines Unternehmens, diese Daten zu verarbeiten und innovative Dienste und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, sei der entscheidende Faktor für etablierte und junge „Start-Up“-Unternehmen, um von der Digitalisierung zu profitieren. Darüber hinaus betonte Philipp Justus die Bedeutung eines fairen Wettbewerbs zur Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen im Rahmen von „Big Data“. Hierfür sei ein „Level Playing Field“ und somit eine einheitliche Rechtsgrundlage im Bereich des Datenschutzes vor allem zwischen dem europäischen und amerikanischen Wirtschaftsraum unerlässlich. Sein Schlusswort, dass im Gestaltungsprozess der Digitalisierung alle Interessensgruppen berücksichtigt werden müssen, sodass vom technologischen Fortschritt die gesamte Gesellschaft profitiert, fand unter den Teilnehmern rege Zustimmung. — Niklas Fourberg



Prof. Dr. Justus Haucap, Prof. Dr. Ralf Dewenter, Philipp Justus (Google), Dr. Carsten Grave (Linklaters), Dr. Stephan Korehnke (Vodafone) und Klaus Zimmermann (IHK Düsseldorf), Foto: IHK Düsseldorf.

Publikationen im Erscheinen

Demand Shifts Due to Salience Effects: Experimental Evidence.

Markus Dertwinkel-Kalt, Katrin Köhler, Mirjam R. J. Lange & Tobias Wenzel

Erscheint in: Journal of the European Economic Association.

Why Are Chinese MNES Not Financially Competitive in Cross-Border Acquisitions? The Role of State Ownership

Wenxin Guo, Joseph Clougherty & Tomaso Duso

Erscheint in: Long Range Planning.

Effective European Antitrust: Does EC Merger Policy Involve Deterrence?

Joseph Clougherty, Tomaso Duso, Miyu Lee & Jo Seldeslachts

Erscheint in: Economic Inquiry.

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

Matthias Heinz, Hans-Theo Normann & Holger A. Rau

Erscheint in: European Economic Review.

Competition and Corporate Control in Partial Ownership Acquisitions.

Torben Stühmeier

Erscheint in: Journal of Industry, Competition and Trade.

The Impact of Private Equity on Firms' Patenting Activity.

Kevin Amess, Joel Stiebale & Mike Wright

Erscheint in: European Economic Review.

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

Hanna Hottenrott & Cindy Lopes-Bento

Erscheint in: Journal of Product Innovation Management.

Publikationsauswahl

Competition and Antitrust in Internet Markets.

Justus Haucap & Torben Stühmeier

Handbook on the Economics of the Internet, Edward Elgar, 183 – 210.

Structural Remedies as a Signalling Device.

Markus Dertwinkel-Kalt & Christian Wey

Information Economics and Policy, 35 (2016), 1 – 6.

Procompetitive Dual Pricing.

Markus Dertwinkel-Kalt, Justus Haucap & Christian Wey

European Journal of Law & Economics, 41 (2016), 537 – 557.

Quantum Stochastic Walks on Networks for Decision-Making.

Ismael Martínez-Martínez & Eduardo Sánchez-Burillo

Nature – Scientific Reports, 6 (2016), 23812.

Ex-post Merger Evaluation in the UK Retail Market for Books.

Luca Aguzzoni, Elena Argentesi, Lorenzo Ciari,

Tomaso Duso & Massimo Tognoni

Journal of Industrial Economics, 64 (2016), 170 – 200.

Patents as Quality Signals? The Implications for Financing Constraints on R&D.

Dirk Czarnitzki, Bronwyn H. Hall & Hanna Hottenrott

Economics of Innovation and New Technology,

25 (2016), 197 – 217.

Correcting for Self-Selection Based Endogeneity in Management Research: Review, Recommendations and Simulations.

Joseph Clougherty, Tomaso Duso & Johannes Muck

Organizational Research Methods, 19 (2016), 286 – 347.

How to Counter Union Power? Equilibrium Mergers in International Oligopoly.

Irina Baye, Beatrice Pagel & Christian Wey

Journal of Economic Behavior and Organization, 127 (2016),

16 – 29.

Margin Squeeze: An Above-Cost Predatory Pricing Approach.

Germain Gaudin & Despoina Mantzari

Journal of Competition Law & Economics, 12 (2016), 151 – 179.

Team Building and Hidden Costs of Control.

Gerhard Riener & Simon Wiederhold

Journal of Economic Behavior and Organization, 123 (2016), 1 – 18.

Higher Prices, Higher Quality? Evidence From German Nursing Homes.

Annika Herr & Hanna Hottenrott

Health Policy, 120 (2016), 179 – 189.

Merger Remedies in Oligopoly under a Consumer Welfare Standard.

Markus Dertwinkel-Kalt & Christian Wey

Journal of Law, Economics, & Organization, 32 (2016), 150 – 179.

Die Behandlung von Preisschirmeffekten bei der Bestimmung von Kartellschäden und Mehrerlösen.

Jürgen Coppik & Justus Haucap

Wirtschaft und Wettbewerb, 66 (2016), 50 – 57.

Endogenous Managerial Compensation Contracts in Experimental Quantity-Setting Duopolies.

Iván Barreda-Tarazona, Nikolaos Georgantzis, Constantine

Manasakis, Evangelos Mitrokostas & Emmanuel Petrakis

Economic Modelling, 54 (2016), 205 – 217.

Organisational Change and the Productivity Effects of Green Technology Adoption.

Hanna Hottenrott, Sascha Rexhäuser & Reinhilde Veugelers

Resource and Energy Economics, 43 (2016), 172 – 194.

Cross-Border M&As and Innovative Activity of Acquiring and Target Firms.

Joel Stiebale

Journal of International Economics, 99 (2016), 1 – 15.

Exchange Asymmetries for Bads? Experimental Evidence.

Markus Dertwinkel-Kalt & Katrin Köhler

European Economic Review, 82 (2016), 231 – 241.

Pass-Through, Vertical Contracts, and Bargains.

Germain Gaudin

Economics Letters, 139 (2016), 1 – 4.

Die Sektoruntersuchung des Bundeskartellamts zur Nachfragemacht im Lebensmitteleinzelhandel: Ein Kommentar aus ökonomischer Perspektive.

Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff, Susanne Thorwarth

& Christian Wey

Wirtschaft und Wettbewerb, 65 (2015), 605 – 618.

→ www.dice.hhu.de/forschung-dice/dice-publikationen.html

Ordnungspolitische Perspektiven

Gegenstandsbereiche der Normung.

Moritz Hottenrott, Susanne Thorwarth & Christian Wey

Institutionelle Ergänzungen für die wirtschaftspolitische Beratung.

Michael Coenen & Kou Watanabe

Erscheint in: Zeitschrift für Politikberatung.

Wettbewerb in der ambulanten onkologischen Versorgung – Analyse und Reformansätze.

Michael Coenen, Justus Haucap & Moritz Hottenrott

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

Discussion Papers

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

Ralf Dewenter, Ulrich Heimeshoff & Hendrik Lüth

Innovation, Institutional Ownership, and Financial Constraints.

Jan Philip Schain & Joel Stiebale

How Mergers Affect Innovation: Theory and Evidence from the Pharmaceutical Industry.

Justus Haucap & Joel Stiebale

Evidence Production in Merger Control: The Role of Remedies.

Markus Dertwinkel-Kalt & Christian Wey

Media Coverage and Car Manufacturers' Sales.

Ralf Dewenter, Ulrich Heimeshoff & Tobias Thomas

A First Test of Focusing Theory.

Markus Dertwinkel-Kalt & Gerhard Riener

What's the Price of Consulting? Effects of Public and Private Sector Consulting on Academic Research.

Roman Fudickar, Hanna Hottenrott & Cornelia Lawson

Tariff-Mediated Network Effects with Incompletely Informed Consumers.

Johannes Muck

Structural Remedies as a Signalling Device.

Markus Dertwinkel-Kalt & Christian Wey

Adjusting to Globalization – Evidence from Worker-Establishment Matches in Germany.

Wolfgang Dauth, Sebastian Findeisen & Jens Suedekum

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

DICE POLICY BRIEF

AKTUELLES & PERSONELLES

Prof. Paul Heidhues, Ph.D., bisher tätig an der European School of Management and Technology (ESMT) in Berlin, hat den Ruf auf die erste der beiden neuen Stiftungsprofessuren im Bereich „Wettbewerb und Verhaltensökonomie“ angenommen. Professor Heidhues wird im Oktober 2016 ans DICE wechseln.

Dr. Thu-Van Nguyen hat am 20. Januar 2016 ihre Promotion „Change and Choice of Nursing Home Quality and Health Insurance: Three Essays in Applied Health Economics“ am DICE abgeschlossen. In ihrer von Jun.-Prof. Dr. Annika Herr und Prof. Dr. John P. Haisken-DeNew (University of Melbourne) betreuten Arbeit analysiert Frau Dr. Nguyen den deutschen Pflege- und Krankenversicherungsmarkt. Dabei untersucht sie empirisch die Effekte von Regulierungs- und Verhaltensänderungen auf die Pflegequalität bzw. auf die subjektive Gesundheit. Frau Dr. Nguyen arbeitet inzwischen als Projektleiterin und Leiterin des Forschungsdatenzentrums der Wirtschaftsstatistik des Stifterverbands in Essen. Das DICE wünscht ihr viel Erfolg an ihrer neuen Wirkungsstätte.

Prof. Dr. Justus Haucap wurde im November zum Vorsitzenden des wissenschaftlichen Beirats des Forschungsinstituts für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e.V. (FIW) gewählt. Das FIW ist ein Forum für wettbewerbspolitische Themen im nationalen, europäischen und internationalen Kontext und hat sich der Förderung von Wissenschaft und Forschung auf den Gebieten der Wirtschaftsverfassung, der Wettbewerbsordnung sowie des Wettbewerbsrechts verschrieben. Weitere Informationen unter:

—> www-fiw-online.de

Prof. Dr. Justus Haucap wurde am 26. Januar 2016 zum stellvertretenden Vorsitzenden des Wissenschaftlichen Arbeitskreises für Regulierungsfragen (WAR) der Bundesnetzagentur gewählt. Ebenfalls wurde er im März 2016 zum stellvertretenden Vorsitzenden des Beirats für Handel und Verbraucherschutz der Gesellschaft zum Studium struktureller Fragen e.V. („Strukturgesellschaft“) gewählt.

Prof. Dr. Joel Stiebale ist seit Januar 2016 Teil des von der Leibniz-Gemeinschaft geförderten Forschungsprojektes „Fluktuation von Arbeitskräften, Match Qualität und Produktivität – Evidenz auf Basis europäischer Mikrodaten“. Zusammen mit dem Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), Institut für Weltwirtschaft (IfW) und den Universitäten Aarhus und Prag untersucht er inter- und intraregionale Auswirkungen von Arbeitsmobilität in zahlreichen europäischen Ländern. Das Forschungsprojekt hat eine Laufzeit von zwei Jahren.

Dr. Gordon Klein ist zum 1. April 2016 zur Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster gewechselt und hat dort die Juniorprofessur für Volkswirtschaftslehre insb. Regulierungs- und Industrieökonomik übernommen. Das DICE gratuliert herzlich und freut sich, dass Herr Dr. Klein im Rahmen einer Kooperationspartnerschaft dem DICE weiterhin verbunden bleibt.

Dr. Veit Böckers hat ebenso das DICE verlassen. Er hat zum 1. Mai 2016 eine Stelle als Economist bei der Beratungsgesellschaft Competition Economists Group (CEG) angetreten. An den Standorten London und Düsseldorf wird er an Projekten im Bereich Regulierung und Wettbewerb, insbesondere Fusionen und Kartelle, tätig. Auch ihm wünschen wir viel Glück und Erfolg an seiner neuen Wirkungsstätte.

PD Dr. Ulrich Heimeshoff wurde am 1. Januar 2016 zum Studiendekan der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der HHU gewählt. Er tritt die Nachfolge von Prof. Dr. Albrecht F. Michler an, der dieses Amt zwei Jahre bekleidet hat. Wir wünschen Ulrich Heimeshoff auch in dieser Funktion viel Erfolg.

Prof. Dr. Alexander Rasch und Prof. Dr. Joel Stiebale wurden im März 2016 als neue Mitglieder in den industrieökonomischen Ausschuss des Vereins für Socialpolitik aufgenommen. In diesem fördern sie den thematischen Diskurs in ihrem Fachgebiet und tragen somit zur Forschungstätigkeit der größten ökonomischen Vereinigung im deutschsprachigen Raum bei.