

DICE POLICY BRIEF



IN DIESER AUSGABE

- 3 Wettbewerb auf Plattform-Märkten
- 5 Arbeitsplatzeffekte der Automatisierung
- 7 Effizienz städtischer Abfallentsorgungsbetriebe
- 9 Bestpreisklauseln von Hotelbuchungsportalen
- 12 Glücklose Glücksspielregulierung

Megatrend Digitalisierung

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Digitalisierung ist ein globaler Megatrend, der einen gewaltigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandel bewirkt. Folgerichtig beschäftigen sich auch zahlreiche Wissenschaftler am DICE mit den Auswirkungen von Digitalisierung und Automatisierung und dem resultierenden wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf. Einen Teil unserer Forschungsergebnisse präsentieren wir Ihnen im vorliegenden DICE Policy Brief Nr. 12.



Jens Südekum und Nicole Wößner berichten über ihre Forschung zur Thema Industrieroboter. Wie sie belegen, haben Industrieroboter in Deutschland insgesamt betrachtet nicht zu einem Verlust an Arbeitsplätzen geführt, wohl aber die Lohnspreizung beeinflusst. Seine Forschungsergebnisse zum unter Wettbewerbsexperten heiß diskutierten Thema Bestpreisklauseln bei Hotelbuchungsplattformen wie HRS stellt Mathias Hunold vor. Susanne Thorwarth und ich berichten über unsere Studie zur Effektivität der Regulierung von Glücksspiel und Sportwetten in Deutschland, die angesichts der zahlreichen Möglichkeiten zum Online-Glücksspiel mittlerweile komplett ins Leere läuft. Zudem finden Sie einen Beitrag aus meiner Feder zum kartellrechtlichen Umgang mit Online-Plattformen.

Digitalisierung ist aber nicht alles: Ganz analog erfolgt immer noch die Müllabfuhr und auch die Müllverbrennung. Mit der Effizienz kommunaler und privater Anbieter in diesen Bereichen hat sich Maria Friese empirisch auseinandergesetzt. Ihre Forschungsergebnisse geben Anlass zu Warnung vor einem allzu großen Optimismus bei Rekommunalisierungen in diesem Sektor.

Wie immer wünsche ich 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 2018

Wettbewerb und Kartellrecht auf Plattform-Märkten

Diktieren uns die Internet-Giganten bald die Regeln unseres Zusammenlebens? Werden Wettbewerb und Marktwirtschaft durch eine neue Form des Kapitalismus ersetzt, nämlich durch die des „Plattform-Kapitalismus“? Droht eine Monopolisierung großer Teile der Wirtschaft? Diese und ähnliche Befürchtungen treiben derzeit viele Politikerinnen und Politiker um. Das schnelle Wachstum und vor allem die enorme Marktkapitalisierung der sog. GAFA-Gruppe (Google, Amazon, Facebook, Apple) ist vielen nicht ganz geheuer. Und in der Tat ist die Frage berechtigt: Ist die Marktkapitalisierung dieser Unternehmen vielleicht so hoch, weil die Anleger bald mit dauerhaften Monopolrenditen rechnen?

In der Tat können Plattformen wie Google, Facebook, Amazon & Co. erhebliche Marktanteile auf sich vereinen. Google ist die dominante Suchmaschine, Facebook das mit Abstand größte soziale Netzwerk und Amazon dominiert den Online-Handel in den USA und Europa. Wie kommt es dazu? Kern einer Plattform sind sogenannte indirekte Netzwerkeffekte. Von Netzwerkeffekten sprechen Ökonomen, wenn der Nutzen eines Produktes davon abhängt, wie viele andere Nutzer dasselbe Produkt auch benutzen. Das inzwischen klassische Beispiel ist das Telefon: Je mehr andere Leute ein Telefon besitzen, desto nutzbringender ist ein eigener Telefonanschluss. Ähnlich ist es heute bei sozialen Netzen wie Facebook oder Kommunikationsnetzen wie Skype. Je mehr Menschen dem Netz angeschlossen sind, desto nutzenstiftender ist es auch für mich. Neben diesen sehr direkten Netzwerkeffekten gibt es auch indirekte Netzwerkeffekte. Ein gutes Beispiel ist eBay. Als Verkäufer profitiere ich zwar nicht direkt, wenn es auch mehr andere Verkäufer gibt – im Gegenteil, ich hätte sogar gern weniger Konkurrenten. Indirekt profitiert jeder Verkäufer aber sehr wohl: Denn eine Vielfalt von Verkäufern zieht auch mehr Käufer an. Ein Marktplatz mit vielen Käufern wiederum zieht auch viele Verkäufer an. Ein Spiraleffekt entsteht. Dasselbe Prinzip gilt auch für andere Plattformen wie MyTaxi, AirBnB, Youtube, HRS, MyHammer etc. Taxifahrer legen sich eine App zu, wenn diese viele Kunden vermittelt, und Fahrgäste nutzen genau diese App, wenn viele Taxifahrer angeschlossen sind (und die Wartezeiten somit kurz).

Das Phänomen der indirekten Netzwerkeffekte ist keineswegs neu. Flohmärkte, Einkaufszentren, Börsen, Funkzentralen, Zimmervermittlungen uvm. waren immer schon Plattformen. Gleichwohl gibt es einen bedeutenden Unterschied. In einem Einkaufszentrum war sowohl physisch der Platz begrenzt und

damit irgendwann eine maximale Größe erreicht und auch das Einzugsgebiet hatte durch Reisezeiten seine natürlichen Grenzen. Beides ist im Internet anders: Physische Kapazitätsgrenzen sind irrelevant und Reisezeiten gibt es bei Amazon und eBay nicht. Wenn nun aber jeder Händler bei Amazon gelistet sein will und dann jeder Kunde weiß, dass er dort alles bekommt, wird Amazon dann zum einzigen Internet-Kaufhaus? Nicht zwangsläufig, denn neben den konzentrationsfördernden Netzwerkeffekten ist es im Internet sowohl für Händler als auch für Käufer viel einfacher, sich auf mehreren Plattformen zu tummeln. Ein zweiter und auch dritter Internetshop (etwa bei eBay oder verlinkt durch Google Shopping) ist schnell eröffnet und für Käufer ist ein Vergleich – auch durch Preisvergleichsportale – ohnehin leicht. Ökonomen nennen das neudeutsch „Multihoming“. Je einfacher dies ist, desto leichter können beide einem etwaigen Monopolisten entkommen. Pauschal lässt sich also nicht sagen, wie hoch die Monopolisierungsgefahren sind.

Deutschland war mit der Kartellrechtsnovelle im letzten Jahr international ein Vorreiter, diese Faktoren mit in die gesetzlichen Bestimmungen zur Überprüfung von Marktmacht aufzunehmen. In §18 Abs. 3a des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen heißt es nun: „Insbesondere bei mehrseitigen Märkten und Netzwerken sind bei der Bewertung der Marktstellung eines Unternehmens auch zu berücksichtigen: 1. direkte und indirekte Netzwerkeffekte, 2. die parallele Nutzung mehrerer Dienste und der Wechselaufwand für die Nutzer (...).“ Hinzu kommt, dass durch die Europäische Datenschutzgrundverordnung Privatpersonen nun ein Recht auf Portierung „ihrer“ Daten haben, was das Wechseln von Plattformen und das „Multihoming“ tendenziell erleichtern sollte.

Reinhard-und-Emmi-Heynen-Preis für Jens Südekum



Eduard H. Dörrenberg, Präsident der Gesellschaft von Freunden und Förderern der HHU (l.) und Anja Steinbeck, Rektorin der HHU (r.), mit den Preisträgern (v.l.): Günter Niegisch, Jens Südekum, Yvonne Stahl, Stefan Süß und Andreas Menzel.

Im Rahmen der Jahresveranstaltung der Gesellschaft von Freunden und Förderern der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf am 16. November 2017 wurde traditionsgemäß der Reinhard-und-Emmi-Heynen-Preis verliehen. Der mit 12.500 Euro dotierte Wissenschaftspreis wurde zu gleichen Teilen an Professor Dr. Stefan Süß sowie Professor Dr. Jens Südekum vergeben. Der Reinhard-und-Emmi-Heynen-Preis zeichnet Professor Jens Südekums hervorragende Arbeiten in seinem Forschungsfeld International Economics aus.

Die Kartellrechtsnovelle aus dem letzten Jahr hat zudem zwei weitere Defizite behoben. Zum einen findet das Kartellrecht nun auch auf Märkte Anwendung, bei denen nicht mit Geld bezahlt wird, wie etwa bei Facebook oder Google. Zum anderen findet die Fusionskontrolle nun schon Anwendung, wenn Unternehmen zwar noch keine oder nur geringe Umsätze erwirtschaften, aber dennoch bereits einen Wert besitzen – nämlich von über 400 Millionen Euro. Bisher war es dem Kartellamt nicht möglich, solche Übernahmen zu überprüfen. Gleichwohl dürfte der Schwellenwert von 400 Millionen Euro viel zu hoch sein – in den USA etwa greift die Fusionskontrolle schon bei einem Transaktionswert von 80 Millionen US-Dollar, also deutlich früher als in Deutschland.

Der Koalitionsvertrag sieht nun eine erneute Überprüfung des Kartellrechts vor. „Wir brauchen eine Modernisierung des Kartellrechts in Bezug auf die Digitalisierung und Globalisierung der Wirtschaftswelt. Wir wollen das Wettbewerbsrecht für digitale Geschäftsmodelle ergänzen,“ so heißt es dort. Konkret sollen Verfahren beschleunigt werden und insbesondere soll ein vorläufiges Einschreiten schon vor Verfahrensabschluss erleichtert werden, „damit irreparable Schäden für den Wettbewerb wirksam verhindert werden.“ Vor allem soll die kartellrechtliche Aufsicht „im Hinblick auf Missbräuche von Plattformunternehmen“ weiterentwickelt werden.

Eine spannende Aufgabe ist es nun, Kriterien dafür zu finden, in welchen Fällen ein solches „frühes Eingreifen“ sinnvoll ist. Wie kann eine drohende Monopolisierung eines Marktes erkannt werden, bevor ein Unternehmen überhaupt eine marktbeherrschende Stellung innehat, die in Deutschland ja schon ab einem Marktanteil von 40 Prozent vermutet wird? Zugleich ist zu berücksichtigen, dass viele Plattformen auch gerade Treiber des Wettbewerbs sind. Die bessere Vergleichbarkeit von Hotelpreisen bei HRS, booking.com & Co. dürften den Wettbewerb in der Hotellerie ebenso befeuern wie neue Angebotsformen über Plattformen wie AirBnB. Durch Apps wie MyTaxi ist end-

lich das vielerorts vorhandene Monopol der Taxi-Funkzentralen aufgebrochen worden, die oftmals gerade kleine Taxiunternehmen benachteiligen. Und durch Amazon, eBay, Zalando und Preisvergleichsportale wie idealo.de hat sich der Wettbewerb im Handel nochmals intensiviert. Ein übermäßiges Ausbremsen der Internet-Plattformen könnte somit auch unbeabsichtigt den Wettbewerb in den betroffenen Wirtschaftszweigen bremsen, dies gilt es natürlich zu vermeiden.

In manchen Bereichen haben wir zudem heute schon eher eine zu strikte Kartellrechtsanwendung. So sind etwa viele Hersteller namhafter Produkte inzwischen durchaus bereit, dem stationären Handel preislich entgegenzukommen, um besser in der Konkurrenz mit Internet-Händlern bestehen zu können. Die Hersteller wiederum sind zu diesen Extra-Rabatten gegenüber dem stationären Handel bereit, weil auch Hersteller oftmals ein Interesse an der Präsenz des stationären Handels haben. Das Bundeskartellamt untersagt diese Praxis der Sonderrabatte bisher jedoch regelmäßig und verlangt – unabhängig von einer etwaigen Marktbeherrschung – von den Herstellern, dass sie Online-Händlern prinzipiell dieselben Rabatte einräumen wie dem stationären Handel. So besteht die Gefahr, dass das Verschwinden des stationären Handels durch die recht enge Kartellrechtsauslegung des Amtes noch einmal befeuert wird und letztlich – sollten immer weniger stationäre Händler überleben – der Wettbewerb sogar geschwächt wird. Prof. Dr. Justus Hauca

→ DICE Publikation

Justus Hauca & Ulrich Heimeshoff (2018), „Ordnungspolitik in der digitalen Welt“, S. 79 – 132 in: J. Thieme & J. Hauca (Hrsg.), *Wirtschaftspolitik im Wandel: Ordnungsdefizite und Lösungsansätze, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft 105*, De Gruyter Oldenbourg: Berlin

Lisa Hamelmann & Justus Hauca (2016), „Wettbewerb und Kartellrecht auf Online-Plattformmärkten“, *ORDO: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft 67*, 269 – 298.

Die Roboter kommen – Effekte der Automatisierung im deutschen Arbeitsmarkt

Unter den Schlagworten Industrie 4.0 und Künstliche Intelligenz grassieren zurzeit allerlei düstere Vorhersagen, wonach mehr als die Hälfte aller Arbeitsplätze demnächst durch Maschinen ersetzt wird. Führt die zunehmende Automatisierung tatsächlich zu einer Welle von technologischer Arbeitslosigkeit? In einer aktuellen Studie analysieren Forscher des DICE erstmals die Arbeitmarkteffekte von Industrierobotern in Deutschland zwischen 1994 und 2014.

Die Angst vor einer bevorstehenden Welle der technologischen Arbeitslosigkeit ist eine der beherrschenden ökonomischen Themen unserer Zeit. Eine gängige und weit verbreitete These lautet, dass Produktionsprozesse, insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe, mit der Digitalisierung und dem Voranschreiten künstlicher Intelligenz immer stärker automatisiert werden. In vielen Bereichen wird demnach menschliche Arbeitskraft durch intelligente Maschinen – zum Beispiel Roboter – ersetzt. Ob dies jedoch tatsächlich geschieht, ist keine technische, sondern eine ökonomische Entscheidung, die im Hinblick auf vorherrschende Preis- und Lohnniveaus getroffen wird. Die allgemeinen Gleichgewichtseffekte von Robotern sind nicht eindeutig. Zwar können sie bei konstanten Preisen und Löhnen menschliche Arbeit unmittelbar ersetzen. Aber die daraus resultierenden Kosteneinsparungen und Preissenkungen führen wiederum zu einem Anstieg der Güternachfrage und somit zu zusätzlichem Arbeitskräftebedarf. Außerdem können neue Tätigkeiten und Berufsfelder für die Menschen entstehen, die in der Industrieproduktion möglicherweise nicht mehr benötigt werden. Diese Spezialisierung auf neue und komplementäre Tätigkeiten hat auch in der Vergangenheit das Entstehen einer technologischen Arbeitslosigkeit stets verhindert. Ob Roboter also tatsächlich Jobs vernichten, ist letztlich eine empirische Frage.

Eine aktuelle DICE Studie untersucht den Einfluss von Industrierobotern auf Löhne und Beschäftigung im deutschen Arbeitsmarkt zwischen 1994 und 2014. Grundlage der Analyse bildet ein Datensatz der International Federation of Robotics (IFR). Diese Daten basieren auf Befragungen führender Roboterhersteller und decken mehr als 90 Prozent des Weltmarktes ab.

Abbildung 1 zeigt deutlich, dass Industrieroboter in Deutschland viel stärker verbreitet sind als in den USA oder in anderen industrialisierten Ländern. Im Jahr 1994 waren in Deutschland rund zwei Industrieroboter pro tausend Beschäftigten installiert. Das waren fast doppelt so viele wie im europäischen Durchschnitt und rund viermal so viele wie in den USA. Die Installationszahlen haben sich in Deutschland über die Zeit beinahe vervierfacht, so dass heute 7,6 Roboter auf tausend Beschäftigte kommen. Trotz dieser enormen Verbreitung ist Deutschland aber immer noch eine der bedeutendsten Industrienationen der Welt mit einem außergewöhnlich hohen Beschäftigungsanteil im Verarbeitenden Gewerbe (25 Prozent in 2014).

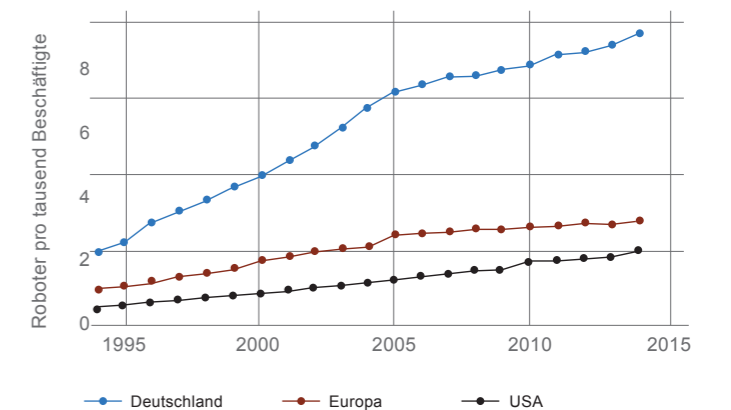


Abb. 1: Anzahl von Industrierobotern pro tausend Beschäftigten 1994 – 2014: Europa = Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Finnland, Schweden, Norwegen, Großbritannien. Eigene Berechnungen basierend auf Daten der International Federation of Robotics (IFR), des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB), EUKLEMS und des Bureau of Labor Statistics (BLS).

Im ersten Schritt wurde der Gesamteffekt von Robotern auf das lokale Beschäftigungswachstum untersucht. Im Gegensatz zu einer vergleichbaren, von Acemoglu und Restrepo 2016 publizierten Studie für die USA finden die Forscher des DICE keine empirische Evidenz für die These, dass Roboter in Deutschland die Gesamtzahl der Arbeitsplätze reduziert haben. Stark negative Effekte zeigen sich indes auf die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe. Die Berechnungen ergeben, dass ein zusätzlicher Roboter durchschnittlich gut zwei Jobs in der Industrie substituiert. Diese Verluste wurden jedoch durch Arbeitsplatzgewinne außerhalb des Verarbeitenden Gewerbes, vor allem im Bereich der wirtschaftsnahen Dienstleistungen, vollständig ausgeglichen. Mit anderen Worten: Roboter haben die Gesamtanzahl der Arbeitsplätze in Deutschland keineswegs reduziert. Sie haben jedoch die Art der Beschäftigung in Deutschland stark verändert und den Strukturwandel hin zu einer Dienstleistungsgesellschaft merklich beschleunigt.

Diese aggregierten empirischen Befunde werfen die Frage auf, durch welche Kanäle sich der Einsatz von Robotern auf einzelne Arbeiter auswirkt. Um diese Fragestellung zu analysieren, werden mit Daten des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) etwa eine Million Beschäftigte im Verarbeitenden Gewerbe über die Zeit verfolgt, die je nach Branchenzugehörigkeit unterschiedlich von einer Roboterisierung betroffen waren. Die Studie führt zu einem überraschenden Ergebnis: Roboter stellen keine Gefahr für existierende Industriearbeitsplätze dar! Im Gegenteil: Arbeitnehmer aus roboterintensiveren Wirtschaftszweigen wiesen sogar eine höhere Wahrscheinlichkeit auf, ihren ursprünglichen Arbeitsplatz behalten zu können. Zwar verändern sich in manchen Fällen die Tätigkeiten, die die Menschen fortan bei ihrem Arbeitgeber verrichten. Aber Roboter führen auch in der Industrie nicht zu Entlassungen.

Der negative Gleichgewichtseffekt von Robotern auf die aggregierte Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe kommt vielmehr dadurch zustande, dass geringere Arbeitsmarkteintritte von jungen Berufsanfängern in stärker roboterisierten Wirtschaftszweigen zu verzeichnen sind. Anders ausgedrückt zerstören Roboter keine bestehenden Jobs in der Industrie, sondern veranlassen Unternehmen dazu, weniger neue Arbeitsplätze für junge Menschen zu schaffen. Die Beschäftigten in der Industrie werden im Zeitablauf also vergleichsweise immer älter.

Die Lohn- und Einkommenseffekte von Robotern unterscheiden sich auf der individuellen Ebene stark nach dem Berufs- und Qualifikationsprofil der einzelnen Beschäftigten. Der steigende Robotereinsatz führt zu beträchtlichen Einkommensgewinnen bei hochqualifizierten Beschäftigten mit Universitätsabschluss, vor allem in Forschungs- und Managementpositionen. Bei Arbeitnehmern mit mittlerem Qualifikationsprofil lassen sich jedoch deutlich negative Auswirkungen von Robotern auf Löhne und Erwerbseinkommen diagnostizieren. Außerdem erhöhen Roboter zwar die durchschnittliche Arbeitsproduktivität, aber nicht die Durchschnittslöhne der Beschäftigten. Sie tragen somit zum tendenziellen Rückgang der Lohnquote am Gesamteinkommen bei, der in vielen industrialisierten Ländern in den letzten Jahren zu beobachten war. Die vornehmlichen Erträge aus dieser neuen Technologie fallen also beim Faktor Kapital oder bei den Unternehmensgewinnen, aber nicht beim Faktor Arbeit an. Innerhalb der Gruppe der Beschäftigten profitieren zwar einige am oberen Rand der Lohnverteilung. Aber für das Gros der Industriebeschäftigten haben die Roboter zu negativen Lohn- und Einkommenseffekten geführt und dadurch die Lohnungleichheit gesteigert.

Zusammengefasst können wir also festhalten, dass die Horrorszenarien einer unmittelbar bevorstehenden technologischen Arbeitslosigkeit übertrieben sind und einer soliden empirischen Grundlage entbehren. Das bedeutet aber nicht, dass man einfach in Ruhe abwarten kann. Die neuen Technologien führen zu merklichen Verteilungseffekten. Sie steigern die Produktivität und den gesamten Wohlstand der Volkswirtschaft, aber die Zugewinne kommen nicht automatisch bei allen an. Für viele Beschäftigte ist das reale Einkommen durch Roboter gesunken. Bislang waren diese Größenordnungen der gemessenen Effekte noch überschaubar. Aber wenn die Digitalisierung weiter voranschreitet, was sie nach allen Prognosen tun wird, dann werden sie sich aller Voraussicht nach verschärfen. Die Gesellschaft sollte also besser heute als morgen damit beginnen, wirtschaftspolitische Konzepte zum Umgang mit dieser Problematik zu entwickeln. — Prof. Dr. Jens Südekum & Nicole Wößner

→ DICE Publikation

Wolfgang Dauth, Sebastian Findeisen, Jens Südekum & Nicole Wößner (2017), *German Robots – the Impact of Industrial Robots on Workers*, online abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/iab/iabdpa/201730.html>

Alles Müll? Die Produktivität städtischer Entsorgungsbetriebe

Die Rekommunalisierung vieler Dienstleistungen ist im Trend, und so wird auch für die Abfallwirtschaft inzwischen kontrovers diskutiert, inwieweit die Einbindung privater Akteure wünschenswert ist. Zugleich wird aber auch Kritik an der Dominanz kommunaler Entsorger – gerade bei der Hausmüllentsorgung – geübt, vor allem für städtische Gebiete. Mehr Wettbewerb kann hier durch die Einbindung privater Unternehmen entstehen. Eine aktuelle Studie des DICE untersucht nun die Beziehung zwischen Eigentumsstruktur und Produktivität für die Entsorgungsbetriebe kreisfreier Städte in Deutschland. Es zeigt sich: Pauschalurteile sind fehl am Platz, vielmehr sind die Effekte in Bezug auf den privaten Besitzanteil der Unternehmen durchaus heterogen.

Öffentlich, teilprivatisiert oder ganz privat: die Müllabfuhr als wichtige öffentliche Dienstleistung ist deutschlandweit sehr unterschiedlich organisiert. Auch bei rein öffentlichem Eigentum können die Gemeinden verschiedene Rechtsformen für ihre Entsorgungsunternehmen auswählen. In den letzten 20 Jahren hat sich die Müllentsorgung weg von der Ausführung durch ein klassisches Amt entwickelt und andere Organisationsformen angenommen. Deutschlandweite Veränderungen gab es auch bezüglich der Gestaltung des Service, vor allem in der Frage, ob private oder öffentliche Unternehmen die Müllentsorgung ausführen. Während um die Jahrtausendwende Tendenzen zur Vollprivatisierung zu beobachten waren, entscheiden sich in den letzten Jahren einige Gemeinden wieder dafür, die Müllabfuhr zu rekommunalisieren und damit erneut durch die öffentliche Hand ausführen zu lassen.

Im Hinblick auf diese Entwicklung gibt es eine aktive Diskussion darüber, wie die Gemeinden ihre Entsorgung organisieren sollten, um die Leistung effizient anzubieten und darüber hinaus die Gebühren niedrig zu halten. Ein häufig genannter Einflussfaktor der Wirtschaftlichkeit ist dabei, ob und inwieweit private Akteure an der Ausführung der Leistung beteiligt sind. Die Frage, ob öffentliche Aufgaben vom Staat oder durch private Unternehmen ausgeführt werden sollten, hat auch in der ökonomischen Literatur zu einer Vielzahl theoretischer und empirischer Analysen geführt. Allerdings gibt es wenige Studien, die sich dabei explizit auf die Müllentsorgung fokussieren, während für andere Sektoren, beispielsweise den Energiebereich oder Krankenhäuser eine größere Anzahl an Forschungsarbeiten existieren. Gerade für Deutschland fehlt empirische

Evidenz zum Einfluss von Faktoren wie Eigentumsstruktur auf wirtschaftliche Kennzahlen wie Produktivität oder Kosten.

Eine Untersuchung des DICE liefert hier einen wichtigen Beitrag zur aktuellen Debatte. Die empirische Arbeit untersucht, welcher Zusammenhang zwischen der Produktivität städtischer Entsorgungsbetriebe und deren Eigentumsstruktur besteht. Die verwendeten Kategorien von Eigentumsanteilen, deren Einfluss untersucht wird, sind dabei öffentlich, öffentlich-privat, und privat. Weiterhin wird untersucht, ob es Produktivitätsunterschiede zwischen verschiedenen kommunalen Unternehmenstypen gibt: Unterschieden werden die Rechtsformen des Eigenbetriebs, der Anstalt oder Körperschaft des öffentlichen Rechts, und die GmbH.

Die Analyse wurde dabei auf Basis eines selbst gebildeten Datensatzes durchgeführt, welcher aus einer Vielzahl von Quellen zusammengestellt wurde. Der Vorteil hiervon ist, dass die Daten über einen relativ langen Zeitraum reichen und dass es durch Auswertung veröffentlichter Beteiligungsberichte sehr detaillierte Informationen auch über kommunale Unternehmen gibt, die sonst nicht in dieser Tiefe vorliegen. Der geografische sowie zeitliche Fokus liegt auf der Betrachtung der für die Restmüllentsorgung zuständigen Firmen der kreisfreien Städte für den Zeitraum von 2000 bis einschließlich 2012.

Die Beobachtung auf Städteebene ist aus zwei Gründen vorteilhaft. Zum einen wird – unter anderem von der Monopolkommission – oft die Dominanz der historisch gewachsenen kommunalen Entsorgungsunternehmen kritisiert und

gleichzeitig mehr Wettbewerb in Form von Ausschreibungen an private Unternehmen gefordert. Eine derartige Kritik ist allerdings nur berechtigt, wenn private Akteure die Leistung tatsächlich produktiver und besser durchführen können als öffentliche Unternehmen. Zum anderen können wir in diesem Bereich auch häufig die spezielle Form der Öffentlich-Privaten Partnerschaft (ÖPP) beobachten, bei der öffentlicher und privater Sektor beide Anteile an der Firma halten, wobei der kommunale Anteil hier jeweils leicht überwiegt. Diese Eigentumsstruktur wird oft als ideale Form propagiert, um Know-How privater Partner und kommunale Kontrolle miteinander zu verbinden. Diese Diskussion ist hierbei keineswegs auf den Entsorgungssektor beschränkt, sondern erstreckt sich auf die Debatte zur Organisationsstruktur bei einer Vielzahl öffentlicher Dienstleistungen. Ein zusätzlich benannter Vorteil dieser Rechtsform ist, dass bereits bestehende Vertriebskanäle, beispielsweise die Repräsentanz des privaten Partners in anderen Städten, ausgenutzt werden können. Daher ist es interessant zu sehen, ob sich die genannten positiven Aspekte tatsächlich in höherer Produktivität niederschlagen.

Um die beschriebenen Fragen zu adressieren, haben wir mit Hilfe der gesammelten Daten eine statistisch-ökonomische Analyse durchgeführt, in der Produktivität und Eigentumsstruktur miteinander in Verbindung gesetzt werden. Dabei wird zunächst eine Kennzahl für Produktivität hergeleitet. Das Produktivitätsmaß bildet ab, wie gut ein Unternehmen die verwendeten Inputs einsetzt um ein bestimmtes Produktions- bzw. Versorgungsniveau zu erreichen. Für unsere Analyse verwenden wir als Inputs die Anzahl der Mitarbeiter und verwendetes Kapital wie z.B. Maschinen und technische Anlagen. Unternehmen mit höherer Produktivität produzieren dabei effizienter; sie können mit weniger Materialeinsatz mehr Wertschöpfung im Vergleich zu anderen Unternehmen erreichen. Gleichzeitig ist die Produktivität auch ein Maß für die Kosten: je höher die geschätzte Produktivität, desto geringer sind die Ausgaben für den Betrieb.

Ein Hauptergebnis der Studie ist, dass Entsorgungsunternehmen mit dominantem privatem Besitzanteil über die gesamte Stichprobe hinweg am produktivsten sind. Dies steht generell im Einklang mit Studien für andere Länder, die größtenteils auch niedrigere Kosten bei privater Auftrags Erfüllung finden. Gleichzeitig stützt unser Befund die Forderung nach einer Vergabe der Müllentsorgung an private Unternehmen.

Betrachtet man nun allerdings die Auftrags Erfüllung in einer gemischten Eigentumsform, der Öffentlich-Privaten Partnerschaft, kommt man zu einer anderen Schlussfolgerung. Interessanterweise ist diese Eigentumsform höchstens mit gleicher Produktivität wie rein öffentliche Entsorgungsunternehmen assoziiert. Dies lässt auf einen möglichen nicht-linearen Effekt des privaten Eigentumsanteils schließen.

Als weiteres Ergebnis beobachten wir auch Produktivitätsunterschiede innerhalb öffentlicher Unternehmen: Anstalten bzw. Körperschaften des öffentlichen Rechts sind weniger produktiv als kommunale GmbHs oder Eigenbetriebe. Unsere Studie liefert also erste Erkenntnisse über die Verbindung zwischen Eigentumsstruktur und Produktivität für Müllentsorgungsunternehmen in Deutschland. Ein wichtiger herausgearbeiteter Aspekt ist dabei, dass die Einbindung privater Partner nicht zwangsläufig zu den gewünschten positiven Effekten führt, sondern dass die genaue Organisationsstruktur des Unternehmens berücksichtigt werden sollte. ___ Dr. Maria Friese

→ DICE Publikation

Maria Friese, Ulrich Heimeshoff & Gordon Klein (2018), *Property Rights and Transaction Costs – the Role of Ownership and Organization in German Public Service Provision*, DICE Discussion Paper No. 282, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/282.html>

IHK-Examenspreise in VWL



Marion Hörsken (IHK), Preisträgerin Meike Simone Ziesmer, Preisträgerin Olivia Alexandra Bodnar sowie Prodekan Prof. Dr. Christian Schwens.

Im Rahmen der akademischen Examensfeier am 24. November 2017 wurden die IHK-Preise für die besten Abschlussarbeiten in VWL verliehen. Marion Hörsken, Geschäftsführerin für Industrie, Innovation und Umweltschutz der IHK Düsseldorf, überreichte die zwei Examenspreise. Ausgezeichnet wurde Meike Simone Ziesmer für die beste Bachelorarbeit im Studienjahr 2017 in VWL (dotiert mit 1.000 Euro). Die mit 1,3 bewertete Arbeit trägt den Titel: „Das Bruttoinlandsprodukt als Maß für die wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft – Eine kritische Würdigung“. Der Preis für die beste Masterarbeit in Volkswirtschaftslehre (dotiert mit 2.000 Euro) ging an Olivia Alexandra Bodnar. In ihrer mit 1,0 benoteten Arbeit forscht Frau Bodnar zum Thema „Marktmachtmäße im Energiegroßhandelssektor – Endogenität im Return on Withholding Capacity Index?“.

Die Wirkungen der Bestpreisklauseln von Hotelbuchungsportalen

Haben Sie bereits ein Hotelzimmer über Booking.com, Expedia oder HRS gebucht? Vermutlich, denn Hotelbuchungsportale sind zu einem wichtigen Vertriebskanal geworden – Tendenz steigend. Mit Bestpreisklauseln haben diese Hotelbuchungsportale den Hotels teilweise vorgeschrieben, auf anderen Vertriebskanälen ihre Angebote nicht zu niedrigeren Preisen anzubieten. Verschiedene Wettbewerbsbehörden haben über diese Bestpreisklauseln unterschiedlich entschieden. Mittlerweile gibt es erste empirische Forschungsergebnisse zu den Auswirkungen der Bestpreisklauseln auf das Marktgeschehen.

Die Rahmenbedingungen für die Verwendung von Bestpreisklauseln durch Hotelbuchungsportale unterscheiden sich mittlerweile von Land zu Land. Das Bundeskartellamt untersagte HRS bereits im Dezember 2013 und Booking.com dann im Dezember 2015 die Verwendung jeglicher Bestpreisklauseln in Verträgen mit Hotels in Deutschland. Im April 2015 akzeptierten die Wettbewerbsbehörden in Frankreich, Italien und Schweden Verpflichtungszusagen von Booking.com, die Bestpreisklauseln zu verengen. Auch Expedia hat kurz darauf seine Bestpreisklauseln in Europa entsprechend angepasst. Mittlerweile wurden in Frankreich und Österreich Bestpreisklauseln von Hotelbuchungsportalen per Gesetz verboten. In vielen außereuropäischen Ländern hingegen sind die Bestpreisklauseln der Hotelportale bislang nicht eingeschränkt worden.

„Weite“ Bestpreisklauseln von Hotelbuchungsportalen verbieten es Hotels, auf anderen Vertriebswegen Zimmer mit günstigeren Konditionen oder Preisen anzubieten. „Enge“ Bestpreisklauseln hingegen verbieten den Hotels nur günstigere Preise und Konditionen in seinem Online-Direktvertrieb zu verlangen, andere Buchungsportale sind dagegen von der Klausel ausgenommen.

Die primäre Schadenstheorie zu den weiten Bestpreisklauseln lässt sich wie folgt beschreiben: Wenn ein Portal von den Hotels eine niedrigere Provision verlangt als andere Portale, so können die Hotels diese Kostenersparnis nicht gezielt mittels niedrige-

rer Preise an die Endkunden auf dem nun günstigeren Portal weitergeben, da sie auf Grund der „weiten“ Bestpreisklausel der anderen Portale keinen niedrigeren Preis als auf deren Webseiten verlangen dürfen. Folglich kann ein Hotel, ausgehend von gleichen Endkundenpreisen, seine Preise lediglich in allen von Bestpreisklauseln abgedeckten Vertriebskanälen gleichermaßen verringern. Somit entsteht, der Theorie nach, dem Portal in Folge einer Provisionsverringerung kein Wettbewerbsvorteil in Form kompetitiverer Endkundenpreise auf seiner Webseite und der deswegen zu erwartenden Nachfragesteigerung. Die Anreize der Portale, um attraktive Provisionen zu konkurrieren, werden durch die Bestpreisklauseln folglich eingeschränkt.

So war diese Theorie in einer erweiterten Variante etwa für das Bundeskartellamt Grundlage dafür, auch die engen Bestpreisklauseln zu verbieten. Der Hauptpunkt dieser erweiterten Theorie ist, dass eine Preisdifferenzierung zwischen verschiedenen Hotelportalen deshalb nicht zu Stande kommt, weil das Hotel bei unterschiedlichen Portalpreisen seinen Direktvertriebspreis wegen der engen Bestpreisklausel auf dem Niveau des höchsten Portalpreises halten muss. Dies würden Hotels typischerweise nicht akzeptieren, weil dadurch der kostengünstige Online-Direktvertrieb kannibalisiert würde. Viele Kunden würden nicht mehr direkt über das Hotel buchen, sondern bei dem preisgünstigeren Buchungsportal.

Auf Grund der Schadenstheorien könnte man vermuten, dass sich in Folge der Verbote oder Verengungen der Bestpreis-

klauseln die Provisionen in den betroffenen Ländern verringert haben. Laut Befragungen von Hotels durch den Europäischen Hotelverband sowie verschiedenen europäischen Wettbewerbsbehörden haben sich die Basisprovisionen der Buchungsportale in Europa seitdem aber nicht deutlich verringert.

Es stellt sich daher die Frage, ob Bestpreisklauseln, beziehungsweise deren Verbote, überhaupt Auswirkungen auf das Marktgeschehen haben. Um dieser Frage nachzugehen, haben Forscher des DICE zusammen mit Wissenschaftlern des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim die Auswirkungen von Bestpreisklauseln auf die Nutzung verschiedener Vertriebskanäle und auf Preissetzungsentscheidungen der Hotels untersucht.

In der Studie wurden Daten zum Listungs- und Preissetzungsverhalten auf Online-Vertriebskanälen von mehreren tausend Hotels aus verschiedenen Ländern im Zeitraum Januar 2016 bis Januar 2017 ausgewertet. Die gesammelten Informationen stammen von der Metasuchseite Kayak.de, die Angebote von verschiedenen Hotelbuchungsportalen sowie der hoteleigenen Webseite vergleicht.

Insbesondere haben wir analysiert, wie sich das Verhalten der Hotels in Deutschland nach dem Verbot der engen Bestpreisklausel von Booking.com im Februar 2016 verändert hat. Für die Studie wurden Hotels in Deutschland mit Hotels aus anderen Ländern verglichen, die in dem Zeitraum nicht von einer Änderung der Rahmenbedingungen für die Bestpreisklauseln betroffen waren. Es zeigt sich, dass Hotels in Deutschland seit dem Verbot vermehrt bei Booking.com ihre Zimmerangebote einstellen. Dies gilt sowohl für Hotelketten als auch für unabhängige Hotels. Zudem sind Direktvertriebsangebote von unabhängigen Hotels in Deutschland nach dem Wegfall der Bestpreisklausel häufiger auf Kayak.de sichtbar. Das Direktvertriebsangebot von Kettenhotels war bereits vor dem Wegfall der Klausel häufiger bei Kayak.de zu finden als das unabhängiger Hotels. Da es für die Hotels kostspielig ist ihr Direktvertriebsangebot auf Kayak.de zu listen, deutet dies darauf hin, dass auch unabhängige Hotels nun stärker geneigt sind, den Online-Direktvertrieb offensiv zu vermarkten.

Im Querschnittsvergleich zwischen den verschiedenen Ländern zeigt sich, dass dort, wo Booking.com eine weite Bestpreisklausel verwendet, der Online-Direktvertriebspreis der Hotels am seltensten unter dem Preis von Booking.com liegt.

Rolf Schwarz-Schütte Förderpreis für Annika Herr und Ismael Martínez-Martínez

Der Rolf Schwarz-Schütte Förderpreis, die Auszeichnung für die beste Publikationsleistung am DICE, wurde für das Jahr 2016 im Rahmen der Preisverleihung am 25. Oktober 2017 gemeinsam an Jun.-Prof. Dr. Annika Herr und Dr. Ismael Martínez-Martínez vergeben. Der Preis zeichnet beide Nachwuchswissenschaftler für ihre herausragenden Publikationserfolge im Jahr 2016 aus.



v.l.n.r.: Prof. Dr. Justus Haucap, Jun.-Prof. Dr. Annika Herr, Jun.-Prof. Dr. Ismael Martínez-Martínez, Prof. Dr. Hans-Theo Normann

Dr. Ismael Martínez-Martínez erhielt die Auszeichnung für seine spieltheoretischen Forschungsbeiträge, die in renommierten Fachzeitschriften wie dem Journal of Economic Theory oder Scientific Reports veröffentlicht wurden. In seiner Forschung kombiniert Dr. Martínez-Martínez theoretische und experimentelle Methoden um individuelles und strategisches Verhalten zu analysieren. Seine Hauptforschungsgebiete sind dynamische Aspekte strategischer Interaktionen von Gruppen ökonomischer Agenten.

Die Forschungsschwerpunkte von Jun.-Prof. Dr. Annika Herr liegen auf Wettbewerbsfragen auf Gesundheits- und Arbeitsmärkten. In ihren Beiträgen, die u.a. im Journal of Economic Behavior and Organization und Health Economics publiziert wurden, untersucht sie vor allem empirisch wie Anbieter von Gesundheitsdienstleistungen wie Krankenhäuser, Pflegeheime oder Arzneimittelhersteller auf Regulierungsanreize reagieren und evaluiert Politikmaßnahmen in deutschen Gesundheitsmärkten.

Im Gegensatz hierzu liegt der Direktvertriebspreis am häufigsten unter dem von Booking.com in Ländern, in denen das Portal keine Bestpreisklausel verwenden darf.

Zudem beobachten wir, dass Hotelketten in Deutschland auf ihrer eigenen Webseite seit dem Verbot der Bestpreisklausel vermehrt zu einem niedrigeren Preis als auf den Hotelbuchungsportalen anbieten. Diese Beobachtungen deuten darauf hin, dass zumindest ein Teil der Hotels durch die Bestpreisklauseln effektiv in seiner Preisdifferenzierung über die Vertriebskanäle hinweg beschränkt wurde.

Das Muster der vermehrt niedrigeren Online-Direktvertriebspreise legt nahe, dass Hotels eine Buchung ihrer Zimmer über ihre eigene Webseite bevorzugen. Ein Grund hierfür sind die tendenziell deutlich geringeren variablen Kosten einer Buchung. Bei Zimmerbuchungen über die hoteleigene Webseite sparen die Hotels die Provisionsgebühren an Vermittlungsplattformen. Hotelbuchungsportale sprechen in diesem Zusammenhang von Trittbrettfahren. Hotelkunden und Hotels würden das Hotelportal nutzen, um einander zu finden, aber dann woanders buchen und das Hotel somit der Buchungsprovision entgeht. Aus Sicht mancher Hotels

sind die Provisionen der großen Hotelbuchungsportale jedoch schlichtweg zu hoch.

Insgesamt deuten die Ergebnisse darauf hin, dass sowohl die weite als auch enge Bestpreisklausel von Booking.com die Preissetzung der Hotels einschränkte als auch ihre Entscheidung darüber beeinflusste, wo sie Angebote im Internet vertrieben. Der beobachtete Zuwachs an Hotellistungen auf Booking.com nach Wegfall der Bestpreisklausel deutet hingegen an, dass auch Buchungsportale von einer Aufweichung solcher Klauseln profitieren können. — Prof. Dr. Justus Haucap

→ DICE Publikation

Matthias Hunold, Ulrich Laitenberger, Frank Schlütter & Reinhold Kessler (2016), „Evaluation of Best Price Clauses in Online Hotel Booking“, ZEW Diskussionspapier Nr. 16-066

Mette Alfter & Matthias Hunold (2016), „Weit, eng oder gar nicht? Unterschiedliche Entscheidungen zu den Bestpreisklauseln von Hotelportalen“, Wirtschaft und Wettbewerb, 66, 525-531.

AKTUELLES & PERSONELLES

Professor Dr. Alexander Rasch ist seit Juni 2017 Research Associate des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). Er kooperiert besonders eng mit der Forschungsgruppe „Marktdesign“.

Der Deutsche Hanfverband (DHV) hat die DICE Consult mit einer Studie zu den fiskalischen Effekten einer Cannabis-Legalisierung beauftragt. Die Studie soll im Herbst abgeschlossen und der Öffentlichkeit präsentiert werden.

Gemeinsam mit dem Brüsseler Think Tank Bruegel hat das DICE im November zwei Workshops in Brüssel organisiert: Im ersten Workshop ging es um „Antitrust in Digital Markets“. Mehr Infos hier: <http://bruegel.org/events/antitrust-concerns-in-digital-markets>. Der zweite Workshop beschäftigte sich mit dem Thema „Mergers and Innovation“. Mehr Infos hier: <http://bruegel.org/events/mergers-and-innovation>

Am 9. Januar 2018 hat das DICE in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) einen Workshop zum Thema „Deutschlands Rolle in der Globalisierung“ in Berlin ausgerichtet. Führende Experten aus Forschung, Politik und Gesellschaft diskutierte Fragen wie: Welcher Zusammenhang besteht zwischen Globalisierung und populistischen Strömungen? Oder welche

Auswirkungen haben globale Ungleichgewichte und der deutsche Exportüberschuss? Organisation und Konzeption des Workshops lagen bei Professor Dr. Jens Südekum. Mehr Infos hier: <http://bit.ly/2HWZxKd>

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat das IW Köln und die DICE Consult gemeinsam mit einer Studie zum Stellenwert der Sharing Economy in Deutschland, insbesondere im Übernachtungsgewerbe, beauftragt. Die Studie soll im Sommer abgeschlossen und der Öffentlichkeit präsentiert werden.

Professorin Dr. Hannah-Schildberg Hörisch, Professorin für angewandte Mikroökonomie am DICE, hat das Bleibeangebot der Heinrich-Heine-Universität angenommen und zwei Rufe an die Universität Regensburg und die Martin-Luther-Universität Halle/Wittenberg abgelehnt. Das DICE freut sich auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit.

PD Dr. Ulrich Heimeshoff wurde am 30. Januar 2018 von der Rektorin der Heinrich-Heine Universität, Professorin Dr. Anja Steinbeck, zum außerplanmäßigen Professor ernannt. Das DICE gratuliert Professor Dr. Heimeshoff herzlich zu seiner Ernennung.

Glücklose Regulierung im Glücksspiel

Die Bekämpfung von Glücksspielsucht und Wettsucht ist – neben dem Jugend- und Verbraucherschutz – eines der wichtigsten Ziele der Glücksspielregulierung. Die Grundlage für die Regulierung des Glücksspiels in Deutschland ist der Glücksspielstaatsvertrag (GlüStV), der als wesentliches Ziel die Bekämpfung von illegalem Glücksspiel und die Kanalisierung des „natürlichen Spieltriebs“ hin zu legalen Glücksspieltätigkeiten nennt. Denn nur, wenn Glücksspiel legal stattfindet, kann der Staat auch seine anderen Ziele erreichen: Verbraucher schützen, Spielsucht bekämpfen und Manipulationen im Sport verhindern. Eine unter Mitwirkung des DICE entstandene, interdisziplinäre Studie zeigt nun – auch mit Blick auf ausgewählte EU-Mitgliedstaaten –, dass die Zielerreichung insbesondere durch die Schaffung eines wettbewerbsfähigen legalen Angebots gefördert wird. Nur wenn ein attraktives lizenziertes Angebot besteht, finden beide Marktseiten im Rahmen des regulierten Marktes zusammen. Deutlich wird auch, dass gerade im Hinblick auf die Kanalisierung die Ausgestaltung der Regularien des deutschen Glücksspielstaatsvertrags derzeit völlig verfehlt und dringend überarbeitungsbedürftig sind.

Die Regulierung des Glücks- und Gewinnspielmarktes befindet sich in Deutschland nach wie vor in einem rechtlichen Schwebezustand. Der bisherige Glücksspielstaatsvertrag (GlüStV) ist europarechtswidrig, doch haben sich die Bundesländer, in deren Kompetenz die Regulierung des Glücksspiels fällt, auch bisher nicht auf einen neuen Staatsvertrag einigen können, sodass gewissermaßen ein rechtloser Zustand besteht. Aktuell kann der deutsche Markt für Glücks- und Gewinnspiele in einen regulierten und einen nicht-regulierten Markt unterteilt werden, wobei unter den regulierten Markt Glücksspielangebote fallen, welche nach deutschem Recht regulär angeboten werden dürfen. Diese beschränken sich – bedingt durch den anhaltenden Schwebezustand der Glücksspielregulierung – lediglich auf die Toto- und Oddset-Wetten des Deutschen Lotto- und Totoblocks (DLTB). Andere Sportwettenanbieter wie z.B. Tipico, Bwin etc. bewegen sich in einer rechtlichen Grauzone: Sie verfügen zwar über Lizenzen für Poker-, Casino- und Sportwettenangebote aus anderen EU-Mitgliedsländern, jedoch nicht über eine deutsche Lizenz. Online-Casino und Online-Poker sind momentan nach geltendem deutschem Recht uneingeschränkt verboten.

Dies mag auf den ersten Blick verwirren, schießen doch gerade in größeren Städten Wettbüros von Anbietern, wie Tipico, Bwin, bet3000, wie Pilze aus dem Boden. Auch Online-Glücksspiele sind vor allem in Form von Sportwetten omnipräsent und werden nicht nur von bekannten Persönlichkeiten, wie dem ehemaligen Nationaltorhüter Oliver Kahn, beworben, sondern erobern auch auf dem Sponsorenmarkt die Bundesliga. Sämtliche Vereine der ersten und zweiten Fußballbundesliga haben heute Sponsorenverträge mit einem Sportwettenanbieter.

Das Gesamteinsatzvolumen des deutschen Sportwettenmarktes lag im Jahr 2015 bei etwa 6,85 Milliarden Euro. Auf den lizenzierten Markt – im Wesentlichen der staatliche Anbieter oddset – entfielen etwa 316 Millionen Euro, was einer Kanalisierungsquote von 4,6 Prozent entspricht. Das gesamte Marktvolumen lässt sich recht exakt bestimmen, weil zahlreiche Anbieter von Sportwetten zwar nicht in Deutschland lizenziert sind, aber doch die deutsche Sportwettensteuer in Höhe von 5 Prozent auf den Spieleinsatz entrichten – im Grunde eine paradoxe Situation. Der Deutsche Sportwettenverband (DSWV) hat im Jahr 2015 mindestens 500 Internetportale zu Sportwetten identifi-

ziert, die aus Deutschland zu erreichen sind und bei denen sich deutsche Spielteilnehmer registrieren können. Auch existieren noch eine ganze Reihe Anbieter – vorwiegend aus dem asiatischen Raum oder aus der Karibik – die über keine Lizenz eines EU-Mitgliedstaates verfügen und somit illegal anbieten. Gerade der nicht-regulierte Markt unterliegt – im Gegensatz zum regulierten Glücksspielangebot – einem stetigen Wachstum: Für Online-Casino betrug dies im Jahr 2015 im Vergleich zum Vorjahr fast 60 Prozent. Die Verbraucher entscheiden sich demnach zunehmend gegen das regulierte Glücksspielangebot und greifen stattdessen auf Anbieter des nicht-regulierten Markts zurück.

Angesichts des im GlüStV festgelegten Kompletterverbots sowohl von Online-Poker als auch von Online-Casino und einer damit einhergehenden Kanalisierungsquote von null in diesem Segment, reduziert sich die gesamte Kanalisierungsquote nochmals deutlich auf lediglich etwa 1,8 Prozent. Diese Entwicklung erscheint gerade vor dem Hintergrund der starken Zunahme der Nachfrage nach Online-Casino bedenklich. Wird das Ziel der Kanalisierung derart konsequent verfehlt, so können Verbraucher- und Jugendschutz, Suchtprävention sowie Betrugs- und Kriminalitätsbekämpfung nicht effektiv verfolgt werden.

Glücksspielregulierung kann jedoch auch erfolgreich zu hohen Kanalisierungsquoten führen. In Dänemark und Großbritannien etwa finden die Glücksspielaktivitäten fast ausschließlich im lizenzierten, regulierten Markt statt. Unsere Analyse der Glücksspielmärkte ausgewählter EU-Mitgliedstaaten kommt zu dem Ergebnis, dass besonders die Begrenzung der Anzahl der Lizenzen, das Verbot von Online-Casino und Online-Poker, die Einschränkung des Wettprogramms sowie die momentane Ausgestaltung der Glücksspielsteuern dem Kanalisierungsziel des Glücksspielstaatsvertrags entgegenwirken. In Dänemark, Frankreich und Spanien hat sich gezeigt, dass im Zuge der Liberalisierung bzw. der Lizenzerteilung an Anbieter von Online-Casino und Online-Poker eine Verlagerung der Glücksspielaktivitäten vom nicht-lizenzierten in den lizenzierten Markt stattgefunden und sich die Kanalisierungsrate dementsprechend erhöht hat.

Der von uns entwickelte DICE Kanalisierungsindex gewichtet die einzelnen Regulierungsmaßnahmen hinsichtlich ihrer kanalisierenden Wirkung im Hinblick auf die Glücksspielaktivitäten. Je höher der Indexwert, desto zielführender ist das Maßnahmenbündel im Hinblick auf eine hohe Kanalisierungsrate. Abbildung 1 zeigt einen eindeutig positiven Zusammenhang zwischen Indexwert und Kanalisierungsrate: die Länder mit einem niedrigen Indexwert weisen auch die niedrigsten Kanalisierungsquoten auf.

Verglichen mit den Marktbedingungen und -ergebnissen der dargestellten Vergleichsländer weist Deutschland noch am meisten Ähnlichkeit mit Polen auf, obwohl selbst Polen ein deutlich liberaleres Regime für den Glücksspielmarkt hat als Deutschland. Gleichwohl besitzen beide Länder die niedrigsten

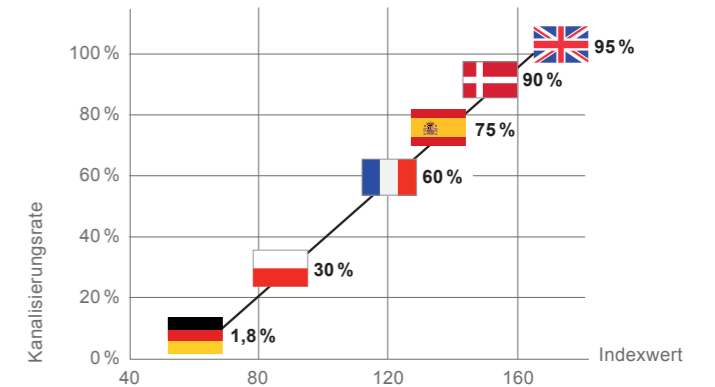


Abb. 1: Zusammenhang von DICE-Kanalisierungsindex und Kanalisierungsrate
Quelle: DICE Consult

Kanalisierungsquoten in unserer Studie. Dies ist im Wesentlichen auf die schlechten Rahmenbedingungen im Glücksspielmarkt zurückzuführen: Regelungen wie Verbote sowohl für Online-Poker als auch für Online-Casino, eine Spieleinsatzsteuer (anstelle einer Bruttoertragssteuer), das Fehlen einer unabhängigen Regulierungsbehörde für Glücksspielbelange sowie weitreichende Werbebeschränkungen schaffen Marktbedingungen, die weder auf Anbieter- noch auf Nachfragerseite Anreize generieren, im lizenzierten Markt aktiv zu werden. Die vorgesehenen Regularien verhindern vielmehr ein attraktives Angebot, das für Kunden eine ernsthafte Alternative zu Anbietern des Grau- bzw. Schwarzmarkts darstellt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass im Hinblick auf das Kanalisierungsziel vor allem die Schaffung eines wettbewerbsfähigen lizenzierten Angebots im Vordergrund stehen sollte. Nur auf diese Weise werden sich beide Marktseiten für das regulierte Glücksspielsegment entscheiden. Einerseits muss die Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter gewährleistet sein, um im Markt gegen unlicenzierte Glücksspielbetreiber bestehen zu können, andererseits das Angebot attraktiv genug sein, um ebenfalls die Nachfrage zu kanalisieren. Auf diese Weise ist auch eine Verbesserung des Jugend- und Verbraucherschutzes möglich, da Spieler nur durch ein breites legales Glücksspielangebot vor unlicenzierten Anbietern geschützt werden, die keine Verbraucherstandards befolgen. Die deutsche Glücksspielregulierung bedarf daher einer grundsätzlichen Neuordnung. Prof. Dr. Justus Haucaj & Dr. Susanne Thorwarth

→ DICE Publikation

Justus Haucaj, Martin Nolte & Heino Stöver (Hrsg.) (2017), *Faktenbasierte Evaluierung des Glücksspielstaatsvertrags*, Kölner Studien zum Sportrecht – Band 8, gefördert durch den Deutschen Sportwettenverband (DSWV) und den Deutschen Online- und Casinoverband, abrufbar unter: www.dshs-koeln.de/fileadmin/redaktion/Institute/Sportrecht/Dokumente/Faktenbasierte_Evaluierung_des_GlueStV.pdf

Publikationen im Erscheinen

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

Joel Stiebale & Dev Vencappa

Erscheint in: Journal of International Economics.

Focusing and Framing of Risky Alternatives.

Markus Dertwinkel-Kalt & Tobias Wenzel

Erscheint in: Journal of Economic Behavior and Organization.

Liberalisierung und Regulierung des Postmarktes: Gestern, heute und morgen

Justus Haucap

Erscheint in B. Holznagel (Hrsg.), 20 Jahre Verantwortung für Netze: Bestandsaufnahme und Perspektiven, Festschrift Bundesnetzagentur, Verlag C.H. Beck: München.

Publikationsauswahl

Gender Differences in Willingness to Compete and Answering Multiple-Choice Questions – The Role of Age.

Gerhard Riener & Valentin Wagner

Economics Letters, 164 (2018), 86 – 89.

Predicting Norm Enforcement: The Individual and Joint Predictive Power of Economic Preferences, Personality, and Self-control.

Tim Friehe & Hannah Schildberg-Hörisch

European Journal of Law and Economics, 45 (2018), 127 – 146.

Flexibility in Wage Setting Under the Threat of Relocation.

Anna Goeddeke, Justus Haucap, Annika Herr & Christian Wey

Labour: Review of Labour Economics and Industrial Relations, 32 (2018), 1 – 22.

Ordnungspolitik in der digitalen Welt

Justus Haucap & Ulrich Heimeshoff

In: J. Thieme & J. Haucap (Hrsg.), Wirtschaftspolitik im Wandel: Ordnungsdefizite und Lösungsansätze, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft 105, De Gruyter Oldenbourg: Berlin 2018, 79 – 132.

Do Media Data Help to Predict German Industrial Production?

Konstantin A. Kholodilin, Tobias Thomas & Dirk Ulbricht

Journal of Forecasting, 36 (2017), 483 – 496.

Reluctant to Reform? A Note on Risk Loving of Politicians and Bureaucrats.

Tobias Thomas, Moritz Heß & Gert G. Wagner

Review of Economics, 68 (2017), 167 – 179.

Experienced vs. Inexperienced Participants in the Lab: Do They Behave Differently?

Volker Benndorf, Claudia Möllers & Hans-Theo Normann

Journal of the Economic Science Association, 3 (2017), 12 – 25.

Depth of Reasoning and Information Revelation: An Experiment on the Distribution of k-Levels.

Volker Benndorf, Dorothea Kübler & Hans-Theo Normann

International Game Theory Review, 49 (2017), 1 – 18.

Does Self-Control Depletion Affect Risk Attitudes?

Holger Gerhardt, Hannah Schildberg-Hörisch & Jana Willrodt

European Economic Review 100 (2017), 463 – 487.

Tariff Diversity and Competition Policy: Drivers for Broadband Adoption in the European Union.

Mirjam R. J. Lange

Journal of Regulatory Economics, 52 (2017), 285 – 312.

Financial Constraints and Moral Hazard: The Case of Franchising.

Ying Fan, Kai-Uwe Kühn & Francine Lafontaine

Journal of Political Economy, 125 (2017), 2082 – 2125.

Merger Effects on Innovation: A Rationale for Stricter Merger Control?

Justus Haucap

Concurrences: Competition Law Review, 4-2017, 16 – 21.

Microeconomic Mechanisms Behind Export Spillovers from FDI: Evidence from Bulgaria.

Andrea Ciani & Michele Imbruno

Review of World Economics, 153 (2017), 704 – 734.

Salient Compromises in the Newsvendor Game.

Markus Dertwinkel-Kalt & Mats Köster

Journal of Economic Behavior & Organization, 141 (2017), 301 – 315.

Privacy Is Precious: On the Attempt of Lifting Anonymity on the Internet to Increase Revenue.

Tobias Regner & Gerhard Riener

Journal of Economics and Management Strategy, 26 (2017), 318 – 336.

Naivete-Based Discrimination.

Paul Heidhues & Botond Köszegi

Quarterly Journal of Economics, 132 (2017), 1019 – 1054.

Pre-Auction or Post-Auction Certification?

Philippe Gillen, Vitali Gretschko & Alexander Rasch

Economic Theory Bulletin, 5 (2017), 139 – 150.

Fuel Prices and Station Heterogeneity on Retail Gasoline Markets.

Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Manuel Siekmann

The Energy Journal, 38 (2017), 81 – 103.

Manufacturer Collusion: Strategic Implications of the Channel Structure.

Markus Reisinger & Tim Thomes

Journal of Economics & Management Strategy, 26 (2017), 923 – 954.

Tiered Co-Payments, Pricing, and Demand in Reference Price Markets for Pharmaceuticals.

Annika Herr & Moritz Suppliet

Journal of Health Economics, 56 (2017), 19 – 29.

The Rule of Law and the Emergence of Market Exchange: A New Institutional Economic Perspective.

Justus Haucap

In: von Alemann, U., D. Briesen & L. Q. Khanh (Hrsg.),

The State of Law: Comparative Perspectives on the Rule of Law, Düsseldorf University Press: Düsseldorf 2017, 143 – 172.

Weckruf für die deutsche Wirtschaftspolitik

Lars P. Feld, Clemens Fuest, Justus Haucap, Heike Schweitzer,

Volker Wieland & Berthold U. Wigger

Stiftung Marktwirtschaft, Kronberger Kreis-Studien Nr. 64.

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

Discussion Papers

Property Rights and Transaction Costs – The Role of Ownership and Organization in German Public Service Provision.

Maria Friese, Ulrich Heimeshoff & Gordon Klein

Supply Chain Innovations and Partial Ownership.

Matthias Hunold & Shiva Shekhar

Local Market Structure and Consumer Prices: Evidence from a Retail Merger.

Dennis Rickert, Jan Philip Schain & Joel Stiebale

Evaluation of Best Price Clauses in Online Hotel Booking.

Matthias Hunold, Reinhold Kesler, Ulrich Laitenberger &

Frank Schlütter

Publication Performance vs. Influence: On the Questionable Value of Quality Weighted Publication Rankings.

Justus Haucap, Tobias Thomas & Klaus Wohlrabe

Capital Requirements for Government Bonds – Implications for Bank Behaviour and Financial Stability.

Ulrike Neyer & André Sterzel

Socio-Economic Status and Inequalities in Children's IQ and Economic Preferences.

Thomas Deckers, Armin Falk, Fabian Kosse,

Pia Pinger & Hannah Schildberg-Hörisch

Supplier Search and Re-matching in Global Sourcing – Theory and Evidence from China.

Fabrice Defever, Christian Fischer & Jens Suedekum

Negative Consumer Value and Loss Leading.

Stéphane Caprice & Shiva Shekhar

What Past U.S. Agency Actions Say About Complexity in Merger Remedies, With an Application to Generic Drug Divestitures.

Eric Emch, Thomas D. Jeitschko & Arthur Zhou

Reliable Estimation of Random Coefficient Logit Demand Models.

Daniel Brunner, Florian Heiss, André Romahn &

Constantin Weiser

The Formation of Prosociality: Causal Evidence on the Role of Social Environment.

Fabian Kosse, Thomas Deckers,

Hannah Schildberg-Hörisch & Armin Falk

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

Ordnungspolitische Perspektiven

Welchen Ordnungsrahmen braucht die Sharing Economy?

Justus Haucap & Christiane Kehder

Erscheint in: J. Dörr, N. Goldschmidt & F. Schorkopf (Hrsg.), Share Economy: Institutionelle Grundlagen und gesellschaftspolitische Rahmenbedingungen, Mohr Siebeck: Tübingen 2018.

Wettbewerbssituation auf dem Markt für Wetterdienstleistungen.

Justus Haucap & Ina Loebert

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

DICE POLICY BRIEF

AKTUELLES & PERSONELLES

Dr. Anna Lu hat am 16. August 2017 ihre Dissertation am DICE abgeschlossen. In ihrer von Prof. Dr. Tomaso Duso betreuten Dissertation befasst sich Dr. Lu mit dem Verbraucher- und Firmenverhalten im Lebensmitteleinzelhandel in den USA und entwickelt einen statistischen Test zum Nachweis, dass Konsumenten bei ihrer Kaufentscheidung hauptsächlich die Produkte des Supermarktes berücksichtigen, in dem sie gerade einkaufen und nicht die anderer Supermärkte. Dr. Lu arbeitet seit November als Associate Consultant bei McKinsey & Company.

Dr. Manuel Siekmann hat am 17. November 2017 seine Promotion am DICE abgeschlossen, die von Prof. Dr. Justus Haucap betreut wurde. Thema der Arbeit sind Wettbewerb und Preisbildung auf Kraftstoffmärkten in Deutschland. In seinen empirischen Analysen hat Dr. Siekmann für die Preisbildung relevante Faktoren identifiziert und die Wettbewerbsdynamik auf lokalen Märkten untersucht. Dabei konnte unter anderem die wettbewerbsfördernde Wirkung hochfrequenter Preiszyklen belegt werden. Dr. Siekmann arbeitet nun als Managing Director bei Check 24.

Professor Dr. Jens Südekum hat am 22. November 2017 als eingeladener Keynote-Sprecher bei einem High-Level Seminar der Welthandelsorganisation (WTO) in Genf vorgetragen. Unter dem Titel: „Global Deal and Trade – Making Globalisation Work for Everyone“ trug er neben anderen Sprechern wie dem schwedischen Premierminister Stefan Löfven, WTO Generaldirektor Roberto Azevêdo und Guy Ryder, Generaldirektor der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), vor. Kernthema des Seminars war der Abbau von Ungleichgewichten im Welthandel und eine gerechte Verteilung von Globalisierungsgewinnen.

Dr. Maria Friese hat am 20. Dezember 2017 ihre Promotion am DICE abgeschlossen. In der von Prof. Dr. Justus Haucap betreuten Dissertation untersucht Dr. Friese mit Hilfe eines selbst erstellten Datensatzes die Effizienz öffentlicher und privater Anbieter im deutschen Entsorgungsmarkt. Unter anderem belegt die Arbeit, dass es in den Bereichen Müllentsorgung sowie Müllverbrennung zu Effizienzsteigerungen durch

Einbindung privater Unternehmen kommt, diese jedoch von der genauen Organisationsausgestaltung abhängt. Dr. Friese bleibt der Wettbewerbsökonomie treu und wird ab April als Senior Analyst bei Compass Lexecon arbeiten.

Das von **Professor Dr. Joel Stiebale** betreute Forschungsprojekt „The Effects of Horizontal Mergers and Acquisitions: Evidence from India“ wird von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) bis Februar 2020 mit einer Fördersumme von 103.000 Euro gefördert. Das Forschungsprojekt untersucht die Effekte heimischer und internationaler horizontaler Unternehmenszusammenschlüsse auf diverse ökonomische Variablen wie Effizienz, Marktmacht und Produktvielfalt. Grundlage der Untersuchung ist ein Datensatz über indische Firmen, der neben Absatzzahlen auch Verkaufspreise für das gesamte produzierende Gewerbe ausweist. Diese Datenstruktur ermöglicht erstmalig die Identifizierung von Produktivitätseffekten abgrenzbar von einfachen Veränderungen in Preisaufschlägen.

Die Forschung von **Professorin Dr. Hannah Schildberg-Hörisch** wird ebenfalls von der DFG unterstützt, und zwar mit einer Summe von 777.501 Euro. In ihrem Forschungsprojekt „Towards a better understanding of the development of non-cognitive skills in children: Malleability, sensitive periods, typical trajectories, and transmission within the family“ arbeitet sie zusammen mit Kooperationspartnern vom Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern in Bonn und von der University of Sydney in einem interdisziplinären Feld zwischen Psychologie und Ökonomie. Unter Verwendung eines Panel-Datensatzes über Zeit-, Risiko-, und Sozialpräferenzen von Familien aus Bangladesh soll das Forschungsprojekt kausale Evidenz für diverse Ursachen für die Entwicklung nicht-kognitiver Fähigkeiten während der Kindheit und Adoleszenz ermitteln.

Professor Paul Heidhues, Ph.D., wurde zum Vorsitzenden des wissenschaftlichen Komitees für die Jahrestagung 2018 der European Association for Research in Industrial Economics (EARIE) berufen. Die Tagung findet vom 31. August bis zum 2. September 2018 in Athen statt.