

DICE POLICY BRIEF



IN DIESER AUSGABE

- 3 Mit Wholesale-Only zum Netzausbau?
- 6 Medien in der Demokratie
- 8 Preiseffekte bei Supermarktfusionen
- 10 Warum Menschen den Wohnort wechseln

Über das Erforschliche und Unerforschliche

Sehr geehrte Damen und Herren,

„Das schönste Glück des denkenden Menschen ist, das Erforschliche erforscht zu haben und das Unerforschliche zu verstehen“ – getreu dieses Zitats von Johann Wolfgang von Goethe haben meine Kolleginnen und Kollegen am DICE auch in diesem Sommer bei rekordverdächtigen Temperaturen Antworten und Lösungen auf ökonomische Probleme gesucht. In unserem 13. Policy Brief wollen wir Sie gerne wieder über unsere Forschung auf dem Laufenden halten und Sie über aktuelle Ergebnisse, personelle Entwicklungen, Preisverleihungen und aktuelle Publikationen informieren.

Thematisch ist in dieser Ausgabe für jeden etwas dabei. Tobias Thomas beschäftigt sich mit der Rolle der Medien in der Demokratie: Ist die Presse noch die vierte Gewalt im Staat? Aber auch klassische Wettbewerbsfragen werden behandelt: Führen Supermarktfusionen zu steigenden Preisen für die Verbraucher? Oder: ist eine Trennung zwischen Netzbetrieb und Endkundengeschäft, wie es die EU-Kommission fordert, gut oder schlecht für die Internetnutzer? Darüber hinaus beschäftigen sich Jens Wrona und Florian Knauth in einer Studie mit der nationalen Arbeitsmigration: Warum ziehen Menschen innerhalb Deutschlands für einen neuen Job um, und warum in vielen Fällen wieder zurück in die Heimat?

Ich bin sicher, dass Ihnen unser 13. Policy Brief gefällt und wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

Ihr



Prof. Dr. Justus Haucap
Direktor Düsseldorf 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),
Marc Feist

Gestaltung

Kathrin Strahl / Studio Strahl, Berlin

Druck

Druckstudio Gruppe, Düsseldorf

Stand

September 2018

Mit Wholesale-Only zum flächendeckenden Netzausbau?

Betreiber von Telekommunikationsinfrastrukturen, die kein eigenes Endkundengeschäft betreiben, sondern ausschließlich Zugang in Form von Vorleistungen an Dritte verkaufen (sogenannte Wholesale-only Netze), können wichtige Wettbewerbsimpulse setzen. Da die Gefahr einer Diskriminierung Dritter vermieden wird, steigt die Wettbewerbsintensität auf dem Endkundenmarkt. Als wesentlicher Nachteil wird häufig angeführt, dass ein eigenes Endkundengeschäft mit höheren Investitionsanreizen einhergehe und daher ein integriertes Geschäftsmodell für die flächendeckende Glasfasererschließung und die dafür notwendigen Milliardeninvestitionen besser geeignet sei. In einer aktuellen Studie wird untersucht, inwiefern dieses Argument angesichts aktueller Markt- und Finanzierungsbedingungen zu halten ist.

Heute gibt es auf Telekommunikationsmärkten neben vertikal integrierten Anbietern, die über Netzinfrastruktur in allen Segmenten verfügen, auch Marktteilnehmer, die keine eigene Ende-zu-Ende Infrastruktur besitzen und Vorleistungen anderer Unternehmen beziehen. Die Marktbedeutung solcher Anbieter lässt sich u. a. an der Verteilung der DSL-Anschlüsse ablesen. In Deutschland bezogen im Juli 2017 47% der deutschen DSL-Kunden ihren Anschluss von einem Anbieter, der Vorleistungen bei der Deutschen Telekom einkauft. Solche als Wholebuyer bezeichneten Telekommunikationsanbieter können grundsätzlich Vorleistungen bei a) dem Ex-Monopolisten, der Deutschen Telekom, b) integrierten Anbietern, die freiwillig Wholesale betreiben, oder c) bei Wholesale-only Anbietern einkaufen.

Die Existenz der Wholesale-only Anbieter wird auf europäischer Ebene als wünschenswert erachtet. Dies zeigt sich schon daran, dass die derzeit diskutierten Vorschläge zur Änderung des europäischen Rechtsrahmens für elektronische Kommunikation Regulierungserleichterungen für diese Anbieter vorsehen (Artikel 77). Ökonomisch begründet liegt dies zum einen darin, dass Wholesale-only Anbieter nicht zugunsten ihres eigenen Endkundengeschäftes diskriminieren können. Zum anderen ist für den Endkundenmarkt eine höhere Wettbewerbsintensität zu erwarten, wenn Wholesale-only Netze einer Vielzahl von Endkundenanbietern zur Vermarktung bereitstehen.

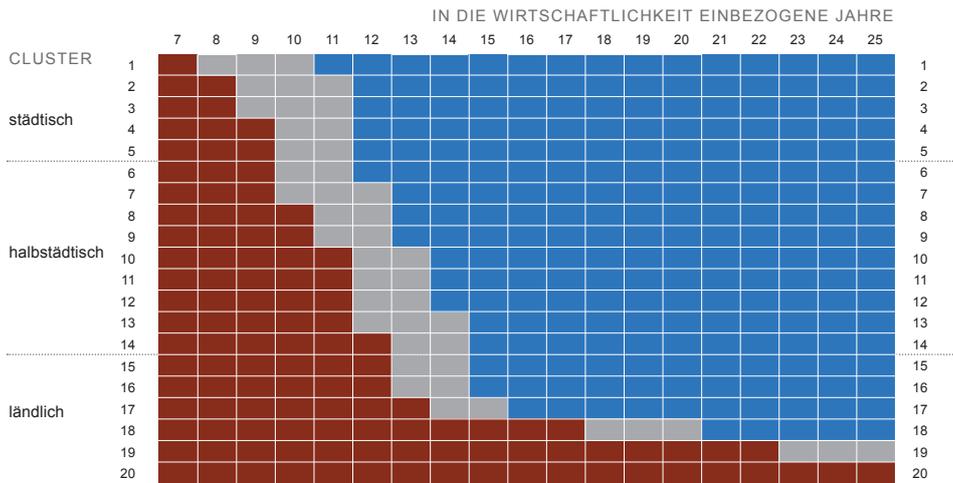
In Deutschland spielen Wholesale-only-Netze allerdings nur eine untergeordnete Rolle, und sie sind nicht im Anschluss-

segment anzutreffen (eine Ausnahme ist z.B. Gasline). Mit Blick auf die Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zeigt sich allerdings, dass das Wholesale-only Geschäftsmodell bereits vielfach Marktrelevanz entfaltet. In Schweden und Großbritannien ist dies teilweise durch eine regulatorisch-induzierte funktionale Trennung des Wholesale- und Endkundengeschäfts erfolgt. Darüber hinaus gibt es in Europa aber auch Beispiele von Anbietern, die freiwillig auf das Wholesale-only Geschäftsmodell gesetzt haben, indem sie entweder das Infrastrukturgeschäft durch ein Spin-off veräußert (O2 Czech – CETIN) oder erst gar kein eigenes Endkundengeschäft aufgebaut haben (Stokab in Schweden, Reggefiber in den Niederlanden oder RuNe in der Slowakei).

Zahlreiche Studien haben sich in der Vergangenheit mit der Desintegration der Wertschöpfungsstufen Infrastruktur- und Endkundengeschäft beschäftigt. Neben den o.g. weitläufig anerkannten Vorteilen werden aber auch eine Reihe an Nachteilen infolge der fehlenden vertikalen Integration angeführt. Diese drehen sich um folgende Schwerpunkte:

1. Durch vertikale Integration lassen sich die Kosten der Bereitstellung der Güter reduzieren.
2. Die möglichen Profite aus dem Endkundengeschäft sind Teil der Investitionsentscheidung eines privaten Marktteilnehmers und beeinflussen die Investitionsanreize positiv.

Abbildung: Ergebnisse der komparativen Wirtschaftlichkeitsberechnung



Der erste Schwerpunkt ergibt sich aus vertikalen Effizienzen zwischen Endkunden- und Infrastrukturgeschäft. Darunter fallen insbesondere Transaktionskosten zwischen Wholeseller und Wholebuyer (etwa Verhandlungs- oder Durchsetzungskosten) sowie Verbundvorteile. Während letztere ein eher geringes Ausmaß annehmen, sind die Transaktionskosten eine nicht zu vernachlässigende Größe. Allerdings wird die Höhe der Transaktionskosten durch Standardisierung und Automatisierung vermindert. Derzeitig sind mit Open Access Plattformen oder die S/PRI Schnittstelle dahingehende Aktivitäten und Diskussionen zu beobachten.

Das Argument, vertikale Integration biete mehr Investitionsanreize, wird weitläufig damit begründet, dass ein Marktteilnehmer mit eigenem Endkundengeschäft in seiner Investitionserwägung auch die Erträge aus dem Endkundengeschäft in seine Kalkulation einbezieht und daher eher in der Lage sei, seine Investitionen zu refinanzieren. Das im Rahmen der Studie entwickelte Modell überprüft, ob diese These zutrifft oder gegenläufige Effekte dagegen stehen. Dies geschieht unter Einbezug der derzeitigen Marktgegebenheiten im Glasfaserausbau.

Beide Anbieterklassen müssen gleichermaßen passive und aktive Infrastruktur errichten. Auf Seiten der Einnahmen und operativen Kosten bestehen jedoch weitreichende Unterschiede. Wie oben bereits angeführt, beziehen vertikal integrierte Unternehmen die Erträge aus dem Endkundengeschäft mit ein, sie können Verbundvorteile erzielen und verfügen über geringere Transaktionskosten. Darüber hinaus lassen europäische Benchmarkanalysen und qualitative Untersuchungen bzw. Erwägungen erwarten, dass sich weitere Bestimmungsgrößen zwischen Wholesale-only Anbietern und integrierten Anbietern wesentlich unterscheiden:

a) Wholesale-only Anbieter sind ausschließlich im Infrastrukturgeschäft tätig. Daher sind die Kapitalgeber vermehrt

Infrastrukturinvestoren, die aufgrund der sicheren und langfristigen Cashflows von Glasfaserinfrastrukturen längere Payback-Perioden und geringere Verzinsung akzeptieren. Das Endkundengeschäft eines integrierten Anbieters wird weitläufig als vergleichsweise risikoreich bewertet.

b) Wholesale-only Anbieter erreichen eine höhere Auslastung der Infrastruktur, da mehr Endkundenanbieter dasselbe Netz vermarkten und weniger weitere parallele Infrastrukturen errichtet werden. Letzteres liegt darin begründet, dass Telekommunikationsanbieter Vorleistungen bei Wholesale-only Anbietern einkaufen können, ohne Diskriminierung gegenüber dem Endkundengeschäft des Infrastruktureigentümers befürchten zu müssen. Infolgedessen ist zu erwarten, dass Marktteilnehmer eher Vorleistungen einkaufen, als eigene konkurrierende Infrastrukturen zu errichten.

Damit wird deutlich, dass hinsichtlich der Investitionsanreize gegenläufige Effekte bestehen. Die Modellierung verfolgt die Zielsetzung, diese Effektstärken im Kontext derzeitiger Marktgegebenheiten zu untersuchen. Dies erfolgt unter Verwendung eines Discounted-CashFlow-Modells, indem die diskontierten Erträge den Investitionskosten gegenübergestellt werden. Da der zu erwartende Infrastrukturwettbewerb und die Anschlusskosten je Haushalt je nach Besiedlungsdichte stark voneinander abweichen, erfolgt die Modellierung für 20 verschiedene Besiedlungscluster, die jeweils 5% der deutschen Haushalte umfassen. Das Cluster 1 repräsentiert Haushalte, die sich in den Gebieten mit der höchsten Besiedlungsdichte befinden. Entsprechend sind die Haushalte im Cluster 20 die ländlichsten 5%. In den in der Abbildung dargestellten Ergebnissen sind die Cluster in den Spalten abgetragen und die Anzahl der Jahre, die in der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung herangezogen werden, in den Spalten. Rote Zellen bedeuten, dass weder der Wholesale-only Anbieter noch der vertikale Anbieter das jeweilige Cluster wirtschaftlich erschließen können. In den grauen

Zellen kann nur der Wholesale-only Anbieter profitabel FTTH ausbauen und in den blauen Zellen beide Anbieterklassen. Es zeigt sich, dass der Wholesale-only Anbieter im Durchschnitt zwei bis drei Jahre früher die Profitabilitätsschwelle erreicht und der integrierte Anbieter in allen Clustern weniger profitabel als der Wholesale-only Anbieter ist.

Ein zusätzlicher Effekt liegt in den unterschiedlichen Betrachtungszeiträumen. Gerade in den halbstädtischen und ländlichen Clustern wird die Profitabilitätsschwelle erst nach vielen Jahren erreicht. Ein Wholesale-only Anbieter wird aufgrund seiner Investorenstruktur eher in der Lage sein, den Kapitalbedarf für solche langen Payback-Perioden zu decken.

Die Untersuchungsergebnisse zeigen, dass das Fehlen eines eigenen Endkundengeschäftes und die damit verbundenen ausbleibenden Endkundenenerträge sowie die zusätzlichen Transaktionskosten die Profitabilität des Wholesale-only Anbieters im Vergleich zwar vermindern, dass jedoch die Ausbauprofitabilität, insbesondere durch eine höhere Netzauslastung und vorteilhafte Kapitalgeberstrukturen, über der eines integrierten Anbieters liegt. Daher zeigt sich, dass der Ausbau im Wholesale-only Geschäftsmodell ebenso für den Glasfaserausbau geeignet ist wie der im integrierten Geschäftsmodell. Dies ist angesichts der positiven Effekte auf die Wettbewerbsintensität im Endkundengeschäft eine gute Nachricht.

Aus Sicht der öffentlichen Hand bleibt die Wahl des Geschäftsmodells jedoch eine privatwirtschaftliche Entscheidung.

Nichtsdestotrotz bestehen einige Spielräume, um die Entstehung von Wholesale-only Netzen zu begünstigen. Zunächst ist in den Broadband State Aid Guidelines der Europäischen Kommission bereits die Möglichkeit angelegt, Wholesale-only Anbietern im Vergabewettbewerb zusätzliche Punkte zuzuteilen und so die wünschenswerten wettbewerblichen und regulatorischen Charakteristika eines Wholesale-only Netzes bei der Vergabe einzubeziehen. Einen drastischeren Weg ist beispielsweise Italien gegangen, indem die Ausschreibung der Fördergelder an die Bedingung geknüpft wurde, dass die geförderte Infrastruktur als Wholesale-only Netz errichtet wird.

Weiterhin sollten die Regulierungserleichterungen für Wholesale-only Unternehmen, die der Artikel 77 des derzeit diskutierten neuen Europäischen Rechtsrahmens enthält, auch umfangreiche Berücksichtigung bei der Übersetzung in deutsches Recht finden. Eine entsprechende Rückführung der Ex-ante-Regulierung könnte Impulse für den Markt erzeugen, die im Ergebnis dazu führen, dass das Wholesale-only Geschäftsmodell eine Marktrelevanz auf dem deutschen Markt erlangt. *___ Fabian Queder*

—> DICE Publikation

Fabian Queder (2018), Revisiting a Wholesale-retail Split in Broadband: Does Vertical Disintegration Lead to Lower Investment Incentives?, erscheint in: Telecommunications Policy.

Ulrich Heimeshoff und Ronald Bachmann zu Professoren ernannt



Links: Dekan Prof. Dr. Justus Haucap mit apl. Prof. Dr. Bachmann.

Rechts: Prof. Dr. Justus Haucap mit apl. Prof. Dr. Heimeshoff.

Dr. Ulrich Heimeshoff, ist am 14. Februar 2018 zum außerplanmäßigen Professor am DICE ernannt worden. Prof. Dr. Heimeshoff widmet sich in seiner neuen Funktion auch weiterhin Fragestellungen der empirischen Regulierungsforschung und Industrieökonomik.

Ebenfalls ist Dr. Ronald Bachmann, Leiter des Kompetenzbereichs „Arbeitsmärkte, Bildung, Bevölkerung“ am Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), zum außerplanmäßigen Professor am DICE ernannt worden. Die Ernennung und Verleihung der Urkunde fand am 11. April 2018 statt. Dr. Ronald Bachmann wird im Rahmen seiner Professur künftig am DICE regelmäßig Vorlesungen zu Themen der Arbeitsmarktökonomik halten.

Medien und ihre Rolle in Demokratien – Hoffnung und Vertrauenskrise

Die mediale Berichterstattung hat bedeutenden Einfluss auf die Entscheidungen von Bürgern als Konsumenten, Wähler oder Unternehmer. Doch erfüllen die Medien ihre Rolle als vierte Gewalt in der Demokratie? Eine Studie ist dieser Frage jetzt nachgegangen.

Medien unter Beobachtungsdruck

Die Medien und ihre Rolle als Institution in der Demokratie stehen wieder einmal unter verschärftem Beobachtungsdruck. Zum einen wird der derzeitige Aufstieg rechter, euroskeptischer und populistischer Bewegungen, Parteien und Politiker von großem Medieninteresse begleitet und möglicherweise dadurch auch verstärkt. Die Erfolge der UK Independence Party unter Nigel Farage in Großbritannien, Geert Wilders' Partij voor de Vrijheid in den Niederlanden, des Rassemblement National und Marine Le Pen in Frankreich, der MoVimento 5 Stelle und Giuseppe Piero „Beppe“ Grillo in Italien oder der Alternative für Deutschland (AfD) sind Beispiele dafür. Zum anderen werden gerade traditionelle Medien eben aus dieser Richtung zum Teil harsch kritisiert und mit Begriffen wie „Journaille“ oder „Lügenpresse“ bedacht. Im Vergleich dazu kommt der durch U.S.-Präsident Donald Trump populär gewordene Begriff der „Fake News“ schon fast milde daher. Dies bleibt nicht ohne Folgen: Nach dem Edelman Trust Barometer 2018 stellen Medien mittlerweile weltweit die Institution dar, der die Bevölkerung verglichen mit NGOs, Unternehmen und Regierungen am wenigsten vertraut.

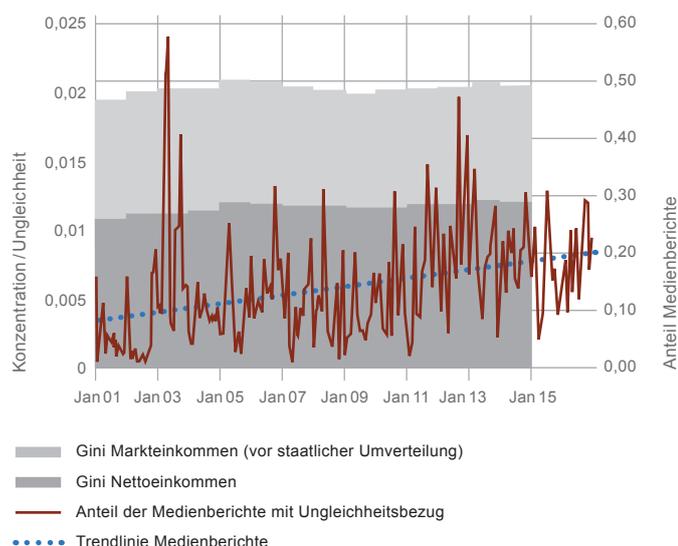
Dennoch ist die Hoffnung, die mit der Rolle der Medien in der Demokratie mitschwingt, bei vielen nach wie vor groß und lässt sich in dem Ausdruck der vierten Gewalt fassen. Edmund Burke nutzte den Begriff „fourth estate“ 1787 in einer Parlamentsdebatte. Er sah die Medien als zusätzliche Kontrollinstanz der britischen Regierung – neben den klerikalen und weltlichen Mitgliedern des House of Lords und den Abgeordneten des House of Commons. Eine weniger hoffnungsvolle Sichtweise findet sich hingegen in Beiträgen der Neuen Politischen Ökonomie, die Entscheidungen und Verhalten im politischen Kontext mit ökonomischen Methoden untersucht. So betonen unter anderem die U.S.-Forscher Simon Anderson

und John McLaren (2012), dass auch Eigentümer von Medien politische Interessen haben und über die Medien versuchen, die Politik in ihrem Sinne zu beeinflussen. Einen anderen, aber kaum weniger kritischen Blick vertreten Tim Besley von der London School of Economics and Political Science und Andrea Prat von der Columbia University in New York (2006): Medien würden in der Tendenz regierungsfreundlich berichten, da sie sich dadurch entweder Gesetzesinitiativen in ihrem Sinne erhoffen – z.B. wenn es um Fusionskontrolle oder geistiges Eigentum geht – oder einen besseren Zugang zu exklusiven Informationen. In beiden Fällen wäre die Funktion der Medien als vierte Gewalt in der Demokratie erheblich beeinträchtigt.

Medien beeinflussen Wahrnehmungen und Verhalten

Gleich ob Medien nun ihrer Rolle als vierte Gewalt gerecht werden oder nicht – Medienberichterstattung wirkt und hat einen zum Teil erheblichen Einfluss auf Wahrnehmung und Entscheidungen der Bürger als Konsumenten, Unternehmer oder Wähler. Würden diese Aussage bereits viele vom Gefühl her bejahen, so gibt es in den letzten Jahren immer mehr Forschungsarbeiten, die den Einfluss der Medien mit ökonomischen Methoden untersuchen. Einige von ihnen unter Beteiligung des Autors werden im Folgenden kurz vorgestellt.

Unter anderem zeigen Diermeier et al. (2017), dass die Medienberichterstattung zum Thema Ungleichheit auf die Wahrnehmung und Sorgen der Bevölkerung wirkt. Wir verknüpfen in unserer Analyse über 640.000 Berichte aus deutschen Leitmedien der Jahre 2001 bis 2016 mit rund 303.000 Interviews aus dem Sozioökonomischen Panel (SOEP). Trotz generell rückläufiger Wirtschaftssorgen der Bevölkerung zeigt die Berichterstattung Wirkung: Wenn der Anteil der Berichterstattung zur Ungleich-



Quelle: Diermeier et al (2017).

Abbildung: Einkommensungleichheit in Deutschland und Anteil der Ungleichheitsberichterstattung in deutschen Medien

heit in den Tagen vor dem Interview um einen Prozentpunkt höher liegt, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit um rund 4%, dass ein Befragter angibt, sich Sorgen um die wirtschaftliche Lage zu machen. Ebenfalls sind die Befragten weniger zufrieden mit dem Stand der sozialen Gerechtigkeit. Erhöht sich der Anteil der Berichterstattung zu Ungleichheitsthemen im engeren Sinne (zum Beispiel zur sozialen Schere) und werden nur Berichte über Geschehnisse im Inland berücksichtigt, ist der Einfluss auf die (Un-)Zufriedenheit beinahe doppelt so groß. Die Ergebnisse bleiben robust, selbst wenn man die Analyse auf den Zeitraum seit 2005 beschränkt, in dem die Einkommensungleichheit in Deutschland nicht zugenommen hat. Interessanterweise hat sich im selben Zeitraum der Anteil der Berichterstattung zu Ungleichheit verdoppelt und seit 2001 sogar verdreifacht (siehe Abbildung).

Eine ähnliche Wirkung der Medienberichterstattung zeigt sich im Hinblick auf Migrationsorgen. Benesch et al. (2018) nutzen die Tatsache, dass rund um Schweizer Referenden mit Migrationsbezug in deutschen Medien mehr zum Thema Migration berichtet wird. Auch hier verbinden wir eine Vielzahl von Berichten in deutschen Leitmedien mit Interviews aus dem deutschen SOEP. Wiederum zeigt sich, dass die Migrationsorgen der Bevölkerung mit der Intensität der Berichterstattung zunehmen.

Hinweise dafür, dass Medienberichterstattung nicht nur auf der Wahrnehmungsebene wirkt, sondern auch handlungsrelevant werden kann, finden Dewenter et al. (2016), die einen positiven Zusammenhang zwischen der Medienberichterstattung über Automobilhersteller und den Zulassungszahlen identifizieren. Beckmann et al. (2017) wiederum zeigen anhand der Berichterstattung in internationalen TV-Hauptnachrichten und Daten aus der Global Terror Database, dass ein Anstieg der Terrorzahlen nicht nur naheliegendermaßen mehr Medienberichterstattung zum

Thema auslöst, sondern mehr Medienberichte zu Terror auch zu mehr und brutaleren Terroraktivitäten führen.

Und wie ist es im Bereich der Politik – bleibt es dort bei Beeinflussung der Wahrnehmung und wird diese zumindest hier nicht handlungsrelevant? Davon ist nicht auszugehen. So untersuchen Dewenter et al. (2018) den Zusammenhang zwischen der Berichterstattung zu Parteien und den politischen Präferenzen der Bevölkerungen in der kurzen und langen Frist. Unter Verwendung von Mediendaten und den Umfrageergebnissen des Politbarometers zur Sonntagsfrage und zur generellen Parteienneigung zeigen wir, dass eine positivere Berichterstattung zu einer Partei zumindest die kurzfristigen Wahlabsichten positiv beeinflusst.

Wirken Medien als vierte Gewalt in der Demokratie?

Kommen wir zurück zu den Medien als Institution in Demokratien: werden sie ihrer Rolle als vierte Gewalt gerecht? Hier besteht durchaus Hoffnung. So zeigen Dewenter et al. (2016) auf Basis des von ihnen entwickelten Political Coverage Index (PCI), dass sich zum einen die Leitmedien in Deutschland in ihrer Parteienberichterstattung empirisch robust in ein Links-Rechts-Spektrum einordnen lassen. Zum anderen variiert die Positionierung im Zeitverlauf. Je linker die Regierung auf Bundesebene in Amt ist, desto rechter berichten überregionale Medien und vice versa. Das kann als Hinweis gesehen werden, dass zumindest in Deutschland die Medien ihrer Rolle als vierte Gewalt durchaus nachkommen. *— Dr. Tobias Thomas*

—> DICE Publikationen

Christine Benesch, Simon Loretz, David Stadelmann & Tobias Thomas (2018), Media Coverage and Immigration Worries: Econometric Evidence, DICE Discussion Paper No 288.

Ralf Dewenter, Melissa Linder & Tobias Thomas (2018), Can Media Drive the Electorate? The Impact of Media Coverage on Party Affiliation and Voting Intentions, DICE Discussion Paper No 287.

Ralf Dewenter, Ulrich Heimeshoff & Tobias Thomas (2016), Media Coverage and Car Manufacturers' Sales, DICE Discussion Paper No 215.

Matthias Diermeier, Henry Goecke, Judith Niehues, Tobias Thomas (2017), Impact of Inequality-Related Media Coverage on the Concerns of the Citizens, DICE Discussion Paper No 258.

Klaus Beckmann, Ralf Dewenter & Tobias Thomas (2016), Can News Draw Blood? The Impact of Media Coverage on the Number and Severity of Terror Attacks, DICE Discussion Paper No 236.

Ralf Dewenter, Uwe Dulleck & Tobias Thomas (2016), Does the 4th Estate Deliver? Towards a More Direct Measure of Political Media Bias, DICE Discussion Paper No 235.

Preiseffekte von Supermarktfusionen am Beispiel des deutschen Einzelhandels

Die wachsende Zahl Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel und die damit verbundene gestiegene Marktmacht von Supermärkten haben zu kontroversen wirtschaftspolitischen Debatten geführt. Da die Effekte von Fusionen auf Konsumentenpreise aus theoretischer Sicht nicht eindeutig sind, hat eine DICE-Studie diese empirisch anhand einer Fusion im deutschen Lebensmitteleinzelhandel untersucht.

Seit Jahren ist eine Zunahme der Marktkonzentration in vielen Ländern und Sektoren zu beobachten, welche im Handel besonders stark ausgeprägt ist. Ein Grund dafür sind Fusionen, die – hinsichtlich der möglichen Preiseffekte im Endverbrauchermarkt – Chancen als auch Risiken bergen. Auf der einen Seite kann sich höhere Marktmacht in höheren Verbraucherpreisen widerspiegeln, auf der anderen Seite werden Kosteneinsparungen eventuell an Kunden weitergegeben. Bei der Bewertung von Fusionen werden Wettbewerbsökonominnen und Kartellbehörden auf der ganzen Welt mit dieser Abwägung regelmäßig konfrontiert. Fusionen sind von besonderem Interesse im deutschen und europäischen Einzelhandel, da hier eine relativ hohe Marktkonzentration vorliegt. In Deutschland, Frankreich und Großbritannien halten die jeweils fünf größten Händler gemeinsam über 70 Prozent Marktanteil. Im Einzelhandel hat Größe verschiedene Vorteile für die Unternehmen. Zusätzlich zur Marktmacht im Endverbrauchermarkt verbessert sich dadurch die Verhandlungsposition gegenüber den Herstellern. Weiterhin sparen Unternehmen Kosten ein durch Verbundvorteile wie z.B. ein großes Lager- und Distributionsnetz. Daher können Fusionen im Einzelhandel mit erheblichen Kosteneinsparungen verbunden sein.

Die Supermarktfusion

In unserer Studie haben wir die Preiseffekte einer deutschen Supermarktfusion aus dem Jahr 2008 untersucht. Dieser Fall ist aus verschiedenen Gründen von großem Interesse. Erstens handelt es sich bei der Fusion um die Übernahme eines Softdiscounters durch eine Supermarktkette, die sowohl Discounter als auch sog. Vollsortimenter betreiben. Da es aus theoretischer Sicht a priori nicht eindeutig bestimmbar ist wie stark diese Formate im Wettbewerb miteinander stehen,

sind die resultierenden Preiseffekte der Fusion letztendlich eine empirische Frage. Zweitens haben die fusionierenden Parteien nach der Fusion bessere Bedingungen von ihren Zulieferern eingefordert und Konsumenten konnten möglicherweise von diesen Kosteneinsparungen profitieren. In diesem Kontext wurde der Begriff der sogenannten „Hochzeitsrabatte“ geprägt. Drittens wurde die Übernahme nur unter der Auflage genehmigt, dass in hochkonzentrierten regionalen Märkten, Filialen an einen Wettbewerber abgegeben werden. Die Auflage, deren Wirksamkeit ebenfalls untersucht wird, resultierte de facto in einer zweiten Fusion.

Daten und Methode

Die Analyse basiert auf Haushaltsdaten der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK). Der verwendete Datensatz enthält über 3 Millionen Einkäufe von mehr als 9000 Haushalten in knapp 4000 Gemeinden in Deutschland über einen Zeitraum von 5 Jahren. In der Studie werden Preisänderungen berücksichtigt in den folgenden Produktkategorien: Joghurt, Kaffee, Milch und Toilettenpapier.

Zusätzlich nutzen wir, dass viele Supermärkte in Deutschland relativ große Freiheiten in der regionalen Preisgestaltung genießen. Dadurch kann die Preisentwicklung in Regionen, die von der Fusion betroffen waren, mit der Preisentwicklung in nicht betroffenen geographischen Märkten verglichen werden. Eine Region ist potenziell von der Fusion betroffen, wenn eine oder beide fusionierenden Unternehmen in der Region Supermärkte betrieben haben, da es nur in diesem Fall zu einer Veränderung der Marktstruktur und zu einer Weitergabe von möglichen Kosteneinsparungen gekommen sein kann. Des Weiteren Regionen hinsichtlich der Höhe der erwarteten Veränderung der

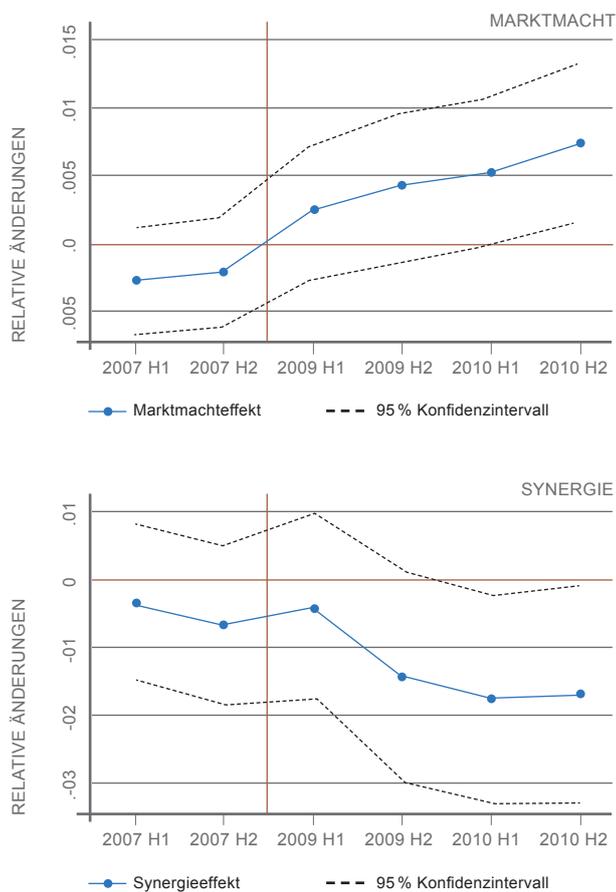


Abbildung: Regionale Preiseffekte durch eine Supermarktfusion

Marktkonzentration unterschieden. Abschließend wird auch die Wirksamkeit der Auflagen analysiert, die den fusionierenden Parteien mit dem Ziel auferlegt worden sind, um eventuelle antikompetitive Preiseffekte abzuschwächen.

Ergebnisse

Die Ergebnisse der Studie deuten darauf hin, dass die Fusion zu einem durchschnittlichen Preisanstieg von einem halben Prozent geführt hat. Die Abbildung zeigt in der oberen Grafik den zeitlichen Verlauf des relativen Preisanstiegs in den betroffenen Regionen im Vergleich zu nicht betroffenen Regionen. Die Grafik zeigt nur marginale Unterschiede der beiden Regionstypen vor der Fusion, nach der Fusion divergieren deren Preislevel. In Regionen, die durch die Fusion einen erheblichen Anstieg in der Marktkonzentration erfahren haben, haben sich die Preise allerdings um bis zu sieben Prozent erhöht. Der Preisanstieg wird besonders von Vollsortimentern getrieben und weniger von Discountern. Die Preise für Eigenmarken der Vollsortimenter entwickeln sich ähnlich wie die von Herstellermarken in den von der Übernahme betroffenen Märkten. Die Ergebnisse zeigen auch, dass die Effekte nicht primär durch Sortimentsanpassungen verursacht wurden, sondern durch die Preisänderungen in bestehenden Produkten. Die Auflage, Filialen in hochkonzentrierten Regionen an einen Wettbewerber abzugeben, war

hinsichtlich der Preiseffekte nicht ausreichend, da in diesen Regionen ebenfalls ein Preisanstieg festzustellen ist.

Einige Regionen sind mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht von erhöhter Marktkonzentration betroffen, da nur einer oder keiner der beiden Fusionsparteien dort Supermärkte betrieben hat. In Regionen, in denen vor der Fusion Supermärkte von genau einem der beiden Unternehmen aktiv waren, ist es jedoch möglich, dass es überregionale Kosteneinsparungen gibt, zum Beispiel durch verbesserte Verhandlungsposition gegenüber Zulieferern oder Kosteneinsparungen in der Logistik. In diesen Regionen wird eine durchschnittliche Preisreduktion um 1% gemessen, wie die untere Grafik verdeutlicht. Es werden somit in wettbewerbsintensiven Märkten Kostenreduktionen zu einem höheren Maß an die Verbraucher weitergeben.

Politikimplikationen und Fazit

Das Hauptergebnis der Studie ist, dass sich in dem untersuchten Fall die durch die Supermarktfusion induzierte höhere Marktkonzentration insgesamt negativ auf die Verbraucher ausgewirkt hat, da Konsumentenpreise im Durchschnitt gestiegen sind. Zwar kam es durch die Fusion zu Kosteneinsparungen, die in manchen Regionen auch an Konsumenten weitergegeben wurden, insgesamt überwiegen allerdings in den meisten Regionen die Preisanstiege durch die erhöhte Marktkonzentration. In den USA wird, im Vergleich zu Europa, eine hohe Marktkonzentration im Einzelhandel weniger kritisch gesehen, da man dort eher den Fokus auf verbesserte Verhandlungsmacht gegenüber Herstellern legt. Die Ergebnisse bestätigen somit die hiervon abweichende kritische Sichtweise der deutschen und europäischen Wettbewerbspolitik bezüglich Supermarktfusionen.

Die Studie zeigt insbesondere auf, dass die vor der Fusion bestehenden Marktanteile gut geeignet sind, um vorherzusagen, in welchen Regionen es zu Preissteigerungen nach einer Fusion kommen kann. Dies ist von hoher praktischer Relevanz, da sich Marktanteile im Gegensatz zu anderen Variablen, welche oft in Prognosen von Fusionseffekten einfließen, ohne aufwendige statistische Verfahren berechnen lassen. Außerdem scheint die bei Supermarktfusionen häufig gewählte Auflage, in hochkonzentrierten Regionen Supermärkte an einen direkten Wettbewerber abzugeben, möglicherweise nicht zielführend zu sein, um Preiserhöhungen entgegenzuwirken. __ Prof. Dr. Joel Stiebale, Dr. Jan-Philip Schain, Dr. Dennis Rickert

→ DICE Publikation

Dennis Rickert, Jan Philip Schain & Joel Stiebale (2018), *Local Market Structure and Consumer Prices: Evidence from a Retail Merger*, DICE Discussion Paper No 280, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/280.html>.

Hin und wieder zurück: Geplante Rückmigration innerhalb Deutschlands

Klassische Theorien der Rückmigration gehen häufig von einem Scheitern der Migranten und einer daraus folgenden Revidierung der Erstmigrationsentscheidung aus. Wir entwickeln eine einfache Theorie der Rückmigration, in welcher Mobilität als Signal an zukünftige Arbeitgeber verstanden werden kann. Unterschiedliche Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen bevorzugen Signale unterschiedlicher Intensität, was zu einer systematischen Selektion in permanente und temporäre Migration führt.

Wie mobil sind Deutschlands Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen? In einer Untersuchung von nahezu einer Million Erwerbsbiografien lässt sich für die Hälfte der betrachteten Arbeitnehmer ein geografischer Arbeitsplatzwechsel innerhalb Westdeutschlands verzeichnen. Für ganze 13,5 % der von uns über einen Zeitraum von 1975 bis 2014 betrachteten Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen fand dieser Arbeitsplatzwechsel über eine erhebliche räumliche Distanz von mehr als 120 Kilometern statt. Immerhin ein Viertel dieser Migranten entschied sich zu einem späteren Zeitpunkt in ihrer Erwerbsbiografie für eine Rückmigration.

Geplante und ungeplante Rückmigration

Ökonomische Erklärungen für das Phänomen der Rückmigration lassen sich grob in zwei Denkschulen unterteilen: Zum einen gibt es Erklärungsansätze, welche von einer geplanten Rückmigration ausgehen. Dabei handelt es sich beispielsweise um die zeitlich begrenzte Migration von Studenten, Gastarbeitern oder auch um die Entsendung von Mitarbeitern durch multinationale Unternehmen. Gemein haben all diese Formen der temporären Migration, dass das Migrationsmotiv meist einer systematischen Asymmetrie zwischen Ausgangsort und Zielort der Migration entspringt. So versprechen sich Studenten von einer besseren Ausbildung im Ausland später ein vergleichsweise höheres Einkommen im Heimatland. Umgekehrt kombiniert der klassische Gastarbeiter ein höheres Einkommen im Ausland während der Erwerbsphase seines Lebens mit geringeren Lebenskosten während des Ruhestands im Heimatland. Da solche fundamentalen Asymmetrien jedoch vor allem im internationalen Kontext deutlich zu Tage treten, stellt sich

die Frage, wie die ungleich höhere Mobilität von Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen innerhalb eines nationalen Arbeitsmarktes, welcher zudem durch einen einheitlichen institutionellen Rahmen gekennzeichnet ist, erklärt werden kann.

Alternative Erklärungsansätze gehen an dieser Stelle von spontanen Rückmigrationsentscheidungen aus, welche erst nach erfolgter Erstmigration getroffen werden. Eine wichtige Rolle nimmt dabei die Unsicherheit bezüglich der ursprünglichen Migrationsentscheidung ein. Stellt sich heraus, dass die mit der ursprünglichen Migrationsentscheidung verknüpften Erwartungen an den Zielort sich nicht erfüllen, so revidiert der Migrant seine vorherige Entscheidung und kehrt an den Ausgangsort seiner Migration zurück. Ein Phänomen, welches der große deutsche Entertainer Stefan Raab einst mit den folgenden Worten besang: „Er ging nach Amerika, und sagte: ‚Wenn ich es dort schaffe, komm‘ ich nie mehr nach Deutschland zurück!... Und heute Abend ist er wieder hier.“

Betrachtet man die Erwerbsbiografien von Deutschlands Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen jedoch genauer, so finden sich auch hier Indizien, welche für eine geplante Rückmigration sprechen. So unterscheiden sich die späteren Rückmigranten bereits vor ihrer ersten Migrationsentscheidung durch ein niedrigeres Einkommenspotential von jenen Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen, welche sich für eine dauerhafte Migration entscheiden. Hinzukommt, dass bilaterale Migrationsströme zwischen den verschiedenen Regionen innerhalb Deutschlands oft erstaunlich ausgeglichen sind: Migration und Rückmigration findet zwischen den meisten Regionen simultan in beide Richtungen statt. Zur Erklärung dieser stilisierten Fakten, welche sich nicht allein durch die



zuvor beschriebenen Erklärungsansätze rationalisieren lassen, entwickelten wir ein einfaches theoretisches Modell der geplanten Rückmigration, welches ohne im Vorhinein festgelegte Asymmetrien zwischen Ausgangs- und Zielort auskommt.

Migration als Signal

Unser Erklärungsansatz beruht auf zwei einfachen Prämissen. Der Realität einer modernen Arbeitswelt entsprechend unterstellen wir einen Produktionsprozess, der Teamwork voraussetzt, wobei zwischen den Mitgliedern eines Teams starke Komplementaritäten bestehen: Der Erfolg des Unternehmens und somit auch der Lohn eines jeden einzelnen Arbeitnehmers hängt nicht allein von den Fähigkeiten dieses Arbeitnehmers, sondern von den Fähigkeiten aller Teammitglieder ab. So stelle man sich beispielsweise einen sequentiellen Produktionsprozess vor, bei welchem das noch nicht vollendete Produkt nach und nach durch verschiedene Hände geht. Unterläuft einem Arbeiter ein kritischer Fehler, so ist der Arbeitseinsatz aller vorherigen Schritte verloren. Der Arbeiter mit den niedrigsten Fähigkeiten verursacht dann einen Engpass (im engl. „bottleneck“), weshalb Unternehmen es bevorzugen, Teams aus möglichst ähnlich qualifizierten Arbeitnehmern zu formen. Und an genau dieser Stelle kommt unsere zweite Prämisse ins Spiel: So unterstellen wir, dass sich die Fähigkeiten der potentiellen Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen nicht oder nur unvollständig beobachten lassen. Aus Unternehmenssicht gewinnen somit all jene Signale an Wert, welche einen Rückschluss auf die Fähigkeiten potentieller Beschäftigter zulassen.

Wir argumentieren, dass die leicht zu verifizierende Migrationshistorie eines potenziellen Arbeitnehmers als ein solches Signal verstanden werden kann. Migranten, welche durch ihre mit Kosten verbundene Mobilität höhere Fähigkeiten signalisieren, können dann auf effizientere Produktionsteams mit ähnlich guten Teammitgliedern hoffen. Die aus der verbesserten Teamzusammensetzung hervorgehenden Effizienzgewinne ermöglichen höhere Löhne, wobei die am besten qualifizierten Migranten die höchsten Lohnzugewinne verzeichnen. Steigen nun die Kosten der Migration mit der Länge des Aufenthalts, so kommt es zu einer systematischen Selektion in temporäre und permanente Migration: Durch das vergleichsweise kostenintensivere Signal der dauerhaften Migration gelingt es den am besten qualifizierten permanenten Migranten sich von allen schlechter qualifizierten Konkurrenten im Arbeitsmarkt zu distanzieren. Den Rückmigranten gelingt es wiederum sich, mittels ihres vergleichsweise günstigeren Signals der temporären Migration, wenigstens noch von den am schlechtesten qualifizierten Nichtmigranten abzusetzen.

Competition and Innovation Summer School (CISS)



62 Teilnehmer aus 14 Ländern nahmen an der CISS 2018 in Montenegro teil.

Vom 28. Mai bis zum 1. Juni 2018 fand bereits zum achten Mal die Competition and Innovation Summer School (CISS) statt, dieses Jahr zum ersten Mal in Ulcinj (Montenegro). Das DICE organisiert die CISS in Kooperation mit dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim, der Katholischen Universität Leuven in Belgien sowie der Universität Luxemburg und der Eidgenössische Technische Hochschule Lausanne (EPFL) in der Schweiz.

Die CISS bietet jungen Wirtschaftswissenschaftlern aus dem Bereich der Innovations- und Wettbewerbsforschung die Möglichkeit, ihre Dissertations- oder Forschungsvorhaben ausführlich innerhalb eines Teams erfahrener und renommierter Wissenschaftler sowie anderer Doktoranden und Post-Docs in einem interessanten Arbeitsumfeld zu diskutieren. Hochkarätige, internationale Wissenschaftler referierten zu Themen aus den Bereichen der Innovations- und Patentforschung und der Empirischen Wettbewerbspolitik, sowie zu aktuellen Themen der Industrieökonomik. Referenten waren neben Dirk Czarnitzki, Reinhilde Veugelers (beide KU Leuven), Jo Seldeslachts (DIW Berlin), Rosemarie Ziedonis (Boston University, US), Albert Banal-Estanol (Universität Pompeu Fabra, ES) auch Joel Stiebale vom DICE.

Insgesamt nahmen 62 Teilnehmer aus 14 Ländern an der CISS 2018 teil, darunter auch fünf DICE-Doktoranden. Wie schon in den letzten Jahren wurde die Veranstaltung sowohl seitens der Organisatoren als auch der Teilnehmer als voller Erfolg gewertet und wird auch im kommenden Jahr voraussichtlich wieder in Montenegro in der letzten Maiwoche stattfinden. __ Dr. Susanne Thorwarth

Rückmigranten sind somit schlechter qualifiziert als permanente Migranten und verdienen dadurch auch niedrigere Löhne – ein Befund, welcher sich in den von uns analysierten Daten bereits vor erfolgter Erstmigration beobachten lässt, und welcher somit auf eine geplante Rückmigration hindeutet.

Politikimplikationen

Da es nicht das Erreichen der Zieldestination, sondern der Migrationsprozess an sich ist, welcher dem (Rück)migranten ein höheres Einkommen verspricht, erfolgen Erst- und Rückmigration nicht ausschließlich in eine sondern stets simultan in beide Richtungen. Anders als in klassischen Migrationsmodellen, in welchen die Migranten von der Arbitrage zwischen ex ante unterschiedlichen Ausgangs- und Zielregionen profitieren, sind vergleichsweise Wohlfahrtsgewinne im zuvor beschriebenen symmetrischen Modellrahmen nicht zu erwarten. Es zeigt sich vielmehr, dass alle Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen – inklusive der temporären und permanenten Migranten – im Migrationsgleichgewicht schlechter gestellt sind als in einem Gleichgewicht ohne Migration. Um dieses durchaus überraschende Resultat zu erklären, bietet es sich an, für einen Moment in die Schuhe des kritischen Migranten zu schlüpfen: Das einzelne Individuum wägt die Vorteile (bessere qualifizierte Kollegen und folglich höhere Löhne) und Nachteile (Migrationskosten) seiner Mobilitätsentscheidung ab, vernachlässigt

dabei aber unbeabsichtigte Nebenwirkungen zu Lasten Dritter in seiner Kalkulation. Verlässt beispielsweise der kritische Migrant als am höchsten qualifizierter Arbeitnehmer die Gruppe der Nichtmigranten, so verschlechtert sich tendenziell die Qualität der aus den am Ausgangsort zurückgebliebenen Arbeitnehmern geformten Teams. Ebenso verschlechtert sich jedoch auch die Qualität der Teams am Zielort, an welchem der kritische Migrant als am schlechtesten qualifizierter Arbeitnehmer der Gruppe der Migranten zugerechnet wird. Da der kritische Migrant die sozialen Kosten, in Form schlechterer Teamqualität und daher niedrigerer Löhne, in seiner privaten Abwägung nicht berücksichtigt, kommt es im Laissez-faire-Gleichgewicht zu exzessiver Migration. Die eigentlichen Migrationsgewinne aus verbessertem Teamwork werden dabei von den übermäßigen Kosten der Migration vollständig aufgezehrt. Eine optimale Migrationspolitik setzt folglich auf einen Mix aus weniger Erstmigration und mehr Rückmigration ohne die, ein verbessertes Teamwork ermöglichenden, Informationsgewinne der Migration zur Gänze aufzugeben.

Jens Wrona & Florian Kauth

→ DICE Publikation

Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona & Florian Knauth (2018), There and Back Again: A Simple Theory of Planned Return Migration, DICE Discussion Paper No 290, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/290.html>.

DICE Consult Awards



DICE Consult Awards: Studiendekan Prof. Dr. Ulrich Heimeshoff, Preisträger Dominik Tenhonsel, Preisträgerin Christina Frank sowie Dekan Prof. Dr. Justus Haucap.

198 Absolventinnen und Absolventen der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät erhielten am 08. Juni 2018 ihre Examensurkunden. Im diesem Rahmen wurden auch dieses Jahr wieder die DICE Consult Awards für herausragende Leistungen im Studium verliehen. Die Preise wurden von Studiendekan Prof. Dr. Ulrich Heimeshoff übergeben. Mit dem DICE Award für die beste Bachelorarbeit in Volkswirtschaftslehre (dotiert mit 1.000 Euro) wurde Christina Frank (24) ausgezeichnet – Titel der Arbeit: „Dunkle Materie' in der amerikanischen Leistungsbilanz“.

Den Award für die beste Masterarbeit in Volkswirtschaftslehre erhielt Dominik Tenhonsel, M.Sc. (27). Er forschte zum Thema „Warnhinweise auf Zigarettenschachteln und das Rauchverhalten in Deutschland: Eine empirische Analyse“. Für diese Arbeit qualifizierte er sich für die mit 2.000 Euro dotierte Auszeichnung. Das DICE gratuliert den beiden Preisträgern zu ihren herausragenden Leistungen.

Förderpreis 2017 der Stadt Düsseldorf für Jun.-Prof. Dr. Annika Herr



Kulturamtsleiterin Marianne Schirge (1.v.l.), Kulturdezernent Hans-Georg Lohe (5.v.l.), Oberbürgermeister Thomas Geisel (8.v.l.) mit Juniorprofessorin Dr. Annika Herr (4.v.l.) und den Förderpreisträgern 2017 für Bildende Kunst, Darstellende Kunst, Musik und Literatur (© Landeshauptstadt Düsseldorf/Ingo Lammert).

Jun.-Prof. Dr. Annika Herr wurde am 12. Dezember 2017 mit dem Förderpreis für Wissenschaften der Landeshauptstadt Düsseldorf ausgezeichnet. Der Förderpreis für Wissenschaften wird von der Stadt Düsseldorf seit 1985 alle zwei Jahre an junge, hoffnungsvolle Talente verliehen, um die wissenschaftliche Forschung zu fördern und die Verbundenheit mit der Heinrich-Heine-Universität auszudrücken. Die Vergabe erfolgt im Wechsel an die Wirtschaftswissenschaftliche, Juristische, Mathematisch-Naturwissenschaftliche, Philosophische und Medizinische Fakultät der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

Annika Herrs Forschungsschwerpunkte liegen auf dem Wettbewerb in Gesundheits- und Arbeitsmärkten. So widmet sie sich etwa der empirischen Analyse der Effizienz

und Qualität von Pflegeheimen, der experimentellen Analyse von Anreizen zur Organspende und wie sich diese steigern lässt, oder der theoretischen und empirischen Analyse des Wettbewerbs im Arzneimittelmarkt.

Die Preisjury begründet die Vergabe wie folgt: „Dr. Annika Herr ist eine der bekanntesten jungen Gesundheitsökonominnen Deutschlands. Trotz ihres jungen Alters hat sie schon sehr wichtige Beiträge zu diversen gesundheitsökonomischen Themen geleistet. [...] Die empirische Gesundheitsökonomie ist in Deutschland noch relativ schwach entwickelt, Annika Herr trägt mit ihrer Forschung dazu bei, diese Forschungslücke zu schließen. Angesichts der Tatsache, dass Evidenzbasierung auch in der Gesundheitspolitik zunehmend wichtiger wird, ist der gesellschaftliche Wert der Forschung von Annika Herr kaum zu überschätzen“.

Publikationen im Erscheinen

Long-run Patterns of Labour Market Polarisation: Evidence from German Micro Data.

Ronald Bachmann, Merve Cım & Colin Green

Erscheint in: British Journal of Industrial Relations.

Job Stability in Europe over the Cycle.

Ronald Bachmann & Rahel Felder

Erscheint in: International Labour Review.

Heterogeneity in Marginal Non-Monetary Returns to Higher Education.

Daniel Kamhöfer, Hendrik Schmitz, Mathias Westphal

Erscheint in: Journal of the European Economic Association.

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

Fabian Kosse, Thomas Deckers, Pia Pinger,

Hannah Schildberg-Hörisch & Armin Falk

Erscheint in: Journal of Political Economy.

Why Factors Facilitating Collusion May Not Predict Cartel Occurrence – Experimental Evidence.

Miguel A. Fonseca, Yan Li & Hans-Theo Normann

Erscheint in: Southern Economic Journal.

Evaluation of Best Price Clauses in Hotel Booking.

Matthias Hunold, Reinhold Kesler, Ulrich Laitenberger &

Frank Schlütter

Erscheint in: International Journal of Industrial Organization.

Publikationsauswahl

Unrealistic Expectations and Misguided Learning.

Paul Heidhues, Botond Köszegi & Philipp Strack

Econometrica 86(4) (2018), 1159 – 1214.

Multiproduct Firm Pass-Through.

Richard Friberg & André Romahn

International Journal of the Economics of Business (2018).

Are Risk Preferences Stable?

Hannah Schildberg-Hörisch

Journal of Economic Perspectives, 32 (2018), 135 – 154.

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

Competition: The Journal of the Antitrust, UCL and Privacy Section of the California Lawyers Association, 27 (2017), 87 – 104.

The Impact of Fine Size and Uncertainty on Punishment and Deterrence: Theory and Evidence from the Laboratory.

Eberhard Feess, Hannah Schildberg-Hörisch,

Markus Schramm & Ansgar Wohlschlegel

Journal of Economic Behavior and Organization 149 (2018), 58 – 73.

—> www.dice.hhu.de/forschung-dice/dice-publikationen.html

Discussion Papers

Drip Pricing and its Regulation: Experimental Evidence.

Alexander Rasch, Miriam Thöne & Tobias Wenzel

Let's Lock Them in: Collusion under Consumer Switching Costs.

Niklas Fourberg

Private Information, Price Discrimination, and Collusion.

Florian Peiseler, Alexander Rasch, Shiva Shekhar

Defaults and Donations: Evidence from a Field Experiment.

Steffen Altmann, Armin Falk, Paul Heidhues,

Rajshri Jayaraman, Marrit Teirlinck

Import Competition and Vertical Integration: Evidence from India.

Joel Stiebale & Dev Vencappa

Long-run Patterns of Labour Market Polarisation: Evidence from German Micro Data.

Ronald Bachmann, Merve Cım & Colin Green

Looking at the Bright Side: The Motivation Value of Overconfidence.

Si Chen & Hannah Schildberg-Hörisch

There and Back Again: A Simple Theory of Planned Return Migration.

Florian Knauth & Jens Wrona

Media Coverage and Immigration Worries: Econometric Evidence.

Christine Benesch, Simon Loretz, David Stadelmann &

Tobias Thomas

Can Media Drive the Electorate? The Impact of Media Coverage on Party Affiliation and Voting Intentions.

Ralf Dewenter, Melissa Linder & Tobias Thomas

A Cautionary Note on Using Hotelling Models in Platform Markets.

Thomas D. Jeitschko, Soo Jin Kim & Aleksandr Yankelevich

Customer Recognition and Mobile Geo-Targeting.

Irina Baye, Tim Reiz & Geza Sapi

The Effect of Big Data on Recommendation Quality. The Example of Internet Search.

Maximilian Schaefer, Geza Sapi & Szabolcs Lorincz

Collusion and Bargaining in Asymmetric Cournot Duopoly – An Experiment.

Christian Fischer & Hans-Theo Normann

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

Ordnungspolitische Perspektiven

Sekt oder Selters? Ökonomische Folgen der Reformzurückhaltung bei der Beendigung des Solidaritätszuschlags.

Ludwig Strohner, Johannes Berger & Tobias Thomas

Die Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank.

Ulrike Neyer

Big Data aus wettbewerbs- und ordnungspolitischer Perspektive.

Justus Haucap

Erscheint in: K. Morik und W. Krämer (Hrsg.), Daten – wem gehören sie, wer speichert sie, wer darf auf sie zugreifen?, Verlag Ferdinand Schöningh: Paderborn 2018.

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 2018.

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

Drei DICE-Forscher unter den Top-Ökonomen im FAZ-Ranking

Im neuen FAZ-Ökonomenranking sind mit Justus Haucap und Jens Südekum gleich zwei Forscher des DICE unter den TOP 50 der einflussreichsten Ökonomen in Deutschland vertreten. DICE-Direktor Justus Haucap verbesserte sich im Gesamtranking um sechs Plätze auf Platz 18. Jens Südekum kletterte um 47 Plätze nach oben und erreichte damit Rang 32. Zum einflussreichsten Ökonom wurde der Züricher Verhaltensforscher Ernst Fehr gekürt, gefolgt von Clemens Fuest (ifo) und Marcel Fratzscher (DIW). Im österreichischen Wettbewerb belegt der DICE-Affilierte Tobias Thomas Rang 6.

Das Ranking der FAZ erscheint einmal im Jahr und misst, in wie weit ein Wirtschaftsforscher in den Medien Gehör findet, von Politikern als Ratgeber geschätzt wird und in der Wissenschaft Impulse gibt, die andere Forscher dazu bringen, die Arbeiten zu zitieren. Es wird in Zusammenarbeit mit Medienforschungsinstitut Media Tenor International, dem Verein für wissenschaftliche Politikberatung Econwatch, der Universität Düsseldorf, dem ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft und dem Wissenschaftsverlag Elsevier erstellt.



Prof. Dr. Justus Haucap



Prof. Dr. Jens Südekum



Dr. Tobias Thomas

DICE POLICY BRIEF

AKTUELLES & PERSONELLES

Professor Dr. Justus Haucap hat am 18. Januar 2018 den „Ordnungspolitischen Preis“ der FAMILIENUNTERNEHMER erhalten. Der Unternehmerverband prämierte ihn für seinen Gastbeitrag „Deutschlands teurer Energie-Irrweg“, der am 26. Juni 2017 in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung erschienen ist. Der Artikel befasst sich mit den Fehlanreizen des Erneuerbaren-Energien-Gesetz (EEG), wodurch den Stromverbrauchern jedes Jahr Milliardenkosten entstehen, der gewünschte Klimaschutz aber ausbleibt.

Dr. Jan Philip Schain hat am 2. März 2018 seine Promotion am DICE abgeschlossen. In der von Prof. Dr. Florian Heiss betreuten Dissertation analysiert Dr. Schain welchen Einfluss die Eigentümerstruktur von Firmen auf deren Funktionsweise hat, bzw. welche anderen Markteffekte hieraus resultieren. Ein Ergebnis ist, dass ausländische Investoren einen positiven Einfluss auf die jeweilige Produktivität der Unternehmen haben. Als Wirkungskanal werden hierfür reduzierte Kreditrestriktionen identifiziert. Das DICE gratuliert Herrn Dr. Schain herzlich und freut sich, dass er als Postdoktorand dem Institut erhalten bleibt.

Der Landeswirtschaftssenat des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW) in NRW wird um **Professor Dr. Justus Haucap** verstärkt. Die Berufung nahm am 7. März 2018 BVMW-Landesgeschäftsführer Herbert Schulte vor: Der BVMW ist die größte, freiwillig organisierte und branchenübergreifende Interessenvereinigung des Mittelstandes in Deutschland.

Das DICE freut sich über personellen Zuwachs. Seit 1. April 2018 sind nun **Jana Willrodt**, M.Sc. (vormals Universität Bonn) und **Olena Izhak**, MBA (Universität Helsinki) als Research Associates und wissenschaftliche Mitarbeiterinnen Teil des DICE-Teams. Hierzu ist auch **Dr. Daniel Kamhöfer** (Universität Duisburg-Essen), ebenfalls zu Beginn des Sommersemesters, dem Institut als Postdoktorand beigetreten. Das DICE begrüßt die neuen Kollegen herzlich und freut sich auf die Zusammenarbeit.

Professor Dr. Justus Haucap hat am 27. Juni 2018 als Sachverständiger an zwei öffentlichen Anhörungen des deutschen

Bundestages teilgenommen. Im Ausschuss für Wirtschaft und Energie wurden die Folgen der Fusion des Saatgutherstellers Monsanto mit der Bayer AG diskutiert. Im Ausschuss für Gesundheit sprach Haucap zu den Vorteilen der Legalisierung und kontrollierten Abgabe von Cannabis.

Dr. Jürgen Coppik, Lehrbeauftragter für Netzwerkökonomik, wurde am 3. Juli 2018 zum Honorarprofessor in Volkswirtschaftslehre am DICE ernannt. Professor Coppik ist Diplom-Volkswirt, promovierter Jurist und seit 2010 mit dem Unternehmen Coppik Economics selbständiger Unternehmensberater in Düsseldorf und Krefeld. Er ist spezialisiert auf Themen im Schnittfeld von Recht und Ökonomie. Das DICE freut sich auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Das DICE freut sich, dass zum 1. Oktober 2018 **Dr. Andreas Lichter** dem Ruf auf eine Juniorprofessur für Volkswirtschaftslehre, insbesondere für angewandte Mikroökonomik, folgt. Dr. Lichter forscht seit 2015 am Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA) in Bonn. Sein fachlicher Schwerpunkt liegt vor allem in der empirischen Arbeitsmarktökonomik. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Vom Unternehmensverband DIE FAMILIENUNTERNEHMER wurde **Professor Dr. Justus Haucap** in dessen strategischen Beirat berufen. Der Beirat setzt sich mit grundlegenden Fragen der Gesellschaft und Wirtschaft auseinander und besteht aus Unternehmern, Politikern, Publizisten sowie Wissenschaftlern.

Prof. Paul Heidhues, Ph.D., erhält ab dem 1. November 2018 für einen Zeitraum von fünf Jahren Forschungsgelder des European Research Council (ERC), um als Mitglied eines Forschungsteams unter der Leitung von Professor Botond Köszegi, Ph.D. (Central European University) theoretische Ansätze im Bereich der Verhaltensökonomie weiterzuentwickeln. Neben neueren Theorien zum Lernen von Individuen mit einer verzerrten Wahrnehmung der Realität beschäftigt sich Professor Heidhues u.a. mit den Auswirkungen von begrenzter Aufmerksamkeit von Verbrauchern auf Marktergebnisse und die Wettbewerbseffekte von Regelungen.