

DICE POLICY BRIEF

IN DIESER
AUSGABE

Wettbewerbsintensität und Mobilfunknetzqualität (S. 3)

Kind oder Karriere? (S. 6)

Bedeutung von Handel in Großstädten (S. 9)

Wettbewerb in der ambulanten Krankenversorgung (S. 12)

Foto: iStock/ South_Agency



Sehr geehrte Damen und Herren,

gerade erst ist die Versteigerung der 5G-Mobilfunkfrequenzen zu Ende gegangen. Neben der Deutschen Telekom, Vodafone und Telefónica hat mit 1&1 Drillisch erstmals ein viertes Unternehmen den Zuschlag erhalten. Für den Wettbewerb ist dies zunächst eine gute Nachricht. Unklar ist aber, ob sich mit einer steigenden Anbieterzahl die Netzqualität verbessert und Funklöcher flächendeckend verschwinden. Genau dieser Frage ist Nicolas Wellmann, wissenschaftlicher Mitarbeiter am DICE, in einer groß angelegten Studie nachgegangen. Die zusammengefassten Ergebnisse finden Sie im vorliegenden Policy Brief.

Ebenfalls wird in der Öffentlichkeit breit diskutiert, wie es um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf steht. Schon länger ist bekannt: Je besser die Ausbildung und das Einkommen von Frauen, desto niedriger ist die Zahl der Kinder. Vertretungsprofessor Daniel Kamhöfer hat diesen Zusammenhang für Akademikerinnen untersucht und politische Handlungsempfehlungen abgeleitet.

Darüber hinaus finden Sie in der vorliegenden Ausgabe einen Beitrag zur Bedeutung großer, zentraler Städte für den Handel, sowie Auswirkungen von Wettbewerb im Bereich der ambulanten Krankenversorgung.

Nun wünsche ich eine spannende Lektüre.

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. Haucap'.

Prof. Dr. Justus Haucap
Direktor des Düsseldorfer Instituts für Wettbewerbsökonomie

Ist weniger mehr?

Der Einfluss von Wettbewerb auf die Mobilfunknetzqualität

von Nicolas Wellmann

» **Spätestens seit Abschluss der Versteigerung von 5G Frequenzen ist das Thema Netzausbau in aller Munde. Aber welchen Einfluss hat der Wettbewerb auf den Ausbau der Mobilfunknetze? Erstmals hat eine DICE-Studie diesen Zusammenhang auf Basis von mehr als 500 Millionen Messungen von 48 Netzbetreibern aus 14 europäischen Ländern analysiert.**

Unterwegs telefonieren, Emails schreiben, Informationen recherchieren oder Zeitung lesen – die Nutzung von Mobilfunkdiensten ist ein fester Bestandteil des täglichen Lebens sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. All diese Anwendungen setzen eine schnelle und zuverlässige Abdeckung mit Mobilfunknetzen voraus, die außerdem bezahlbar ist.

Mehr als 97 % der EU-Haushalte sind mit LTE-Netzen versorgt. Eine differenziertere Betrachtung ergibt allerdings ein etwas anderes Bild: Ländliche Gebiete sind schlechter abgedeckt, nämlich lediglich zu 89 %. Zudem beschränkt sich die Nachfrage nach Mobilfunkdienstleistungen nicht ausschließlich auf Haushalte, sondern umfasst z. B. ebenso wichtige Verkehrsrouten oder z. B. Gewerbegebiete. Interessanterweise unterscheidet sich die Mobilfunknetzqualität auch zwischen europäischen Ländern wesentlich, was sich nicht allein mit geografischen oder finanziellen Faktoren erklären lässt. So sind skandinavische Länder aber auch osteuropäische Länder trotz geringerer Bevölkerungsdichte bzw. geringerer finanzieller Ressourcen in der Netzabdeckung führend. In Deutschland ist die angebotene Netzqualität dagegen unzureichend. Selbst Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier präferiert bei Telefonaten mit ausländischen Politikern das Festnetz, weil er die deutsche Mobilfunknetzqualität als beschämend empfindet.

Die Vergabe der 5G Frequenzen bietet nicht nur für neue Anbieter die Möglichkeit in den Markt einzusteigen, sondern hat auch die Frequenzausstattung der bestehenden Anbieter

wesentlich verändert. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig zu verstehen, welche Faktoren die angebotene Netzqualität im Mobilfunkmarkt beeinflussen. Seit kurzem wird debattiert, inwieweit ein zu intensiver Preiswettbewerb womöglich die Ursache für eine geringere Mobilfunknetzqualität ist. Des Weiteren wird hinterfragt, wie viele Netzanbieter im Markt optimal sind, um sowohl ein niedriges Preisniveau als auch ausreichende Investitionen in die Mobilfunknetze zu gewährleisten. Vor dem Hintergrund, dass in den meisten europäischen Märkten lediglich drei oder vier Mobilfunknetzbetreiber miteinander konkurrieren, ist das Thema aus wettbewerbspolitischer Sicht spannend. Gleichzeitig hat die Frage, inwiefern höhere Marktkonzentration tatsächlich höhere Investitionen in die Infrastruktur von Mobilfunknetzwerken bewirkt, zuletzt bei verschiedenen Unternehmenszusammenschlüssen eine Rolle gespielt (z. B. Telefónica Germany/E-Plus 2014 in Deutschland, Hutchison 3G Italy/Wind 2016 in Italien oder der aktuell geplante Zusammenschluss zwischen T-Mobile US und Sprint in den USA).

Eine aktuelle DICE-Studie untersucht mit empirischen Methoden, welchen Einfluss verschiedene Parameter der Marktstruktur auf die angebotene Netzqualität haben. Insgesamt wurden dabei mehr als 500 Millionen Beobachtungen von 48 Netzbetreibern aus 14 europäischen Ländern zwischen 2011 und 2016 berücksichtigt. Dafür wurden Daten einer App verwendet, die in regelmäßigen Abständen automatisch die Netzabdeckung ihrer Nutzer in der aktuellen Mobilfunkzelle misst. Für die Untersuchung ist dies ein wesentlicher Vorteil, weil die Ergebnisse damit nicht auf theoretischen Berechnungen der Netzabdeckung basieren, sondern stattdessen auf der tatsächlichen Netzabdeckung im Alltag eines durchschnittlichen Mobilfunknutzers. Auf Basis dieser Daten wurden verschiedene Indikatoren für die Netzqualität berechnet, wie etwa der Anteil der 3G/4G Verbindungen oder der Anteil der Verbindung mit verschiedenen Übertragungsgeschwindigkeiten. Anschließend wurde in einem statistischen Modell untersucht, welchen Einfluss verschiedene Parameter der Marktstruktur auf verschiedene

Indikatoren der Netzqualität haben. Diese Parameter umfassen u.a. die Markteintrittsposition des Mobilfunknetzbetreibers und die Anzahl der Anbieter oder die Konzentration der Marktanteile. Um die Validität der Ergebnisse sicherzustellen, wurde zudem sowohl für eine Reihe ökonomischer und regulatorischer Einflüsse als auch für eine Reihe länderspezifischer und zeitlicher Effekte in dem statistischen Modell kontrolliert.

Die Ergebnisse der Untersuchung deuten darauf hin, dass eine Reduktion der Netzanbieter tatsächlich einen positiven Einfluss auf die angebotene Mobilfunknetzqualität hat. Dies bestätigt die Ergebnisse vorheriger Untersuchungen, die einen Anstieg der Investitionen nach einer Reduktion der Anzahl der Mobilfunknetzanbieter feststellen konnten. Allerdings deuten die Ergebnisse der Studie auch daraufhin, dass der Anstieg der Netzqualität weniger stark ist, als der in vorherigen Studien gefundene Anstieg der Investitionen. Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass Investitionen bei einer geringen Anzahl von Mobilfunknetzanbietern auch mit einer geringen allokativen Effizienz einhergehen. Welche

Bedingungen dazu im Einzelnen erfüllt sein müssen, damit eine Verringerung der Netzanbieter die Netzqualität erhöht, muss allerdings noch weiter erforscht werden.

Die Ergebnisse der Untersuchung deuten darauf hin, dass eine geringere Anzahl der Netzanbieter tatsächlich einen positiven Einfluss auf die angebotene Mobilfunknetzqualität hat.

Ein weiteres interessantes Ergebnis der Untersuchung ist, dass Späteinsteiger häufiger eine Verbindung mit 3G oder 4G bzw. einer bestimmten Mindestgeschwindigkeit aufweisen. Dieses Ergebnis mag zunächst verwunderlich erscheinen, lässt sich tatsächlich aber gut erklären: Späteinsteiger haben einen besonderen Anreiz Kunden zu akquirieren, um ihr Mobilfunknetz schnell kostendeckend betreiben zu können. Neben einer attraktiven Preispolitik kann dies auch eine gute Netzabdeckung umfassen. Darüber hinaus haben Späteinsteiger beim Markteintritt den Vorteil direkt in aktuelle Mobilfunktechnologie investieren zu können. So ist z. B. Hutchison 3 direkt mit der damals aktuellen 3G Technologie in verschiedene europäische Länder eingestiegen und hat dies auch mit seinem Firmennamen aktiv beworben. Der Direkteinstieg erspart Späteinsteigern nicht nur den Kostenaufwand, neue Mobilfunktechnologie in bestehende Mobilfunknetze zu integrieren, sondern ermöglicht es auch direkt von Kostensenkungen aufgrund

NEWS

Nominierung für Gustav-Stolper-Preis



Professor Dr. Jens Südekum wurde vom Verein für Socialpolitik als Kandidat für den Gustav-Stolper-Preis nominiert.

Der Preis zeichnet hervorragende Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen aus, die mit Erkenntnissen wirtschaftswissenschaftlicher Forschung die öffentliche Diskussion über wirtschaftliche Zusammenhänge und Probleme beeinflusst und wichtige Beiträge zum Verständnis und zur Lösung ökonomischer Probleme im internationalen Vergleich geleistet haben.

der schnellen Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie zu profitieren. Zudem sind Späteinsteiger im Mobilfunkmarkt nicht zwangsläufig kleine Unternehmen mit knappen Ressourcen, sondern gehören auch häufig zu großen multinationalen Unternehmen. Schließlich kann in der Studie auch beobachtet werden, dass etablierte Anbieter höhere maximale Geschwindigkeiten anbieten als Späteinsteiger. Dies legt nahe, dass etablierte Anbieter bestehende Mobilfunktechnologien länger verwenden, um die hohen Investitionskosten auszugleichen.

Auch wenn die Ergebnisse der Untersuchung grundsätzlich darauf hindeuten, dass eine Reduktion der Mobilfunknetzbetreiber unter gewissen Umständen die Netzqualität erhöht, so stützt dies jedoch nicht die Schaffung sogenannter „Europäischer Champions“. Nach der fehlgeschlagenen Fusion von Siemens und Alstom wurden Forderungen in der Politik laut, durch Änderungen im Kartellrecht die Schaffung europäischer Großunternehmen zu ermöglichen und somit amerikanischen und chinesischen Konkurrenten besser konkurrieren zu können. Diese Forderung wurde auch für den Mobilfunkmarkt diskutiert. Tatsächlich wird anhand des Mobilfunkmarktes aber relativ schnell die Problematik des

Vorschlags deutlich. Eine Reduktion der Anbieter kann die Netzqualität erhöhen, geht jedoch in der Regel auch mit Preiserhöhungen einher. Diese Effekte müssen bei einer Reduktion der Anbieter gegeneinander abgewogen werden. Die Schaffung europäischer Champions im Mobilfunkmarkt birgt die Gefahr, dass der globale Wettbewerbsdruck nicht ausreichend ist, um Investitionen in das europäische Mobilfunknetz zu erhöhen. Mobilfunkdienstleistungen werden in einer Vielzahl von Unternehmen in der EU verwendet. Eventuelle Wettbewerbsdefizite im europäischen Mobilfunkmarkt stellen somit für all diese Unternehmen einen erheblichen Nachteil im globalen Wettbewerb dar. Eine Reduktion der Anbieter im Mobilfunksektor muss somit genau von Wettbewerbs- und Regulierungsbehörden geprüft werden, um weiterhin wirksamen Wettbewerb im Mobilfunkmarkt zu gewährleisten.

DICE PUBLIKATION

Nicolas Wellmann, Hello...Are You Still There? An Empirical Analysis How Market Structure Affects the Quality of Mobile Networks (March 21, 2019). Verfügbar unter: <https://ssrn.com/abstract=3142159>

KOMPAKT

Weniger ist mehr? Der Einfluss von Wettbewerb auf die Mobilfunknetzqualität

- Eine Reduktion der Zahl der Netzbetreiber kann die Netzqualität erhöhen.
- Eine geringere Anbieterzahl führt jedoch auch zu höheren Preisen.
- Marktneulinge können vielfach eine schnellere Verbindung anbieten, als etablierte Unternehmen.

Kind und Karriere: Haben es Akademikerinnen schwerer?

von Dr. Daniel Kamhöfer

» Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf gleicht nicht selten der Quadratur des Kreises. Dies gilt insbesondere für Akademikerinnen: Ein Studium führt dazu, dass Frauen insgesamt weniger Kinder bekommen und einige sich ganz gegen Kinder entscheiden. Nur eine Bildungspolitik, die diese indirekten Folgen des Studiums berücksichtigt, kann eine größere Bildungsteilnahme ermöglichen, ohne den demographischen Wandel zu verstärken.

You can't always get what you want. Mick Jagger, ein ehemaliger Student der Volkswirtschaftslehre und späterer Frontmann der Rolling Stones, wusste es schon vor rund 50 Jahren: Man kann nicht immer alles haben! Aber gilt dies auch für Familie und Beruf? Die Schwierigkeit junger Paare, Familie und Beruf in Einklang zu bringen, ist hinreichend dokumentiert und im Fokus der medialen und politischen Debatte. Nicht ganz so prominent ist ein verwandtes Problem: Zwar möchte die Politik Familie und Beruf vereinbar machen, sie möchte aber auch, dass immer mehr Menschen studieren – und das scheint vor allem eine berufliche Laufbahn zu begünstigen, wohingegen die Schere zwischen Kind und Karriere vergrößert wird. Um diese These zu untersuchen, sind wir der Frage nachgegangen, ob ein Hochschulstudium dazu führt, dass Frauen weniger Kinder bekommen.

Intuitiv ist die Sache klar: Wenn ein Studium das zukünftige Einkommen nach Verlassen der Universität erhöht, müssen Akademikerinnen auf mehr Einkommen verzichten, wenn sie aufgrund des Nachwuchses weniger arbeiten. Dies könnte dazu führen, dass einige Frauen keine oder weniger Kinder bekommen. Zwar ist eine solche Wirkungsweise auch für Männer mit Studienabschluss denkbar, statistisch gesehen sind es aber nach wie vor vornehmlich Frauen, die nach der Geburt eines Kindes zu Hause bleiben. Eine Politik, die einzig darauf gerichtet ist, dass mehr Menschen studieren, könnte somit die unbeabsichtigte Nebenwirkung haben, dass die Geburtenzahlen in Deutschland weiter zurückgehen.

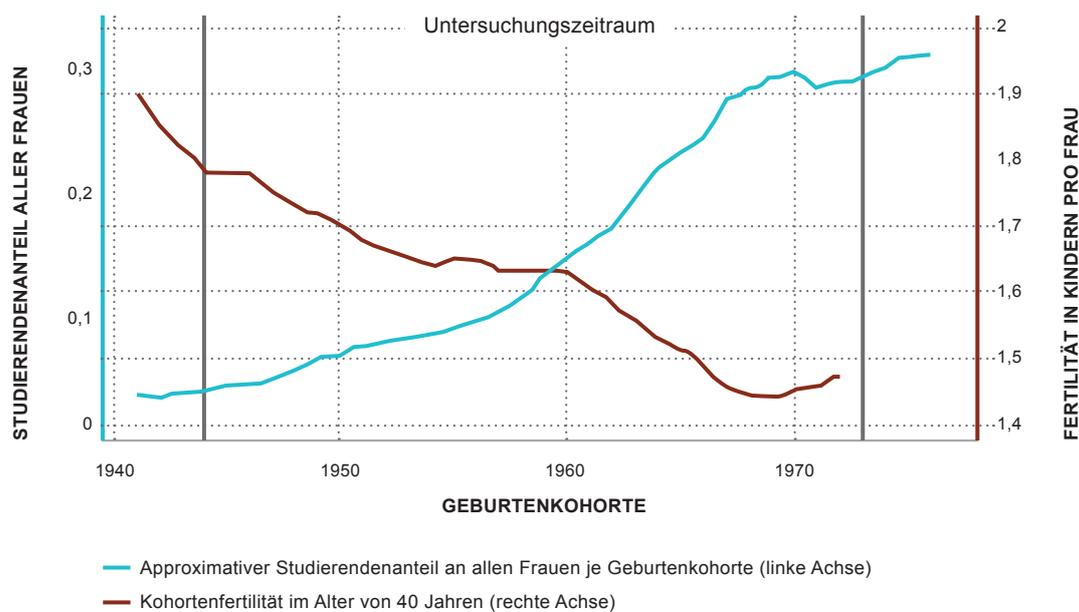
Viele Akademikerinnen sehen sich tatsächlich einer Art Entweder-Oder-Entscheidung gegenüber.

Vergleicht man die Entwicklung der durchschnittlichen Anzahl an Kindern pro Frau mit dem Anteil von Frauen mit Hochschulbildung pro Geburtskohorte, scheint sich, wie in der Abbildung 1, der negative Zusammenhang von Bildungsteilnahme und Familiengröße zu bestätigen. Haben von den Frauen, die in den 1940er Jahren geboren wurden, weniger als 5 % einen Hochschulabschluss, waren es eine Generation später bereits über 30 %. Im gleichen Zeitraum sank die durchschnittliche Anzahl der Kinder von 1,9 Kinder pro Frau auf unter 1,5. Zur Einordnung: Um den Bevölkerungsrückgang – und damit den demographischen Wandel – zu stoppen, braucht es etwa 2,1 Kinder pro Frau.

Allerdings wäre es voreilig von diesen landesweiten Trends auf eine zugrundeliegende Ursache-Wirkungs-Beziehung zu schließen. Manche Frauen entscheiden sich vielleicht aktiv für ein Studium, da sie keine Kinder möchten. Um dieses Problem der „Selbstselektion“ zu umgehen, vergleichen wir nur die Anzahl der Kinder von Frauen mit und ohne Studium, die vom Ausbau der Hochschullandschaft betroffen waren. Zwar hat sich die Anzahl der Universitäten in West-Deutschland zwischen 1960 und 1990 insgesamt verdoppelt, allerdings gab es regionale Unterschiede, wann Universitäten eröffnet wurden. Während einige Frauen (und Männer) zwar gerne studiert hätten, war das oftmals nicht ohne weiteres möglich, wenn in ihrer Region erst spät eine Universität eröffnet hat. Wer z.B. aus finanziellen Gründen nicht in eine Universitätsstadt ziehen bzw. pendeln konnte oder wollte, hatte nicht die Möglichkeit zu studieren. Personen in Regionen, in denen frühzeitig eine Universität eröffnet hat, war dies hingegen möglich. Sofern der Zeitpunkt der Universitätsöffnung unabhängig vom Kinderwunsch der Frauen in diesen Regionen ist – unsere Daten weisen darauf hin – ermöglicht uns dieser regionale Vergleich, die unverzerrte Wirkung des Studiums auf die Anzahl an Kindern zu messen.

Die so ermittelte Ursache-Wirkungs-Beziehung zeigt, dass der Trend in den Geburten zumindest teilweise auf

Mehr Bildung, weniger Kinder



Quelle: Berechnungen der Autoren auf Grundlage der Daten aus der Human Fertility Database des Max-Planck-Instituts für demografische Forschung und des Vienna Institute of Demography (2014) sowie aufgrund von Daten des Statistischen Bundesamtes

Abbildung 1

den Trend in der Bildungsteilnahme zurückzuführen ist. Ein Studium verringert die Anzahl der Kinder im Durchschnitt um 0,3. Ein Großteil dieses Effektes geht darauf zurück, dass sich einige Frauen aufgrund des Studiums ganz gegen Kinder entscheiden: Das Studium reduziert die Wahrscheinlichkeit Mutter zu werden um etwa 25 %. Wenn Frauen hingegen trotz des Studiums Kinder bekommen, entscheiden sie sich durchschnittlich nicht für weniger Kinder, sondern sogar für mehr Kinder als Mütter, die nicht studiert haben. Dieses Ergebnis legt nahe, dass sich viele Akademikerinnen tatsächlich einer Art Entweder-Oder-Entscheidung gegenübersehen: Entscheiden sie sich für Kinder und schlagen eine weniger ambitionierte Karriere ein (was ihnen dann wiederum weitere Kinder ermöglicht) oder verzichten sie zu Gunsten ihres Berufslebens auf Kinder.

Bildungspolitische Maßnahmen, die die Vereinbarkeit von Familie und Beruf außer Acht lassen, drohen familienpo-

litische Ziele zu torpedieren. Die gute Nachricht: Der Gesetzgeber hat Möglichkeiten dem entgegenzuwirken! Ein Beispiel dafür ist die Reform des Elterngelds im Jahr 2007. Das vor der Reform existierende Erziehungsgeld war unabhängig vom Einkommen der Mutter. Da Akademikerinnen in der Regel mehr verdienen als Nicht-Akademikerinnen, war ihre Einkommenskompensation durch das Erziehungsgeld anteilig geringer. Mit der Reform 2007 wurde das einkommensunabhängige Erziehungsgeld durch das einkommensabhängige Elterngeld ersetzt. Elternteile, die zu Hause bleiben, erhalten dadurch (bis hin zu einer Obergrenze) etwa zwei Drittel ihres letzten Einkommens für eine Dauer von bis zu 12 Monaten. Während sich für Geringverdiener durch die Reform praktisch nichts geändert hat, wurde die finanzielle Einbuße des Kinderkriegens insbesondere für Familien mit mittleren bis hohen Einkommen reduziert. Tatsächlich lässt sich nachweisen, dass Akademikerinnen mehr Kinder bekommen als vor der Reform.

Wie dieses Beispiel zeigt, gibt es Maßnahmen, mit denen sich größere Bildungsteilhabe und mehr Kinder vereinbaren lassen. Staatliche Förderprogramme mit dem Ziel, den Anteil junger Menschen mit Hochschulabschluss zu erhöhen, sollten dringend von Maßnahmen zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf flankiert werden.

Andere Maßnahmen, die gezielt die Vereinbarkeit von Familie und Beruf von Frauen mit Hochschulbildung fördern, sind beispielsweise die Flexibilisierung von Arbeitszeiten und der Ausbau von Homeoffice-Möglichkeiten. Eine evidenzbasierte Familienpolitik kann einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die Vereinbarkeit von Kind und Karriere auch

und insbesondere für Akademikerinnen zu erleichtern. Oder um es mit den Worten von Mick Jagger zu sagen: *You can't always get what you want, but if you try sometimes well you might find, you get what you need.*

DICE PUBLIKATION

Daniel Kamhöfer, Mathias Westphal, Fertility Effects of College Education: Evidence from the German Educational Expansion, DICE Discussion Paper No 316. Verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/316.html>

KOMPAKT

Kind und Karriere: Haben es Akademikerinnen schwerer?

- Ein Studium reduziert die Wahrscheinlichkeit Mutter zu werden um etwa ein Viertel.
- Akademikerinnen, die sich für Nachwuchs entscheiden, bekommen im Durchschnitt mehr Kinder als Mütter, die nicht studiert haben.
- Elterngeld, flexible Arbeitszeiten und Möglichkeiten zur Heimarbeit sind Optionen, um die Vereinbarkeit von Bildungsteilhabe von Frauen und Familie zu verbessern.

Handel zwischen Städten

von Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona

» Nur wenige ökonomische Konzepte haben eine ähnlich große Bedeutung für die empirische Wirtschaftsforschung wie die Gravitationsgleichung für internationalen Handel als Standardmodell der quantitativen Außenhandelsforschung. In Analogie zum Newtonschen Gravitationsgesetz postuliert die Gravitationsgleichung für internationalen Handel, dass der Wert eines bilateralen Handelsstroms sich direkt proportional zur Masse der Handelspartner und umgekehrt proportional zur (geografischen) Distanz zwischen besagten Handelspartnern bemisst. Bedingt durch ihren empirischen Erfolg wird die Gravitationsgleichung für Handel mittlerweile nicht mehr nur zur Analyse internationaler Handelsverflechtungen herangezogen, sondern auch als Standardwerkzeug zur Erklärung und Vorhersage bilateraler Handelsströme zwischen Regionen und Städten innerhalb einzelner Länder verwendet.

Die meisten Handelsmodelle, welche als theoretische Grundlage für die Gravitationsgleichung für internationalen Handel fungieren, gehen davon aus, dass die Verteilung verschiedener Branchen in einem Gebiet exogen ist und somit als nicht veränderlich vorausgesetzt wird. In einer Betrachtung des intranatio-

nen Handels zwischen den wichtigsten Städten Japans zeigen wir, dass sich die räumliche Verteilung verschiedener Branchen endogen ergibt und dabei einem erstmals von Christallers (1933) postulierten Hierarchieprinzip folgt, gemäß welchem alle Branchen, die in einer Stadt mit einer bestimmten Größe zu finden sind, auch in allen Städten von gleichem oder größerem Ausmaß zu finden sein sollten. Als Folge der hierarchischen Branchenverteilung ergibt sich eine systematische Abweichung des zu beobachteten Handelsvolumens vom Standardmodell, wobei insbesondere große, zentral gelegene Städte mehr in ihr Umland liefern als durch eine Gravitationsgleichung für den aggregierten Handel zwischen Städten vorhergesagt wird.

WIE ZENTRALE ORTE DEN HANDEL ZWISCHEN STÄDTEN BEEINFLUSSEN

Um auch dann eine Aussage zu treffen, wenn große Städte sich systematisch in ihrer Branchenvielfalt von kleineren Städten unterscheiden, beziehen wir uns in unserer Analyse auf Christallers (1933) Modell der zentralen Orte, welches von Fujita, Krugman und Mori (1999) erstmals vollumfänglich

Exportwahrscheinlichkeit nach Branchenhäufigkeit in Städten

ANTEIL DER BELIEFERTEN
HANDELSPARTNER

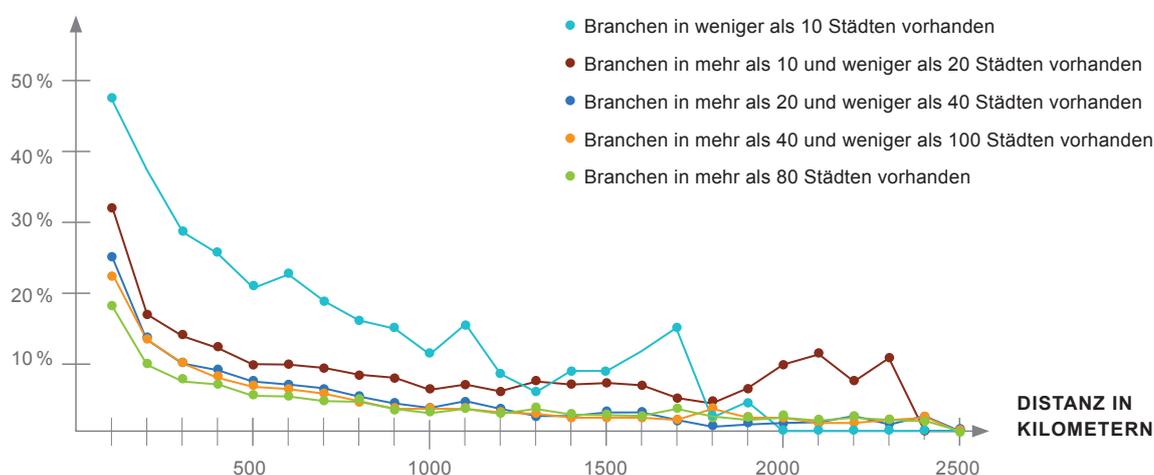


Abbildung 1

Tokyos Exporte unter bestimmten Annahmen

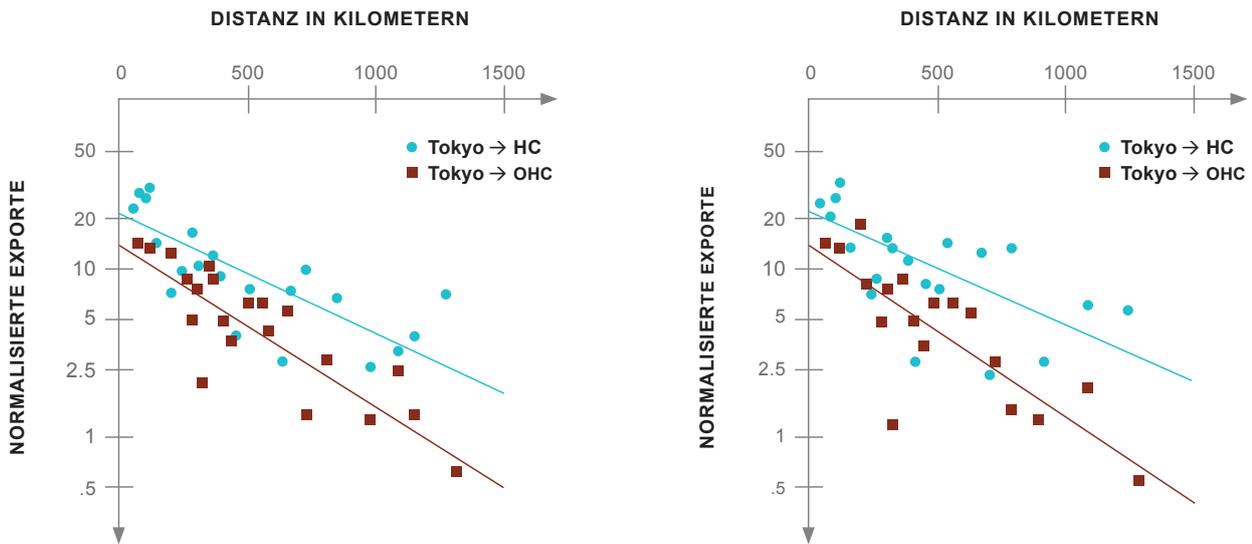


Abbildung 2

formalisiert wurde. In besagtem Modell formen Agglomerationskräfte ein hierarchisches Städtensystem, in welchem sich die meisten Branchen in großen, zentral gelegenen Metropolen (sogenannten zentralen Orten) konzentrieren, und in welchem diese zentralen Orte all jene kleineren Städte in ihrem Hinterland mit all denen Gütern versorgen, welche an diesen Standorten nicht produziert werden können, da die jeweilig produzierende Branche dort nicht ansässig ist. Die Industrielandschaft folgt dabei dem von Christaller (1933) postulierten Hierarchieprinzip, gemäß welchem Branchen, deren Güter zu geringen Kosten gehandelt werden können, sich in großen, zentral gelegenen Märkten konzentrieren, während Unternehmen in Branchen, deren Güter nur zu vergleichsweise hohen Kosten gehandelt werden können, sich in unmittelbarer Nähe zu ihren Kunden ansiedeln und somit fast überall zu finden sind.

Die Heterogenität von Branchen bezüglich ihrer Handelskosten und die systematische Standortwahl basierend auf den Unterschieden in eben diesen Handelskosten haben einen unmittelbaren Einfluss auf den Handel zwischen Städten, welchen wir in Abbildung 1 veranschaulichen. Wir unterscheiden Branchen dabei bezüglich der Anzahl der Städte, in welchen sie zu finden sind, und dokumentieren, wie die Wahrscheinlichkeit, dass ein Handelspartner beliefert wird, über längere Handelsdistanzen hinweg abnimmt. Ein Vergleich der Industriekategorien zeigt, dass Unternehmen in Branchen, welche nur in einer begrenzten Anzahl von Städten zu finden sind, mit einer höheren Wahrscheinlichkeit andere Städte in ihrem Hinterland beliefern als Unternehmen in Branchen, welche quasi überall zu finden sind. Weil zentrale

Orte grundsätzlich nicht nur über mehr, sondern insbesondere auch über exportorientiertere Branchen verfügen, erwarten wir, dass die aggregierten Exporte in kleinere Städte innerhalb des Umlands des zentralen Orts größer ausfallen, als in Gravitationsmodellen, welche die Heterogenität entlang der Branchendimension nicht berücksichtigen.

In Abbildung 2 veranschaulichen wir die Essenz des Gravitationsmodells für bilateralen Handel, in dem wir Tokyos Exporte als „zentralsten“ Ort innerhalb Japans durch die (ökonomische) Größe des jeweiligen Handelspartners teilen und die so normalisierten Handelsströme über verschiedene Handelsdistanzen hinweg vergleichen. Wie zu erwarten war, zeigt sich ein starker handelsreduzierender Effekt größerer geografischer Distanzen auf das um Größeneffekte bereinigte Handelsvolumen. Zusätzlich zum handelsreduzierenden Distanzeffekt offenbart sich jedoch auch ein signifikanter Unterschied im Handel mit Städten in Tokyo's Hinterland (in blau, abgekürzt durch „HC“) und mit Städten im Hinterland anderer zentraler Orte (in rot, abgekürzt durch „OHC“) wie z.B. Osaka. Auch wenn sich die Definition der identifizierten zentralen Orte ändert (rechte vs. linke Abbildung) finden wir stets, dass Tokyo systematisch mehr in sein eigenes Hinterland exportiert – unabhängig von der Distanz zum jeweiligen Handelspartner. In einer Betrachtung, welche neben Tokyo auch alle weiteren zentralen Ort in Japan einschließt, finden wir, dass die aggregierten Exporte zentraler Orte in ihr jeweiliges Hinterland um das Zwei- bis Fünffache höher ausfallen, als die Exporte zwischen beliebigen Handelspartnern, welche bezüglich ihrer Größe und bilateralen Distanz vergleichbar sind.

DISAGGREGATION UND ZERLEGUNG DES HANDELS ZWISCHEN STÄDTEN

Um zu zeigen, dass es sich bei den in aggregierten Gravitations-schätzung gefundenen Handelseffekten für zentrale Orte um ein Artefakt handelt, welches aus einem Aggregationsprozess folgt, der Christallers (1933) Hierarchieprinzip nicht berücksichtigt, wiederholen wir in einem ersten Schritt unsere Analyse auf der Ebene von ca. 200 disaggregierten Branchen ohne einen vergleichbar großen Effekt zentraler Orte auf die Exporte in ihr Hinterland ausmachen zu können.

In einem zweiten Schritt nutzen wir dann das gesamte Potential unserer Mikrodaten zum individuellen Frachtverkehr und zu einzelnen Lieferungen innerhalb Japans um die zuvor ausgemachte Handelsverzerrung für zentrale Orte in ihre verschiedenen Komponenten zu zerlegen. Dabei unterscheiden wir zwischen der Anzahl der exportierenden Branchen pro Städtepaar, der durchschnittlichen Warenlieferungen pro Branche, sowie zwischen dem Stückpreis und der Warenmenge pro Warenlieferung. Es zeigt sich, dass die Anzahl der versendenden Branchen als die bei weitem wichtigste Komponente mit einem Erklärungsbeitrag von 42,1% bis 65,7% zur Erklärung der außergewöhnlichen Exportleistung zentraler Orte beiträgt. Die Bedeutung der durchschnittlichen Warenlieferungen pro Branche fällt mit einem Erklärungsbeitrag von 2,1% bis 10,8% vergleichsweise gering aus, was als starkes Indiz für den zuvor beschriebenen Aggregationsfehler gedeutet werden kann. So lässt sich festhalten, dass große und zentral gelegene Orte deshalb mehr in ihr Hinterland exportieren, weil sie industriell breiter aufgestellt sind und somit die Branche in weniger zentral gelegenen Städten entsprechend breit mit Gütern versorgen können.

Die Heterogenität von Branchen bezüglich ihrer Handelskosten und die systematische Standortwahl haben einen unmittelbaren Einfluss auf den Handel zwischen Städten

ZUSAMMENFASSUNG

Im Gegensatz zu internationalen Handelsdaten, welche zur Erhebung von Zöllen sehr detailliert gesammelt werden, werden Daten zum Handel zwischen Regionen innerhalb einzelner Länder typischerweise in Form weitaus weniger detaillierter Umfragen erhoben. Schätzungen der Gravitationsgleichung, welche typischerweise auf aggregierten Daten zum intranationalen Handel basieren, sind daher mit einer höheren Wahrscheinlichkeit von bisher noch unbekanntem Aggregationsfehlern betroffen. Am illustrativen Beispiel Japans zeigen wir, dass Gravitationsschätzungen basierend auf aggregierten Handelsdaten das Ausmaß der Exporte zentraler Orte für ihr Hinterland systematisch unterschätzen. Auf Grund einer systematischen Branchenhierarchie innerhalb des Städtesystems verfügen große, zentral gelegene Städte über mehr exportorientierte Branchen, welche insbesondere das unmittelbare Umland mit all jenen Gütern versorgen, welche dort auf Grund zu geringer Marktgröße nicht vor Ort produziert werden können. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass Gravitationsschätzungen im zunehmenden Maße zur Vorhersage der Nachfrage bzw. zur Abschätzung der Rentabilität öffentlicher Verkehrsinfrastrukturmaßnahmen genutzt werden, empfehlen wir ein theoretisch konsistentes Schätzverfahren, welches auf möglichst hochauflösenden sektoralen Handelsdaten zurückgreift.

DICE PUBLIKATION

Jens Wrona, Tomoya Mori, *Inter-city Trade*, DICE Discussion Paper No 298.
Verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/298.html>

KOMPAKT

Handel zwischen Städten

- Die Bedeutung zentraler Städte für die Branchen im Hinterland wird unterschätzt.
- Große, zentral gelegene Städte verfügen über mehr exportorientierte Branchen.

Risiken und Nebenwirkungen von Krankenhäusern in der ambulanten Gesundheitsversorgung

von Dr. Michael Coenen

» **Im deutschen Gesundheitswesen knirscht und knarzes: Fachärztemangel, lange Wartezeiten für Patienten oder überfüllte Krankenhausambulanzen sowie die ungleichen Versorgungsbedingungen in der Stadt und auf dem Land sind nur einige beklagte Missstände. Zwei DICE-Gutachten haben beispielhaft die Wettbewerbssituation der Vertragsärzte in der onkologischen Versorgung und in der neurologischen und psychiatrischen Versorgung untersucht.**

Seit etwa 20 Jahren besteht ein Paradigmenwechsel im deutschen Gesundheitswesen darin, den Markt für ambulante Behandlungen, ehemals die ausschließliche Domäne der niedergelassenen Fachärzte, zunehmend für Krankenhausunternehmen zu öffnen. In Zeiten des gewachsenen Effizienzdrucks im stationären Sektor durch Fallpauschalen und Tagespauschalen ist dieser für Krankenhausunternehmen wirtschaftlich willkommen und auch im Hinblick auf die Behandlungseffizienz, auch aus Sicht der Patienten, nach dem Grundsatz ambulant vor stationär häufig vorzuziehen.

Die Übersicht zeigt die vielfältigen Möglichkeiten für Krankenhausunternehmen zur wirtschaftlichen Betätigung im ambulanten Sektor. Sie reichen von der Notfallversorgung über Angebote von Hochschulambulanzen zu Angeboten, die über krankenhauseigene medizinischen Versorgungszentren (MVZ) in direkter Konkurrenz und zu vergleichbaren Vergütungsbedingungen wie die fachärztlichen Konkurrenzangebote ausgeübt werden, außerdem zu spezialisierten Versorgungsangeboten im Rahmen der Ambulanten Spezialfachärztlichen Versorgung (ASV) im Bestand oder nach neuer Fassung des § 116b SGB V. Im Bereich der ZNS-Vertragsärzte (ZNS=Zentrales Nervensystem) spielen außerdem die konkurrierenden Angebote Psychiatrischer Institutsambulanzen (PIA) eine bedeutende Rolle. Hinzu kommen neuerdings die sog. stationsäquivalenten Behandlungen durch die psychiatrischen Abteilungen von Krankenhäusern.

Krankenhausunternehmen treten über unterschiedlichste Wege in Wettbewerb mit den Vertragsärzten um die ambulante Versorgung derselben Patienten. Dieser Wettbewerb findet unter sehr ungleichen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bei Vertragsärzten und Krankenhäusern statt. Ausschlaggebend sind hierbei zum einen signifikante Unterschiede in den Kostenstrukturen von Krankenhausunternehmen und vertragsärztlichen Praxen, zum anderen aber auch signifikant unterschiedliche Vergütungsbedingungen und die Möglichkeit für Krankenhausunternehmen, Patienten flexibel nach medizinischem und/oder wirtschaftlichem Erfordernis in die eine oder andere Behandlung unter ihrem Dach zu lenken.

Krankenhausunternehmen haben im Vergleich zu niedergelassenen Ärzten Vorteile, da sie die gesamte Behandlungskette auf unterschiedlichsten Wegen integriert unter einem Dach anbieten können und jeweils an den mit diesen verbundenen spezifischen Vergütungen partizipieren können. Niedergelassene Ärzte sind auf Einzelpraxen oder Gemeinschaftspraxen, ggf. den Betrieb eines MVZ sowie die Teilnahme an der ASV beschränkt. Ein integriertes Versorgungsangebot aus einer Hand ist ihnen unmöglich, da sie die dafür notwendigen Kooperationen vertraglich nicht unterlegen und an den Behandlungserlösen der Kooperationspartner nicht teilhaben dürfen.

Das Leistungsangebot der Krankenhausunternehmen ist kurzfristig durch einen hohen Fixkostenanteil geprägt. Daher entscheidet primär die Höhe alternativer Vergütungen darüber, welchen alternativen Behandlungsweg ein Patient in einem Krankenhaus unter der Maßgabe nimmt, dass dieser für den Patienten eine zweckmäßige Therapie möglich macht. Der extreme Vorsprung möglicher stationärer Erlöse gegenüber den Patientenwerten einer Quartalsbehandlung in der ambulanten Versorgung legt nahe, dass Krankenhausunternehmen bei der kurzfristigen Entscheidung über die Behandlung eines Patienten

Betätigungsfelder von Krankenhäusern in der ambulanten ZNS- Versorgung

MVZ (§ 95 SGB V)

Psychiatrische Institutsambulanzen (§ 118 SGB V)

Hochschulambulanzen (§ 117 SGB V)

ASV (§ 116 SGB V)

Stationsäquivalente Behandlung (§ 115d SGB V)

Persönliche Ermächtigung (§ 116 SGB V)

Institutsermächtigungen (§ 98 SGB V)

Notfallambulanzen

Teilstationäre Behandlung (§ 39 SGB V)

Vor- und nachstationäre Behandlung (§ 115a SGB V)

Besondere Versorgung (§ 140a-d SGB V)

DMP (§ 137f SGB V)

Ambulantes Operieren (§ 115b SGB V)

Unterversorgung (§ 116a SGB V)

Sozialpädiatrische Zentren (§ 119 SGB V)

Spezialisierte Ambulante Palliativversorgung (§ 119 SGB V)

Ambulante Betätigungsfelder von Krankenhäusern

Persönliche Ermächtigung (§ 116 SGB V)

bei Unterversorgung (§ 116a SGB V)

ASV (§ 116b SGB V)

Vor- und nachstationäre Behandlung (§ 115a SGB V)

Ambulantes Operieren (§ 115b SGB V)

Besondere Versorgung (§ 140a-d SGB V)

MVZ (§ 95 SGB V)

Hochschulambulanzen (§ 117 SGB V)

Notfallambulanzen

Psychiatrische Institutsambulanzen (§ 118 SGB V)

Sozialpädiatrische Zentren (§ 119 SGB V)

Institutsermächtigungen (§ 98 SGB V)

Spezialisierte Ambulante Palliativversorgung (§ 119 SGB V)

ten deutliche Anreize haben den in § 39 SGB V aus Gründen der Wirtschaftlichkeit verankerten Grundsatz „ambulant vor stationär“ zu missachten und stattdessen stationäre Kapazitäten gegenüber ambulanten Kapazitäten bevorzugt auszulasten, solange sie verfügbar sind. Der Versicherungsgemeinschaft entsteht folglich ein möglicher Nachteil aus der strategischen Steuerung des Angebots in diejenigen Versorgungsbereiche mit den höchsten Margen und aus der Lenkung von Patienten in das Behandlungsangebot mit den höchsten Überschüssen sowie aus der Auswahl von Patienten nach Rentabilitäts Gesichtspunkten.

Langfristig betrachtet das Krankenhausunternehmen bei der strategischen Ausrichtung seines Gesamtangebots die durchschnittliche gewichtete Marge aus Einnahmen und Kosten eines Leistungsbereichs und vergleicht diese mit Alternativen. Wenig lukrative Bereiche werden aufgegeben, während lukrative Bereiche ausgebaut werden. Damit Krankheitsbilder vollständig innerhalb des Krankenhausunternehmens behandelt werden können, streben Krankenhausunternehmen zudem neben der vertikalen Integration der gesamten Behandlungskette zudem die horizontale Integration aneinander angrenzender Fachgebiete an. Im Falle der Neurologie beispielsweise besteht ein enges Verhältnis zur Psychiatrie, aber auch zu Rheumatologen, Endokrinologen, Gastroenterologen, Kardiologen sowie Urologen. Die horizontale Integration im stationären Bereich wirkt sich in der Folge auch im ambulanten Sektor aus, da neue stationäre Angebote stets neue ambulante Angebote im selben Fachgebiet nach sich ziehen.

Beim Ausbau ambulanter Versorgungswege können Krankenhausunternehmen defizitäre Bereiche, mit denen sie in Wettbewerb mit Vertragsärzten stehen, durch andere Bereiche, auf die ihre Wettbewerber keinen Zugriff haben, quersubventionieren. Ein nicht-kostendeckender Betrieb ambulanter Angebote lohnt sich für ein Krankenhausunternehmen, wenn hierdurch Deckungsbeiträge an anderer Stelle, etwa in der stationären Versorgung generiert werden. Bei der Versorgung von Krebspatienten beispielsweise ist als ein solcher Bereich insbesondere die Krankenhausapotheke von Bedeutung. Krankenhausapotheken haben inzwischen weitreichende Befugnis, auch die ambulanten Angebote des Krankenhausunternehmens mit Arzneimitteln auszustatten. Die Abrechnung der Krankenhausapotheke darf dann zwar in der Regel nicht teurer sein als die einer öffentlichen Apotheke. Die Krankenhausapotheke hat allerdings den Vorteil, über den eigenen Arzneimitteleinkauf einen erheblichen Einfluss auf die Kostenseite der Arzneimittelversorgung nehmen zu können. Über die vertikale Integration der Krankenhausapotheke im Krankenhaus werden sowohl die Behandlungserlöse als auch die Medikamentengewinne internalisiert. Dies ist im ambulanten Sektor in Deutschland ungewöhnlich, da hier Verordnung und Abgabe von Arzneimitteln typischerweise wirtschaftlich unverbunden gehalten werden. Bei den hochpreisigen Zytostatika in der ambulanten onkologischen Versorgung übertreffen die Medikamentengewinne im Krankenhaus nun regelmäßig die unmittelbaren Behandlungserlöse. Hieraus entsteht ein eklatanter wirtschaftlicher Vorteil der

Krankenhausunternehmen gegenüber den niedergelassenen Ärzten, der zudem wirtschaftliche Gesichtspunkte einen starken Einfluss auf die Therapieentscheidung nehmen lässt.

Abseits der Quersubventionierungsproblematik haben Krankenhäuser im Wettbewerb um den ambulanten Markt weitere (Kosten-)Vorteile gegenüber Vertragsärzten. Exemplarisch sei hier der Facharztstandard bei Behandlungen in Krankenhausunternehmen genannt gegenüber dem zwingen Facharztstatus bei Behandlungen durch niedergelassene Vertragsärzte. Krankenkassen beklagen die Deprofessionalisierung im Bereich der ambulanten Versorgung durch Krankenhausunternehmen. Gleichzeitig verbleibt der Sicherstellungsauftrag für die ambulante Versorgung bei den Vertragsärzten.

WAS SIND DIE FOLGEN?

Quersubventionierung äußert sich in Qualität „an falscher Stelle“ zur strategischen Beeinflussung von Marktanteilen mit langfristig negativen Folgen auf Anbietervielfalt und Angebotsqualität für die Patienten. Sie äußert sich entweder in „zu hohen“ direkten Investitionen der Krankenhausunternehmen im Bereich der ambulanten Versorgung oder indirekt in der Verwendung von Personal, Geräten und Material aus dem stationären Bereich im ambulanten Bereich. Krankenhäuser sind in der Lage, ihre für die stationäre Versorgung bereits refinanzierte Infrastruktur auch in den ambulanten Bereich auszurollen. Es kann daher nicht ausgeschlossen werden, dass es gerade in wettbewerbsstarken ambulanten Versorgungsbereichen zu einer ineffizienten Überversorgung kommt, während andere Bereiche unterversorgt bleiben. Durch die Wettbewerbsvorteile der Krankenhausunternehmen und ihren Drang zur vertikalen Integration findet in manchen Regionen und Facharzt Disziplinen ein Verdrängungswettbewerb zulasten der Vertragsärzte statt. Angebote der an Überschusserzielung orientierten Krankenhausunternehmen substituieren gegenwärtig häufig die Angebote der Vertragsärzte in derselben Region. Die Konkurrenz von Krankenhausunternehmen mit Vertragsärzten kann daher zu einer langfristig negativen Arztzahlentwicklung zusätzlich beitragen.

Da Krankenhäuser in ländlichen Regionen in der Regel bereits eine lokale Monopolstellung besitzen, erwächst eine zusätzliche Gefahr, wenn Krankenhäuser neben der stationären Versorgung auch die ambulante Versorgung beherrschen. Werden durch die Krankenhausunternehmen anschließend weniger lukrative Leistungsbereiche reduziert, so ist in diesen die flächendeckende Versorgung gefährdet. Im Extremen kann es zu lokal monopolistischen Strukturen in der Gesundheitsversorgung kommen, die mit einer schlechenden Qualitätsverschlechterung abschließen.

Im Bereich der neurologischen und psychiatrischen Versorgung entsteht ein systematisches Problem zudem daraus, dass Behandlungsfälle zunächst nicht eindeutig dem hausärztlichen oder dem fachärztlichen Versorgungsbereich zugeordnet werden können. In der vertragsärztlichen Versorgung binden Arzneimittel-, Verbandmittel und Heilmittel-Richtgrößen die Verordnungsmöglichkeiten der unterschiedlichen Arzt Disziplinen unterschiedlich. Die Richtgrößen motivieren die Überweisung von selbst leichten Fällen in den vertragsärztlichen Bereich zur Schonung der individuellen Arzneimittel- und Heilmittelbudgets im hausärztlichen Versorgungsbereich. Hierdurch werden die Kapazitäten der niedergelassenen Fachärzte insbesondere im Hinblick auf die Behandlung schwerer Fälle beansprucht und tragen in der „sprechenden Medizin“ zur weiteren Verringerung der durchschnittlichen Kontaktzeit bei. Dieses Defizit wurde unter den sich anbietenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nun von den Krankenhausunternehmen aufgefangen, obwohl es sachgerecht durch einen Kapazitätsausbau in der vertragsärztlichen Versorgung hätte aufgefangen werden können.

KEIN WETTBEWERB IST AUCH KEINE LÖSUNG

Grundsätzlich ist die Frage zu stellen, ob der im Nebeneinander ambulanter und stationärer Versorgungsstrukturen angelegte Wettbewerb zwischen niedergelassenen Vertragsärzten auf der einen und Krankenhausunternehmen auf der anderen Seite um die Versorgung derselben Patienten nicht besser einer Versorgungssicht weichen sollte, in der wettbewerbliche Strukturen angelegt sind, um dem Ziel einer flächendeckenden und qualitativ hochwertigen Versorgung zu dienen.

Es braucht einen wirtschaftlich einheitlicheren Ordnungsrahmen für die ambulante und stationäre Versorgung, der den vertragsärztlichen Bereich weniger benachteiligt und Möglichkeiten eröffnet, Angebote auszuweiten. Regionaler Unterversorgung liegen letztlich auch Fehlplanungen in der vertragsärztlichen Bedarfsplanung und der Krankenhausplanung zugrunde, die die ambulante und stationäre Versorgung nicht hinlänglich koordiniert und Vergangenheitswerte systematisch fortschreibt mit unzureichenden Anpassungen an tatsächliche Bedarfsveränderungen. Hier sind Anpassungen vorzunehmen, die eine Planung weniger am bestehenden Angebot als vielmehr an den Versorgungsergebnissen orientieren.

Besonderes Augenmerk sollte in Zukunft der Therapie in Behandlungsnetzwerken zukommen. Hierbei geht es um die Verbesserung der Versorgungssituation durch Schaffung

vernetzter Versorgungsstrukturen zur interdisziplinären Behandlung. Die Koordination dieser Versorgung sollte gegebenenfalls in den Händen eines vertragsärztlichen Netzwerkteilnehmers liegen und gesondert vergütet werden, etwa nach dem Vorbild der Vergütung der Koordinationsleistungen in psychosozialen Behandlungsnetzwerken nach dem Vorbild der SPV in der ambulanten Kinder- und Jugendpsychiatrie und -psychotherapie (KJPP). Im Bereich der neurologischen und psychiatrischen Versorgung braucht es in Anbetracht der Zuwächse an Problemen der seelischen Gesundheit gestufte Versorgungsangebote, die interdisziplinär und sektorübergreifend sind und aus Sicht der Patienten niederschwellig.

Ein alternatives Konzept, das beispielsweise für die ambulante onkologische Versorgung Vorteile bieten könnte, besteht in der Erweiterung der Ambulanten Spezialfachärztlichen Versorgung (ASV) zur vernetzten Therapie komplexer, schwer therapierbarer Erkrankungen zu Regionalen Spezialfachärztlichen Versorgungsnetzwerken (RSV). RSV schaffen Möglichkeiten für Vertragsärzte, in Netzwerken aus Vertragsärzten, Krankenhausunternehmen und anderen Leistungserbringern auch wirtschaftlich stärker zu kooperieren und als zertifizierte Netzwerke in einen intermodalen Wettbewerb um die Versorgung von Patienten in einer Region zu treten. Hierzu erforderlich ist die weitreichende wirtschaftliche Autonomie für die Mitglieder von Versorgungsnetzwerken bei der Vertragsgestaltung, insbesondere die Möglichkeit einschließend, dass die Mitglieder eines Versorgungsnetzwerks frei über die Aufteilung der Gesamtbehandlungserlöse im Netzwerk entscheiden.

Die Zertifizierung von Netzwerken ist auch hinsichtlich des Problems eingeschränkter Qualitätstransparenz auf Gesundheitsmärkten sinnvoll. Auf Gesundheitsmärkte ist durch das Versicherungsprinzip einerseits und durch die Betroffenheit der Patienten keine direkte Effizienzkontrolle durch den Beitragszahler möglich. Geeignete Qualitätssignale können daher beispielsweise von der Zertifizierung spezialisierter Netzwerke ausgehen, die eine systematische wissenschaftliche Auswertung und ein Vergleich der gesicherten Behandlungserfolge zugrunde gelegt wird.

Eine mögliche Entlastungsmaßnahme in der Sprechenden Medizin schließlich besteht in der Ausdeckelung und anschließenden extrabudgetären Vergütung neurologischer und psychiatrischer Sprechleistungen. Zwar wirkt diese nicht vordringlich kapazitätserhöhend (die niedergelassenen Fachärzte sind bereits ausgelastet), jedoch verlagern die Vertragsärzte ihre Tätigkeiten zugunsten derjenigen Leistungsbereiche, die keiner Deckelung durch Regelleistungsvolumina (RLV) unterliegen. Mithin kann die Ausdeckelung als ein zusätzliches Instrument verstanden werden, für Facharzttrichtungen einzelne Leistungsbereiche für die Therapie spezifisch zu betonen.

DICE PUBLIKATION

Coenen, Michael und Justus Haucap (Hrsg.): Wettbewerb in der ambulanten medizinischen Versorgung - Die Beispiele Onkologie, Neurologie und Psychiatrie, Nomos Verlag: Baden-Baden 2019.

KOMPAKT

Risiken und Nebenwirkungen von Krankenhausunternehmen in der ambulanten Gesundheitsversorgung

- In Deutschland wurden die niedergelassenen Ärzte in einen ungleichen Wettbewerb mit den Krankenhausunternehmen gezwungen.
- Krankenhausunternehmen haben deutliche Anreize den Grundsatz „ambulant vor stationär“ zu missachten.
- Ein wirtschaftlich einheitlicher Ordnungsrahmen für die ambulante und stationäre Versorgung kann dazu beitragen, dass der vertragsärztliche Bereich weniger benachteiligt wird und Möglichkeiten eröffnen, Angebote auszuweiten.



Die Teilnehmer der CISS Summer School 2019. Foto: Jesse Wursten.

9. Competition and Innovation Summer School (CISS)

Bereits zum neunten Mal fand vom 27. bis zum 31. Mai 2019 die Competition and Innovation Summer School (CISS) statt. Unter der Leitung von Dr. Susanne Thorwarth (DICE Consult) organisiert das DICE 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 Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne (EPFL) in der Schweiz. Mittlerweile hat CISS ihren Standort am Velika Plaža in Ulcinj. Ulcinj (albanisch Ulqin) ist die südlichste Stadt Montenegros und liegt nahe der Grenze zu Albanien.

Die CISS bietet jungen Wirtschaftswissenschaftlern aus dem Bereich der Wettbewerbs- und Innovationsforschung die Möglichkeit, ihre Dissertations- oder Forschungsvorhaben ausführlich innerhalb eines Teams erfahrener und renommierter Wissenschaftler sowie anderer Doktoranden und Post-Docs in

einem interessanten Arbeitsumfeld vor malerischer Kulisse 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 und Reinhilde Veugelers (beide KU Leuven), Jo Seldeslachts (DIW Berlin), Adam Jaffe (Brandeis University, USA), Martin Peitz (Universität Mannheim) auch Paul Heidhues und Joel Stiebale vom DICE.

Insgesamt nahmen 65 Teilnehmer aus 12 Ländern an der CISS 2019 teil, darunter auch acht DICE-Doktoranden. Wie schon in den letzten Jahren wurde die Veranstaltung sowohl seitens der Organisatoren als auch der Teilnehmer als voller Erfolg gewertet. Die CISS wird ihr zehnjähriges Jubiläum im nächsten Jahr wieder in Ulcinj, Montenegro in der letzten Maiwoche begehen. **MEHR INFOS** → www.euro-ciss.eu

oeconomicum live – Wirtschaft erleben! Markt, Macht, Wettbewerb: Was steuert die Datenökonomie?

Die Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät lädt ein zu einer weiteren Veranstaltung aus der Reihe „oeconomicum live – Wirtschaft erleben!“

Daten sind das Öl des 21. Jahrhunderts – dieser im Kontext der Datenökonomie häufig zitierte Satz weist auf die enorme Kapitalverschiebung hin, die innerhalb der letzten Jahre stattgefunden hat: Internet-Giganten wie Amazon, Google, Alibaba, Apple, Microsoft, Tencent und Facebook sind inzwischen die kapitalreichsten Konzerne der Welt. Was steckt

hinter ihrer hohen Marktkapitalisierung? Welche Macht haben die Internet-Plattformen und welche Chancen gibt es überhaupt noch für den Wettbewerb? Professor Haucap geht diesen Fragen systematisch nach und analysiert, welche Regelungen wir brauchen, um den Plattformkapitalismus zu bändigen und Europa wieder anschlussfähig zu machen.

→ 22. Oktober 2019, 19:30 – 21:00, Haus der Universität, Schadowplatz 14, 40212 Düsseldorf

Mit einer Festveranstaltung hat sich am 21. März 2019 das **INSTITUT FÜR GLÜCKSSPIEL UND GESELLSCHAFT (GLÜG)** an der Ruhr-Universität Bochum in Kooperation mit dem DICE gegründet. Ziel des neuen Instituts ist es, rechtswissenschaftliche, volkswirtschaftliche und sozialwissenschaftliche Dimensionen des Glücksspiels in interdisziplinären Zusammenarbeit zu erforschen.

DIE LEIBNIZ-GEMEINSCHAFT fördert in den kommenden zwei Jahren ein Forschungsprojekt von Professor Dr. Jens Südekum, das sich mit den Ursachen und Folgen von Segregation auf Wohnungs- und Arbeitsmärkten beschäftigt. Das Projekt wird in Kooperation mit dem RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung und dem Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) durchgeführt. Die Arbeit des DICE wird dabei mit rund 160.000 Euro gefördert.

PROFESSOR FRANK VERBOVEN, PHD, Lehrstuhlinhaber an der KU Leuven, ist seit 1. April 2019 Mercator Fellow des Graduiertenkollegs Wettbewerbsökonomie, finanziert durch die DFG.

PROFESSOR DR. JENS SÜDEKUM wurde in den Beirat Außenwirtschaft des Wirtschaftsministeriums Nordrhein-Westfalen berufen. Das Gremium berät Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart in strategischen Fragen der Außenhandelspolitik.

PROFESSOR DR. PAUL HEIDHUES wurde zum Vorsitzenden des Industrieökonomischen Ausschusses des Vereins für Socialpolitik gewählt.

DR. MATTHIAS HUNOLD, bisher Junior-Professor am DICE, hat einen Ruf der Universität Siegen erhalten und angenommen. Matthias Hunold wird das DICE zum Wintersemester 2019/2020 verlassen. Wir wünschen alles Gute für die Zukunft!

DR. JENS WRONA, bisher Junior-Professor am DICE, hat einen Ruf der Universität Duisburg-Essen erhalten und angenommen. Jens Wrona hat das DICE zum 31. Juli 2019 verlassen und in Duisburg den Lehrstuhl New Economic Geography/East Asia übernommen. Wir wünschen alles Gute für die Zukunft!

DR. GERHARD RIENER, Junior-Professor am DICE, hat einen Ruf der Universität Leeds erhalten und abgelehnt.

DR. ANDRÉ ROMAHN wurde im April zum Junior-Professor (Tenure Track) für Volkswirtschaftslehre ernannt. Sein Forschungsschwerpunkt liegt im Bereich der empirischen Industriepolitik.

PROF. DR. JUSTUS HAUCAP, hat am 15. Mai 2019 auf der Jahresfeier der Nordrhein-Westfälischen Akademie der Wissenschaften und Künste den Festvortrag zum Thema „Macht, Markt und Wettbewerb: Was steuert die Datenökonomie?“ gehalten.

DR. TOBIAS THOMAS ist zum außerplanmäßigen Professor am DICE ernannt worden. Prof. Thomas ist Direktor des österreichischen Wirtschaftsforschungsinstitut EcoAustria. Sein Forschungsschwerpunkt liegt im Bereich politische Ökonomie und Medienforschung.

NICOLE WÖSSNER hat am 19. Juli 2019 ihre Promotion erfolgreich abgeschlossen. In ihrer von Jens Südekum und Joel Stiebale betreuten Arbeit hat sie sich mit den Auswirkungen von Industrierobotern auf die Unternehmen und Arbeitnehmer beschäftigt.

PROF. DR. ULRICH HEIMESHOF hat zum 1. April 2019 gemeinsam mit Prof. Dr. Jan Schnellenbach (TU Cottbus) die federführende Herausgeberschaft des List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik übernommen.

MEHR INFOS → www.list-gesellschaft.de

PROF. DR. JOEL STIEBALE hat einen Ruf an die TU Dortmund erhalten und abgelehnt.

TIANYU ZHANG hat am 20. August 2019 seine Promotion zum Thema „Economic Cyclicalilty, Board Structure and Firm Innovation“. In seiner von Justus Haucap und Joel Stiebale betreuten Arbeit hat sich Dr. Zhang empirisch damit beschäftigt, wie die Struktur von Aufsichtsgremien die Innovationsentscheidungen von Unternehmen beeinflussen.

PUBLIKATIONEN IM ERSCHEINEN

Nicolas Wellmann

Are OTT Messaging and Mobile Telecommunication an Interrelated Market? An Empirical Analysis.

Erscheint in: Telecommunications Policy.

Godwin Myovella, Mehmet Karacuka & Justus Haucap,
Digitalization and Economic Growth: A Comparative Analysis of Sub-Saharan Africa and OECD Countries.

Erscheint in Telecommunications Policy.

Steffen Altmann, Armin Falk, Paul Heidhues,
Rajshri Jayaraman & Marit Teirlinck

Defaults and Donations: Evidence from a Field Experiment.

Erscheint in: Review of Economics and Statistics.

Markus Dertwinkel-Kalt & Mats Köster

Saliency and Skewness Preferences.

Erscheint in: Journal of the European Economic Association.

Ronald Bachmann & Peggy Bechara

The Importance of Two-Sided Heterogeneity for the Cyclicalities of Labour Market Dynamics.

Erscheint in: The Manchester School.

Fabian Kosse, Thomas Deckers, Pia Pinger,
Hannah Schildberg-Hörsch & Armin Falk

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

Erscheint in: Journal of Political Economy.

Justus Haucap

Wettbewerbspolitik für die Datenökonomie.

Erscheint in: Wirtschaftspolitische Blätter.

PUBLIKATIONS-AUSWAHL

Justus Haucap

Competition and Competition Policy in a Data-Driven Economy.

Intereconomics: Review of European Economic Policy, 54 (2019), 201 – 208.

Christian Kellner, David Reinstein & Gerhard Riener

Ex-ante Commitments to „Give if you win“ Exceed Donations After a Win.

Journal of Public Economics, 169 (2019), 109 – 127.

Cormac Bryce, Thorsten Chmura, Rob Webb,
Joel Stiebale & Carly Cheevers

Internally Reporting Risk in Financial Services: An Empirical Analysis.

Journal of Business Ethics, 156 (2019), 493 – 512.

Florian Baumann, Philipp Denter & Tim Friehe

Hide or Show? Observability of Private Precautions Against Crime When Property Value is Private Information.

American Law and Economics Review, 21 (2019), 209 – 245.

Marc Bataille, Olivia Bodnar, Alexander Steinmetz
& Susanne Thorwarth

Screening Instruments for Monitoring Market Power – The Return on Withholding Capacity Index (RWC).

Energy Economics, 81 (2019), 227 – 237.

Markus Dertwinkel-Kalt, Mats Köster & Florian Peiseler

Attention-Driven Demand for Bonus Contracts.

European Economic Review, 115 (2019), 1 – 24.

Christine Benesch, Simon Loretz, David Stadelmann
& Tobias Thomas

Media Coverage and Immigration Worries: Econometric Evidence.

Journal of Economic Behavior & Organization, 160 (2019), 52 – 67.

Ludwig Strohner, Johannes Berger & Tobias Thomas

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

Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 19 (2019), 313 – 330.

Michael Berlemann & Tobias Thomas

The Distance Bias in Natural Disaster Reporting – Empirical Evidence for the United States.

Applied Economics Letters, 26 (2019), 1026 – 1032.

Justus Haucap, Alexander Rasch & Joel Stiebale

How Mergers Affect Innovation: Theory and Evidence.

International Journal of Industrial Organization, 63 (2019), 283 – 325.

Annika Herr & Hans-Theo Normann

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

Journal of Economic Behavior and Organization, 158 (2019), 367 – 378.

Christian Fischer & Hans-Theo Normann

Collusion and Bargaining in Asymmetric Cournot Duopoly – An Experiment.

European Economic Review, 111 (2019), 360 – 379.

Daniel Kamhöfer, Hendrik Schmitz & Mathias Westphal

Heterogeneity in Marginal Non-Monetary Returns to Higher Education.

Journal of the European Economic Association, 17 (2019), 205 – 244.

Ronald Bachmann, Merve Cim & Colin Green

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

British Journal of Industrial Relations, 57 (2019), 350 – 376.

Markus Dertwinkel-Kalt & Tobias Wenzel

Focusing and Framing of Risky Alternatives.

Journal of Economic Behavior and Organization, 159 (2019), 289 – 304.

Justus Haucap

Auch der Fiskus profitiert: Der Nutzen einer Cannabislegalisierung in Deutschland.

Alternativer Sucht- und Drogenbericht, 6 (2019), 112 – 119.

Justus Haucap, Ina Loebert, Susanne Thorwarth, Christoph Helle & Oliver Raschka

Abgrenzung des Redispatch-Marktes.

Energiewirtschaftliche Tagesfragen 69 (1-2), 2019, 80 – 84.

Irina Baye & Geza Sapi

Should Mobile Marketers Collect Other Data than Geo-Location?

Scandinavian Journal of Economics, 121 (2019), 647 – 675.

Andrea Amelio, Thomas Buettner, Cyril Hariton, Gabor Koltay, Penelope Papandropoulos, Geza Sapi, Tommaso M. Valletti & Hans Zenger

Recent Developments at DG Competition: 2017/2018.

Review of Industrial Organization, 53 (2018), 653 – 679.

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

DISCUSSION PAPERS

Deborah A. Cobb-Clark, Sarah C. Dahmann, Daniel A. Kamhöfer & Hannah Schildberg-Hörisch

Self-Control: Determinants, Life Outcomes and Intergenerational Implications.

Thomas D. Jeitschko & John A. Withers

Dynamic Regulation Revisited: Signal Dampening, Experimentation and the Ratchet Effect.

Thomas D. Jeitschko, Soo Jin Kim & Aleksandr Yankelevich

Zero-Rating and Vertical Content Foreclosure.

Daniel Kamhöfer & Matthias Westphal

Fertility Effects of College Education: Evidence from the German Educational Expansion.

Olivia Bodnar, Melinda Fremerey, Hans-Theo Normann & Jannika Schad

The Effects of Private Damage Claims on Cartel Stability: Experimental Evidence.

Alex Korff & Nico Steffen

Economic Preferences and Trade Outcomes.

Wilhelm Kohler & Jens Wrona

Trade in Tasks: Revisiting the Wage and Employment Effects of Offshoring.

Florian Baumann & Alexander Rasch

Injunctions Against False Advertising.

Matthias Hunold, Johannes Muthers

Spatial Competition and Price Discrimination with Capacity Constraints.

Anthony Creane, Thomas D. Jeitschko & Kyoungbo Sim

Welfare Effects of Certification under Latent Adverse Selection.

Markus Dertwinkel-Kalt & Mats Köster

Salience and Skewness Preferences.

Matthias Hunold & Frank Schlütter

Vertical Financial Interest and Corporate Influence.

Lorien Sabatino & Geza Sapi

Online Privacy and Market Structure: Theory and Evidence.

Olena Izhak

Extra Costs of Integrity: Pharmacy Markup and Generic Substitution in Finland.

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

DICE POLICY BRIEF



DAS DICE

Das Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE) ist ein Institut der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Unser Anspruch ist es, eines der führenden Institutionen in Forschung, Lehre und Wissenstransfer in wettbewerbs- und regulierungsökonomischen Fragen zu sein.

- Unsere Forschung ist innovativ, relevant und international sichtbar; sie umfasst theoretische, empirische und experimentelle Arbeiten und zeichnet sich durch einen hohen Anwendungsbezug aus.
- Eine hervorragende Ausbildung und Nachwuchsförderung mit hoher methodischer Kompetenz und ausgeprägtem Anwendungsbezug ist unser Anspruch. Wir bereiten unsere Absolventinnen und Absolventen sowie Doktoranden und Doktorandinnen ideal auf den Einstieg in wettbewerbspolitische und regulierungsökonomische Arbeitsfelder vor.
- Das DICE leistet wichtige Beiträge zur wirtschaftspolitischen Debatte auf regionaler, nationaler und europäischer Ebene. Wir begreifen es als unsere Aufgabe, Wissen in die Fachwelt und die breite Öffentlichkeit zu transferieren.



Der Verein zur Förderung der wettbewerbsökonomischen Forschung e.V. unterstützt die Arbeit des DICE finanziell und ist als gemeinnützig anerkannt. Weitere Informationen über den Förderverein des DICE sind abrufbar unter: www.dice.hhu.de/foerderverein.html.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Düsseldorfer Institut für
Wettbewerbsökonomie (DICE)
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
Universitätsstraße 1, 40225 Düsseldorf
Tel +49 211 81-15009
Mail policy.brief@dice.hhu.de

DIREKTOR

Prof. Dr. Justus Haucap

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dr. Michael Coenen

REDAKTION

Prof. Dr. Justus Haucap
(verantwortlich), Marc Feist

GESTALTUNG

Studio Strahl, Berlin

BILDNACHWEIS

Titelmotiv: iStock/South agency

DRUCK

Druckstudio Gruppe, Düsseldorf

STAND

September 2019