

DICE POLICY BRIEF



IN DIESER AUSGABE

- 1 Wie Frauen in Aufsichtsräten die Corporate Governance verändern
- 4 Wie Probleme am Interbankenmarkt die Geldpolitik beeinflussen
- 6 Wie sich die Bereitschaft zur Organspende steigern lässt

KOMMENTAR

- 3 Welche Fehler in der Bankenunion angelegt sind

Wir wachsen!

Sehr geehrte Damen und Herren,

für das DICE kamen die Weihnachtsgeschenke im letzten Jahr schon deutlich vor dem 24. Dezember an: Am 7. Dezember 2015 unterzeichneten Prof. Dr. Anja Steinbeck, Rektorin der Heinrich-Heine-Universität, und Patrick Schwarz-Schütte für die Schwarz-Schütte Förderstiftung zwei Stiftungsverträge: Erstens wurde die Einrichtung und Finanzierung von zwei weiteren Stiftungsprofessuren für das DICE vereinbart. Die beiden Professuren sollen im hochaktuellen Bereich „Wettbewerb und Verhaltensökonomie“ angesiedelt werden und so das Profil der Fakultät im Bereich „Wettbewerbsforschung“ weiter ausbauen und abrunden. So wird die Möglichkeit eröffnet, weitere Forschungsprojekte – auch im Bereich der Verbundforschung – einzuwerben.

Und zweitens finanziert die Schwarz-Schütte Förderstiftung die Errichtung eines Anbaus an das Oeconomicum mit rund 90 Arbeitsplätzen, um die durch das dynamische Wachstum der Fakultät bedingte Raumnot der Fakultät zu beheben. Die Planung übernimmt erneut das renommierte Architekturbüro ingenhoven architects, die Fertigstellung ist für Herbst 2018 geplant.

Trotz dieser Entwicklungen sollen andere Neuigkeiten nicht zu kurz kommen. So berichtet auch dieser DICE Policy Brief aus der aktuellen Forschung am DICE, über personelle Entwicklungen, unsere Publikationen sowie aktuelle Ereignisse. Auf die zahlreichen Preise und Auszeichnungen, die wir im letzten Jahr erhalten haben, sind wir dabei naturgemäß besonders stolz.

Vormerken sollten Sie sich schon einmal den Termin für das 4. Düsseldorfer Forum Ordnungspolitik, das wir gemeinsam mit der IHK zu Düsseldorf veranstalten. Am Mittwoch, den 17. Februar 2016 kommt als Keynote-Speaker Philipp Justus, Vizepräsident von Google Deutschland, Österreich und Schweiz, und spricht über Digitalisierung und Wettbewerb.

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

Ihr



Prof. Dr. Justus Haucap

Direktor Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie



Foto: Uli Oberländer

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),
Lars Zeigermann

Gestaltung

Kathrin Strahl / Studio Strahl, Berlin

Druck

Pinguin Druck, Berlin

Stand

Januar 2016

Frauen in Aufsichtsräten und Corporate Governance

In der Debatte um die Frauenquote spielen die Effekte von Geschlechterdiversität auf die Qualität der Unternehmensführung eine zentrale Rolle. Unsere Studie untersucht den Zusammenhang zwischen der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und der Amtsdauer sowie Fluktuation von Vorständen. Die Ergebnisse belegen, dass mit einem höheren Frauenanteil die Verweildauer steigt und die Fluktuation sinkt.

Die Unterrepräsentation von Frauen in Führungspositionen ist Gegenstand einer aktuellen Debatte in Öffentlichkeit und Politik. Einige Länder erwägen rechtlich bindende Quoten, um den Anteil an weiblichen Mitgliedern in den obersten Leitungs- bzw. Kontrollgremien zu erhöhen. Norwegen war 2003 eines der ersten Länder, das eine verbindliche Frauenquote von mindestens 40 Prozent in allen Verwaltungsräten von börsennotierten Unternehmen festgelegt hat. In Deutschland hat der Bundestag im März 2015 eine Quotenregelung beschlossen, die es börsennotierten Unternehmen vorschreibt, ab 2016 einen Frauenanteil von 30 Prozent bei der Besetzung von Aufsichtsratsposten anzustreben. Auch Frankreich und Spanien erwägen eine gesetzliche Vorgabe von 40 Prozent.

Geschlechterdiversität und Unternehmensführung

Abgesehen von ethischen und sozialen Gesichtspunkten begründen Entscheidungsträger solche Gesetzgebungsvorhaben oft auch mit positiven Effekten von Geschlechterdiversität auf die Qualität der Unternehmensführung. Die wissenschaftliche Literatur kommt hingegen zu ambivalenten Ergebnissen hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen der Struktur von Entscheidungsgremien und einer Reihe von Indikatoren und Erfolgsmaßen. Tendenziell deuten die Ergebnisse zwar auf eine positive Wirkung von Diversität auf Unternehmensergebnisse hin. Es gibt jedoch auch Studien, die keine oder gar negative Verhaltens- oder Erfolgseffekte identifizieren. Auf der einen Seite kann Diversität zu einer besseren Führungskultur beitragen, etwa durch eine bessere Gruppendynamik, sowie vielfältigere Denkansätze und Erfahrungen. Geschlechterdiverse Teams können auch über ein höheres Human- oder Sozialkapital verfügen, da die Rekrutierung aus einem größeren Talentpool erfolgt. Auch kann sich ein anderer Führungsstil auf die Mitarbeitermotivation auswirken und

somit zu höherer Leistungsfähigkeit anregen. Diversität kann weiterhin zu besserer Kontrolle führen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn Frauen unabhängiger sind und nicht Teil eines etablierten Netzwerkes, innerhalb dessen effektive Kontrolle nur eingeschränkt möglich ist. Auf der anderen Seite zeigen Ergebnisse aus der Verhaltensforschung, dass Frauen tendenziell risikoaverser sind als Männer, woraus sowohl positive als auch negative Auswirkungen auf Entscheidungsprozesse erwachsen können. Darüber hinaus besagt die „Theorie der kritischen Masse“, dass (Geschlechter-)Diversität sich nur dann überhaupt auswirken kann, wenn eine Minderheit einen gewissen, kritischen Anteil erreicht hat.

Frauen im Aufsichtsrat und Amtsdauer von Vorständen

Unsere Studie untersucht zunächst den Zusammenhang zwischen dem Anteil weiblicher Aufsichtsratsmitglieder und der Verweildauer von Vorständen als Indikator für eine wirksame Corporate Governance. Die empirische Analyse basiert auf detaillierten Daten der Monopolkommission zu Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern in börsennotierten Unternehmen in 15 europäischen Ländern über den Zeitraum von 2003 bis 2011. Informationen zu einzelnen Vorständen und Aufsichtsräten stammen aus der „Officers & Directors“ Datenbank von Thomson Reuters. Anhand einer individuellen Identifikationsnummer können nicht nur einzelne Personen identifiziert, sondern auch deren Wechsel zu anderen Unternehmen nachverfolgt werden. Informationen zu Unternehmen stammen aus der ORBIS Datenbank von Bureau van Dijk, welche eine eindeutige Unternehmens-ID enthält anhand derer die Einzelpersonen den Unternehmen zugeordnet werden können. Unser Datensatz enthält Information zu 18.456 Mandatsträgern in 3.369 unterschiedlichen Unternehmen.

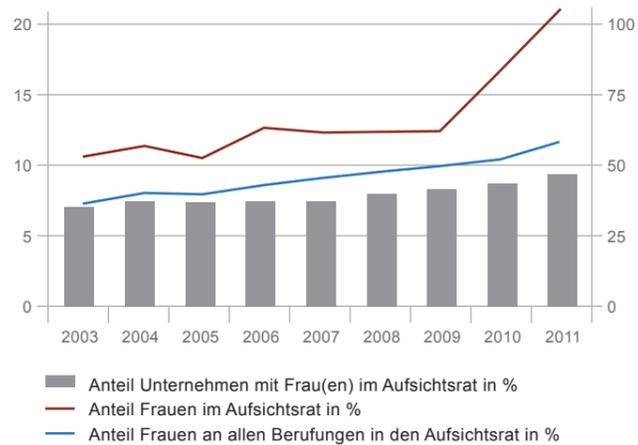


Abbildung 1: Präsenz von Frauen in Kontrollgremien in 15 europäischen Ländern

Abbildung 1 illustriert die Entwicklung der Beteiligung und Neuberufung weiblicher Aufsichtsratsmitglieder über den Untersuchungszeitraum. Sowohl der durchschnittliche Anteil von Frauen in Aufsichtsräten als insbesondere auch der Anteil von Frauen an allen Neuberufungen zeigen einen deutlichen Anstieg (linke Skala). Lag der durchschnittliche Frauenanteil 2003 noch bei etwa 7 Prozent, waren es im Jahr 2011 schon 11,5 Prozent. Der Anteil der Unternehmen mit mindestens einer Frau im Aufsichtsrat ist auf fast 50 Prozent gestiegen (rechte Skala).

Die multivariate, ökonometrische Auswertung basiert auf der Schätzung von sogenannten Poisson-Regressionen. Die zu erklärende Variable ist die Anzahl der Jahre, die ein Vorstandsmitglied im Amt verbleibt. Darüber hinaus werden anhand von Verweildauermodellen die Effekte auf das individuelle Ausscheiderisiko eines Vorstandsmitglieds untersucht. In beiden Untersuchungsansätzen werden neben der Aufsichtsratszusammensetzung und dessen absoluten Größe, weitere unternehmensbezogenen Charakteristika (z.B. Unternehmensalter, Eigentümerstruktur und finanzielle Erfolgsmaße) sowie eine Reihe personenbezogener Eigenschaften (z.B. Alter, Geschlecht), die das Ausscheiderisiko beeinflussen können, berücksichtigt. Im Ergebnis steigt mit einem höheren Anteil weiblicher Mitglieder die Verweildauer von Vorstandsmitgliedern, während die Fluktuation im Vorstand sinkt.

Nun stellt sich die Frage, ob das geringere Ausscheiderisiko und die längeren Amtszeiten durch effektivere Kontrolle oder aber schwächere Sanktionierung bei schlechter Leistung bedingt sind. Hierfür testen wir, ob sich die Auswirkungen eines Vorstandswechsels auf den Unternehmenserfolg mit dem Anteil weiblicher Aufsichtsratsmitglieder verändern. In der Tat zeigt sich, dass schlechtere Leistung in Unternehmen mit geschlechterdivers ausgerichteten Aufsichtsräten mit einer höheren Austrittswahrscheinlichkeit einzelner Vorstandsmitglieder verbunden ist. Dieser identifizierte Zusammenhang ist auch im Falle unerwarteter Führungswechsel, gemessen

an der Teilstichprobe von Vorständen, die nicht das typische Rentenalter erreicht haben, zu beobachten. Diese Befunde lassen die Schlussfolgerung zu, dass sich der beobachtete Zusammenhang eher durch bessere Kontrolle als durch schwächere Sanktionen oder eine weiblichen Vorliebe für Kontinuität erklären lässt.

Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse, dass weibliche Vorstände zwar selbst durchschnittlich kürzere Amtszeiten aufweisen, aber gleichzeitig keinem höheren Ausscheiderisiko ausgesetzt sind. Der Unterschied hinsichtlich der Amtszeiten selbst erklärt sich somit durch einen Aufholeffekt, der sich in den deutlich späteren Amtsantrittszeiten weiblicher Führungskräfte in den nach wie vor von Männern dominierten Vorstandsgremien manifestiert.

Abschließend zeigen weitere Auswertungen keinen signifikanten Zusammenhang zwischen der Aufsichtsratszusammensetzung und dem finanziellen Unternehmenserfolg. Dies lässt die Schlussfolgerung zu, dass die verbesserte Kontrolle sich nicht direkt in kurzfristigen finanziellen Erfolgsmaßen widerspiegelt, sondern sich möglicherweise erst längerfristig materialisiert.

Fazit

Unsere Ergebnisse leisten einen Beitrag zu der anhaltenden Diskussion über die Relevanz der Aufsichtsratszusammensetzung hinsichtlich der Kontrolle von Vorständen. Der hier untersuchte Wirkungskanal deutet auf eine potenziell effektive Kontrolle des Vorstandes durch geschlechterdiverse Aufsichtsräte und damit auf eine wirksamere Corporate Governance hin. Abschließend sei erwähnt, dass die hier gewonnenen Ergebnisse Korrelationen und nicht notwendigerweise Kausalzusammenhänge darstellen. Darüber hinaus lassen die Ergebnisse auch nicht die Schlussfolgerung zu, dass gesetzliche Frauenquoten automatisch und auf längere Sicht zu längeren Amtszeiten von Vorständen führen würden. Während sich die beschriebenen Zusammenhänge für die Zeit ohne gesetzliche Vorgaben (mit der Ausnahme von Norwegen) bis einschließlich 2011 herausgebildet haben, kann der Effekt für gesetzlich vorgeschriebene Geschlechterdiversität in Aufsichtsräten anders aussehen. Wichtiger ist die Erkenntnis, dass es im Interesse der Unternehmen selbst sein kann, geschlechterdiverse Aufsichtsräte anzustreben. — Jun.-Prof. Dr. Hanna Hottenrott und Dr. Achim Buchwald

→ DICE Publikation

Achim Buchwald und Hanna Hottenrott (2015), *Women on the Board and Executive Duration – Evidence for European Listed Firms*, DICE Discussion Paper 178. Die Studie ist abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/178.html>

Die Fehler des gemeinsamen Abwicklungsmechanismus in der Bankenunion

Die Europäische Bankenunion soll künftig auf drei Säulen ruhen. Dies sind (1) eine gemeinsame Bankenaufsicht, (2) der sogenannte gemeinsame Abwicklungsmechanismus sowie (3) die harmonisierte Einlagensicherung. Alle drei Säulen bergen erhebliche systemimmanente Probleme: So weist die gemeinsame Bankenaufsicht der Europäischen Zentralbank (EZB) Kompetenzen im Bereich der Bankenregulierung zu, was leicht zu Interessenskonflikten zwischen Geldpolitik und Bankenaufsicht führen kann. Auch die Harmonisierung der Einlagensicherung in Europa ist in der geplanten Form ökonomisch fragwürdig, da die Qualität der jeweiligen nationalen Systeme stark divergiert. So stellt sich die Frage, ob die Harmonisierung wirklich zu besseren Regeln der Einlagensicherung führt oder ob nicht durch den fehlenden Systemwettbewerb gerade verhindert wird, dass sich effiziente Regeln herausbilden, die Harmonisierung also zu einer Verschlechterung im Vergleich zum Status quo führt.

Auch die Ausgestaltung des gemeinsamen Abwicklungsmechanismus ist hochgradig problembehaftet. Richtig ist zwar das Ziel, eine Vergemeinschaftung von Verlusten (bei Privatisierung von Gewinnen) – so wie es im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise weltweit geschehen ist, indem Banken in Schieflage mit öffentlichen Mitteln restrukturiert oder abgewickelt wurden – zu verhindern. Die Ausgestaltung des neuen gemeinsamen Abwicklungsmechanismus weist allerdings deutliche Schwächen auf, die seine Wirksamkeit erheblich beeinträchtigen dürften. Zunächst wird durch die Einrichtung eines gemeinsamen Abwicklungsmechanismus der Systemwettbewerb zwischen den Mitgliedsstaaten ausgeschaltet. Gerade dieser könnte jedoch dafür sorgen, dass sich die besten Strukturen und Regeln im Wettbewerb durchsetzen. Durch eine gemeinsame Ausgestaltung des Abwicklungsmechanismus werden nationale Regeln künstlich vereinheitlicht, wobei es unwahrscheinlich ist, dass ausgerechnet durch diese Form der Vereinheitlichung effiziente Regulierungsdesigns gefunden werden. Des Weiteren wird durch eine Ansiedlung dieser Kompetenz auf Ebene der Europäischen Union das Subsidiaritätsprinzip ausgehebelt, welches besagt, dass Entscheidungen auf der

untersten möglichen Stufe getroffen werden sollten. Der Grund dafür ist simpel: Nationale Behörden, die näher an einem regulierten Markt bzw. Unternehmen sind, haben in der Regel bessere Informationen als eine übergeordnete Behörde, wie etwa die Europäische Kommission in Brüssel. Hier wird ein Informationsverlust billigend in Kauf genommen.

Ein weiteres Problem besteht in Bezug auf die Finanzierung des zum gemeinsamen Abwicklungsmechanismus gehörenden Fonds. Er wird durch alle Kreditinstitute in den Mitgliedsstaaten getragen, nur sehr kleine Institute sind ausgenommen. Damit verstößt die Finanzierung gegen eines der grundlegenden ordnungspolitischen Prinzipien einer Marktwirtschaft: das Verursachungsprinzip, demzufolge Wirtschaftssubjekte bzw. Unternehmen in den Genuss der Gewinne aus ihrer Geschäftstätigkeit kommen sollen, aber auch für Verluste haften, welche sie verursachen. Dieses Prinzip diszipliniert Unternehmen im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit und vermeidet das Eingehen übermäßiger Risiken. Die systemischen Risiken auf Finanzmärkten gehen überproportional von großen, international tätigen, systemrelevanten Banken aus. Systemrelevante Banken sind auch der Adressatenkreis, welcher im Notfall durch den gemeinsamen Abwicklungsfonds gerettet würde. Kleinere Institute, welche in Deutschland in der Regel zum Sektor der Genossenschaftsbanken und Sparkassen gehören, verursachen eher geringe systemische Risiken und haben in der Finanzkrise typischerweise keine öffentlichen Mittel in Anspruch genommen. Verursachung, Finanzierung und Haftung fallen durch die Regeln des gemeinsamen Abwicklungsmechanismus somit auseinander.

Die Konstruktion des gemeinsamen Abwicklungsmechanismus setzt somit zwei wichtige Prinzipien außer Kraft: das für jede Marktwirtschaft elementare Verursachungsprinzip und das bei Gründung der EU für wichtig erachtete Subsidiaritätsprinzip. Darüber hinaus wird durch die Harmonisierung der Bankenregulierung eine Herausbildung effizienter Regeln im Systemwettbewerb faktisch ausgeschlossen. — PD Dr. Ulrich Heimeshoff

Probleme am Interbankenmarkt und die Wirksamkeit der Geldpolitik

Der Interbankenmarkt für Tagesgeld spielt für die Geldpolitik eine entscheidende Rolle. Er ist Startpunkt für den geldpolitischen Transmissionsmechanismus, über den Geldpolitik auf das Preisniveau und gegebenenfalls die gesamtwirtschaftliche Produktion wirkt. Wir zeigen, dass Probleme auf dem Interbankenmarkt trotzdem kein Hindernis für die Wirkung der Geldpolitik im Euroraum sind.

Geldpolitische Transmission

Auf dem Interbankenmarkt für Tagesgeld handeln Geschäftsbanken untereinander Zentralbankgeld. Das Zentralbankgeld der Geschäftsbanken setzt sich aus ihrem Bargeld und den Guthaben auf ihren Konten bei der Zentralbank zusammen. Das auf dem Interbankenmarkt gehandelte Zentralbankgeld wurde ursprünglich von der Zentralbank zur Verfügung gestellt. Sie hat das Monopol zur Produktion von Zentralbankgeld und kann somit den Preis für Zentralbankgeld festlegen. Dies ist der entscheidende Punkt für die Einflussmöglichkeit der Geldpolitik auf das Preisniveau und die gesamtwirtschaftliche Produktion: Die von den Geschäftsbanken vergebenen Kredite an Haushalte und Unternehmen müssen zum Teil mit Zentralbankgeld refinanziert werden. Senkt die Zentralbank nun den Preis für Zentralbankgeld, wird die Refinanzierung von Krediten für die Banken billiger. Dies schlägt sich in niedrigeren Kreditzinsen nieder. Es werden mehr Kredite vergeben, es wird folglich mehr konsumiert und investiert, und die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nimmt zu. Die Preise steigen und, wenn die Produktionskapazitäten nicht voll ausgelastet sind, auch die gesamtwirtschaftliche Produktion. Im Rahmen einer modelltheoretischen Analyse zeigen wir, dass Probleme am Interbankenmarkt diesen geldpolitischen Transmissionsmechanismus im Euroraum nicht behindern.

Modelltheoretische Analyse

Wir betrachten Geschäftsbanken, die Kredite an ihre Kunden vergeben. Sie schreiben ihnen den entsprechenden Betrag auf ihrem Girokonto gut. Die Kunden nutzen dieses neu geschaffene Geld um Investitions- und Konsumausgaben in bar oder per Überweisung zu tätigen. Um ihre Barzahlungen tätigen zu

können, heben sie einen Teil des neu geschaffenen Geldes als Bargeld bei den Banken ab. Damit müssen diese einen Teil ihrer Kreditvergabe mit Zentralbankgeld refinanzieren. Der Bankensektor hat damit einen strukturellen Bedarf an Zentralbankgeld, der nur von der Zentralbank gedeckt werden kann, da nur sie Bargeld drucken darf. Der Überweisungsverkehr der Bankkunden wird über die Konten der Banken bei der Zentralbank abgewickelt. Aus den Zahlungen per Überweisung resultiert jedoch kein struktureller Bedarf an Zentralbankgeld. Unterschiedliche Zentralbankgeldbedarfe der einzelnen Banken können über einen funktionierenden Interbankenmarkt ausgeglichen werden: Überweist ein Kunde der Bank A einem Kunden der Bank B einen bestimmten Betrag, steigt das Guthaben der Bank B auf ihrem Konto bei der Zentralbank, also ihr Bestand an Zentralbankgeld; das der Bank A nimmt entsprechend ab. Führt dies dazu, dass Bank A ihre Mindestreserveverpflichtung (jede Geschäftsbank ist verpflichtet, ein bestimmtes Guthaben auf ihrem Konto bei der EZB zu unterhalten) nicht mehr erfüllen kann, Bank B jedoch überfüllt, kann Bank B ihr überschüssiges Zentralbankgeld am Interbankenmarkt anlegen, Bank A kann entsprechend einen Kredit am Interbankenmarkt aufnehmen.

Ein Teil des Zentralbankgeldbedarfs einer Geschäftsbank ist ferner unsicher, wie die zeitliche Abfolge von Entstehung und Deckung des Bedarfs zeigt:

1. Die Geschäftsbanken decken sich mit Zentralbankgeld ein, indem sie einen Kredit in den Hauptrefinanzierungsgeschäften der Zentralbank zum Hauptrefinanzierungssatz aufnehmen. Zu diesem Zeitpunkt kennen sie den aus dem Überweisungsverkehr der Bankkunden anfallenden Zentralbankgeldbedarf noch nicht.
2. Die Bankkunden heben Bargeld ab und tätigen ihre Überweisungen.

3. Jede Geschäftsbank muss sich entscheiden, ob sie einen nun entstandenen Überschuss an Zentralbankgeld am Interbankenmarkt oder bei der Zentralbank anlegt, bzw. ein Defizit über eine weitere Kreditaufnahme am Interbankenmarkt oder bei der Zentralbank ausgleicht. Legt sie ihren Überschuss bei der Zentralbank an, nutzt sie die Einlagefazilität der Zentralbank. Ihr Guthaben wird dann zum Einlagesatz der Zentralbank verzinst. Nimmt sie einen zusätzlichen Kredit bei der Zentralbank auf, nimmt sie die Kreditfazilität der Zentralbank in Anspruch. Der zu entrichtende Zinssatz ist der Spitzenrefinanzierungssatz. Der Einlagezins liegt unter, der Kreditzins über dem Hauptrefinanzierungszins.

Entscheidend ist, dass die zum Zeitpunkt der Kreditaufnahme bei der Zentralbank bestehende Unsicherheit über den aus dem Überweisungsverkehr resultierenden Zentralbankgeldbedarf nur auf der Ebene der einzelnen Bank besteht. Für den Bankensektor insgesamt ist dieser Bedarf mit Sicherheit null, da den Überweisungseingängen der einen Bank entsprechende Überweisungsausgänge bei einer anderen Bank gegenüberstehen. Damit können diese unterschiedlichen Liquiditätsbedarfe der einzelnen Banken über den Interbankenmarkt ausgeglichen werden. Bei einem funktionierenden Interbankenmarkt reicht es somit, wenn die Zentralbank über ihre Hauptrefinanzierungsgeschäfte den sicheren, strukturell bedingten Zentralbankgeldbedarf abdeckt. Der Ausgleich der unsicheren, nicht strukturell bedingten unterschiedlichen Bedarfe der einzelnen Geschäftsbanken kann über den Interbankenmarkt erfolgen. Die Fazilitäten der Zentralbank müssen nicht genutzt werden.

Implikationen für den Euroraum

Bis zum Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers im Jahr 2008 war zuletzt Beschriebenes im Euroraum der Fall. Die EZB stellte dem Bankensektor in ihren wöchentlich durchgeführten Hauptrefinanzierungsgeschäften grundsätzlich nur so viel Zentralbankgeld zur Verfügung, dass der strukturell bedingte Bedarf abgedeckt war. Die aus dem Überweisungsverkehr resultierenden unterschiedlichen Bedarfe an Zentralbankgeld wurden über den Interbankenmarkt ausgeglichen. Der Zinssatz am Interbankenmarkt entsprach in etwa dem Hauptrefinanzierungssatz. Aufgrund der damit im Vergleich zum Interbankenmarkt schlechteren Konditionen sind die Fazilitäten nicht systematisch genutzt worden. Für die Kosten und damit die Kreditvergabe der Geschäftsbanken spielten damit Veränderungen der Zinsen auf die Fazilitäten keine entscheidende Rolle. Einzig die Veränderungen des Hauptrefinanzierungssatzes waren entscheidend.

Dies änderte sich jedoch mit dem Zusammenbruch von Lehman Brothers und der sich anschließenden weltweiten

Finanzkrise. Informationsprobleme darüber, wie stark einzelne Banken von der Finanzkrise betroffen waren, führten dazu, dass die Banken sich untereinander nicht mehr trauten. Der Ausgleich der unterschiedlichen Liquiditätsbedarfe über den Interbankenmarkt funktionierte nicht mehr. Dies führte dazu, dass die Banken ihre Nachfrage nach Zentralbankgeld in den Hauptrefinanzierungsgeschäften erhöhten, um nicht auf den Interbankenmarkt angewiesen zu sein. Sie fragten Vorsichtskasse nach. Da die EZB diese hohe Nachfrage voll befriedigte, kam es zu einer Überschussliquidität im Bankensektor, die in der Einlagefazilität geparkt werden musste.

Die Kosten der Überschussliquidität, also der Vorsichtskassenhaltung, werden von der Differenz zwischen dem Hauptrefinanzierungssatz, zu dem die Geschäftsbanken die Liquidität bei der Zentralbank aufnehmen und dem niedrigen Einlagesatz der EZB, zu dem die Banken die überschüssige Liquidität dann wieder bei der Zentralbank anlegen müssen, bestimmt. Je kleiner die Differenz ist, desto geringer sind die Kosten der Vorsichtskassenhaltung. Probleme am Interbankenmarkt führen somit dazu, dass den Banken zusätzliche Kosten, Kosten der Vorsichtskassenhaltung, entstehen. Diese zusätzlichen Kosten stellen jedoch kein Hindernis für die Wirksamkeit der Geldpolitik dar. Im Gegenteil: Die Höhe dieser Kosten wird von der Zentralbank bestimmt. Sie legt die Differenz zwischen Hauptrefinanzierungssatz und Einlagesatz fest. Damit steht der Zentralbank bei Problemen am Interbankenmarkt sogar ein zusätzliches geldpolitisches Instrument zur Verfügung, mit dem sie systematisch einen Einfluss auf die Kosten und damit die Kreditvergabe der Geschäftsbanken ausüben kann. Indem sie den Hauptrefinanzierungs- und den Einlagesatz gleichsetzt, hat sie auch die Möglichkeit, die zusätzlichen Kosten der Banken, die aus den Problemen am Interbankenmarkt resultieren, auf null zu setzen.

Damit führen Probleme am Interbankenmarkt für Tagesgeld nicht dazu, dass die Wirkung der Geldpolitik im Euroraum eingeschränkt wird, sie bilden kein Hindernis für die geldpolitische Transmission. Die EZB kann aufgrund der Probleme am Interbankenmarkt ihren Einfluss auf die Kosten der Geschäftsbanken sogar noch verstärken. Wenn also geldpolitische Impulse nicht auf die Preise und gegebenenfalls auf die gesamtwirtschaftliche Produktion wirken, die Transmission nicht funktioniert, ist dies nicht auf Probleme am Interbankenmarkt zurückzuführen. — Prof. Dr. Ulrike Neyer

→ DICE Publikation

Monika Bucher, Achim Hauck und Ulrike Neyer (2014), *Frictions in the Interbank Market and Uncertain Liquidity Needs: Implications for Monetary Policy Implementation*, DICE Discussion Paper No. 134. Die Studie ist online abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/134r.html>.

Wie lässt sich die Bereitschaft zur Organspende erhöhen?

Im Experiment zeigen wir, dass eine Regel, die registrierte Organspender bei der Verteilung von Organen priorisiert, die Spendebereitschaft erhöht. Teilnehmer, die sich im Labor mit dem Dilemma des Sterbens auf der Warteliste aus Mangel an Spenderorganen befassen mussten, votieren mehrheitlich für eine Prioritätsregel in der Realität – im Gegensatz zu befragten Nicht-Teilnehmern.

Die Bereitschaft zur Organspende ist in Deutschland im europäischen Vergleich niedrig. 2010 gab es gerade einmal 15,8 Spender auf eine Million Einwohner. Im Vergleich: Spanien weist als Spitzenreiter einen Wert von 31 auf und auch in Frankreich sind es über 25 Spender pro Million Einwohner. Nach Bekanntwerden der ersten Skandale um manipulierte Wartelisten ist die Rate in Deutschland sogar auf 10,3 im Jahr 2014 gesunken. Die Registrierung zur Organspende ist zwar jederzeit durch das Ausfüllen eines Ausweises, der seit 2012 durch die Krankenversicherungen jährlich zugeschickt wird, verbindlich möglich. Die Registrierung erfolgt jedoch ohne Koordination oder Erfassung in einer Datenbank. Eine breite Diskussion in der Öffentlichkeit hat bislang kaum stattgefunden.

Prioritätsregel als Anreiz

Wie könnte eine Erhöhung der Organspenderate erzielt werden? Die Umkehr von einer Zustimmung- zu einer Widerspruchsregel, nach der sich jeder, der seine Organe nicht spenden möchte, aktiv dagegen aussprechen muss, mag zwar wirksamer sein, scheint aber aktuell in Deutschland kaum politisch durchsetzbar und muss zudem verfassungsrechtliche Grenzen berücksichtigen. Ein anderes viel diskutiertes Instrument ist die sogenannte Prioritätsregel, nach der organspendewillige Bedürftige für ihre Bereitschaft zu spenden belohnt werden, indem sie Extrapunkte bei der Vergabe selbst benötigter Organe erhalten. Während eine solche Regelung in Israel und Singapur bereits Anwendung findet, wird sie auf politischer Ebene in Deutschland meistgehend abgelehnt.

Organspende im Experimentallabor

In einem am DICE durchgeführten Laborexperiment haben wir sowohl die Auswirkung als auch die Akzeptanz einer Priori-

tätsregel analysiert. Dabei konnten die Teilnehmer zu Beginn verschiedener Runden entscheiden, ob sie sich als Organspender registrieren und (fiktiv) ihre Organe im Fall eines (zufällig eintretenden) Hirntods spenden würden. Der Empfang eines anderen Organs von einem verstorbenen Spender ermöglichte es den Teilnehmern, während dieser Runde weiterzuspielen, obwohl ihre eigenen Organe zuvor eventuell auch zufallsbedingt versagt haben. Die Entscheidung ist natürlich fiktiv, führt jedoch zu echten Kosten im Experiment, die etwa die psychologischen Kosten der Spende-Entscheidung außerhalb des Labors reflektieren. Dabei waren die Anreize so gestaltet, dass eine Registrierung auch bei Anwendung der Prioritätsregel nicht optimal war, da die Spende nicht den Individuen direkt zu Gute kam.

Das Experiment bestand aus drei Phasen. Die ersten beiden Phasen umfassten jeweils acht Runden, wobei in einer Phase die Prioritätsregel Anwendung fand und in der anderen nicht. Vor der dritten Phase konnten die Probanden abstimmen, ob in den vier letzten Runden die Regel angewendet werden sollte oder nicht.

Wir haben folgende Forschungsfragen analysiert: Welche Effekte hat die Prioritätsregel auf die Spendebereitschaft und verhalten sich Studierende der Medizin anders als Kommilitonen anderer Fachrichtungen? Bevorzugen die Teilnehmer die Prioritätsregel im Labor, wenn sie die Wahl haben?

Die Bereitschaft zur Organspende im Laborexperiment

Die durchschnittlichen Spenderregistrierungsraten über die Zeit sind in Abbildung 1 dargestellt. (Da etwa zwei Drittel der 192 Teilnehmer für die Anwendung in der dritten Phase gestimmt haben, wurde die Regel in allen 16 Gruppen angewandt.) Während sich in allen drei Phasen die Registrierungs-raten über die Zeit leicht verringern (-2,6 Prozent pro Runde),

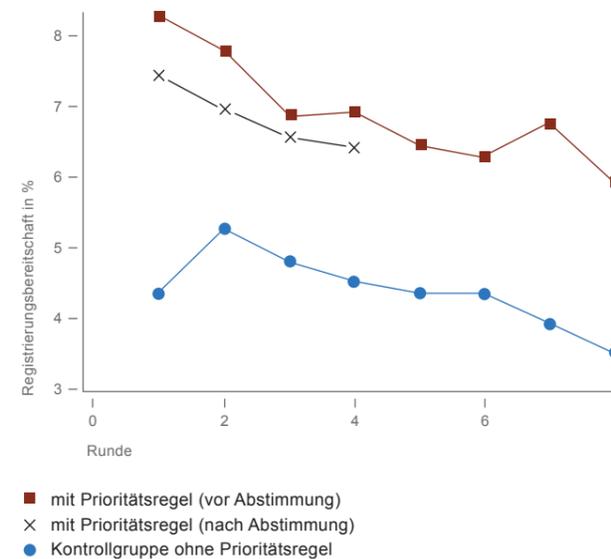


Abbildung 1: Durchschnittlicher Anteil der registrierten Teilnehmer pro Gruppe mit und ohne Prioritätsregel.

führt die Prioritätsregel zu deutlich mehr Registrierungen bei gleichen Kosten. Im Durchschnitt lag sie bei 40 Prozent ohne und bei 68 Prozent mit Prioritätsregel.

Eine multivariate Probit-Analyse zeigt, dass die Bereitschaft in der Tat um 29 Prozentpunkte steigt, wenn die Prioritätsregel eingeführt wird. Ferner registrieren sich Medizinstudenten öfter als Studierende anderer Fachrichtungen und als Nicht-Studierende. Die Registrierungsrate von Medizinstudenten liegt um durchschnittlich 13,3 Prozentpunkte höher als die des allgemeinen Pools. Ohne die Prioritätsregel registrieren sich im Durchschnitt 55 Prozent der Medizinstudenten im Vergleich zu 39 Prozent der anderen Teilnehmer. Mit der Prioritätsregel erhöhen sich diese Zahlen auf 81 bzw. 66 Prozent (ohne Phase 3). Eine mögliche Erklärung hierfür sind Erfahrungen und Kenntnisse der medizinischen Ausbildung sowie soziale Präferenzen. In eine ähnliche Richtung deutet das Ergebnis, dass Teilnehmer über 27 Jahre eine wesentlich höhere Registrierungswahrscheinlichkeit aufweisen als jüngere, weniger reife Probanden.

Ferner konnten wir feststellen, dass, nachdem sie mehrere Runden mit und ohne die Prioritätsregel gespielt haben, zwei Drittel der Probanden zu Gunsten der Prioritätsregel für die dritte Phase des Experiments stimmen. Warum ist dies der Fall? Die Zustimmung korreliert positiv mit der Neigung, sich als Spender in den vorherigen Teilen des Experiments registriert zu haben. Im Durchschnitt führt die Registrierung in beiden Regimen zu niedrigeren Auszahlungsraten als für Nicht-Registrierte. Durch die Prioritätsregel erhöht sich jedoch die Auszahlung für die registrierten Spender leicht, da

die Wahrscheinlichkeit steigt, ein Spenderorgan zu erhalten. Gleichzeitig verringert sich die Auszahlung für Trittbrettfahrer, die selbst nicht bereit sind zu spenden.

Umfrage zur Prioritätsregelung

Im Anschluss an das Laborexperiment haben wir eine Umfrage zur Prioritätsregel durchgeführt. Dabei zeigt sich, dass ebenfalls rund zwei Drittel der Teilnehmer auch in der Realität für eine Prioritätsregel stimmen würden. Dies ist eine deutlich höhere Zustimmungsrates als unter 98 zusätzlich Befragten, die nicht am Experiment teilgenommen haben. Hier votierten nur etwa 45 Prozent für eine solche Regelung. Ein möglicher Grund für die signifikant höhere Zustimmung könnte daher rühren, dass sich die Probanden im Labor mit dem Dilemma des Sterbens auf der Warteliste aus Mangel an Spenderorganen auseinandersetzen mussten.

Fazit und Übertragbarkeit der Resultate

Unsere Laborergebnisse belegen einen positiven Zusammenhang zwischen der Prioritätsregel und der Spendenbereitschaft. Die Prioritätsregel könnte auch ohne direkte monetäre Auszahlungen Anreize bieten, die Kosten der Registrierung auf sich zu nehmen. Profitieren könnten dann auf Grund einer höheren Gesamtzahl von Spenderorganen auch die Personen, die sich aus verschiedensten Gründen nicht (rechtzeitig) registriert haben. Somit könnte sich die Prioritätsregelung als ein wirksames Instrument herausstellen, die sehr niedrige Spendenbereitschaft in Deutschland zu steigern.

Ein Laborexperiment zur Organspende wirft natürlich die Frage der externen Validität auf. Unseren Teilnehmern war bewusst, dass die Vorrangregel das Trittbrettfahren reduziert und die Auszahlung im Vergleich zur Situation ohne Prioritätsregel erhöht. Einige ethische Fragen, die mit einer solchen Regelung verbunden sind, können nicht im Labor erfasst werden. Dies könnte darauf hindeuten, dass die starke Unterstützung für die Prioritätsregel im Labor vor allem auf der höheren Auszahlung beruht. Allerdings zeigt unser Experiment auch, dass Menschen, die die Wartelisten-Situation im Labor erlebt haben, eher geneigt sind, die Prioritätsregel auch außerhalb des Labors zu unterstützen. ___ Jun.-Prof. Dr. Annika Herr

→ DICE Publikation

Annika Herr und Hans-Theo Normann (2015), *Organ Donation in the Lab: Preferences and Votes on the Priority Rule*, erscheint in: *Journal of Economic Behavior and Organization*. Der Beitrag ist online abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/175.html>

Psychologie und Ökonomie: Ökonomische Implikationen der Salienztheorie

Mit dem Fortschreiten der Verhaltensökonomie finden immer mehr psychologische Theorien Eingang in die ökonomische Forschung. Eine dieser Theorien ist die sogenannte „Salienztheorie“, nach der ein salienter, d.h. besonders hervorstechender, Reiz dem Bewusstsein leichter zugänglich ist als ein nicht-salienter Reiz. In verschiedenen Experimenten haben Forscher des DICE den Salienz-Mechanismus gegen konkurrierende Theorien getestet und empirische Evidenz für Salienz-Effekte gefunden.

Nicht selten ist zu beobachten, dass sich Konsumenten anders entscheiden als es die klassische ökonomische Theorie vorhersagt. Inzwischen wissen wir: Abweichungen von einem rationalen, konsistenten Entscheidungsverhalten treten nicht rein zufällig auf. Vielmehr scheinen sie oft einem allgemeineren Muster zu folgen. Einen neuen Erklärungsansatz für solche Entscheidungsmuster bietet das von Andrei Shleifer, Nicola Gennaioli und Pedro Bordo entwickelte Modell, demzufolge Konsumenten hervorstechende, saliente Aspekte bei der Entscheidungsfindung überproportional gewichten, während weniger auffällige Merkmale – auch wenn sie wichtig sein mögen – untergewichtet werden. Dies impliziert eine kontextabhängige Bewertung vorhandener Alternativen, da die Salienz eines bestimmten Attributes und damit dessen Wahrnehmung durch den Konsumenten in starkem Maße von der Umgebung beeinflusst wird.

Was ist ein Salienzeffekt?

Das folgende Beispiel der genannten drei Autoren illustriert einen solchen Salienzeffekt. Nehmen Sie an, Sie befinden sich in einer Weinhandlung und stehen vor der Wahl zwischen einem französischen Wein für 20 Euro und einem italienischen Wein für 10 Euro. Einige Wochen später wählen Sie nun zwischen den gleichen zwei Weinen in einem gehobenen Restaurant, in dem beide Weine exakt 30 Euro mehr kosten als im Weingeschäft. Während Ihnen die Preisdifferenz der beiden Weine in der Weinhandlung relativ groß vorgekommen sein mag (der französische Wein kostet doppelt so viel wie der italienische), erscheint die Differenz angesichts des höheren Preisniveaus im Restaurant deutlich kleiner. Tatsächlich beträgt sie in beiden Fällen exakt 10 Euro. Daher offenbaren Sie als Konsument

möglicherweise ein inkonsistentes Kaufverhalten: Im Weingeschäft wählen Sie den italienischen Wein, im Restaurant jedoch den französischen Wein.

Bezogen auf das obige Beispiel lässt sich der zugrunde liegende Salienz-Mechanismus wie folgt veranschaulichen. Da das Preisniveau im Weingeschäft verhältnismäßig niedrig ist, sticht der hohe Preis des hochwertigen Weins hervor und fließt daher übermäßig stark in die Kaufentscheidung ein. Umgekehrt verhält es sich im gehobenen Restaurant, in dem ein erhöhtes Preisniveau erwartet wird. In einer solch hochpreisigen Umgebung erscheint die Preisdifferenz zwischen den Weinen deutlich kleiner, weswegen der Fokus auf Qualitätsaspekte gelegt wird und somit der hochqualitative Wein den Vorzug erhält.

Falls nun die Bewertung von Gütern allerdings kontextabhängig ist, wie von der Salienztheorie postuliert, müssen traditionelle Antworten auf zentrale ökonomische Fragestellungen überdacht werden. Wir diskutieren insbesondere die folgenden Fragen: Welche allokativen Auswirkungen haben Steuern generell und spezielle Besteuerungsarten insbesondere? Wie beeinflusst die Zusammenstellung des Produktsortiments das Kaufverhalten? In welchem Umfang sollten Informationen für die Konsumenten bereitgestellt werden, um ein gewünschtes (Kauf-)Verhalten zu induzieren?

Implikationen der Salienztheorie für die Besteuerung

Bezüglich der Effekte durch Besteuerung lassen sich zwei zentrale Implikationen aus der Salienztheorie ableiten. Zum einen legt experimentelle Evidenz nahe, dass eine Mengensteuer in einem Markt mit Qualitätsunterschieden die Kauf-

entscheidung in Richtung hochqualitativer Güter lenken kann. Da Mengensteuern das allgemeine Preisniveau unabhängig von der Qualität anheben, werden Preisunterschiede zwischen hoch- und niedrigqualitativen Gütern weniger salient und daher weniger bedeutsam. Dementsprechend gewichten Konsumenten gemäß der Salienztheorie die Preisdifferenzen zwischen den Produkten bei der Kaufentscheidung unter, sodass sich die Nachfrage hin zu den hochwertigeren Gütern verschiebt. Wertsteuern hingegen, gemäß derer Güter mit einem bestimmten Prozentsatz des eigentlichen Verkaufspreises besteuert werden, üben nicht diesen verzerrenden Effekt aus: Die Preisdifferenz verliert oder gewinnt nicht an Salienz, wenn alle Güter zu einem gleichen Prozentsatz besteuert werden. Der Salienz-Mechanismus verleiht hier der traditionellen Theorie optimaler Besteuerung eine neue Dimension. Während gemäß der neoklassischen Theorie die Einführung einer Steuer zwangsläufig mit allokativen Ineffizienzen verbunden ist, wirft die Salienztheorie Zweifel an diesem pauschalen Resultat auf. Sticht beispielsweise die Qualität eines Produkts im Entscheidungskontext hervor und wird daher relativ zu seinem Preis übergewichtet, übersteigt die Zahlungsbereitschaft der Konsumenten ihre tatsächliche, um Salienzeffekte bereinigte Wertschätzung für dieses Produkt. Unter Umständen kann dies eine exzessive Nachfrage bedingen oder verursachen. In einem solchen Fall könnte die Einführung einer Mengensteuer positive Wohlfahrtseffekte entwickeln, wenn sie zu einer moderaten Reduktion der nachgefragten Menge führt.

Um die Wohlfahrtseffekte bestimmter Politikmaßnahmen mittels der Salienztheorie abschätzen zu können, bedarf es robuster, langfristiger und möglichst allgemeiner Salienzeffekte. Falls solche langfristigen Effekte existieren, müssten sie in künftiger Forschung nachgewiesen werden.

Salienzeffekte und Konsumverhalten

Vorhersagen bezüglich der Effekte spezifischer Produktvermarktungsstrategien hingegen können auch auf Basis kurzfristiger, stark kontextabhängiger Salienzeffekte getroffen werden, insbesondere da einzelne Kaufentscheidungen oftmals affektiv getroffen werden. Gemäß der Salienztheorie sind Konsumenten sensitiv hinsichtlich der Zusammensetzung des Produktsortiments. Dabei bestimmen die vorhandenen Alternativen, wie salient ein Attribut eines bestimmten Produkts ist. Unternehmen haben dann unter Umständen einen Anreiz, Köderangebote zu platzieren, welche die Vorzüge eines Produkts mit einer besonders hohen Marge hervorstechen lassen. Variationen im Produktsortiment können somit gezielt eingesetzt werden, um zum Kauf eines bestimmten, sehr profitablen Produkts zu verleiten. Auch die Erwartungshaltung der Konsumenten nimmt in der Salienztheorie eine entscheidende Rolle ein. Bezogen auf das vorangehende Beispiel erwarten Konsumenten ein relativ hohes Preisniveau im Restaurant, aber ein niedrigeres in der Weinhand-

lung. Wird ein höheres Preisniveau aber nicht erwartet, sondern kommt überraschend und unerwartet, verringert es die Salienz der Preise nicht, sondern verstärkt diese unter Umständen sogar noch. Daraus lassen sich auch Implikationen für das Marketing ableiten. Speziell beworbene Sonderangebote sollten beispielsweise in ausreichender Menge vorgehalten werden. Sind sie hingegen frühzeitig ausverkauft, reagieren Kunden möglicherweise besonders preissensitiv und substituieren hin zu günstigeren, minderwertigeren Gütern oder verweigern den Konsum völlig.

In ähnlicher Weise können Firmen die Konsumentenwertschätzung für ihre Produkte durch die Bereitstellung detaillierter, aber redundanter Information erhöhen. Hierbei spielt insbesondere die Frequenz, mit der Information über ein Gut wiederholt wird, eine entscheidende Rolle und steigert möglicherweise die Zahlungsbereitschaft für das beworbene Produkt. In einer theoretischen Studie zeigen wir, inwiefern die Bereitstellung redundanter Information zu offensichtlichen Fehlentscheidungen führen kann und wieso Salienzeffekte ein solches Verhalten erklären können. In diesem Zuge kann die Salienztheorie erstaunliche Resultate erklären, wie etwa den Umstand, dass Konsumenten unter Umständen für eine Versicherung, die ihr Portmonee einmal gegen Diebstahl außerhalb und einmal gegen Diebstahl innerhalb der eigenen Wohnung versichert, mehr zu zahlen bereit sind, als für eine Versicherung gegen Diebstahl des Portmonees im Allgemeinen, obwohl beide Versicherungen äquivalent sind.

Fazit

Insgesamt erscheint die Salienztheorie als eine vielversprechende verhaltensökonomische Metatheorie, welche zahlreiche kognitive Verzerrungen mit einem einheitlichen Mechanismus erklären kann. Insbesondere besitzt sie zahlreiche Vorteile gegenüber der bisher vorherrschenden Prospekttheorie, wie unter anderem Forscher des DICE in ihren experimentellen und theoretischen Studien belegen. Während die bisherigen DICE-Forschungsarbeiten vor allem der Diagnose von Salienzeffekten dienten, werden folgende Projekte detaillierte betriebs- und wettbewerbsökonomische Implikationen dieser Effekte untersuchen. — Dr. Markus Dertwinkel-Kalt und Mats Köster

→ DICE Publikationen

Markus Dertwinkel-Kalt und Mats Köster (2015), *Violations of First-Order Stochastic Dominance as Salience Effects*, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 59, S. 42 – 46. Der Beitrag ist online abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/189.html>.

Markus Dertwinkel-Kalt (2015), *Salience and Health Campaigns*, *erscheint in: Forum for Health Economics & Policy*. Der Beitrag ist online abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/186.html>.

Ausbau der Fakultät

Im Dezember unterzeichneten die Rektorin der Heinrich-Heine-Universität, Prof. Dr. Anja Steinbeck, und Patrick Schwarz-Schütte für die Schwarz-Schütte Förderstiftung zwei Verträge zur weiteren Förderung der Fakultät. Der erste Vertrag umfasst die Erweiterung des Oeconomicums um einen Anbau mit 90 neuen Arbeitsplätzen, um die Raumnot der rasch wachsenden Fakultät Abhilfe zu beseitigen. Die Planung übernimmt erneut das Architekturbüro ingenhoven architects, das bereits für die Errichtung des Oeconomicums verantwortlich war. Die Fertigstellung ist für den Herbst 2018 geplant.

Die zweite Vereinbarung beinhaltet die Schaffung zweier Stiftungsprofessuren am DICE. Der thematische Schwerpunkt wird im Bereich Wettbewerb und Verhaltensökonomie angesiedelt sein, einem hochaktuellen Bereich in Forschung und Praxis. Durch die neuen Stiftungsprofessuren soll die Ausrichtung der Fakultät auf den Profildbereich „Wettbewerb“ ausgebaut und abgerundet werden.



Verein für Socialpolitik: Auszeichnungen für Prof. Dr. Justus Haucap und Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona

Bei der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, der Standesvereinigung deutschsprachiger Ökonomen, sind Prof. Dr. Justus Haucap und Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona mit renommierten Preisen ausgezeichnet worden.



oben: Prof. Dr. Theresia Theurl, Prof. Dr. Justus Haucap und Prof. Dr. Monika Schnitzer (v.l.n.r.) / unten: Prof. Dr. Peter Egger und Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona (v.l.n.r.). Fotos: Verein für Socialpolitik.

Prof. Dr. Justus Haucap ist mit dem Gustav-Stolper-Preis des Vereins für Socialpolitik geehrt worden. Der Stolper-Preis soll hervorragende Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen auszeichnen, 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. Dies sei Prof. Dr. Justus Haucap insbesondere für wettbewerbspolitische Fragestellungen gelungen, sagte die Vorsitzende des Vereins, Prof. Dr. Monika Schnitzer, bei der Preisverleihung in Münster.

Außerdem ist Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona mit dem renommierten Reinhard-Selten-Preis ausgezeichnet worden. Der Selten-Preis wird für die beste Forschungsarbeit eines Wissenschaftlers unter 32 Jahren verliehen. Die Auszeichnung, benannt nach dem einzigen deutschen Wirtschaftsnobelpreisträger,

gilt als wichtigste Auszeichnung für Nachwuchsökonominnen im deutschsprachigen Raum.

Die prämierte Arbeit untersucht innerjapanische Handelsströme. Darin belegt Jun.-Prof. Dr. Wrona, dass das Handelsvolumen zwischen dem Osten und Westen des Landes deutlich geringer ausfällt als innerhalb beider Landesteile, obgleich sich weder politische, kulturelle noch offensichtlich historische Ursachen ausmachen lassen. Vielmehr lässt sich die charakteristische Ost-West-Wasserscheide auf die bipolare Struktur der japanischen Volkswirtschaft zurückführen, welche in zwei großen Clustern organisiert ist: Tokio im Osten und Osaka im Westen. (Die Ergebnisse der ausgezeichneten Arbeit beschreibt Jun.-Prof. Dr. Wrona in Ausgabe 6 des DICE Policy Briefs.)

PD Dr. Ulrich Heimeshoff und Dr. Volker Benndorf ausgezeichnet

PD. Dr. Ulrich Heimeshoff wurde mit dem Rolf-Schütte-Förderpreis für die beste Publikationsleistung von Nachwuchswissenschaftlern am DICE geehrt. Den von der Schwarz-Schütte-Stiftung ausgelobten Preis erhielt PD Dr. Ulrich Heimeshoff für eine herausragende Publikationsleistung von insgesamt neun Veröffentlichungen in einflussreichen Fachzeitschriften im Jahr 2014. Die mit 2.000 Euro dotierte Auszeichnung wurde von



oben: Patrick Schwarz-Schütte, PD Dr. Ulrich Heimeshoff und Prof. Dr. Justus Haucap (v.l.n.r.) / unten: Prof. Dr. Hans-Theo Normann, Dr. Volker Benndorf, Thomas Dohme und Prof. Dr. Justus Haucap (v.l.n.r.). Fotos: Uli Oberländer.

Patrick Schwarz-Schütte übergeben. Der Rolf-Schütte-Förderpreis wird einmal jährlich auf Vorschlag des wissenschaftlichen Beirats des DICE vergeben. Der Preis soll zugleich Ansporn und Belohnung sein, Forschungsergebnisse international und hochkarätig zu publizieren und so auch dazu beizutragen, die internationale Sichtbarkeit des DICE zu fördern.

Die Auszeichnung für die „Beste Dissertation der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät des Jahres 2014“ ging an Dr. Volker Benndorf. In seiner nun prämierten und mit summa cum laude

bewerteten Arbeit „Privacy and Economics“ widmet sich Herr Dr. Benndorf dem Zusammenspiel von ökonomischen Anreizen und Fragen des Schutzes von persönlichen Daten und Privatsphäre.

Stifter des mit 5.000 Euro dotierten Preises ist die Goethe Buchhandlung, deren Geschäftsführer Thomas Dohme den Preis persönlich an Herrn Dr. Benndorf überreichte.

Wirtschaftspreis „Impulsrede zur Sozialen Marktwirtschaft“



Dr. Patricia Solaro, Prof. Dr. Justus Haucap, Dr. Rainer Sontowski und Dr. Sibylle von Arnim (v.l.n.r.). Foto: WPCD.

Der Wirtschaftspolitische Club Deutschland (WPCD e.V.) hat Prof. Dr. Justus Haucap mit dem Preis „Impulsrede zur Sozialen Marktwirtschaft“ ausgezeichnet. Die feierliche Verleihung fand im Eichensaal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie statt.

Prof. Dr. Haucaps Rede stand unter der Überschrift „Ordnungspolitik und Soziale Marktwirtschaft im Zeitalter der Digitalisierung“. Darin verglich Haucap die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Gesellschaft mit denen der industriellen Revolution. Bisherige Marktstrukturen und Wertschöpfungsketten wandelten sich in dramatischer Weise, sodass sich auch wirtschaftliche und politische Machtgefüge verändern. Die Kernfrage sollte heute jedoch nicht lauten, wie neue Technologien und Märkte unter „altes Recht“ gezwängt werden können. Vielmehr gehe es darum, das Recht so fortzuentwickeln, dass zum einen mögliche Fehlentwicklungen und unerwünschte Nebenwirkungen der Digitalisierung verhindert werden, jedoch zugleich nicht unangemessen Chancen verhindert und positive Wirkungen unterdrückt würden. Die fortlaufende Überprüfung bestehender Rechtsnormen ob ihrer Sinnhaftigkeit müsse daher Teil einer wirklich umfassenden „Digitalen Agenda“ sein.

Publikationen im Erscheinen

Team Building and Hidden Costs of Control.

Gerhard Riener & Simon Wiederhold

Erscheint in: Journal of Economic Behavior & Organization.

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

Jürgen Coppik & Justus Haucap

Erscheint in: Wirtschaft und Wettbewerb.

Exchange Asymmetries for Bads? Experimental Evidence.

Markus Dertwinkel-Kalt & Katrin Köhler

Erscheint in: European Economic Review.

Pass-Through, Vertical Contracts, and Bargains.

Germain Gaudin

Erscheint in: Economics Letters.

Two-Way Migration between Similar Countries.

Udo Kreickemeier & Jens Wrona

Erscheint in: World Economy.

Competition and Antitrust in Internet Markets.

Justus Haucap & Torben Stühmeier

Erscheint in: J. Bauer und M. Latzer (Hrsg.), Handbook on the Economics of the Internet, Edward Elgar: Cheltenham 2016.

The Impact of Private Equity on Firms' Patenting Activity.

Kevin Amess, Joel Stiebale & Mike Wright

Erscheint in: European Economic Review.

Unemployment, Health, and Education of HIV-infected Males in Germany.

Mona Groß, Annika Herr, Martin Hower, Alexander Kuhlmann,

Jörg Mahlich & Matthias Stoll

Erscheint in: International Journal of Public Health.

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

Annika Herr & Hans-Theo Normann

Erscheint in: Journal of Economic Behavior & Organization.

The Impact of Tariff Diversity on Broadband Diffusion – An Empirical Analysis.

Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Mirjam R. J. Lange

Erscheint in: Telecommunications Policy.

Procompetitive Dual Pricing.

Markus Dertwinkel-Kalt, Justus Haucap & Christian Wey

Erscheint in: European Journal of Law and Economics.

Publikationsauswahl

On Vertical Relations and the Timing of Technology Adoption.

Maria Alipranti, Chrysovalantou Milliou & Emmanuel Petrakis

Journal of Economic Behavior und Organization, 120 (2015), 117–129.

Optimal Damages Multipliers in Oligopolistic Markets.

Florian Baumann & Tim Friehe

Journal of Institutional and Theoretical Economics, 171

(2015), 622–651.

Violations of First-Order Stochastic Dominance as Salience Effects.

Markus Dertwinkel-Kalt & Mats Köster

Journal of Behavioral and Experimental Economics, 59

(2015), 42–46.

Multi-Union Bargaining: Tariff Plurality and Tariff Competition.

Hamid Aghadadashli & Christian Wey

Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), 171

(2015), 666–695.

On the Norms of Charitable Giving in Islam: Two Field Experiments in Morocco.

Fatima Lambarraa & Gerhard Riener

Journal of Economic Behavior & Organization, 118 (2015),

69–84.

Policy-Induced Environmental Technology and Inventive Efforts: Is There a Crowding Out?

Hanna Hottenrott & Sascha Rexhäuser

Industry and Innovation, 22 (2015), 375–401.

Offshoring Domestic Jobs.

Hartmut Egger, Udo Kreickemeier & Jens Wrona

Journal of International Economics, 97 (2015), 112–125.

De-Industrialisation and Entrepreneurship under Monopolistic Competition.

Albert G. Schweinberger & Jens Suedekum

Oxford Economic Papers, 67 (2015), 1174–1185.

The Impact of Piracy on Prominent and Non-Prominent Software Developers.

Alexander Rasch & Tobias Wenzel

Telecommunications Policy, 39 (2015), 735–744.

Simultaneous and Sequential Contributions to Step-Level Public Goods: One vs. Two Provision Levels.

Hans-Theo Normann & Holger A. Rau

Journal of Conflict Resolution, 59 (2015), 1273–1300.

Quantity or Quality? Knowledge Alliances and their Effects on Patenting.

Hanna Hottenrott & Cindy Lopes-Bento

Industrial and Corporate Change, 24 (2015),

981–1011.

Putting on a Tight Leash and Levelling Playing Field: An Experiment in Strategic Obfuscation and Consumer Protection.

Yiquan Gu & Tobias Wenzel

International Journal of Industrial Organization, 42 (2015),

120–128.

Who Promotes More Innovations? Inside versus Outside Hired CEOs.

Benjamin Balsmeier & Achim Buchwald

Industrial and Corporate Change, 24 (2015),

1013–1045.

Die wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit von Meistbegünstigungsklauseln auf Buchungsplattformen am Beispiel von HRS.

Lisa Hamelmann, Justus Haucap & Christian Wey

Zeitschrift für Wettbewerbsrecht (ZWeR), 13 (2015),

245–264.

Tangible Temptation in the Social Dilemma: Cash, Cooperation, and Self-Control.

Kristian Ove R. Myrseth, Gerhard Riener & Conny E. Wollbrant

Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics, 8/2 (2015),

61–77.

Freier Warenverkehr und unverfälschter Wettbewerb in der Europäischen Union: Der Beitrag der europäischen Produkthaftung.

Florian Baumann

List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 41 (2015),

173–195.

Auswirkungen der Fernbusliberalisierung auf den Schienenpersonenverkehr.

Veit Böckers, Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff &

Susanne Thorwarth

List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 41 (2015),

75–90.

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

Ordnungspolitische Perspektiven

Eine liberale Rundfunkordnung für die Zukunft.

Justus Haucap, Christiane Kehder & Ina Loebert

Kartellrecht und Wettbewerbspolitik für Online-Plattformen.

Lisa Hamelmann & Justus Haucap

Ordnungspolitik und Kartellrecht im Zeitalter der Digitalisierung.

Justus Haucap

Freier Warenverkehr und unverfälschter Wettbewerb in der Europäischen Union: Der Beitrag der europäischen Produkthaftung.

Florian Baumann

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

Discussion Papers

Volunteering to Take on Power: Experimental Evidence from Matrilineal and Patriarchal Societies in India.

Debosree Banerjee, Marcela Ibañez, Gerhard Riener &

Meike Wollni

Peers or Parents? On Non-Monetary Incentives in Schools.

Valentin Wagner & Gerhard Riener

R&D Subsidies and Firms' Cost of Debt.

Sarah Demeulemeester & Hanna Hottenrott

Stochastic Income and Conditional Generosity.

Christian Kellner, David Reinstein & Gerhard Riener

Lying, Spying, Sabotaging: Procedures and Consequences.

Nadine Chlaß & Gerhard Riener

Vertical Bargaining and Retail Competition: What Drives Countervailing Power?

Germain Gaudin

Learning-by-Doing in Torts: Liability and Information about Accident Technology.

Florian Baumann & Tim Friehe

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

DICE POLICY BRIEF

AKTUELLES & PERSONELLES

Dr. Markus Dertwinkel-Kalt hat am 11. September 2015 seine Promotion „Essays on Behavioural Economics and Industrial Organization“ am DICE abgeschlossen. In seiner von Prof. Dr. Hans-Theo Normann und Prof. Dr. Christian Wey betreuten Arbeit beschreibt Herr Dr. Dertwinkel-Kalt Wohlfahrtseffekte von Abhilfen in Kartellrechtsverfahren und testet aktuelle Verhaltenstheorien in Laborexperimenten. Im Oktober hat Herr Dr. Dertwinkel-Kalt eine Post-Doc-Stelle an der Universität Köln angetreten.

Dr. Marc Bataille hat am 22. September 2015 seine Promotion mit dem Titel „Beiträge zur Wettbewerbsökonomie in Versorgungsbranchen“ am DICE abgeschlossen. Darin untersucht Herr Dr. Bataille Wettbewerbs- und Regulierungsfragen auf Energie- und Verkehrsmärkten sowie in der Abfallwirtschaft. Die Arbeit wurde von Prof. Dr. Justus Haucap und Prof. Dr. Christian Wey betreut. Herr Dr. Bataille arbeitet als Senior Economist bei der Monopolkommission.

Dr. Katrin Köhler hat ihre Promotion „Four Essays in Behavioural Economics“ am 27. November 2015 am DICE abgeschlossen. In der von Prof. Dr. Hans-Theo Normann und Prof. Dr. Florian Baumann betreuten Arbeit überprüft Frau Dr. Köhler aktuelle Verhaltenstheorien in Laborexperimenten und Effekte von Arbeitnehmermitbestimmung bei der Lohnsetzung auf experimentellen Arbeitsmärkten. Im September hat Frau Dr. Köhler eine Stelle als Analystin bei der Unternehmensberatung Towers Watson in Reutlingen angetreten.

Dr. Moritz Suppliet hat seine Promotion „Advertising, Competition, and Regulation in the Pharmaceutical Industry“ am 16. Dezember 2015 abgeschlossen. Herr Dr. Suppliet untersucht darin Fragestellungen zum Wettbewerb auf Märkten für pharmazeutische Produkte anhand struktureller Schätzmodelle. Betreuer der Promotion von Herrn Dr. Suppliet waren Prof. Dr. Tomaso Duso und Jun.-Prof. Dr. Annika Herr. Im Dezember hat der Dr. Suppliet eine Stelle als Postdoctoral Researcher am DICE angetreten.

Jun.-Prof. Dr. Hanna Hottenrott hat einen Ruf auf eine W2-Professur mit Tenure Track auf eine W3-Professur für Innova-

tionsökonomik an der TU München (TUM School of Management) angenommen und wird das DICE zum 1. Mai 2016 verlassen. Das DICE gratuliert Jun.-Prof. Dr. Hanna Hottenrott und wünscht ihr viel Erfolg.

Das Symposium „Wettbewerb & Regulierung im Eisenbahnsektor“ findet am 27. Januar 2016 in Berlin statt. Neben Vorträgen hochkarätiger Redner wird es eine Podiumsdiskussion zum Thema „Big Data und Datenschutz als Wettbewerbsfaktoren“ geben. Die Moderation übernimmt Prof. Dr. Justus Haucap. Verantwortlich für das Wettbewerbssymposium sind die Deutsche Bahn AG, das DICE und die European School of Management and Technology (ESMT).

Das 4. Düsseldorfer Forum Ordnungspolitik findet am 17. Februar 2016 an der Heinrich-Heine-Universität statt und steht unter dem Oberthema „Digitalisierung und Wettbewerb“. Als prominenter Gastredner konnte Philipp Justus, Vizepräsident von Google Deutschland, Österreich und Schweiz, gewonnen werden. Das Düsseldorfer Forum Ordnungspolitik wird gemeinsam mit der IHK zu Düsseldorf zu veranstaltet.

Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona ist bei der Tagung der European Trade Study Group (ETSG) für seinen Beitrag zu innerjapanischen Handelsbeziehungen mit dem Young Author Best Paper Award ausgezeichnet worden. Die ETSG ist der bedeutendste Zusammenschluss europäischer Handelsökonomien.

Prof. Dr. Hans-Theo Normann und Prof. Dr. Jens Südekum haben es im aktuellen Ranking des Handelsblatts unter die TOP-100 der forschungstärksten Ökonomen im deutschsprachigen Raum geschafft. Zudem listet das Handelsblatt-Ranking Prof. Dr. Jens Südekum auf Rang 3 der Forscher unter 40 Jahren.

Die Heinrich-Heine-Universität ist im aktuellen Handelsblatt-Ranking der forschungstärksten volkswirtschaftlichen Fakultäten auf Rang 22 in Deutschland, Österreich und der Schweiz gelistet worden. Damit haben es die Düsseldorfer Volkswirte erstmalig unter die 25 forschungstärksten Fakultäten im gesamten deutschsprachigen Raum geschafft.