



Institut für  
Wirtschaftsforschung  
Halle

# Wirtschaft im Wandel

*Ulrich Blum*

Editorial

*Hans-Ulrich Brautzsch*

Aktuelle Trends:

Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland deutlich stärker auf Importe angewiesen als die Exporte

*Lutz Schneider*

Ost-West-Binnenwanderung:  
Gravierender Verlust an Humankapital

*Diemo Dietrich, Daniel Höwer*

Wie treffen Multis Investitionsentscheidungen:  
Das Fallbeispiel General Motors

*Peter Haug, Birger Nerré*

„Die Rolle der Kommunen in der Wasserwirtschaft“  
– Tagungsbericht über das diesjährige Hallesche  
Kolloquium zur kommunalen Wirtschaft

*Sophie Wörsdorfer*

IWH-Industrienumfrage im September 2005

10/2005

19.10.2005, 11. Jahrgang



## Editorial

Zu den Traditionen des IWH zählt die regelmäßige Analyse und Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung in den neuen Bundesländern. Nach 15 Jahren Aufbauarbeit, die wir im Innern des Labors miterlebten, gibt uns eine Kooperation mit dem Mitteldeutschen Rundfunk (MDR) Gelegenheit, die Berichterstattung zu verbreitern: Am 15. und am 22. November 2005, jeweils um 22.05 Uhr, wird die „Akte Mitteldeutschland“ ausgestrahlt, die wir mitgestalten und wissenschaftlich begleiten durften.

Im Sinne unseres wissenschaftlichen Profils ist es uns besonders wichtig aufzuzeigen, vor welchen Problemen der Aufbruch in die wiedergewonnene Einheit stand, welche unvermeidbaren Schwierigkeiten zu bewältigen waren, an welcher Stelle aber auch durchaus Wahlmöglichkeiten bestanden, weshalb eine bereits aus damaliger Sicht ökonomisch falsche, aber politisch gesetzte Entscheidung heute noch Schatten wirft. Auch dort wo Mißerfolg zu verzeichnen ist, hat sich durchweg eine bessere Lage als in der untergegangenen DDR eingestellt.

Die Gelegenheit zur Einheit genutzt zu haben, war eine politische Meisterleistung. Die verschlissene Wirtschaft stand fast unvermeidlich vor dem Zusammenbruch. Auch andere Umtauschsätze hätten angesichts eines Anspruchs des Ostens auf das westdeutsche Sozialprodukt und den damit verbundenen Lohndruck eine reale Aufwertung und folglich immense Anpassungsprobleme erzeugt. Allerdings liegen im Anschluß wirtschaftspolitische Leistungen und Fehlgriffe sehr eng beieinander und müssen heute reflektiert werden:

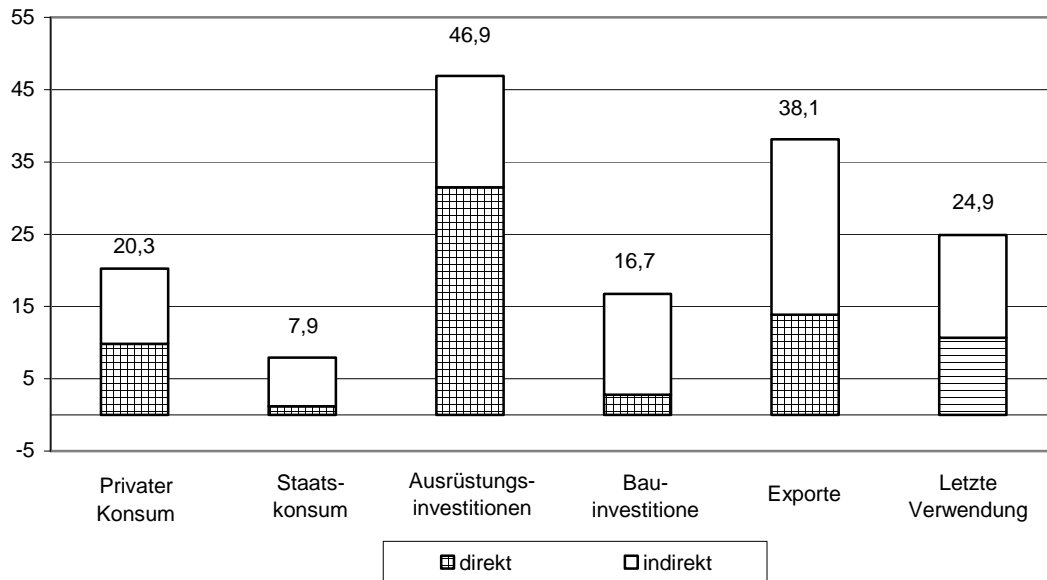
- Die Sanierung der maroden Wirtschaft in Ostdeutschland Privaten zu überlassen, war sicher richtig – aber war es auch richtig, durch die Praxis der Eigentumsregelung die Rückkehr vieler mittelständischer Unternehmen in den Osten zu verhindern? Heute fehlen uns Firmensitze und exportintensive Unternehmer mit Markt, denen man damals das Anknüpfen an eine alte Tradition verweigerte.
- Der Aufbau Ost braucht Geld, auch heute noch. Aber mußte dies über Verschuldung beschafft werden und damit einen Aufwertungsdruck erzeugen, der viele unserer aktuellen Probleme, nicht nur im Osten, erklärt: schwierige Binnennachfrage, Druck auf die Anpassung der Löhne nach unten und Arbeitslosigkeit sowie Abwandern von Unternehmen?
- Für eine erfolgreiche Aufholjagd benötigt ein Land einen gesicherten Rechtsrahmen, aber mußte die sklerotische Bürokratie als Morgengabe mitgeliefert werden – mit ihr wäre das Wirtschaftswunder der fünfziger Jahre gescheitert!

In diesem Sinne ist der Aufbau Ost auch heute noch schillernd, ein Labor, das auch künftige Entwicklungen im Westen, beispielsweise der Demographie, vorwegnimmt. Und zunehmend wird der Ost-West- durch einen Nord-Süd-Gegensatz überlagert. Wir werden diese Entwicklungen weiter analysieren und kritisch begleiten.

*Ulrich Blum  
Präsident des IWH*

## Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland deutlich stärker auf Importe angewiesen als die Exporte

Importgehalt der Endverwendung und ihrer Komponenten in Deutschland  
- in % -



Quellen: Statistisches Bundesamt, Input-Output-Tabelle 2000; Berechnungen des IWH.

Etwa 10% der Güter, die in Deutschland in den Konsum, in Investitionen und in den Export fließen, kamen nach letzten verfügbaren Angaben aus Importen. Neben diesen *direkt* in die Endverwendung eingehenden Gütern aus dem Ausland werden auch Importe benötigt, um die im Inland hergestellten Konsum-, Investitions- und Exportgüter zu produzieren. Diese über die Produktionsverflechtung induzierten *indirekten* Importe machten etwa 15% der gesamten letzten Verwendung aus, so daß rund ein Viertel aller Güter der letzten Verwendung direkt und indirekt aus importierten Produkten bestand.

Betrachtet man den Importgehalt der einzelnen Komponenten der Endverwendung, so sind zwischen ihnen große Unterschiede augenfällig: Der höchste Importanteil entfällt auf die Ausrüstungsinvestitionen. Etwa 47% aller Güter, die in Ausrüstungen investiert wurden, stammten direkt oder indirekt aus dem Ausland. Dies verdeutlicht den hohen Stellenwert importierter Güter für den Erhalt und den Ausbau eines modernen Bestandes an Ausrüstungen in Deutschland. Auch bei den Exporten ist der Importgehalt mit etwa 38% relativ hoch. Allerdings entfallen allein knapp 14% auf solche Einfuhren, die ohne Weiterverarbeitung sofort wieder exportiert werden.\* „Bereinigt“ um diese Re-Exporte wurden auf 100 Euro Exportgüter aus der inländischen Produktion etwa 28 Euro importierter Vorleistungsgüter aufgewendet. Damit liegt der „wahre“ Importgehalt der Exporte nur um drei Prozentpunkte über dem durchschnittlichen Importgehalt der gesamten letzten Verwendung und damit deutlich niedriger als bei den Ausrüstungsinvestitionen. Im quantitativ größten Nachfrageaggregat, dem Privaten Konsum, wird „nur“ jeder fünfte Euro direkt oder indirekt für den Kauf importierter Güter verwendet. Beim Staatskonsum entfallen nur etwa 8% aller verwendeten Güter auf Importe.

Ulrich.Brautzsch@iwh-halle.de

\* BRAUTZSCH, H.-U.; LUDWIG, U.: Verliert der deutsche Export an gesamtwirtschaftlicher Antriebskraft?, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 15/2004, S. 435-441. – BRAUTZSCH, H.-U.; LUDWIG, U.: Ganz Westeuropa auf dem Weg in die „Basarökonomie“?, in: Wirtschaftsdienst. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 8/2005, S. 513-517.

## Ost-West-Binnenwanderung: Gravierender Verlust an Humankapital

– Kurzfassung –

*Ende der 90er Jahre mußte für Ostdeutschland eine negative Trendumkehr in den Wanderungsbewegungen konstatiert werden: Die in den Jahren nach der deutschen Einigung gesunkenen Wanderungsverluste stiegen bis ins Jahr 2001 wieder erheblich an. Zwar ist das Defizit seither erneut rückläufig, dessen Niveau ist mit über 50 000 pro Jahr aber immer noch beträchtlich. Dies gilt umso mehr, als – wie der vorliegende Beitrag zeigt – der Großteil der Abwanderung im Alter von 18-30 Jahren stattfindet, vorwiegend Personen mit überdurchschnittlicher schulischer Bildung betrifft und häufig zu Ausbildungsbeginn oder zum Berufsstart erfolgt. Da andererseits die*

*Zuwanderung seit Jahren auf annähernd gleichem Niveau verharret und sich in der Bildungsstruktur nicht wesentlich von der Abwanderung unterscheidet, entsteht in der Folge ein Humankapitalverlust, der sowohl Facharbeiter als auch Akademiker betrifft. Weil Westdeutsche überdies vergleichsweise selten in den Osten ziehen, um eine Ausbildung zu beginnen bzw. die berufliche Karriere zu starten, ergibt sich für diese Kategorie ein besonders deutliches Defizit, was negative Konsequenzen vor allem für das zukünftige Potential an Mittel- und Hochqualifizierten in den neuen Bundesländern haben dürfte.*

Lutz Schneider (Seite 309)

## Wie treffen Multis Investitionsentscheidungen: Das Fallbeispiel General Motors

– Kurzfassung –

*In der öffentlichen Diskussion um die Bedeutung multinationaler Konzerne für die deutsche Wirtschaft hatten und haben die Ereignisse im Zusammenhang mit Opel, der deutschen Tochter von General Motors, ein besonderes Maß an Aufmerksamkeit erregt. Als mit der Änderung der Konzernstruktur im Juni 2004 der unternehmensinterne Wettbewerb um die Produktionskapazitäten institutionalisiert wurde, war dies von vielen Beobachtern als Schritt hin zu mehr Effizienz und höherer Profitabilität gewertet worden. Doch ein solcher interner Wettbewerb um die Ressourcen eines Unternehmens kann behindert sein und zu ineffi-*

*zienter Mittelverwendung führen: Informations- und Durchsetzungsprobleme sowie Machtkämpfe innerhalb eines Konzerns schränken nämlich die Fähigkeit und Bereitschaft der Konzernleitung ein, vorhandene Ressourcen in ihre produktivsten Unternehmensteile zu lenken. Unter Rückgriff auf die institutionenökonomische Organisationslehre werden mögliche Effizienzprobleme der unternehmensinternen Allokation von Kapital aufgezeigt und deren Relevanz im Rahmen einer Fallstudie zu General Motors/Opel diskutiert.*

Diemo Dietrich, Daniel Höwer (Seite 314)

## „Die Rolle der Kommunen in der Wasserwirtschaft“ – Tagungsbericht über das diesjährige Hallesche Kolloquium zur kommunalen Wirtschaft

– Kurzfassung –

*Das IWH veranstaltete unter Federführung der Abteilung Stadtökonomik am 7. Juli 2005 eine Tagung zu den Perspektiven der kommunalen Wirtschaftstätigkeit im Bereich der Wasserver- und Abwasserentsorgung. Zentrales Anliegen der Veranstaltung war es, die künftige Rolle der Kommunen zu bestimmen. Das Kolloquium richtete sich sowohl an einschlägig tätige Wissenschaftler als auch an Praktiker der Wasserwirtschaft und Politiker. Die Beiträge behandelten ein breites The-*

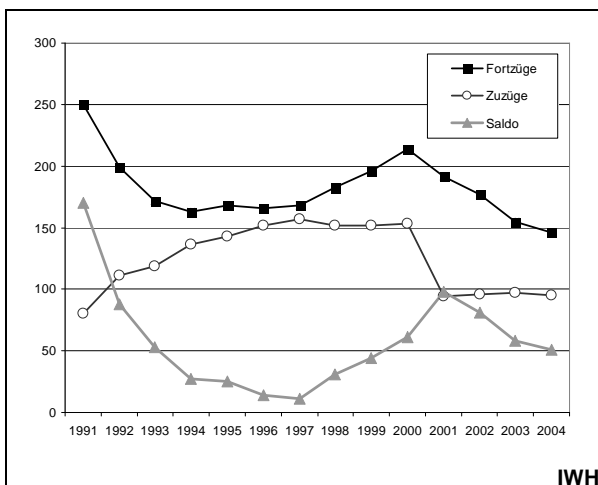
*menspektrum mit den folgenden Schwerpunkten: Bewertung kommunaler Wirtschaftstätigkeit, empirische Untersuchungen zu Effizienz und Innovationsneigung, die Problematik räumlicher Disparitäten bei der Infrastrukturversorgung und Reformvorschläge zum Ordnungsrahmen der deutschen Wasserwirtschaft. An den Vortragsteil schloß sich eine Podiumsdiskussion mit Vertretern aus Politik, Verbänden und Wissenschaft an.*

Peter Haug, Birger Nerré (Seite 321)

# Ost-West-Binnenwanderung: Gravierender Verlust an Humankapital

Seit Öffnung der deutsch-deutschen Grenze im Jahr 1989 hat Ostdeutschland starke Binnenwanderungsverluste zu verkraften. Zwar verringerte sich das Defizit bis 1997 auf ein niedriges Niveau von 10 500 Personen pro Jahr, in der Folgezeit stieg es jedoch in beträchtlichem Umfang und erreichte 2001 mit 91 000 wieder die Werte der frühen 90er Jahre. Auch wenn dies der vorläufige Höhepunkt gewesen ist und ostdeutsche Regionen unterschiedlich stark von dieser Entwicklung betroffen sind,<sup>1</sup> weisen die gegenwärtigen Verluste von über 50 000 Personen pro Jahr eine immer noch erhebliche Größenordnung auf (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1:  
Zu- und Fortzüge der Binnenwanderer für Ostdeutschland\*  
- in 1 000 -



\* Ab 2001 ohne Berlin.

Quelle: StaBuA, 2005, FS 1/1.2; Darstellung des IWH.

Für die Frage der regionalökonomischen Konsequenzen dieser Negativbilanz ist freilich nicht so sehr die Höhe des Verlustes entscheidend, sondern viel mehr dessen qualitative Zusammensetzung. Von primärer Bedeutung – insbesondere für die Hu-

mankapitalausstattung der ostdeutschen Länder – ist dabei die Bildungsstruktur der Fort- und Zuziehenden. Diese soll im folgenden Beitrag mit dem Ziel analysiert werden, eine nach Altersschichten differenzierte Humankapitalbilanz der Ost-West-Binnenwanderungen aufzustellen.<sup>2</sup> Im Kasten werden die hierzu verwendeten Daten und das empirische Vorgehen kurz charakterisiert.

## Fortzüge: Ausbildung und Berufsstart im Westen

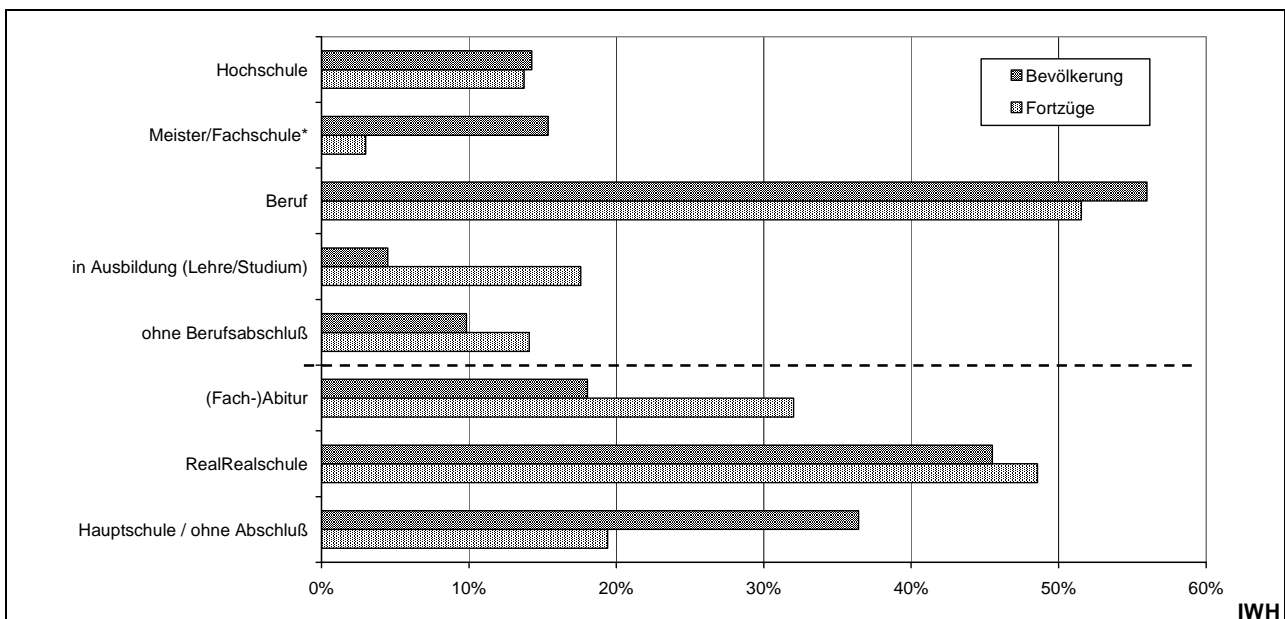
Betrachtet man zunächst die Bildungsstruktur der Fortziehenden (vgl. Abbildung 2), so lassen sich folgende zentrale Ergebnisse ableiten. Erstens fällt eine deutliche Positivselektion hinsichtlich der schulischen Bildung auf. Die Wegziehenden sind demnach im Schnitt besser ausgebildet als die ostdeutsche Bevölkerung insgesamt. So besitzen 32% der Fortzügler ein Abitur oder die Fachhochschulreife, während diese Gruppe nur 18% der Bevölkerung ausmacht. Auch der große Anteil der Personen mit Realschulabschluß ist in der Gruppe der Wandernden leicht übergewichtet. Demgegenüber sind Wanderer mit Hauptschulabschluß oder ohne Schulabschluß deutlich unterrepräsentiert.

Wird der Fokus zweitens auf die berufsbildenden Abschlüsse gelegt, so scheint sich die These des Fortzugs der Besten *zunächst* zu relativieren. Sowohl die einfachen als auch die höheren Berufsabschlüsse vom Meister bis zum Akademiker sind bei den Fortzüglern unterrepräsentiert, wobei insbesondere die Gruppe der Meister/Techniker und Fachschüler deutlich untergewichtet ist. Demgegenüber wandern Personen in Ausbildung oder ohne Berufsabschluß überdurchschnittlich oft in die westlichen Bundesländer. Der Schluß auf eine Negativselektion bei den berufsbildenden Abschlüssen sollte dennoch nicht voreilig gezogen werden. Denn die gegensätzliche Tendenz einer Wanderungsbewegung von Personen mit sehr guter schulischer aber geringer beruflicher Bildung deutet eher darauf hin, daß die Abwanderung vornehmlich mit dem Ziel der Aufnahme einer Ausbildung oder aber des Berufseinstiegs erfolgt. So erklärte sich der hohe Anteil von

<sup>1</sup> Auf diese regionalen Muster der Ost-West-Binnenwanderung wird aufgrund von Datenrestriktionen im folgenden nicht eingegangen. Vgl. dazu MAI, R.: Abwanderung aus Ostdeutschland. Strukturen und Milieus der Altersselektivität und ihre regionalpolitische Bedeutung. Frankfurt/M. 2004. – MARETZKE, S.: Binnenwanderung in Deutschland im Kontext regionaler Disparitäten, in: BBR (Hrsg.): Regionalbarometer neue Länder: Fünfter zusammenfassender Bericht. Bonn 2004, S. 5-16. – SCMLÖMER, C.: Binnenwanderungen seit der deutschen Einigung, in: Raumforschung und Raumordnung 2/2004, S. 96-107.

<sup>2</sup> Mit dem Beitrag wird die Analyse von Kempe fortgesetzt, der Humankapitalbilanzen der Ost-West-Wanderungen für die Jahre von 1992 bis 1997 und 1997 bis 1999 erstellt hat. Vgl. KEMPE, W.: Neuer Trend in der Bildungsstruktur der Ost-West-Wanderung?, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 9/2001, S. 205-210.

Abbildung 2:  
 Bildungsstruktur der Fortzügler und der Bevölkerung Ostdeutschlands nach höchstem schulischen und beruflichen Bildungsabschluß  
 - 1999-2003, jährliches Mittel -



\* Einschließlich Fachschule/Ingenieurschule Ost.

Quelle: Berechnungen des IWH nach SOEP.

Fortziehenden mit Abitur oder Fachhochschulreife aber ohne Berufsabschluß aus der Vielzahl junger Realschulabsolventen und Abiturienten, die eine Ausbildung bzw. ein Studium im Westen *beginnen*. Ferner legt der hohe Anteil von Fortzüglern, die sich vor Beginn der Wanderungsperiode in einer beruflichen Ausbildung (Lehre/Studium) befanden – mithin in der Regel noch keinen Berufsabschluß hatten – die Vermutung nahe, daß überproportional häufig *nach* Ausbildungsabschluß gewandert wird, also zum Berufseinstieg.<sup>3</sup>

Zur empirischen Stützung dieser Vermutung kann die Altersverteilung der Abwanderung herangezogen werden. Der überproportionale Anteil der jungen Fortzügler spricht für die aufgestellte Vermutung (vgl. Abbildung 3). Demnach entstammen die Abwandernden der Jahre 1999-2003 zu ca. 45% den Kohorten des Alters von 18-30 Jahren. Zur

genaueren Analyse wird die dargestellte Altersverteilung in der beschriebenen Weise auf die jeweiligen Bildungsschichten übertragen.<sup>4</sup> Wegen der unterschiedlichen Kohortengröße werden die Abwanderungen auf den jeweiligen Anteil der Ostbevölkerung bezogen. Tabelle 1 enthält die Ergebnisse. Die These der Wanderung zum Berufsstart findet darin ihre volle Bestätigung. Ca. 20% der sich in Ausbildung befindenden Personen im Alter von 25-30 wandern im darauffolgenden Jahr. Neben den Studienortwechslern dürfte diese große Gruppe insbesondere von den Absolventen einer tertiären Ausbildung gestellt werden.

Von ihnen würde mithin jeder fünfte zum Berufsstart in die alten Bundesländer ziehen. Auch wenn dieser konkrete Wert aufgrund der genannten methodischen Einschränkungen mit Vorsicht interpretiert werden muß, so ist doch allein die Größenordnung aufschlußreich. Überraschend hoch sind die Abwanderungswerte von Personen ohne

<sup>3</sup> Vgl. HAAS, A.: Wohin nach der Berufsausbildung? IAB Kurzbericht Nr. 7/2002. Dieser Umstand könnte auch erklären, wieso Brücker und Trübswetter in ihrer Studie zur ostdeutschen Abwanderung keine Positivselektion hinsichtlich der beruflichen Bildung feststellen. Deren Datensatz enthält keine Angaben über Fortziehende, die im Osten noch keiner Beschäftigung nachgegangen sind. BRÜCKER, H; TRÜBSWETTER, P.: Do the Best go West? An Analysis of Self-Selection of Employed East-West Migrants in Germany. IZA Discussion Paper No. 986 (2004).

<sup>4</sup> Die Gruppe der unter 18jährigen wird im folgenden ausgesondert, da die Zuordnung von Personen dieser Altersschicht zu einer Bildungskategorie recht schwierig ist. Dies scheint allenfalls für ein Alter von 16 an möglich. Für die Gruppe der über 16jährigen weist die Wanderungsstatistik aber keine eigenen Werte aus. Aufgrund der Aussonderung muß die Altersverteilung der Wanderungen entsprechend der Anteile der übrigen Kohorten umgerechnet werden.

Tabelle 1:

Fortzüge in Relation zur jeweiligen ostdeutschen Bevölkerungsgruppe nach Alter und beruflicher Bildung  
- 1999-2003, jährliches Mittel -

	18-25	25-30	30-50	50-65	65 und älter
ohne Berufsabschluß	4,1%	5,9%	4,0%	0,6%	0,1%
in Ausbildung (Lehre/Studium)	3,2%	20,1%	-	-	-
Beruf	6,0%	2,6%	0,9%	0,3%	0,2%
Meister/Fachschule*	-	1,4%	0,3%	0,1%	0,1%
Hochschule	-	7,2%	1,3%	0,4%	0,4%

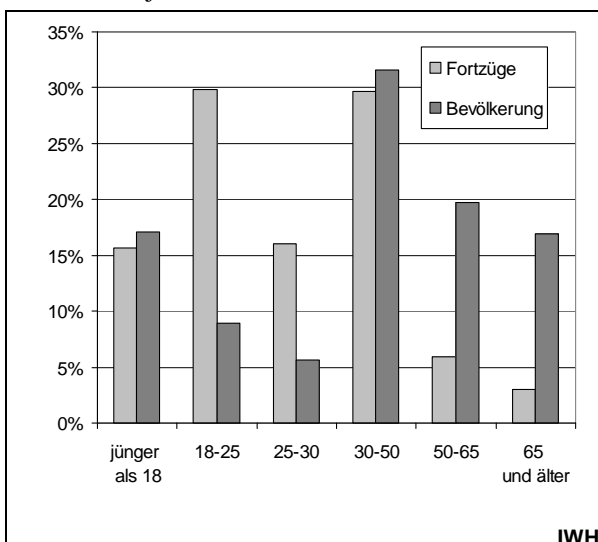
\* Einschließlich Fachschule/Ingenieurschule Ost.

Quelle: Schätzung des IWH.

beruflichen Abschluß im Alter von 25-50. Die Ursache hierfür könnte freilich in der bereits angedeuteten Unterschätzung der Abwanderung von Schulabsolventen durch die gewählte Methode liegen. Die unterstellte durchschnittliche Altersverteilung dürfte die Werte für die 18-25jährigen zu gering ausweisen, die der darauffolgenden Kohorten hingegen etwas überschätzen. Ein hoher, wenn auch wenig überraschender Wert wird für die Gruppe der Facharbeiter ausgewiesen. Demnach wandern im Alter von 18-30 ca. 9% der Personen dieser Gruppe in die westlichen Bundesländer.

Abbildung 3:

Altersmäßige Zusammensetzung der Fortziehenden und der Bevölkerung Ostdeutschlands  
- 1999-2003, jährliches Mittel -



Quellen: StaBuA, 2004, FS 1/1.2; Darstellung des IWH.

Die Ergebnisse zeigen, daß es die Jungen und gut Ausgebildeten sind, welche den Osten überproportional häufig verlassen. In relativer Betrachtung fällt dabei die erhebliche Abwanderung von Akademikern zum Berufsstart am stärksten ins Gewicht. Aus diesem Abwanderungsmuster allein

kann freilich noch nicht auf eine mangelnde Attraktivität des Ostens für Höherqualifizierte geschlossen werden. Dazu müssen in einem zweiten Schritt auch Niveau und Struktur der Zuwanderung betrachtet werden.

### Zuzüge:

#### *Umfang bleibt hinter Abwanderung zurück*

Werden den Fortzügen die Zuzüge gegenübergestellt (vgl. Tabelle 2), so fällt zweierlei auf. Erstens reicht der Umfang der Zuwanderung nur in der Kategorie Meister/Fachschule aus, um die Abwanderung zu kompensieren.<sup>5</sup> In den übrigen schulischen wie beruflichen Kategorien dominieren die Fortzüge.<sup>6</sup> Zwar weisen die Zuziehenden in relativer Betrachtung eine etwas höhere berufliche Bildung auf, auch ist der Anteil der Personen mit (Fach-)Abitur größer, doch reicht das Zuwanderungsvolumen insgesamt nicht aus, um den Abfluß in den einzelnen Kategorien zu kompensieren. Die Entwicklung der 90er Jahre, als trotz hoher Wanderungsverluste eine Positivsaldo an Zuzüglern mit Abitur bzw. Hochschulabschluß verbucht werden konnte, hat sich demnach als nicht dauerhaft erwiesen.<sup>7</sup> Auffällig ist die hohe Negativrate in der

<sup>5</sup> Dies könnte seinen Grund darin haben, daß diese Ausbildungskategorie aufgrund von Nachwirkungen des Bildungs- und Wirtschaftssystems der DDR (Hochschulpräferenz, zu vernachlässigende Selbständigenquote) im Ostteil vergleichsweise schwach besetzt ist.

<sup>6</sup> Würde eine aggregierte Kategorie der Höherqualifizierten aus Akademikern und Meistern konstruiert, so ergäbe sich ein Positivsaldo von ca. 4 000. Damit würde aber verkannt, daß sich in der großen Kategorie der in Ausbildung (Lehre/Studium) befindlichen Personen vorwiegend Hochschulabsolventen befinden dürften, womit sich der Positivsaldo wiederum deutlich ins Negative kehrte.

<sup>7</sup> KEMPE, W., a. a. O. schätzt den Zugewinn an Akademikern in den Jahren 1992-1997 auf insgesamt 31 000. Dies dürfte nicht zuletzt dem transformationsbedingten Umbau des ostdeutschen Hochschulsystems und der Verwaltung in der ersten Hälfte der 90er Jahre geschuldet sein.

Tabelle 2:

Wanderungsbilanz Ostdeutschlands, getrennt nach schulischer und beruflicher Bildung (ohne Bevölkerung in schulischer Ausbildung)  
- in 1 000, 1999-2003, jährliches Mittel -

	Zuzug	Fortzug	Saldo	Bevölkerung	NWQ <sup>a</sup>
Schulbildung					
Hauptschule/ohne Abschluß	19,9 (19,7%)	24,7 (17,0%)	-4,8 (-10,8%)	4 309,3	-1,1
Realschule	40,6 (40,5%)	61,7 (42,5%)	-21,1 (-47,1%)	5 405,8	-3,9
(Fach-)Abitur	33,8 (33,7%)	40,7 (28,0%)	-6,9 (-15,4 %)	2 129,3	-3,2
Sonstige <sup>b</sup>	6,1 (6,1%)	18,1 (12,4%)	-12,0 (-26,8%)	732,4	-16,4
Insgesamt <sup>c</sup>	100,4 (100%)	145,1 (100%)	-44,7 (-100%)	12 576,8	-3,6
Berufliche Bildung					
ohne Berufsabschluß	10,3 (10,8%)	19,7 (14,1%)	-9,4 (-21,5%)	1 210,9	-7,7
in Ausbildung (Lehre/Studium)	13,1 (13,6%)	24,6 (17,6%)	-11,5 (-26,3%)	589,2	-19,5
Beruf	45,1 (46,9%)	72,0 (51,5%)	-26,9 (-61,7%)	6 793,3	-4,0
Meister/Fachschule <sup>d</sup>	12,5 (13,0%)	4,2 (3,0%)	8,2 (18,9%)	1 866,6	4,4
Hochschule	15,1 (15,7%)	19,2 (13,7%)	-4,1 (-9,4%)	1 732,0	-2,4
Insgesamt <sup>c</sup>	96,1 (100%)	139,7 (100%)	-43,6 (-100%)	12 192,0	-3,6

<sup>a</sup> Nettowanderungsquote = Saldo/Bevölkerung\*1 000. – <sup>b</sup> Aggregation der Kategorien >ohne Angabe<, >noch kein Abschluß<, >anderer Abschluß<. – <sup>c</sup> Die Summenwerte sind geringer als die Angaben der Wanderungsstatistik, da die unter 16jährigen hier nicht berücksichtigt sind. Differenzen zwischen schulischer und beruflicher Bildung ergeben sich hauptsächlich aus unterschiedlichem Antwortverhalten. – <sup>d</sup> Einschließlich Fachschule/Ingenieurschule Ost.

Quelle: Berechnung des IWH nach SOEP.

Kategorie der Sonstigen bei den schulischen Bildungsabschlüssen. Diese erklärt sich aus den hohen Abwanderungsraten von Personen mit Migrationshintergrund. Daneben zeigt sich ein weit überdurchschnittlicher Verlust von in Ausbildung befindlichen Personen bzw. von Personen ohne Berufsabschluß. Verantwortlich hierfür sind – wie bereits gezeigt – Wanderungen zu Beginn oder nach Abschluß einer berufsbildenden Ausbildung. Den zahlreichen Fortzügen von Personen, welche Ausbildung oder Beruf in den alten Bundesländern starten, stehen nur geringe Zuzüge gegenüber.<sup>8</sup> Es ist somit festzuhalten, daß die ostdeutschen Regionen sowohl als Ausbildungsort als auch zum Einstieg ins Erwerbsleben für Westdeutsche vergleichsweise unattraktiv sind.

Zweitens macht die Altersverteilung in Tabelle 3 deutlich, daß die Zuzugsanteile in den Kohorten bis 18 und ab 30 Jahren die der Fortzüge zwar über-

treffen, im dazwischenliegenden Alter von 18 bis 30 jedoch ein gegenteiliger Zusammenhang zu erkennen ist. Das sind aber die Jahrgänge, welche von 1999-2003 fast die Hälfte des ostdeutschen Abwanderungsvolumens stellten und somit besonders ins Gewicht fallen. Erklärung für diese Erscheinung sollte die bereits herausgestellte Dominanz der Ausbildungs- und Berufsstartwanderung sein. In diesen Kategorien sind die Zuwanderungsanteile weit geringer als die der Abwanderung. Bei den Familien- und Ruhestandswanderungen<sup>9</sup> hingegen sind die Zuzüge vergleichsweise umfangreich.

Allerdings ist der Saldo auch bei diesen Wanderungen in der Regel negativ, eine Ausnahme bildet die Klasse, welche die Ruheständler repräsentiert. Diese weist sogar in absoluter Betrachtung eine leichte Positivbilanz aus, in der Periode von 1999-2003 übertrafen die Zuzüge die Fortzüge um durchschnittlich 2 000 Personen pro Jahr. Freilich dürften die Familien- und Ruhestandswanderungen

<sup>8</sup> Die Hochschulstatistik des Statistischen Bundesamtes untermauert diese Interpretation. Während im Herbst 2003 knapp 9 500 ostdeutsche Abiturienten ein Studium in den alten Bundesländern (ohne Berlin) aufnahmen, wanderten nur 6 200 Personen in umgekehrter Richtung. Insgesamt waren zu diesem Zeitpunkt 52 500 Studierende, die ihr Abitur im Osten absolviert haben, an westdeutschen Hochschulen immatrikuliert, gleichzeitig studierten aber nur 37 000 Westdeutsche in den neuen Ländern. Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT: Fachserie 11, R 4.1, WS 2003/2004.

<sup>9</sup> Eine verbreitete Klassifikation der Binnenmigration baut auf der Annahme einer starken Korrelation des Alters der Wandernden mit bestimmten Wandermotiven auf. Demnach ziehen die unter 18jährigen sowie die 30-50jährigen kleinräumig um (Familienwanderer), die 18-25jährigen, um eine Ausbildung zu beginnen (Bildungswanderer), die 25-30jährigen, um einen Arbeitsstelle zu finden (Berufswanderer) und die über 50jährigen, um den Ruhestandort zu bestimmen (Altenwanderung). Vgl. SCMLÖMER, C., a. a. O.



Kasten:  
 Datengrundlage und empirisches Vorgehen

Die Untersuchung umfaßt den Zeitraum von 1999 bis 2003. Das Jahr 2003 stellt den datenbedingten Endpunkt dar, aktuellere Werte sind auf Ebene der Mikrodaten nicht verfügbar. Neben den fünf neuen Bundesländern wird – soweit möglich – der Ostteil Berlins zu Ostdeutschland gerechnet, eine Differenzierung der Analyse auf Länder- oder Kreisebene ist aufgrund von Datenrestriktionen nicht möglich.

Datenbasis ist die Wanderungsstatistik des Statistischen Bundesamtes sowie das Sozio-Ökonomische Panel (SOEP) des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin). Zur Analyse der Bildungsstruktur der Wandernden wird das SOEP herangezogen. Diese jährliche Panelbefragung enthält Informationen zum höchsten schulischen und beruflichen Bildungsabschluß. Daneben läßt sich ermitteln, ob sich der Befragte gerade in einer Ausbildung (Lehre/Studium) befindet. Ferner beinhaltet der Datensatz eine regionale Zuordnung, so daß sich Zu- und Abwandernde identifizieren lassen, indem die Wohnregionen von aufeinanderfolgenden Wellen verglichen werden. Die Eingruppierung der Wandernden in die jeweiligen Bildungskategorien bezieht sich auf das Jahr vor der Wanderung, so daß die Auswertung bereits mit der Erhebungswelle von 1998 beginnt. Da die Fallzahlen der Ost-West-Wanderer einer Befragungswelle gering sind, wird der betrachtete Zeitraum von 1999 bis 2003 gepoolt. Innerhalb dieser Periode können 535 Wanderungsfälle analysiert werden, wovon ca. 60% auf Wanderungen von Ost nach West entfallen.

In einem weiteren Schritt der Analyse werden die bildungsspezifischen Zu- und Abwanderungen nach Altersgruppen getrennt klassifiziert. Die konkrete Umsetzung einer Bildungs- und Altersstruktur verknüpfenden Analyse der Wanderungsbewegungen gestaltet sich angesichts der geringen Fallzahl des SOEP als nicht durchführbar. Um die Humankapitalbilanz dennoch altersgenau aufgliedern zu können, wird Unabhängigkeit der Alters- von der Bildungsstruktur der Wandernden unterstellt. Dann ist es möglich, das aus der Wanderungsstatistik des Statistischen Bundesamtes gegebene Altersprofil der Wanderung mit den aus dem SOEP errechneten Bildungsanteilen zu kombinieren. Dabei sind einzelne Anpassungen erforderlich, da sich die Gruppe der in Ausbildung befindlichen Personen realistischere nur auf die Kohorten von unter 30 Jahren bezieht. Umgekehrt sind unter den 18-25jährigen kaum Meister oder Akademiker zu finden. Ungewiß ist die Altersverteilung der Wandernden ohne Berufsabschluß. Es ist wahrscheinlich, daß sich diese Gruppe zu einem beachtlichen Teil aus Abiturienten oder Studierenden zusammensetzt, die ein Studium aufnehmen bzw. den Studienort wechseln. Dieser Umstand ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen.

hauptsächlich Gebiete betreffen, wo trotz kleinräumiger Wanderung Ost-West-Ländergrenzen überschritten werden (von Westberlin nach Brandenburg, von Hamburg nach Westmecklenburg).

Tabelle 3:  
 Altersmäßige Zusammensetzung von Zu- und Abwanderung für Ostdeutschland  
 - 1999-2003, jährliches Mittel, absolut und in Prozent -

Alter	Fortzüge		Zuzüge	
	in 1 000	in %	in 1 000	in %
jünger als 18	29,0	15,7%	18,6	16,1%
18-25	54,6	29,5%	24,6	21,4%
25-30	29,6	16,0%	17,6	15,3%
30-50	55,2	29,8%	36,6	31,8%
50-65	11,0	5,9%	10,2	8,9%
65 und älter	5,6	3,0%	7,6	6,6%
Insgesamt	185,0	100%	115,2	100%

Quelle: StaBuA, 2004, FS 1/1.2.

Tabelle 4 zeigt die Ergebnisse einer Kreuzklassifikation von Bildungs- und Alterstruktur, wobei nur die Anteile der sich ergebenden Wanderungsbilanz an der jeweiligen ostdeutschen Bevölkerungskategorie ausgewiesen sind. Vergleicht man die Werte mit dem durchschnittlichen jährlichen Wanderungsverlust von ca. 0,5% der Ostbevölkerung in den Jahren 1999-2003, so sind die kritischen Felder schnell identifiziert. Deutlich negative Werte ergeben sich für junge Facharbeiter und Hochschulabsolventen, für Personen ohne Abschluß oder in Ausbildung.<sup>10</sup> Einzig für die Gruppe Meister/Fachschule kann aus dem genannten Grund eine Positivbilanz festgestellt werden.

Es läßt sich zusammenfassend konstatieren, daß die Wanderungsbewegungen erhebliche Verluste

<sup>10</sup> Die Altersverteilung der Wanderungsbilanz der Gruppe ohne Berufsabschluß ist – wie bereits bemerkt – eher in Richtung der älteren Jahrgänge verzerrt. Mithin sollten die Kohorten der Jahre 18-30 tatsächlich noch stärker besetzt sein, als in der Schätzung ausgewiesen.

Tabelle 4:

Wanderungssaldo in Relation zur jeweiligen ostdeutschen Bevölkerungsgruppe nach Alter und beruflicher Bildung

- 1999-2003, jährliches Mittel -

	18-25	25-30	30-50	50-65	65 und älter
ohne Berufsabschluß	-2,5%	-2,9%	-1,8%	-0,1%	0,0%
in Ausbildung (Lehre/Studium)	-1,7%	-7,4%	-	-	-
Beruf	-3,3%	-1,0%	-0,3%	0,0%	0,1%
Meister/Fachschule*	-	3,0%	0,5%	0,2%	0,3%
Hochschule	-	-2,5%	-0,3%	0,0%	0,2%

\* Einschließlich Fachschule/Ingenieurschule Ost.

Quelle: Schätzung des IWH.

an Humankapital für Ostdeutschland nach sich gezogen haben und weiterhin ziehen, daß dieser Trend jüngere Facharbeiter und Akademiker betrifft, vor allem aber auch Personen, welche im Begriff sind, eine Ausbildung zu beginnen oder ins Erwerbsleben zu starten. Angesichts eines in weiten Teilen stagnierenden wirtschaftlichen Aufhol-

prozesses der neuen Länder werden diese Befunde nicht überraschen, sie nähren allerdings die Besorgnis, daß sich mit den andauernden Wanderungsverlusten des Ostens auch dessen künftiges Wachstumspotential nachhaltig verringert.

Lutz.Schneider@iwh-halle.de

## Wie treffen Multis Investitionsentscheidungen: Das Fallbeispiel General Motors

Multinationale Unternehmen prägen in zunehmendem Maße die Weltwirtschaft. Über die durch sie geschaffenen Vernetzungen von Ländern und Regionen ergeben sich nicht nur Veränderungen in den Wettbewerbsbedingungen oder bei der Verbreitung von technischem und unternehmerischem *know how*; es ändert sich auch die Art und Weise, wie das Kapital den Weg in seine weltweiten Verwendungen findet. Denn mit der zunehmenden Bedeutung multinationaler Unternehmen wird Kapital nicht mehr nur über internationale Finanzmärkte, sondern innerhalb von Unternehmen über die Regionen der Welt verteilt.<sup>11</sup>

In diesem Beitrag wird auf Grundlage der institutionenökonomischen Organisationslehre argumentiert, daß die Mechanismen zur Allokation von Ressourcen innerhalb eines multinationalen Unternehmens jedoch aufgrund von Anreiz- und Durchsetzungsproblemen nicht in jedem Fall dazu führen, daß knappe Ressourcen in ihre jeweils

produktivsten Verwendungen gelenkt werden. Und wie das hier aufgegriffene Beispiel General Motors veranschaulicht, erklären Profitabilitätsaspekte das Verhalten der Konzernspitze bei internen Allokationsentscheidungen tatsächlich nicht hinreichend. Vielmehr sind diese überlagert durch Interessensgegensätze zwischen der Zentrale selbst und ihren externen Finanziers, durch unternehmensinterne Machtkämpfe, sowie durch diskretionäres staatliches Handeln.

### *Eigenschaften multinationaler Unternehmen*

Multinationale Unternehmen werden häufig als die Unternehmensform bezeichnet, die am ehesten den Anforderungen einer integrierten Weltwirtschaft gerecht werden kann. Da diese Unternehmen in geographisch unterschiedlichen Märkten agieren, können sie zum einen Schwankungen ihrer Erträge glätten; dies senkt das Gesamtrisiko und verbessert möglicherweise Bonität und Finanzierungskosten. Die geographische Diversifikation ist jedoch keine spezifische Eigenschaft von multinationalen Unternehmen, sondern trifft auch auf Exportunternehmen zu.

Kennzeichnend für multinationale Unternehmen ist vielmehr, daß diese unter Umständen eher als die Finanzmärkte im Stande sind, vorhandene Ressourcen in ihre produktivsten Verwendungen zu

<sup>11</sup> Die Frage, wie die Ressource „Wissen“ zwischen den Betriebsteilen von multinationalen Unternehmen über Ländergrenzen hinweg transferiert wird, wurde am IWH im Rahmen einer Feldstudie auf Betriebsebene untersucht. Vgl. STEPHAN, J. (ed.): *Technology Transfer via Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe – Theory, Method of Research and Empirical Evidence*. Palgrave Macmillan, Houndsmills. 2005.

lenken: Grundsätzlich handelt es sich bei den multinationalen Unternehmen um eine besondere Erscheinungsform sogenannter multidivisionaler oder konglomerater Unternehmen. Die Unternehmenszentrale übt hierbei die Verfügungsrechte über alle im Unternehmen integrierten Produktionsstätten aus und trifft wesentliche strategische Entscheidungen – wie Aufbau, Erhalt oder Abbau von Kapazitäten in den einzelnen Produktionsstätten. Den Leitungen der Produktionsstätten in den einzelnen Ländern hingegen obliegt vornehmlich das operative Geschäft – wobei der Grad der Autonomie der Divisionen unterschiedlich stark ausgeprägt sein kann. Mit ihren Handlungen können die Verantwortlichen in den einzelnen Divisionen jedoch Einfluß auf die Entscheidungen der Unternehmenszentrale nehmen und beeinflussen so – indirekt – ebenfalls die internationale Ressourcenallokation. Letztlich werden daher die Allokationsentscheidungen der Unternehmenszentralen durch ein Zusammenspiel der Interessen von Unternehmenszentrale, ihren Gläubigern und Anteilseignern sowie den Leitern der Produktionsstätten bestimmt, wobei die jeweiligen nationalen Institutionen die Handlungsmöglichkeiten der Beteiligten beeinflussen.

### **Überblick über die Funktionsweise interner Kapitalmärkte**

Eine Zentrale teilt die ihr zur Verfügung stehenden Ressourcen auf die einzelnen Unternehmensteile nach einem hierarchischen Verfahren auf, das als interner Kapitalmarkt bezeichnet wird. Bei diesem Verfahren kommt der Unternehmenszentrale aufgrund der Zuordnung von Verfügungsrechten die Koordinationsfunktion zu.<sup>12</sup> Diese Rechte an den Unternehmensressourcen erlauben es ihr, die Projekte und die mit ihnen verbundenen Vermögensgegenstände in jeder beliebigen Art zu verwenden sowie deren Erträge zu beanspruchen.

Die Zuordnung von Verfügungsrechten ist der wesentliche Unterschied zwischen internen und externen Kapitalmärkten: Die Zentrale eines multidivisionalen Unternehmens verfügt über diese Rechte weitgehend uneingeschränkt, während unternehmensexterne Finanziers erst im Falle eines Zahlungsausfalls Zugriff auf die im Unternehmen zusammengefaßten Ressourcen erhalten. In Verbindung mit den Informationsvorsprüngen, die eine

Unternehmenszentrale gegenüber den (externen) Finanzmärkten hat, könnten multinationale Unternehmen aufgrund dieser Herrschaftsrechte in der Lage sein, schneller und effizienter auf Veränderungen der erwarteten Ertragslage ihrer Projekte zu reagieren, als es Finanzmärkte könnten.

Des weiteren profitiert die Unternehmenszentrale – im Gegensatz zu externen Gläubigern – unmittelbar von ihrer Allokationspolitik, wodurch sie einen zusätzlichen Anreiz hat, die Produktionsstätten zu überwachen<sup>13</sup> und vorhandene Ressourcen möglichst effizient auf diese zu verteilen (*winner picking*).<sup>14</sup> Dies und die Möglichkeit der Diversifikation der Ertragsrisiken kann zudem die Probleme, die aufgrund von Informationsasymmetrien zwischen der Unternehmenszentrale und deren Gläubigern bestehen, abmildern und damit bestehende externe Finanzierungsbeschränkungen lockern; im Ergebnis stünden einem integrierten, multidivisionalen Unternehmen mehr Mittel für Investitionszwecke zur Verfügung als einer Vielzahl disintegrierter, autonomer Unternehmen mit jeweils nur einem Projekt zusammen.<sup>15</sup>

Ein Nachteil der Zuordnung von Verfügungsrechten an die Unternehmenszentrale jedoch ist, daß diese kaum gewillt sein wird, jene Ressourcen, für die es außerhalb des Unternehmens bessere Verwendungsmöglichkeiten gibt, aus ihrem unmittelbaren Herrschaftsbereich zu entlassen. Da niemand eine Unternehmenszentrale letztlich zwingen kann, die Ressourcen entsprechend freizugeben, erlauben diese Verfügungsrechte es der Unternehmenszentrale, eigene Strategien wie die des *empire-building* zu verfolgen.<sup>16</sup>

Aus Sicht der institutionenökonomischen Organisationslehre ist aber auch das *winner picking* selbst mit Nachteilen verbunden. So wird die Selbstbindungsfähigkeit der Zentrale zur Erfüllung von

<sup>12</sup> Vgl. STEIN, J. C.: Agency, information, and corporate investment, in: Constantinides, G. M.; Harris, M., Stulz, R. M. (eds), Handbook of the Economics of Finance, Volume 1A. Amsterdam 2003, pp. 111-165.

<sup>13</sup> Vgl. GERTNER, R. H.; SCHARFSTEIN, D. S.; STEIN, J. C.: Internal versus external capital markets, in: The Quarterly Journal of Economics 109 (1994), pp. 1211-1230.

<sup>14</sup> Vgl. STEIN, J. C.: Internal capital markets and the competition for corporate resources, in: The Journal of Finance 52 (1997), pp. 111-133.

<sup>15</sup> Vgl. LAUX, C.: Limited liability and incentive contracting with multiple projects, in: RAND Journal of Economics 32 (2001), pp. 514-526.

<sup>16</sup> Dieses *empire-building* Motiv ist nicht nur in Bezug auf die Ziele der Konzernspitze relevant, sondern ist ebenso auf der Ebene der Divisionsleitungen anzutreffen. Vgl. JENSEN, M. C.: Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers, in: The American Economic Review Papers and Proceedings 73 (1986), pp. 323-329.

Zahlungsverpflichtungen geschwächt, wenn sie die aufgenommenen Mittel in unterschiedliche Produktionsstätten investieren kann, deren Gesamterträge hinreichend sicher und hoch sind, um zumindest einigen der Projekte eine interne Anschlußfinanzierung zu garantieren. Da in diesem Fall eine Rückkehr an den Finanzmarkt nicht zwingend notwendig ist, entstehen Fehlanreize für die Unternehmensleitung bezüglich der Einhaltung von Verpflichtungen gegenüber den Gläubigern, weil ein damit verbundener Reputationsverlust nur eine geringe Bedeutung für das Unternehmen hat. Folgerichtig ist in einem solchen Szenario die Bereitschaft externer Finanziers ex ante gering, dem Unternehmen überhaupt Mittel zur Verfügung zu stellen – oder die geforderte Risikoprämie wäre verhältnismäßig hoch, selbst und gerade wenn das Unternehmen eine hohe Liquiditätsausstattung hat.<sup>17</sup>

Darüber hinaus verschlechtern sich bei einer aktiven *winner picking* Strategie der Unternehmenszentrale möglicherweise die Anreize für die Leiter der Produktionsstätten zur Gewinnmaximierung, da diese nämlich damit rechnen müssen, daß die von ihnen erwirtschafteten Erträge zugunsten anderer Unternehmensteile abgezogen werden.<sup>18</sup> Zudem veranlaßt ein aktiver interner Kapitalmarkt gegebenenfalls die Leitung der einzelnen Produktionsstätten, die ihnen zur Verfügung stehenden Mittel verstärkt in solche Aktivitäten zu lenken, auf deren Erträge die Zentrale nur beschränkten Zugriff hat, um so potentiellen „Enteignungen“ vorzubeugen.<sup>19</sup>

Eine Unternehmenszentrale, die diese adversen Anreize minimieren möchte, wählt dann Organisationsstrukturen, die den einzelnen Produktionsstätten hinreichende Autonomie gewährleisten – wodurch das Unternehmen allerdings seine Fähigkeit verliert, durch diskretionäre Entscheidungen die vorhandenen Ressourcen unternehmensintern effizient umzuverteilen.

Schließlich können Leiter insbesondere von schwachen Produktionsstätten sogenanntes Rent-seeking zur Stärkung der eigenen Position bei unternehmensinternen Machtkämpfen um die Ressour-

cen betreiben. In diesen Machtkämpfen werden auch andere Parteien und deren Interessen – beispielsweise Gewerkschaften und Staat – instrumentalisiert. Aus spieltheoretischer Sicht wird dann die Unternehmenszentrale im Ergebnis dieser Auseinandersetzungen ineffiziente Quersubventionierungen vergleichsweise schlechter Projekte vornehmen.<sup>20</sup>

Aus diesen theoretischen Überlegungen läßt sich die nun die Hypothese ableiten, daß innerhalb eines multinationalen Unternehmens die Ressourcen nicht nur nach dem Kriterium des Ausgleichs seiner Grenzerträge alloziiert werden, das heißt, die Vorteile des *winner picking* als der positiven Seite interner Kapitalmärkte können nicht voll ausgeschöpft werden. Diese Hypothese basiert unmittelbar auf den vorangegangenen theoretischen Betrachtungen: Denn erstens dürften die Manager von schwachen Unternehmensteilen dazu neigen, ihre Mittel eher in solche Aktivitäten zu lenken, deren Erträge nicht durch die Zentrale beansprucht werden können, oder deren Beendigung mit hohen Transaktionskosten verbunden sind. Zweitens werden wohl die Ergebnisse von Verhandlungen über Kapazitätserweiterungen, -verlagerungen oder -abbauten von den Drohpunkten der beteiligten Verhandlungsparteien und deren strategischem Verhalten abhängig sein.

Wie das Beispiel General Motors/Adam Opel AG im folgenden eindrucksvoll belegt, sind aktive unternehmensinterne Allokationsverfahren tatsächlich kein Garant für eine effiziente Verwendung von Ressourcen – und hierfür dürften vor allem Rent-seeking Aktivitäten und unternehmensinterne Machtkämpfe verantwortlich sein.

### **General Motors in Europa**

Das Europageschäft von General Motors wurde vor allem durch die Übernahmen von Vauxhall Motors Ltd. (1925) und Adam Opel AG (1929) begründet. Bis zur Mitte der 1980er Jahre gewährte dieses Engagement stetig wachsende Ergebnisse, die zudem Schwankungen im amerikanischen Markt ausglich.

Eine Neuausrichtung der Aktivitäten in Europa begann mit der Gründung von General Motors Europe (GME) in Zürich (1986) und der Beteiligung an Saab (1989) sowie dessen späterer Übernahme (2000). Nach dem politischen Umbruch entstanden

<sup>17</sup> Vgl. INDERST, R.; MÜLLER, H. M.: Internal versus external financing: An optimal contracting approach, in: The Journal of Finance 58 (2003), pp. 1033-1062.

<sup>18</sup> Vgl. BRUSCO, S.; PANUNZI, F.: Reallocations of corporate resources and managerial incentives in internal capital markets, in: European Economic Review 49 (2005), pp. 659-681.

<sup>19</sup> Vgl. RAJAN, R.; SERVAES, H.; ZINGALES, L.: The cost of diversity: The diversification discount and inefficient investment, in: The Journal of Finance 55 (2000), pp. 35-80.

<sup>20</sup> Vgl. SCHARFSTEIN, D. S.; STEIN, J. C.: The dark side of internal capital markets: Divisional rent-seeking and inefficient investment, in: The Journal of Finance 55 (2000), pp. 2537-2564.

weitere Werke in Eisenach und Gliwice sowie Joint Ventures in Rußland und anderen osteuropäischen Staaten. Der Firmenphilosophie entsprechend pflegte der Konzern die aufgekauften Marken weiter; Entwicklung, Vermarktung und Verkauf wurden dezentral von den Markenunternehmen und deren Länderdivisionen organisiert.

Tabelle 1:  
Kennzahlen GM Konzern

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ergebnis (Mio. US-Dollar)						
GMNA	4 857	3 174	1 348	2 992	811	1 583
GME	423	-676	-765	-1 011	-504	-976
GMLAAM	-81	26	-81	-181	-331	85
GMAP	-218	-233	-57	188	577	729
Gesamtkapitalrentabilität (%)						
GMNA	5,86	3,51	1,48	2,84	0,62	1,25
GME	2,33	-3,58	-4,12	-4,97	-2,11	-3,69
GMLAAM	-1,97	0,62	-1,94	-5,96	-10,89	2,03
GMAP	-16,23	-21,03	-6,36	11,13	17,23	14,67
Marktanteile (%)						
GMNA	28,6	27,5	27,6	28,0	27,4	26,7
GME	9,8	9,3	9,2	8,6	9,3	9,5
GMLAAM	16,6	16,3	17,2	17,0	16,3	17,4
GMAP	3,9	3,7	3,9	3,4	4,9	5,2
Investitionen (Mio. US-Dollar)						
GMNA	4 604	6 073	5 914	4 448	4 650	5 163
GME	1 228	1 517	1 476	1 448	1 202	1 331
GMLAAM	358	233	125	200	110	158
GMAP	150	168	194	263	576	496
Investitionen in Prozent des Sachanlagevermögens						
GMNA	5,6	6,7	6,5	4,2	3,6	4,1
GME	6,8	8,0	8,0	7,1	5,0	5,0
GMLAAM	8,7	5,6	3,0	6,6	3,6	3,7
GMAP	11,2	15,2	21,6	15,6	17,2	10,0

GMNA: General Motors North America; GME: General Motors Europe; GMLAAM: General Motors Latin America-Middle East; GMAP: General Motors Asia-Pacific.

Quellen: General Motors, Annual Reports, verschiedene Jahrgänge; Berechnungen des IWH.

Mitte der 1990er Jahre entstand eine Allianz mit Fiat. 1999 erwarben Fiat und GM wechselseitige Beteiligungen, und Fiat erhielt die Option, Fiat Auto zu Beginn des Jahres 2005 komplett an General Motors zu verkaufen. Aufgrund der schlechten Entwicklung in Europa und insbesondere bei Fiat kaufte sich GM im Februar 2005 mit ca. 1,55 Mrd. Euro aus der Übernahmeverpflichtung frei.

1998 wurde der GM-Konzern umgebaut und in die Regionen North America (GMNA), Europe (GME), Asia-Pacific (GMAP) und Latin America-Africa-Middle East (GMLAAM) unterteilt. In Nordamerika wurden durch eine Umstrukturierung nun Entwicklung, Produktion und Marketing zentral gesteuert. Untereinheiten in fünf Regionen übernehmen seither den Verkauf aller Marken. In Europa wurde die bisherige weitgehende Selbständigkeit von Opel und Saab beibehalten. Durch „Guiding Principles“ zwischen General Motors und dem Opel-Aufsichtsrat behielt Opel die Verantwortung im operativen Geschäft und Freiheiten bei Forschung und Entwicklung.<sup>21</sup>

Die Probleme begannen damit, daß Opel seit 2000 wiederholt Verluste einfuhr und sukzessive Marktanteile – insbesondere in Deutschland – verlor. Die Ursachen waren hohe übertarifliche Leistungen, Qualitätsprobleme sowie eine niedrige Arbeitsproduktivität. Im April 2001 wurde der bisherige Vorstandsvorsitzende von Opel abgelöst. Der Nachfolger führte die Produktionsweise „build to order“ ein und initiierte ein für fünf Jahre ange-setztes Sanierungskonzept („Olympia“), durch das 2 500 Stellen abgebaut, Kosten zwischen 0,5 und 2 Mrd. Euro eingespart und die Kapazität um ca. 15% gesenkt werden sollten. Mit einem Investitionsprogramm von 10 Mrd. Euro sollten die Werke modernisiert und in Qualität und neue Produkte investiert werden. Trotz Sanierungskonzept blieb das Geschäft aber defizitär und Opel verlor weitere Marktanteile in Europa.

Im September 2003 veröffentlichte GM Pläne, das Europageschäft nach US-amerikanischem Vorbild neu zu organisieren. Anfang 2004 firmierten die Opel-Zweigniederlassungen um und wurden GME unterstellt. Die neuen Einheiten übernahmen jeweils den Verkauf aller Marken im jeweiligen Land, während Entwicklung und Produktion seitdem zentral von GME organisiert wird; die Autonomie der einzelnen Unternehmensteile wurde damit stark eingeschränkt mit dem Ziel, Risiko und Kapitalkosten zu reduzieren. Die Umstrukturierung griff aber erst mit personellen Veränderungen und der offiziellen Übernahme der operativen Führung von Opel durch GME im Juni 2004. Seither sind auch die bisherigen Monopolstrukturen in der Produktion bestimmter Modelle entfallen, denn GME schreibt nunmehr die Produktion der Modelle aus.

<sup>21</sup> Die weitgehende Autonomie von Opel wurde jedoch dadurch behindert, daß dessen Fahrzeuge beispielsweise nicht in die USA exportiert werden konnten.

Tabelle 2:  
Rating GM Senior Long-term Debt

	2001	2002	2003	2004	2005
S&P	BBB+ (Okt.)	BBB (Okt.)	BBB	BBB- (Okt.)	BB (Mai)
Moody's	A3 (Okt.)	A3	Baa1 (Jun.)	Baa2 (Nov.)	Baa3 (Apr.)
Fitch	n. a.	n. a.	BBB+	BBB (Okt.)	BBB- BB+ (Mai)
PoD <sup>*)</sup>	1,99	1,99	2,36	2,4	5,39

<sup>\*)</sup> Ausfallwahrscheinlichkeiten (in Prozent) bezogen auf das Rating von Moody's.

Quellen: Standard&Poors, Moody's, Fitch sowie General Motors, Annual Reports, verschiedene Jahrgänge.

Da zusätzlich das Ergebnis in Nordamerika durch hohe Pensions- und Gesundheitskosten belastet wurde, nahm GM im Jahr 2003 eine Anleihe von etwa 13 Mrd. Dollar zur Deckung der Pensionsverpflichtungen auf.<sup>22</sup> GM-Anleihen wurden zu diesem Zeitpunkt bereits mit hohem Risikoaufschlägen als *Junk Bonds* gehandelt (vgl. Tabelle 2), und die Bonitätseinschätzung der Märkte wurde schließlich weiter getrübt, als die Finanzierungstochter von General Electric Anfang des Jahres 2005 eine Kreditlinie von 2 Mrd. Dollar strich. Das Liquiditätsrisiko von GM ist derzeit aber aufgrund einer beachtlichen Liquiditätsausstattung gering. Da GMNA ebenfalls Marktanteile verloren hat, wurde bereits ein Sanierungsprogramm veröffentlicht und mit den Gewerkschaften wurden Verhandlungen über eine Reduzierung der Gesundheitsausgaben aufgenommen.

Festzuhalten bleibt, daß Europa bei den Investitionen – angesichts dessen, daß es bereits seit einigen Jahren als die Problemregion bei GM gesehen wird – relativ bevorzugt behandelt wurde. So entfielen in der Zeit von 1999 bis 2004 auf GMNA, wo etwa 72% der Vermögensgegenstände gebunden sind, durchschnittlich 69% der gesamten Investitionsausgaben von GM, während auf GME 18% der Investitionsausgaben entfielen, obwohl der Anteil der dort gebundenen Vermögensgegenstände nur 16% betrug.<sup>23</sup> Die sich anschließende Frage lautet daher, warum die Investitionsbereitschaft von GM in Europa überdurchschnittlich war, trotz der hier herrschenden Ertragsprobleme

und bei gleichzeitiger Abmahnung des Unternehmens am Finanzmarkt.

### *Der interne Wettbewerb um Produktionskapazitäten*

Die Ressourcenallokation innerhalb des Gesamtkonzerns wäre effizient, wenn es GM gelungen wäre, die Mittel in die jeweils profitabelsten Divisionen zu lenken. Dem stand aber vor Juni 2004 vor allem die Struktur von GME entgegen. Da Opel und Saab erhebliche Entscheidungsbefugnisse bezüglich des operativen Geschäftes und der Kapazitätsplanungen hatten, waren diskretionäre Eingriffe durch die Zentrale nicht vorgesehen. Zudem wurden an den einzelnen Standorten Vorkehrungen getroffen, die es der Zentrale zusätzlich erschwerten, aktive Umverteilungsmaßnahmen zu ergreifen: Zum einen waren die Werke auf die Produktion bestimmter Modelle spezialisiert, so daß mit der Entscheidung für ein Modell auch die Sicherung eines Standortes verbunden war. Zudem hätten es die getroffenen Betriebsvereinbarungen der Zentrale schwer gemacht, Beschäftigungs- oder Lohnanpassungen an einzelnen Standorten durchzusetzen.

Das Europageschäft trug bis Ende der 1990er Jahre positiv zum Unternehmensergebnis bei; die bestehende Autonomie der europäischen Standorte schien gerechtfertigt. Ab dem Jahr 2000 verschlechterte sich aber die Ertragslage in Europa, insbesondere in Deutschland. Aufgrund der rigiden Unternehmensstruktur blieb es jedoch den einzelnen Standorten lange Zeit möglich, mit ihren Aktivitäten auf den Erhalt des *status quo* hinzuwirken. Die zunehmende Verschlechterung der Bonitätseinschätzung von GM an den Finanzmärkten zwang die GM-Zentrale aber, auf einen zügigen Umbau hinzuwirken. Der Austausch des Vorstandsvorsitzenden der Adam Opel AG erwies sich gleichwohl als nicht ausreichend, und GM sah sich gezwungen, eine komplette Neustrukturierung von GME anzustreben, an deren Ende die Einführung eines internen Wettbewerbs um Produktionskapazitäten stehen würde. Allerdings wurde dieses Ziel dadurch behindert, daß es der Zentrale nur zu hohen Kosten möglich war, die Autonomie aufzubrechen, um Kapazitäten flexibel verlagern zu können. GM versuchte daher, mit der Einführung einer einheitlichen Plattformpolitik diese Kosten sukzessive zu senken, so daß bei einem späteren Aufbrechen der Unternehmensstruktur geringere Kosten bei Beschäftigungsanpassungen entstehen würden.

Diese Plattformpolitik hat Flexibilität generiert, ist aber auch mit einer verminderten Diversifikation verbunden. Die Tendenz zu größeren Schwan-

<sup>22</sup> GM ist mittlerweile mit insgesamt 118 Mrd. US-Dollar einer der größten Schuldner am amerikanischen Kapitalmarkt.

<sup>23</sup> Berechnungen des IWH auf Grundlage der General Motors Annual Reports (diverse Jahrgänge).

## Kasten:

Ereignisse im Zusammenhang mit der Einführung eines internen Wettbewerbs um die Produktion der Mittelklasse von GM in Europa

- September 2003 – GM veröffentlicht Pläne zur Reorganisation von GME.
- 1. Halbjahr 2004 – Internationale Einheiten der Adam Opel AG firmieren um und werden direkt GME unterstellt.
- März bis Mai 2004 – Streit um Sitz und Struktur von GME; Wagoner (GM CEO) verneint Notwendigkeit autonomer Einheiten.
- Mai 2004 – Rüsselsheim wird Entwicklungszentrum des GM-Konzerns für Mittelklassewagen.
- Juni 2004 – Personelle Umbesetzung bei GME und Opel; GME übernimmt die operative Führung aller europäischer Einheiten; GM erwägt Produktionsverlagerung von West- nach Osteuropa.
- Juni 2004 – Arbeitnehmer in Bochum lehnen Vereinbarung über Lohnverzicht ab; es folgt eine teilweise Produktionsverlagerung nach Gliwice (Polen).
- August 2004 – Verhandlungen über Kostenreduzierungsmaßnahmen bei Opel.
- September 2004 – interner Wettbewerb um die Mittelklasseproduktion zwischen Rüsselsheim und Tröllhättan (Bewerbungsschluß 31.10.2004); Gerüchte über Werksschließungen.
- Oktober 2004 – GM veröffentlicht Pläne zur Kostenreduzierung und dem Abbau von 10 000 Stellen; Spontaner Streik im Werk Bochum (14.10.-19.10.2004); Politik und Gewerkschaften rufen zur Beendigung des Streikes auf, andere GME Werke erklären sich solidarisch; Absprachen der Betriebsräte von Opel und Saab über weiteres Vorgehen.
- November/Dezember 2004 – Tarifverhandlungen bei Opel; Vereinbarung über: sozialverträglichen Abbau von 9 000 Stellen mittels Transfergesellschaften und Ruhestand, Werksgarantien bis 2010 und Abbau übertariflicher Leistungen; Beteiligung der Bundesagentur für Arbeit an den Kosten des Personalabbaus von insgesamt etwa 1 Mrd. US-Dollar.
- Februar 2005 – Freiwilliger Wechsel zu Transfergesellschaften; Neue Betriebsvereinbarung für Bochum; interner Wettbewerb um Entwicklungsstandort der Kompaktklasse.
- März 2005 – Rüsselsheim erhält den Zuschlag zur Mittelklassewagenproduktion; Augustsson (Saab CEO) verläßt GM.
- Mai 2005 – Rüsselsheim erhält den Zuschlag für das europäische Designzentrum.
- Juni 2005 – Rüsselsheim wird Entwicklungszentrum des GM-Konzerns für Kompaktklassewagen.

kungen der Gesamtertragslage ist ein Nachteil der verminderten Diversifikation, denn sie verteuert tendenziell die Kosten der externen Finanzierung. Die Vorteile jedoch sind, daß es unwahrscheinlicher wird, daß einzelne Produktionsstätten aufgrund von Zufallsereignissen unterschiedliche Erträge haben, und daher auftretende Differenzen in der Ertragslage um so wahrscheinlicher auf fundamentale Ursachen wie Mißmanagement oder zu hohe Lohnkosten zurückzuführen sind; direkte Leistungsvergleiche zwischen den Standorten werden für die Zentrale einfacher. Zudem werden auf diese Weise die adversen Anreize auf der Standortebene geringer. Konsequenz dieser Effizienzsteigerungen wäre dann eine Senkung der Finanzierungskosten. Da die Finanzmärkte jedoch nicht mit einem Absenken des Risikoaufschlages reagierten, liegt der Schluß nahe, daß potentielle Vorteile der neuen Struktur nicht erwartet oder sogar als realisiert angesehen werden konnten.

Im Juni 2004 wurde die Reorganisation von GME abgeschlossen (siehe Kasten). Die Plattformpolitik wurde vollständig umgesetzt und die Produktionsstätten unterstehen seither direkt GME, welches nunmehr auch das operative Geschäft aller Einheiten übernommen hat. Dies hatte bereits im Juni 2004 unmittelbare Auswirkungen, als die Belegschaft in Bochum Vereinbarungen über eine Erhöhung der Arbeitszeit bei unveränderten Löhnen ablehnte und GME daraufhin entschied, die Produktion aus Bochum teilweise nach Gliwice zu verlagern.

Es bleibt aber unklar, ob diese Entscheidung wirklich auf ein Bestreben der Unternehmensspitze zurückzuführen ist, die Gewinnlage des Unternehmens zu maximieren. Es kann zumindest nicht ausgeschlossen werden, daß die GM-Zentrale ihr Hauptziel vor allem in dem Erhalt des Unternehmensstatus als weltgrößter Automobilbauer sieht. Doch dann sind solche Entscheidungen zur Kapazitätsverlagerung nicht zwingend im Interesse der

Finanzmärkte, die eine Gewinnmaximierung anstreben. Lediglich mittelbar harmonisieren diese unterschiedlichen Interessen von Unternehmensleitung und Finanzmärkten, nämlich dann, wenn die Zentrale aufgrund des zunehmenden Druckes seitens der Finanziere ihre Stellung als weltgrößter Autohersteller gefährdet sieht.

Als die GM-Zentrale die Produktion der Mittelklasse in Europa ausschrieb, konnte sie von Beginn an ihre Position – die sich aufgrund der neuen Konzernstruktur ergibt – strategisch einsetzen und daher die Spielregeln diktieren. So lobte sie die Ausschreibung aus, bevor die Tarifverhandlungen in den deutschen Werken begannen, und entschied über die Zuschläge, nachdem der neue Tarifvertrag unter Dach und Fach war. Zusätzlich verlieh die Unternehmenszentrale ihren Forderungen bezüglich der Ausschreibung Nachdruck, indem ein Sanierungsplan kolportiert wurde, der einen Abbau von 12 000 Stellen (davon 10 000 in Deutschland) vorsah. Daß sie relativ handlungsentschlossen war, bewies die GM-Zentrale bereits mit der Verlagerung von Produktionskapazitäten nach der gescheiterten Betriebsvereinbarung in Bochum. Aber fraglich bleibt, ob die Vorgaben von GM auch aus Sicht der Finanziere ausreichen, denn es kann wohl ausgeschlossen werden, daß GM durch einen massiven Kapazitätsschnitt seine Stellung als weltgrößter Automobilhersteller gefährden würde wollen – selbst wenn dieser aus Rentabilitätsgesichtspunkten angezeigt wäre.

In Reaktion auf die neuen Forderungen der GM-Führung trat die Bochumer Belegschaft daraufhin am 14. Oktober 2004 in den Streik, und obwohl Politik und Gewerkschaften zur Beendigung des Streikes aufriefen, erklärten sich die Belegschaften in anderen europäischen Werken solidarisch – wenngleich sie auch nicht selbst streikten. Spätestens jetzt wurde deutlich, daß es sich bei dem internen Ausschreibungsverfahren nicht um einen marktmäßigen Wettbewerbsprozeß handelte. Da vor allem die betroffenen Belegschaften einen solchen Wettbewerb als unfair empfanden, wurde die für die Konzernspitze absehbare Forderung nach einer allgemeinen Verhandlungslösung zwischen allen betroffenen Parteien laut.<sup>24</sup> Die Zentrale ließ sich auf diese Forderungen ohne weiteren Verzug ein und legte gleich zu Beginn der Verhandlungen ein ausgearbeitetes Sanierungskonzept vor.

---

<sup>24</sup> In diesem Zusammenhang trafen sich am 22.10.2004 die Betriebsräte von Opel und Saab, um das weitere Vorgehen abzustimmen und Alternativen zu beraten.

Aber was ist von derartigen Verhandlungslösungen zu erwarten? Solche Auseinandersetzungen hängen von den jeweiligen Verhandlungspositionen der Parteien ab – und wie geschickt diese in der Lage sind, ihre Positionen kurzfristig zu stärken. Allein die Durchsetzung der Forderung nach einer kollektiven Verhandlungslösung hat die Position der deutschen Belegschaften deutlich gegenüber der schwedischen verbessert. Denn dem Ruf nach Fairneß (oder eines *level playing fields*) konnten sich auch die Standortvertreter nicht entziehen, die möglicherweise als Gewinner aus einem echten Wettbewerb hervorgegangen wären.

Auch wird die Verhandlungsmacht der Parteien davon bestimmt, welche Kosten der Zentrale bei keiner oder einer verspäteten Einigung entstehen: Wenn es der Unternehmenszentrale nicht gelingt, eine Einigung in absehbarer Zeit zu erzielen, werden die Probleme in den Standorten mit dem größten Sanierungsbedarf um so gravierender. Dies wiederum setzt die Unternehmensleitung möglicherweise unter Druck, gerade diesen Standorten beachtliche Seitenzahlungen (Abfindungen, Bildung von Auffanggesellschaften etc.) einzuräumen.

Überdies konnte das Werk Rüsselsheim versunkene Kosten als Argument für den Erhalt seines Standortes anführen: So wurden erst kürzlich Investitionen in Höhe von etwa 750 Mio. Euro in Rüsselsheim getätigt; eine Verlagerung nach Trollhättan hätte diese Investition entwertet und in Schweden zusätzliche Ausgaben erfordert. Auch war in Rüsselsheim gerade ein neues Entwicklungszentrum mit 10 000 Beschäftigten entstanden. Diese versunkenen Kosten waren geeignet, die Kapazitätsentscheidungen zugunsten von Rüsselsheim zu verzerren, obwohl sie in keinem unmittelbaren Zusammenhang mit künftigen Produktivitätsentwicklungen standen.

Schließlich waren auch die Handlungen von solchen Akteuren für das Verhandlungsergebnis maßgeblich, die selbst zwar nicht am Verhandlungstisch saßen, jedoch mittelbaren Einfluß auf die Kosten einer Einigung nahmen. So hat die schwedische Regierung 1,1 Mrd. Euro für zusätzliche Infrastrukturmaßnahmen am Standort Trollhättan zugesagt. Die deutsche Bundesagentur für Arbeit hat sich hingegen bereit erklärt, Teile der Qualifizierungskosten für Mitarbeiter des Werkes Rüsselsheim zu übernehmen, was für GM mit einer Einsparung in zweistelliger Millionenhöhe verbunden ist.

Es ist also festzuhalten, daß Profitabilitätsaspekte das Verhalten der GM-Konzernspitze bei



internen Allokationsentscheidungen nicht hinreichend erklären können. Vielmehr scheinen diese überlagert zu sein durch Interessensgegensätze zwischen der Zentrale selbst und ihren externen Finanziers, durch unternehmensinterne Machtkämpfe sowie durch diskretionäres staatliches Handeln. Was im hier betrachteten Fallbeispiel bleibt, ist das Mißtrauen der Finanzmärkte. Denn es besteht Unsicherheit darüber, ob ihr eingesetztes Kapital wirklich effizient in Europa verwendet wird. Zum einen ist da der an den Finanzmärkten laut gewordene Unmut über die hohen zugesagten Abfindungsleistungen. Zum anderen wäre es aus Sicht der Finanziers vielleicht doch besser, auf die Position als weltgrößter Autoproduzent zu verzichten und einige Standorte zu schließen – damit Rendite und Risiko wieder ins Lot geraten.

### **Fazit**

Es gibt gute Argumente dafür, warum ein Unternehmen mit vielen Tochtergesellschaften oder Standorten seine knappen Ressourcen nicht immer in die jeweils produktivsten Verwendungen leitet. Diese Argumente gründen sich zumeist auf Anreiz- und Durchsetzungsprobleme, die bei Existenz von Transaktions- und Informationskosten entstehen. Die Zentrale eines multinationalen Unternehmens kann beziehungsweise will unter Umständen eine effiziente Allokationspolitik nicht betreiben, da eine aktive Umverteilung auf der Niederlassungsebene entweder adverse Anreize auslöst oder sogar dazu führt, daß Ressourcen in solche Aktivitäten gelenkt werden, auf deren Erträge die Zen-

trale nur sehr beschränkt zurückgreifen kann. Diese adversen Anreize beruhen teilweise auf Interessenskonflikten zwischen Zentrale und Niederlassung – letztere verfolgen wohl kaum eine Maximierung des gesamten Unternehmenswertes, sondern bestenfalls den Wert der singulären Einheit.

Zudem stehen die Interessen zwischen den externen Finanziers und der Unternehmenszentrale im Konflikt. Ob die Zentrale das Unternehmen dann im Sinne der Finanziers führt, hängt von wirksam gesetzten Anreizen ab. Nur sind Finanzmarktakteure hierfür auf unternehmensinterne Informationen angewiesen. Und in der Informationsbeschaffung liegt ein wirkliches Problem: wohin und aus welchen Gründen das Kapital unternehmensintern fließt, läßt sich – auch im Einzelfall – kaum nachvollziehen. Der einzig mögliche Anreiz, den die Finanziers einer Zentrale setzen können, besteht letztlich darin, externes Kapital zu verweigern. Da hiermit aber auch nicht direkt die Kapitalallokation innerhalb des Unternehmens gesteuert werden kann, und dies zudem auch Anreize bei der Unternehmensleitung setzt, sich von externen Finanzierungsquellen unabhängig zu machen, werden unternehmensinterne Allokationen von Ressourcen kaum auf den Ausgleich der Grenzproduktivitäten des Kapitals hinwirken.

*Diemo.Dietrich@iwh-halle.de*

*Daniel Höwer*

(Diplom-Volkwirt und Aufbaustudent

(M.A. Economics) an der

Universität Duisburg-Essen, Standort Essen)

## **„Die Rolle der Kommunen in der Wasserwirtschaft“ – Tagungsbericht über das diesjährige Hallesche Kolloquium zur kommunalen Wirtschaft**

Die Untersuchung der kommunalen Wirtschaftstätigkeit aus ökonomischer Sicht bildet einen wesentlichen Schwerpunkt der stadtökonomischen Forschung am IWH.<sup>25</sup> Allgemein geht es dabei um die Frage nach der Vorteilhaftigkeit des heutigen Systems der wirtschaftlichen Betätigung der Kom-

munen im Bereich ihrer „Daseinsvorsorge“ und um die Möglichkeiten von alternativen institutionellen Arrangements. Besonders umstritten ist die heutige Form der kommunalen Wirtschaftstätigkeit im Bereich der Wasserwirtschaft (Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung). Dieser Bereich stand im Zentrum des diesjährigen „Halleschen Kolloquiums zur kommunalen Wirtschaftstätigkeit“, das am 7. Juli 2005 im IWH stattfand.<sup>26</sup> Es wurde ver-

---

<sup>25</sup> Vgl. dazu z. B. HAUG, P.; ROSENFELD, M. T. W.: The Reform of Local Public Services of General Interest in Europe. *Applied Economics Quarterly* 55, 2004, S. 31-50, oder HAUG, P.: Quersubventionierung kommunaler Leistungen in Deutschland: Aktuelle Bedeutung und Beurteilung unter Effizienz- und Verteilungsgesichtspunkten, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel* 9-10/2003, S. 299-305.

---

<sup>26</sup> Die Vorträge und die Protokolle der Diskussionen sowie der Podiumsdiskussion werden in den kommenden Monaten in einem Tagungsband in der Reihe IWH-Sonderhefte veröffentlicht. Die einzelnen Präsentationen können unter

sucht, mit den teils theoretisch orientierten, teils empirisch fundierten Vorträgen mehr Licht in die folgenden Leitfragen zu bringen:

1. In welcher Form und in welchem Umfang läßt sich kommunale Wirtschaftstätigkeit allgemein rechtfertigen?
2. Liegen Größenvorteile im Trinkwassersektor vor und läßt sich damit eine Ausdehnung kommunaler Unternehmen auf nationale und internationale Märkte rechtfertigen?
3. Wie wirken sich unterschiedliche Organisationsstrukturen bzw. Rechtsformen auf die betriebliche Effizienz und Innovationsneigung in der Wasserwirtschaft aus?
4. Welche wirtschaftlichen Probleme ergeben sich für dünnbesiedelte Regionen bei zunehmender Ungleichheit in der Infrastrukturausstattung im Wasser- und Abwasserbereich?
5. Wenn die Kommunen auch in Zukunft für die Wasserver- und Abwasserentsorgung zuständig sind und direkter Wettbewerb zwischen den Wasserversorgern nicht möglich ist, wie sollte dann ein geeignetes Benchmarkingsystem als Wettbewerbsersatz aussehen?

### ***Kommunale Produktion nur in Ausnahmefällen?***

*Birger Nerré* vom IWH ging in seinem einleitenden Vortrag vor allem auf die Leitfrage 1 ein.

Bezüglich des häufig angeführten Arguments zur Rechtfertigung kommunaler Bereitstellung<sup>27</sup>, daß bei netzgebundenen Versorgungsbetrieben ein natürliches Monopol vorliege, stelle sich die Frage der Nachweisbarkeit von Größenvorteilen (Economies of Scale). Diese konnten in mehreren Untersuchungen für die USA, Deutschland (und auch Österreich) empirisch bisher nicht eindeutig belegt werden.<sup>28</sup> Ein sog. natürliches Monopol, und damit ein wettbewerbspolitisches Problem liege aber vor allem dann vor, wenn noch erhebliche versunkene Kosten hinzukämen, die einem potentiellen Wettbewerber das Eindringen in einen bestehenden Markt unmöglich machten.

---

<http://www.iwh-halle.de/c/start/veranst2.asp?Lang=d> (Rubrik „Termine – Ältere Veranstaltungen“) heruntergeladen werden.

<sup>27</sup> Unter Bereitstellung versteht man die Regelung der Beschaffenheit, des Umfangs und der Finanzierung einer öffentlichen Leistung.

<sup>28</sup> Siehe dazu die folgenden Beiträge von *Kletzan* und *Haug* sowie z. B. die Übersicht in STUCHTEY, B.: Wettbewerb auf dem Markt für leitungsgebundene Trinkwasserversorgung. Baden-Baden 2002, S. 37-40.

Selbst wenn festgestellt werden sollte, daß eine Leistung staatlich bereitgestellt werden müßte, so bedeutet dies nicht automatisch, daß auf der Produktionsebene auch der Staat tätig werden müsse. Ein natürliches Monopol rechtfertigt daher nicht zwangsweise einen kommunalen Anbieter.

Ausschlaggebend für die Entscheidung über die Art des Anbieters sei vor allem die Höhe der Kosten der Regulierung privater Produzenten im Vergleich zu den Effizienzverlusten bei kommunaler Produktion. Über die Höhe der Transaktionskosten lägen allerdings bis heute keine zufriedenstellenden empirischen Befunde vor.

Insgesamt befürwortete *Nerré* eine stärkere Anwendung des Subsidiaritätsprinzips für die Kommunalwirtschaft, und zwar in dem Sinne, daß mehr Markt hier grundsätzlich positiv zu bewerten sei. Ferner sollte die künftige Rolle der Kommunen eher bei der Gewährleistung als bei der Produktion von Gütern und Dienstleistungen liegen.

Forschungsbedarf sah *Nerré* zum einen auf den Gebieten der Quantifizierung der Höhe der für den Fall der Liberalisierung anfallenden zusätzlichen Regulierungskosten im Vergleich zu den Effizienzverlusten der kommunalen Produktion. Zum anderen ist zu bedenken, daß die Kommunen die Wasserwirtschaft heute auch zur Finanzierung anderer kommunaler Aufgabengebiete (z. B. ÖPNV) verwenden. Deshalb wäre zu bedenken, wie die Kommunen im Fall einer Privatisierung diesen Einnahmeverlust ausgleichen könnten (alternative Finanzierungsquellen).

In der anschließenden Diskussion wurde *Nerrés* Position des „Primats der Privatwirtschaft“ von anwesenden Kommunalpolitikern in Zweifel gezogen. Angesichts der historischen Gewachsenheit des kommunalen Aufgabenspektrums befände sich eher die private Wirtschaft im Rechtfertigungszwang bei der Übernahme kommunaler Aufgaben.

### ***Größenvorteile in der Trinkwasserversorgung nicht nachweisbar – Rechtsform der Unternehmen ist wichtiger***

Empirische Analysen zur betrieblichen Effizienz und Innovationsneigung im Trink- und Abwassersektor standen im Mittelpunkt der Vorträge von *Kletzan*, *Haug* und *Engel*.

*Daniela Kletzan* vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO), Wien stellte die Ergebnisse einer Analyse der betrieblichen Effizienz der österreichischen Wasserwirtschaft vor. Ihr Vortrag befaßte sich dabei in unterschiedlichem Ausmaß mit den eingangs formulierten Leit-

fragen 2 nach den Größenvorteilen und der Leitfrage 3 der Organisationsform. Datengrundlage bildete eine Erhebung im Rahmen eines umfangreicheren Forschungsprojekts unter der Leitung von *Angela Köppl* (WIFO). Bei dieser Querschnittserhebung konnten Daten von jeweils etwa 330 österreichischen Wasser- und Abwasserbetrieben berücksichtigt werden.

Die Ergebnisse der Befragung gingen in eine Data-Envelopment-Analyse (DEA) ein. Effizienz, gemessen anhand eines relativen Effizienzmaßes, wurde hier als Minimierung des Inputesatzes für ein gegebenes Outputniveau interpretiert. Dabei wurden sowohl die technische Effizienz als auch die Kosteneffizienz und die Skaleneffizienz der einbezogenen Unternehmen berechnet und verglichen. Mittels Regressionsanalyse erfolgte schließlich eine Untersuchung des Einflusses exogener Faktoren auf die betriebliche Effizienz.

Für den Trinkwasserbereich ergab sich in der Untersuchung eine hohe durchschnittliche technische Effizienz, während im Abwassersektor im Durchschnitt ein zwischen 15 und 20% liegendes Effizienzsteigerungspotential ermittelt wurde. Skalenerträge ließen sich bestenfalls für den Abwassersektor und hier auch nur marginal belegen. Trotz der allgemein hohen technischen Effizienz seien Steigerungen der Kosteneffizienz durchaus möglich, wobei Sparpotentiale vor allem im Bereich Beschaffung und Vergabe vorliegen würden. Während sowohl im Trinkwasser- als auch im Abwassersektor die Siedlungsdichte erheblichen Einfluß auf die Effizienz hätte, sei die Rechtsform der Betriebe dagegen unbedeutend für die technische Effizienz.

In der Diskussion wurde von Seiten der anwesenden Wissenschaftler die Behauptung der hohen betrieblichen Effizienz aus zwei Gründen hinterfragt: Zum einen sei die Tatsache, daß von den teilnehmenden Unternehmen nur maximal ein Drittel die erforderlichen kaufmännischen Daten bereitstellen konnten, nicht unbedingt als Zeichen für betriebliche Effizienz zu sehen. Zum anderen würden nur die in der Studie enthaltenen Unternehmen als Maßstab verwendet, so daß selbst bei hier als effizient eingestuften Unternehmen möglicherweise noch erhebliche Steigerungspotentiale existierten. Frau *Kletzan* führte die Ausfallquote auf den umfangreichen Fragebogen zurück, der dazu geführt hätte, daß viele nach dem Ausfüllen der technischen Angaben den Aufwand des Herausnehmens der kaufmännischen Daten gescheut hätten. Nach Ansicht der Diskutanten sei die Tatsache, daß die Organisationsform keinen Einfluß

auf die betriebliche Effizienz hätte, nicht weiter überraschend. Es wurde teilweise die Meinung vertreten, daß allein die Einführung von Wettbewerb in der Wasserwirtschaft Effizienzsteigerungen bewirken könnte.

*Peter Haug* (IWH) konzentrierte sich in seinem Vortrag auf die Frage, wie sich unterschiedliche Organisationsstrukturen auf die Effizienz der Wasserversorgung auswirken (Leitfrage 3) und die empirische Überprüfung der Hypothese des Vorliegens von Skalenerträgen in der ostdeutschen Wasserwirtschaft (Leitfrage 2). Dazu wurden die Ergebnisse der Auswertung einer Befragung ostdeutscher Wasserversorgungsunternehmen präsentiert. Die Erhebung umfaßte ausschließlich kommunale Wasserversorger in der privatrechtlichen Rechtsform der GmbH sowie der öffentlich-rechtlichen Rechtsform des Zweckverbands. Ergänzend wurde bei den GmbHs nach zu 100% im kommunalen Besitz befindlichen Gesellschaften und GmbHs mit privater Minderheitsbeteiligung differenziert, bei den Zweckverbänden nach Verbänden mit und ohne Betriebsführungsvertrag.

Im Rahmen dieser Analyse wurde eine Untersuchung der Einflußfaktoren auf die Trinkwasserqualität, der Kosten sowie der betrieblichen Effizienz durchgeführt. Teilweise analog zum Vorgehen bei *Kletzan* kamen dabei sowohl induktive statistische Verfahren und DEA als auch Verfahren der Regressionsanalyse zum Einsatz.

Die Qualität des Trinkwassers der untersuchten Unternehmen erwies sich anhand des verwendeten Qualitätsindicators, wohl aufgrund der strengen deutschen Grenzwerte, in der Untersuchung als homogen. Abweichend von *Kletzans* Ergebnissen spielte nach Ansicht des Referenten die Rechtsform eine wesentliche Rolle bei der betrieblichen Effizienz: So erwiesen sich kommunale Wasserversorgungsunternehmen in privater Rechtsform als signifikant effizienter als die Vergleichsgruppe der Zweckverbände, was sowohl ein Vergleich der Stückkosten als auch der technischen Effizienz nahe lege. Folglich wirke sich die geringere „demokratische Kontrolle“ der Wasserversorgungsunternehmen in privater Rechtsform nicht negativ auf die betriebliche Effizienz aus, sondern fördere diese eher, z. B. durch die größere unternehmerische Freiheit der Geschäftsführung. Für andere potentielle Faktoren wie Bevölkerungsdichte, Querverbund, Fernwasserbezug oder Alter der Anlagen ließ sich dagegen kein signifikanter Einfluß auf die gewählten betrieblichen Effizienzmaße der Wasserversorgung nachweisen.

Analog zu den Ergebnissen der Untersuchung von *Kletzan* und vielen anderen internationalen Untersuchungen seien keine Größenvorteile im Wassersektor nachweisbar. Dies würden sowohl die Ergebnisse der DEA als auch die Schätzung einer aggregierten Produktionsfunktion für den ostdeutschen Trinkwassersektor bestätigen. Aus diesen Ergebnissen leitete *Haug* ab, daß weder eine zwangsweise Zusammenlegung von Wasserversorgungsunternehmen noch eine (wesentliche!) Durchbrechung des Örtlichkeitsprinzips der kommunalen Wirtschaftstätigkeit im Bereich der Trinkwasserversorgung mit der Begründung möglicher Größenvorteile zu befürworten sei.

In der Diskussion wurde von einigen Vertretern der ostdeutschen Wasserversorger die Eignung des gewählten Wasserqualitätsindikators in Zweifel gezogen. *Haug* wies außerdem darauf hin, daß landespolitische Vorgaben, Quantität und Qualität des verfügbaren Rohwassers, Höhenunterschiede und Reliefstrukturen im Versorgungsgebiet weitere Einflußfaktoren auf die betriebliche Effizienz der Wasserwirtschaft darstellten, die in der vorliegenden Untersuchung nicht berücksichtigt werden konnten.

*Dirk Engel* (Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), Essen) stellte als Ausgangspunkt seiner Überlegungen fest, daß die deutschen Wasserversorger verstärkt Möglichkeiten zur Erhöhung der Effizienz bestehender Angebote bzw. Ausweitung des Leistungsangebots (unternehmerische Orientierung) erkennen und nutzen würden. Hierbei stünden Prozeßinnovationen im Vordergrund der Effizienzverbesserungen. *Engel* formulierte die These, daß der Innovationsgrad einer Unternehmung um so höher ausfalle, je ausgeprägter die unternehmerische Orientierung sei (siehe auch Leitfrage 3).

Die Autoren der zugrundeliegenden Studie (AquaSus-Projekt, unter anderem mit Beteiligung des RWI) entschieden sich für eine empirische Modellierung des Zusammenhangs zwischen unternehmerischer Orientierung und Innovation und entwickelten eine Schätzgleichung zur Erklärung der Innovationsneigung mit Hilfe ökonometrischer Schätzungen. Die Innovationsneigung eines Unternehmens wurde dabei als Funktion der unternehmerischen Orientierung und einiger Kontrollgrößen modelliert.

Hier seien – laut *Engel* – allenfalls grobe Approximationen möglich. Als Hilfsgröße wurde die Organisationsform der Wasserversorger herangezogen, wobei kommunale Versorger in öffentlich-rechtlicher Rechtsform (Regie- und Eigenbetriebe)

am wenigsten und in privater Rechtsform geführte Unternehmen (GmbHs oder AGs) als am meisten unternehmerisch orientiert unterstellt wurden. Ergänzend wurden einige weitere Merkmale, wie Kooperationsbereitschaft, überregionales Leistungsangebot etc., mit zur Messung der unternehmerischen Orientierung herangezogen.

*Engel* kommt in seiner Untersuchung zu drei Hauptergebnissen: Zum ersten wiesen Unternehmen mit privater Rechtsform eine höhere technische Innovationsneigung auf. Zweitens führten solche Unternehmen und Eigenbetriebe im Vergleich zu Regiebetrieben tendenziell eher Neuerungen ein, die höhere Kostenersparnisse ermöglichten. Und drittens beflügelte eine stärkere unternehmerische Orientierung Innovationsaktivitäten mit dem Ziel der ökonomischen Effizienz. Das Ergebnis bedeute jedoch nicht, daß unternehmerische Orientierung ähnliche Effekte impliziere wie eine weitgehende Liberalisierung des Wassemarktes.

In der Diskussion ging es vor allem um die definitorische Abgrenzung von Innovationen in der Untersuchung. *Engel* erläuterte, daß im Fragebogen ein Katalog von fünf Kategorien von Innovationen angegeben wurde, wobei Innovation im wesentlichen als investive Maßnahmen und Prozeßinnovationen definiert wurden. Nach Ansicht einiger Diskussionsteilnehmer wurde damit allerdings die Problematik der Abgrenzung zwischen technischen und organisatorischen Innovationen in der Untersuchung vernachlässigt.

### ***Kann Benchmarking einen möglichen Wettbewerb in der Wasserwirtschaft ersetzen?***

*Ulrich Scheele* (Universität Oldenburg und ARSU GmbH Oldenburg) konzentrierte sich dabei auf Benchmarking als Bestandteil der Modernisierungsstrategie in der deutschen Wasserwirtschaft, während *Mark Oelmann* vom Wissenschaftlichen Institut für Kommunikationsdienste (WIK) GmbH, Bad Honnef, auch internationale Vergleiche mit der niederländischen und der englischen bzw. walisischen Wasserwirtschaft anstellte. Beide bezogen sich dabei ausschließlich auf die Produktionsebene, da es für das Benchmarking irrelevant sei, wie die institutionelle Ausgestaltung auf der Bereitstellungsebene gehalten ist (siehe Leitfrage 5).

Zwei Wege zu mehr Wettbewerb in der deutschen Wasserwirtschaft hält *Oelmann* für denkbar: Zum einen die Verpflichtung zur wettbewerblichen Ausschreibung, wobei die zukünftige Rolle der Kommunen vor allem eine überwachende wäre, und zum anderen ein Modernisierungsprogramm

mit einem obligatorischen Benchmarking als Herzstück, wobei die Kommunen in aller Regel operativ tätig bleiben würden.

Bei der ersten Option, dem Ausschreibungswettbewerb, wird das Recht, einen Markt als alleiniger Anbieter eine vorgegebene Zeitperiode zu bedienen, versteigert. Vordergründig betrachtet könnte dieses Verfahren auf den gegebenen deutschen Strukturen aufbauen. Die französische Praxis des Ausschreibungswettbewerbs hätte allerdings einige Probleme offenbart, sowohl hausgemachter Natur (z. B. Oligopolisierung) als auch solche, welche die ökonomische Theorie voraussagt. So seien z. B. de facto nur Betriebsführungskonzessionen möglich. Weitere Probleme entstünden aus Informationsasymmetrien bei Nachverhandlungen und Neuausschreibungen. Ferner erfolge eine Quasi-Zementierung der vorherrschenden Strukturen. Im Ergebnis seiner Untersuchung vertrat *Oelmann* die Meinung, daß ein Ausschreibungswettbewerb besser sei als eine Situation ohne jeglichen Wettbewerb, hielt diese Option aber als alleiniges Verfahren für nicht überzeugend.

Auch *Scheele* führt an, daß ein direkter Wettbewerb im deutschen Wasserversorgungssektor aus verschiedenen Gründen nur schwer realisierbar sei: Zum einen sei Wasser ein heterogenes Gut, das zudem Qualitätsminderung bei langen Transportwegen erleide. Ferner fielen hohe Transportkosten an, wenn keine verbrauchsnahe Verfügbarkeit geeigneter Wasservorkommen bestehe. Darüber hinaus sei die Mischung unterschiedlicher Wässer problematisch, und es fehlten in der Wasserversorgung die zum Ferntransport notwendigen Verbundnetze vollständig. Und schließlich sei ein „unbundling“ von Trinkwasserver- und Abwasserentsorgung nur bedingt möglich. Als Modernisierungsalternativen verblieben daher nur der Wettbewerb um den Markt und vergleichender Wettbewerb (Benchmarking als Wettbewerbsersatz).

Gemäß der zweiten Verbändeerklärung „Benchmarking“ der Wasserversorger vom Juni 2005 sind die Optimierungsziele des deutschen Benchmarking „neben der Steigerung der Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit auch Ver- und Entsorgungssicherheit, Qualität und Nachhaltigkeit der Wasserwirtschaft“. Die Verbände empfehlen ihren Unternehmen eine freiwillige Teilnahme, förderten auf unterschiedliche Weise die breitenwirksame Umsetzung und betonen die Notwendigkeit des Aufbaus internationalen Ansprüchen und Vergleichen genügender Standards. Die Sicherung des Informationsbedürfnisses von Politik und Öffent-

lichkeit solle durch ein „Branchenbild“ erreicht werden. Als Ergebnis der betrieblichen Benchmarkingprojekte sollen regelmäßig Veröffentlichungen aggregierter und anonymisierter Daten erscheinen, die gemeinsam durch die Unterzeichnerverbände der „Verbändeerklärung“ erarbeitet werden.

*Oelmann* sieht hierin einen wichtigen Schritt in die richtige Richtung, da trotz der sinnvollen Vielfalt der Prozeßbenchmarkingsysteme zumindest die gebräuchlichsten Verfahren auf dem international abgestimmten Kennzahlensystem der International Water Association (IWA) basierten. Dies schaffe Glaubwürdigkeit in zweifacher Hinsicht: Zum einen seien die Daten „wasserdicht“ und zum anderen stelle das IWA-System eine vernünftige Grundlage für angestrebte nationale und internationale Vergleiche dar.

*Scheele* bewertete Benchmarking als einen interessanten und ausbaufähigen Ansatz für den Bereich der kommunalen Wasserwirtschaft. Allerdings müsse eine Neubestimmung der Rolle des Benchmarking bei zunehmender Wettbewerbsintensität erfolgen, denn in geöffneten Märkten sei ein Wettbewerb um Konzessionen wirkungsvoller als ein vergleichender Wettbewerb.

*Oelmann* und *Scheele* bemerkten übereinstimmend, daß das deutsche Benchmarking dennoch Gefahr laufe, in seiner derzeitigen Form nicht als wirkliche Alternative zum Ausschreibungswettbewerb wahrgenommen zu werden. Sofern man der Meinung sei, daß Benchmarking die Effizienz fördere, reiche die „Förderung einer breitenwirksamen Umsetzung“ nicht aus. Vielmehr sollte eine verpflichtende Teilnahme schnellstmöglich angeordnet werden. Ferner seien auch die ökonomischen Anreize zur Effizienzverbesserung im deutschen Benchmarking diskussionswürdig.

Generell nähmen die Ansprüche an die Regulierung zu. Ein freiwilliges oder obligatorisches Benchmarking könnte hier zumindest helfen, die Informationsgrundlagen zu verbessern, z. B. für die kartellrechtliche Mißbrauchsaufsicht.

Um das deutsche Benchmarking im internationalen Vergleich zu betrachten, zieht *Oelmann* als Kriterium die Datentransparenz und die davon ausgehenden innovationssteigernden Effekte heran: In Deutschland würden die internen Unternehmensdaten vertraulich behandelt; es ergebe sich dadurch ein aggregiertes und anonymisiertes Branchenbild. Die Unternehmen würden effizienter, weil die Reputation der Innovatoren im eigenen Benchmarking-Kreis steige und weil die Branche erkannt habe, daß ihr nur bei Erfolg des Bench-

marking weitere Liberalisierungsdiskussionen erspart bleiben würden.

In den Niederlanden seien die internen Unternehmensdaten der interessierten Öffentlichkeit ebenfalls nicht zugänglich, aber die Ergebnisse würden in disaggregierter Form veröffentlicht. Die Unternehmen innovierten, weil sie dann von ihren öffentlichen Anteilseignern und der lokalen Öffentlichkeit bei Erfolgen gelobt würden, bzw. sich bei relativ schlechtem Abschneiden zu rechtfertigen hätten. Nehme man die Wasserpreise als Indikator für die Wirksamkeit des Benchmarkingsystems, so lasse sich feststellen, daß diese in den Niederlanden zwischen 1997 und 2003 nach Angaben des Verbandes niederländischer Wasserversorger (VEWIN) real gesunken seien.

Ähnlich wie in den Niederlanden seien auch in England und Wales die internen Unternehmensdaten vertraulich und die Ergebnisse würden in disaggregierter Form veröffentlicht. Zusätzlich würden die durch das Benchmarking generierten Informationen jedoch bei der Bestimmung von Preisobergrenzen zur Entscheidung herangezogen. Die Unternehmen hätten dadurch einen Anreiz zu innovieren, weil relative Effizienzveränderungen unmittelbar in den Geschäftsergebnissen abgelesen werden könnten.

Wünschenswert erschien *Oelmann*, daß das deutsche Benchmarking eine ausreichend lange Bewährungsprobe auch von der EU-Ebene erhält. Wesentliche Ansätze, wie z. B. die Orientierung an international abgestimmten Kennzahlensystemen, seien positiv zu bewerten. Neben der Steigerung der Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit sollten allerdings auch Ver- und Entsorgungssicherheit sowie Qualität und Nachhaltigkeit optimiert und gesichert werden. Aus ökonomischer Perspektive wären zudem eine Verpflichtung zur Teilnahme am Benchmarking sowie eine weitreichendere Transparenz angeraten.

In der Diskussion zu den beiden Vorträgen wurde zunächst auf die Praxis in den Niederlanden und Großbritannien verwiesen, wo Benchmarking im Wassersektor verpflichtend ist. Im Gegenzug dafür wird den Unternehmen allerdings ein Bestandsschutz durch die Politik gewährt. In Deutschland hingegen herrsche aus Sicht einzelner Teilnehmer bereits heute ein starker Wettbewerb auf dem Wassermarkt, auch über den Querverbund via Gas und Strom. Deshalb sei ein obligatorisches Benchmarking in Deutschland kaum durchsetzbar, da eine entsprechende Transparenz von Unternehmensdaten unter anderem den potentiellen Wett-

bewerbern Informationen liefern würde. Man könne die Situation in Deutschland nicht mit der in den Niederlanden oder Großbritannien vergleichen.

### ***Ökonomischer Stillstand in ostdeutschen Regionen durch mangelnde Infrastrukturausstattung?***

*Matthias Naumann* vom Institut für Regionalentwicklung und Strukturplanung (IRS), Erkner, befaßte sich in seinem Vortrag vor allem mit den Problemen der wachsenden räumlichen Ungleichheit der Infrastrukturausstattung (Leitfrage 4). Hier ergäben sich drei Trends in der Wasserwirtschaft: Internationalisierung, Regionalisierung und Differenzierung.

Zur Internationalisierung des Wassersektors wurde auf die Liberalisierungsdebatte in der EU und die Diskussion über die EU-Wasserrahmenrichtlinie verwiesen. Das internationale Engagement von Wasserversorgungsunternehmen hätte diese Diskussion eigentlich erst initiiert. Wasser könne als „globales öffentliches Gut“ gesehen werden.

Regionalisierung zeige sich in mancherlei Facetten. So seien regionale Konzentrationsprozesse genauso zu beobachten wie regionale Kooperationen. Auf diese Art entstünden bereits „Regional Players“ und regionale Governance-Strukturen. *Naumann* wies auch besonders auf die Regionalisierung des Gewässerschutzes durch Flußgebietsmanagement hin.

Differenzierung machte *Naumann* vornehmlich in zwei Bereichen aus: Zum einen eine teilträumliche Differenzierung der Versorgungsgebiete in sogenannte „Cold Spots“ und „Hot Spots“ der Nachfrage, zum anderen in Form einer regionalen Differenzierung hinsichtlich angebotener Dienstleistungen, Investitionen, Innovationen und Umweltschutzaktivitäten. Beide Arten der Differenzierung würden eine zusätzliche Verschärfung räumlicher Disparitäten bewirken.

Ferner stellte *Naumann* für die neuen Bundesländer eine Polarisierung der Versorgungsgebiete und eine signifikante Zunahme räumlicher Disparitäten fest. Das räumliche Solidarprinzip laufe Gefahr, nachhaltig geschwächt zu werden, auch bedingt durch die geringeren kommunalpolitischen Steuerungsmöglichkeiten. Ferner seien Tendenzen der Entkopplung von Infrastruktur- und Stadtentwicklung in den neuen Ländern auszumachen. Dies verstärke das ohnehin bestehende Risiko der Entstehung von Standortnachteilen im Zuge hoher Gebühren und fehlender Innovationen.

*Naumann* schlug einige Handlungsstrategien vor, um der seiner Ansicht nach problematischen Lage

zunehmender räumlicher Disparitäten entgegenzuwirken: Erstens sollte eine Mindestausstattung an Infrastruktur für strukturschwache Regionen beziehungsweise deren Teilräume bestimmt werden. Zweitens müßten präzise, räumlich differenzierte Berechnungen zur Prognose künftiger Bedarfsentwicklungen erfolgen. Drittens sollte eine Schwerpunktverlagerung von der Errichtung und Bewirtschaftung von Anlagen auf die Bereitstellung essentieller und innovativer Dienstleistungen erfolgen. Viertens wurde für die Förderung lokalbeziehungsweise regionspezifischer Innovationen der infrastrukturellen Ausstattung und Dienstleistungen plädiert. Und schließlich sollte im Rahmen einer reibungsfreieren Kommunikation eine bessere Verzahnung infrastruktureller Vorhaben mit der Stadt- und Regionalentwicklung angestrebt werden. Diese Handlungsempfehlungen seien nicht nur für die neuen Bundesländer, sondern allgemein für die schwächeren Regionen in Deutschland relevant.

Die nachfolgende Diskussion befaßte sich mit der Zweckhaftigkeit einer gleichwertigen Netzinfrastrukturausstattung in peripheren Regionen. Identische Wasserpreise in Agglomerationsräumen und peripheren Randgebieten seien verteilungspolitisch als problematisch zu bewerten. Ebenfalls gefordert wurde ein Umdenken bei der Netzinfrastruktur weg von der lokalen hin zur regionalen Perspektive, d. h. weg von Inselnetzen (*Naumann*) hin zu Verbundnetzen auch in der Wasserversorgung (bei allen technischen Bedenken). Schließlich wurde die Frage nach der geeigneten Förderung diskutiert, die Disparitäten in der Infrastrukturversorgung verhindern solle.

### **Wie sollte die Politik auf die dargestellten Befunde reagieren?**

An den Vortragsteil schloß sich eine von dem Berliner Publizisten *Heik Afheldt* geleitete Podiumsdiskussion an. Teilnehmer waren *Thomas Brockmeier* (IHK Halle-Dessau), *Hinrich Lehmann-Grube* (Oberbürgermeister a. D., Leipzig) *Jürgen Leindecker* (Städte- und Gemeindebund Sachsen-Anhalt), *Wolfgang Milch* (Umweltministerium Sachsen-Anhalt, Magdeburg), *Ulrich Oehmichen* (Bundesverband Gas- und Wasserwirtschaft) und *Jürgen Stadelmann* (Mitglied des Landtags von Sachsen-Anhalt (CDU)).

Es ist an dieser Stelle nicht möglich, den Verlauf der Diskussion vollständig und differenziert wiederzugeben. Deshalb kann hier nur auf einige zentrale Punkte eingegangen werden.

Ein wesentlicher Punkt in der Diskussion war die Größenstruktur der deutschen Wasserwirtschaft auf der Ebene der Produktion und der Ebene der Bereitstellung (Aufgabenträgerschaft). Eine Zwangskonzentration der Wasserversorgungsunternehmen bzw. jegliche Festlegung der Betriebsgröße „von oben“ wurde von den Teilnehmern einhellig abgelehnt. Hinsichtlich der Aufgabenträgerschaft wurde vor allem auf den Widerspruch zwischen Größenvorteilen und möglicher Bürgerferne der Versorgung hingewiesen, so daß hier insgesamt wenig Änderungsbedarf gesehen wurde. Speziell die Vertreter der Kommunen waren der Auffassung, daß eine Aufweichung des Prinzips der kommunalen Selbstverwaltung in der Wasserwirtschaft nicht in Frage käme. Keineswegs als Widerspruch dazu empfand aber z. B. *Herr Brockmeier* seine Forderung, kommunalen Wasserversorgern die Möglichkeit zu eröffnen, verstärkt auf dem internationalen Wassermarkt tätig zu werden.

Bezüglich des Umgangs mit der Problematik des bevölkerungsbedingten rückläufigen Wasserverbrauchs in Ostdeutschland und den damit verbundenen Auslastungsproblemen und Gebührenanstiegen wurden kaum konkrete Verbesserungsvorschläge gemacht. *Herr Oehmichen* vertrat die Auffassung, daß die Wasserpreise in Deutschland keineswegs zu hoch wären, da die anteiligen Ausgaben für Trinkwasser nur etwa 0,3 Prozent am Haushaltseinkommen ausmachen würden, was unter dem europäischen Durchschnitt liege.

Bei der Frage nach der Schaffung von mehr Wettbewerb auf dem Wassermarkt gingen die Meinungen auseinander. Einig war man sich nur weitgehend darin, daß das jüngst von den Verbänden der Wasserwirtschaft in Deutschland initiierte Benchmarkingsystem (Teilnahme auf freiwilliger Basis und in anonymisierter Form) nicht zu einer „Alibi-Veranstaltung“ (*Herr Milch*) der Wasserversorgungsunternehmen verkommen dürfe. Während *Herr Brockmeier* beispielsweise in den Ausnahmeregelungen des Kartellrechts und der Praxis des kommunalen Anschlußzwangs Wettbewerbshindernisse sah, verteidigte z. B. *Herr Stadelmann* den Anschlußzwang mit Hinweis auf die „Solidargemeinschaft“. *Herr Oehmichen* befand die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Wassermarkt für durchaus befriedigend und verwies auf den funktionierenden Wettbewerb im Großkundenbereich sowie den „gnadenlosen Wettbewerb“ in der Wasserwirtschaft: Wasserversorger befänden sich demnach bei schlechter Performance unter permanentem Privatisierungsdruck, nicht zuletzt aufgrund

der ungünstigen finanziellen Lage der Kommunen. Im übrigen lehnte er die Liberalisierungs- und Regulierungsbestrebungen der EU für den Wassermarkt als wenig für den Wettbewerb förderlich und eher kostensteigernd ab.

### **Schlußfolgerungen**

Zusammenfassend lassen sich im Hinblick auf die eingangs formulierten Leitfragen folgende Ergebnisse der Konferenz festhalten:

1. Während von wirtschaftswissenschaftlicher Seite die kommunale Wirtschaftstätigkeit grundsätzlich eher skeptisch beurteilt wurde, sahen die anwesenden Politiker, Verbandsvertreter und Praktiker der Wasserwirtschaft keine Notwendigkeit zu tiefgreifenden Änderungen des derzeitigen kommunalen Aufgabenspektrums, auch und gerade im Trinkwasser- und Abwasserbereich. Angeführt wurden hier als Begründung die „Einzigartigkeit“ des Gutes Wasser sowie historische Gegebenheiten.
2. Größenvorteile bzw. Economies of Scale konnten die vorgestellten empirischen Untersuchungen im Einklang mit zahlreichen anderen internationalen Analysen für die Wasserwirtschaft nicht belegen.
3. Generell erwiesen sich Unternehmen in privater Rechtsform (z. B. GmbH, AG) – zumindest für Deutschland – als innovationsfreudiger und betrieblich effizienter im Vergleich zu Unternehmen in öffentlich-rechtlicher Rechtsform (z. B. Eigen- und Regiebetriebe, Zweckverbände). Das Ergebnis ist vermutlich auf die größere unternehmerische Entscheidungsfreiheit der Geschäftsführung infolge geringerer Bindung an kommunalrechtliche Vorschriften für Unternehmen in privater Rechtsform zurückzuführen.<sup>29</sup>
4. Möglicherweise nehmen in Ostdeutschland die regionalen Disparitäten der Kosten der Versorgung mit Infrastrukturleistungen aufgrund des Bevölkerungsrückgangs zu. Es herrschte jedoch keine Einigkeit, ob sich aus dem Postulat des „räumlichen Solidarprinzips“ eine Pflicht des Staates zur regionalen Angleichung der Infrastrukturausstattung ableiten lasse.

---

<sup>29</sup> Dabei ist zu beachten, daß die vorgestellten Untersuchungen von *Engel* und *Haug* nur die betriebliche Effizienz mehrheitlich kommunaler Unternehmen unterschiedlicher Rechtsformen vergleichen konnten. Die Einbeziehung mehrheitlich privater Unternehmen war zum einen wegen der geringen Anzahl, zum anderen wegen fehlender Kooperationsbereitschaft dieser Unternehmen nicht möglich.

5. Ein System des Vergleichs betrieblicher Kennzahlen (Benchmarking) wurde von allen Beteiligten als positiv für die deutsche Wasserwirtschaft empfunden. Während aber vor allem von Seiten der Ökonomen ein obligatorisches, nicht-anonymisiertes Benchmarking gefordert wurde, präferierten die Vertreter der Wasserwirtschaft gemäß der Verbändeerklärung Benchmarking ein System auf freiwilliger Basis, bei dem Daten nicht einmal in aggregierter und anonymisierter Form veröffentlicht werden sollten.

Die Untersuchungen von *Engel*, *Kletzan* und *Haug* machten ferner deutlich, daß insbesondere empirische Untersuchungen im Trinkwasser- und Abwasserbereich auf erhebliche Schwierigkeiten bei der Datengenerierung stoßen.

Insgesamt zeigten die Vorträge, die Diskussionsbeiträge der Teilnehmer sowie die Podiumsdiskussion auf, daß für eine abschließende Bewertung der Rolle der Kommunen im Bereich der Wasserwirtschaft noch erheblicher Forschungsbedarf besteht. Dies betrifft vor allem:

- die Höhe der Regulierungskosten im Falle einer Liberalisierung der Wasserwirtschaft,
- eine differenziertere empirische Untersuchung möglicher Größenvorteile in der Wasserwirtschaft,
- die Ausdehnung der Effizienzanalyse auf rein private Unternehmen,
- die Quantifizierung der Rückbaukosten im Netzinfrastrukturbereich infolge des demographischen Wandels,
- die Rechtfertigung regional identischer Infrastrukturausstattung (Gleichartigkeit der Lebensverhältnisse) trotz Bevölkerungsrückgangs in ländlichen Räumen sowie
- die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf andere kommunale Wirtschaftsbereiche.

*Peter.Haug@iwh-halle.de*  
*Birger.Nerré@iwh-halle.de*



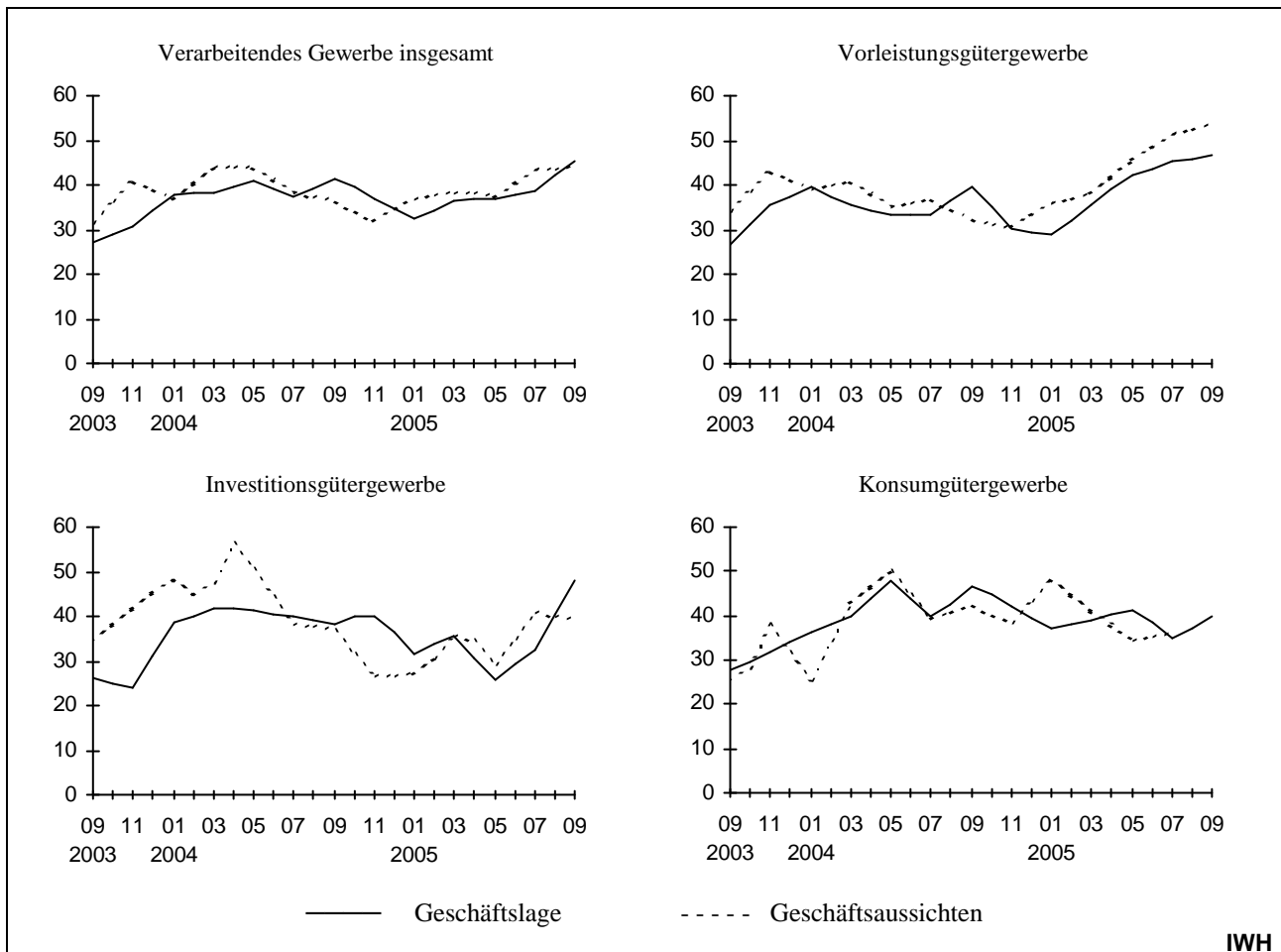
## IWH-Industrienumfrage im September 2005: Verbesserte Geschäftslage beflügelt das Geschäftsklima

Die Geschäfte im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands florieren. Darauf läßt die Septemberbefragung des IWH unter rund 300 ostdeutschen Industrieunternehmen schließen. Im Mittel berichten die teilnehmenden Betriebe von einer erheblichen Verbesserung der Geschäftslage gegenüber Juli, und auch auf Ebene der fachlichen Hauptgruppen fallen die Urteile einstimmig positiv aus (vgl. Tabelle). Im Vergleich zum Vorjahr legte der Saldo der Geschäftslage um sieben Punkte zu und erreicht mit nun 54 Saldenpunkten den höchsten Stand seit Januar 2001. Auch im Hinblick auf die weitere Geschäftsentwicklung fallen die Einschätzungen zwischen den fachlichen Hauptgruppen erstaunlich homogen aus: Die Betriebe bleiben insgesamt vorsich-

tig optimistisch. Zwar sind die Erwartungen gegenüber Juli etwas gedämpft. Die Unternehmen äußern aber mehr Zuversicht als noch vor Jahresfrist.

Auch unter Ausschluß jahreszeitlicher Einflüsse ist die Belebung der Geschäfte im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe außergewöhnlich kräftig (vgl. Abbildung). Der Saldo der positiven und negativen Meldungen zur *Geschäftslage* liegt nun deutlich oberhalb des mittleren Niveaus der vergangenen zwei Jahre. Die *Geschäftsaussichten* haben sich aktuell etwas eingetrübt, doch offenbar geringer, als saisonal üblich. Somit verbleibt in saisonbereinigter Betrachtung eine positive Tendenz, wenngleich die Verbesserung des Saldos nach dem großen Aufwärtsschub im Juli nur gering ausfällt. Ins-

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe - Salden<sup>a</sup>, saisonbereinigte Monatswerte -



<sup>a</sup> Die Salden von Geschäftslage und -aussichten werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven und negativen Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe „Periodische Informationen/Aktuelle Konjunkturdaten“ unter [www.iwh-halle.de](http://www.iwh-halle.de).

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

gesamt hat sich das Vertrauen der Firmen auf dem Niveau vom Frühjahr 2004 stabilisiert.

Die Entwicklung des Geschäftsklimas verlief in den fachlichen Hauptgruppen vergleichsweise einheitlich (vgl. Abbildung). Allerdings fällt die Verbesserung der Geschäftslage bei den Investitionsgüterproduzenten besonders kräftig aus – ein derartig gutes Ergebnis wurde zuletzt im Boomjahr 2001 erzielt. Dies spiegelt sich auch in den Einschätzungen auf Branchenebene wider: So beurteilen bspw. die Maschinenbauer nach der Flaute im Mai und Juli ihre aktuellen und künftigen Geschäfte wieder positiver. Auch die Hersteller von Metallerzeugnissen konnten sich von dem ohnehin schon hohen Niveau aus weiter verbessern. Die Aussichten für die nahe Zukunft werden weiterhin als günstig eingeschätzt.

Der Aufwärtstrend von Lage und Aussichten im Vorleistungsgüterbereich bleibt auch im September ungebrochen. Die Zuwächse fallen aber moderater aus als in den vergangenen Monaten. Dahinter steht eine recht heterogene Branchenentwicklung, wobei bspw. die insgesamt sehr erfolgreiche Chemische Industrie erstmals deutliche Einbußen meldet.

Die aktuelle Belegung der Geschäftsaktivitäten betrifft auch die Konsumgüterwirtschaft und hier insbesondere die Nahrungsgüterproduzenten. Gleichwohl haben sich die Aussichten der fachlichen Hauptgruppe erneut eingetrübt.

Sophie.Woersdorfer@iwh-halle.de

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe - Vergleich der Ursprungswerte mit Vorjahreszeitraum und Vorperiode, Stand September 2005 -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Sept 04	Juli 05	Sept 05	Sept 04	Juli 05	Sept 05	Sept 04	Juli 05	Sept 05	Sept 04	Juli 05	Sept 05	Sept 04	Juli 05	Sept 05
	in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe <sup>a</sup>														
<b>Geschäftslage</b>															
<b>Industrie insgesamt</b>	25	26	31	49	43	46	22	29	20	5	2	3	47	38	54
<b>Hauptgruppen<sup>b</sup></b>															
Vorleistungsgüter	21	22	32	52	49	45	22	26	19	6	4	4	46	41	55
Investitionsgüter	26	31	32	45	38	46	28	29	18	1	2	3	43	38	57
Ge- und Verbrauchsgüter	29	24	29	48	42	45	17	32	22	7	2	4	52	33	48
dar.: Nahrungsgüter	32	36	32	51	27	42	15	36	23	3	2	3	65	25	47
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 49 Beschäftigte	16	15	21	47	44	42	25	33	28	11	8	9	27	17	26
50 bis 249 Beschäftigte	25	25	31	48	47	50	24	27	17	3	1	2	46	44	63
250 und mehr Beschäftigte	33	40	46	53	34	37	13	26	14	0	0	3	73	49	66
<b>Geschäftsaussichten</b>															
<b>Industrie insgesamt</b>	22	24	24	46	49	47	29	25	27	4	3	2	35	45	42
<b>Hauptgruppen<sup>b</sup></b>															
Vorleistungsgüter	18	22	27	45	51	46	32	23	25	5	4	2	25	47	45
Investitionsgüter	26	29	24	45	45	48	29	24	27	1	3	2	41	47	43
Ge- und Verbrauchsgüter	23	22	21	48	49	47	24	29	28	4	1	4	43	41	36
dar.: Nahrungsgüter	24	34	23	48	27	42	26	39	32	2	0	3	44	22	30
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 49 Beschäftigte	12	13	10	42	45	43	37	35	40	9	7	8	8	15	5
50 bis 249 Beschäftigte	24	23	27	48	57	50	25	20	22	2	1	1	45	59	54
250 und mehr Beschäftigte	27	39	35	43	37	44	30	21	21	0	3	0	40	52	59

<sup>a</sup> Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet, Angaben für September 2005 vorläufig. – <sup>b</sup> Die Klassifikation der Hauptgruppen wurde der Wirtschaftszweigsystematik 2003 angepaßt.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

## Veranstaltungen:

### ***Vorankündigungen:***

#### ***Akte Mitteldeutschland***

In einem Film des Mitteldeutschen Rundfunks (MDR), der „Akte Mitteldeutschland“, werden in zwei Dokumentationen Verlauf und Resultate des Vereinigungsprozesses bis in die Gegenwart dargestellt. Das IWH durfte als wissenschaftliche Beratungsinstitution diese Dokumentation begleiten und beschreitet damit einen neuen Weg, Wissenschaft der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Die Dokumentationen werden am 15. und am 22. November 2005, jeweils um 22.05 Uhr, ausgestrahlt. Wir wünschen uns, daß Sie die Möglichkeit haben, sich diese Dokumentationen anzusehen und würden uns über Rückmeldungen Ihrerseits freuen.

#### ***Workshop „Arbeitsmarkt und Institutionen“, gemeinsam mit dem IAB, Nürnberg***

Am 14. und 15. November 2005 veranstalten das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) und das IWH gemeinsam einen Workshop zum Thema „Arbeitsmarkt und Institutionen“. Diese Tagung stellt eine Fortsetzung des Workshops des letzten Jahres mit dem Thema „Determinanten der Beschäftigung – die makroökonomische Sicht“ dar. Bei dem Workshop geht es insbesondere um den Einfluß der Rahmenbedingungen des Arbeitsmarktes für die Entwicklung der Beschäftigung. Dabei werden unter anderem Fragen des Kündigungsschutzes, die Rolle der Mitbestimmung, Regelungen im Niedriglohnsektor sowie Vorschläge zur Flexibilisierung des Flächentarifvertrages aufgegriffen. Außerdem wird die Daten-situation zu den Arbeitsmarktinstitutionen thematisiert.

Die wesentlichen Ergebnisse des Workshops werden in einem Tagungsband veröffentlicht.

#### ***Workshop „Makroökonomie“***

Das IWH veranstaltet am 1. und 2. Dezember dieses Jahres in Kooperation mit der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg einen Workshop in Makroökonomie. Er findet nunmehr zum sechsten Mal statt und richtet sich vor allem an Nachwuchswissenschaftler, die Gelegenheit erhalten, ihre Forschungsergebnisse einem breiten Fachpublikum vorstellen zu können.

Die Referate werden in einem Tagungsband publiziert.

#### ***Workshop „Monetary and Financial Economics“***

Das IWH organisiert gemeinsam mit der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg sowie dem Forschungszentrum der Deutschen Bundesbank den Workshop „Monetary and Financial Economics“. Die Veranstaltung findet in Halle am 29. und 30. Juni 2006 nunmehr in vierter Auflage statt. Der Workshop bietet ein Forum für Nachwuchswissenschaftler, eigene Forschungsarbeiten aus allen Bereichen der monetären Ökonomik einem kompetenten Auditorium zur Diskussion zu stellen.

Für weitere Informationen zu den Veranstaltungen siehe [www.iwh-halle.de](http://www.iwh-halle.de) (Termine).

### ***Sonstiges:***

Seit Oktober 2005 sitzt Professor Dr. Ulrich Blum als „Convenor“ der Komitee „future landscape“ der beiden Europäischen Normenverbände CEN und CENELC vor. Ziel ist es, die künftige strategische Aufstellung der europäischen Normung vor dem Hintergrund der europäischen Integration, der zunehmenden Bedeutung der internationalen Normung und dem Auftreten der neuen Wirtschaftsmächte Asiens zu bestimmen.