



Institut für
Wirtschaftsforschung
Halle

Joachim Ragnitz

Editorial

Hans-Ulrich Brautzsch

Aktuelle Trends

Importgehalt der in Deutschland produzierten
Exportgüter ist gesunken

Arbeitskreis Konjunktur

Konjunktur aktuell: Trotz steigender Abwärts-
risiken legt Binnenkonjunktur in Deutschland
vorübergehend einen höheren Gang ein

Hans-Ulrich Brautzsch

Arbeitsmarktbilanz Ostdeutschland:
Weitere Verschlechterung der Arbeitsmarktlage

Herbert S. Buscher

Ich-AG, Überbrückungsgeld
und der neue Gründungszuschuß – Effizientere
Förderung oder nur Haushaltssanierung?

Alexander Kubis, Maria Hartmann

Bewertung peripherer Einzelhandelsstandorte
am Beispiel des Einkaufsparks Nova Eventis

Cornelia Lang

IWH-Industrienumfrage im Mai 2006

Wirtschaft im Wandel

6/2006

21.06.2006, 12. Jahrgang



Editorial

Fast alle ostdeutschen Länder verstoßen regelmäßig gegen die im Solidarpaket II getroffenen Verwendungsaufgaben – was in der öffentlichen Diskussion als „Verschwendung“ angeprangert wird. Tatsächlich sollen die Solidarpaket-Gelder primär für den Ausbau der Infrastruktur verwendet werden; soweit dies nicht geschieht, scheint das Verhalten der ostdeutschen Länder zunächst einmal kontraproduktiv.

Es ist aber durchaus strittig, ob eine Infrastrukturlücke in dem ursprünglich behaupteten Umfang tatsächlich noch besteht, und strittig ist auch, ob der Ausbau der Infrastruktur allein wirklich ausreichend ist, den „Aufbau Ost“ voranzubringen. Jedenfalls gehen sowohl Wissenschaft als auch Politik inzwischen mehrheitlich davon aus, daß die wirtschaftlichen Probleme der neuen Länder vor allem Folge struktureller Fehlentwicklungen auf der einen Seite und zunehmender demographischer Probleme auf der anderen Seite sind – nicht aber Konsequenz einer unzureichenden Infrastrukturausstattung. Dementsprechend erscheinen denn auch die Vorgaben des Solidarpaketes II als zu eng – zumal nicht alles, was derzeit als investiv verbucht wird, auch tatsächlich dazu dient, die wirtschaftliche Entwicklung voranzubringen.

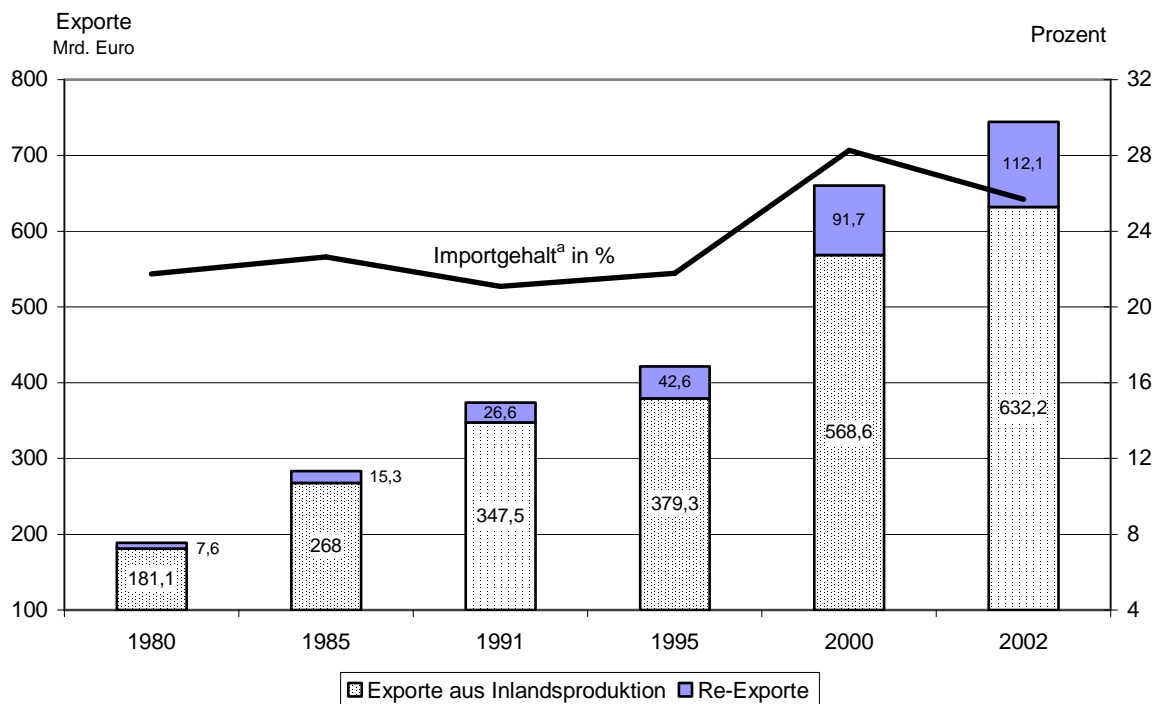
Eine leichtfertige Ausweitung zulässiger Verwendungszwecke unter dem Stichwort „Investitionen in Köpfe“ würde allerdings in der Öffentlichkeit als Aufweichung des Solidarpaketes II interpretiert, was die ohnehin schwindende Solidarität zwischen den westdeutschen und den ostdeutschen Bundesländern weiter schmälern dürfte. Zudem würde damit der Grundgedanke des Solidarpaketes II ad absurdum geführt, die zeitlich befristet zur Verfügung stehenden Gelder auch nur zur Deckung temporär anfallender überproportionaler Ausgaben zu verwenden. Die Beschränkung zulässiger Verwendungen auf die Beseitigung eines „infrastrukturellen Nachholbedarfs“ soll letzten Endes nämlich nur dazu dienen, diese „Fristenkongruenz“ zu gewährleisten. Auch bei einer Neudefinition des Investitionsbegriffs – beispielsweise durch Einbeziehung von Ausgaben für Forschung und Entwicklung – müssen dann Vorkehrungen zur Rückführung der mit Solidarpaket-Geldern finanzierten Ausgaben getroffen werden.

Leider haben sich Bund und Länder mit der rechtlichen Umsetzung der Solidarpaket-Vereinbarungen aus dem Jahr 2001 in eine Falle hineinmanövriert, aus der sie jetzt nicht mehr herausfinden: Eine Novellierung des Finanzausgleichsgesetzes (in dem der Solidarpaket II verankert ist) droht den gesamten Länderfinanzausgleich zu Fall zu bringen, wovor alle Beteiligten zurückschrecken. Die Beibehaltung der derzeitigen Rechtslage bietet wiederum keine Gewähr dafür, daß die notwendige Kürzung der laufenden Ausgaben mit hinreichender Stringenz verfolgt wird. Es ist absehbar, daß die Diskussionen um eine angebliche Mittelverschwendung deswegen auch in den nächsten Jahren immer wieder aufleben werden.

Joachim Ragnitz
Leiter der Abteilung Strukturökonomik

Aktuelle Trends

Importgehalt der in Deutschland produzierten Exportgüter ist gesunken



^a Anteil der exportinduzierten Importe an den in Deutschland produzierten Exportgütern (rechte Skala).

Quellen: Statistisches Bundesamt: Input-Output-Tabellen; Berechnungen des IWH.

In der Öffentlichkeit hält sich die Behauptung, daß sich Deutschland mehr und mehr zu einer „Basarökonomie“ entwickelt. Als Beleg dient der steigende Importgehalt der Exporte. Allerdings verbergen sich dahinter verschiedenartige Zusammenhänge. Es sind zwei Hauptkomponenten der Exporte zu unterscheiden, und zwar die im Inland hergestellten Exportgüter und die sogenannten Re-Exporte.* Bei Re-Exporten handelt es sich um Güter, die zum Zwecke der unmittelbaren Wiederausfuhr importiert werden und die damit so gut wie keine Beziehung zur einheimischen Produktion haben. Entsprechend ist zu unterscheiden zwischen den exportinduzierten Importen, die für die inländische Produktion von Exportgütern benötigt werden und jenen, die ohne Weiterverarbeitung im Inland wieder (re-)exportiert werden.

Nach den jüngsten Angaben des Statistischen Bundesamtes wurde im Jahr 2002 – aktuellere Angaben liegen noch nicht vor – der Zuwachs der Exporte in Deutschland maßgeblich von den Re-Exporten getragen. Die Wiederausfuhr nahm zwischen 2000 und 2002 um 22,2% zu, der Export von im Inland hergestellten Produkten nur um 11,2%. Betrug der Anteil der Re-Exporte an den Exporten insgesamt im Jahr 2000 13,9%, so waren es 2002 15,1%. Der Anteil von importierten Gütern, die zur Produktion von in Deutschland hergestellten Exportgütern benötigt werden, lag im Jahr 2002 mit 25,7% niedriger als im Jahr 2000, als er noch 28,3% betragen hatte. Der Trend eines steigenden Anteils von importierten Vorleistungen an den deutschen Exportgütern, der insbesondere in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre zu beobachten war, ist im Jahr 2002 unterbrochen worden. Von einer Verstärkung des „Basareffekts“ kann keine Rede sein.

Ulrich.Brautzsch@iwh-halle.de

* Vgl. 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 8/2005, S.513-517.

Ich-AG, Überbrückungsgeld und der neue Gründungszuschuß – Effizientere Förderung oder nur Haushaltssanierung?

– Kurzfassung –

Die bislang bestehenden Förderkonzepte zur Gründung einer selbständigen Existenz aus der Arbeitslosigkeit – das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuß – sollen zum 1. August 2006 zu einem einheitlichen Förderkonzept „Gründungszuschuß“ zusammengefaßt werden. Neben einer verbesserten Transparenz in den Förderinstrumenten erwartet die Regierung hiervon eine zielgerichtete Förderung mit einer höheren Erfolgswahrscheinlichkeit und nicht unerhebliche Einsparungen bei den Fördermitteln.

Der Beitrag überprüft auf der Grundlage der bisher veröffentlichten Informationen über das neue Förderkonzept, ob mit den erwarteten Einsparungen zu rechnen ist und welche beschäftigungspoli-

tischen Signale hiervon ausgehen können. Die Ergebnisse einer Überschlagsrechnung zeigen, daß es voraussichtlich nicht zu den erhofften Einsparungen kommen wird, wenn nicht die Zahl der geförderten Personen deutlich abgesenkt wird. Als eindeutige „Gewinner“ der Neuregelung gelten die Empfänger von Überbrückungsgeld; für die vorherigen Ich-AGs ergeben sich keine nennenswerten Einspareffekte pro geförderte Person. Somit stellt sich die Frage, ob dieser Effekt aus arbeitsmarktpolitischen Überlegungen heraus gewünscht ist.

Herbert S. Buscher (Seite 170)

Eine Methode zur Bewertung peripherer Einzelhandelsstandorte dargestellt am Beispiel des Einkaufsparks Nova Eventis

– Kurzfassung –

Der Strukturwandel im Einzelhandelsbereich führt zur Entstehung peripherer großflächiger Einzelhandelszentren. Deren Genehmigungsfähigkeit bedingt die Notwendigkeit einer sachlichen Prüfung ökonomischer Auswirkungen potentieller (neuer) Standorte.

Mit diesem Beitrag wird eine geeignete Methodik zur Beantwortung dieser Problematik vorgestellt. Das entsprechende Vorgehen, das auf einem probabilistischen Gravitationsmodell beruht, wird eingehend am Beispiel einer Analyse für den Standort Nova Eventis in der Region Halle-Leipzig illustriert. Die empirische Basis stellen

- 1. eine Erhebung der Einzugsbereiche mittels „Licence Plate Analysis“ (PKW-Erhebung),*
- 2. die einzelhandelsrelevanten Kaufkraft (GfK),*
- 3. eine Distanzmatrix zwischen Kauf- und Wohnorten sowie*
- 4. Angaben der Verkaufsfläche und absoluten Besucherzahl der einzelnen peripheren Einkaufszentren der Region dar.*

Aus der Analyse wird deutlich, daß die Lage (Distanz vom Kunden) und Größe (Verkaufsfläche) entscheidende Determinanten für die Einkaufswahrscheinlichkeit sind. Unter den gesetzten Annahmen kann ein Kaufkraftabfluß von rund 250 Mio. Euro p. a. aus den umliegenden Landkreisen nach Nova Eventis bestimmt werden.

Mit der im Beitrag vorgestellten allgemeinen Methode wird die Möglichkeit eröffnet, ökonomische Auswirkungen der Ansiedlung peripherer Einzelhandelsstätten hinsichtlich der Verlagerung von Kaufkraftflüssen zu prognostizieren. Ausgehend von der Analyse der Kaufkraftströme der bereits bestehenden Einzelhandelsstätten wird auf die Auswirkungen des potentiellen Standortes geschlossen. Damit stellt das hier vom IWH vorgestellte Instrumentarium eine praktikable Entscheidungshilfe sowohl für die Genehmigungsbehörde als auch für das sich ansiedelnde Unternehmen dar.

Alexander Kubis, Maria Hartmann (Seite 175)

Konjunktur aktuell: Trotz steigender Abwärtsrisiken legt Binnenkonjunktur in Deutschland vorübergehend einen höheren Gang ein*

Die deutsche Wirtschaft ist in den ersten Monaten dieses Jahres nach kurzzeitiger Pause auf den Aufschwungpfad zurückgekehrt. Treibende Kraft war die Nachfrage aus dem Ausland. Aber auch die Unternehmen in Deutschland schafften mehr Ausrüstungs- und die privaten Haushalte mehr Konsumgüter als Ende 2005 an. Der Aufschwung entwickelte sich damit auf einer breiten Basis. Seine Stärke blieb jedoch hinter den Erwartungen zurück. Die Expansion der Nachfrage zog eine hohe Dynamik der Importe nach sich. Dies bremste den Produktionsanstieg. Zudem stand die besonders ungünstige Witterung in den Wintermonaten der Entfaltung der Bauaktivitäten im Wege. So fiel der Start im neuen Jahr verhalten aus.

Trotzdem ist die Stimmung in der Wirtschaft außergewöhnlich gut, und unter den Konsumenten hellt sie sich auf. Auch die Rahmendaten im Inland sprechen für eine Beschleunigung der wirtschaftlichen Expansion im weiteren Verlauf dieses Jahres. Im weltwirtschaftlichen Bereich haben sich allerdings die Abwärtsrisiken der Konjunktur erhöht. Der Ölpreis liegt – vor allem aufgrund der Spannungen um den Iran – seit April auf Rekordwerten um 70 US-Dollar pro Barrel (Brent). Zudem ist auf den Weltfinanzmärkten einige Unruhe aufgekommen: Der Dollar hat seit Mitte April gegenüber dem Euro etwa 5 % seines Wertes und in schwächerem Maße auch gegenüber Pfund und Yen verloren. Im Mai haben weltweit die Aktienkurse nachgegeben; besonders stark waren die Verluste an den Börsen in vielen Schwellenländern und in Europa. Zugleich haben sich die Risikoaufläufe von Schuldtiteln unsicherer Schuldner deutlich erhöht. Zeitpunkt und Geschwindigkeit der Eintrübung des Klimas auf den Weltfinanzmärkten sind überraschend, nicht aber die Sache an sich: Sie ist eine Reaktion auf die veränderten geldpolitischen Rahmenbedingungen; sind doch die wichtigsten Notenbanken seit geraumer Zeit dabei, den geldpolitischen Expansionsgrad auf ein neutrales Niveau zurückzuführen. Für Europa bedeutet der jüngste Zinsschritt zwar noch keinen Wechsel zu einem restriktiven geldpolitischen Kurs, die EZB

gibt aber damit ein deutliches Signal, jedes Anzeichen für eine Erhöhung der Inflationserwartungen im Keime zu ersticken. Der allmählich Fahrt aufnehmende wirtschaftliche Aufschwung im Euroraum dürfte von dieser Seite vor Übersteigerungen gefeit sein.

Tabelle:

Gesamtwirtschaftliche Eckdaten der Prognose des IWH für Deutschland in den Jahren 2006 und 2007

	2005	2006	2007
	<i>reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		
Private Konsumausgaben	0,2	0,8	0,1
Staatskonsum	0,1	0,1	0,2
Anlageinvestitionen	-0,2	2,9	1,9
Ausrüstungen	4,0	5,5	5,0
Bauten	-3,4	0,7	-0,6
Sonstige Anlagen	1,8	4,0	3,5
Inländische Verwendung	0,4	1,2	0,3
Exporte	6,3	9,3	5,8
Importe	5,3	9,4	4,0
Bruttoinlandsprodukt	1,0	1,7	1,2
<i>Nachrichtlich: USA</i>	3,5	3,4	3,0
Euroraum	1,3	1,9	1,9
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		
Arbeitsvolumen, geleistet	-0,6	0,0	0,0
Tariflöhne je Stunde	0,9	1,1	1,4
Effektivlöhne je Stunde	0,9	0,6	1,2
Lohnstückkosten ^a	-0,8	-1,1	-0,7
Verbraucherpreisindex	2,0	1,6	2,5
	<i>in 1 000 Personen</i>		
Erwerbstätige (Inland) ^b	38 783	38 842	38 948
Arbeitslose ^c	4 861	4 540	4 390
	<i>in %</i>		
Arbeitslosenquote ^d	11,2	10,5	10,2
	<i>in % zum nominalen BIP</i>		
Finanzierungssaldo des Staates	-3,3	-2,8	-1,9

^a Berechnungen des IWH auf Stundenbasis. – ^b Einschließlich der geförderten Personen in Arbeitsbeschaffungs- und Strukturanpassungsmaßnahmen. – ^c Nationale Definition. Einschließlich aller Arbeitslosen in den optierenden Gemeinden. – ^d Arbeitslose in % der Erwerbspersonen (Inland).

Quellen: Statistisches Bundesamt; Eurostat, Bureau of Economic Analysis; Prognose des IWH (Stand: 8. Juni 2006).

* Dieser Beitrag wurde bereits als IWH-Pressemitteilung 16/2006 am 9. Juni 2006 veröffentlicht.

Die vor allem von den USA ausgehende nachlassende Dynamik der Weltwirtschaft und die Aufwertung des Euro werden den Anstieg der deutschen Exporte im späteren Verlauf dieses Jahres und danach in der Grundtendenz dämpfen, wenn gleich die erneut steigenden preislichen Wettbewerbsvorteile gegenüber den Haupthandelspartnern im Euroraum stützend wirken. Im Inland signalisieren erste Anzeichen eine weitere Zunahme der privaten Konsumausgaben in diesem Jahr. Die Masseneinkommen erholen sich zwar nur wenig, dafür expandieren die Gewinnentnahmen der Privaten und die Betriebsüberschüsse kräftig. Die privaten Haushalte werden zu zusätzlichen Käufen angeregt, um Mehrausgaben im kommenden Jahr im Gefolge der inzwischen beschlossenen Erhöhung der Mehrwertsteuer zu vermeiden. Dazu nehmen sie eine Verringerung der laufenden Ersparnisbildung in Kauf. Eine ähnliche Wirkung dürfte von der Anhebung der allgemeinen Verbrauchsteuer auf den Wohnungsbau in diesem Jahr ausgehen. Im kommenden Jahr wird die restriktive Finanzpolitik den privaten Konsum bremsen. Der von der Steuererhöhung ausgelöste Preisschub wird die Kauflust vorübergehend deutlich zügeln. Im Jahresdurchschnitt ist wegen der nach wie vor gedämpften Arbeitsmarkt- und Einkommensperspektiven mit Stagnation beim Konsum zu rechnen.

Die Investitionstätigkeit legt in diesem Jahr in allen Sparten zu. Bei den Ausrüstungsinvestitionen greifen weiterhin die Impulse vom Export über. Zudem stützen die noch niedrigen Kapitalmarktzinsen und die verbesserten Abschreibungsbedingungen. Erleichtert werden die Investitionsentscheidungen durch die gestiegenen Unternehmens- und Vermögenseinkommen. Im Wirtschaftsbau brechen sich die seit einigen Jahren unterlassenen Investitionen Bahn, und der Staat investiert wieder stärker in die Infrastruktur vor allem wegen der verbesserten Finanzlage der Gemeinden. Die Bauinvestitionen erhalten zudem Auftrieb von den nachzuholenden Produktionsausfällen zu Jahresbeginn. Im kommenden Jahr fehlen allerdings beim Wohnungs- und Wirtschaftsbau zusätzliche Impulse, und die Finanzierungsbedingungen über den Kapitalmarkt regen weniger an.

Alles in allem wird sich der Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Aktivität in den verbleibenden Quartalen dieses Jahres auf 0,6 bis 0,7 Prozent verstärken, wengleich sich die Risiken erhöht haben. Der nur mäßige Start drückt zwar auf die jah-

resdurchschnittliche Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts. Eine geringfügige statistische Anpassung der Vorausschau macht jedoch wenig Sinn, solange sie sich im üblichen Unsicherheitsintervall von Prognosen bewegt. Das IWH hält deshalb an der Prognose von 1,7% Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts in diesem und 1,2% im nächsten Jahr fest.

Am Arbeitsmarkt ist der wirtschaftliche Aufschwung noch nicht angekommen. Zwar geht die registrierte Arbeitslosigkeit deutlich zurück, der Anstieg der Beschäftigung bleibt jedoch sehr verhalten. Neue Erwerbsverhältnisse sind bislang im wesentlichen durch zusätzliche, vom Staat geförderte Arbeitsgelegenheiten entstanden und nicht im Bereich der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung. Die eigentliche Wende am Arbeitsmarkt steht in diesem Jahr noch bevor. Die Zahl der Erwerbstätigen wird im Prognosezeitraum jährlich um rund 100 000 Personen steigen. Die Arbeitslosenquote wird im Schnitt 10,5% betragen.

Allen Bedenken in Wirtschaft und Wissenschaft zum Trotz hat die Regierung die Anhebung des Regelsatzes der Mehrwertsteuer von 16% auf 19% beschlossen. Nach wie vor gilt: Abgabenerhöhungen sind der falsche Weg zur nachhaltigen Sanierung der öffentlichen Haushalte, da sie mittelfristig das Wachstumspotential beeinträchtigen. Kurzfristig tragen sie allerdings zur Konsolidierung bei. Bereits im laufenden Jahr werden die Einnahmen aus der Mehrwertsteuer wegen der vorgezogenen Käufe steigen. Die Beschleunigung der Konjunktur insgesamt und die Maßnahmen zum Subventionsabbau werden schon 2006 die Defizitquote unter die Drei-Prozent-Marke sinken lassen. Im kommenden Jahr wird mit dem restriktiven Haushaltskurs die Defizitquote unter 2% fallen.

Mit dem jüngsten Zinsschritt hat die EZB ihren Willen bekräftigt, den Expansionsgrad der Geldpolitik weiter einzudämmen. Allerdings sind die Folgen einer solchen Entscheidung derzeit mit hoher Unsicherheit verbunden. Aus Sicht der monetären Analyse scheint die anhaltend dynamische Geldmengenexpansion auf erhöhte Inflationsrisiken im Euroraum hinzudeuten, zumal diese zunehmend durch eine Ausweitung der Kredite geprägt ist. Gerade letztere ist aber vorsichtig zu interpretieren, da sie – durch den Wegfall der umfangreichen Wertberichtigungen der letzten Jahre – die tatsächliche Ausweitung der Kreditvergabe möglicherweise statistisch überzeichnet. Zudem hatte

die sehr expansive Geldpolitik in der Vergangenheit nicht in dem Maße auf die Preise durchgeschlagen, wie es aus der monetären Analyse zu erwarten gewesen wäre. Dies deutet auf veränderte Wirkungsverzögerungen der Geldpolitik hin. Auch werden die anhaltend hohen Energiepreise sowie die anstehende Mehrwertsteuererhöhung in Deutschland nur zu einem temporären Anziehen der Teue-

rungsrate im Euroraum führen, sofern durch sie keine Zweitrundeneffekte ausgelöst werden.

Arbeitskreis Konjunktur

Udo Ludwig (Udo.Ludwig@iwh-halle.de)

*Hans-Ulrich Brautzsch, Kristina van Deuverden,
Diemo Dietrich, Ruth Grunert, Axel Lindner,
Brigitte Loose, Götz Zeddies*

Arbeitsmarktbilanz Ostdeutschland: Weitere Verschlechterung der Arbeitsmarktlage

Im Jahr 2005 hat sich infolge der Produktionsschwäche die an sich schon schwierige Lage auf dem Arbeitsmarkt nochmals verschlechtert. Die Zahl der Erwerbstätigen (Inland) nahm gegenüber dem Vorjahr um 74 000 Personen bzw. 1,3% ab. Nur durch die Ausweitung von staatlich subventionierten Ich-AGs (ca. +30 000) sowie der Bereitstellung von Arbeitsgelegenheiten (ca. +90 000), die beide statistisch den Erwerbstätigen zugeordnet werden, kam es zu keinem noch stärkeren Rückgang.

Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten nahm sogar um 2,6% ab. Teilweise ist der Rückgang auf die weitere Abnahme von arbeitsmarktpolitischen Instrumenten wie Arbeitsbeschaffungs- und Strukturanpassungsmaßnahmen zurückzuführen. Derartige Beschäftigungsverhältnisse unterliegen der Sozialversicherungspflicht.

Unterbeschäftigung verharrt auf hohem Niveau

Die Unterbeschäftigung lag im Jahr 2005 auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr.¹ Daß sie bei ei-

¹ Der hier verwendete Begriff der Unterbeschäftigung ist nicht mit der Definition der Unterbeschäftigung nach dem ILO-Konzept identisch (vgl. hierzu den Kasten). Dies herzuheben ist notwendig, da seit März 2006 das Statistische Bundesamt auch Angaben zur Unterbeschäftigung nach dem ILO-Konzept veröffentlicht.

Nach dem Konzept des IWH, das – bis auf wenige Ausnahmen – identisch ist mit dem Konzept des Sachverständigenrats für die Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nürnberg, zählen zu den Unterbeschäftigten die registrierten Arbeitslosen sowie die Sonstigen Unterbeschäftigten (vgl. Zeile 10 in Tabelle 3). Streng genommen zählen zu den Unterbeschäftigten auch die Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt (vgl. Zeile 4 in Tabel-

nem so kräftigen Rückgang der Zahl der Erwerbstätigen nicht proportional gestiegen ist, liegt vor allem in der weiteren Abnahme des – an der Zahl der Erwerbsfähigen gemessenen – Arbeitsangebots um 63 000 Personen. Insgesamt betrug die Unterbeschäftigungsquote² in Ostdeutschland (ohne Berlin) 22,5% (Westdeutschland: 11,7%).

Betrachtet man die Struktur innerhalb der Unterbeschäftigung, so sind auch hier erhebliche Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland zu beobachten (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1:
Arbeitslosenanteil^a und Anteil der Sonstigen Unterbeschäftigung^b an der Unterbeschäftigung in Ost- und Westdeutschland^c
- in % -

	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	1992	2005	1992	2005
Arbeitslosenanteil an der Unterbeschäftigung	38,8	79,3	73,2	85,1
Anteil der sonstigen Unterbeschäftigung	61,2	20,7	26,8	14,9

^a Anteil der registrierten Arbeitslosen und der Arbeitslosen nach §§125, 126 SGB III an den Unterbeschäftigten (vgl. Zeile 29 in Tabelle 3). – ^b Anteil der Sonstigen Unterbeschäftigten (ohne Arbeitslose nach §§§ 125, 126 SGB III) an den Unterbeschäftigten. – ^c Ostdeutschland ohne Berlin, Westdeutschland mit Berlin.

Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen des IWH.

le 3). Diese Arbeitsplätze würden größtenteils ohne staatliche Subventionen nicht vorhanden sein.

² Die Unterbeschäftigungsquote gibt den Anteil der Unterbeschäftigung am Erwerbspersonenpotential ohne Stille Reserve an (vgl. Zeile 28 in Tabelle 3).

So ist der Anteil der registrierten Arbeitslosen an den Unterbeschäftigten in Westdeutschland mit 85,1% noch immer um ca. 6 Prozentpunkte höher als in den neuen Bundesländern.

Kasten:

Zum Unterbeschäftigungskonzept der International Labour Organisation (ILO)

Das Unterbeschäftigungskonzept, daß der Arbeitsmarktbilanz des IWH zugrunde liegt und auch vom Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit verwendet wird, unterscheidet sich erheblich von der Definition der Unterbeschäftigung der International Labour Organisation (ILO).

Der Ausgangspunkt für die ILO-Definition der Unterbeschäftigung ist die extensive Definition von Erwerbstätigkeit nach dem international vereinbarten Labour-Force-Konzept.* Danach ist es bereits ausreichend, während einer Referenzperiode – in der Regel einer Woche – eine Stunde gearbeitet zu haben, um statistisch als Erwerbstätiger erfaßt zu werden. Damit bleibt aber unklar, ob die geleistete Arbeitszeit der Erwerbstätigen auch der gewünschten Arbeitszeit entspricht. Um eine potentielle Diskrepanz zwischen tatsächlicher und gewünschter Arbeitszeit bei den Erwerbstätigen aufzudecken, wurde durch die ILO das Konzept der Unterbeschäftigung eingeführt.

Das ILO-Konzept der Unterbeschäftigung war ursprünglich dafür gedacht, die empirische Erfassung des Arbeitsmarktgeschehens in Entwicklungsländern zu verbessern. Es hat mittlerweile aber auch für die industrialisierten Länder an Bedeutung gewonnen. Dies ist zum einen auf die Ausweitung „atypischer“ Beschäftigungsformen wie beispielsweise von geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen zurückzuführen. Zum anderen befinden sich viele Personen in solchen arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen wie beispielsweise in Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen oder Arbeitsgelegenheiten (Zusatzjobs), durch die statistisch der Erwerbstätigenstatus begründet wird. Tatsächlich handelt es sich jedoch um eine Form der Unterbeschäftigung. Um diese Entwicklungen in der laufenden Arbeitsmarktstatistik zu erfassen, hat das Statistische Bundesamt seit März 2006 seine monatliche Arbeitsmarktberichterstattung um Angaben zur Unterbeschäftigung gemäß des ILO-Konzeptes erweitert. So waren im Durchschnitt des Jahres 2005 12,1% aller Erwerbstätigen unterbeschäftigt.

* Vgl. RENGERS, M.: Unterbeschäftigung als Teil des Labour-Force-Konzeptes, in: Wirtschaft und Statistik, 3/2006, S. 238-256.

Vor 2005 bildeten sowohl in Ostdeutschland als auch in Westdeutschland die traditionellen Instrumente Arbeitsbeschaffungs- und Strukturanpassungsmaßnahmen, Maßnahmen der beruflichen Weiterbildung sowie Vorruehständler den Hauptteil der Sonstigen Unterbeschäftigung (vgl. Tabelle 2). Die kräftige Ausweitung von Arbeitsgelegenheiten seit Ende 2004 – verbunden mit der weiteren Rückführung von Arbeitsmarktbeschaffungs- und Strukturanpassungsmaßnahmen sowie der beruflichen Fortbildung – führte zu einer Verschiebung des Gewichts zugunsten der Arbeitsgelegenheiten. Im Jahr 2005 hatten 1-Euro-Jobs bereits einen Anteil an der Sonstigen Unterbeschäftigung von 25% (Westdeutschland: 18,0). Auf je 100 Arbeitslose kamen im Jahr 2005 in Ostdeutschland sieben Personen mit einem Zusatzjob, in Westdeutschland waren es knapp 4 Personen.

Tabelle 2:

Struktur der Sonstigen Unterbeschäftigung in Ost- und Westdeutschland^a

	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	2003	2005	2003	2005
	in %			
Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen ^b	23,6	10,5	7,1	3,0
Berufliche Weiterbildung ^c	20,9	7,9	19,7	9,9
Vorruehstand ^d	27,0	35,8	33,0	36,8
1-Euro-Jobs		25,0		18,0
Sonstige	28,5	20,8	40,2	32,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Nachrichtlich:</i>	1 000 Personen			
Sonstige Unterbeschäftigung insgesamt	382	380	770	704

^a Ostdeutschland ohne Berlin, Westdeutschland mit Berlin. – ^b Einschließlich Strukturanpassungsmaßnahmen und Beschäftigung schaffende Infrastrukturmaßnahmen. – ^c Nur Vollzeitmaßnahmen. – ^d Einschließlich §§ 428 SGB III.

Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen des IWH.

Auch im Jahr 2006 noch keine Besserung auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt

Auch im Jahr wird sich die Lage auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt nicht bessern. Die gesamtwirtschaftliche Produktion wird zwar wieder expandieren. Die Erwerbstätigkeit wird nochmals um ca. 25 000 Personen abnehmen, da der Produktionszuwachs noch deutlich unterhalb der Beschäftigungsschwelle liegen wird. Insbesondere im Bau-

Tabelle 3:
Arbeitsmarktbilanz Ostdeutschland (ohne Berlin)

		2003	2004	2005	2006*
		in 1 000 Personen			
1	Erwerbsfähige ^a	9 415	9 289	9 226	9 112
2	Erwerbstätige in Ostdeutschland (Inland)	5 656	5 656	5 582	5 555
3	Erwerbstätige in Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt [(2)-(15)-(16)]	5 566	5 571	5 447	5 385
4	<i>Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen im ersten Arbeitsmarkt und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt^b</i>	150	157	130	115
5	<i>Erwerbstätige in Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt ohne Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt [(3)-(4)]</i>	5 416	5 414	5 317	5 270
6	Pendlersaldo	-436	-436	-440	-440
7	Erwerbstätige aus Ostdeutschland (Inländer) [(2)-(6)]	6 092	6 092	6 022	5 995
8	Erwerbstätige aus Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt [(7)-(15)-(16)]	6 002	6 007	5 887	5 825
9	<i>darunter: Erwerbstätige aus Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt ohne Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt [(8)-(4)]</i>	5 852	5 850	5 757	5 710
10	Unterbeschäftigung [(11)+(12)]	1 699	1 680	1 675	1 651
11	<i>Arbeitslose</i>	1 317	1 300	1 295	1 245
12	<i>Sonstige Unterbeschäftigte [(13)+(14)+(15)+(16)+(17)+(18)+(19)+(20)+(21)+(22)]</i>	382	380	380	406
13	<i>Arbeitslose nach §§ 125, 126 SGB III</i>	30	32	33	33
14	<i>Ausfall durch Kurzarbeit in Vollzeitäquivalenten</i>	15	13	12	10
15	<i>Teilnehmer an Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen^c</i>	90	80	40	30
16	<i>I-Euro-Jobs</i>		5	95	140
17	<i>Teilnehmer an beruflicher Weiterbildung (nur Vollzeitmaßnahmen)</i>	80	50	30	30
18	<i>Teilnehmer an Eignungsfeststellungs- und Trainingsmaßnahmen</i>	25	25	16	16
19	<i>Teilnehmer an Deutsch-Lehrgängen</i>	4	4	1	0
20	<i>Vorruehändler^d</i>	103	136	136	135
21	<i>Ausfall durch Altersteilzeit in Vollzeitäquivalenten</i>	7	7	7	7
22	<i>Ausfall durch sonstige arbeitsmarktpolitische Maßnahmen^e</i>	28	28	10	5
23	Erwerbspersonenpotential ohne Stille Reserve ^f [(8)+(10)-(14)-(16)-(21)]	7 679	7 662	7 449	7 319
		in % (Inländerkonzept)			
24	Erwerbsbeteiligungsquote [(23)/(1)*100]	81,6	82,5	80,7	80,3
25	Erwerbstätigenquote im ersten Arbeitsmarkt [(8)/(1)*100]	63,8	64,7	63,8	63,9
26	Erwerbstätigenquote im ersten Arbeitsmarkt ohne Teilnehmer an direkten Eingliederungshilfen und arbeitsmarktpolitischen Programmen im ersten Arbeitsmarkt [(9)/(1)*100]	62,2	63,0	62,4	62,7
27	Erwerbstätigenquote insgesamt [(7)/(1)*100]	64,7	65,6	65,3	65,8
28	Unterbeschäftigungsquote [(10)/(23)*100]	22,1	21,9	22,5	22,6
29	Arbeitslosenanteil an der Unterbeschäftigung {[(11)+(13)]/(10)*100}	79,3	79,3	79,3	77,4
30	Arbeitslosenquote {[(11)+(13)]/[(7)+(11)+(13)]*100}	18,1	17,9	18,1	17,6
31	Quote der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen {[(4)+(12)]/(23)*100}	6,9	7,0	6,9	7,1
		in Millionen Stunden			
32	Geleistetes Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen (Inland) [(33)*(2)/1000]	8 538	8 541	8 372	8 299
		in Stunden			
33	Geleistetes Arbeitsvolumen je Erwerbstätigen (Inland)	1 509,6	1 510,1	1 499,8	1 494,0
		in 1 000 Personen			
34	Gemeldete Stellen	53,5	47,0	69,3	
35	Offene Stellen insgesamt ^g	97	162	165	
		Personen			
36	Unterbeschäftigte je gemeldete Stelle [(10)/(34)*100]	31,8	35,7	24,2	
37	Unterbeschäftigte je offene Stelle insgesamt [(10)/(35)*100]	17,5	10,4	10,2	

* Prognose des IWH.

Tabellenerklärung:

^a Wohnbevölkerung im Alter von 15 bis 64 Jahren. – ^b Teilnehmer an Strukturanpassungsmaßnahmen Ost für Unternehmen (SAM OfW); Arbeitnehmer mit Eingliederungszuschüssen, Einstellungszuschüssen bei Vertretung, Einstellungszuschüssen bei Neugründung, Beschäftigungshilfen für Langzeitarbeitslose, Arbeitnehmerhilfen bzw. Arbeitsentgeltzuschuß; Überbrückungsgeld; Teilnehmer am Sofortprogramm zum Abbau der Jugendarbeitslosigkeit und am Programm JUMP+ sowie die im Rahmen der sogenannten Freien Förderung begünstigten Erwerbstätigen, die zu den Erwerbstätigen zählen (geschätzt); ab 2003: einschließlich der durch PSA betreuten Personen, durch „Kapital für Arbeit“ beschäftigte Personen und „Ich-AGs“; Entgeltsicherung für Ältere. – ^c Einschließlich traditioneller Strukturanpassungsmaßnahmen; ab 2002: einschließlich Beschäftigung schaffende Infrastrukturmaßnahmen. – ^d Einschließlich der Arbeitslosen nach § 428 SGB III. – ^e Teilnehmer am Sofortprogramm zum Abbau der Jugendarbeitslosigkeit, am Programm JUMP+, am Programm Arbeit für Langzeitarbeitslose sowie die im Rahmen der sogenannten Freien Förderung begünstigten Erwerbstätigen, die nicht zu den Erwerbstätigen zählen (geschätzt). – ^f Der Abzug des Arbeitsausfalls bei Kurzarbeit und durch Altersteilzeit sowie der 1-Euro-Jobs erfolgt, um eine Doppelzählung zu vermeiden. Arbeitslose mit geringfügiger Beschäftigung oder traditioneller Teilzeitbeschäftigung sind mangels Quantifizierbarkeit doppelt enthalten. – ^g Zu den *Offenen Stellen insgesamt* zählen die bei den Arbeitsämtern *gemeldeten Stellen* sowie die dem Arbeitsamt *nicht gemeldeten offenen Stellen*, die durch eine Erhebung des IAB ermittelt werden. Bei den Offenen Stellen insgesamt wird Berlin-Ost zu Ostdeutschland und Berlin-West zu Westdeutschland gezählt.

Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Arbeitskreis Erwerbstätigenrechnung des Bundes und der Länder (Stand: März 2006); Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung; Berechnungen des IWH; 2006: Prognose des IWH.

Anmerkungen:

Mit dem Dritten Gesetz für Moderne Dienstleistungen, das seit dem 1. Januar 2004 in Kraft ist, wurde der § 16 des SGB III ergänzt. Danach gelten alle Teilnehmer an Maßnahmen aktiver Arbeitsmarktpolitik prinzipiell nicht als arbeitslos. Dies entspricht grundsätzlich der bisher angewandten Praxis. Eine Änderung ergibt sich allein für die Teilnehmer an Eignungsfeststellungs- und Trainingsmaßnahmen, die bisher auch während der Dauer der Maßnahme als arbeitslos gezählt wurden. In der Arbeitsmarktbilanz des IWH wird die Zahl dieser Personen separat als eine Form der Unterbeschäftigung (Zeile 18) erfasst.

Ab dem vierten Quartal 2004 werden durch die Bundesagentur für Arbeit in Zusammenarbeit mit kommunalen Partnern und anderen regionalen Beschäftigungsträgern für Arbeitslose zusätzliche 1-Euro-Jobs angeboten. Die Personen mit einem 1-Euro-Job werden nicht mehr als arbeitslos registriert und gelten als beschäftigt. Sie sind damit in der IWH-Arbeitsmarktbilanz in den Größen „Erwerbstätige“ und „Sonstige Unterbeschäftigte“ (Zeile 16) enthalten.

gewerbe und im öffentlichen Bereich wird weiterhin Personal abgebaut. Der Beschäftigungsstand wird auch weiterhin durch die Bereitstellung von Arbeitsgelegenheiten gestützt. Im Jahr 2006 werden ca. 45 000 Zusatzjobs mehr angeboten werden

als im Vorjahr. Insgesamt ist im Jahr 2006 noch nicht mit einer Trendwende am ostdeutschen Arbeitsmarkt zu rechnen.

Ulrich.Brautzsch@iwh-halle.de

Ich-AG, Überbrückungsgeld und der neue Gründungszuschuß – Effizientere Förderung oder nur Haushaltssanierung? –

Arbeitslosigkeit kann unter anderem dadurch überwunden werden, daß Arbeitslose motiviert werden, eine eigene wirtschaftliche Existenz aufzubauen. Hierzu existieren in Deutschland zwei Förderprogramme: das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuß, letzterer in der Öffentlichkeit als Ich-AG bekannt. Nach dem Willen der Regierung sollen beide Konzepte zum 1. August 2006 zu einem neuen Förderkonzept, dem Gründungszuschuß, zusammengefaßt werden. Durch diese Reform beabsichtigt die Regierung zum einen nicht erwünschte Auswirkungen bei den Ich-AGs einzuschränken und zum anderen zu Einsparungen bei

den Ausgaben zu gelangen, die sich in einer Größenordnung von etwa einer Milliarde Euro bewegen sollen.³

³ Auf der Internet-Site des BMAS war am 18. Mai 2006 zu lesen: „Die Förderung wird künftig erheblich zielgerichteter sein. Gleichzeitig können die Kosten für die Existenzgründungsförderung deutlich reduziert werden: Die Einsparungen werden – bei grober Schätzung – bei mindestens einer Milliarde Euro liegen.“ www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/Presse/nachrichten,did=133102.html und ebenfalls dort: „Um Kosten zu reduzieren und Anreize für eine frühzeitige Gründung zu setzen, soll nur noch gefördert werden, wer noch über einen Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 3 Monaten verfügt.“ Sowie: „Um

Grundsätzlich ist es zu begrüßen, wenn zwei unterschiedlich ausgelegte Programme mit der gleichen Zielrichtung zu einem einheitlichen Förderprogramm verschmolzen werden. Dies erhöht die Transparenz in den Förderinstrumenten und vereinheitlicht die Förderbedingungen für die Betroffenen. Ob sich die durch die Reform erhofften Effekte jedoch einstellen werden, ist als eher unwahrscheinlich einzuschätzen.

Ausgestaltung des Gründungszuschuß als neues Förderkonzept

Nach den Vorstellungen der Regierung können Arbeitslose, die Arbeitslosengeld I beziehen, einen Gründungszuschuß beantragen, wenn sie aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit wechseln wollen. Um in den Genuß der Fördermittel zu gelangen, müssen die Antragstellen einen Geschäftsplan vorlegen, der über die beabsichtigte Tätigkeit und die Marktchancen informiert. Neben weiteren Informationen dient der Geschäftsplan dazu, die Erfolgsaussichten der Existenzgründung durch eine geeignete Institution sachgerecht beurteilen zu können. Vermag der Geschäftsplan zu überzeugen, dann wird die Existenzgründung zunächst für die Dauer von neun Monaten in Höhe des Arbeitslosengeldes gefördert. Zusätzlich erhält der/die Geförderte für diesen Zeitraum einen Zuschuß von 300 Euro monatlich zur sozialen Absicherung. Nach neun Monaten ist über eine weitere Förderung zu entscheiden, die dann auf sechs Monate begrenzt ist. Während der zweiten Förderphase wird nur noch der Zuschuß von 300 Euro für die soziale Absicherung gewährt. Schließlich werden während der Förderdauer noch bestehende Leistungsansprüche auf Arbeitslosengeld aufgezehrt. Eine Förderung kann nur erhalten, wer noch mindestens drei Monate Anspruch auf Arbeitslosengeld hat.

Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuß

Die Förderhöhe beim Überbrückungsgeld belief sich auf die Höhe des Arbeitslosengeldes für die Dauer von sechs Monaten zuzüglich eines pauschalierten Sozialversicherungsbeitrags. Um in den Ge-

nuß des Überbrückungsgeldes zu kommen, mußte ein Geschäftsplan erstellt werden, auf dessen Grundlage die Tragfähigkeit des Konzepts geprüft wurde. Zusätzlich waren die Antragsteller verpflichtet, an einem Existenzgründerseminar teilzunehmen.

Da die Förderhöhe von der Höhe des Arbeitslosengeldes abhängt, ist das Überbrückungsgeld insbesondere für die Arbeitslosen attraktiv, die ein hohes Arbeitslosengeld beziehen. Dies sind Personen, die während ihrer Erwerbstätigkeit ein überdurchschnittliches Einkommen erzielt haben wie z. B. Akademiker und spezielle Fachkräfte.

Bei der Ich-AG/dem Existenzgründungszuschuß wird demgegenüber mit festen Förderbeträgen gearbeitet, die über die einzelnen Förderjahre verteilt unterschiedlich sind. Die maximale Förderdauer bei der Ich-AG beträgt 36 Monate mit Förderbeträgen von 600 Euro monatlich im ersten Jahre, 360 Euro monatlich im zweiten und 240 Euro monatlich im letzten Jahr. Insgesamt beträgt somit die Förderung 14 400 Euro über drei Jahre. Seit 2005 haben auch Antragsteller für eine Ich-AG einen Geschäftsplan vorzulegen, der aber in der Regel geringere Ansprüche stellt als der zu erstellende Geschäftsplan beim Überbrückungsgeld. Weiterhin konnte ein Person, die als Ich-AG während der Förderdauer scheiterte, zurück in die Arbeitslosenversicherung, da während der Förderdauer der Restanspruch auf Arbeitslosengeld I erhalten blieb.⁴ Eine Beschränkung der Förderung war dadurch gegeben, daß pro Jahr das Einkommen 25 000 Euro nicht übersteigen durfte.

Tabelle 1 faßt die wesentlichen Förderelemente der unterschiedlichen Programme zusammen.

Die Entwicklung der Teilnehmerzahlen im Jahresdurchschnitt beim Überbrückungsgeld und beim Existenzgründungszuschuß ist seit 2000 in der Abbildung dargestellt. Für 2006 wurden nicht die Jahresdurchschnitte, sondern der Durchschnitt über die ersten vier Monate verwendet.

Wie aus der Abbildung ersichtlich ist, stieg die Zahl der geförderten Ich-AGs (EXGZ) in den ersten drei Jahren sehr schnell etwa 41 000 im Jahr 2003 auf 237 000 im Jahr 2005 an. Für die ersten vier Monate des Jahres 2006 ist gegenüber 2005 eine leichte Abnahme festzustellen, die aber auch

Mitnahme zu vermeiden, soll künftig ein noch bestehender Anspruch auf Arbeitslosengeld während der Förderung vollständig verbraucht werden.“

⁴ Dies ist insbesondere dann ein relevanter Aspekt, wenn man bedenkt, daß die Verweildauer in der Arbeitslosenversicherung bis zu 32 Monate betragen konnte und erst dann ein Wechsel zur damaligen Arbeitslosenhilfe erfolgte.

Tabelle 1:
Existenzförderungsprogramme im Überblick

	Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III)	Existenzgründungszuschuß (Ich-AG), (§ 421 SGB III)	Gründungszuschuß (geplante Regelung)
Bezugsberechtigte	ALG I-Bezieher	ALG I-Bezieher	ALG I-Bezieher
Dauer der Förderung	6 Monate	36 Monate	9 Monate + 6 Monate reduzierte Förderung
Höhe der Förderung	Variabel; Höhe des Arbeitslosengelds + etwa 70% der gesamten geleisteten Sozialversicherungsbeiträge pro Monat	Fester Betrag; Erstes Jahr: 600 Euro monatlich, zweites Jahr 360 Euro monatlich, drittes Jahr 240 Euro monatlich	Variabel; Höhe des Arbeitslosengelds + 300 Euro zur sozialen Absicherung (in den ersten 9 Monaten), danach 6 Monate 300 Euro möglich
Besonderheiten	Prüfung der Tragfähigkeit des Konzepts; Teilnahme an Existenzgründerseminar	Einkommen darf pro Jahr 25 000 Euro nicht überschreiten; Scheitert Ich-AG innerhalb Förderzeit, Rückkehr in Arbeitslosenversicherung möglich (für Restanspruchszeit); Prüfung der Tragfähigkeit des Konzepts	Muß über noch mindestens 3 Monate Anspruch auf ALG I verfügen; Noch bestehender Anspruch auf ALG I während Förderung wird aufgebraucht; Prüfung der Tragfähigkeit des Konzepts
Besteuerung/ Sozialversicherungspflicht	Unterliegt nicht der Einkommensteuer	Ich-AG ist sozialversicherungspflichtig (GRV, GKV und begrenzt Pflege); Unterliegt nicht der Einkommensteuer	Unterliegt nicht der Einkommensteuer; Sozialversicherungen nicht Pflicht

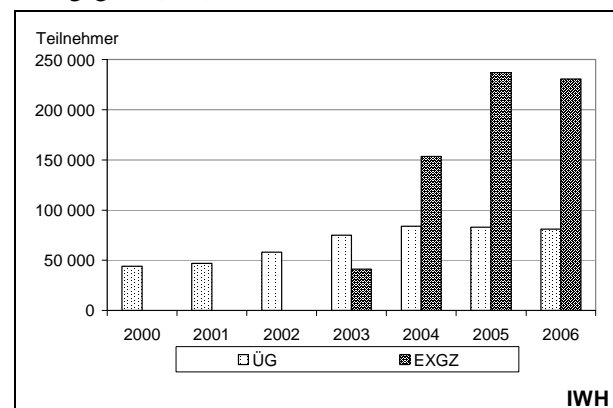
Quelle: IWH.

dadurch zustande gekommen sein kann, daß nur die ersten vier Monate berücksichtigt werden konnten. Während sich von 2003 auf 2004 die Anzahl der geförderten Ich-AGs mehr als verdreifacht hatte, fiel der Anstieg im darauffolgenden Jahr geringer, aber immer noch sehr kräftig aus. Welche Rolle hierbei die Einführung des Arbeitslosengeldes II gespielt hat, kann nur vermutet werden. Ab 2005 jedoch scheint sich die Entwicklung zu stabilisieren. Mit einer deutlich geringeren Dynamik entwickelten sich demgegenüber die Förderungen mit Hilfe des Überbrückungsgeldes (ÜG). Hierfür können die restriktiveren Voraussetzungen eine Erklärung sein: kürzere Förderdauer, Prüfung des Konzepts, keine Rückkehrmöglichkeit beim Scheitern etc. Aber auch beim Überbrückungsgeld zeigt die Abbildung seit 2004 keine ausgeprägte Tendenz zur Zu- oder Abnahme. Gründungen von Ich-AGs finden vorwiegend im Handel, Grundstücks- und Wohnwesen, Vermietung und Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen sowie im Bereich der sonstigen öffentlichen und privaten Dienstleistungen statt. Im Vergleich zum Überbrückungsgeld sind die Ich-AGs anteilig häufiger in den sonstigen öffentlichen und privaten Dienstleistungen anzutreffen und die Existenzgründungen durch Überbrückungsgeld verstärkt im Bereich Grund-

stücks- und Wohnungswesen, Vermietung und Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen.

Abbildung:

Entwicklung der Teilnehmerzahlen beim Existenzgründungszuschuß (EXGZ) und beim Überbrückungsgeld (ÜG)



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Berechnungen des IWH.

Gibt es Einsparpotentiale im neuen Förderkonzept?

Um diese Frage beantworten zu können, sind einige Annahmen zu treffen, um eine Überschlagsrechnung durchführen zu können. Es wird davon ausgegangen, daß die Zahl der geförderten Existenz-

Tabelle 2:

Überschlagsrechnung für die Ausgaben nach dem Gründungszuschuß

	Ich-AG	Überbrückungsgeld Variante I	Überbrückungsgeld Variante II	Gründungs- zuschuß
	1	2	3	4
Fördersumme pro Kopf	14 400 Euro	7 200 Euro	12 000 Euro	13 500 Euro
Fördersumme insgesamt	3 456 000 000 Euro	504 000 000 Euro	840 000 000 Euro	4 185 000 000 Euro
Anzahl Personen	240 000	70 000	70 000	310 000

Quelle: Berechnungen des IWH.

gründungen (etwa 240 000 im Jahresdurchschnitt 2005 bei der Ich-AG und etwa 70 000 Personen beim Überbrückungsgeld) sich nicht wesentlich ändert. Schließlich wird angenommen, daß die Fördermittel über die gesamte Förderperiode gewährt werden. Dies erlaubt es, bei unveränderter Teilnehmerzahl die Ausgaben annäherungsweise zu bestimmen. Da bei einer Ich-AG feste Förderbeträge gezahlt werden, ist eine Unterscheidung nach der Höhe des Arbeitslosengeldes nicht notwendig. Dies ist jedoch erforderlich beim Überbrückungsgeld. Aus diesem Grunde werden für dieses Förderkonzept zwei Alternativen präsentiert. Variante I geht von einem durchschnittlichen Arbeitslosengeld von 1 000 Euro pro Monat aus. Weiterhin wird angenommen, daß pro Monat 200 Euro zur sozialen Absicherung gezahlt werden, so daß die monatliche Fördersumme 1 200 Euro beträgt. Variante II unterstellt, daß insbesondere Arbeitslose mit einem relativ hohen Arbeitslosengeld eher Überbrückungsgeld beantragen als den Existenzgründungszuschuß. Hier wird angenommen, daß die monatliche Förderhöhe beim Überbrückungsgeld insgesamt (einschließlich der Zuschüsse zur sozialen Sicherung) bei 2 000 Euro monatlich liegt. Somit liegen die Förderbeträge bei jeweils sechsmonatiger Förderung bei 7 200 Euro (Variante I) bzw. bei 12 000 Euro (Variante II).

Die Förderung bei einer Ich-AG beträgt maximal 14 400 Euro über drei Jahre (600 Euro monatlich im ersten Jahr = 7 200 Euro; 360 Euro monatlich im zweiten Jahr = 4 320 Euro und 240 Euro monatlich im letzten Jahr = 2 880 Euro).

Für den neuen Gründungszuschuß gehen die Berechnungen davon aus, daß das durchschnittliche Arbeitslosengeld I monatlich etwa 1 000 Euro beträgt. Unter Berücksichtigung des Zuschusses von monatlich 300 Euro zur sozialen Absicherung be-

trägt dann die monatliche Fördersumme 1 300 Euro. Über neun Monate Förderzeit ergeben sich dann 11 700 Euro. Für die weiteren sechs Monate sind dann noch 1 800 Euro hinzuzurechnen, so daß die Gesamtsumme 13 500 Euro beträgt.

Diese Zahlen sind in Tabelle 2 in der dritten Zeile aufgeführt. Die nachfolgende Zeile weist die gesamte Fördersumme für die einzelnen Programme aus, wobei unterstellt wurde, daß im Durchschnitt 240 000 Ich-AGs gefördert werden und 70 000 Personen Überbrückungsgeld beziehen.

Vergleicht man zunächst die Fördersummen pro Kopf, dann zeigt die Tabelle 2, daß eine Ich-AG eine Einbuße von 900 Euro über drei Jahre hinnehmen muß, sich also etwas schlechter stellt als mit der derzeitigen Regelung. Deutliche Gewinner sind die Personen, die Überbrückungsgeld beziehen. Nicht nur, daß sich die Förderdauer von zur Zeit sechs auf neun Monate verlängert, auch die Förderbeträge steigen entsprechend an.⁵ In der ersten Variante beträgt die Verbesserung 6 300 Euro, und in der zweiten Variante immerhin noch 1 500 Euro. Bleibt die Gesamtzahl der geförderten Personen unverändert, dann wird es nicht zu den erhofften Einsparungen bei den Ausgaben kommen. Eher das Gegenteil wird der Fall sein. Selbst beim „günstigsten Fall“ mit der Variante I beim Überbrückungsgeld ist mit Mehrausgaben in Höhe von 200 Mio. Euro zu rechnen. Bleibt die Struktur der Geförderten beim Überbrückungsgeld auch zukünftig erhalten, dann dürfte Variante II eher der Realität entsprechen (wenn auch als Obergrenze). Dann ist aber eher mit weiteren Mehrausgaben zu rechnen, da dann die Fördersumme pro Kopf ent-

⁵ Da der Gründungszuschuß bei der Berechnung der Fördersumme dem Überbrückungsgeld entspricht, führt eine längere Förderdauer zwangsläufig zu höheren Ausgaben.

sprechend ansteigt. Ausgabenmindernd wirkt in jedem Fall die Verrechnung der Förderzeit mit der restlichen Anspruchsdauer auf Arbeitslosengeld. Einsparungen ergeben sich in diesem Zusammenhang auch dadurch, daß die Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes auf zwölf Monate begrenzt wurde. Diese Reform verschlechtert insbesondere die Absicherung der Ich-AGs im Falle des Scheiterns und wird zu entsprechenden Einsparpotentialen führen. Ob diese Einsparpotentiale aber deutlich die zu erwartenden Mehrausgaben übersteigen werden, ist derzeit nicht schlüssig zu beantworten.

Trotz der recht groben Annahmen zeigen die Berechnungen, daß über die Fördersumme sich kein nennenswertes Einsparpotential für die Regierung bzw. Bundesagentur für Arbeit ergibt, sondern daß eher mit Mehrausgaben im Vergleich zu den bestehenden Programmen gerechnet werden muß. Sollen also Einsparungen realisiert werden, dann können diese nur eintreten, wenn entweder die Bewilligung der Fördermittel verschärft wird oder wenn die neuen Bedingungen einen „Abschreckungseffekt“ auf potentielle Antragsteller ausüben und somit nicht wie im bisherigen Umfang beantragt werden. Ob dies gewünscht ist, hat die Politik zu beantworten.

Bewertung

Positiv zu beurteilen ist, daß zwei unterschiedliche Förderprogramme mit der gleichen Zielrichtung zu einem Programm zusammengefaßt werden. Zu begrüßen ist ebenfalls, daß zukünftig vor der Gewährung der Fördermittel eine Prüfung stattfinden soll, die von einer fachkundigen Stelle wie z. B. IHK durchgeführt werden soll und von deren Entscheidung die Mittelgewährung abhängig gemacht wird. Mit der Prüfung dürfte eine größere Erfolgswahrscheinlichkeit für das Überleben als Selbständiger gegeben sein. Zu bedenken ist aber, daß die Anforderungen an die Geschäftspläne im Durchschnitt gestiegen sind und somit einen größeren Prüfungsaufwand erfordern. Dies kostet Zeit und Geld und wird die Zeit zwischen Antrag und Bewilligung voraussichtlich verlängern.

Akzeptiert man die Annahmen für die Beispielsrechnungen, dann kann nicht davon ausgegangen werden, daß es kurzfristig zu deutlichen Einsparungen in den öffentlichen Haushalten kommen wird. Selbst wenn an Existenzgründungen interessierte Arbeitslose die neuen Bedingungen

als zu restriktiv empfinden und von einem Antrag auf Förderung absehen, wird es nicht zu nennenswerten Einsparungen kommen, da sie dann weiterhin Arbeitslosengeld beziehen werden. In diesem Sinne ist auch einer restriktiveren Bewilligung nur sehr begrenzt ein haushaltspolitischer Erfolg zu bescheiden.

Zu bedenken ist auch, daß ALG I Empfänger einen Antrag auf Gründungszuschuß stellen können, wenn sie nur noch wenige Monate Anspruch auf Arbeitslosengeld haben und versuchen, ein Abgleiten in das ALG II um einige Monate hinauszuzögern. Dann wären unter Umständen Mehrausgaben die Folge anstelle von erhofften Einsparungen.

Problematisch ist sicherlich die kurze Bezugsdauer von nur neun Monaten (bzw. 15). Erfahrungen mit Neugründungen – auch bei Existenzgründungen, die nicht aus der Arbeitslosigkeit heraus entstehen – deuten eher daraufhin, daß nach drei Jahren die „kritische Phase“ der Unternehmensgründung erst überschritten ist und man so im Markt etabliert ist, daß eine weitere Förderung nicht notwendig ist.⁶ Und folgt man den Ergebnissen der Gründungsforschung, dann gehen insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen sowie von Neugründungen Beschäftigungsimpulse aus. Diese Impulse sind jedoch mittelfristig. Somit stellt sich die Frage, ob die Förderdauer nicht viel zu kurz gewählt wurde, um Beschäftigungseffekte entstehen zu lassen.

Insgesamt scheint das Programm eher auf kurzfristige Einsparpotentiale abzustellen denn auf beschäftigungsfördernde Maßnahmen mit ihrer mittelfristigen Wirkung. Dies kann den Verdacht nahe legen, daß der Zwang zur Haushaltskonsolidierung arbeitsmarktpolitische Überlegungen zu kurz kommen ließ.

Herbert.Buscher@iwh-halle.de

⁶ Vergleiche hierzu auch REIZE, F.: Leaving Unemployment for Self-Employment. ZEW Economic Studies, Band 25, Nomos-Verlag, Baden-Baden 2004 und BLUM, U. et al.: Angewandte Industrieökonomik: Theorien, Modell, Anwendungen. Gabler, Wiesbaden 2006.

Eine Methode zur Bewertung peripherer Einzelhandelsstandorte dargestellt am Beispiel des Einkaufsparks Nova Eventis

Der seit einigen Jahren stattfindende Strukturwandel im Einzelhandelsbereich, verbunden mit Tendenzen zur Konzentration, Großflächigkeit und Filialisierung, führte zur Entstehung peripherer großflächiger Einzelhandelszentren. Diese besitzen im Vergleich zu der Verkaufsflächenstruktur der Innenstädte eine schnellere Anpassungsfähigkeit an die Kundenbedürfnisse.⁷ Die Raumordnungspolitik steht dabei vor der Herausforderung, bei der Bewilligung bzw. Ablehnung von Baugenehmigungen potentieller Einzelhandelsstandorte den regionalen Einfluß auf die Einzelhandelsstruktur quantifizieren zu müssen. Dies ist aufgrund der Datenlage nicht trivial, da hierfür Informationen der Konkurrenzstandorte vorliegen müssen. Als eine Näherung zur Bestimmung dieser Daten wird hier die Verwendung eines probabilistisches Gravitationsmodell vorgeschlagen.

Auf diese Methodik aufbauend, skizzieren die Autoren eine Umsetzung der Problematik für die Region Halle-Leipzig. Deutlich zeigt die Analyse innerhalb dieser Region die starke Konkurrenz, welche exemplarisch anhand des Einkaufszentrums Nova Eventis⁸ dargestellt wird.

Rechtliche Grundlagen

Die Baunutzungsverordnung (BauNVO) ist als Verordnung über die bauliche Nutzung der Grundstücke die wichtigste Rechtsgrundlage für die Standortpolitik in Bezug auf den Einzelhandel.⁹ In § 11 Abs. 3 BauNVO ist die Neuerrichtung von Einkaufszentren und Großgebietsformen des Einzelhandels geregelt. Die Baugebiete einer Kommune werden nach der Art ihrer baulichen Nutzung unter anderem in Wohn-, Misch-, Kern- und Sondergebiete unterschieden.¹⁰ Abhängig von der

vorgeschriebenen Nutzung einzelner Flächen sind nur bestimmte Handelsbetriebe zugelassen sind. Einzelhandelsgroßprojekte sind nur in Kerngebieten zulässig, wobei es sich um innerstädtische Geschäftsgebiete handelt, oder in für sie ausdrücklich festgesetzten Sondergebieten. In allen anderen Baugebieten sind sie nicht genehmigungsfähig. Nach der Feststellung der Großflächigkeit¹¹ der beantragten Einzelhandelsstätte erfolgt eine Prüfung nach § 11 Abs. 3 BauNVO, die sich mit den vom Betrieb ausgehenden (ökonomischen) Auswirkungen beschäftigt. Grundsätzlich ist im Rahmen der Prüfung nach § 11 Abs. 3 Satz 2 BauNVO anzunehmen, daß (negative) ökonomische Interdependenzen vorliegen, wenn die Geschosfläche 1 200 m² überschreitet.¹²

Unabhängig von der Geschosfläche wird der Bau ebenfalls nicht genehmigt, wenn Anhaltspunkte dafür bestehen, daß schädliche Auswirkungen auf die Umgebung, auf die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche in der Kommune, auf die Sicherung der verbrauchernahen Versorgung der Bevölkerung oder die Umwelt vorliegen.¹³ Aus diesen rechtlichen Grundlagen ergibt sich für die Kommune die Notwendigkeit der Beschreibung ökonomischer Wirkungsmechanismen. Mit der im folgenden vorgestellten Modellierung wird auf einfache Weise den Entscheidungsträgern eine praktische Entscheidungshilfe an die Hand gelegt.

Allgemeines Gravitationsmodell

Innerhalb der verschiedenen Verfahren aus dem Bereich der Standortanalyse sehen die Autoren die Modellgruppe der probabilistischen Gravitationsmodelle als am geeignetsten für eine Beschreibung regionaler Auswirkungen eines Einzelhandelsstandortes an.¹⁴

⁷ Vgl. FREHN, M.; PLATE, E.; FOHR, S.: Einkaufsmobilität und ihre Rahmenbedingungen in der Region Halle/Leipzig. 1998, S. 7.

⁸ Vgl. <http://www.ece.de/de/shopping/center/nel/nel.jsp> (Aburfdatum: 30.05.06).

⁹ KÖNIG, H.; ROESER, T.; STOCK, J.: Baunutzungsverordnung: BauNVO, Kommentar, in der Bekanntmachung vom 23. Januar 1990 (BGBl. I 132), zuletzt geändert am 22. April 1993 (BGBI. I 466), 2. Aufl., München 2003.

¹⁰ Vgl. BEREKOVEN, L.: Einzelhandelsmarketing: Grundlagen und Entscheidungshilfen, München 1990, S. 377.

¹¹ Vgl. Urteil des BverwG vom 22. Mai 1987, 4 C 19/85, BRS 47 Nr. 56.

¹² Vgl. BECK, W.; BENNERT, B.: Das Shopping-Center im Brennpunkt des öffentlichen Rechts, in: Falk, B. (Hrsg.), Das große Handbuch Shopping-Center. Landsberg 1998, S. 818.

¹³ Vgl. § 11 Abs. 3 Satz 2 BauNVO.

¹⁴ Zu Verfahren der betrieblichen Standortanalyse, vgl. SCHENK, H.: Marktwirtschaftslehre des Handels, Wiesbaden 1991, S. 250, und BIENERT, M.: Standortmanagement, Wiesbaden 1996, S. 125.

Probabilistische Gravitationsmodelle des Einzelhandels basieren grundlegend auf den Arbeiten von Huff sowie Lakshmanan und Hansen.¹⁵ Sie modellieren die Einkaufswahrscheinlichkeit p_{ij} aus einem Wohnort/Landkreis i in ein (peripheres) Einkaufszentrum j in Abhängigkeit von der Attraktivität der jeweiligen Verkaufsstätte (Verkaufsfläche) und der Distanz zwischen Wohn- und Einkaufsort. Das Modell ermöglicht die Analyse gegenseitiger ökonomischer Beeinflussung der Einkaufszentren. Nakanishi und Cooper verallgemeinerten das Modell von Huff, indem sie ein Multiplicative-Competitive-Interaction-Modell (MCI) entwickelten, das die Integration einer beliebigen Anzahl weiterer Einflußgrößen (neben Distanz und Attraktivität) zuläßt, so daß die Wahrscheinlichkeit in Gleichung 1 von N Variablen abhängt.¹⁶ Das Huff-Modell stellt demnach einen Spezialfall dieses sogenannten MCI-Modells dar.

$$(1) \quad p_{ij} = \prod_{n=1}^N x_{nij}^{\beta_n} / \left(\sum_{j=1}^J \prod_{n=1}^N x_{nij}^{\beta_n} \right)$$

Als zusätzliche Variablen seien beispielhaft Imagevariablen, Einwohnerzahl bzw. die Berücksichtigung von Kundensegmenten genannt.¹⁷ Das Modell kann in einem zweiten Schritt um einen weiteren Standort ergänzt werden. Dies ermöglicht *ceteris paribus* die Analyse von potentiellen Standorten.

Untersuchungsraum Halle-Leipzig

Der vorliegende Beitrag stellt die Frage nach dem Einfluß der Verkaufsfläche am Standort auf die

¹⁵ Vgl. HUFF, D. L.: Defining and Estimating a Trading Area, in: *Journal of Marketing*, 28. Jg. (1964), S. 34-38 und LAKSHMANAN, T. R.; HANSEN, W. G.: A Retail Market Potential Model, in: *Journal of the American Institute of planners*, 31. Jg. (1965), S. 134-143.

¹⁶ Vgl. NAKANISHI, M.; COOPER, L.: Parameter Estimation for a Multiplicative Competitive Interaction Model – Least Squares Approach, in: *Journal of Marketing Research*, 11. Jg. (1974), Nr. 7, S. 303.

¹⁷ *Imagevariablen*, vgl. WORATSCHEK, H.: Standortentscheidungen im Handel: Möglichkeiten und Grenzen von Gravitationsmodellen, in: Woratschek, H. (Hrsg.), *Neue Aspekte des Dienstleistungsmarketing – Konzepte für Forschung und Praxis*. Wiesbaden 2000, S. 29-48. – *Einwohnerzahl*, vgl. PACE, R. K.; LEE, M.-L.: Spatial Distribution of Retail Sales, URL: <http://business2.unisa.edu.au> (Abrufdatum 21.11.2004). – *Kundensegmente*, vgl. DOBBELSTEIN, T.: Die Nutzung probabilistischer Potentialmodelle zur verkaufsspezifischen Marktpotentialprognose, in: *Marketing ZFP*, 26. Jg. (2004), Nr. 2, S. 121-140.

konkurrierenden Großzentren am Beispiel der Region Halle-Leipzig. Das hier vorgestellte Gravitationsmodell, modelliert analog zu Huff die Distanz zwischen dem Wohnort der Kunden und den Einkaufszentren. Damit können auch Aussagen zu potentiellen (neuen) Standorten getroffen werden. Der Einzelhandel in der Region Halle-Leipzig ist geprägt durch neun großflächige Einkaufszentren, welche sich bezüglich ihrer Angebotsstruktur ähnlich sind. Die Tabelle gibt einen Überblick über die Fläche sowie die durchschnittliche Besucherzahl (Frequenz) dieser Zentren.

Tabelle:

Periphere Einzelhandelszentren der Region Halle-Leipzig

- Fläche in m² und Frequenz in Besucher pro Tag -

Einkaufszentrum	Fläche	Frequenz
Halle-Center Peißen	37 618	12 000
Kaufland Halle	23 604	20 000
Saale-Unstrut-Center	38 968	13 500
Nova Eventis	77 937	25 000
Pösna-Park	41 650	12 500
Löwen Center	41 191	10 000
Paunsdorf Center	105 964	27 800
Sachsenpark	34 596	5 000
Merseburger Schloßpassage	9 345	8 000

Quelle: Groner, B. (2002): EHI-Shopping-Center-Report; Frequenz Sachsenpark: Jürgens, U. (1998): Einzelhandel in den neuen Bundesländern – die Konkurrenzsituation zwischen Innenstadt und “Grüner Wiese” dargestellt anhand der Entwicklung in Leipzig, Rostock und Cottbus.

Eine Beschränkung des Kundeneinzugsgebietes erfolgt unter der Bedingung, daß sie mindestens einen Kundenanteil von 1,5% bei zwei der neun untersuchten Einkaufszentren auswiesen. Es stellt sich die Frage, inwieweit das Gesamtangebot von Nova Eventis und seine exponierte Lage die konkurrierenden Standorte beeinflusst.

Die Baugenehmigung für den Standort Günthersdorf erfolgte 1990 nach DDR-Recht, noch bevor raumplanerische Regelungen in Kraft traten und begründete die vorteilhafte Lage zwischen den Großstädten Halle und Leipzig.¹⁸

¹⁸ Vgl. DEN HARTOG-NIEMANN, E.; BOESLER, K.: Einzelhandelsstandorte des Verdichtungsraumes Leipzig im Spannungsfeld zwischen kommunaler Entwicklung und räumlicher Ordnung, in: *Erdkunde – Archiv für wissenschaftliche Geographie* 48. Jg. (1994), Nr. 4, S. 295.

Die Umstellung auf bundesdeutsches Recht führte zu einer Zunahme innerstädtischer Geschäftsgebiete sowie einer starken Abnahme peripherer Standortgenehmigungen, wobei die langfristige Attraktivität eines Standortes durch die Vielfalt an Einkaufsstätten und ein ausgewogenes Maß an Filialunternehmen in Verbindung mit Kultur, Gastronomie und Freizeiteinrichtungen sowie einer guten Erreichbarkeit (Parkplätze) bestimmt wird.¹⁹

Das mit einer Verkaufsfläche von 78 000 m² großflächige Einzelhandelszentrum Saale Park reagierte auf die verändernden Kundenbedürfnisse durch den konsequenten Umbau hin zum Urban Entertainment Center Nova Eventis. Bei gleicher Verkaufsfläche soll durch die Modernisierung des gesamten Erscheinungsbildes und ein verstärktes Fitness- und Sportangebot sowie Theater- und Konzertveranstaltungen eine größere Attraktivität des Standortes erreicht werden.²⁰ Neben dem Kerngeschäft Verkauf liegt das Ziel der Neustrukturierung demnach in einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch die Verschmelzung von Einkaufs- und Freizeitaktivitäten.²¹

Um die Frage des generellen Einflusses von Nova Eventis zu beantworten, ist der Standort zu ausgewählten großflächigen Einzelhandelszentren sowie den angrenzenden Landkreisen und kreisfreien Städten in Beziehung zu setzen.

Einkaufswahrscheinlichkeit

Zur Bestimmung der Kaufwahrscheinlichkeiten innerhalb des statischen probabilistischen Gravitationsmodells und der daraus resultierenden Umsatzpotentiale der untersuchten Einkaufszentren aus den umliegenden Landkreisen sowie der Kaufkraftabflüsse konkurrierender Einkaufszentren in Richtung Nova Eventis ist eine auf der „Licence Plate Analysis“ beruhende Erhebung über die tatsächlichen Einzugsbereiche erforderlich. Bei dieser von den Autoren durchgeführten Analyse, wird

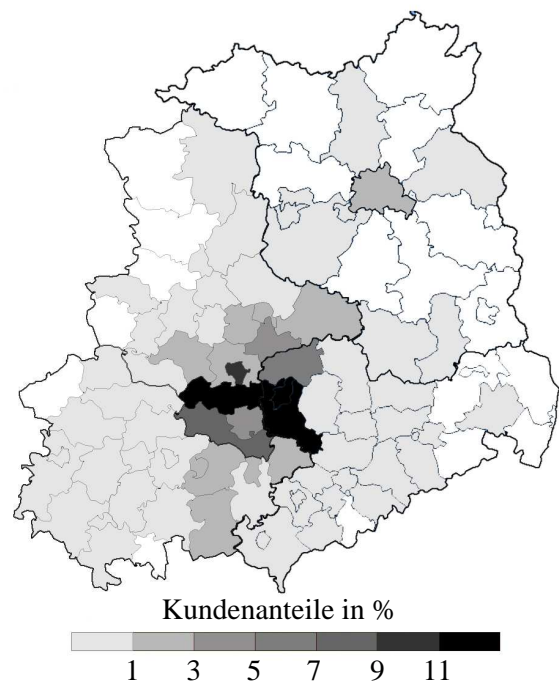
¹⁹ Vgl. ARING, J.: Rahmenbedingungen für die Innenstadtentwicklung: Neue Freizeit- und Einzelhandelsangebote als Herausforderung für die Kommunen, in: DSSW-Dokumentation: Innovative Konzepte zur Innenstadtentwicklung, 1998, S. 12.

²⁰ Vgl. o. V.: Saale Park wird zu Nova Eventis, in: Beilage zum Wochenspiegel, 29.09.2004, S. 3.

²¹ Vgl. DZIOMBA, M.; BEYERLE, T.: Freizeitimmobilien: ein Marktsegment gewinnt an Gewicht und Professionalität, in: Standort – Zeitschrift für angewandte Geographie, 27. Jg. (2003), Nr. 3, S. 118.

mit Hilfe von Kfz-Zulassungsnummern der vor dem Einkaufszentrum Parkenden auf die Kundenwohnorte (Landkreise) geschlossen. Für Nova Eventis zeigt Abbildung 1 ein großflächiges Einzugsgebiet, das sich auf die angrenzenden Landkreise entlang der Hauptverkehrsachsen konzentriert. Die originäre empirische Erhebung der jeweiligen Einzugsbereiche erfolgte im November 2004. Von den neun untersuchten Einzelhandelszentren besitzt Nova Eventis den größten Einzugsbereich, wobei der Kundenkreis von Leipzig mit 21%, gefolgt vom Kreis Merseburg-Querfurt mit 11% und Halle mit 9% dominiert wird.

Abbildung 1:
Empirisch erhobener regionale Kundenstruktur von Nova Eventis
- Angaben in % -



Quelle: Darstellung des IWH.

Aus der empirischen Erhebung der Einzugsbereiche der neun Einkaufszentren und ihrer durchschnittlichen Besucherzahl (Frequenz) ergibt sich die geschätzte absolute Besucherzahl pro Tag aus den Städten Halle und Leipzig sowie den umliegenden 13 Landkreisen.²² Aus der Summe dieser

²² Eine Ableitung der Einkaufswahrscheinlichkeit aus Zentralitätskennziffern ist aufgrund der eingeschränkten Datenverfügbarkeit nicht möglich. Die Zentralitätskennziffer ist ein Maß für die Attraktivität einer Stadt oder einer Region als Einkaufsort. Sie wird wie folgt berechnet: $100 \cdot (\text{Umsatz} / \dots)$

Besucher peripherer Einzelhandelszentren pro Tag läßt sich die potentielle Kundenverteilung (Einkaufswahrscheinlichkeit) eines Landkreises je peripherem Einkaufszentrum ermitteln. Neben der Distanz stellt die ebenfalls in der Tabelle abgebildete einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche einen weiteren Modellbaustein dar.

Gravitationsmodell für die neun peripheren Einzelhandelszentren der Region Halle-Leipzig

Der Einfluß von Verkaufsfläche und Distanz eines Einkaufszentrums zu dem jeweiligen Landkreis auf die ermittelten Einkaufswahrscheinlichkeiten wird im folgenden analysiert. Die Ermittlung der hoch signifikanten Modellparameter (vgl. Kasten) für die Region Halle-Leipzig ergibt für die Verkaufsfläche einen Wert von 0,57 und für den Abstand zum Wohnort des Kunden einen Wert von -2,46. Die positive Ausprägung 0,57 bedeutet, daß mit einer Zunahme der Verkaufsfläche im Vergleich zur Konkurrenz die Wahrscheinlichkeit steigt, daß der entsprechende Standort besucht wird.

Eine in diesem Rahmen von den Autoren ergänzende Schätzung des Modells für ausgewählte Warengruppen dieser Region zeigt ähnlich robuste Ergebnisse. Trotz der Berücksichtigung der wesentlichen peripheren Einkaufszentren ist zu beachten, daß aufgrund fehlender Daten bezüglich der Innenstädte (u. a. Kundeneinzugsbereich, Verkaufsfläche) keine Vollständigkeit zu erreichen ist. Dies führt dazu, daß die Kaufkraftbeeinflussung der Innenstädte unberücksichtigt bleibt.

Quantifizierung des Einflusses

Im weiteren geht es um die Bestimmung der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft, welche aus den Landkreisen den peripheren Einzelhandelszentren zufließt. Für eine Quantifizierung dieses Zusammenhangs, müssen die Kaufkraftströme der umliegenden Kreise und kreisfreien Städte Halle und Leipzig zu den Einkaufszentren in einem Folgeschritt modelliert werden.

kennziffer je Einwohner/einzelhandelsrelevanter Kaufkraftkennziffer je Einwohner). Die Kennziffern für den Umsatz sowie die einzelhandelsrelevante Kaufkraft (vgl. Fußnote 23) beziehen sich auf den bundesdeutschen Durchschnitt von 100. Sie werden ebenfalls von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) herausgegeben. (Vgl. URL: http://www.ihk-nordwestfalen.de/handel/bindata/Erlaeuterungen_zu_GfK-Zahlen_2003.pdf (Abrufdatum: 05.06.2006))

Mit der Kenntnis der Einkaufswahrscheinlichkeit p_{ij} lassen sich nicht nur die Größe des Einzugsgebietes und die Verflechtungen konkurrierender Einkaufsorte berechnen, sondern auch die damit verbundenen Kaufkraftströme in der betrachteten Region bestimmen. Dafür ist es notwendig, die GfK-einzelhandelsrelevante Kaufkraft zu ermitteln.²³

Andere Studien haben ergeben, daß bis zu 60% der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft den peripheren Einkaufszentren zufließen.²⁴ Dort wird darauf hingewiesen, daß dieser Anteil bei einer erhöhten Konkurrenzsituation wesentlich geringer anzusetzen ist. Angesichts der Lage der betrachteten Einkaufszentren in einem Ballungsraum mit zwei Großstädten und der Kenntnis über die Einzelhandelsumsätze ausgewählter Einkaufsstätten aus diesen Untersuchungen bezüglich des Raumes Halle-Leipzig, wird hier die Annahme getroffen, daß 20% der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft einer Region den peripheren Einkaufszentren zufließen. Mit dieser Annahme kommt es zwar zu einer Überschätzung der Kaufkraftabflüsse der Landkreise am Rand des Untersuchungsraumes und zu einer Unterschätzung zentral gelegener Landkreise, das Vorgehen kann jedoch im Mittel als eine gute Näherung angesehen werden.

Einfluß von Nova Eventis auf die umliegenden Kreise

Von der durch die peripheren Einkaufszentren aus den umliegenden Kreisen abgezogenen Kaufkraft entfallen rund 250 Mio. Euro p. a. auf den Standort Nova Eventis. In Abbildung 2 sind die Kaufkraftzuflüsse aus den einzelnen Landkreisen zu Nova Eventis dargestellt. Dies wurden auf Basis der Multi-

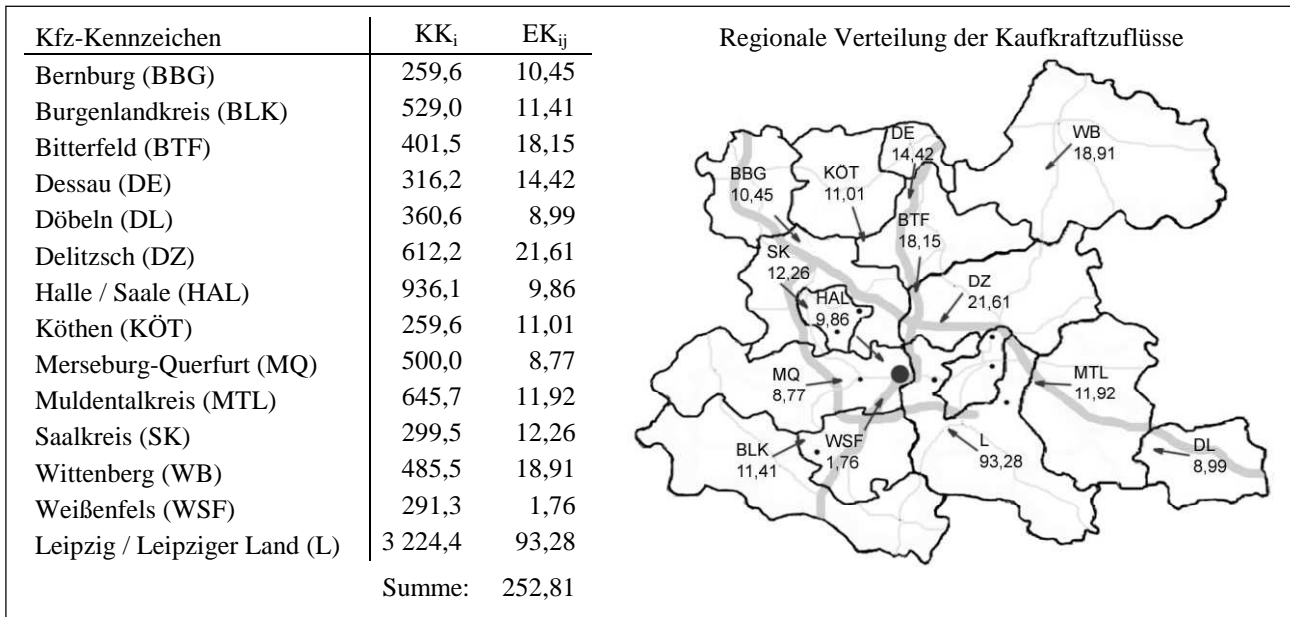
²³ „Die Kaufkraftkennziffer kann vereinfacht als die Summe aller Nettoeinkünfte pro Region bezeichnet werden. Damit ist sie der wichtigste Indikator für das Konsumpotential der dort lebende Wohnbevölkerung. Die GfK-einzelhandelsrelevante Kaufkraft unterscheidet sich darin, daß alle Ausgaben, die nicht in den Einzelhandel fließen, aus der Kaufkraft herausgerechnet werden (z. B. Mieten, Versicherungen, Autokosten, Heizung, Reisen usw.).[...] Sie zeigt das Nachfragepotential für den stationären Einzelhandel ...“

Vgl. <http://www.wuppertal.ihk24.de> (Abrufdatum: 02.06.06).

²⁴ Vgl. HERTOG-NIEMANN, E.; BOESLER, K.: Einzelhandelsstandorte des Verdichtungsraumes Leipzig im Spannungsfeld zwischen kommunaler Entwicklung und räumlicher Ordnung, in: Erdkunde – Archiv für wissenschaftliche Geographie 48. Jg. (1994), Nr. 4, S. 295.

Abbildung 2:

Regionale Verteilung der Kaufkraftzuflüsse $E_{K_{ij}}$ p. a. aus den Landkreisen nach Nova Eventis^a
 - in Mio. Euro -



^a Dem IWH liegt die einzelhandelsrelevante Kaufkraft KK_i für das Jahr 2001 auf NUTS-3-Ebene vor.

Quelle: Einzelhandelsrelevante Kaufkraft vgl. IHK Halle-Dessau (2003): Handelsatlas für die Wirtschaftsregion der IHK Halle-Dessau; IHK Leipzig (2002): Handelsatlas Kammerbezirk Leipzig; Darstellung des IWH.

Kasten:

Parameterschätzung für die Region Halle-Leipzig

Für $j = 1, \dots, 9$ großflächige Einzelhandelszentren wurden die gegenseitigen Beziehungen in Abhängigkeit von der Verkaufsfläche und der Distanz zu den $i = 1, \dots, 13$ Landkreisen (Kundenwohrt) geschätzt.

W_{ij} : Kundenanteil von i in j	F_j : Kunden in j (Frequenz)	A_j : Verkaufsfläche von j (Attraktivität)	D_{ij} : Distanz zwischen i und j
----------------------------------------	----------------------------------	------------------------------------------------	-----------------------------------------

$$K_{ij} = F_j \cdot W_{ij}$$

K_{ij} : Kunden aus i in j
 $K_{i\cdot}$: Kunden aus i , die außerhalb von i einkaufen

Bestimmung der Einkaufswahrscheinlichkeit p_{ij} , welche die Wahrscheinlichkeit angibt, mit der ein Kunde aus i in j einkauft.

Ermittlung der signifikanten Modellparameter mittels linearisierten loglinearen Schätzansatz

$$\tilde{p}_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \tilde{A}_j + \beta_2 \tilde{D}_{ij} + \tilde{\varepsilon}_{ij}$$

allgemeiner MCI-Ansatz:
$$p_{ij} = \frac{\beta_0 \cdot A_j^{\beta_1} \cdot D_{ij}^{\beta_2} \cdot \varepsilon_{ij}}{\sum_{j=1}^9 \beta_0 \cdot A_j^{\beta_1} \cdot D_{ij}^{\beta_2} \cdot \varepsilon_{ij}}$$
, mit $p_{ij} = \frac{K_{ij}}{K_{i\cdot}}$

pplikation der Kaufwahrscheinlichkeiten für jeden Landkreis mit der anteiligen einzelhandelsrelevanten Kaufkraft der GfK bestimmt.

Die berechneten Umsatzpotentiale geben einen Hinweis auf den Verlauf und die Richtung der Kaufkraftströme einer Region, können aber von den tatsächlich erzielten Umsätzen abweichen. Deshalb sind diese Ergebnisse als Ausgangspunkt für eine mögliche Kundenbefragung zu verstehen, bei der

sozioökonomische Kennziffern mit genaueren Informationen über branchen- und regionenspezifische Besonderheiten kombiniert werden. Aus dieser ließen sich dann spezifische regionalpolitische Handlungsempfehlungen ableiten, womit dem Ziel der Beurteilung regionaler Auswirkungen eines Einzelhandelsstandortes noch besser entsprochen werden könnte. Empirische Untersuchungen bestätigen jedoch, daß der hier verwendete Modellansatz

eine durchaus plausible Prognose des Umsatzes an einem neuen Standort liefert.²⁵

Einfluß von Nova Eventis auf die umliegenden peripheren Einzelhandelszentren

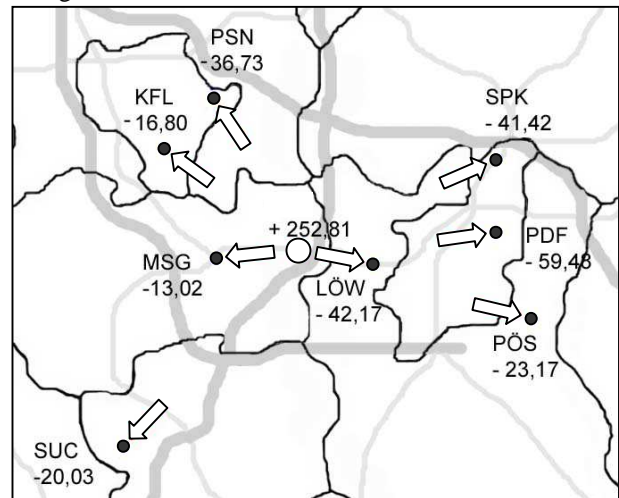
Der von den Autoren modellierte Ansatz, basierend auf den planbaren Zahlen Verkaufsfläche und Distanz, gestattet in einfacher Weise, erste Aussagen über die Wirkung potentieller und bestehender auf bereits existierende Standorte zu treffen. Nova Eventis steht dabei ebenso in Konkurrenz zu den hier modellierten und in der Tabelle aufgeführten peripheren Einzelhandelszentren wie zu den Einzelhandelszentren in den Innenstädten der Kreise.

Neben der guten verkehrspolitischen Anbindung lassen sich Agglomerationsvorteile aufgrund der großflächigen, variablen Verkaufsfläche der peripheren Einkaufszentren beschreiben, welche zu einer entsprechenden Kundenbindung führen. Ausgehend vom Modellansatz, welcher einen unterstellten 20%-igen Kaufkraftabfluß der Regionen zu den peripheren Einzelhandelszentren modelliert, läßt sich der aufgrund seiner vorteilhaften Lage beschriebene Kaufkraftzufluß von rund 250 Mio. Euro nach Nova Eventis als Ergebnis der Konkurrenzbeziehungen zwischen den neun untersuchten Zentren beschreiben.

Die Abbildung 3 der regionalen Verteilung dieser Kaufkraftabflüsse von den konkurrierenden Einzelhandelszentren nach Nova Eventis zeigt gut, daß neben der Konkurrenz zu den Innenstädten eine starke Beziehung zu den verschiedenen anderen peripheren Einzelhandelsstandorten besteht. So können die in der genannten Graphik gezeigten Kaufkraftströme durch eine Was-Wäre-Wenn-Situation beschrieben werden: Würde der Standort Nova Eventis in Günthersdorf nicht existieren, dann entfielen der Anteil dieses Kaufkraftabflusses aus den Landkreisen auf die „verbleibenden“ peripheren Einkaufszentren.²⁶

Insbesondere die konkurrierenden Einkaufszentren in Leipzig werden erheblich vom Standort Nova Eventis beeinflusst. Dies hängt neben der Größe in einem nicht unerheblichen Maß von der Kunden-nähe ab, und in diesem Punkt liegt die Verpflichtung und Chance einer konsistenten Regionalpolitik.

Abbildung 3:
Regionale Verteilung der Kaufkraftgewinne bei hypothetischen Wegfall von Nova Eventis^a
- Angaben in Mio. Euro -



^a Periphere Einkaufszentren: Halle-Center Peißen (PSN), Kaufland Halle (KFL), Saale-Unstrut-Center (SUC), Pösa-Park (PÖS), Löwen Center (LÖW), Paunsdorf Center (PDF), Sachsenpark (SPK), Merseburger Schloßpassage (MSG)

Quelle: Darstellung des IWH.

Die Region Halle-Leipzig ist geprägt durch eine Vielzahl großflächiger Einzelhandelszentren, welche eine nicht unerhebliche raumpolitische Wirkung entfalten. Mit ihren zentralen Standorten an den Hauptverkehrsachsen sowie einem differenzierten Einzelhandelsangebot stellen sie eine starke – manchmal übermächtige – Konkurrenz zu den Innenstädten dar. Lediglich die Oberzentren der Region konnten aufgrund ihrer Größe und der damit verbundenen Vielfalt im Waren- und Freizeitangebot in den letzten Jahren kontrastreiche Gegenpole setzen.

Der Beitrag beantwortet am konkreten Beispiel Nova Eventis die Frage nach den ökonomischen Auswirkungen eines Einzelhandelsstandortes. Durch das hier angewendete Instrumentarium können überdies die Auswirkungen potentieller Standorte auf die bestehenden bewertet werden. Damit ist den Entscheidungsträgern eine praktikable Entscheidungshilfe an die Hand gegeben, die eine differenzierte Bewertung der gegebenen Handlungsalternativen bei der Standortwahl ermöglicht.

Alexander.Kubis@iwh-halle.de
Maria Hartmann*

²⁵ Vgl. GIERL, H.: Marketing. Stuttgart 1995, S. 664.

²⁶ Es handelt sich somit um eine ceteris paribus Analyse für potentielle Standorte.

*Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Lehrstuhl für Statistik

IWH-Industrienumfrage im Mai 2006: Stimmungsaufschwung erreicht die mittelständischen Unternehmen

Das Stimmungshoch im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe hält an, wie die IWH-Befragung unter rund 300 Industrieunternehmen signalisiert. Die seit geraumer Zeit erkennbare Erwärmung des Geschäftsklimas setzte sich im Mai weiter fort. Gegenüber der Vorperiode fallen die Einschätzungen zu Lage und Aussichten nochmals günstiger aus, wenn auch geringfügig (vgl. Tabelle). In längsschnittlicher Betrachtung gibt es seit März mehr positive als negative Entwicklungen: Jedes fünfte Unternehmen sieht eine Verbesserung der Geschäftslage, jedes sechste schätzt ein, daß sich die

Geschäftsaussichten verbessert haben. Eine Verschlechterung konstatieren demgegenüber 14% bei der Lage und 12% bei den Aussichten. Vor allem in kleineren und mittelgroßen Unternehmen wird die Geschäftslage deutlich positiver bewertet als zum Ende des ersten Quartals 2006. In den Kleinunternehmen wurden ähnliche Werte zuletzt im Jahr 2000 erreicht.

Die saisonbereinigten Daten bestätigen die Festigung des konjunkturellen Aufschwungs in der Industrie (vgl. Abbildung). Auch unter Ausschluß der jahreszeitlichen Einflüsse legte der Saldo der

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe
- Vergleich der Ursprungswerte mit Vorjahreszeitraum und Vorperiode, Stand Mai 2006 -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Mai 05	Mrz. 06	Mai 06	Mai 05	Mrz. 06	Mai 06	Mai 05	Mrz. 06	Mai 06	Mai 05	Mrz. 06	Mai 06	Mai 05	Mrz. 06	Mai 06
	in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe ^a														
Geschäftslage															
Industrie insgesamt	24	33	40	44	47	42	28	17	15	4	3	3	36	61	64
Hauptgruppen^b															
Vorleistungsgüter	23	28	42	45	54	42	26	13	15	6	5	1	37	64	68
Investitionsgüter	26	44	38	36	36	45	33	20	14	4	0	3	25	61	67
Ge- und Verbrauchsgüter	22	30	37	51	48	40	25	20	19	2	2	4	45	57	54
dar.: Nahrungsgüter	27	27	35	47	41	40	25	31	24	1	1	1	47	35	48
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	16	22	27	39	39	42	35	30	26	9	8	5	11	23	38
50 bis 249 Beschäftigte	22	32	38	47	51	45	28	15	14	3	2	3	37	66	66
250 und mehr Beschäftigte	38	47	52	45	46	39	17	7	9	0	0	0	66	85	82
Geschäftsaussichten															
Industrie insgesamt	21	28	31	49	55	53	26	15	14	4	2	2	40	66	68
Hauptgruppen^b															
Vorleistungsgüter	21	32	30	51	53	55	24	13	12	4	2	3	44	69	70
Investitionsgüter	21	33	29	46	50	53	26	17	17	7	0	1	34	66	64
Ge- und Verbrauchsgüter	22	19	32	48	62	52	29	15	14	1	4	2	41	63	68
dar.: Nahrungsgüter	33	14	25	48	70	61	19	11	14	0	5	0	62	68	72
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	12	22	22	45	48	50	35	25	22	8	5	6	13	39	44
50 bis 249 Beschäftigte	24	27	32	50	59	56	24	12	10	2	2	2	48	72	77
250 und mehr Beschäftigte	28	42	36	52	48	50	17	10	14	3	0	0	59	80	73

^a Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet, Angaben für Mai 2006 vorläufig. - ^b Die Klassifikation der Hauptgruppen wurde der Wirtschaftszweigsystematik 2003 angepaßt.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

positiven und negativen Meldungen zur *Geschäftslage* nochmals zu. Dasselbe gilt für die *Geschäftsaussichten*.

In den fachlichen Hauptgruppen zeichnet sich ein differenziertes Bild. So zeigt sich im Vorleistungsgütergewerbe eine positive Entwicklung sowohl bei der Geschäftslage als auch bei den Geschäftsaussichten. Wie schon in der Vorperiode kommen die Impulse vor allem aus der Chemischen Industrie und der Metallerzeugung und -bearbeitung.

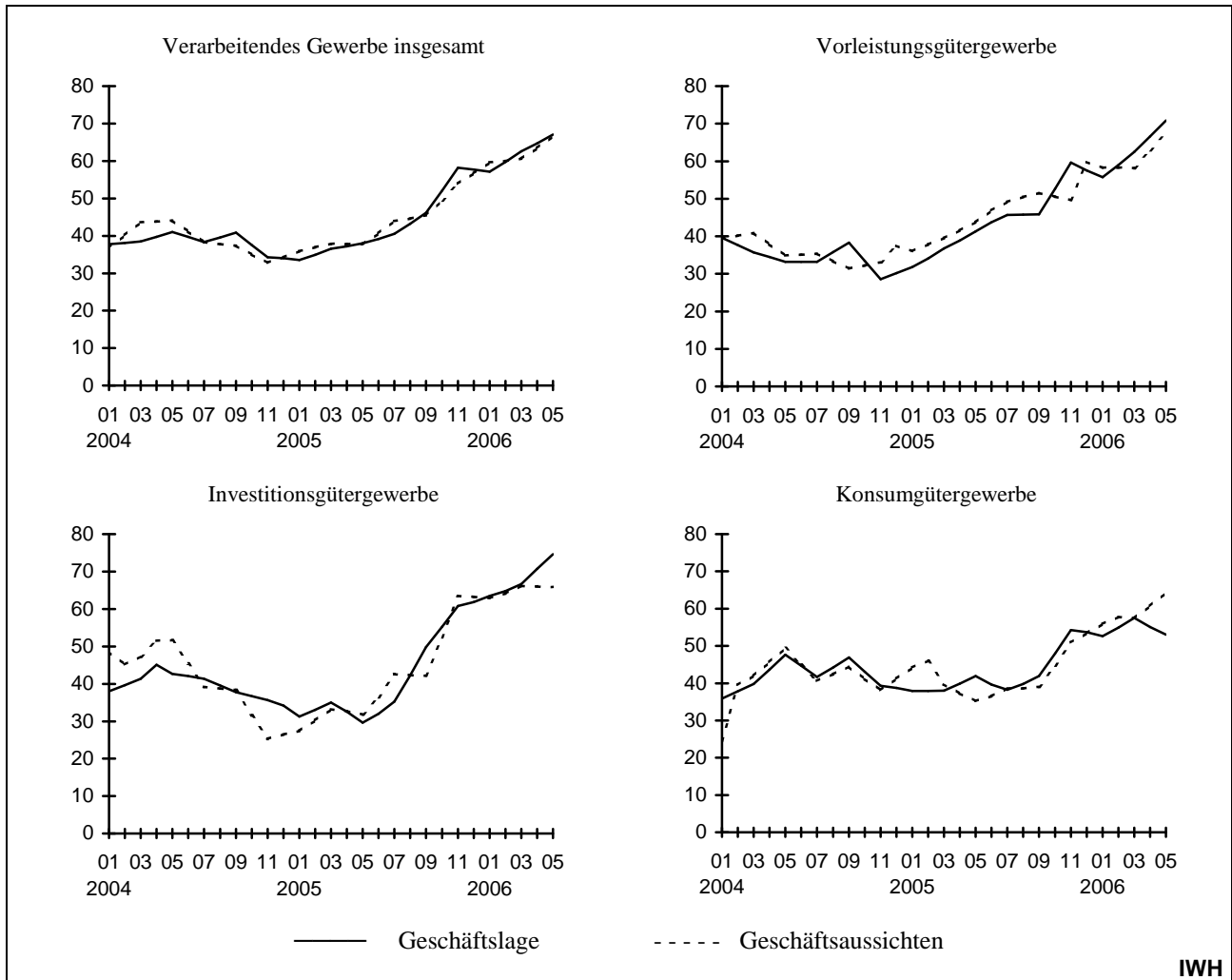
Im Investitionsgütergewerbe ist seit Ende letzten Jahres bei der Lagebeurteilung ein stetiger Aufwärtstrend zu beobachten. Die Beurteilung der Geschäftsaussichten folgt dem aber nicht; sie verharrt auf dem erreichten hohen Niveau. Diese gegen den allgemeinen Trend im Verarbeitenden Gewerbe etwas zurückbleibende Entwicklung kann wohl

den für die Branche schwieriger werdenden weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zugeschrieben werden. Dennoch schätzt über die Hälfte der Unternehmen aus dem Fahrzeugbau und dem Bereich Elektrotechnik und Feinmechanik ihre Auftragslage für die nächsten sechs Monate als gut ein.

Bei den Produzenten von Konsumgütern geht die Schere zwischen der Beurteilung von Lage und Aussicht weiter auseinander: Die positive Entwicklung der Geschäftsaussichten setzte sich fort. Die Lagebewertung hingegen offenbart gegenwärtig noch einen negativen Trend. Hier wird sich zeigen müssen, ob die wachsende Konsumlaune der Deutschen in den nächsten Monaten eine Trendumkehr bewirken kann.

Cornelia.Lang@iwh-halle.de

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe - Salden^a, saisonbereinigte Monatswerte -



^a 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.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Veranstaltungen:

Vorankündigungen:

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.

Workshop „Time Series Analysis and Economic Forecasting“

Das IWH veranstaltet am 14. Juli 2006 einen Workshop zur Zeitreihenanalyse und makroökonomischen Prognose. Gegenstand sind zum einen moderne Testverfahren, die auch bei schwacher Identifikation noch zuverlässige Ergebnisse liefern. Zum anderen wird das makroökonomische Prognosemodell des IWH vorgestellt und Weiterentwicklungsmöglichkeiten desselben diskutiert.

4. Lange Nacht der Wissenschaften, 14. Juli 2006

Auch dieses Jahr veranstaltet die Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg die Lange Nacht der Wissenschaften, an der sich das IWH wieder beteiligt. Zeitgleich mit dem Sachsen-Anhalt-Tag, der anlässlich der 1200-Jahr-Feier in Halle stattfindet, informieren die Universität und außeruniversitäre Einrichtungen über ihre wissenschaftlichen Tätigkeiten. Das IWH bietet Interessierten im Konferenzsaal des Instituts vier Vorträge zu folgenden Themen an:

- 19.00 Uhr *Prof. Dr. Martin T. W. Rosenfeld*: „Die wirtschaftliche Zukunft der Stadt Halle und des Ballungsraumes Leipzig-Halle.“
- 20.00 Uhr *Björn Jindra, M.A.*: „Was verbindet die moderne Theorie multinationaler Unternehmen mit dem mittelalterlichen Orden der Zisterzienser?“
- 21.00 Uhr *Dipl.-Kaufmann Henry Dannenberg, Dipl.-Volkswirt Olaf Neubert*: „Bewertung und Auswirkungen der Risiken von Unternehmen.“
- 22.00 Uhr *PD Dr. Joachim Wilde*: „Hartz IV: zu wenig aus der Sozialhilfe gelernt?“

Das vollständige Programm der 4. Langen Nacht der Wissenschaften ist unter:
www.wissenschaftsnacht-halle.de abzurufen.

3. IAB-IWH-Workshop „Arbeitsmärkte und Mobilität“

Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) und das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nürnberg (IAB) veranstalten einen gemeinsamen zweitägigen Workshop zum Thema „Arbeitsmärkte und Mobilität“, der am 9. und 10. November 2006 in Halle (Saale) stattfindet. Auf dem Workshop sollen Arbeitsmarktprobleme vorgestellt und diskutiert werden, die in einem inhaltlichen Zusammenhang zur regionalen Mobilität, zur Einkommensmobilität und zur beruflichen Mobilität stehen. Besonderer Wert wird auf die Darstellung der politischen Implikationen der jeweiligen Resultate gelegt.

Tagung „Halle Forum on Urban Economic Growth“

Das IWH veranstaltet am 23. November 2006 die Tagung „Halle Forum on Urban Economic Growth“. Das Forum bietet sowohl Wissenschaftlern als auch Praktikern die Möglichkeit, theoretische und empirische Fortschritte der Stadtökonomik und Determinanten städtischen Wachstums zu diskutieren.