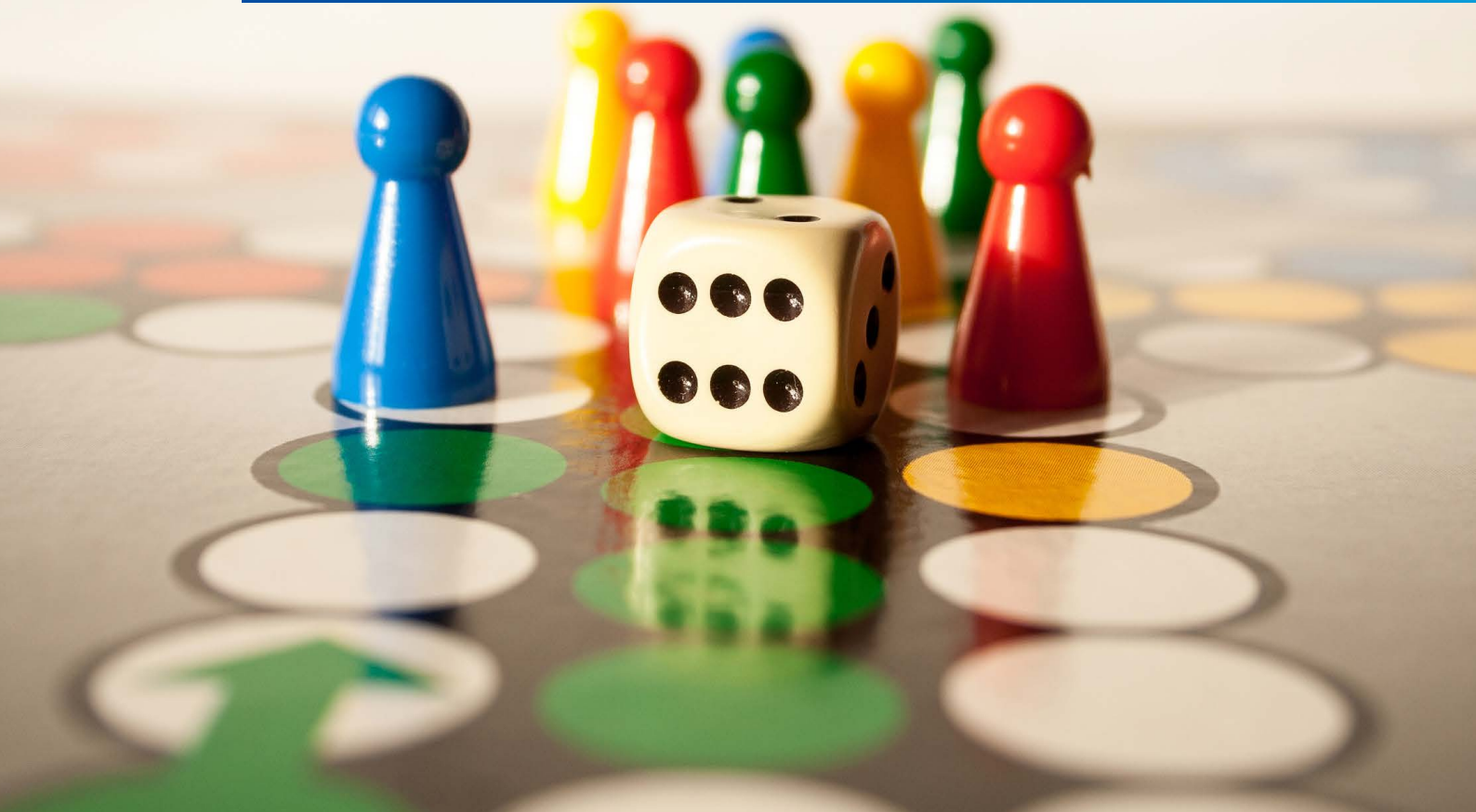


Wirtschaft im Wandel

1/2017

10. März 2017, 23. Jahrgang



Devrim Göktepe-Hultén, Viktor Slavtchev **s. 05**

Effekte der Frühphasenunterstützung von Gründungen aus öffentlichen Forschungseinrichtungen

Gerhard Heimpold **s. 09**

Im Fokus: Industrielle Kerne in Ostdeutschland und wie es dort heute aussieht – Das Beispiel des Zentrums Mikroelektronik Dresden

Brigitte Loose **s. 13**

IWH-Bauumfrage im vierten Quartal 2016: Bauproduktion im Osten derzeit stark vom Tiefbau getrieben

Birgit Schultz **s. 16**

IWH-Industrienumfrage im vierten Quartal 2016: Geschäftslage leicht gedämpft, aber Aussichten verbessert

Inhaltsverzeichnis

- 03** Kommentar: Finanzforschung in Halle: Passt das?
Reint E. Gropp
- 04** Aktuelle Trends:
Große Unterschiede zwischen den Bundesländern bei der Arbeitsmarktintegration Geflüchteter
Oliver Holtemöller
- 05** Effekte der Frühphasenunterstützung von Gründungen aus öffentlichen Forschungseinrichtungen –
Das Beispiel Max-Planck-Innovation
Devrim Göktepe-Hultén, Viktor Slavtchev
- 09** Im Fokus: Industrielle Kerne in Ostdeutschland und wie es dort heute aussieht –
Das Beispiel des Zentrums Mikroelektronik Dresden
Gerhard Heimpold
- 13** IWH-Bauumfrage im vierten Quartal 2016:
Bauproduktion im Osten derzeit stark vom Tiefbau getrieben
Brigitte Loose
- 16** IWH-Industrienumfrage im vierten Quartal 2016:
Geschäftslage leicht gedämpft, aber Aussichten verbessert
Birgit Schultz
- 19** 17th IWH-CIREQ-GW Macroeconometric Workshop: „Inequality, Micro Data and Macroeconomics“
Christoph Schult

Finanzforschung in Halle: Passt das?

Reint E. Gropp, Präsident des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle




Das IWH hat in den letzten Jahren seine Kapazitäten in der Finanzforschung stark ausgebaut: Eine eigene **Abteilung** mit mehr als 20 Forschern wurde eingerichtet, darunter zwei W3- und demnächst vier W1-Professuren. Darüber hinaus stellt das IWH eine Datenbank und einen **Forschungshub zum Thema „International Banking“** zur Verfügung. Andere Aktivitäten, zum Beispiel im Bereich Industrieökonomik oder Stadtökonomik, wurden deutlich reduziert, um Ressourcen für die neuen Aktivitäten freizumachen.

Ich werde oft gefragt, ob der Standort Halle der richtige sei, um Finanzmarktforschung zu betreiben. Die Antwort auf diese Frage ist ja, und zwar aus verschiedenen Gründen. Beginnen wir mit einem Gedankenexperiment: Stellen Sie sich vor, in Berlin gäbe es keine Bundesregierung. Denken Sie sich also den Reichstag, das Kanzleramt sowie alle Ministerien und Regierungsgebäude weg. Schwer vorstellbar, denn der Charakter der Stadt würde sich völlig verändern. Ein ähnliches Experiment zu Frankfurt am Main: Stellen Sie sich vor, es gäbe in Frankfurt keinen Finanzsektor. Keine Bankentürme, keine Börse. Auch hier eine völlige Veränderung des Charakters der Stadt. Und zum Schluss stellen Sie sich Halle vor, ohne Banken und ohne Bundesregierung. Was sehen Sie? Sie sehen genau die gleiche Stadt. Halle ist eine Stadt, die weder von großen Regierungsgebäuden noch von der Finanzindustrie direkt profitiert. Und gerade deswegen ist Halle der richtige Ort, um die realwirtschaftlichen Konsequenzen der Finanzmärkte zu untersuchen. Denn die Finanzmärkte ohne ihre Auswirkungen auf Konsum, Wachstum, Beschäftigung, Investitionen und Produktivität zu betrachten, ist vielleicht akademisch interessant und wissenschaftlich von Bedeutung – wirtschaftspolitisch ist es irrelevant. Und wo könnte man die realwirtschaftlichen Auswirkungen des Geschehens an den Finanzmärkten besser untersuchen als in einer Stadt, die von der Realwirtschaft geprägt ist?

Gleichzeitig nutzen wir die lange Tradition des IWH in der Erforschung von Wachstumsprozessen und Strukturwandel, um die Verbindungen zwischen der Realwirtschaft und dem, was auf den Finanzmärkten und in den Banken passiert, besser zu verstehen. Nur wenn man Forschung über Arbeitsmärkte, über Konjunktur und

Wachstum mit Finanzforschung verbindet, kann man relevante Politikberatung betreiben, die aufzeigt, wo Risiken für die Realwirtschaft im Finanzsystem bestehen. Und nur so können wir erforschen, welche Verbesserungen in der Finanzregulierung nötig sind, um die Effizienz der Wirtschaft zu erhöhen, Arbeitslosigkeit zu senken und die unvermeidlichen Anpassungsprozesse einer dynamischen Wirtschaft besser zu begleiten.

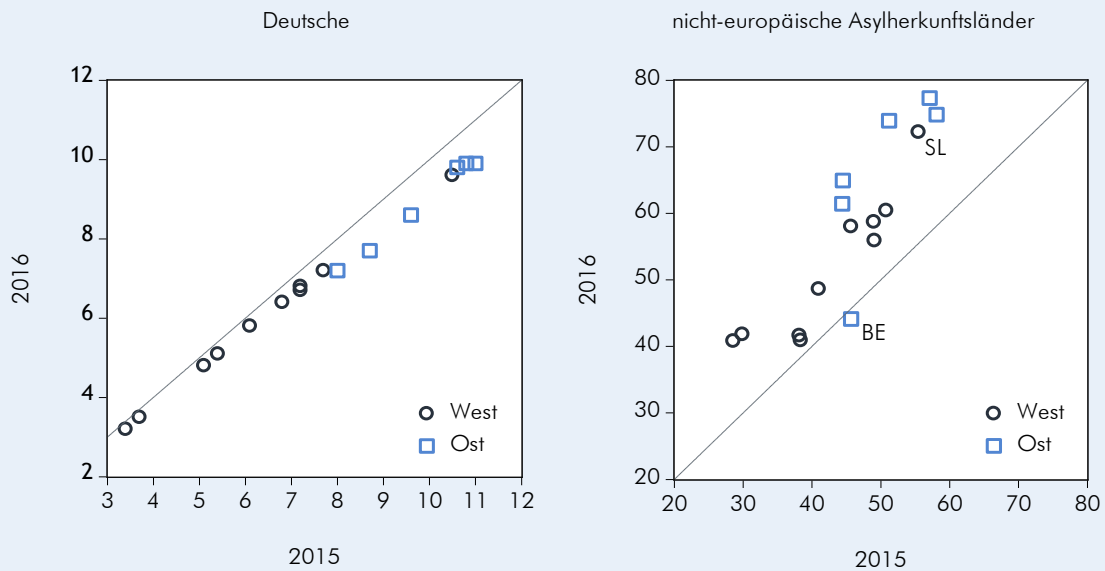
In Berlin und Frankfurt fällt es mitunter schwer, diese Fragen nicht aus den Augen zu verlieren. In Frankfurt ist es von entscheidender Bedeutung, ob es dem Finanzsystem gutgeht, völlig losgelöst vom Rest der Wirtschaft. Aber wir brauchen kein Finanzsystem, das sich selbst gut genug ist und nur sein eigenes Wohlergehen im Auge hat. Sondern eines, das seine Aufgaben erfüllt, nämlich die effiziente Allokation von Kapital, die Generierung von wichtigen Informationen und die Versorgung der Wirtschaft mit Liquidität. Das zu untersuchen und der Politik ausgewogenen Rat zu geben, gelingt viel besser außerhalb der Finanz- und Regierungs-„Blasen“ in Berlin und Frankfurt. Denn wer seinem Untersuchungsobjekt zu nahe ist, wird allzu leicht selbst Teil von „Hypes“ und Moden und verliert schnell die Objektivität. 

Aktuelle Trends: Große Unterschiede zwischen den Bundesländern bei der Arbeitsmarktintegration Geflüchteter

Oliver Holtemöller

Arbeitslosenquote

in %




Abweichungen von der amtlichen Arbeitslosenquote aufgrund eingeschränkter Bezugsgröße.

Quellen: Bundesagentur für Arbeit. Beobachtungen jeweils aus dem Juni 2015 und dem Juni 2016; Darstellung des IWH.

Die Integration Geflüchteter in den Arbeitsmarkt ist angesichts ihrer stark gestiegenen Anzahl eine große Herausforderung in allen Regionen Deutschlands. Es gibt allerdings große Unterschiede bezüglich des Erfolgs der Arbeitsmarktintegration zwischen den Bundesländern. Die linke Abbildung zeigt, dass die Arbeitslosenquote deutscher Staatsangehöriger zwischen Juni 2015 und Juni 2016 in allen Bundesländern gesunken ist (alle Beobachtungspaare liegen unterhalb der 45-Grad-Linie). In den Bundesländern mit hoher Arbeitslosigkeit ist die Arbeitslosenquote sogar stärker gesunken (größerer Abstand der Beobachtungspaare zur 45-Grad-Linie). Die rechte Abbildung offenbart allerdings, dass sich die Arbeitslosenquote von Menschen aus nicht-europäischen Asylherkunftsländern in den ostdeutschen Bundesländern stärker verschlechtert hat als im Westen: Abgesehen von Berlin liegen die ostdeutschen Beobachtungspaare (blaue Quadrate) für die Arbeitslosenquoten im Juni 2015 und im Juni 2016 über den westdeutschen (schwarze Kreise).

Die allgemein schlechtere Situation am Arbeitsmarkt in den ostdeutschen Bundesländern (und im Saarland)

überträgt sich verstärkt auf die Arbeitsmarktchancen Geflüchteter. Diese Entwicklung deutet daraufhin, dass die ostdeutschen Länder Defizite bei der Integration Geflüchteter in den Arbeitsmarkt aufweisen. Für diese Personengruppe sind Sprachförderung und der Erwerb wichtiger sozioökonomischer Grundfähigkeiten von zentraler Bedeutung, zumal unter den Geflüchteten viele junge Menschen sind. 



Professor Dr. Oliver Holtemöller
Leiter der Abteilung Makroökonomik,
Stellvertretender Präsident

Oliver.Holtemoeller@iwh-halle.de

Effekte der Frühphasenunterstützung von Gründungen aus öffentlichen Forschungseinrichtungen – Das Beispiel Max-Planck-Innovation

Devrim Göktepe-Hultén, Viktor Slavtchev

Unternehmensgründungen durch Wissenschaftler werden als wichtiger Kanal zur Kommerzialisierung von Wissen und Technologien aus öffentlichen Forschungseinrichtungen und daher als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung angesehen. Jedoch fehlen Wissenschaftlern oft wichtige unternehmerische Fähigkeiten und Kapital, sodass sie auf Unterstützung angewiesen sind. Am Beispiel der Max-Planck-Gesellschaft in Deutschland wird hier untersucht, inwiefern Unterstützung durch die öffentliche Forschungseinrichtung für angehende Gründer in der Frühphase den Gründungs- und Kommerzialisierungsprozess beschleunigen kann. Die Max-Planck-Gesellschaft ist eine der weltweit führenden Einrichtungen im Bereich der Grundlagenforschung und verfügt zudem mit Max-Planck-Innovation über eine Transfereinheit, die dezidiert und erfolgreich die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen aus der Gesellschaft vorantreibt. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen, dass die Unterstützung durch öffentliche Forschungseinrichtungen die frühe Erstellung eines tragfähigen Business-Plans und die frühe Akquise externen Kapitals fördert, sodass unterstützte Start-ups früher am Markt sind und Umsätze realisieren.

JEL-Klassifikation: L26, M13, O31, O32, O33

Schlagwörter: Gründungen aus öffentlichen Forschungseinrichtungen, Technologietransfer, Kommerzialisierung, Time-to-Market

Unternehmensgründungen durch Wissenschaftler werden als wichtiger Kanal zur Kommerzialisierung von Wissen und Technologien aus öffentlichen Forschungseinrichtungen und daher als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung angesehen. Öffentliche Forschungseinrichtungen generieren neues Wissen und Technologien mit wirtschaftlichem Potenzial. Diese sind jedoch oft komplex oder nicht kodifiziert, sodass sie nicht durch externe Akteure, sondern nur durch die Forscher selbst kommerzialisieren werden können. Entsprechend fördert die Politik die Entwicklung und Implementierung von Maßnahmen an öffentlichen Forschungseinrichtungen, um (i) die Gründungsneigung von Wissenschaftlern zu stimulieren und (ii) gründungsinteressierte Wissenschaftler in ihren Vorhaben aktiv zu unterstützen.

Dieser Beitrag¹ konzentriert sich auf das zweite Feld und untersucht, inwiefern Unterstützung für angehende Gründer in der frühen Vorgründungsphase den Gründungs- und Kommerzialisierungsprozess beschleunigen und helfen kann, schneller Umsätze zu generieren. Denn wenn es Gründungen gelingt, frühzeitig

Umsätze zu generieren und kostendeckend zu arbeiten, erhöht dies ihre Überlebens- und Wachstumschancen.² Zudem können Unternehmen, die ihre Produkte schneller auf den Markt bringen, Vorteile gegenüber möglichen Konkurrenten und Nachahmern sowie höhere Profitabilität und größere Marktanteile erlangen.³ Insgesamt beeinflussen die Anfangsbedingungen die langfristige Entwicklung von Gründungen.⁴

1 Dieser Artikel basiert auf dem Aufsatz Göktepe-Hultén, D.; Slavtchev, V.: Support for Public Research Spin-offs by the Parent Organizations and the Speed of Commercialization, in: *Journal of Technology Transfer*, Vol. 41 (6), 2016, 1507–1525.

- 2 Vgl. Rosenthal, S.: *Effective Product Design and Development: How to Cut Lead Time and Increase Customer Satisfaction*. Business One Irwin: Homewood, IL 1992. – Wheelwright, S.; Clark, K.: Accelerating the Design-build-test Cycle for Effective Product Development, in: R. A. Burgelman, M. A. Maidique, S. C. Wheelwright (eds), *Strategic Management of Technology and Innovation*. Irwin: Chicago 1996, 859–868. – McGrath, R.: Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure, in: *Academy of Management Review*, Vol. 24 (1), 1999, 13–30.
- 3 Vgl. Droege, C.; Jayaram, J.; Vickery, S. K.: The Ability to Minimize the Timing of New Product Development and Introduction: An Examination of Antecedent Factors in the North American Automobile Supplier Industry, in: *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 17 (1), 2000, 24–40. – Takeuchi, H.; Nonaka, I.: The New Product Development Game, in: *Harvard Business Review*, Vol. 64 (1), 1986, 137–146. – Eisenhardt, K.; Martin, J.: Dynamic Capabilities: What are they?, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 21 (10/11), 2000, 1105–1121.
- 4 Vgl. Cooper, A. C.; Gimeno-Gascon, F.; Woo, C. Y.: Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance, in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 9 (5), 1994, 371–395. – Dahlgqvist, J.; Davidsson, P.; Wiklund, J.: Initial Conditions as Predictors of New Venture Performance: A Replication and Extension of the Cooper et al. Study, in: *Enterprise Innovation Management Studies*, Vol. 1 (1), 2000, 1–17.

Gründungen aus öffentlichen Forschungseinrichtungen sind nicht marktreif

Gründer aus öffentlichen Forschungseinrichtungen benötigen typischerweise Unterstützung in den frühen Phasen, vor und unmittelbar nach der Gründung.⁵ Akademische Start-ups basieren typischerweise auf Wissen, Kompetenzen und Ideen, welche die Gründer im Lauf ihrer Hochschulkarriere akkumuliert und generiert haben. Da akademische Forschung überwiegend nicht anwendungs- bzw. marktorientiert ist, sondern vielmehr der Erweiterung des Horizonts an Grundlagenwissen gewidmet ist, sind ihre Ergebnisse oft innovativ, jedoch vergleichsweise weit entfernt von konkreten Geschäftsideen. Entsprechend müssen gründungsinteressierte Forscher weitere, häufig langwierige und kostspielige Forschung und Entwicklung leisten, um ihre Ideen zu marktfähigen Produkten weiterentwickeln zu können. Jedoch fehlen ihnen in den frühen Phasen typischerweise ausreichende finanzielle Mittel. Potenzielle Financiers (Banken, Venture-Capital-Gesellschaften etc.) schrecken vor dem mit dem hohen Innovationsgrad der Vorhaben verbundenen Geschäftsrisiko zurück. Zudem fehlen den Gründern aus öffentlichen Forschungseinrichtungen oft unternehmerische Fähigkeiten, Geschäftskontakte und Netzwerke, Wissen über die Funktionsweise der Märkte, über den Wettbewerb und Konkurrenten, Kundenwünsche und -präferenzen, über rechtliche und institutionelle Rahmenbedingungen etc.

Unterstützung für angehende Gründer durch Max-Planck-Innovation

Die hier vorgestellte empirische Untersuchung fand am Beispiel der Max-Planck-Gesellschaft (MPG) in Deutschland statt. Die MPG ist eine der weltweit führenden Einrichtungen im Bereich der Grundlagenforschung und repräsentiert in vieler Hinsicht die akademische Forschungslandschaft hierzulande. Zudem zeichnet sich die MPG durch eine vergleichsweise hohe Gründungsneigung unter ihren Wissenschaftlern⁶ aus und verfügt über eine bemerkenswert erfolgreiche Transfergesellschaft, Max-Planck-Innovation (MPI) in

München, die dezidiert die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen aus den Max-Planck-Instituten unterstützen soll.⁷ Wie für ähnliche öffentliche Forschungseinrichtungen weltweit typisch, umfasst die Unterstützung für angehende Gründer durch die MPI ein breites Spektrum, von recht allgemeinen bis zu vergleichsweise spezifischen und gezielten Maßnahmen.⁸ Dabei wird sowohl auf eigene Expertise als auch auf die Expertise und Kompetenzen externer Partner und Experten (Unternehmensberater, technische Ingenieure, Design- und Produktioningenieure bzw. Produktentwickler), Financiers, erfolgreicher Firmengründer und erfahrener Mentoren und Coaches zurückgegriffen, die ihr Wissen und ihre Erfahrungen im Bereich der Unternehmensgründung und -führung mit den angehenden Gründern teilen. Als „Sparring-Partner“ der Gründer versucht man zu helfen, (i) eventuelle Fehler im Produkt und im Geschäftsmodell möglichst früh aufzudecken und zu korrigieren, (ii) einen Business-Plan zu entwickeln und (iii) Kontakte zu geschäftsrelevanten Akteuren (Zulieferern, Kunden, Financiers etc.) zu vermitteln.⁹ Eine direkte finanzielle Unterstützung oder sogar Investition in die Vorhaben bzw. eine finanzielle Beteiligung an diesen wird aufgrund des rechtlichen Rahmens typischerweise nicht angestrebt. Ziel ist es vielmehr, den angehenden Gründern grundlegende Kenntnisse zu vermitteln und ihnen dabei zu helfen, einen ersten funktionierenden Alpha-Prototyp sowie einen realistischen, ökonomisch soliden Business-Plan zu entwickeln. Durch die Unterstützung sollen die angehenden Gründungen möglichst schnell fit für den Markt gemacht werden mit dem Ziel, die Unsicherheiten für private Akteure und Investoren zu reduzieren und sie zu überzeugen, sich zu engagieren.

5 Vgl. Shane, S.: *Academic Entrepreneurship: University Spinoffs and Wealth Creation*. Edward Elgar: Cheltenham 2004.

6 Vgl. Krabel, S.; Mueller, P.: What Drives Scientists to Start their Own Company? An Empirical Investigation of Max Planck Society Scientists, in: *Research Policy*, Vol. 38 (6), 2009, 947-956. – Krabel, S.; Siegel, D. S.; Slavtchev, V.: The Internationalization of Science and its Influence on Academic Entrepreneurship, in: *Journal of Technology Transfer*, Vol. 37 (2), 2012, 192-212.

7 Siehe <http://www.max-planck-innovation.de/de/technologietransfer/erfolgsbilanz/>.

8 Vgl. Wright, M.; Clarysse, B.; Mustar, P.; Lockett, A.: *Academic Entrepreneurship in Europe*. Edward Elgar: Cheltenham 2007. – Lockett, A.; Wright, M.: Resources, Capabilities, Risk Capital and the Creation of University Spin-out Companies, in: *Research Policy*, Vol. 34 (7), 2005, 1043-1057. – O’Kane, C.; Mangematin, V.; Geoghegan, W.; Fitzgerald, C.: University Technology Transfer Offices: The Search for Identity to Build Legitimacy, in: *Research Policy*, Vol. 44 (2), 2015, 421-437.

9 Vgl. Hayter, C. S.; Link, A. N.: On the Economic Impact of University Proof of Concept Centers, in: *Journal of Technology Transfer*, Vol. 40, (1), 2015, 178-183. – Moray, N.; Clarysse, B.: Institutional Change and Resource Endowments to Science-based Entrepreneurial Firms, in: *Research Policy*, Vol. 34 (7), 2005, 1010-1027. – Walter, A.; Auer, M.; Ritter, T.: The Impact of Network Capabilities and Entrepreneurial Orientation on University Spin-off Performance, in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 21 (4), 2006, 541-567.

Frühphasenunterstützung verkürzt die Time-to-Market

Untersucht wurde zunächst der potenzielle Time-to-Market-Effekt einer Unterstützung durch die öffentliche Forschungseinrichtung, also inwiefern die Unterstützung die Zeit bis zu den ersten Umsätzen reduzieren kann. Um die genauen Kanäle hinter dem Time-to-Market-Effekt aufzudecken, wurde anschließend untersucht, inwiefern eine Unterstützung die frühe Erstellung eines Business-Plans und die frühe Akquise externen Privatkapitals fördert. Die Daten wurden mittels Telefoninterviews mit den Wissenschaftlern der MPG erhoben. Gesammelt wurden Informationen über aktuelle Gründungsaktivitäten, inklusive der Verfügbarkeit eines Business-Plans und externen Kapitals, über die Zeitdauer bis zu den ersten Umsätzen, über die Unterstützung durch die MPI sowie weitere Informationen über die Personen und deren Vorhaben. Von 2 604 antwortenden MPG-Forschern wurden 50 als Gründer in der Frühphase identifiziert.

Tabelle
Time-to-Market

erwartete Zeitspanne bis zu den ersten Umsätzen	Gründungsvorhaben (Anteile; n = 50)
≤ ein Jahr	8%
ein Jahr bis 1,5 Jahre	38%
1,5 Jahre bis 3,5 Jahre	24%
> 3,5 Jahre	30%

Quelle: Berechnungen des IWH.

Die Tabelle zeigt, dass vom Beginn der Gründungsvorbereitung bis zu den ersten Umsätzen vergleichsweise viel Zeit vergehen kann. Nur bei 8% der Fälle werden die ersten Umsätze innerhalb des ersten Jahres erwartet, bei 38% zwischen einem und anderthalb Jahren, bei weiteren 24% zwischen anderthalb und dreieinhalb Jahren, und bei 30% dauert es länger als dreieinhalb Jahre. Entsprechend wichtig kann eine Unterstützung sein, insbesondere in Zeiten immer kürzer werdender Technologie- und Produktlebenszyklen.

Der mögliche Time-to-Market-Effekt einer Unterstützung durch die MPI wurde zunächst mittels eines multivariaten Regressionsansatzes untersucht. Dieser erlaubt es, mögliche Einflüsse weiterer beobachteter Faktoren auszuschließen, wie z. B. individuelle Eigenschaften des Gründers (Alter, Geschlecht, Erfahrung im Privatsektor etc.) oder Charakteristika der Gründungsvorhaben (Verfügbarkeit von Business-Plan und

externem Kapital, Innovationsgrad der Geschäftsidee, Patente, Teamgründung, technologische Unterschiede bzw. Branchenunterschiede, regionale Bedingungen etc.). Die Ergebnisse zeigen, dass von der MPI unterstützte Gründer erste Umsätze im Durchschnitt ca. sieben Monate früher erwarten als nicht unterstützte Gründer.


Zusätzlich wurde ein Instrumentenvariablenansatz verwendet, um Einflüsse durch mögliche unbeobachtete, systematische, mit der Time-to-Market im Zusammenhang stehende Unterschiede zwischen unterstützten und nicht-unterstützten Gründungen auszuschließen. Solche Unterschiede können die Ergebnisse der einfachen multivariaten Regressionsanalyse verzerren. In der Tat deuten die Daten darauf hin, dass unter den unterstützten vergleichsweise mehr „schlechte“ bzw. „langsame“ Gründungen zu finden sind, was den Effekt der Unterstützung in der einfachen multivariaten Regressionsanalyse tendenziell unterschätzen würde. Daher wird im Instrumentenvariablenansatz in einem ersten Schritt die Wahrscheinlichkeit einer Unterstützung durch die MPI als eine Funktion der Entfernung zwischen dem Institut des jeweiligen Gründers und dem MPI-Standort München modelliert. Die Wahl dieses Instruments basiert auf der Tatsache, dass die räumliche Distanz die Interaktion zwischen den Parteien erschwert und die Wahrscheinlichkeit einer Unterstützung reduziert, sonst jedoch keinen direkten Effekt auf die Time-to-Market hat. Die Ergebnisse des Instrumentenvariablenansatzes bestätigen den Befund der einfachen multivariaten Regressionsanalyse, zeigen aber auch, dass diese den wahren Effekt unterschätzt: Gemäß dem Instrumentenvariablenansatz reduziert die Unterstützung durch die MPI die Time-to-Market im Durchschnitt um ca. acht Monate.

In einer anschließenden Analyse wurden die genauen Kanäle hinter dem Time-to-Market-Effekt untersucht, insbesondere, inwiefern die MPI-Unterstützung die Time-to-Market reduziert, indem sie die Erstellung eines Business-Plans und die Akquise externen Kapitals fördert. Auch hier besteht die Möglichkeit, dass unbeobachtete Eigenschaften der Gründer oder ihrer Vorhaben existieren, die sowohl die Wahrscheinlichkeit eines Business-Plans bzw. einer Fremdkapitalakquise als auch die Wahrscheinlichkeit einer Unterstützung durch die MPI beeinflussen und somit die Ergebnisse verzerren. Um dies zu berücksichtigen, wird eine so genannte Seemingly-Unrelated-Bivariate-Probit-Methode angewendet. Ähnlich wie oben wird die Distanz zwischen dem Institut des jeweiligen Gründers und der Max-Planck-Innovation in München als „exo-

gene“ Variable genutzt. Die Ergebnisse bestätigen, dass die Unterstützung durch die MPI die Erstellung eines Business-Plans und die Akquise von Fremdkapital fördert und somit, dass dies zwei wesentliche Kanäle sind, durch die die Unterstützung letztendlich die Time-to-Market reduziert.

Implikationen

Gründungen durch Wissenschaftler werden als wichtiger Kanal zur Kommerzialisierung von Wissen und Technologien aus öffentlichen Forschungseinrichtungen und daher als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung angesehen. Doch führen ein hoher Innovations- bzw. Risikograd und mangelnde unternehmerische Kompetenzen der Forscher dazu, dass viele Ideen vergleichsweise viel Zeit bis zur Kommerzialisierung benötigen oder sogar im Gründungsprozess „steckenbleiben“. Unterstützung in den frühen Phasen durch die

öffentlichen Forschungseinrichtungen kann hier helfen. Die Vermittlung von Geschäftskontakten, die Hilfe bei der Entwicklung eines marktfähigen Produkts und bei der Erstellung eines tragfähigen Business-Plans kann den Gründungs- bzw. Kommerzialisierungsprozess beschleunigen und den Gründungen zu einem erfolgreichen Start verhelfen. Daher sollte eine Politik, die auf Gründungen durch Wissenschaftler als Instrument der Kommerzialisierung von akademischem Wissen und Technologien setzt, die Frühphasenunterstützung mit einbeziehen. Umso mehr, als „vormarktliche“ Interventionen wirtschafts- bzw. wettbewerbspolitisch weniger bedenklich sind. Außerdem kann die Frühphasenunterstützung eine vergleichsweise (kosten-)effiziente Maßnahme sein, insbesondere wenn die Unterstützung als Qualitätssiegel fungiert und eine Signalwirkung hat, sodass private Akteure schon vergleichsweise früh übernehmen. 



Devrim Göktepe-Hultén, Ph.D.

Lund University
Department of Business Administration

Devrim.Goktepe-Hulten@fek.lu.se



Dr. Viktor Slavtchev

Abteilung Strukturwandel und
Produktivität

Viktor.Slavtchev@iwh-halle.de

Im Fokus: Industrielle Kerne in Ostdeutschland und wie es dort heute aussieht – Das Beispiel des Zentrums Mikroelektronik Dresden

Gerhard Heimpold

Das Unternehmen IDT Europe GmbH mit Sitz in Dresden, das bis Dezember 2015 als Zentrum Mikroelektronik Dresden (ZMDI AG) firmierte, kann ein Beispiel auch für andere Industrieunternehmen in Deutschland sein: Fokus auf Forschung, Entwicklung und Design – ohne eigene Fertigung. Die IDT Europe GmbH war als Forschungseinrichtung für die mikroelektronische Industrie der DDR gestartet und konnte nach der Herstellung der Deutschen Einheit als ein wichtiger Bestandteil der Halbleiterindustrie und -forschung in der Region Dresden erhalten werden. Das Unternehmen befand sich bis 1998 faktisch im Eigentum des Freistaates Sachsen. Ende 1998 erfolgte die Privatisierung. In den 2000er Jahren spezialisierte sich das ZMDI vor allem auf Halbleiter-Erzeugnisse für energieeffiziente Lösungen insbesondere in Automobilen, der Medizintechnik, Industrieautomatisierung und Konsumelektronik. Im Jahr 2007 wurde die eigene Halbleiterfertigung aufgegeben, und es erfolgte eine Konzentration auf Forschung und Entwicklung. Das ZMDI profilierte sich als ein mittelständisches Headquarter-Unternehmen mit Sitz in Dresden. Im Dezember 2015 wurde die ZMDI AG vom US-Halbleiter-Unternehmen Integrated Device Technology, Inc. (IDT) erworben, bildet im neuen Unternehmensverbund das Exzellenzzentrum für Halbleiteranwendungen in Automobilen und entwickelt auch Produkte für industrielle Anwendungen und die Konsumelektronik.

JEL-Klassifikation: P20, R11

Schlagwörter: Ostdeutschland, industrieller Kern, Transformation, Halbleiterindustrie, Forschung und Entwicklung

Der Beitrag setzt eine Artikelserie fort, die so genannte industrielle Kerne in Ostdeutschland und deren Entwicklung nach Herstellung der Deutschen Einheit zum Gegenstand hat.¹ Der Begriff der industriellen Kerne wurde in den frühen 1990er Jahren geprägt. Damals wurde deutlich, dass nicht alle ehemaligen volkseigenen Betriebe schnell privatisierbar waren. Es mehrten sich Forderungen, ausreichend Zeit für die Sanierung der Unternehmen einzuräumen, um sie auf mittlere Sicht verkaufsfähig zu machen. Gegenstand dieses Beitrags ist das Zentrum Mikroelektronik Dresden (ZMDI AG),² das seine Wurzeln in einem

Forschungsinstitut hat, das für die Halbleiterindustrie der DDR tätig war. Später wurden in diesem Unternehmen auch Halbleiter-Erzeugnisse hergestellt. In den 2000er Jahren erfolgte der Umbau zu einem Unternehmen, in dem ausschließlich geforscht und entwickelt wird. Angesichts der wirtschaftspolitischen Diskussion über die Zukunft industrieller Produktion könnte dieses Beispiel von Bedeutung für andere Unternehmen sein. Auch jüngere empirische Arbeiten widmen sich langfristigen Wirkungen von Industrialisierungsprozessen.³ Nach der Erläuterung der Entstehungsgeschichte des Unternehmens werden die Schritte zu seiner Sanierung und Privatisierung

1 Im Rahmen dieser Artikelserie wurden bereits veröffentlicht: Heimpold, G.: Im Fokus: Industrielle Kerne in Ostdeutschland und wie es dort heute aussieht – Das Beispiel des Chemiestandorts Bitterfeld-Wolfen, in: *IWH, Wirtschaft im Wandel*, Jg. 21 (6), 2015, 110-113. – ders.: Im Fokus: Industrielle Kerne in Ostdeutschland und wie es dort heute aussieht – Das Beispiel des Metallurgiestandorts Eisenhüttenstadt, in: *IWH, Wirtschaft im Wandel*, Jg. 22 (3), 2016, 57-60. – ders.: Im Fokus: Industrielle Kerne in Ostdeutschland und wie es dort heute aussieht – Das Beispiel des Chemiestandorts Schkopau, in: *IWH, Wirtschaft im Wandel*, Jg. 22 (4), 2016, 73-76. – ders.: Im Fokus: Industrielle Kerne in Ostdeutschland und wie es dort heute aussieht – Das Beispiel der JENOPTIK AG, in: *IWH, Wirtschaft im Wandel*, Jg. 22 (5), 2016, 97-100. – ders.: Im Fokus: Industrielle Kerne in Ostdeutschland und wie es dort heute aussieht – Das Beispiel SKET Magdeburg, in: *IWH, Wirtschaft im Wandel*, Jg. 22 (6), 2016, 129-132.

2 Die Untersuchung dieses Fallbeispiels erfolgte im Zusammenhang mit der Mitwirkung des IWH im Korean German Research Network on Unification Studies, innerhalb dessen das IWH seit Frühjahr 2014 Erfahrungen der wirtschaftlichen Entwicklung Ostdeutschlands aufbereitet und mit Gesprächspartnern des Korea Institute for International Economic Policy (KIEP) und des Ministry of Strategy and Finance der Republik Korea diskutiert.

3 Vgl. Franck, R.; Galor, O.: Is Industrialization Conducive to Long-Run Prosperity? IZA DP No. 9158. Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit: Bonn 2015.

herausgearbeitet, die Beschäftigungssituation und schließlich die regionale Einbettung des Unternehmens, dessen überregionaler Status und die eigene Forschung und Entwicklung charakterisiert – allesamt Faktoren, die aus regionalökonomischer Sicht zentral für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit sind.

Historische Ursprünge⁴

Das Unternehmen, das hier vorgestellt wird, ist am 01.08.1961 als „Arbeitsstelle für Molekularelektronik“, die unter Leitung des Physikers Werner Hartmann stand, gegründet worden. Danach gab es verschiedene Umfirmierungen und unterschiedliche Zuordnungen. Im Jahr 1986 erfolgte die Eingliederung in das Kombinat VEB Carl Zeiss Jena. Die Einrichtung firmierte als VEB Forschungszentrum Mikroelektronik Dresden. Das Zentrum machte sich einen Namen, weil es für eines der Prestigeobjekte der Mikroelektronik-Entwicklung in der DDR verantwortlich war: die Entwicklung des Ein-Megabit-Speicherchips.

Im Juni 1990 wurde das Dresdner Forschungszentrum der Mikroelektronik Technologiegesellschaft mbH (MTG) zu- und in den Bestand der Treuhandunternehmen eingeordnet. Zur MTG gehörten Halbleiterwerke in Dresden, Erfurt, Frankfurt (Oder) und Neuhaus. Die Privatisierung der MTG als Ganzes kam nicht zustande, auch aufgrund unterschiedlicher Interessenlagen der betroffenen Bundesländer.⁵ Das ZMD wurde wieder von der MTG abgetrennt, und die Geschäftsanteile der ZMD GmbH wurden im Jahr 1993 zu je 50% von der Dresdner Beteiligungsgesellschaft für die deutsche Wirtschaft mbH und Co. (Dresdner BdW) und von der Atlas Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH (Atlas) erworben. In Verbindung mit dem Kaufvertrag wurde ein Treuhandvertrag zwischen dem Freistaat Sachsen und der BdW sowie der Atlas abgeschlossen. Der Treuhandvertrag sah vor, dass der Freistaat Sachsen die Treuhandnehmer von der Haftung befreit. Der Treuhandvertrag erfuhr eine dreimalige Verlängerung und endete zum 31.12.1998.

Nach den Vorstellungen der sächsischen Landesregierung aus den frühen 1990er Jahren sollte das ZMD bei der Deckung des Halbleiterbedarfs der sächsischen Industrie eine wichtige Rolle spielen und hierzu besser technologisch ausgerüstet werden.⁶ Eine qualifizierte Mitarbeiterschaft im ZMD und dessen gute Beziehungen zu anderen Dresdner Wissenschaftseinrichtungen sollten weiter genutzt werden. Zugleich strebte die Landesregierung an, den Technologietransfer von führenden Herstellern von Schaltkreisen nach Dresden zu befördern.

Restrukturierung

Das ZMD schrieb, als es faktisch im Landeseigentum des Freistaats war, Verluste. Daher wuchs der Druck, das ZMD zu veräußern. Mit Wirkung zum 1. Januar 1999 erfolgte der Verkauf an die Sachsenring Automobiltechnik Aktiengesellschaft (SAG), einen in Zwickau, Sachsen, ansässigen Automobilzulieferer. Die SAG ging im Jahr 2002 in Konkurs.⁷ Zuvor war das Tochterunternehmen ZMD GmbH am 18. Dezember 2000 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt worden, und am 21. Dezember des gleichen Jahres ging die Aktienmehrheit an die Global ASIC GmbH.⁸ Für die Umstrukturierung des ZMD flossen staatliche Beihilfen. Laut Information der Europäischen Kommission vom Juli 2001 beliefen sie sich auf rund 320 Mio. DM.⁹ Presse- und Medienberichten zufolge wurden beginnend im Jahr 2005 eine Reihe von Geschäftsfeldern veräußert, etwa die Analytiksparte an die SGS Fresenius, das Tochterunternehmen im Bereich Packaging an das Unternehmen Silicon Sensors und die Produktion an das Erfurter Unternehmen X-Fab.¹⁰ Auf diese Weise sollte eine Konzentration auf das Kerngeschäft, die Entwicklung von Halbleiter-Produkten, erfolgen, wobei Produkte für die Automobilindustrie sowie die Medizin- und Automatisierungstechnik als besonders wachstumsträchtig galten.¹¹ Die Entwick-

4 Die Ausführungen in den Abschnitten „Historische Ursprünge“ und „Restrukturierung“ fußen, sofern nichts anders angegeben ist, auf *Silicon Saxony e. V.* (Hrsg.): *Silicon Saxony. Die Story*. Verlag edition JS Dresden: Dresden 2006. – *Weckbrodt, H.*: *ZMD: Eine turbulente Geschichte*, 29.08.2011. Oiger—Neues aus Wirtschaft und Forschung. – *Europäische Kommission: Betrifft: Staatliche Beihilfe Nr. NN 92/99 zugunsten der Zentrum Mikroelektronik Dresden AG – Sachsen*, Brüssel, den 18.07.2001, SG (2001) D/ 290015. – Zentrum Mikroelektronik Dresden, in: *Wikipedia, die freie Enzyklopädie*, zuletzt geändert am 10.06.2015, 14:22 Uhr. – Werner Hartmann (Physiker), in: *Wikipedia, die freie Enzyklopädie*, zuletzt geändert am 15.01.2017, 12:58 Uhr.

5 Vgl. *Silicon Saxony e. V.* (Hrsg.): *Silicon Saxony. Die Story*, a. a. O., 104-118.

6 Vgl. zu diesen und den nachfolgend skizzierten Vorstellungen der sächsischen Staatsregierung: Schreiben von Dr. Kajo Schommer, Staatsminister, Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit, an den Präsidenten des Sächsischen Landtages vom 4. Mai 1992, *Teil der Drucksache 1/ 1713, Sächsischer Landtag, 1. Wahlperiode, Antrag der CDU-Fraktion. Thema: Aufbau eines Zentrums für Mikroelektronik in Sachsen*. Dresden, 31.03.1992.

7 Vgl. *Autozulieferer: Sachsenring meldet Insolvenz an*. Handelsblatt online, 17.05.2013.

8 Vgl. *Europäische Kommission*, a. a. O., 4.

9 Vgl. ebenda, 25.

10 Vgl. *Tietz, J.*: *Beispielloser Ausverkauf*. DER SPIEGEL 6/2008, 02.02.2008. – *Bloch, M.*: *ZMD schreibt wieder schwarze Zahlen*. elektroniknet.de, 20.06.2008.

11 Vgl. *Bloch, M.*, a. a. O.

lung von Produkten für die Steigerung der Energieeffizienz gewann an Bedeutung im Leistungsspektrum des Unternehmens. Mithin hatte sich das ZMD zum reinen Entwicklungsunternehmen ohne eigene Fertigung gewandelt. Für das Jahr 2007 wurde über einen Gewinn (EBIT) von vier Mio. Euro berichtet, während im Jahr davor noch Verluste gemacht wurden, und das Unternehmen erzielte im Jahr 2007 drei Viertel seiner Umsätze im Ausland.¹² Es führte als neues Logo ZMDI® ein, wobei der Firmenname weiterhin Zentrum Mikroelektronik Dresden AG blieb.

Am 7. Dezember 2015 wurde die ZMDI AG vom US-amerikanischen Mikroelektronik-Unternehmen Integrated Device Technology, Inc. (IDT) erworben.¹³ Bis zum Verkauf an IDT war der Freistaat Sachsen noch mit rund 10% Aktienanteil an der ZMDI AG beteiligt, die Mehrheit lag bei der Global ASIC GmbH (rund 65%), weitere rund 25% gehörten der ELBER GmbH.¹⁴ Die ehemalige ZMDI AG firmiert seit dem Verkauf als IDT Europe GmbH, die im IDT-Unternehmen als „Automotive Center of Excellence“¹⁵ fungiert. Die IDT Europe GmbH knüpft damit an die in der ZMDI AG entwickelten Kompetenzen bei der Entwicklung von Chips und Sensoren für Automobile an. Ferner entwickelt die IDT Europe GmbH auch Produkte für industrielle Anwendungen und die Konsumelektronik.¹⁶

Beschäftigung

Die Zahl der Beschäftigten im ZMD wird für Mitte 1990 auf rund 3 000 beziffert.¹⁷ Danach ging eine Reihe von Mitarbeitern den Weg in die Selbstständigkeit. Die Zahl der dadurch entstandenen Unternehmen wird mit 40 angegeben, mit ungefähr 1 400 Beschäftigten (Stand Ende der 1990er Jahre).¹⁸ Das ZMD hat qualifizierte Arbeitskräfte auch im Zusammenhang mit der in Dresden im Jahr 1994 begonnenen Errichtung eines Halbleiterwerkes (SIMEC) durch die Siemens AG verloren, wie in einer wissenschaftlichen Untersuchung berichtet wurde; dieselbe Studie konstatiert aber zugleich eine Verbesserung des Unternehmensumfelds für das ZMD durch die SIMEC-Ansiedlung.¹⁹ In der

12 Vgl. ebenda.

13 Vgl. *Integrated Device Technology Inc.: IDT Completes Acquisition of ZMDI*, 07.12.2015.

14 Vgl. *NOERR: Noerr berät Sachsen beim Verkauf der Anteile am Halbleiterunternehmen ZMDI*. Pressemitteilung vom 29.10.2015.

15 *Integrated Device Technology Inc.: IDT Europe. Overview*, 2017.

16 Vgl. ebenda.

17 Vgl. *Zentrum Mikroelektronik Dresden*, a. a. O.

18 Vgl. *Silicon Saxony e. V.* (Hrsg.), a. a. O., 102.

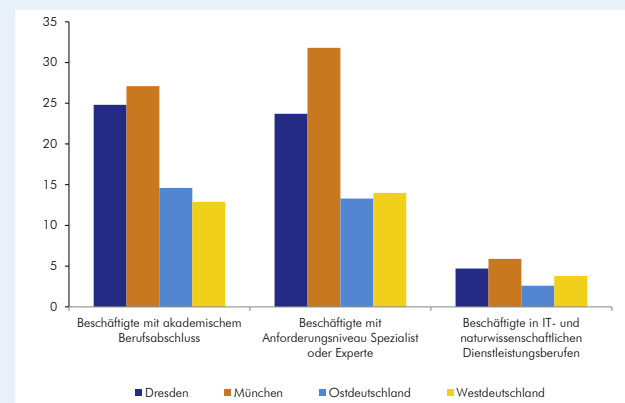
19 Vgl. *Belitz, H.; Edler, D.*: Gesamtwirtschaftliche und regionale Effekte von Bau und Betrieb eines Halbleiterwerkes in Dresden. *DIW Deut-*

Zeit vor der Veräußerung des ZMD an die SAG (vgl. weiter oben) wird eine Beschäftigtenzahl von 450 genannt.²⁰ Ein Mitte 2008 erscheinender Medienbericht nennt eine Ist-Beschäftigtenzahl von 240, einer für das Jahr 2011 von 280.²¹ Zum Zeitpunkt des Verkaufs an IDT (vgl. weiter oben) wird die Mitarbeiterzahl auf rund 400 beziffert.²² Das ZMDI beziehungsweise die IDT Europe GmbH kann wie andere Unternehmen in Dresden auf ein großes Reservoir von hochqualifizierten Beschäftigten zurückgreifen, deren Anteil weit über den durchschnittlichen Verhältnissen in Ost- und Westdeutschland liegt. Die Ausstattung von München als einem bedeutenden Technologiestandort wird aber nicht erreicht (vgl. Abbildung).

Abbildung

Anteil von hochqualifizierten Beschäftigten in Dresden, München, Ost- und Westdeutschland

(sozialversicherungspflichtig Beschäftigte insgesamt in der Region = 100%)



Quelle: Indikatoren und Karten zur Raum- und Stadtentwicklung, in: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Hrsg.), *INKAR*. Ausgabe 2016. Bonn 2016; Berechnungen und Darstellung des IWH.

Regionale Umgebung, überregionaler Status und Forschung und Entwicklung

Die IDT Europe GmbH ist Teil einer Ballung von Unternehmen der Mikroelektronik, der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie der Softwarebranche, zu der nach Angaben der Stadtverwaltung Dresden 1 500 Unternehmen mit über 48 000 Beschäftigten gehören, wodurch die ganze Wertschöpfungs-

ches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, Sonderheft Nr. 164. Duncker & Humblot: Berlin 1998, 14, 31.

20 In der verwendeten Quelle ist nicht explizit ersichtlich, auf welches Jahr diese Beschäftigtenzahl bezogen ist. Vgl. *Weckbrodt, H.*, a. a. O.


21 Vgl. *Bloch, M.*, a. a. O. – *Weckbrodt, H.*, a. a. O.

22 Vgl. *Weckbrodt, H.*: *US-Elektronikfirma IDT kauft Dresdner ZMD*. *Oiger—Neues aus Wirtschaft und Forschung*, 27.10.2015.

kette der Mikroelektronik abgedeckt wird, vom Design der Chips, der Herstellung so genannter Wafer²³ und deren Verarbeitung bis zu diversen Unternehmen aus Zuliefer- und Dienstleistungsbranchen sowie Anwendern.²⁴

Die Herausbildung dieser Ballung erhielt entscheidende Impulse seit Mitte der 1990er Jahre mit der Errichtung eines Halbleiterwerks durch die SIEMENS AG und den Investitionen des US-Unternehmens Advanced Micro Devices (AMD). Dadurch schien die Rechnung des Freistaats Sachsen zur Profilierung Dresdens als bedeutender Mikroelektronik-Standort aufzugehen. Die weltweite Krise der Halbleiterindustrie traf aber auch den Standort Dresden. Der Halbleiter-Hersteller Qimonda mit 2 700 Beschäftigten in Dresden musste Insolvenz anmelden.²⁵ AMD lagerte im Jahr 2009 seine Halbleiterfertigung aus, die seitdem in Dresden als Tochterunternehmen von GLOBALFOUNDRIES Inc. firmiert.²⁶ Es handelte sich hierbei nicht um bloße Veränderungen der Eigentümerstrukturen. Dahinter stand vielmehr auch eine Veränderung des Geschäftsmodells der Halbleiterunternehmen. Ein Teil, darunter ZMDI, profilierte sich als Forschungs- und Entwicklungseinheit, ein anderer als Auftragsfertiger. Das ZMDI und jetzt die IDT Europe GmbH ist Teil der Dresdener Mikroelektronik-Ballung und beispielsweise Mitglied in der Netzwerkinitiative „Silicon Saxony e. V.“,²⁷ einem Verbund von Unternehmen und Wissenschaftseinrichtungen vor allem aus den Bereichen der Mikro- und Nanoelektronik sowie weiteren Bereichen der Informations- und Kommunikationstechnologien.²⁸ Ein Beispiel für die Vernetzung ist die Beteiligung von IDT am „5G-Lab Germany“ der Technischen Universität Dresden, wo in Zusammenarbeit mit Industrie- und Dienstleistungsunternehmen Lösungen für sogenannte selbstfahrende Automobile auf Basis der fünften Generation der Mobilfunk-Technologie entwickelt werden.²⁹

Die IDT Europe GmbH hat ihr Headquarter in Dresden, das zugleich das europäische Headquarter von IDT ist, und betreibt Design-Büros in Dresden, Stuttgart und München.³⁰ Seit der Veräußerung des Fertigungsbereichs im Jahr 2007 (vgl. weiter oben) konzentrierte sich das Dresdner Unternehmen voll und ganz auf Forschung und Entwicklung.

Sind die in den frühen 1990er Jahren entwickelten Visionen bezüglich der Rolle des ZMD als Nukleus der Halbleiterindustrie in Sachsen aufgegangen? Dank hochqualifizierter Spezialisten im ZMD hatte sich das Unternehmen als mittelständisches Headquarter-Unternehmen profiliert und sich im Ausland einen Namen gemacht, was letztendlich auch zur Übernahme durch ein US-Halbleiterunternehmen führte. Aber es ist gewiss nicht das ZMD allein gewesen, das die Herausbildung der Ballung der Mikroelektronik- und IT-Branchen im Raum Dresden bewirkt hat. Es waren auch das breite Angebot von Wissenschaftseinrichtungen in der Region, eine diversifizierte Unternehmenslandschaft und die massive staatliche Förderung,³¹ die zu dieser Entwicklung beigetragen haben. Eine Unternehmenslandschaft, die eben nicht nur durch einige wenige Großunternehmen geprägt ist, hat Dresden auch die schwierigen Strukturveränderungen in der Halbleiterbranche durchstehen lassen. Die heutige IDT Europe GmbH ist, ebenso wie andere Unternehmen dieser Branche, mit dem vollzogenen Wandel zum Unternehmen, das sich auf Forschung und Entwicklung fokussiert, einem Trend gefolgt, dem sich künftig möglicherweise auch Unternehmen in anderen Branchen nicht entziehen können, um im globalen Wettbewerb zu bestehen: Forschung, Entwicklung und Design in den hochentwickelten Ökonomien – industrielle Massenproduktion an den kostengünstigsten Standorten weltweit.³² 

23 Wafer sind Scheiben, z. B. auf Siliziumbasis, die als Grundmaterial für die Halbleiter-Herstellung dienen. Vgl. Wafer, in: [Wikipedia, die freie Enzyklopädie](#), zuletzt geändert am 16.09.2016, 13:31 Uhr.

24 Vgl. [Landeshauptstadt Dresden: Kompetenzfeld Mikroelektronik/Informations- und Kommunikationstechnologie/Software](#), zuletzt geändert am 03.05.2016.

25 Vgl. [Beim Chiphersteller Qimonda gehen die Lichter aus](#). WeltN24, 01.04.2009.

26 Vgl. [Aus AMD Dresden wird Globalfoundries](#). heise online, 04.03.2009.

27 Vgl. [Silicon Saxony e. V.: Liste aller Mitglieder](#). IDT Europe GmbH.

28 Vgl. [die Website des Silicon Saxony e. V.](#)

29 Vgl. [Weckbrodt, H.: IDT und TU Dresden wollen Roboterautos per 5G-Mobilfunk vernetzen](#), 26.02.2016, online unter: <http://oiger.de/2016/02/26/idt-und-tu-dresden-wollen-roboterautos-per-5g-mobilfunk-ernetzen/158156>.

30 Vgl. [Integrated Device Technology, Inc.: IDT Europe. Overview](#), a. a. O.

31 Vgl. [Belitz, H.; Edler, D., a. a. O., 23-26](#).

32 Vgl. [Siems, D.: Top-Ökonom Gropp: Wie die deutsche Wirtschaft ihre Zukunft verspielt](#). DIE WELT, 16.05.2015.



Dr. Gerhard Heimpold

Stellvertretender Leiter der Abteilung
Strukturwandel und Produktivität

Gerhard.Heimpold@iwh-halle.de

IWH-Baumfrage im vierten Quartal 2016: Bauproduktion im Osten derzeit stark vom Tiefbau getrieben

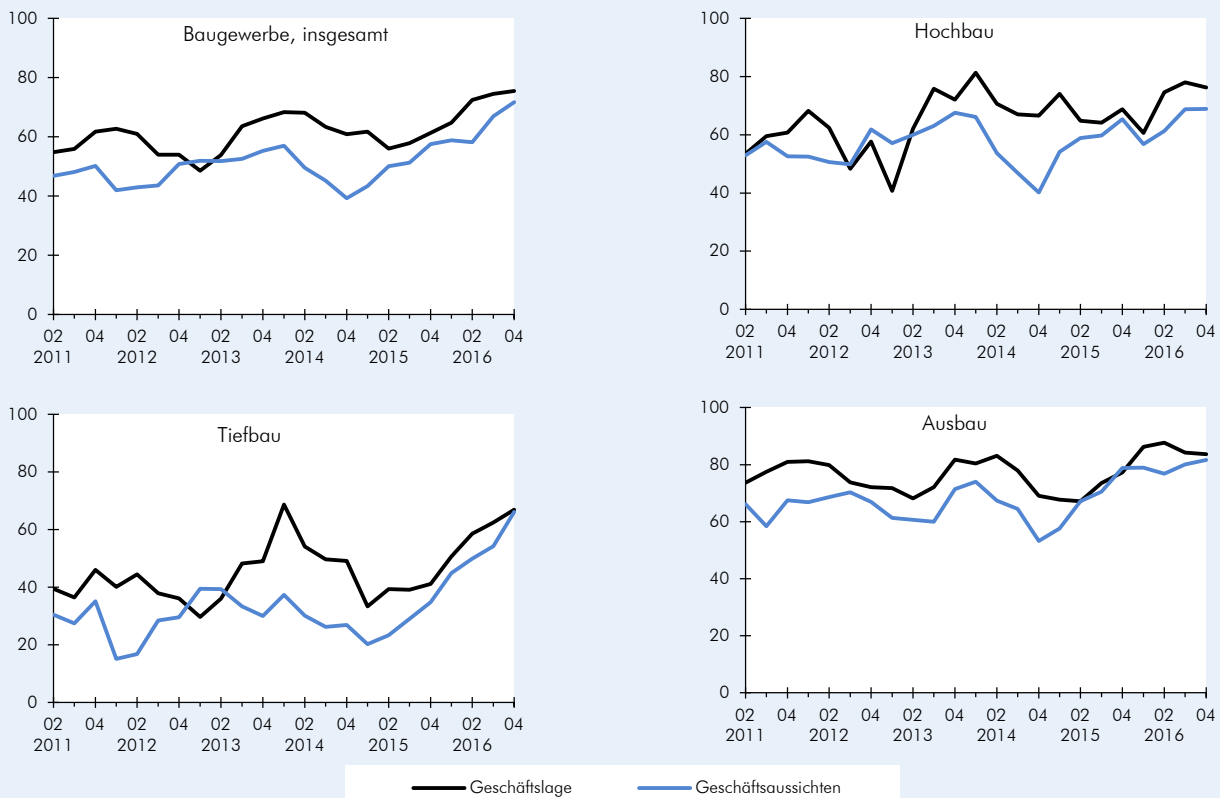
Brigitte Loose

Das Geschäftsklima im Baugewerbe Ostdeutschlands hat sich laut Umfrage des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) Ende 2016 erneut verbessert. Das im Herbst 2016 erreichte Niveau, das bereits den Höchststand seit Beginn der Umfrage im Jahr 1993 markierte, ist damit nochmals überschritten worden (vgl. Abbildung 1). Die Geschäftslage verbesserte sich mit einem Saldepunkt nur leicht, die Geschäftsaussichten mit fünf Saldepunkten allerdings merklich. Die Umfrage deutet somit auf eine nach wie vor aufwärtsgerichtete Bauproduktion bis zum Sommer 2017 hin. Der Optimismus im Baugewerbe insgesamt dürfte laut Umfrage vor allem von einer verbes-

serten Auftragslage und der Durchsetzung steigender Baupreise herrühren. Die Zuversicht hinsichtlich der zukünftig zu erwirtschaftenden Erträge scheint sich dagegen etwas zurückzubilden; maßgeblich dürften hier die steigenden Rohstoffpreise sein, die bei den Baukosten erheblich zu Buche schlagen. Nach Sparten betrachtet stellt sich derzeit vor allem die konjunkturelle Situation im *Tiefbau* erheblich günstiger dar (vgl. Abbildung 2 und Tabelle). Die öffentlichen Haushalte dürften nach der Zurückhaltung im Jahr 2015 wieder verstärkt investieren. Stützend wirken dabei die von der Bundesregierung eingeleiteten Maßnahmen zum Ausbau der Verkehrsinfrastruktur sowie

Abbildung 1
Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Baugewerbe

Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte



^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 www.iwh-halle.de/forschung/daten-und-analysen/aktuelle-konjunktur/konjunkturdaten-zum-download/.

Quelle: IWH-Baumfragen.

Tabelle**Ergebnisse der IWH-Umfragen im ostdeutschen Baugewerbe**Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte

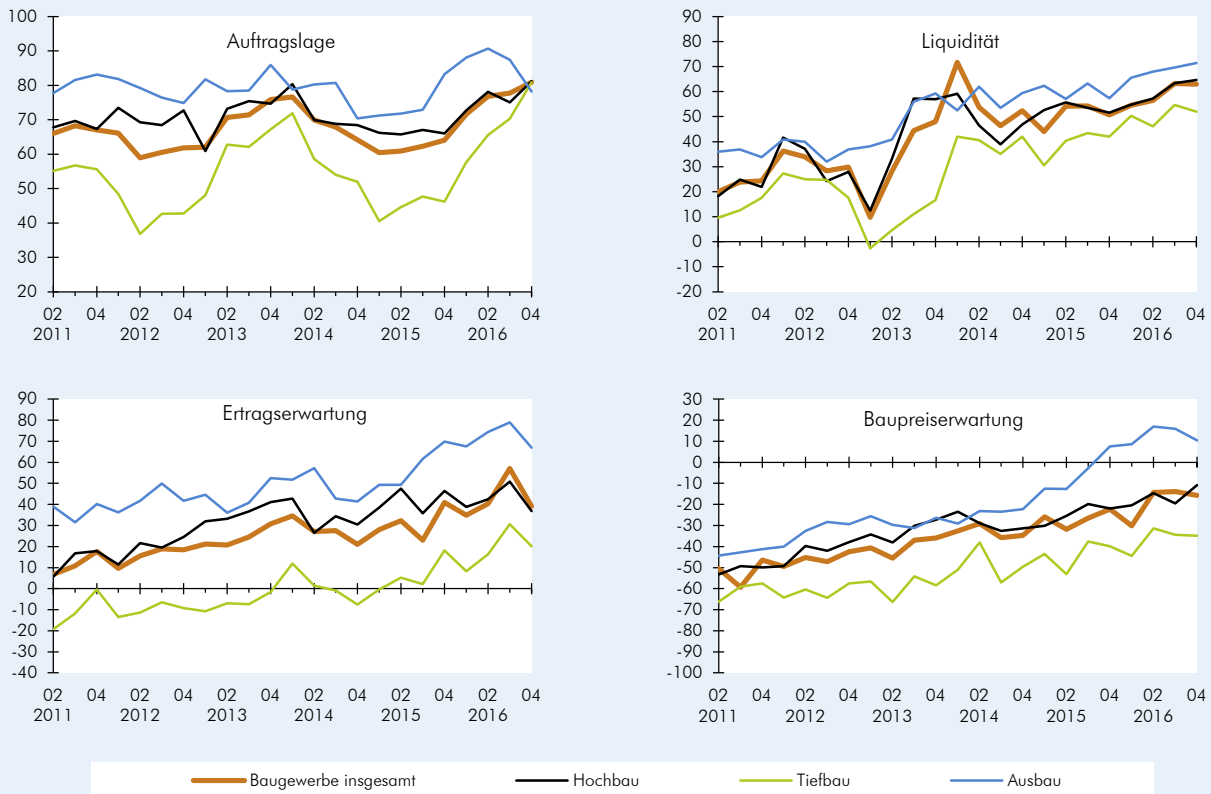
	4/14	1/15	2/15	3/15	4/15	1/16	2/16	3/16	4/16
Baugewerbe									
Lage	61	62	56	58	61	65	72	74	75
Aussichten	39	43	50	51	58	59	58	67	72
Produktion	58	58	49	48	50	50	66	70	73
Auftragslage	64	60	61	62	64	72	77	78	81
Liquidität	52	44	54	54	51	55	56	63	63
Baupreise	-31	-29	-26	-28	-25	-22	-16	-13	-8
Produktionserwartungen	40	40	45	40	54	51	57	72	59
Ertragserwartungen	21	28	32	23	41	35	40	57	39
Baupreiserwartungen	-35	-26	-32	-26	-22	-30	-14	-14	-16
Hochbau									
Lage	67	74	65	64	69	61	75	78	76
Aussichten	40	54	59	60	65	57	61	69	69
Produktion	61	65	61	61	61	57	70	70	80
Auftragslage	68	66	66	67	66	73	78	75	81
Liquidität	47	53	56	53	52	55	57	63	65
Baupreise	-22	-16	-16	-10	-23	-21	-13	-25	-4
Produktionserwartungen	48	48	53	56	62	58	64	69	57
Ertragserwartungen	30	38	47	36	46	39	42	51	37
Baupreiserwartungen	-31	-30	-26	-20	-22	-20	-15	-19	-11
Tiebbau									
Lage	49	33	39	39	41	51	59	62	67
Aussichten	27	20	23	29	35	45	50	54	66
Produktion	43	31	21	31	30	46	59	58	67
Auftragslage	52	41	45	48	46	58	66	70	81
Liquidität	42	30	40	43	42	50	46	55	52
Baupreise	-49	-50	-49	-50	-47	-46	-38	-26	-32
Produktionserwartungen	20	17	28	24	38	39	40	56	49
Ertragserwartungen	-8	0	5	2	18	8	16	31	20
Baupreiserwartungen	-50	-43	-53	-38	-40	-44	-31	-34	-35
Ausbau									
Lage	69	68	67	74	77	86	88	84	84
Aussichten	53	58	67	70	79	79	77	80	82
Produktion	72	67	68	65	69	82	82	85	78
Auftragslage	70	71	72	73	83	88	91	87	78
Liquidität	59	62	57	63	57	66	68	70	71
Baupreise	-21	-18	-11	-8	1	5	8	8	14
Produktionserwartungen	55	57	61	69	74	75	77	84	79
Ertragserwartungen	41	49	49	62	70	67	74	79	67
Baupreiserwartungen	-22	-12	-13	-3	8	9	17	16	10

^a Die Salden der dargestellten Größen werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („guten“ bzw. „eher guten“) und negativen („schlechten“ bzw. „eher schlechten“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe www.iwh-halle.de/forschung/daten-und-analysen/aktuelle-konjunktur/konjunkturdaten-zum-download/.

Quelle: IWH-Baumfragen.

Abbildung 2
Auftragslage, Liquidität, Ertrags- und Baupreiserwartungen laut IWH-Baumfragen

Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte




^a Die Salden von Geschäftslage und -aussichten werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („guten“ bzw. „eher guten“) und negativen („schlechten“ bzw. „eher schlechten“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe www.iwh-halle.de/forschung/daten-und-analysen/aktuelle-konjunktur/konjunkturdaten-zum-download/.

Quelle: IWH-Baumfragen.

zur Förderung der Investitionstätigkeit finanzschwacher Kommunen. Impulse dürften auch vom gewerblichen Tiefbau ausgegangen sein, der von den Investitionen in die digitale Infrastruktur und den Investitionen der Deutschen Bahn profitiert. Die Ertragswartungen gaben aber auch hier zuletzt nach.

Im Hoch- und Ausbau haben sich die Geschäftslage und die Geschäftsaussichten auf dem zuvor erreichten hohen Niveau im Wesentlichen gehalten. Die zusätzlich erhobenen Indikatoren deuten aber auf unterschiedliche Ausgangspositionen in den beiden Sparten hin. Während sich im Hochbau die Auftragslage zuletzt nochmals verbesserte, ist es im Ausbau zu einer deutlichen Normalisierung gekommen; per saldo erreichen beide Sparten nunmehr ähnliche Saldenwerte. Aktuell konnten beide Sparten auf Preiserhöhungen verweisen, mit zusätzlichen Spielräumen in der Zukunft rechnen allerdings nur die Hochbauunternehmen. Ungeachtet dessen erreicht das Ausbaugewerbe im Vergleich der Sparten nach wie vor die höchsten

Saldenwerte bei der Geschäftslage und den Geschäftsaussichten, aber auch bei finanziellen Indikatoren wie Erträge, Preise und Liquidität. 



Dr. Brigitte Loose
 Abteilung Makroökonomik

Brigitte.Loose@iwh-halle.de

IWH-Industrienumfrage im vierten Quartal 2016: Geschäftslage leicht gedämpft, aber Aussichten verbessert

Birgit Schultz

Das Geschäftsklima im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands hat sich zum Jahresende 2016 nur wenig verändert; dies zeigen die Ergebnisse der IWH-Industrienumfrage unter rund 300 Unternehmen. Die Lage wird per saldo zwei Punkte schlechter als im Vorquartal bewertet. Der Saldo aus positiven und negativen Meldungen über die Geschäftsaussichten ist hingegen um zwei Punkte besser ausgefallen (vgl. Abbildung 1 und Tabelle).

Die gegenwärtige Produktionslage hat sich im Vergleich zur sehr guten Situation im dritten Quartal et-

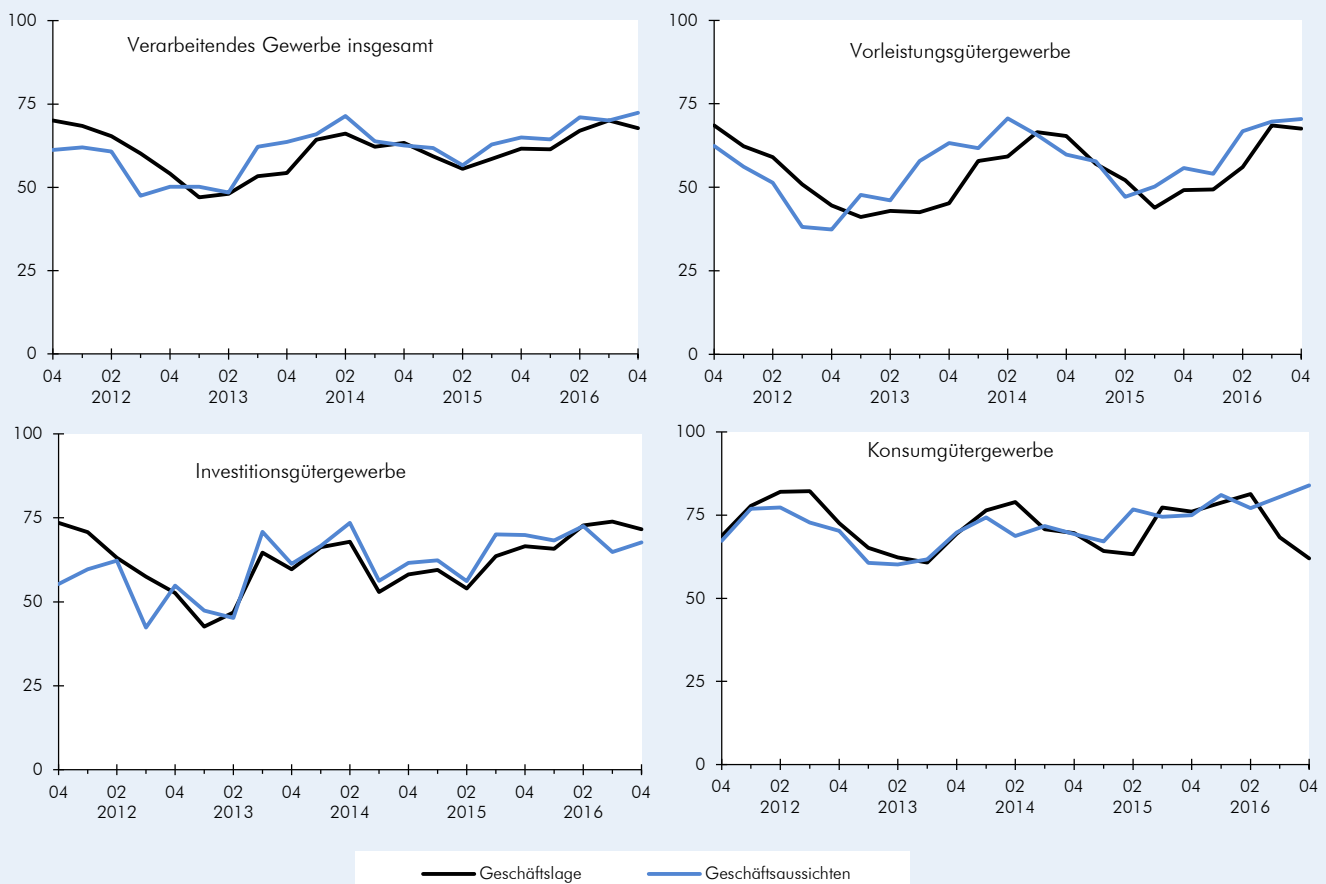
was verschlechtert. Hingegen ist die Auftragslage wieder leicht aufwärtsgerichtet. Dies dürfte auch Einfluss auf die deutlich günstigeren Bewertungen der Produktionserwartungen und der Ertragswartungen gehabt haben (vgl. Abbildung 2 und Tabelle). Die ostdeutsche Industrie folgt dabei nur teilweise dem konjunkturellen Trend in Deutschland, wo die Antriebskräfte vom Ausland auf das Inland verlagert werden.

Dies zeigt sich in den fachlichen Hauptgruppen. So schätzen die Hersteller von Investitionsgütern ihre Lage per saldo etwas schlechter ein als zuvor; insge-

Abbildung 1

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe

Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte



^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 www.iwh-halle.de/forschung/daten-und-analysen/aktuelle-konjunktur/konjunkturdaten-zum-download/.

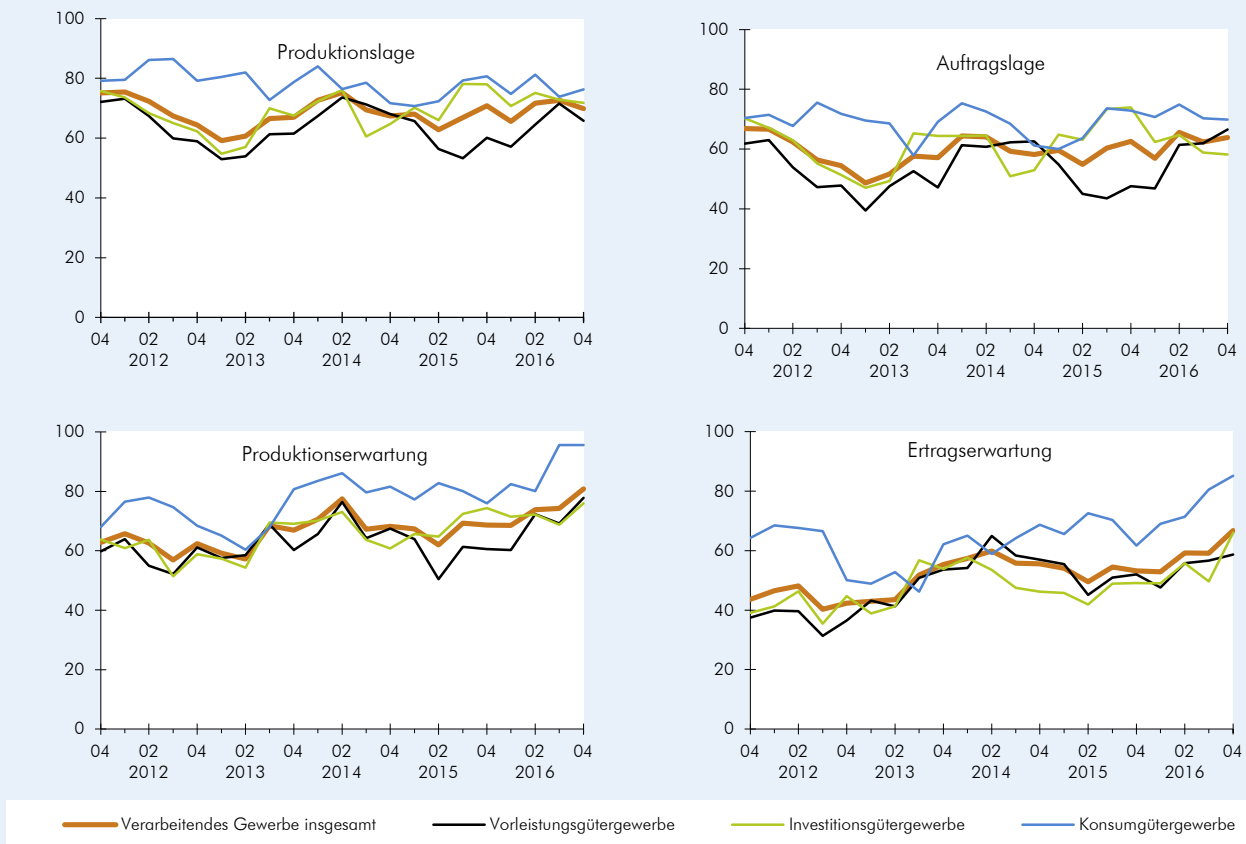
Quelle: IWH-Baumfragen.

Tabelle**Ergebnisse der IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe**Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte

	4/14	1/15	2/15	3/15	4/15	1/16	2/16	3/16	4/16
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt									
Lage	63	59	56	59	62	61	67	70	68
Aussichten	63	62	57	63	65	64	71	70	72
Produktion	67	68	63	67	71	66	72	73	70
Auftragslage	58	60	55	60	63	57	66	62	64
Liquidität	57	63	62	62	64	63	68	70	72
Produktionserwartungen	68	67	62	69	69	69	74	74	81
Ertragserwartungen	56	54	50	54	53	53	59	59	67
Vorleistungsgewerbe									
Lage	65	57	52	44	49	49	56	69	68
Aussichten	60	58	47	50	56	54	67	70	70
Produktion	68	66	56	53	60	57	65	72	66
Auftragslage	63	55	45	44	48	47	61	62	67
Liquidität	54	58	62	56	59	59	56	63	65
Produktionserwartungen	67	64	50	61	61	60	72	69	78
Ertragserwartungen	57	55	45	51	52	48	56	57	59
Investitionsgütergewerbe									
Lage	58	59	54	64	67	66	73	74	72
Aussichten	62	62	56	70	70	68	73	65	68
Produktion	65	70	66	78	78	71	75	73	72
Auftragslage	53	65	63	73	74	62	65	59	58
Liquidität	51	57	53	55	63	62	75	74	73
Produktionserwartungen	61	66	65	72	74	71	72	69	76
Ertragserwartungen	46	46	42	49	49	49	56	50	66
Konsumgütergewerbe									
Lage	70	64	63	77	76	79	81	68	62
Aussichten	69	67	77	74	75	81	77	80	84
Produktion	72	71	72	79	81	75	81	74	76
Auftragslage	61	60	64	74	73	71	75	70	70
Liquidität	76	85	80	82	75	74	79	77	86
Produktionserwartungen	82	77	83	80	76	82	80	96	96
Ertragserwartungen	69	66	73	70	62	69	71	80	85

^a Die Salden der dargestellten Größen werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („guten“ bzw. „eher guten“) und negativen („schlechten“ bzw. „eher schlechten“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe www.iwh-halle.de/forschung/daten-und-analysen/aktuelle-konjunktur/konjunkturdaten-zum-download/.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Abbildung 2**Produktionslage, Auftragslage, Produktions- und Ertragserwartungen laut IWH-Industrienumfragen**Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte


^a Die Salden von Geschäftslage und -aussichten werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („guten“ bzw. „eher guten“) und negativen („schlechten“ bzw. „eher schlechten“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe www.iwh-halle.de/forschung/daten-und-analysen/aktuelle-konjunktur/konjunkturdaten-zum-download/.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

samt ist die Stimmung nach wie vor aber sehr gut. Die Geschäftsaussichten haben sich leicht verbessert und konnten damit fast wieder zum vorherigen Höchststand aufschließen. Die seit Beginn des Jahres 2016 deutlich ungünstiger bewertete Auftragslage konnte sich stabilisieren. Für die nächste Zeit erwarten die Unternehmen eine deutlich ansteigende Produktion und eine wesentlich bessere Ertragslage (vgl. Tabelle).

Bei den Herstellern von Konsumgütern hat sich die Geschäftslage hingegen weiter kräftig eingetrübt. Nach der euphorischen Bewertung der Lage im Frühjahr konnte diese den weiterhin gestiegenen Erwartungen nicht mehr folgen. Eine Korrektur der hohen Erwartungshaltung erfolgte bislang nicht, denn Produktion und Auftragslage hielten sich zuletzt auf hohem Niveau. Zudem zeigen sich die Unternehmen der Konsumgüterbranche mit ihrer Liquidität und der Ertragserwartung ausgesprochen zufrieden.

Im Vorleistungsgütergewerbe stagniert das Geschäftsklima. Negative Signale kommen dabei vor allem von der gegenwärtigen Produktionslage. Die Bewertungen der Auftragslage sowie die der Produktions- und Ertragserwartungen sind hingegen ausgesprochen erfreulich (vgl. Abbildung 1 und 2).

Alles in allem deuten die Aussichten bis zur Jahresmitte 2017 auf eine recht günstige konjunkturelle Situation in der ostdeutschen Industrie hin. 

**Birgit Schultz**

Abteilung Makroökonomik

Birgit.Schultz@iwh-halle.de

17th IWH-CIREQ-GW Macroeconometric Workshop: „Inequality, Micro Data and Macroeconomics“

Christoph Schult

Am 5. und 6. Dezember 2016 fand am Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) zum 17. Mal der IWH-CIREQ Macroeconometric Workshop statt. Die erfolgreiche Kooperation mit dem Centre inter-universitaire de recherche en économie quantitative (CIREQ) wurde in diesem Jahr um die George Washington University (GW) verstärkt. Als neuer Kooperationspartner wurde die seit Februar 2016 am IWH tätige Forschungsprofessorin *Tara Sinclair, Ph.D.*, in diesem Jahr mit in die Auswahlkommission berufen. Der diesjährige Workshop befasste sich mit dem Thema „Inequality, Micro Data and Macroeconomics“.


Für die Bestimmung von ökonomischen Politikeffekten ist der so genannte repräsentative Agenten-Ansatz klassischer Makromodelle häufig nicht ausreichend, so berichtete *Professor Dr. Winfried Koeniger* (Universität St. Gallen) in der ersten Keynote. Stattdessen plädierte er dafür, die unterschiedlichen Eigenschaften von Agenten, wie bspw. privaten Haushalten, besser zu modellieren. Die Chancen und Herausforderungen dieser neuen Modelle stellte er anschaulich am Beispiel unterschiedlicher Vermögensstrukturen europäischer Länder dar. Modelle mit heterogenen Agenten sind in der Lage, verschiedene Verhaltensweisen von Agenten zu simulieren und können somit die Realität genauer abbilden.

Am zweiten Tag stand das Thema Mikrodaten und Ungleichheit im Mittelpunkt des Workshops. *Professor Stefania Albanesi, Ph.D.* (Universität Pittsburgh) ging der Frage nach, ob die letzte Finanzkrise tatsächlich durch ein zu starkes Wachstum von zweitklassigen Hypotheken (*subprime mortgages*) getrieben wurde. Durch einen neuen Mikrodatenatz konnte sie überraschend zeigen, dass nicht zweitklassige, sondern eher die erstklassigen Hypotheken stark gewachsen sind. Der größte Teil dieses Wachstums sei auf Immobilieninvestoren zurückzuführen. Investoren sind viel eher geneigt, ihre Hypotheken nicht mehr zu bedienen, wenn die Sicherheit nicht das Eigenheim ist. In den weiteren Vorträgen wurden verschiedene methodische Ansätze entwickelt und genutzt, um Auswirkungen von Ungleichheit auf die Ökonomie zu bestimmen. Die Umverteilungsquote eines Landes ist z. B. dann geringer, wenn die tatsächliche Ungleichheit un-

terschätzt wird. Des Weiteren sind die ökonomischen Auswirkungen von politischen Maßnahmen abhängig von der Einkommensverteilung.



Professor Dr. Winfried Koeniger während seines Keynote Speechs.
Foto: IWH.

Wie in den Jahren zuvor fand ergänzend zu den Vorträgen eine Postersession statt, in der eine Vielzahl von spannenden Forschungsprojekten präsentiert wurden. 



Christoph Schult
Abteilung Makroökonomik

Christoph.Schult@iwh-halle.de

Diskussionspapiere

Mortgage Supply and the US Housing Boom: The Role of the Community Reinvestment Act

This paper studies the role of the Community Reinvestment Act (CRA) in the recent US housing boom-bust cycle. Using a difference-in-differences matching estimation, I find that the enhancement of CRA enforcement in 1998 caused a 7.7 percentage points increase in annual growth rate of mortgage lending by CRA-regulated banks to CRA-eligible census tracts relative to a group of similar-income CRA-ineligible census tracts within the same state. Financial institutions which are not subject to the CRA, however, do not show any change in their mortgage supply between these two types of census tracts after 1998. I take advantage of this exogenous shift in mortgage supply within an instrumental variable framework to identify the causal effect of mortgage supply on housing prices. I find that every 1 percentage point higher annual growth rate of mort-

gage supply leads to 0.3 percentage points higher annual growth rate of housing prices. Reduced form regressions show that CRA-eligible neighborhoods experienced higher house price growth during the boom and sharper decline during the bust period. I use placebo tests to confirm that this effect is in fact channeled through the shift in mortgage supply by CRA-regulated banks and not by unobserved demand factors. Furthermore, my results indicate that CRA-induced mortgages went to borrowers with lower FICO scores, carried higher interest rates, and encountered more frequent delinquencies.

Vahid Saadi: Mortgage Supply and the US Housing Boom: The Role of the Community Reinvestment Act. *IWH Discussion Papers No. 32/2016*. Halle (Saale) 2016.

Bank Response To Higher Capital Requirements: Evidence From A Quasi-natural Experiment

We study the impact of higher capital requirements on banks' balance sheets and its transmission to the real economy. The 2011 EBA capital exercise provides an almost ideal quasi-natural experiment, which allows us to identify the effect of higher capital requirements using a difference-in-differences matching estimator. We find that treated banks increase their capital ratios not by raising their levels of equity, but

by reducing their credit supply. We also show that this reduction in credit supply results in lower firm-, investment-, and sales growth for firms which obtain a larger share of their bank credit from the treated banks.

Reint E. Gropp, Thomas Mosk, Steven Ongena, Carlo Wix: Bank Response To Higher Capital Requirements: Evidence From A Quasi-natural Experiment. *IWH Discussion Papers No. 33/2016*. Halle (Saale) 2016.

European versus Anglo-Saxon Credit View: Evidence from the Eurozone Sovereign Debt Crisis

We analyse whether different levels of country ties to Europe among the rating agencies Moody's, S&P, and Fitch affect the assignment of sovereign credit ratings, using the Eurozone sovereign debt crisis of 2009-2012 as a natural laboratory. We find that Fitch, the rating agency among the "Big Three" with significantly stronger ties to Europe compared to its two more US-tied peers, assigned on average more favourable ratings to Eurozone issuers during the crisis. However, Fitch's better ratings for Eurozone issuers seem

to be neglected by investors as they rather follow the rating actions of Moody's and S&P. Our results thus doubt the often proposed need for an independent European credit rating agency.

Marc Altdörfer, Carlos A. De las Salas Vega, Andre Guettler, Gunter Löffler: European versus Anglo-Saxon Credit View: Evidence from the Eurozone Sovereign Debt Crisis. *IWH Discussion Papers No. 34/2016*. Halle (Saale) 2016.

Diskussionspapiere

Why They Keep Missing: An Empirical Investigation of Rational Inattention of Rating Agencies

Although there is a wide consensus that rating agencies have frequently failed to predict major crises, the literature on sovereign ratings has so far mostly focused on explaining the rating level rather than explaining the timing of the rating decision. In this paper we aim to fill this gap in the literature. Moreover, we go beyond the previous literature by explicitly differentiating between a decision to assess a country and the actual rating decision. Thereby, we take rational inattention of rating agencies into account that should exist due to the cognitive and informational costs of a reassessment. Exploiting information of rating an-

nouncements, we can show that (i) the differentiation between the two decision processes significantly improves the model explaining rating decisions; (ii) rating agencies take many nonfundamental factors in their decision to reassess a country into account; (iii) markets only react to ratings if these ratings supply genuinely new information; and (iv) that developed country get preferential treatment.

Makram El-Shagi, Gregor von Schweinitz: Why They Keep Missing: An Empirical Investigation of Rational Inattention of Rating Agencies. *IWH Discussion Papers No. 1/2017*. Halle (Saale) 2017.

Uncertainty, Financial Crises, and Subjective Well-being

This paper focuses on the effect of uncertainty as reflected by financial market variables on subjective well-being. The analysis is based on Eurobarometer surveys, covering 20 countries over the period from 2000 to 2013. Individuals report lower levels of life satisfaction in times of higher uncertainty approximated by stock market volatility. This effect is heterogeneous across respondents: The probability of being unsatisfied is higher for respondents who are older, less

educated, and live in one of the GIIPS countries of the euro area. Furthermore, higher uncertainty in combination with a financial crisis increases the probability of reporting low values of life satisfaction.

Lena Tonzer: Uncertainty, Financial Crises, and Subjective Well-being. *IWH Discussion Papers No. 2/2017*. Halle (Saale) 2017.

Bank-specific Shocks and House Price Growth in the U.S.

This paper investigates the link between mortgage supply shocks at the banklevel and regional house price growth in the U.S. using micro-level data on mortgage markets from the Home Mortgage Disclosure Act for the 1990-2014 period. Our results suggest that bank-specific mortgage supply shocks indeed affect house price growth at the regional level. The larger the idiosyncratic shocks to newly issued mortgages, the

stronger is house price growth. We show that the positive link between idiosyncratic mortgage shocks and regional house price growth is very robust and economically meaningful, however not very persistent since it fades out after two years.

F. Bremus, Thomas Krause, Felix Noth: Bank-specific Shocks and House Price Growth in the U.S. *IWH Discussion Papers No. 3/2017*. Halle (Saale) 2017.

Diskussionspapiere

Financial Transaction Taxes: Announcement Effects, Short-run Effects, and Long-run Effects

We analyze the impact of the French 2012 financial transaction tax (FTT) on trading volumes, stock prices, liquidity, and volatility. We extend the empirical research by identifying FTT announcement and short-run treatment effects, which can distort difference-in-differences estimates. In addition, we consider long-run volatility measures that better fit the French FTT's legislative design. While we find strong evidence of a positive FTT announcement effect on trading volumes, there is almost no statistically significant evidence of a long-run treatment effect. Thus, evidence of a strong reduction of trading volumes resulting

from the French FTT might be driven by announcement effects and short-term treatment effects. We find evidence of an increase of intraday volatilities in the announcement period and a significant reduction of weekly and monthly volatilities in the treatment period. Our findings support theoretical considerations suggesting a stabilizing impact of FTTs on financial markets.

Sebastian Eichfelder, Mona Lau, Felix Noth: Financial Transaction Taxes: Announcement Effects, Short-run Effects, and Long-run Effects. *IWH Discussion Papers No. 4/2017*. Halle (Saale) 2017.

Should Forecasters Use Real-time Data to Evaluate Leading Indicator Models for GDP Prediction? German Evidence

In this paper we investigate whether differences exist among forecasts using real-time or latest-available data to predict gross domestic product (GDP). We employ mixed-frequency models and real-time data to reassess the role of survey data relative to industrial production and orders in Germany. Although we find evidence that forecast characteristics based on real-time and final data releases differ, we also observe minimal impacts

on the relative forecasting performance of indicator models. However, when obtaining the optimal combination of soft and hard data, the use of final release data may understate the role of survey information.

Katja Heinisch, Rolf Scheufele: Should Forecasters Use Real-time Data to Evaluate Leading Indicator Models for GDP Prediction? German Evidence. *IWH Discussion Papers No. 5/2017*. Halle (Saale) 2017.

Internal Governance and Creditor Governance: Evidence from Credit Default Swaps

I study the relation between internal governance and creditor governance. A deterioration in creditor governance may increase the agency costs of debt and managerial opportunism at the expense of shareholders. I exploit the introduction of credit default swaps (CDS) as a negative shock to creditor governance. I provide evidence consistent with shareholders pushing for a substitution effect between internal governance and creditor governance. Following CDS introduction, CDS firms

reduce managerial risk-taking incentives relative to other firms. At the same time, after the start of CDS trading, CDS firms increase managerial wealth-performance sensitivity, board independence, and CEO turnover performance-sensitivity relative to other firms.

Stefano Colonnello: Internal Governance and Creditor Governance: Evidence from Credit Default Swaps. *IWH Discussion Papers No. 6/2017*. Halle (Saale) 2017.

Veranstaltungen

Donnerstag, 23. März 2017 bis Samstag, 25. März 2017, Halle (Saale)

22nd Spring Meeting of Young Economists

The Halle Institute for Economic Research (IWH)–Member of the Leibniz Association, and the Martin Luther University Halle-Wittenberg are organising the 22nd Spring Meeting of Young Economists to be held in Halle (Saale), Germany from March 23rd to 25th, 2017.

Keynote Speakers:

[Georg Weizsäcker](#) (Humboldt University Berlin)

[Jordi Galí](#) (CREI, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona GSE)

[Barbara Rossi](#) (CREI, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona GSE)

[Uwe Sunde](#) (Ludwig-Maximilians-Universität Munich)

Donnerstag, 29. Juni 2017 bis Freitag, 30. Juni 2017, Europäische Kommission, Brüssel

CompNet Annual Conference: Innovation, Firm Size, Productivity and Imbalances in the Age of De-globalization

As the criticism to globalisation mounts, so do the challenges to solid tenets of economic theory and practice connecting trade and productivity. How can we reconcile the decline in productivity in the last decade with still unabated barriers to globalisation? To what extent are increasing cross-border activities related to higher productivity? How would society's welfare be affected in case barriers to trade were imposed by nations in some form or another? How would a lower freedom to cross border activities affect the spread of innovation globally and across firms? How will this affect Small and Medium Enterprises? Would such a "less globalised world" lead to smaller imbalances, across economies and in terms of income inequality?

Keynote Speakers:

[Professor Marc Melitz](#) (Harvard University),

[Professor Chad Syverson](#) (Chicago Booth School of Business),

[Professor Ufuk Akcigit](#) (University of Chicago)



Impressum

Herausgeber:

Professor Reint E. Gropp, Ph.D.
Professor Dr. Oliver Holtemöller
Professor Michael Koetter, Ph.D.
Professor Dr. Steffen Müller
Professor Dr. Martin T. W. Rosenfeld

Redaktion:

Dipl.-Volkswirt Tobias Henning
Layout und Satz: Ingrid Dede
Tel +49 345 7753 738/721
Fax +49 345 7753 718
E-Mail: Tobias.Henning@iwh-halle.de

Verlag:

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle,
Kleine Märkerstraße 8, D-06108 Halle (Saale)
Postfach: 110361, D-06017 Halle (Saale)

Tel +49 345 7753 60, Fax +49 345 7753 820
www.iwh-halle.de

Erscheinungsweise: 6 Ausgaben jährlich

Bezugspreis: Einzelheft 4,50 Euro,
Jahresbezug 24,00 Euro

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet,
Beleg erbeten.

Titelbild: © ebednarek – Fotolia.com

Druck: Grafisches Centrum Cuno GmbH & Co. KG
Wirtschaft im Wandel, 23. Jahrgang
Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 9. März 2017

ISSN 0947-3211 (Print)

ISSN 2194-2129 (online)