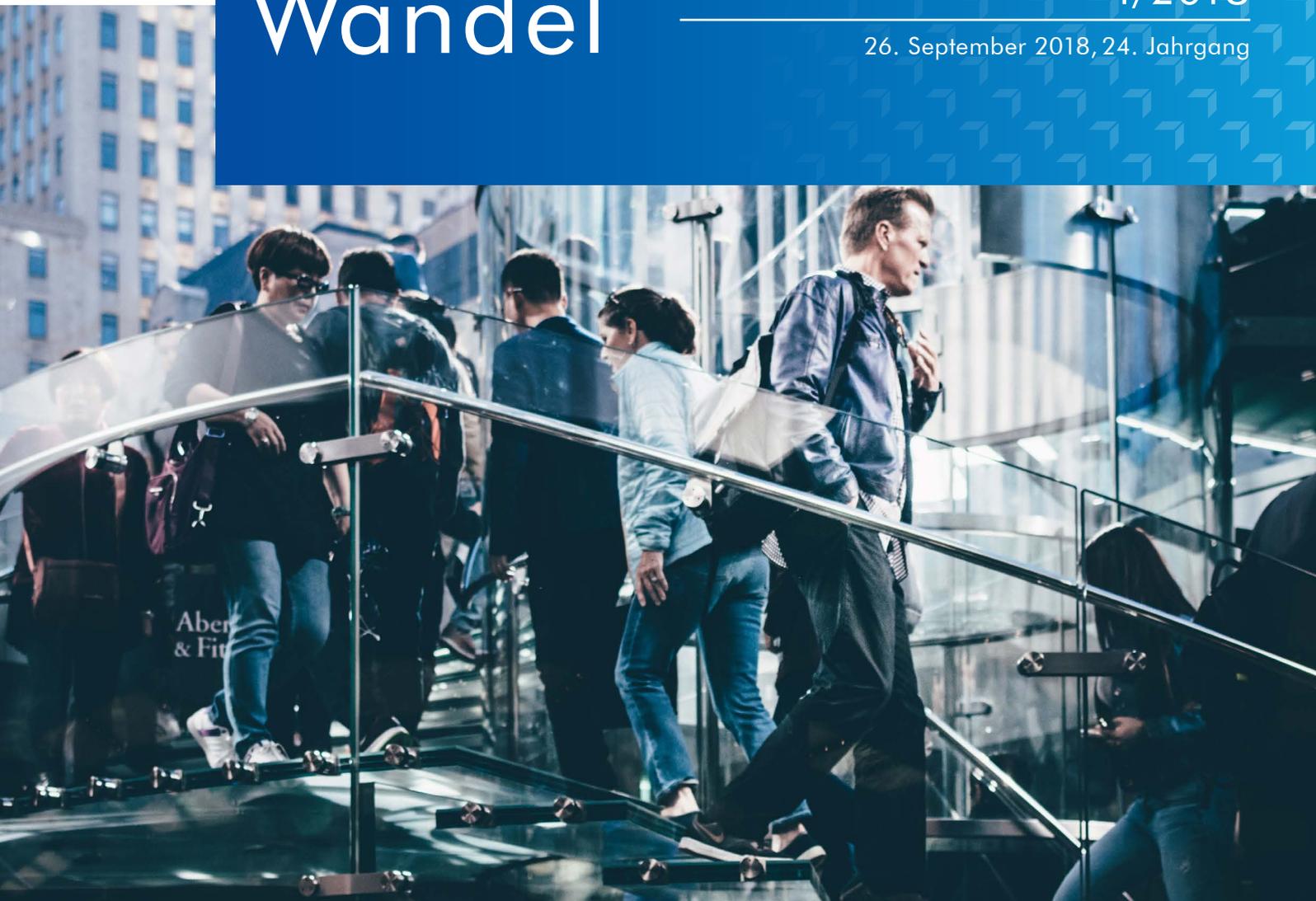


Wirtschaft im Wandel

4/2018

26. September 2018, 24. Jahrgang



Daniel Fackler, Steffen Müller, Jens Stegmaier **S. 59**

Folgen von Arbeitsplatzverlusten: Vor allem aus Großbetrieben entlassene Arbeitnehmer müssen deutliche Lohneinbußen hinnehmen

Reint E. Gropp **S. 53**
Kommentar:
Mit bester Absicht in die Krise

Axel Lindner **S. 54**
Aktuelle Trends: Die Dienstleistungsmetropole Berlin ist für das Wachstum in Ostdeutschland wichtiger geworden

Felix Noth **S. 55**
Katrina und die Folgen: Sicherere Banken und positive Produktionseffekte

Inhaltsverzeichnis

- 53** Kommentar: Mit bester Absicht in die Krise
Reint E. Gropp

- 54** Aktuelle Trends: Die Dienstleistungsmetropole Berlin ist für das Wachstum in Ostdeutschland
wichtiger geworden
Axel Lindner

- 55** Katrina und die Folgen: Sicherere Banken und positive Produktionseffekte
Felix Noth

- 59** Folgen von Arbeitsplatzverlusten: Vor allem aus Großbetrieben entlassene Arbeitnehmer müssen
deutliche Lohneinbußen hinnehmen
Daniel Fackler, Steffen Müller, Jens Stegmaier

- 63** Meldungen

- 64** Veranstaltungen

- 66** Publikationen

- 68** Diskussionspapiere

- 68** Pressemitteilungen

- 69** Das IWH in den Medien

- 69** Personalien

Mit bester Absicht in die Krise

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



Zehn Jahre nach der Lehman-Pleite werden die Finanzmärkte besser kontrolliert denn je. Das kann böse Folgen haben.

Die Finanzkrise von 2008/2009 war die schwerste Wirtschaftskrise seit der großen Depression in den Dreißigerjahren. In der Folge haben weltweit schätzungsweise 20 bis 30 Millionen Menschen ihren Job verloren. In fast allen Industrieländern fiel das BIP, in Deutschland im Jahr 2009 um mehr als 4,5 Prozent und damit so stark wie nie seit dem Zweiten Weltkrieg. Inzwischen verstehen wir die Gründe für das Desaster recht gut. Aber haben wir daraus die richtigen Schlüsse gezogen?

Abgesehen von der unzureichenden Regulierung des Finanzsystems musste vor zehn Jahren einiges zusammenkommen, damit die Krise derart durchschlagen konnte. Einen wichtigen Faktor dabei übersieht man oft: die Rolle der amerikanischen Sozialpolitik in den Jahren vor der Krise. Die Bush-Regierung wollte den Anteil der Wohnungseigentümer bei Minderheiten erhöhen. Dafür gab und gibt es viele gute Gründe: Wohnungseigentümer kümmern sich besser um ihre Häuser, die Kriminalitätsrate in diesen Nachbarschaften sinkt deutlich. Daher setzte die US-Regierung starke Anreize für Banken, in solchen Gegenden mehr Hypotheken zu vergeben. Wenn Zielvorgaben bei zweitklassigen Hypotheken nicht erreicht wurden, drohten empfindliche Sanktionen.

In den folgenden Jahren gab es eine Masse zweitklassiger Immobilienkredite, die Wohnungspreise stiegen weiter und weiter. Das war möglich, weil Banken Wege fanden, diese Hypotheken rentabel zu machen, indem sie sie verbrieften und anschließend aus der Bilanz auslagerten. Auch viele Nicht-US-Banken haben in diese Hypotheken investiert, zum Beispiel die deutschen Landesbanken. Nur deshalb hatte die Krise von den USA ausgehend weltweite Konsequenzen. Denn mit dem Management der Risiken aus diesen neuen Produkten waren viele Akteure überfordert. Den Banken und den Regulatoren fehlte schlichtweg die Erfahrung. Die Selbstheilungskräfte des Marktes haben sie überschätzt. Dass Lehman Brothers am 15. September 2008 Insolvenz anmeldete und nicht gerettet wurde, ist das

beste Beispiel für diese Selbstüberschätzung. Die katastrophalen Folgen sind bekannt.

Wir haben viel aus der Krise gelernt. Zum Beispiel, dass Liquidität im Finanzsystem während einer Krise eine entscheidende Rolle spielt. Daher stellt das überarbeitete Regelwerk für Banken „Basel III“ neben Kapitalexplizit auch Liquiditätsanforderungen. Es wurden wie in der europäischen Bankenunion Mechanismen eingeführt, die die Abwicklung einer insolventen Bank ermöglichen, ohne die Realwirtschaft in Mitleidenschaft zu ziehen. Gleichzeitig wurden Regeln zur Bezahlung von Bankmanagern eingeführt, das Investment Banking vom klassischen Bankengeschäft getrennt und vieles mehr. Regulatoren auf der ganzen Welt haben verstanden, dass es Anfang der 2000er Jahre zu wenig Regulierung gab, und entsprechend reagiert.

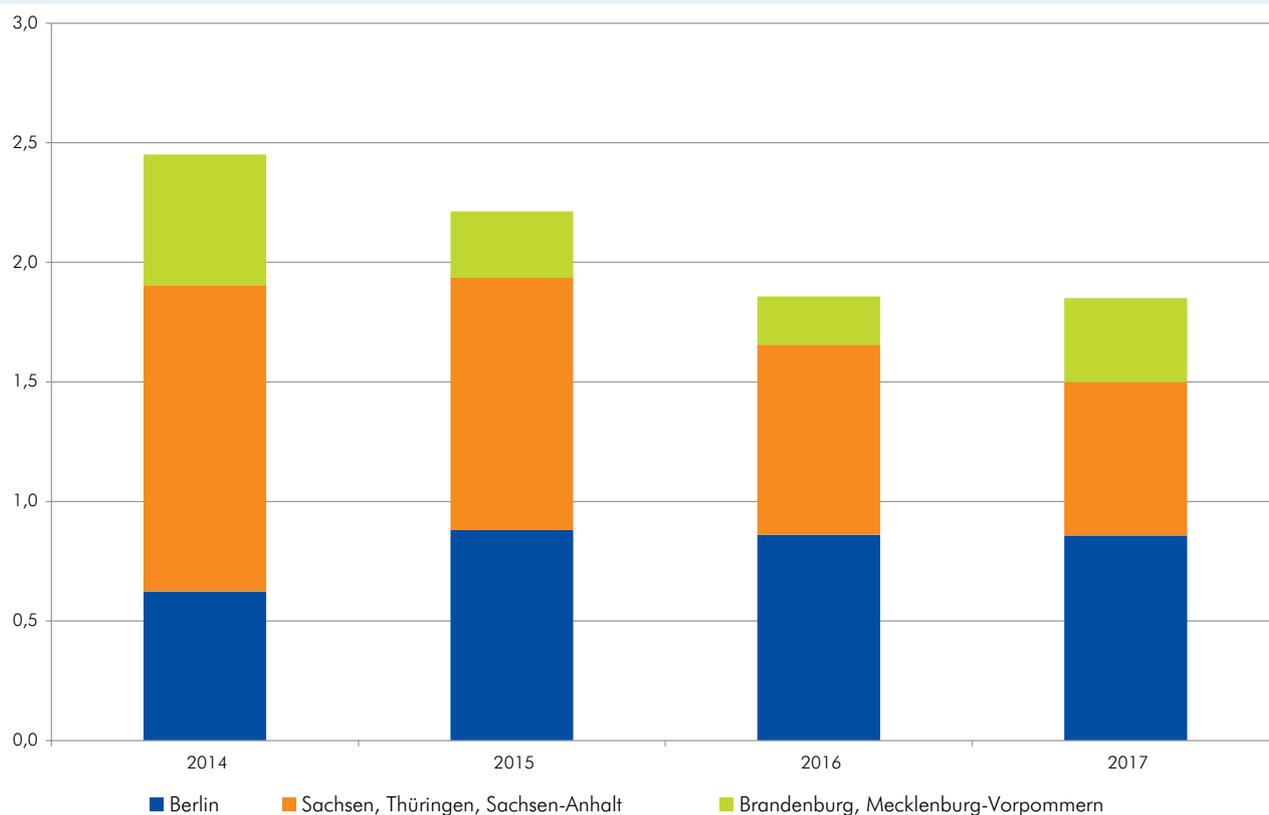
Dabei haben sie allerdings einen großen Fehler gemacht. Sie haben versäumt, über die Nebenwirkungen der neuen Regeln nachzudenken. Noch mal: Der Ausgangspunkt der Finanzkrise von 2008/2009 war eine unbeabsichtigte Nebenwirkung einer wohlmeinenden staatlichen Intervention am Finanzmarkt. Auch jetzt ist nicht zu bestreiten, dass die Flut der neuen Regulierungen in bester Absicht verabschiedet und umgesetzt wird. Aber in keinem Fall wissen wir, wie Banken reagieren, wie die einzelnen Regulierungen miteinander interagieren und wie sich die zusätzliche Regulierung auf den noch immer großen Teil der Finanzindustrie auswirkt, der sich außerhalb der Regulierung bewegt.

Diese Arbeit muss dringend gemacht werden, und zwar von unabhängigen, ausgewiesenen Gutachtern und nicht von den Regulierern selbst. Sonst riskieren wir in bester Absicht die nächste Finanzkrise. Entscheidend ist dabei, dass Forscher Zugang zu den relevanten Daten bekommen und Aufsichtsbehörden sich nicht hinter vorgeschobenen Datenschutzbehauptungen verschanzen können. Die Risiken und Nebenwirkungen der neuen Regulierungsinstrumente und insbesondere deren Interaktion untereinander müssen gründlich untersucht werden. Erst dann kann man im Notfall richtig reagieren. Solange die Finanzkrise noch relativ frisch im Gedächtnis ist, können schlimme Fehler vielleicht noch korrigiert werden. 

Aktuelle Trends: Die Dienstleistungsmetropole Berlin ist für das Wachstum in Ostdeutschland wichtiger geworden

Axel Lindner

Anteile der Regionen an der Expansion des realen Bruttoinlandsprodukts in Ostdeutschland in Prozentpunkten



Quellen: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (VGRdL); Berechnungen und Darstellung des IWH.

Seit dem Jahr 2014 befindet sich Deutschland im Aufschwung, an dem auch die ostdeutsche Wirtschaft Anteil nimmt. In den ersten beiden Aufschwungsjahren war der Produktionszuwachs in Ostdeutschland sogar etwas höher als im Westen. In den Jahren 2016 und 2017 war es dann umgekehrt, denn die Dynamik hat im Osten abgenommen.

Dieser Tempowechsel geht vor allem auf das Verarbeitende Gewerbe zurück. Die Dienstleistungen haben dagegen in Ostdeutschland seit dem Jahr 2014 stets rascher zugelegt als im Westen. Die Differenzen in der Dynamik der Wirtschaftsbereiche schlagen sich auch regional nieder: Dort, wo das Verarbeitende Gewerbe (mit Wertschöpfungsanteilen von 20% und mehr) besonders wichtig ist, nämlich in Sachsen, Thüringen und Sachsen-Anhalt, hat die Expansion nachgelassen

(mittleres, oranges Segment der Säulen in der Abbildung). Dagegen ist der Aufschwung der dienstleistungsorientierten Berliner Wirtschaft robust (unteres, blaues Segment). In Berlin entfallen 85% der Wertschöpfung auf Dienstleistungen, aber nur 8½% auf das Verarbeitende Gewerbe. 



Dr. Axel Lindner

Stellvertretender Leiter der Abteilung
Makroökonomik

Axel.Lindner@iwh-halle.de

Katrina und die Folgen: Sicherere Banken und positive Produktionseffekte

Felix Noth

Welche Auswirkungen haben große Schocks wie Naturkatastrophen auf das Risiko von Banken, und welche realwirtschaftlichen Implikationen ergeben sich daraus? Diesen Fragen geht ein aktueller Beitrag unter IWH-Beteiligung nach, der die Auswirkungen des Wirbelsturms Katrina in den USA untersucht. Dabei finden die Autoren, dass vor allem eigenständige und besser kapitalisierte Banken auf das erhöhte Risiko reagieren, indem sie ihre Risikovorsorge in Form deutlich erhöhter Eigenkapitalpuffer nach oben fahren und den Anteil risikoreicher Aktiva in ihren Bilanzen verkleinern. Das geschieht allerdings nicht durch eine Verknappung des Kreditangebots, sondern potenziell durch Kreditverkäufe. Die Ergebnisse legen deshalb nahe, dass das Instrument der Verbriefung es betroffenen Banken ermöglicht, einerseits ihre Bilanzen sicherer zu machen und andererseits Unternehmen mit neuen Krediten zu versorgen. Dadurch profitieren auch die vom Schock betroffenen Regionen. Solche Regionen, die durch mehr eigenständige und besser kapitalisierte Banken gekennzeichnet sind, haben nach der Wirbelsturmsaison von 2005 deutlich höhere Produktionseffekte und geringere Arbeitslosenquoten.

JEL-Klassifikation: G21, G28, G32

Schlagwörter: Bankenrettung, Wettbewerb

Eigenkapital als Maß für Bankenstabilität

Seit dem Ausbruch der globalen Finanzkrise vor zehn Jahren ist die Stabilität des Finanzsektors eines der bestimmenden wirtschaftspolitischen Themen. Dabei beruht ein großer Teil der Diskussion auf dem wechselseitigen Zusammenhang, dass einerseits die Stabilität des Finanzsektors durch die Krise massiv gefährdet wurde, andererseits der Finanzsektor selbst durch sehr risikoreiche Kredite am US-amerikanischen Häusermarkt die Krise mit ausgelöst hat. Ein wichtiger Indikator für die Stabilität von Banken ist die risikogewichtete Eigenkapitalquote. Sie gibt an, zu welchem Teil die (risikoreichen) Aktiva einer Bank mit eigenen Mitteln finanziert sind. Risikobehaftete Aktiva sind z. B. Kredite, die Banken an Unternehmen und Privatpersonen vergeben und die ausfallen können, oder Wertpapiere und andere Vermögensgegenstände im Besitz der Bank, deren Wert Schwankungen unterworfen ist. Dabei sind weniger risikoreiche Aktiva (wie deutsche Staatsanleihen, die aufgrund ihres sehr geringen Ausfallrisikos gar nicht in die Berechnung der risikobehafteten Aktiva eingehen) von risikoreicheren Aktiva (wie Investitionen in Unternehmensanleihen mit einem Rating) zu unterscheiden. Das Maß der risikogewichteten Eigenkapitalquote steht im

Fokus der Regulierung von Banken, da es anzeigt, wie groß der Puffer an eigenen Mitteln ist, um Verluste ausgleichen zu können. Im Kontext der internationalen Regulierung durch die Baseler Rahmenwerke werden den Banken daher Mindestquoten für die Ausstattung mit eigenen Mitteln vorgegeben, um ungedeckte Risiken zu begrenzen. In der Praxis lässt sich allerdings beobachten, dass viele Banken deutlich größere Eigenkapitalpuffer vorhalten, als sie laut Regulierung müssten. Welche Rolle dabei die eigene Motivation der Banken zur Risikovorsorge spielt und welchen Einfluss das auf die ökonomische Entwicklung der Regionen hat, in denen diese Banken aktiv sind, untersucht ein aktueller Beitrag unter IWH-Beteiligung.¹ Die Autoren verwenden dabei das Auftreten des Wirbelsturms Katrina im Südosten der USA im Jahr 2005 als Indikator für ein plötzlich gestiegenes Aktivrisiko der in dieser Region beheimateten Banken.

¹ Vgl. Schüwer, U.; Lambert, C.; Noth, F.: How Do Banks React to Catastrophic Events? Evidence from Hurricane Katrina, in: *Review of Finance*, im Erscheinen.

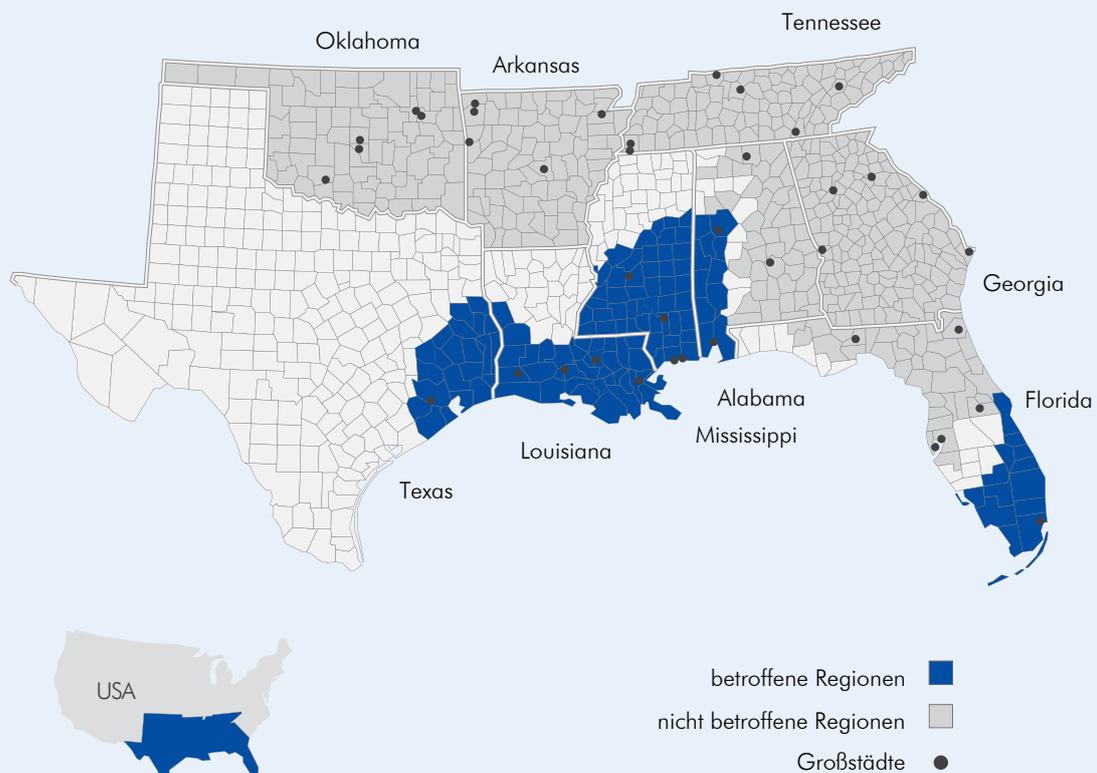
Henne und Ei – Die Crux der empirisch gestützten Politikberatung

Das entscheidende Problem bei einer empirischen Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Eigenkapitalquoten und dem Risiko von Banken besteht darin, dass der Kausalzusammenhang nicht eindeutig ist, da Banken das Risiko ihrer Geschäftstätigkeit und ihre Eigenkapitalquote simultan bestimmen. Das heißt, ein Anstieg des Risikos ist nicht zwangsläufig die Ursache für einen gleichzeitig beobachteten Anstieg der Eigenkapitalquoten, da diese vorher sehr wahrscheinlich von der Bank genau so gesetzt worden sind, um den aktuellen Grad an Risiko zu erreichen. Empirisch gesprochen kann man einen kausalen Effekt eines erhöhten Risikos auf die Eigenkapitalquoten von Banken daher nur identifizieren, wenn es einen Faktor gibt, der das Risiko der Banken (auf der Aktivseite) signifikant verändert, aber nicht in die strategischen Entscheidungen der Banken bezüglich ihrer Eigenkapitalvorsorge einbezogen wurde.

Diese so genannte exogene Variation ist in der hier vorgestellten Publikation durch den Wirbelsturm

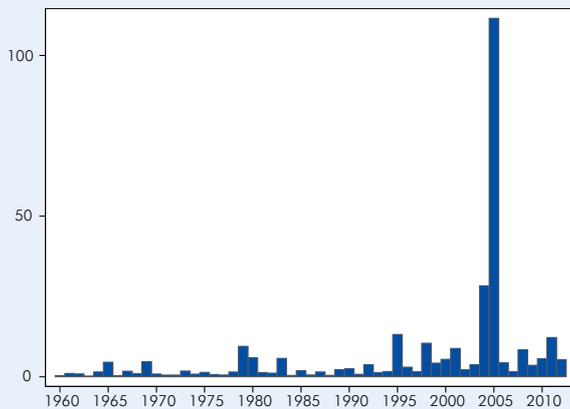
Katrina gegeben, der im Jahr 2005 über die Südostküste der USA hinwegfegte und dabei nach unterschiedlichen Schätzungen Schäden in Höhe von bis zu 200 Mrd. US-Dollar verursachte. Dank detaillierter Daten der US-amerikanischen Katastrophenschutzbehörde FEMA Federal Emergency Management Agency lassen sich die einzelnen Regionen (*counties*) in den Staaten im Südosten der USA in betroffene und nicht betroffene Regionen einteilen (vgl. Abbildung 1). Durch die Sturmschäden sahen sich die Banken in den betroffenen Regionen plötzlich höheren Ausfallrisiken z. B. bei Haus- und Autokrediten gegenüber. Im Kern der Untersuchung vergleichen die Autoren Banken in betroffenen Regionen mit Banken in nicht betroffenen Regionen und analysieren, ob der Schock auf das Aktivrisiko der Banken durch den Wirbelsturm zu einer signifikanten Veränderung der Eigenkapitalvorsorge einer der beiden Bankengruppen führte. Von entscheidender Bedeutung für die Studie ist, dass die Wirbelsturmsaison des Jahres 2005 außergewöhnlich heftig war (vgl. die Angaben zu den Schadenssummen durch Naturkatastrophen in Abbildung 2). Daher ist auszuschließen, dass Banken

Abbildung 1
Vom Wirbelsturm Katrina betroffene und nicht betroffene Regionen



Quelle: Federal Emergency Management Agency (FEMA); Darstellung des IWH.

Abbildung 2
Schäden durch Naturkatastrophen
in Mrd. US-Dollar



Quelle: Hazards & Vulnerability Research Institute, Sheldus database; Berechnungen und Darstellung des IWH.

– in Erwartung alljährlicher Stürme normalen Ausmaßes – systematisch ihre Geschäfte in bestimmte, durch den Wirbelsturm unterschiedlich betroffene Regionen verlegt haben, was die Exogenität des Schocks infrage stellen würde.

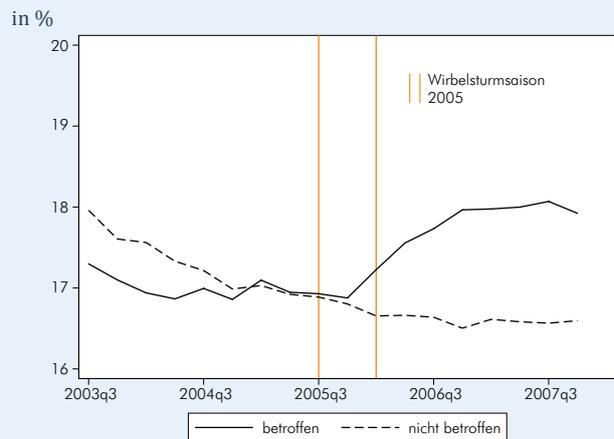
Nach dem Sturm erhöhen Banken ihre Eigenkapitalvorsorge

Abbildung 3 stellt die Hauptergebnisse des Beitrags dar. An der senkrechten Achse werden dabei die durchschnittlichen Eigenkapitalquoten der durch den Wirbelsturm betroffenen Banken (durchgezogene Linie) und die der nicht betroffenen Banken (gestrichelte Linie) vor und nach der Wirbelsturmsaison von 2005 (vertikale orange Linien) dargestellt. Dabei zeigen sich zwei Dinge:

- 1) In der Periode vor Katrina haben beide Gruppen sehr ähnliche Eigenkapitalquoten, die sich außerdem noch sehr ähnlich verändern.
- 2) Nach dem Wirbelsturm folgen die Eigenkapitalquoten der nicht betroffenen Banken weiter dem bereits vor Katrina zu beobachtenden Trend leicht abwärts; die Gruppe der betroffenen Banken jedoch erhöht ihre Eigenkapitalquoten sehr deutlich.

Dieser Effekt bestätigt sich in den statistischen Schätzungen: Diese ergeben, dass betroffene Banken aufgrund des erhöhten Risikos ihrer Aktivseite durch den Wirbelsturm ihre Eigenkapitalvorsorge um circa 1,5 Prozentpunkte relativ zur Gruppe nicht betroffener Banken erhöhen. Ein erstes Fazit dieser Studie ist somit, dass Banken, die sich mit erhöhten Risiken auseinandersetzen müssen, ihre Risikopuffer aus eigenen

Abbildung 3
Eigenkapitalquoten betroffener und nicht betroffener
Banken



Quelle: Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), Statistics on Depository Institutions database; Berechnungen und Darstellung des IWH.

Motiven heraus vergrößern – ohne das Zutun staatlicher Regulierung.

Verbriefung als wirksames Instrument

Die Studie zeigt weiterhin, dass vor allem eigenständige Banken (die nicht zu einer Holdingstruktur gehören) und unter diesen insbesondere die schon vor dem Sturm besser kapitalisierten für den statistischen Gesamteffekt der Erhöhung verantwortlich sind. Anders ausgedrückt: Es sind vor allem Banken, die durch ihre regionale Struktur stärker mit den Regionen verbunden sind und damit die sturmbedingten Risiken weniger breit auf andere Aktiva und andere Regionen streuen können, die sich durch höhere Eigenkapitalquoten besser für zukünftige Risiken wappnen.

Doch durch welchen Mechanismus verändern sich die Eigenkapitalquoten der Banken? Hier zeigt sich, dass die erhöhte Risikovorsorge nicht nur direkt durch eine Erhöhung des Eigenkapitals gespeist wird, sondern dass die betroffenen Banken auch ihre Aktivseite umstrukturieren: Sie verringern nach der Wirbelsturmsaison von 2005 den Anteil risikoreicher Aktiva wie z. B. Unternehmenskredite in ihren Bilanzen und halten stattdessen mehr US-Staatsanleihen – im Schnitt sicherere Anlagen als Kredite an Unternehmen.

Besonders hervorzuheben ist hier, dass die Ergebnisse nicht auf eine Reduzierung des Kreditangebots der betroffenen Banken hindeuten, da diese nach 2005 deutlich mehr neue Kredite an kleine Unternehmen vergeben. Was den Banken bei diesem Spagat zwischen einer sicheren Aktivseite und einer Ausweitung des Kreditangebots sicherlich geholfen hat,

war ein sehr liquider Markt für Kreditverbriefungen im Jahr 2005. Dieser ermöglichte es den betroffenen Banken sehr wahrscheinlich, ihre Bilanzen durch Verkäufe von ausfallgefährdeten Unternehmenskrediten zu bereinigen, ohne dabei die Kreditvergabe zu verknappen.

Mehr eigenständige und besser kapitalisierte Banken fördern gesamtwirtschaftliches Wachstum nach dem Sturm

Im letzten Teil der Studie untersuchen die Autoren die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Sturms. Dabei berechnen sie pro Region den Anteil an eigenständigen Banken und die durchschnittlichen Eigenkapitalquoten der Banken. Ähnlich zum ersten Teil wird dann die Wirtschaftsleistung in betroffenen und nicht betroffenen Regionen vor bzw. nach dem Wirbelsturm Katrina verglichen. Es zeigt sich, dass betroffene Regionen in den ersten Jahren nach dem Sturm

1) durchschnittlich circa 5% höhere (kurzfristige) Produktionseffekte relativ zu den nicht betroffenen Regionen und

2) auch eine um 0,5 Prozentpunkte geringere Arbeitslosenquote aufweisen.

Diese Effekte sind nicht unüblich nach großen Naturkatastrophen, da betroffene Regionen von einer Vielzahl von Hilfsmaßnahmen und Rettungsprogrammen profitieren. Entscheidend ist allerdings, dass diese positiven Effekte umso stärker sind, je größer der Anteil an eigenständigen Banken in den betroffenen Regionen ist und je besser diese Banken vor dem Sturm kapitalisiert waren.

Fazit

Die hier vorgestellte Studie untersucht das Verhalten von Banken nach externen Schocks – hier am Beispiel des Wirbelsturms Katrina im Jahr 2005 –, die das Risiko ihrer Aktivseite betreffen. Dabei zeigt sich, dass vor allem eigenständige betroffene Banken ihre Eigenkapitalpuffer erhöhen, indem sie deutlich weniger Unternehmenskredite in ihren Büchern halten. Dieses Verhalten spiegelt aber keine Kreditverknappung wider, da sie gleichzeitig die Neukreditvergabe an kleine Unternehmen deutlich ausweiten. Dies gelingt sehr wahrscheinlich durch das Mittel der Kreditverbriefung, welches den betroffenen Banken erlaubt, ihre Bilanzen zu bereinigen und sicherer zu machen und gleichzeitig neue Kredite an die Unternehmen in den betroffenen Regionen zu vergeben. Gesamtwirtschaftlich hat das zur Folge, dass die positiven (kurzfristigen) Produktionseffekte und geringere Arbeitslosenquoten nach dem Schock in denjenigen betroffenen Regionen größer sind, die mehr eigenständige und besser kapitalisierte Banken beheimaten. Dieser Forschungsbeitrag gibt damit Hinweise, dass lokale Finanzsysteme mit solchen Charakteristiken besser für Schocks gewappnet sind und die Folgen für die (lokale) Volkswirtschaft sehr gut abfedern können. 



Juniorprofessor
Dr. Felix Noth

Stellvertretender Leiter der Abteilung
Finanzmärkte

Felix.Noth@iwh-halle.de

Folgen von Arbeitsplatzverlusten: Vor allem aus Großbetrieben entlassene Arbeitnehmer müssen deutliche Lohneinbußen hinnehmen

Daniel Fackler, Steffen Müller, Jens Stegmaier

Schließungen und Massenentlassungen großer Unternehmen stoßen aufgrund der damit verbundenen Folgen für betroffene Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer meist auf breites öffentliches Interesse. Tatsächlich zeigt sich, dass die Verdienstaufschläge betroffener Arbeitnehmer – bestehend aus Lohneinbußen bei späterer Wiederbeschäftigung und Beschäftigungsausfällen – deutlich mit der Größe des entlassenden Betriebs zunehmen. Dies liegt vor allem daran, dass aus Großbetrieben entlassene Arbeitnehmer im Gegensatz zu denen, die einen Arbeitsplatz in kleinen Betrieben verlieren, deutliche Lohneinbußen hinnehmen müssen, weil sie danach oft in kleineren und schlechter bezahlenden Betrieben beschäftigt sind. Zwar erleiden auch aus Kleinbetrieben entlassene Arbeitnehmer deutliche Verdienstaufschläge, ihre Lohneinbußen sind aber geringer. Sie können sich bei der Entlohnung sogar verbessern, sofern sie das Glück haben, eine Anstellung in einem Großbetrieb zu finden.

JEL-Klassifikation: J31, J63, J65

Schlagwörter: Arbeitsplatzverluste, Insolvenzen, Löhne, Betriebsgröße

Betriebsschließungen und Beschäftigungsabbau sind ökonomisch oft notwendig, haben aber meist negative Folgen für betroffene Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Dabei ist die Aufmerksamkeit von Politik und Medien bei Massenentlassungen, Werksschließungen oder Insolvenzen großer Unternehmen in der Regel besonders hoch. Prominente Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit sind die diskutierten Werksschließungen von Siemens in Görlitz und Leipzig oder die Insolvenz der Fluggesellschaft Air Berlin. Wenn dagegen kleine Betriebe schließen müssen (und das kommt weitaus häufiger vor), geschieht dies meist ohne größere öffentliche Anteilnahme. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob die Konzentration der öffentlichen und politischen Aufmerksamkeit auf die großen Betriebe gerechtfertigt ist. Leiden Arbeitnehmer, die von Schließungen und Massenentlassungen großer Betriebe betroffen sind, stärker darunter als die Opfer kleinbetrieblicher Schließungen – zum Beispiel, weil sie mehr zu verlieren haben?

Eine mittlerweile recht umfangreiche Literatur zeigt, dass große Betriebe deutlich höhere Löhne bezahlen als kleine. Zwar beschäftigen große Betriebe im Durchschnitt auch höher qualifizierte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, doch auch für Personen mit identischen Qualifikationen und Fähigkeiten fällt die Entlohnung in Großbetrieben höher aus.¹ Dafür gibt es

verschiedene Gründe. Falls große Betriebe etwa aufgrund von Marktmacht höhere Gewinne erzielen als kleine, können sie diese aus Fairnesserwägungen heraus in Form höherer Löhne mit den Beschäftigten teilen. Zudem gibt es in großen Unternehmen häufiger Betriebsräte, und sie sind häufiger tarifgebunden, was der Belegschaft in Großbetrieben eine höhere Verhandlungsmacht bei der Lohnsetzung verleiht. In großen Betrieben ist es tendenziell auch schwieriger, die Leistung der Beschäftigten zu überwachen, daher werden über höhere Löhne Leistungsanreize geschaffen. Eine weitere Erklärung besteht darin, dass Unternehmen, die ein hohes Beschäftigungsniveau aufrechterhalten wollen, dies auf Dauer nur durch höhere Löhne erreichen können, da durch eine höhere Entlohnung mehr Bewerberinnen und Bewerber angezogen werden und die Fluktuation reduziert wird. Diese Erklärungsansätze sowie die empirische Evidenz lassen somit erwarten, dass auch die *Lohnverluste* höher ausfallen, wenn Jobs in großen Betrieben verlorengehen. Im Folgenden wird daher untersucht, ob und inwieweit sich die Lohnverluste infolge von Arbeitsplatzverlusten nach der Betriebsgröße unterscheiden. Dies geschieht anhand von Sozialversicherungsdaten, die mit neu verfügbaren Insolvenzdaten verknüpft werden. Um ein vollständigeres Bild der Folgen von Arbeitsplatzverlusten zu liefern, werden neben den

¹ Vgl. z. B. Brown, C.; Medoff, J.: The Employer Size-Wage Effect, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 97 (5), 1989, 1027-1059.

Lohnverlusten auch die gesamten Verdienstauffälle sowie die Beschäftigungsverluste betroffener Arbeitnehmer betrachtet.²

Datenbasis: Sozialversicherungsdaten und neu verfügbare Insolvenzdaten

Sozialversicherungsdaten haben gegenüber Umfragedaten den entscheidenden Vorteil, dass sie sehr genau und verlässlich sind, da die Arbeitgeber zu Meldungen an die Sozialversicherungsträger gesetzlich verpflichtet sind. Daher lassen sich die Erwerbsverläufe von Arbeitnehmern über lange Zeiträume hinweg genau nachverfolgen. Ein Nachteil besteht jedoch darin, dass die Gründe für einen Arbeitsplatzwechsel nicht erfasst werden.

Betriebe können in den Daten anhand einer eindeutigen Betriebsnummer identifiziert und über die Zeit hinweg verfolgt werden. Wenn eine Betriebsnummer verschwindet (also im Folgejahr nicht mehr in den Daten enthalten ist), kann eine Betriebsschließung vermutet werden.

Da aber z. B. auch ein Wandel in der Rechtsform oder ein Eigentümerwechsel zu einer Änderung der Betriebsnummer führen können, implizieren verschwindende Betriebsnummern nicht notwendigerweise auch Schließungen. Bei größeren Betrieben können für eine genauere Identifikation Beschäftigtenströme verwendet werden: Sind die Beschäftigten eines Betriebs, dessen Betriebsnummer aus den Daten verschwindet, im nächsten Jahr auf viele verschiedene Betriebe verteilt, so kann man davon ausgehen, dass es sich um eine echte Schließung handelt. Sind die meisten von ihnen dagegen im gleichen Nachfolgebetrieb beschäftigt, so handelt es sich mit hoher Wahrscheinlichkeit lediglich um eine Änderung der Betriebsnummer.

Da solche Beschäftigtenströme bei Betrieben mit nur sehr wenigen Beschäftigten nicht sinnvoll interpretiert werden können, wird auch die Analyse kleinbetrieblicher Schließungen erschwert. Dieses Problem kann allerdings anhand von Insolvenzdaten gelöst werden: Liegt zu einer verschwindenden Betriebsnummer zusätzlich eine Insolvenzmeldung vor, so ist davon auszugehen, dass der betroffene Betrieb auch tatsächlich

geschlossen wurde.³ Somit lassen sich anhand von Insolvenzdaten auch Schließungen kleiner Betriebe eindeutig identifizieren und mit denen größerer Betriebe vergleichen.

Messung des Effekts von Arbeitsplatzverlusten

Um die Folgen von Arbeitsplatzverlusten für betroffene Arbeitnehmer zu untersuchen, weisen wir zunächst jedem Arbeitnehmer, der seinen Arbeitsplatz in den Jahren 2007 bis 2009 aufgrund einer Insolvenz verloren hat, einen „statistischen Zwilling“ aus einer Kontrollgruppe von Arbeitnehmern zu, die im jeweiligen Jahr nicht von Betriebsschließungen oder Massenentlassungen betroffen waren.⁴ Dabei kommt ein so genanntes *propensity score matching* zum Einsatz, das sicherstellt, dass sich die Personen in beiden Gruppen bezüglich ihrer Erwerbsbiographien, persönlicher sowie betrieblicher Merkmale möglichst ähnlich sind.

Danach werden anhand so genannter Fixed-Effects-Schätzungen die Einkommens-, Beschäftigungs- und Lohnverläufe über die Zeit hinweg zwischen beiden Gruppen verglichen,⁵ wobei unbeobachtbare zeitinvariante Merkmale herausgerechnet werden. Durch diese Vorgehensweise wird sichergestellt, dass eventuelle Verdienstauffälle auch tatsächlich durch den Arbeitsplatzverlust verursacht sind und nicht auf andere zeitliche Einflüsse oder Unterschiede in persönlichen Merkmalen zurückzuführen sind.

Verdienstauffälle nehmen mit der Betriebsgröße zu, Beschäftigungsverluste dagegen nicht

In Abbildung 1 sind zunächst die so berechneten Verdienstauffälle getrennt nach Größe des entlassenden Betriebs dargestellt. Der Verdienstaufschlag setzt sich aus

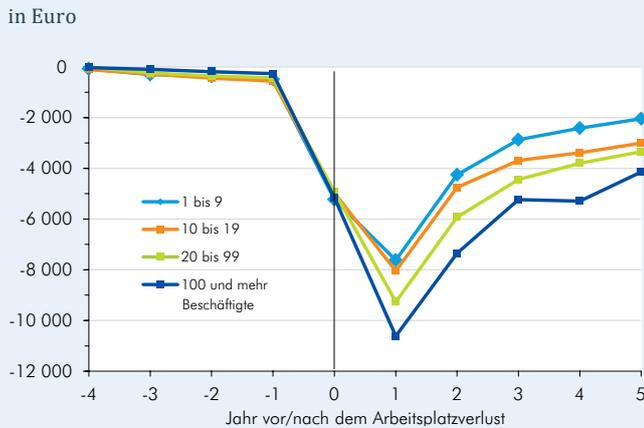
2 Die hier dargestellten Ergebnisse basieren im Wesentlichen auf Fackler, D.; Müller, S.; Stegmaier, J.: Explaining Wage Losses after Job Displacement: Employer Size and Lost Firm Rents. *IWH-Diskussionspapiere 32/2017, Halle (Saale) 2017*. Wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft für finanzielle Unterstützung im Rahmen des Projekts „Lohn- und Beschäftigungseffekte von Insolvenzen“. Für die Analysen wurden Daten aus den Integrierten Erwerbsbiografien (IEB) und dem Betriebs-Historik-Panel (BHP) verwendet, die am Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) zur Verfügung stehen.

3 Eine ausführliche Beschreibung der Insolvenzdaten findet sich in Fackler, D.; Hank, E.; Müller, S.; Stegmaier, J.: Identifying Bankruptcies in German Social Security Data. *FDZ-Methodenreport No. 10/2017, IAB: Nürnberg 2017*.

4 Die Untersuchung beschränkt sich dabei auf Männer in Westdeutschland mit einer Betriebszugehörigkeitsdauer von mindestens drei Jahren, die vor der Insolvenz in einem Betrieb des privaten Sektors (ohne Landwirtschaft und Bergbau) beschäftigt waren, zwischen 20 und 55 Jahren alt sind und in den letzten fünf Jahren vor der Insolvenz in Vollzeit gearbeitet haben. Nach sämtlichen Bereinigungen der Datenbasis gehen 28 449 von Arbeitsplatzverlusten betroffene Personen in die Untersuchung ein.

5 Die Unterschiede zwischen entlassenen Arbeitnehmern und der Kontrollgruppe werden dabei im Jahr $t-5$, also fünf Jahre vor dem Arbeitsplatzverlust, auf null normiert.

Abbildung 1
Verdienstauffälle pro Jahr nach Größe des entlassenden Betriebs



Quellen: IEB, BHP (s. Fußnote 2); Berechnungen und Darstellung des IWH.

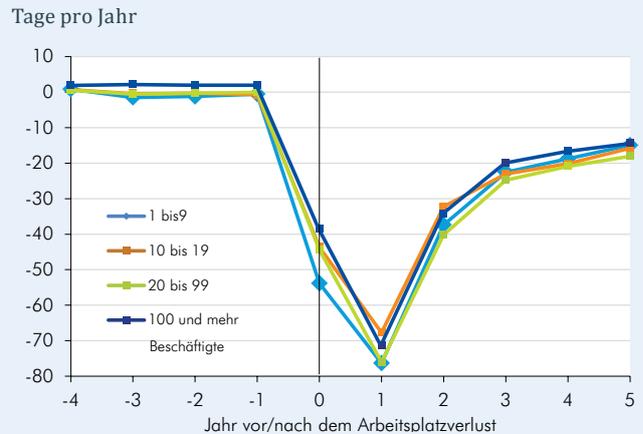
Lohneinbußen (bei Wiederbeschäftigung) und Beschäftigungsausfällen zusammen. Dabei wird deutlich, dass betroffene Arbeitnehmer in allen Größenklassen deutliche Verdienstauffälle erleiden. Für Beschäftigte aus Betrieben mit weniger als zehn Beschäftigten beträgt der Verlust verglichen mit der Kontrollgruppe dabei im ersten Jahr 7 600 Euro, was einer relativen Einbuße von 22% entspricht. Für Arbeitnehmer aus Betrieben mit 100 und mehr Beschäftigten beträgt der Verlust sogar 10 600 Euro bzw. 31%. Auch fünf Jahre nach dem Arbeitsplatzverlust weisen entlassene Arbeitnehmer im Vergleich zur Kontrollgruppe noch deutliche Einbußen von etwa 2 000 bis 4 000 Euro auf.

Auch bei der Beschäftigung (vgl. Abbildung 2) zeigen sich deutliche Verluste, die sich jedoch – im Gegensatz zu den Verdienstauffällen – kaum und nicht systematisch nach Betriebsgröße unterscheiden. Arbeitnehmer, die ihre Arbeitsplätze durch Insolvenzen verloren haben, sind im ersten Jahr nach dem Jobverlust durchschnittlich 68 bis 76 Tage weniger beschäftigt als die Kontrollgruppe. Auch nach fünf Jahren zeigt sich noch ein Unterschied von 14 bis 18 Tagen. Dass sich zwar die Verdienst-, jedoch nicht die Beschäftigungsverluste zwischen Betrieben unterschiedlicher Größe unterscheiden, legt bereits nahe, dass die Unterschiede in den Verdienstauffällen auf Unterschiede bei den Löhnen zurückzuführen sind.

Lohnverluste steigen deutlich mit der Betriebsgröße

Dies wird durch Abbildung 3 bestätigt. Dabei ist die Entwicklung der logarithmierten Tagesentgelte dargestellt, die als relative Lohnänderung interpretiert werden kann. Im Gegensatz zu den Abbildungen 1 und 2 werden

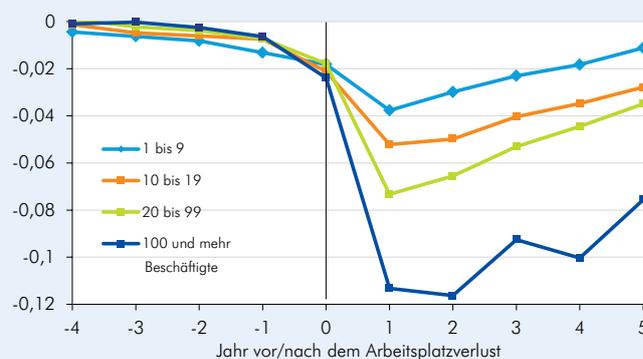
Abbildung 2
Beschäftigungsverluste nach Größe des entlassenden Betriebs



Quellen: IEB, BHP (s. Fußnote 2); Berechnungen und Darstellung des IWH.

hier nur Personen betrachtet, die nach dem Jobverlust wieder eine Beschäftigung gefunden haben. Der Lohnverlust für entlassene Arbeitnehmer aus Betrieben mit weniger als zehn Beschäftigten beträgt im Jahr nach dem Jobverlust 3,8%, bei Betrieben mit 100 und mehr Beschäftigten ist der Verlust mit 11,3% fast dreimal so hoch. Fünf Jahre danach haben sich die Löhne der entlassenen Arbeitnehmer aus den kleinsten Betrieben fast an die der Kontrollgruppe angeglichen, bei den größten Betrieben beträgt der Unterschied zur Kontrollgruppe immer noch 7,6%. Untersucht man darüber hinaus die Lohnänderungen getrennt nach der Größe des Betriebs, in dem die betroffenen Arbeitnehmer nach dem Jobverlust ihre neue Beschäftigung gefunden haben, so stellt man fest, dass der Arbeitsplatzverlust aus einem großen Betrieb mit 100 oder mehr Beschäftigten in der Regel stets zu Lohneinbußen führt, weil die Betroffenen

Abbildung 3
Lohnverluste nach Größe des entlassenden Betriebs
logarithmierte Tagesentgelte



Quellen: IEB, BHP (s. Fußnote 2); Berechnungen und Darstellung des IWH.

danach oft in kleineren und schlechter bezahlenden Betrieben beschäftigt sind. Dagegen können sich Arbeitnehmer aus kleinen Betrieben mitunter bei der Entlohnung sogar verbessern, sofern sie das Glück haben, im Anschluss eine Anstellung bei einem Großbetrieb zu finden. Im Durchschnitt müssen sie allerdings ebenfalls mit – wenn auch deutlich geringeren – Lohneinbußen rechnen.

Neben den hier betrachteten Änderungen der Entlohnung über die Zeit im Vergleich zur Kontrollgruppe sind auch Unterschiede in den Lohnniveaus innerhalb der Gruppe der entlassenen Arbeitnehmer von Bedeutung. So verdienen aus Großbetrieben (mit 100 oder mehr Beschäftigten) entlassene Arbeitnehmer vor dem Arbeitsplatzverlust ca. 34% mehr als entsprechende Arbeitnehmer in Betrieben mit weniger als zehn Beschäftigten. Nach dem Arbeitsplatzverlust ist der Lohnunterschied zwischen den beiden Gruppen zwar geringer, beträgt aber immer noch mehr als 20%. Die Unterschiede in den Lohnverlusten zwischen den Betriebsgrößenklassen sind somit auf Unterschiede bei der Entlohnung vor dem Arbeitsplatzverlust zurückzuführen, da bei den Beschäftigungsverlusten (vgl. Abbildung 2) kaum Unterschiede zwischen den Größenklassen zu beobachten sind.

Fazit

Unsere Analysen bestätigen, dass Arbeitsplatzverluste von Beschäftigten großer Betriebe zu höheren Verdienstaufschlägen führen als Arbeitsplatzverluste von Beschäftigten kleiner Betriebe. Wie lange jemand nach der Entlassung beschäftigungslos bleibt, ist jedoch unabhängig von der Größe des entlassenden Betriebs. Die höheren Verdienstaufschläge betroffener Arbeitnehmer aus großen Betrieben sind also allein darauf zurückzuführen, dass diese bedeutend höhere Lohnabschläge hinnehmen müssen, weil sie vor dem Arbeitsplatzverlust auch deutlich höhere Löhne erhalten haben als Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in kleinen Betrieben. Allerdings führen auch Schließungen kleiner Betriebe zu deutlichen Verdienst- und Beschäftigungsverlusten.

Die Fokussierung der Öffentlichkeit auf Schließungen und Massenentlassungen großer Unternehmen kann dadurch gerechtfertigt sein, dass diese Ereignisse relativ selten und somit für den Einzelnen kaum kalkulierbar sind. Zudem sind viele Arbeitsplätze meist regional begrenzt auf einmal betroffen, und die Verdienstaufschläge sind vergleichsweise hoch.

Aus wirtschafts- und sozialpolitischer Sicht stellt

sich die Frage, ob Arbeitnehmer, die aus Großbetrieben entlassen wurden, für ihre höheren Verluste entsprechend auch stärker kompensiert werden sollten. Einerseits mag dies gerechtfertigt sein, sofern es der Politik vor allem darum geht, Wohlfahrtsverluste zu vermeiden bzw. zu reduzieren, die durch strukturellen Wandel und die damit verbundene Reallokation von Arbeitskräften entstehen. Auf der anderen Seite ist aber zu bedenken, dass die Arbeitnehmer größerer Betriebe vor dem Arbeitsplatzverlust hinsichtlich ihrer Entlohnung deutlich besser gestellt waren und dies auch nach dem Jobverlust im Durchschnitt immer noch sind. Dies würde wiederum für Maßnahmen sprechen, die die Entlohnung der Beschäftigten kleiner Betriebe verbessern, z. B. durch eine Stärkung der Arbeitnehmervertretung in kleinen Betrieben, um deren Verhandlungsmacht zu stärken. So würden nicht nur die Lohnverluste abgemildert, die entstehen, wenn entlassene Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer aus Großbetrieben danach in kleineren Betrieben beschäftigt sind, sondern die Situation von Arbeitnehmern in Kleinbetrieben könnte insgesamt verbessert und der Druck auf die Unternehmensführung erhöht werden, nicht über geringe Löhne, sondern über verbesserte Produktivität im Wettbewerb zu bestehen. ↗



Dr. Daniel Fackler

Abteilung Strukturwandel und Produktivität

Daniel.Fackler@iwh-halle.de



Professor Dr. Steffen Müller

Leiter der Abteilung Strukturwandel und Produktivität

Steffen.Mueller@iwh-halle.de



Dr. Jens Stegmaier

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), IWH Research Affiliate

Jens.Stegmaier@iab.de

Meldungen



Michael Koetter hat für die [93rd Western Economic Association International Annual Conference](#) vom 26. bis 30.06.2018 im kanadischen Vancouver mehrere Sessions organisiert. Auf dieser Konferenz stellte *Sabrina Jeworrek* folgendes Papier vor: "The Good News about Bad News': Feedback About Past Organizational Failure and its Impact on Worker Productivity."



Stefano Colonnello und *Thomas Krause* nahmen vom 23. bis 24.08.2018 an der [45. Jahrestagung der European Finance Association \(EFA\)](#) in Warschau teil und stellten dort Forschungspapiere vor bzw. diskutierten die Forschungsarbeiten anderer Wissenschaftler.



Research Fellow *Florian Hoffmann* war für einen Forschungsaufenthalt vom 06. bis 13.08.2018 am IWH. Im Rahmen des [Central-German Doctoral Program Economics \(CGDE\)](#) gab er den Kurs [Introduction to Graduate Labor Economics, with an Emphasis on Life-Cycle Dynamics](#). *Hoffmann* und *Maria Kogelnik*, die als Junior Research Affiliate ebenfalls einen Forschungsaufenthalt am IWH absolvierte, arbeiteten mit am Gemeinschaftsprojekt „Unemployment and construction boom-bust cycles: Evidence from the German re-unification“.

Veranstaltungen



UPCOMING: Montag, 08.10.2018 und Dienstag, 09.10.2018, EBRD, London

Compnet-EBRD Workshop on Localisation and Productivity

Der Workshop beleuchtet *localisation economies* und die damit verbundenen Produktivitätsgewinne. Die Analyse in neuen Settings wird möglich durch die steigende Zahl grenzüberschreitender Datenbanken auf Firmen- und Mikrolevel.



UPCOMING: Montag, 08.10.2018 und Dienstag, 09.10.2018, Halle (Saale)

15. IWH/IAB-Workshop zur Arbeitsmarktpolitik: Regionale Ungleichheit: Gleichwertige Lebensverhältnisse in Deutschland im Fokus

Der diesjährige Workshop nimmt regionale Unterschiede der wirtschaftlichen und demographischen Entwicklung zwischen Stadt und Land sowie Ost und West in den Blick, aber auch Regionen mit alten Industrien und solche mit vielen jungen Start-ups.



UPCOMING: Montag, 05.11.2018 und Dienstag, 06.11.2018, Deutsche Bundesbank, Central Office

Financial Cycles and Regulation

The recent Global Financial Crisis has highlighted the importance of financial cycles for macroeconomic and financial stability. The aim of the conference is to improve our understanding of the nature of financial cycles and to discuss the corresponding analytical challenges and implications for macroprudential policy and financial regulation.

Veranstaltungen



Donnerstag, 16.08. und Freitag, 17.08.2018, Halle (Saale)
8th IWH/INFER Workshop on International Capital Flows and Macprudential Stability
 Der vom IWH gemeinsam mit dem [International Network for Economic Research \(INFER\)](#) organisierte Workshop bot eine Plattform für die wissenschaftliche Diskussion im Bereich der angewandten Wirtschaftsforschung. Der diesjährige Themenschwerpunkt war "Internationale Kapitalströme".



Montag, 20.08. und Dienstag, 21.08.2018, Halle (Saale)
4th IWH-FIN-FIRE Workshop on "Challenges to Financial Stability"
 Das IWH hat zusammen mit dem [Forschungszentrum FIRE \(Financial Intermediaries and the Real Economy\)](#) der Frankfurt School of Finance & Management den Workshop "Challenges to Financial Stability" in Halle (Saale) ausgerichtet. Die Teilnehmer diskutierten am 20. und 21.08.2018 die Regulierung des Finanzsektors, deren Einfluss auf die Finanzmarktstabilität und die Konsequenzen, die sich daraus für die Realwirtschaft ergeben.

Publikationen

FinanzArchiv: Public Finance Analysis

The Efficiency of Local Public-service Production: The Effect of Political Institutions

Peter Bönisch, Peter Haug

>> Reforms replacing municipal cooperations by centralised municipalities often aim at increasing municipal efficiency. Empirical evidence supporting this aim, however, is ambiguous. Our paper analyses the effect of institutions on municipal efficiency. ...<<

Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik

Public Investment Subsidies and Firm Performance – Evidence from Germany

Matthias Brachert, Eva Dettmann, Mirko Titze

>> This paper assesses firm-level effects of the single largest investment subsidy programme in Germany. The analysis considers grants allocated to firms in East German regions over the period 2007 to 2013 under the regional policy scheme Joint Task 'Improving Regional Economic Structures' (GRW). ...<<

Economics Letters

Market Power and Risk: Evidence from the U.S. Mortgage Market

Carola Müller, Felix Noth

>> We use mortgage loan application data of the Home Mortgage Disclosure Act (HMDA) to shed light on the role of banks' market power on their presumably insufficient risk screening activities in the U.S. mortgage market in the pre-crisis era. We find that banks with higher market power protect their charter value. ...<<

Journal of Economic Perspectives

On DSGE Models

Lawrence J. Christiano, Martin S. Eichenbaum, Mathias Trabandt

>> Macroeconomic policy questions involve trade-offs between competing forces in the economy. The problem is how to assess the strength of those forces for the particular policy question at hand. DSGE models are the leading framework that macroeconomists have for dealing with this problem in an open and transparent manner. ...<<

The Economic Journal

The Political Economy of Financial Systems: Evidence from Suffrage Reforms in the Last Two Centuries

Hans Degryse, Thomas Lambert, Armin Schwienbacher

>> Voting rights were initially limited to wealthy elites providing political support for stock markets. The franchise expansion induces the median voter to provide political support for banking development, as this new electorate has lower financial holdings and benefits less from the riskiness and financial returns from stock markets. ...<<

Publikationen

Journal of Forecasting

Regional, Individual and Political Determinants of FOMC Members' Key Macroeconomic Forecasts

Stefan Eichler, Tom Lähner

>> We study Federal Open Market Committee members' individual forecasts of inflation and unemployment in the period 1992–2004. Our results imply that governors and bank presidents forecast differently, with governors submitting lower inflation and higher unemployment rate forecasts than bank presidents. ...<<

Journal of International Money and Finance

Central Bank Transparency and the Volatility of Exchange Rates

Stefan Eichler, Helge Littke

>> We analyse the effect of monetary policy transparency on bilateral exchange rate volatility. We test the theoretical predictions of a stylised model using panel data for 62 currencies from 1998 to 2010. We find strong evidence that an increase in the availability of information about monetary policy objectives decreases exchange rate volatility. ...<<

Review of Finance

How Do Banks React to Catastrophic Events? Evidence from Hurricane Katrina

Ulrich Schüwer, Claudia Lambert, Felix Noth

>> This paper explores how banks react to an exogenous shock caused by Hurricane Katrina in 2005, and how the structure of the banking system affects economic development following the shock. Independent banks based in the disaster areas increase their risk-based capital ratios after the hurricane, while those that are part of a bank holding company on average do not. ...<<

Diskussionspapiere

IWH-Diskussionspapiere Nr. 13/2018

Crowdsourced Innovation: How Community Managers Affect Crowd Activities

Sabrina Jeworrek, Lars Hornuf

IWH-Diskussionspapiere Nr. 14/2018

Basel III Capital Requirements and Heterogeneous Banks

Carola Müller

IWH-Diskussionspapiere Nr. 15/2018

Expectation Formation, Financial Frictions, and Forecasting Performance of Dynamic Stochastic General Equilibrium Models

Oliver Holtemöller, Christoph Schult

Pressemitteilungen

IWH-Pressemitteilung 16/2018

Fairness lohnt sich doch

>> Wenn Betriebe willkürlich den Lohn kürzen, sinken Motivation und Produktivität der Beschäftigten – klar. Weniger offensichtlich hingegen: Beschäftigte werden auch dann unproduktiver, wenn nicht sie, sondern die Kolleginnen und Kollegen unfair behandelt werden. Das stellte jetzt eine Forschungsgruppe um Sabrina Jeworrek am Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) fest. ...<<

IWH-Pressemitteilung 17/2018

Konjunktur aktuell: Aufschwung in Deutschland setzt sich trotz nachlassender Impulse aus dem Ausland fort

>> Die Weltwirtschaft expandiert im Jahr 2018 immer noch recht kräftig. Im Euroraum ist der Aufschwung aber deutlich schwächer geworden, und in geringerem Maß gilt das auch für die deutsche Wirtschaft. „Das deutsche Bruttoinlandsprodukt expandiert nach vorliegender Prognose im Jahr 2018 um 1,8% und damit etwas schwächer als im Vorjahr“, sagt Oliver Holtemöller, Leiter der Abteilung Makroökonomik und Vizepräsident des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH). Der gesamtstaatliche Finanzierungsüberschuss dürfte in Relation zum Bruttoinlandsprodukt mit 1,8% außergewöhnlich hoch ausfallen. Der Zuwachs der Produktion in Ostdeutschland bleibt im Jahr mit 1,5% erneut hinter dem westdeutschen zurück. ...<<

Das IWH in den Medien

Sabrina Jeworrek: Bericht: „**Fairness lohnt sich**“
in: Inforadio RBB, 16. August 2018

Reint E. Gropp: Bericht: „**Rekord bei unbesetzten Lehrstellen**“
in: ZDF heute journal, 1. August 2018

Oliver Holtemöller: Gastbeitrag: „**Die Legende von der Fehlprognose**“
in: Die Welt, 6. Juli 2018

Personalien



Willkommen an Bord

Shuo Xia ist seit 01.09.2018 wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung Finanzmärkte. Er forscht zu Themen der Unternehmensfinanzierung und Unternehmensführung. Nach seinem Bachelor an der Polytechnischen Universität Peking ging er für einen Master of Science in Wirtschaftswissenschaften nach Großbritannien an die Universität Essex. Darauf folgte eine Station am Tinbergen-Institut, wo er seinen Master of Philosophy in Economics erwarb. Anschließend trat Shuo Xia der Finance Group an der Erasmus-Universität Rotterdam bei und begann sein Promotionsstudium.



Willkommen an Bord

Florian Hortig begann am 01.09.2018 seine Ausbildung in der Bibliothek. Bevor er ans IWH kam, hat er einige Semester Jura und Wirtschaftswissenschaften in Halle studiert.



Ausgezeichnet

Matthias Mertens nahm vom 05. bis 07.09.2018 an der INFER Annual Conference in Göttingen teil und präsentierte dort sein Papier „Labor Market Power and the Distorting Effects of International Trade“. In diesem Kontext wurde ihm der „INFER Young Economists Award“ für das beste Papier eines präsentierenden Autors, nicht älter als 32, verliehen.



Impressum

Herausgeber:

Professor Reint E. Gropp, Ph.D.
Professor Dr. Oliver Holtemöller
Professor Michael Koetter, Ph.D.
Professor Dr. Steffen Müller

Redaktion:

Dipl.-Volkswirt Tobias Henning
Layout und Satz: Peggy Krönung
Tel +49 345 7753 738/849
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

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet,
Beleg erbeten.

Titelbild: © JESHOOOTS.COM – unsplash.com
Wirtschaft im Wandel, 24. Jahrgang

Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 26. September 2018

ISSN 2194-2129