

Wirtschaft im Wandel

1/2021

26. Februar 2021, 27. Jahrgang



Reint Gropp **S. 03**

Wir brauchen eine neue Corona-Strategie

Birgit Schultz **S. 04**

Aktuelle Trends: Trendmäßiger Anstieg der Sterbefälle in Deutschland – Altersstruktur bei der Interpretation der Sterblichkeit berücksichtigen

Oliver Holtemöller **S. 05**

Unternehmensinsolvenzen in Deutschland im Zuge der Corona-Krise

Viktor Slavtchev **S. 12**

Importwettbewerb und Firmenproduktivität

Inhaltsverzeichnis

- 03** Kommentar: Wir brauchen eine neue Corona-Strategie
 Reint Gropp
- 04** Aktuelle Trends: Trendmäßiger Anstieg der Sterbefälle in Deutschland – Altersstruktur bei der
 Interpretation der Sterblichkeit berücksichtigen
 Birgit Schultz
- 05** Unternehmensinsolvenzen in Deutschland im Zuge der Corona-Krise
 Oliver Holtemöller
- 12** Importwettbewerb und Firmenproduktivität
 Viktor Slavtchev
- 16** Meldungen
- 17** Veranstaltungen
- 19** Publikationen
- 21** Diskussionspapiere
- 22** Pressemitteilungen
- 23** Das IWH in den Medien
- 24** Personalien

Wir brauchen eine neue Corona-Strategie

Reint Gropp, Präsident des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle



Die gegenwärtige Corona-Strategie der Bundesregierung, wenn man sie denn so nennen kann, konzentriert sich darauf, besonders gefährdete Personen durch Impfung zu schützen und die Ansteckung aller anderen durch den Lockdown zu vermeiden. Sie ignoriert, dass Menschen im täglichen Leben immer Risiken eingehen und dabei auch Risiken berücksichtigen, die durch das Verhalten anderer entstehen. Sie entscheiden selbst, wie stark sie sich gefährden, je nach ihrer persönlichen gesundheitlichen Situation und Risikoaффinität. Die Möglichkeit, Risiken einzugehen, ist ein inhärenter Teil einer freiheitlichen Gesellschaft: Die Gesellschaft vertraut prinzipiell dem Einzelnen, einigermaßen vernünftige Entscheidungen zu treffen – und die Konsequenzen zu tragen, wenn die Dinge schiefgehen. Der Staat setzt dabei die Rahmenbedingungen, aber niemals mit dem Ziel, das Risiko für den Einzelnen auf null zu drücken.

Basierend auf diesen Überlegungen scheint es überfällig, die Strategie in der Corona-Krise zu ändern. Natürlich war es im Frühjahr 2020 sinnvoll, die Pandemie mit einem Lockdown zu bekämpfen. Man hatte Angst vor einer Überlastung des Gesundheitssystems, man kannte die gesundheitliche Gefährdung Einzelner durch das Virus nur unzureichend, es waren keine Impfstoffe oder Behandlungsmöglichkeiten zur Hand und es war unklar, wann sie entwickelt werden würden. *Lockdown was the only game in town.*

Die Dinge haben sich aber seit dem Frühjahr 2020 verändert, auch wenn die Bundesregierung gegenwärtig so tut, als sei das nicht so. Der Lockdown-Ansatz ist eine Maßnahme von gestern und muss durch eine Strategie ersetzt werden, die auf Eigenverantwortung, verstärktes Impfen und Schnelltests setzt. Man muss zu dem Prinzip zurückkehren, dass der Einzelne selbst für seine Gesundheit verantwortlich ist und nicht der Staat. Wir wissen jetzt zum Beispiel, dass Hygienekonzepte in Unternehmen, in Restaurants und in Geschäften funktionieren und die Infektionsherde eher im privaten Bereich zu finden sind. Gleichzeitig weiß jeder, der einer Risikogruppe angehört, dass er sich der Ansteckungsgefahr aus-

setzt, wenn er eine Bar oder ein Restaurant besucht. Es ist nicht zu viel verlangt, von diesen Menschen zu erwarten, dass sie selbst alles für ihren eigenen Schutz tun. Wir müssen endlich anfangen, die immensen Kosten eines fortdauernden Lockdowns für junge Menschen zu berücksichtigen. Schon jetzt sagen Psychologen, dass die seelischen Langzeitfolgen für Kinder und Jugendliche unabsehbar sind. Wir schützen im Moment diejenigen, die nichts oder nur sehr wenig zur Wirtschaft und zum gesellschaftlichen Leben in Deutschland beitragen, auf Kosten der jungen Generation. Das kann nicht gutgehen, und der Widerstand gegen als willkürlich und planlos empfundene Maßnahmen wächst zu Recht, auch weit weg von Querdenkern und Wirrköpfen.

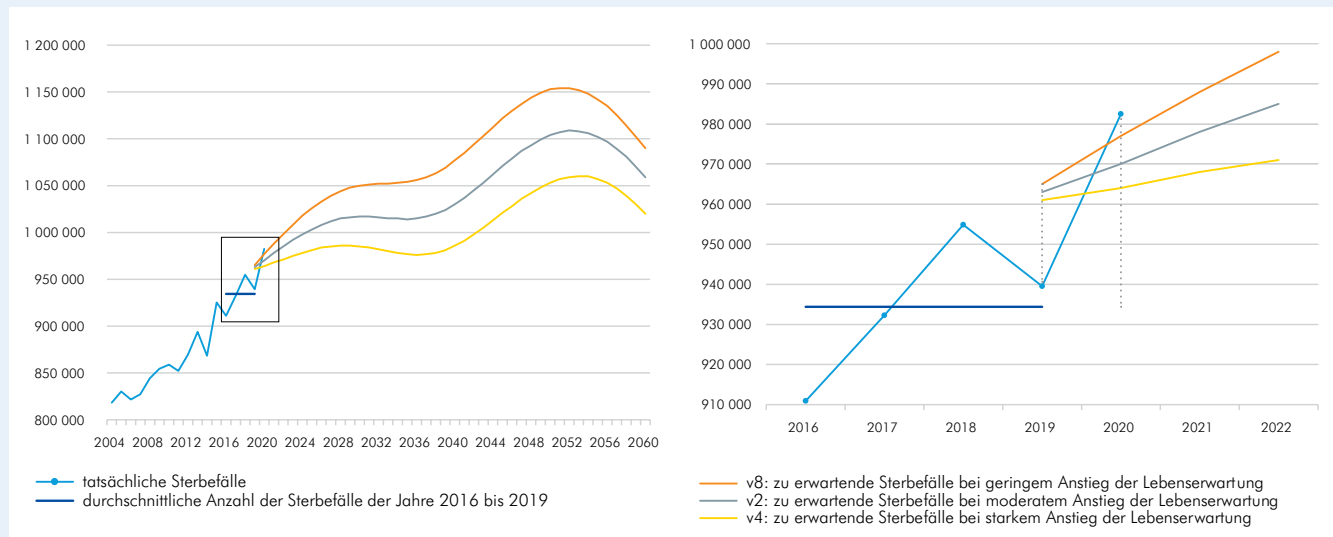
Was heißt das also für die Regierung? Erstens, endlich die Impfproblematik ernstzunehmen und einen Plan zu entwickeln, wie ein bis zwei Millionen Menschen pro Tag geimpft werden können. Das geht in anderen Ländern (wie Großbritannien, Israel, den USA), das geht also auch in Deutschland. Die dabei anfallenden Kosten lägen deutlich unter denen, die ein Lockdown auf unbestimmte Zeit verursacht. Zweitens müssen Schnelltests für alle kostenlos zugänglich gemacht werden und für bestimmte Risikoaktivitäten (Theater, Kino, Bars, Reisen) zur Voraussetzung werden, solange noch keine Herdenimmunität erreicht ist. Und drittens müssen – mit entsprechenden bereits implementierten Hygienekonzepten – alle zurzeit geschlossenen Einrichtungen wieder öffnen dürfen.

Die Regierung darf die Menschen nicht länger am Leben hindern. 

Aktuelle Trends: Trendmäßiger Anstieg der Sterbefälle in Deutschland – Altersstruktur bei der Interpretation der Sterblichkeit berücksichtigen

Birgit Schultz

Tatsächliche Sterbefälle und erwartete Sterbefälle laut 14. koordinierter Bevölkerungsvorausberechnung
langfristiger Trend der Jahre 2004 bis 2060 Zoom auf die Jahre 2016 bis 2022



Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen und Darstellung des IWH.

In Deutschland steigt aufgrund der Altersstruktur die Anzahl der jährlichen Sterbefälle. Ein einfacher Vergleich der aktuellen Sterbefälle mit dem Durchschnitt der Vorjahre ist daher nicht geeignet, um die Übersterblichkeit während der Pandemie zu beurteilen. Zwar sind im Jahr 2020 5,1% bzw. 48 100 Personen mehr verstorben als im Durchschnitt der Jahre 2016 bis 2019.¹ Allerdings wird bei dieser Vorgehensweise der – durch die sich ändernde Altersstruktur verursachte – trendmäßige Anstieg der Sterbefälle vernachlässigt. Dieser Trend lässt sich bereits seit anderthalb Jahrzehnten beobachten und wird sich wohl auch in den nächsten Jahren bis etwa zum Jahr 2050 fortsetzen. Dies legt die 14. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamts für die Jahre 2019 bis 2060 nahe, die je nach Annahme zur Entwicklung der Lebenserwartung drei Szenarien für die erwarteten jährlichen Sterbefälle bereitstellt (vgl. Abbildung links).² Für die

Jahre 2019 und 2020 liegt neben den Daten zu den erwarteten Sterbefällen auch die amtlich gemeldete Anzahl der tatsächlich Gestorbenen vor. Demnach verstarben im Jahr 2019 deutlich weniger Personen als in der Bevölkerungsvorausberechnung angenommen (vgl. Abbildung rechts). Die Untersterblichkeit lag je nach Annahme zur weiteren Lebenserwartung zwischen 2,2% und 2,6% (21 480 bis 25 480 Personen). Im Pandemie-jahr 2020 war die Sterblichkeit hingegen je nach Szenario zwischen 0,6% und 1,9% (5 489 bis 18 489 Personen) höher als erwartet. Gegenüber einem reinen Vorjahresvergleich reduziert die Berücksichtigung der Altersstruktur somit die ermittelte Übersterblichkeit im Corona-Jahr 2020.³

1 Vgl. Statistisches Bundesamt: Sterbefallzahlen im Dezember 2020: 29% über dem Durchschnitt der Vorjahre. [Pressemitteilung vom 29. Januar 2021](#).

2 Zur Vorgehensweise und zu den Daten vgl. Statistisches Bundesamt: [Bevölkerungsvorausberechnung](#) (Webangebot).

3 Vgl. dazu auch Ragnitz, J.: [Hat die Corona-Pandemie zu einer Übersterblichkeit in Deutschland geführt?](#) ifo Dresden, 5. Januar 2021.

Birgit Schultz

Abteilung Makroökonomik

Birgit.Schultz@iwh-halle.de

Unternehmensinsolvenzen in Deutschland im Zuge der Corona-Krise*

Oliver Holtemöller

Die Corona-Pandemie hat die deutsche Wirtschaft in eine tiefe Rezession getrieben. In diesem Beitrag wird analysiert, wie sich die Rezession in den Unternehmensinsolvenzen niederschlägt. Prognosen auf Basis des üblichen Zusammenhangs zwischen Bruttowertschöpfung und Unternehmensinsolvenzen nach Wirtschaftsbereichen deuten auf eine kräftige Zunahme der Unternehmensinsolvenzen im zweiten Halbjahr 2020 hin. Für Unternehmensinsolvenzen gelten allerdings seit März 2020 Ausnahmeregelungen, die das Ziel haben, allein durch die Corona-Krise bedingte Unternehmensinsolvenzen zu vermeiden. Ferner erhalten die Unternehmen finanzielle Unterstützung im Rahmen der Corona-Hilfspakete. Mit zunehmender Dauer der wirtschaftlichen Beeinträchtigungen nimmt die Wahrscheinlichkeit von Unternehmensinsolvenzen gleichwohl zu, sodass nach Aufhebung der Ausnahmeregelungen Insolvenzen nachgeholt werden dürften und das übliche konjunkturelle Muster wieder greift.

JEL-Klassifikation: E32, G33

Schlagwörter: Corona-Pandemie, Konjunktur, Unternehmensinsolvenzen

Aktuelles Insolvenzgeschehen

Die Corona-Pandemie hat die deutsche Wirtschaft in eine tiefe Rezession getrieben. Die Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren in ihrem Herbstgutachten, dass das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im Jahr 2020 um 5,4% (kalenderbereinigt um 5,7%) gegenüber dem Vorjahr zurückgeht.¹ Prognosen anderer Institutionen liegen in der gleichen Größenordnung. Von Mitte März 2020 an befanden sich weite Teile der Wirtschaft in einem Shutdown, in dem Umsätze schlagartig wegbrachen. Die fehlenden Einnahmen können zu vermehrten Unternehmensinsolvenzen führen.² Um dem zu begegnen, wurden Ausnahmeregelungen für die Anmeldung von Unternehmensinsolvenzen beschlossen, die verhindern sollen, dass Unternehmen nur aufgrund der Corona-Krise insolvent werden und dadurch dauerhaft verschwinden.³ Ferner gibt es eine Reihe von staatlichen Hilfsmaßnahmen, mit denen die Unternehmen finanziell unterstützt werden.

Tatsächlich lagen die Unternehmensinsolvenzen in Deutschland nach Angaben des Statistischen Bundes-

amtes im Zeitraum von Januar bis August 2020 insgesamt um 11% unter dem Vorjahreszeitraum. Auch in den Monaten September bis November dürften sie gemäß IWH-Insolvenztrend nicht merklich gestiegen sein.⁴ Allerdings ist bei der Bewertung dieser Entwicklung zu berücksichtigen, dass die Insolvenzen in Deutschland seit vielen Jahren trendmäßig zurückgehen und dass es erhebliche monatliche Schwankungen gibt. Um den am Jahresanfang vor Ausbruch der Corona-Krise zu erwartenden Insolvenzverlauf im Jahr 2020 zu schätzen, wird für die Unternehmensinsolvenzen je Wirtschaftsbereich ein univariates Zeitreihenmodell verwendet, in dem sowohl der langfristige Trend als auch das saisonale Muster der Insolvenzen berücksichtigt werden. Die Modelle werden jeweils für den Zeitraum von 2008 bis 2019 geschätzt. Anschließend werden anhand der geschätzten Modelle Prognosen für die unabhängig vom Konjunkturverlauf zu erwartende Anzahl an Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2020 berechnet (vgl. Abbildung 1). Im Vergleich zu der Prognose auf Basis der Entwicklung der Vorjahre ist die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen außergewöhnlich niedrig. Zwar lag die Zahl der Insolvenzen insgesamt bis zum Juli noch im Rahmen der durch das Prognosefehlerband dargestellten üblichen Schwankungen; im August lag der Wert jedoch deutlich unterhalb des Prognosefehlerbandes. In den Monaten von Januar bis August 2020 gab es 518 Insolvenzen weniger als mit dem aggregierten

* Dieser Beitrag wurde bereits am 17. Dezember 2020 veröffentlicht (vgl. *IWH-Pressemitteilung 27/2020*).

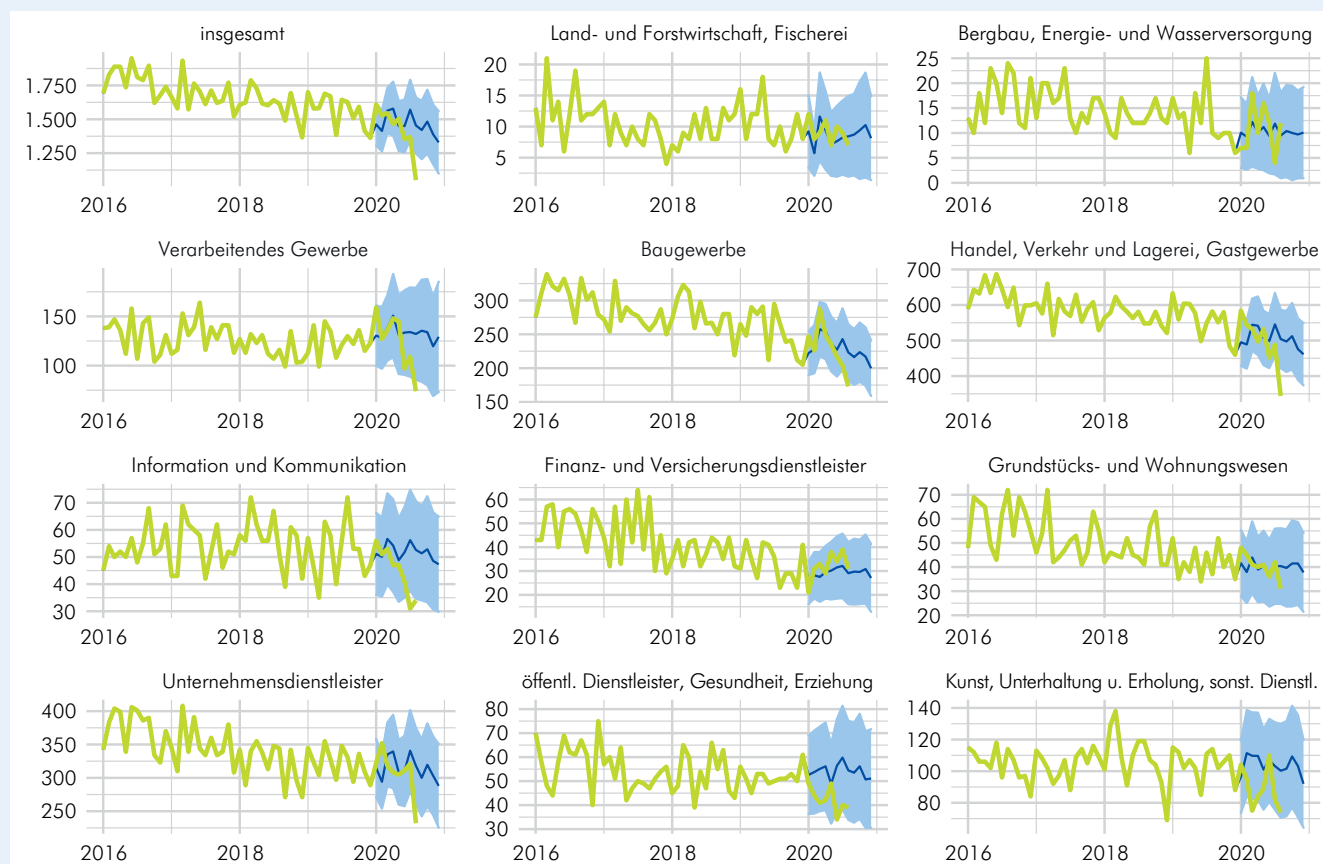
1 Vgl. *Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose: Erholung verliert an Fahrt – Wirtschaft und Politik weiter im Zeichen der Pandemie. Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2020*. Kiel 2020.

2 Vgl. *Holtemöller, O.; Muradoglu, Y. G.: Corona Shutdown and Bankruptcy Risk. IWH Online 3/2020*. Halle (Saale) 2020.

3 Vgl. https://www.bmjv.de/DE/Themen/FokusThemen/Corona/Insolvenzantrag/Corona_Insolvenzantrag_node.html.

4 Vgl. www.iwh-halle.de/insolvenzforschung.

Abbildung 1
Monatliche Unternehmensinsolvenzen im Mehrjahresvergleich
 Unternehmensinsolvenzen in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen



Anmerkungen: Grün: beobachtete Insolvenzen, dunkelblau: Modellprognose, schattierte Flächen: Zwei-Standardfehler-Bänder

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen und Darstellung des IWH.

Tabelle 1

Insolvenzen von Januar bis August 2020 – Aktuelle Werte und unbedingte Prognosen ohne Berücksichtigung der Konjunktur

Wirtschaftsbereich		Insolvenzen	Prognose	Differenz
insgesamt	AT	11 426	11 944	–518
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	AA	73	67	6
Bergbau, Energie- und Wasserversorgung	BDE	86	84	2
Verarbeitendes Gewerbe	CC	995	1 079	–84
Baugewerbe	FF	1 839	1 891	–52
Handel, Verkehr und Lagerei, Gastgewerbe	GI	3 973	4 125	–152
Information und Kommunikation	JJ	360	421	–61
Finanz- und Versicherungsdienstleister	KK	256	233	23
Grundstücks- und Wohnungswesen	LL	324	321	3
Unternehmensdienstleister	MM	2 469	2 561	–92
öffentliche Dienstleister, Gesundheit, Erziehung	OQ	338	437	–99
Kunst, Unterhaltung und Erholung, sonstige Dienstleister	RT	713	839	–126
Summe	AA-RT	11 426	12 058	–632

Anmerkungen: Prognosen auf Basis univariater Prognosemodelle für die Wirtschaftszweige. Zeile AT: Prognosemodell für alle Wirtschaftsbereiche zusammen; Zeile Summe: Summe der Prognosen für die einzelnen Wirtschaftsbereiche. Zu den Kürzeln der Wirtschaftsbereiche vgl. Wikipedia: [Klassifikation der Wirtschaftszweige](#).

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Modell für alle Wirtschaftsbereiche prognostiziert und 632 Insolvenzen weniger als die Summe der Einzelprognosen für die Wirtschaftsbereiche (vgl. Tabelle 1).⁵ Dabei gibt es Unterschiede zwischen den Wirtschaftsbereichen. In den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe (Wirtschaftszweig C), Handel, Verkehr, Lagerei (G bis I), Information und Kommunikation (J) sowie Unternehmensdienstleister (M und N) gab es deutlich weniger Insolvenzen, als vor der Corona-Krise für ein

durchschnittliches Jahr zu erwarten war. In anderen Bereichen, die tendenziell wenig von dem Shutdown betroffen sind, wie etwa Land- und Forstwirtschaft, Fischerei (A), Bergbau, Energie- und Wasserversorgung (BDE), Finanz- und Versicherungsdienstleister (K) oder Grundstücks- und Wohnungswesen (L) ist die Entwicklung hingegen unauffällig.

Prognose der Insolvenzen im Jahr 2020

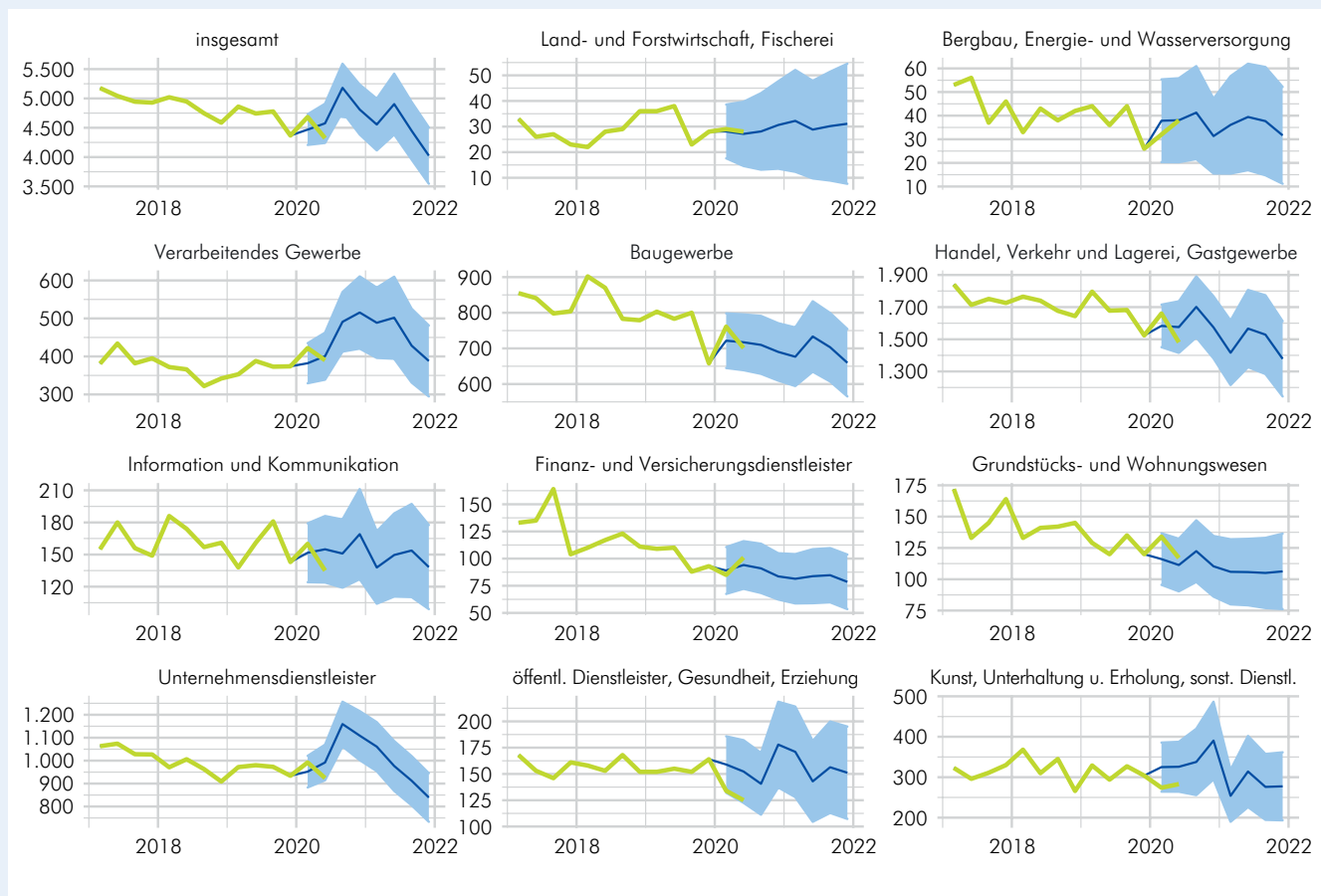
Unternehmensinsolvenzen zeigen insgesamt ein zyklisches Verhalten. Wenn die Zuwachsrates der Bruttowertschöpfung um einen Prozentpunkt fällt, dann nehmen die Insolvenzen zwei Quartale später um durchschnittlich 1% zu. Dies ergibt sich aus bivariaten vektorautoregressiven (VAR-)Modellen für die Bruttowertschöpfung und die Insolvenzen nach Wirtschafts-

5 Die Prognosen der beiden Ansätze weichen voneinander ab, weil in den individuellen Modellen für die einzelnen Wirtschaftsbereiche keine Restriktion auferlegt wird, dass die Summe der Einzelprognosen mit der Prognose der Summe mit dem Modell für die aggregierte Zeitreihe übereinstimmen muss. A priori ist nicht klar, ob der aggregierte oder der disaggregierte Ansatz bessere Prognosen liefert; dies hängt von den Eigenschaften der betrachteten Zeitreihen ab.

Abbildung 2

Bedingte Prognose der vierteljährlichen Unternehmensinsolvenzen bei Rückkehr der Bruttowertschöpfung auf den Vor-Krisen-Trend

Unternehmensinsolvenzen nach Wirtschaftsbereichen



Anmerkungen: Grün: beobachtete Insolvenzen, dunkelblau: Modellprognosen ab dem ersten Quartal 2020, schattierte Flächen: Zwei-Standardfehler-Bänder.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen und Darstellung des IWH.

Tabelle 2

Realisierte Insolvenzen von Januar bis August 2020 und bedingte Prognose für das Gesamtjahr

Wirtschaftsbereich		Einheiten 2018	Insolvenzen 2019	Insolvenzen 2020 Jan-Aug	Prognose 2020	Differenz
insgesamt	AT		18 750	11 426	19 037	7 611
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	AA		125	73	114	41
Bergbau, Energie- und Wasserversorgung	BDE	88 540	150	86	149	63
Verarbeitendes Gewerbe	CC	231 063	1 488	995	1 790	795
Baugewerbe	FF	388 991	3 044	1 839	2 839	1 000
Handel, Verkehr und Lagerei, Gastgewerbe	GI	975 382	6 680	3 973	6 434	2 461
Information und Kommunikation	JJ	134 666	623	360	627	267
Finanz- und Versicherungsdienstleister	KK	69 887	400	256	358	102
Grundstücks- und Wohnungswesen	LL	174 200	504	324	460	136
Unternehmensdienstleister	MM	748 796	3 859	2 469	4 213	1 744
öffentliche Dienstleister, Gesundheit, Erziehung	OQ		623	338	630	292
Kunst, Unterhaltung und Erholung, sonstige Dienstleister	RT		1 254	713	1 379	666
Summe	AA-RT		18 750	11 426	18 993	7 567

Anmerkungen: Einheiten bezeichnet die rechtlichen Einheiten je Wirtschaftsbereich im Jahr 2018 gemäß Unternehmensregister des Statistischen Bundesamtes; für einige Bereiche liegen keine vollständigen Angaben vor. Prognosen auf Basis eines bivariaten Prognosemodells für die Insolvenzen je Wirtschaftszweig. Zeile AT: Prognosemodell für alle Wirtschaftsbereiche zusammen; Zeile Summe: Summe der Prognosen für die einzelnen Wirtschaftsbereiche. Zu den Kürzeln der Wirtschaftsbereiche vgl. Wikipedia: [Klassifikation der Wirtschaftszweige](#).

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

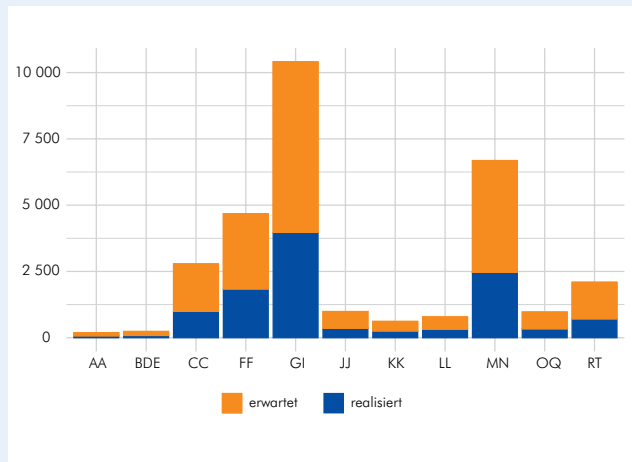
bereichen (vgl. Anhang).⁶ Der Zusammenhang zwischen Bruttowertschöpfung und Unternehmensinsolvenzen lässt sich ausnutzen, um eine bedingte Prognose der Unternehmensinsolvenzen für das laufende Jahr abzuleiten. Dazu wird unterstellt, dass die Bruttowertschöpfung in den Wirtschaftszweigen ab dem vierten Quartal 2020 wieder allmählich auf den Zehnjahrestrend vor der Corona-Krise (geschätzt für den Zeitraum von 2010 bis 2019) zurückkehrt (vgl. Abbildung 5 im Anhang). Die Berechnungen zeigen, dass für die zweite Jahreshälfte 2020 mit einem deutlichen Anstieg der Unternehmensinsolvenzen zu rechnen gewesen wäre, wenn das Insolvenzgeschehen dem üblichen konjunkturellen Muster gefolgt wäre (vgl. Abbildung 2). Für das Jahr 2020 werden insgesamt 19 037 Unternehmensinsolvenzen mit dem Gesamtmodell für alle

Wirtschaftsbereiche erwartet bzw. 18 993 Unternehmensinsolvenzen auf Basis der Einzelmodelle für die Wirtschaftsbereiche (vgl. Tabelle 2). Zu den 11 426 Unternehmensinsolvenzen bis einschließlich August 2020 würden demnach weitere 7 611 bzw. 7 567 hinzukommen, wenn die Insolvenzdynamik dem üblichen konjunkturellen Muster folgte. Die absolut am stärksten betroffenen Wirtschaftsbereiche wären demnach das Verarbeitende Gewerbe, das Baugewerbe, Handel, Verkehr und Lagerei, das Gastgewerbe sowie Unternehmensdienstleister (vgl. Abbildung 3). Verglichen mit dem Vorjahr werden insbesondere für das Verarbeitende Gewerbe und die Unternehmensdienstleister mehr Insolvenzen prognostiziert, denn dies sind die Bereiche, in denen das Insolvenzgeschehen besonders konjunktur sensitiv ist.

⁶ Die monatlichen Insolvenzzahlen wurden zu Quartalswerten aggregiert, denn die Bruttowertschöpfung in den Wirtschaftsbereichen liegt nur vierteljährlich vor.

Abbildung 3**Bedingte Prognose der Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2020**

Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2020 nach Wirtschaftsbereichen



Anmerkungen: Blau: beobachtete Insolvenzen von Januar bis August 2020, orange: weitere Insolvenzen, um die bedingte Modellprognose für das Gesamtjahr 2020 nach üblichem konjunkturellen Muster zu erreichen.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen und Darstellung des IWH.

Halbjahr 2020 wäre daher für die zweite Jahreshälfte mit einer deutlichen Zunahme der Unternehmensinsolvenzen zu rechnen, selbst wenn sich die Wirtschaft zügig wieder erholt. Die aktuellen Ausnahmeregelungen und staatlichen Hilfsprogramme dämpfen allerdings die Dynamik des Insolvenzgeschehens. Die tatsächlichen Insolvenzzahlen dürften somit niedriger ausfallen als hier ausgewiesen. Einigen Unternehmen dürfte es gelingen, sich auf die neuen Gegebenheiten einzustellen, solange die Ausnahmeregelungen gelten, und eine Insolvenz zu vermeiden. Komplette aufhalten werden die Ausnahmeregelungen und die Unternehmenshilfen die zu erwartende Insolvenzwelle jedoch nicht. Nach Auslaufen der Ausnahmeregelungen dürfte es zu vermehrten Insolvenzen kommen.

Fazit

Unternehmensinsolvenzen folgen einem zyklischen Muster. In den Quartalen nach einem Konjunkturerückgang kommt es zu mehr Insolvenzen als üblich. Aufgrund des starken Wirtschaftseinbruchs im ersten

**Professor Dr. Oliver Holtemöller**

Stellvertretender Präsident,
Leiter der Abteilung Makroökonomik

Oliver.Holtemoeller@iwh-halle.de

Anhang

Daten

Die Daten stammen aus der Online-Datenbank (Genesis) des Statistischen Bundesamts:

Unternehmensinsolvenzen: Tabelle 52411-0005

Bruttowertschöpfung: Tabelle 81000-0014

Univariates Zeitreihenmodell für die monatlichen Insolvenzen

Für die monatlichen Insolvenzanmeldungen wird folgendes univariates Zeitreihenmodell angepasst:

$$\Delta \ln y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{11} \beta_i SD_{i,t} + \sum_{i=1}^6 \beta_{11+i} \Delta \ln y_{t-i} + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t \sim N(0, \sigma_\varepsilon),$$

wobei y_t die Unternehmensinsolvenzen und SD_{it} Saison-Dummies bezeichnet.

Vektorautoregressive Modelle für Bruttowertschöpfung und Insolvenzen

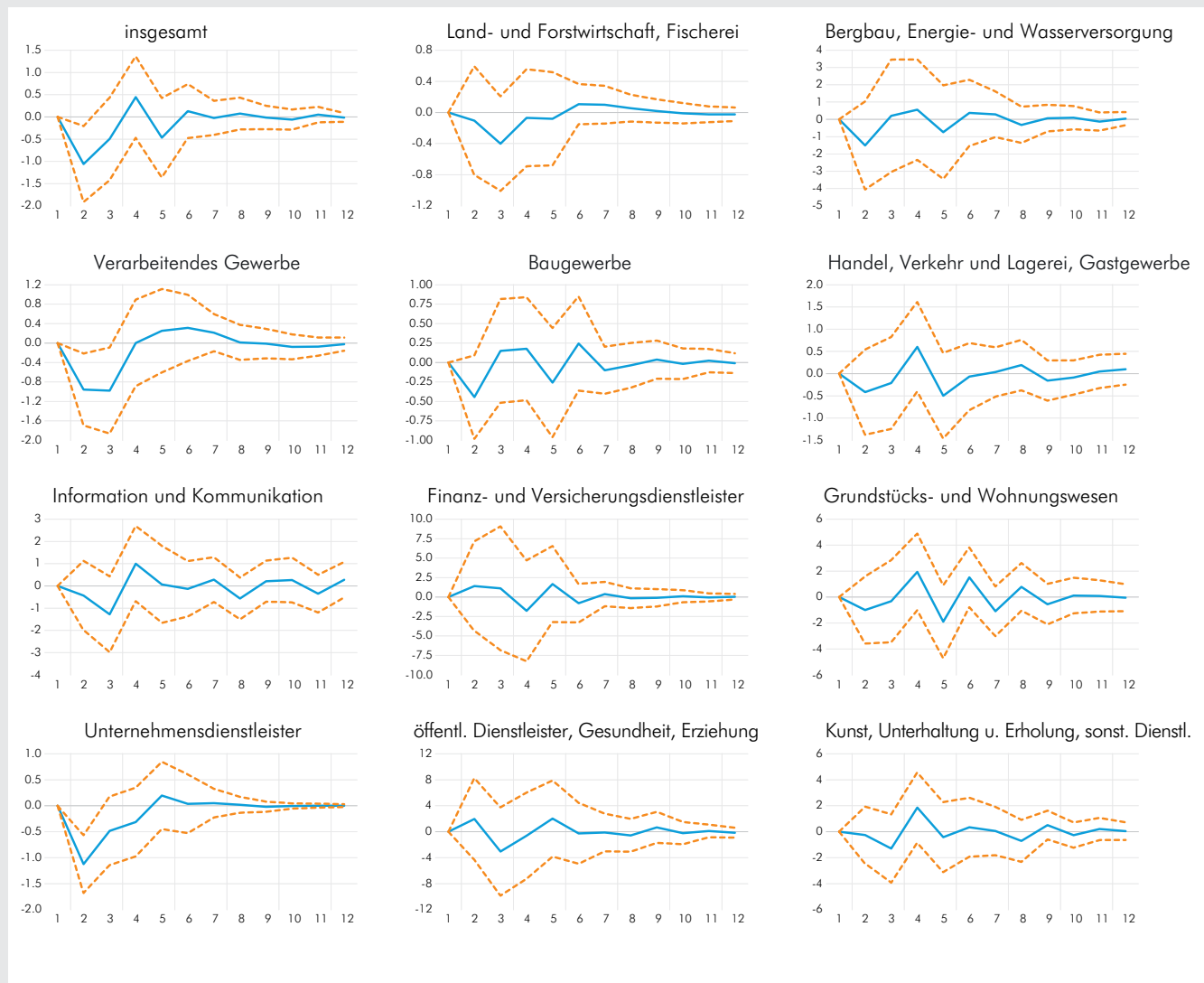
Die VAR-Modelle haben folgende Struktur:

$$x_t = \mu_t + \sum_{i=1}^4 A_i x_{t-i} + \sum_{i=1}^3 \delta_i SD_{i,t} + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t \sim N(0, \Sigma_\varepsilon),$$

wobei x_t einen zweidimensionalen Vektor mit den Log-Differenzen der nominalen, nicht saisonbereinigten Bruttowertschöpfung und der Anzahl der Unternehmensinsolvenzen in einem Quartal bezeichnet. Die Modelle werden für den Zeitraum von 2008 bis 2019 geschätzt. Anschließend werden die Impulsantwortfolgen auf

Abbildung 4

Reaktion der Insolvenzen auf einen Impuls in der Bruttowertschöpfung



Anmerkungen: Impuls in Höhe von einem Prozentpunkt in Periode 0 auf die Bruttowertschöpfung. Die Abbildungen zeigen die Veränderungsrate der Insolvenzen in den Quartalen nach dem Impuls zusammen mit Zwei-Standardfehler-Bändern.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen und Darstellung des IWH.

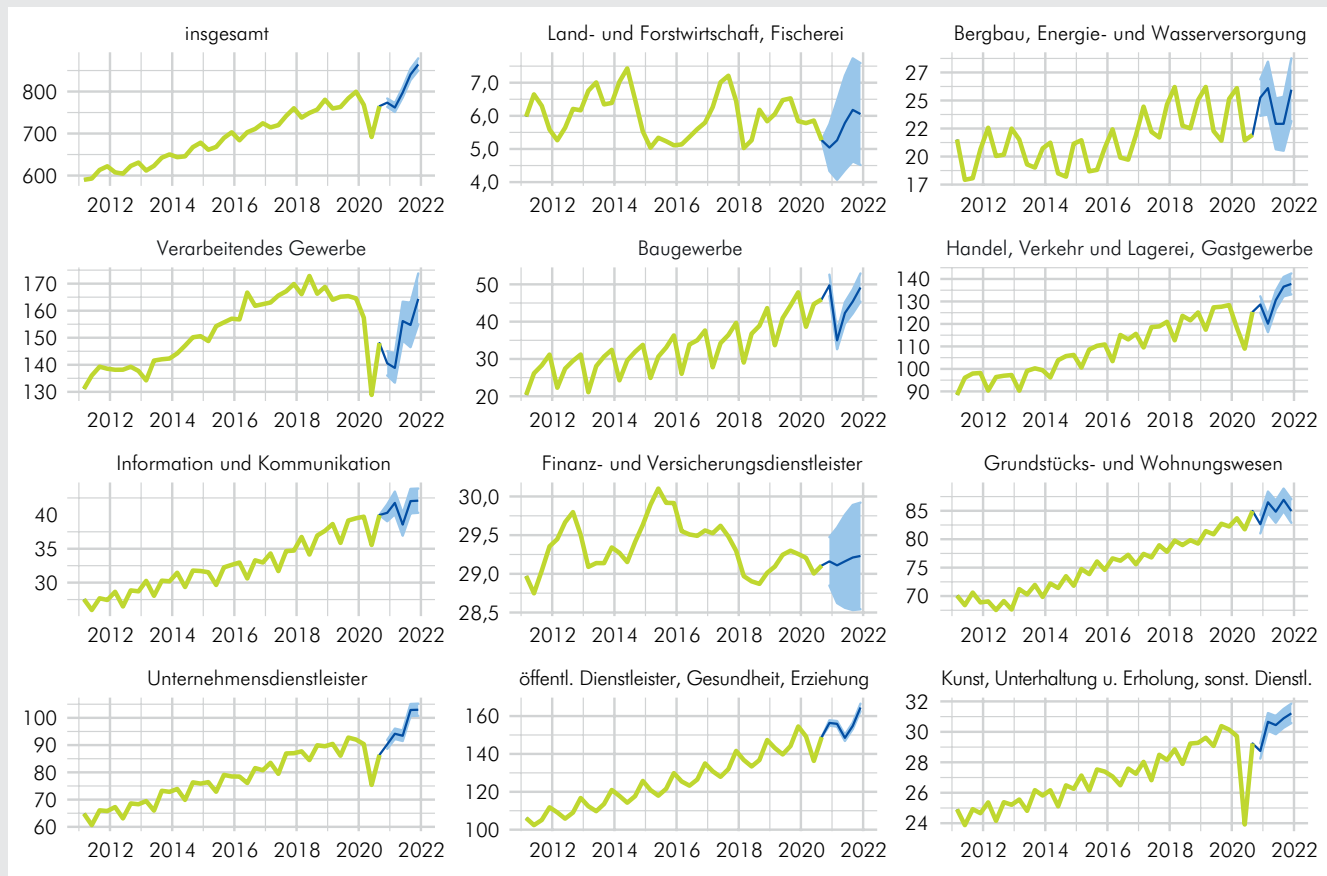
einen Impuls in der Bruttowertschöpfung berechnet. Die signifikante Reaktion der Unternehmensinsolvenzen insgesamt (AT) auf die Bruttowertschöpfung geht auf die Bereiche Verarbeitendes Gewerbe (CC) und Unternehmensdienstleister (MN) zurück. In den anderen Teilbereichen gehen die Impulsantworten überwiegend in die gleiche Richtung, das 95%-Konfidenzintervall

überlagert allerdings die Null (vgl. Abbildung 4). Für die bedingte Prognose der Unternehmensinsolvenzen wird unterstellt, dass die Bruttowertschöpfung in den Wirtschaftszweigen ab dem vierten Quartal 2020 wieder allmählich auf den Zehnjahrestrend vor der Corona-Krise (geschätzt für den Zeitraum von 2010 bis 2019) zurückkehrt (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5

Hypothetischer Verlauf der nominalen Bruttowertschöpfung

Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen in Mrd. Euro



Anmerkungen: Grün: beobachtete Bruttowertschöpfung, dunkelblau: Modellprognose, schattierte Flächen: Zwei-Standardfehler-Bänder.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen und Darstellung des IWH.

Importwettbewerb und Firmenproduktivität*

Viktor Slavtchev

Dieser Beitrag untersucht für Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland empirisch, ob der Wettbewerbsdruck durch Importe zu einer Steigerung der Produktivität führt. Um die Reaktionen der einheimischen Unternehmen besser zu verstehen, werden auch Effekte auf Output, Beschäftigung und FuE-Aktivitäten der Unternehmen analysiert. Die Ergebnisse zeigen, dass die Anreize der Unternehmen, in eine Erhöhung ihrer Produktivität zu „investieren“, von der Art der importierten Güter abhängen sowie davon, wie schwierig es für die einheimischen Unternehmen ist, mit der Konkurrenz mitzuhalten. Auf Importe von vergleichsweise technologisch einfachen und arbeitsintensiven Produkten aus Niedriglohnländern reagieren einheimische Unternehmen nicht mit einer Erhöhung ihrer Produktivität; vielmehr reduzieren sie Output und Beschäftigung. Dagegen steigt die Produktivität einheimischer Unternehmen als Reaktion auf Wettbewerbsdruck durch Importe von kapital- und technologieintensiven Gütern aus Industrieländern – jedoch nicht aufgrund höherer FuE-Ausgaben; ein Rückgang von Output und Beschäftigung ist in diesem Fall nicht beobachtbar.

JEL-Klassifikation: D22, D24, F10, F14, F60, F61, L25

Schlagwörter: Deutschland, Importwettbewerb, Multiproduktfirmen, Produktivität

Die Öffnung eines Landes für den internationalen Handel wird typischerweise mit wohlfahrtssteigernden Effekten für die heimische Wirtschaft assoziiert. Dabei wird unter anderem der Intensivierung des Wettbewerbs durch ausländische Importe eine wichtige Rolle zugesprochen. Der Importwettbewerb, so die These, bedrohe die Marktposition und sogar die Existenz der einheimischen Unternehmen. Diese würden also „diszipliniert“, ihre Produktivität zu erhöhen und ihre Konkurrenzfähigkeit wiederherzustellen. Unternehmen, denen dies nicht gelingt, verließen die entsprechenden Märkte, und die in ihnen gebundenen Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) und Ressourcen könnten von anderen, effizienteren Unternehmen genutzt werden.¹ Jedoch mangelt es an robuster empirischer Evidenz für diesen Zusammenhang. Gleichzeitig wird in akademischen und politischen Kreisen kontrovers über die Effekte der Handelsliberalisierung

diskutiert.² Protektionistische Maßnahmen – von strikter regulierten Handelsabkommen bis hin zu Importzöllen oder gar Abschottung – sind Gegenstand dieser Debatte.

Dieser Beitrag untersucht empirisch die Effekte von Importwettbewerb auf die Produktivität einheimischer Unternehmen; zum besseren Verständnis der Zusammenhänge werden zusätzlich die Effekte auf Output, Beschäftigung und FuE-Aktivität analysiert. Dabei kommt der präzisen Messung von Produktivität und Importwettbewerb entscheidende Bedeutung zu. Die Grundlage bilden Daten von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (Amtliche Firmendaten in Deutschland des Bundesamts für Statistik, AFiD)³ für den Zeitraum von 2001 bis 2014. Insbesondere die Verfügbarkeit detaillierter Informationen über Mengen

* Dieser Beitrag basiert auf Bräuer, R.; Mertens, M.; Slavtchev, V.: Import Competition and Firm Productivity: Evidence from German Manufacturing. *IWH-Diskussionspapiere* 20/2019.

1 Vgl. hierzu Aghion, P.; Blundell, R.; Griffith, R.; Howitt, P.; Prantl, S.: The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity, in: *Review of Economics and Statistics*, Vol. 91 (1), 2009, 20–32, und dieselben: Entry and Productivity Growth: Evidence from Microlevel Panel Data, in: *Journal of the European Economic Association*, Vol. 2 (2/3), 2004, 265–276.

2 Vgl. beispielsweise Autor, D.; Dorn, D.; Hanson, G. H.; Pisano, G.; Shu, P.: Foreign Competition and Domestic Innovation: Evidence from US Patents, in: *American Economic Review: Insights*, Vol. 2 (3), 2020, 357–374; Bloom, N.; Draca, M.; Van Reenen, J.: Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 83 (1), 2016, 87–117; Campbell, D. L.; Mau, K.: Trade Induced Technological Change: Did Chinese Competition Increase Innovation in Europe? *CEFIR/NES Working Paper No 252*, 2019; Shu, P.; Steinwender, C.: The Impact of Trade Liberalization on Firm Productivity and Innovation, in: *Innovation Policy and the Economy*, Vol. 19 (1), 2019, 39–68.

3 Vgl. *Forschungsdatenzentrum der Statistischen Ämter der Länder: Verarbeitendes Gewerbe* (Webangebot).

und Preise der von den Unternehmen selbst hergestellten Produkte ermöglicht eine genaue Erfassung der Effekte des Importwettbewerbs.

Firmenproduktivität (TFPQ)

In der hier vorliegenden Untersuchung wird die selten gegebene Verfügbarkeit von Informationen über die physischen Mengen und Preise der einzelnen Produkte im Portfolio eines jeden Unternehmens genutzt, um ein Produktivitätsmaß (TFPQ) zu ermitteln, welches möglichst genau die rein technische Effizienz der Unternehmen widerspiegelt. Dadurch können insbesondere die verzerrenden Einflüsse systematischer Unterschiede zwischen Unternehmen reduziert werden. Solche Unterschiede bestehen einerseits in der Zusammensetzung des Produktportfolios und andererseits in Preisen von Endprodukten (etwa aufgrund von Marktmacht)⁴ sowie von Produktionsfaktoren und Verbrauchsgütern.⁵ Insgesamt ermöglicht es dieser Ansatz, die „Disziplinierungsfunktion“ des Wettbewerbs genauer zu analysieren, wonach Unternehmen „gezwungen“ werden, Ressourcen effizienter zu nutzen.

Importwettbewerb

Zum ersten Mal wird in dieser Studie die unternehmensspezifische Intensität des Importwettbewerbs anhand von Informationen über einzelne Produkte in den Portfolios der Unternehmen ermittelt. Somit wird explizit berücksichtigt, dass Wettbewerb auf firmenspezifischen Märkten stattfindet. Anders als bei Maßen, die auf Basis der Importe einer ganzen Branche berechnet werden, können dadurch insbesondere Verzerrungen vermieden werden, wenn die Importe einer Branche für einige Unternehmen dieser Branche Endprodukte, für andere dagegen Inputs sind. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal der vorliegenden Studie ist die Unterscheidung zwischen Importen aus Niedriglohnländern und Importen aus Industrieländern. Hierdurch wird berücksichtigt, dass sich die Wettbewerbsposition und dementsprechend die Reaktionen der einheimischen Unternehmen bei Produkten

mit unterschiedlichen Charakteristika (insbesondere bezüglich Faktorintensitäten und Faktorpreisen) aus unterschiedlichen Ländern unterscheiden können. Die Gruppe der Niedriglohnländer wird durch Argentinien, Brasilien, Bangladesch, Chile, China, Indien, Indonesien, Pakistan, die Philippinen, Russland, Südafrika, Malaysia, Mexiko, Thailand, Tunesien, die Türkei und Vietnam approximiert. Die Industrieländer werden durch Japan, Kanada, Südkorea und die USA repräsentiert. Importinformationen stammen aus der Comtrade-Datenbank der Vereinten Nationen.⁶

Konkret wird die Importwettbewerbsintensität, IW , für jedes einzelne Unternehmen i im Jahr t durch den Anteil der Importe aus Ländergruppe n , M^n , am gesamten inländischen Markt des Unternehmens berechnet. Der gesamte inländische Markt eines Unternehmens ist die Summe aus gesamter inländischer Produktion, $\sum_i R_i$, und den Gesamtimporten, M^{Welt} . Dieser Importanteil wird für jedes selbst hergestellte Produkt g berechnet und mit dessen Anteil am Produktportfolio des Unternehmens gewichtet. Die Summe der gewichteten Import-Marktanteile aller Produkte des Unternehmens ergibt die Importwettbewerbsintensität IW :

$$IW_{it}^n = 100 * \sum_g \left[\left(\frac{R_{igt}}{\sum_g R_{igt}} \right) * \left(\frac{M_{gt}^n}{M_{gt}^{Welt} + \sum_i R_{igt}} \right) \right].$$

In Tabelle 1 wird die Faktor- und Technologieintensität der Importe aus den unterschiedlichen Ländergruppen dargestellt. Da direkte Informationen über den Faktor- und Technologiegehalt der Importe fehlen, werden als Näherung die entsprechenden Werte der jeweils betroffenen einheimischen Unternehmen (bzw. Produkte) angegeben. Importe aus Niedriglohnländern sind demnach vergleichsweise arbeitsintensiv, jedoch weniger FuE-intensiv (sie werden typischerweise eher mit „Standard“-Technologien produziert). Importe aus Industrieländern dagegen sind kapital- und FuE-intensiver (es sind typischerweise vertikal differenzierbare Produkte mit vergleichsweise hohem Innovationspotenzial).

4 Vgl. Eslava, M.; Haltiwanger, J.; Kugler, A.; Kugler, M.: The Effects of Structural Reforms on Productivity and Profitability Enhancing Reallocation: Evidence from Colombia, in: *Journal of Development Economics*, Vol. 75 (2), 2004, 333–371; Foster, L.; Haltiwanger, J.; Syverson, C.: Reallocation, Firm Turnover, and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability?, in: *American Economic Review*, Vol. 98 (1), 2008, 394–425.

5 De Loecker, J.; Goldberg, P. K.; Khandelwal, A. K.; Pavcnik, N.: Prices, Markups, and Trade Reform, in: *Econometrica*, Vol. 84 (2), 2016, 445–510.

6 UN Comtrade International Trade Statistics Database. UN Statistics Division 2009.

Tabelle 1
Charakteristika von Importen aus unterschiedlichen
Ländergruppen
 Durchschnitt/Median

	Industrieländer	Niedriglohnländer
IW Industrieländer	13,44/10,63	1,29/0,63
IW Niedriglohnländer	1,79/1,30	20,22 /13,41
K/L (Euro/VZÄ)	123 185/83 251	92 076/68 846
FuE/L (Euro/VZÄ)	5 926/1 683	1 340/0

Anmerkung: Die Charakteristika der Importe aus Industrie- bzw. Niedriglohnländern werden durch die Charakteristika der einheimischen Unternehmen approximiert, die überwiegend vom Wettbewerb aus der jeweiligen Ländergruppe betroffen sind. K = Kapital, L = Arbeit, FuE = Ausgaben für Forschung und Entwicklung, VZÄ = Vollzeitäquivalent.

Quelle: AfID. Berechnungen und Darstellung des IWH.

Die Effekte von Importwettbewerb

Die Effekte vom Importwettbewerb werden mittels ökonometrischer Verfahren ermittelt. Um belastbare Implikationen für Forschung und Politik ableiten zu können, gilt es zu verhindern, dass die Ergebnisse durch unbeobachtete Unterschiede zwischen Unternehmen oder umgekehrte Kausalität zwischen der Produktivität der einheimischen Unternehmen und der Wettbewerbsintensität verzerrt werden. Daher wird ein 2SLS-IV-Ansatz im Panelkontext mit firmenspezifischen fixen Effekten verwendet.⁷

Tabelle 2 stellt die Ergebnisse dar. Im Durchschnitt findet sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem Importwettbewerb (IW) aus Industrieländern und der Produktivität einheimischer Unternehmen (TFPQ). Dagegen findet sich im Durchschnitt kein Zusammenhang zwischen dem Importwettbewerb aus Niedriglohnländern und der Produktivität der einheimischen Firmen (Spalten (1) und (2) in der Tabelle). Darüber

hinaus zeigen die Ergebnisse einen im Durchschnitt negativen Zusammenhang zwischen dem Importwettbewerb aus Niedriglohnländern und den FuE-Ausgaben, dem Output und der Beschäftigung der Unternehmen. Ein Zusammenhang zwischen Importwettbewerb aus Industrieländern und FuE, Output und Beschäftigung ist im Durchschnitt nicht beobachtbar (Spalten (3), (4) und (5) in der Tabelle).

Die Unterschiede in den Effekten von Importwettbewerb aus Industrieländern und aus Niedriglohnländern sind weder auf systematische Unterschiede zwischen den von den jeweiligen Importen betroffenen Unternehmen noch auf Unterschiede in der Bedeutung der jeweils betroffenen Produkte für die Unternehmen zurückzuführen. Die Ergebnisse werden auch für Unternehmen bestätigt, die gleichzeitig einem ähnlichen Wettbewerbsdruck aus Industrieländern und aus Niedriglohnländern ausgesetzt sind. Auch werden die Ergebnisse bestätigt, wenn der Umsatzanteil der betroffenen Produkte im Portfolio der Unternehmen explizit berücksichtigt wird: Ein im Durchschnitt positiver Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Produktivität findet sich grundsätzlich nur, wenn Kernprodukte (also die Produkte mit dem höchsten Umsatzanteil) betroffen sind, aber auch nur bei Importen aus Industrieländern; ein Zusammenhang zwischen Importwettbewerb aus Niedriglohnländern und Produktivität findet sich auch bei Kernprodukten nicht.

Was bedeuten die Ergebnisse?

Insgesamt lassen die Ergebnisse folgende Interpretation zu: Inwiefern Importwettbewerb zur einer Produktivitätssteigerung bei (überlebenden) einheimischen Unternehmen führt, hängt von den Möglichkeiten (bzw. den Kosten) der Wiederherstellung der Konkurrenzfähigkeit ab. Bei Importen aus Niedriglohnländern handelt es sich typischerweise um Güter, die mit einfacher Arbeit und Standardtechnologien herzustellen sind. Unternehmen aus Hochlohnländern haben hierbei (relative) Nachteile in der Produktion, und das Innovationspotenzial solcher Güter reicht nicht aus, um die Kosten auszugleichen. Entsprechend reduzieren Unternehmen das Geschäft mit solchen Produkten. Dagegen handelt es sich bei Importen aus Industrieländern typischerweise um vertikal differenzierbare, kapital- und technologieintensive Güter, bei deren Herstellung einheimische Unternehmen relativ „gut“ sind. Die Anreize, in Produktivitätssteigerung zu investieren, sind entsprechend positiv, ein Rückgang von Output und Beschäftigung findet nicht statt.

⁷ Vgl. hierzu Autor, D. H.; Dorn, D.; Hanson, G. H.: The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States, in: *American Economic Review*, Vol. 103 (6), 2013, 2121–2168; Dauth, W.; Findeisen, S.; Südekum, J.: The Rise of the East and the Far East: German Labor Markets and Trade Integration, in: *Journal of the European Economic Association*, Vol. 12 (6), 2014, 1643–1675; Goldsmith-Pinkham, P.; Sorkin, I.; Swift, H.: Bartik Instruments: What, When, Why, and How, in: *American Economic Review*, Vol. 110 (8), 2020, 2586–2624.

Tabelle 2**Die Effekte von Importwettbewerb**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	TFPQ, log	TFPQ, log	FuE (Euro)	Output, log	Beschäftigung (VZÄ), log
$IW_{it-1}^{Industrielländer}$	0,0112*** (0,0037)	0,0222*** (0,0071)	222 201 (439 359)	0,0010 (0,0067)	–0,0052 (0,0041)
$IW_{it-1}^{Niedriglohnländer}$	–0,0005 (0,0010)	–0,0008 (0,0015)	–98 976* (5 844)	–0,0059*** (0,0023)	–0,0031** (0,0014)
Anzahl Beobachtungen	78 414	73 212	78 414	78 414	78 414
Anzahl Firmen	16 925	15 853	16 925	16 925	16 925
R^2	0,985	0,984	0,985	0,985	0,985
First-stage F-Test	36,89	13,13	36,89	36,89	36,89

Ergebnisse aus der zweiten Stufe eines 2SLS-IV-Schätzansatzes. In Spezifikation (2) wird das Instrument auf Basis eines konstanten Produktportfolios des Unternehmens in ersten Jahr der Beobachtung konstruiert. In allen anderen Spezifikationen wird das Produktportfolio des letzten Jahres (t-1) genutzt. Alle Spezifikationen enthalten firmenspezifische Kontrollvariablen (Anzahl Produkte und Exporte), Firmen-Branchen-Dummies und Zeitdummies. Signifikanzen: *, 10%; **, 5%; ***, 1%.

Einige Schlussfolgerungen

Inwiefern Importwettbewerb produktivitätsstimulierende Effekte hat, hängt von den komparativen Vorteilen der einheimischen Unternehmen und dem „Abstand“ zur Konkurrenz ab. Im Kontext der Debatte um Handelsliberalisierung bedeutet dies, dass es ein Patentrezept und eine One-Size-Fits-All-Politik nicht gibt. Vielmehr bedarf es differenzierter Ansätze.

Darüber hinaus werfen die Ergebnisse weitere Fragen auf. Oft wird eine Steigerung oder Wiederherstellung von Wettbewerbsfähigkeit mit zusätzlicher FuE assoziiert. Allerdings wird dies durch die Ergebnisse nicht eindeutig bestätigt, was darauf hindeutet, dass weitere produktivitätssteigernde Maßnahmen eine Rolle spielen, beispielsweise Anpassungen des Produktportfolios als Reaktion auf eine Intensivierung des Wettbewerbsdrucks oder Managementpraktiken als Mittel zum Abbau von Ineffizienzen.⁸ Aus einzelbetrieblicher Sicht ist die relative Bedeutung der einzelnen Mechanismen jedoch weitestgehend unerforscht. 

⁸ Vgl. hierzu Bloom, N.; Propper, C.; Seiler, S.; Van Reenen, J.: The Impact of Competition on Management Quality: Evidence from Public Hospitals, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 82 (2), 2015, 457–489; Bloom, N.; Sadun, R.; Van Reenen, J.: Management as a Technology? *NBER Working Paper 22327*, Oktober 2017; Caliendo, L.; Mion, G.; Oromolla, L. D.; Rossi-Hansberg, E.: Productivity and Organization in Portuguese Firms. *NBER Working Paper 21811*, April 2018.



Dr. Viktor Slavtchev

Abteilung Strukturwandel und
Produktivität

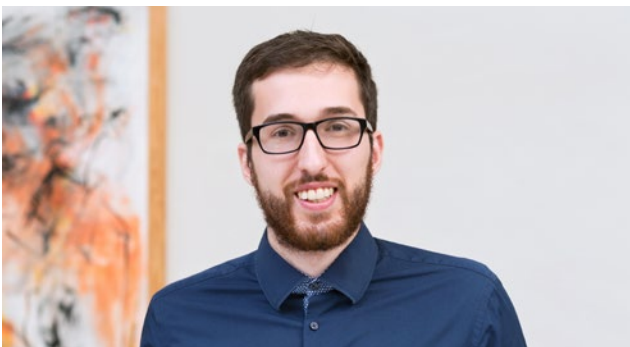
Viktor.Slavtchev@iw-halle.de

Meldungen



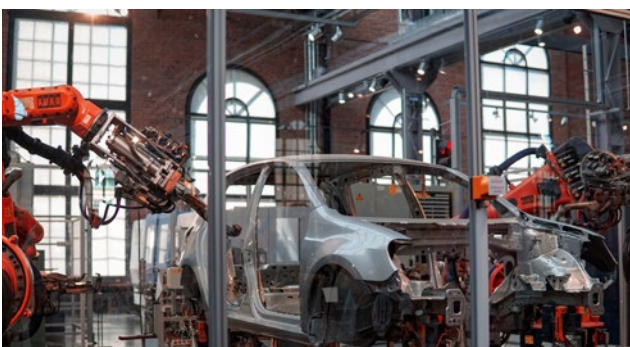
IWH und MDR starten Wirtschafts-Podcast

Mit der ersten Folge „Ist ein bedingungsloses Grundeinkommen gerecht?“ startete am 6. Januar 2021 als gemeinsames Projekt von IWH und MDR der Podcast „Die Wirtschaftsprüfer“. Alle zwei Wochen nehmen sich IWH-Präsident Reint Gropp und MDR-Wirtschaftsredakteur Ralf Geißler die großen Themen der Wirtschaft vor – so, dass sie jede/r versteht. Weitere Folgen bisher: „Wieviel Lockdown können wir uns leisten?“ (19. Januar) und „Muss die Wirtschaft wirklich immer weiter wachsen?“ (3. Februar).



Best-Paper-Award für IWH-Forscher

Matthias Mertens, Forscher in der Abteilung Strukturwandel und Produktivität des IWH und Leiter des IWH-CompNet-Teams, wurde beim [Italian Congress of Econometrics and Empirical Economics](#) (ICEEE 2021) für sein Papier [Labour Market Power and Between-Firm Wage \(In\)Equality](#) mit dem Labour Prize für das beste Papier eines Nachwuchsforschers in theoretischer oder angewandter Mikroökonomie ausgezeichnet.



Roboter in Deutschland

8% der deutschen Industriebetriebe setzten im Jahr 2018 Roboter ein, 50% mehr als 2014. Diese Betriebe sind im Schnitt viermal so groß wie Betriebe, die keine Roboter nutzen, und sie exportieren und investieren eher. Dies sind einige Ergebnisse der [ersten großen Erhebung zur Roboternutzung](#), die das IWH gemeinsam mit dem IAB durchgeführt hat. Das Autorenteam veröffentlichte einen Überblick als [Kolumne auf VoxEU](#), dem Policy-Portal des CEPR.

Veranstaltungen

Die ökonomischen Folgen der Pandemie

Leibniz-Wirtschaftsgipfel
4. März 2021 | 12–13 Uhr



UPCOMING: Donnerstag, 4. März 2021, virtuell

[Leibniz-Wirtschaftsgipfel: Die ökonomischen Folgen der Pandemie](#)

Gemeinsam mit den Präsidenten der anderen Leibniz-Wirtschaftsforschungsinstitute diskutiert Reint Gropp die Auswirkungen der Pandemie auf den deutschen Arbeitsmarkt und Unternehmensbestand sowie auf die Rolle Deutschlands und Europas im Welthandel.

[Veranstaltungsankündigung der Leibniz-Gemeinschaft](#)



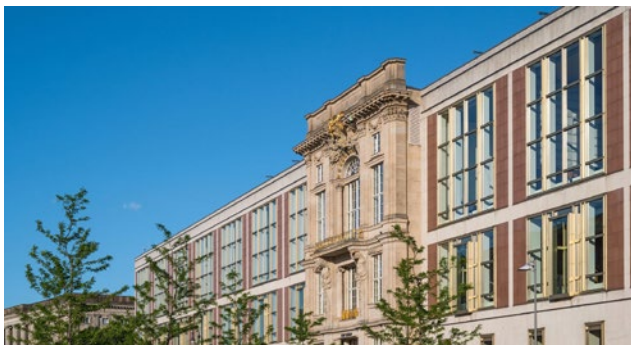
CALL FOR PAPERS

7th IWH-FIN-FIRE Workshop on
“Challenges to Financial Stability”
on August 30th and 31st, 2021 in Halle (Saale)

UPCOMING: Montag, 30. und Dienstag, 31. August 2021, IWH

[7th IWH-FIN-FIRE Workshop on Challenges to Financial Stability](#)

Der jährliche Workshop bringt namhafte Vertreterinnen und Vertreter aus Wissenschaft, Zentralbanken und internationalen Organisationen zusammen, um über Herausforderungen für die Finanzstabilität zu diskutieren. Keynote Speaker: Antoinette Schoar (MIT) und Johannes Stroebel (NYU Stern).



Montag, 2. November 2020, ESMT Berlin/virtuell:

[Berlin Science Week 2020](#)

Über den aktuellen Zustand des Bankensektors in Europa, die Auswirkungen der Coronakrise und verschiedene mögliche Szenarien für Banking und Finanzen nach der Pandemie diskutierten IWH-Präsident Reint Gropp und Jörg Rocholl, Präsident der ESMT Berlin.

[Videodokumentation der Veranstaltung](#)



Mittwoch, 4. November 2020, virtuell

[30 Jahre Deutsche Einheit](#)

Die gemeinsame Konferenz von Wirtschaftsdienst/ZBW und IWH analysierte und diskutierte die historischen Weichenstellungen direkt nach der Vereinigung und die aktuellen Herausforderungen für den gesamtdeutschen Anpassungsprozess heute. Die Vorträge werden als Wirtschaftsdienst-Sonderheft veröffentlicht. [Präsentationen und Vortragsvideos](#)

Veranstaltungen



Donnerstag, 4. Februar 2021, virtuell

[Europa-Debatte: Ist das Finanzsystem in Europa krisensicher?](#)

Im Rahmen der gemeinsamen Veranstaltungsreihe der Nationalen Akademie der Wissenschaften Leopoldina und des IWH zu brennenden europapolitischen Themen diskutierten Lars Feld und Reint Gropp über die Europäische Bankenunion und die Stabilität der Finanzmärkte.

[Videodokumentation der Veranstaltung](#)



Dienstag, 16. Februar 2021, virtuell

[IWH-Transfertagung: Investieren – aber richtig!](#)

Deutschland steht in der Kritik, zu wenig zu investieren, um das langfristige Wirtschaftswachstum und so den Wohlstand kommender Generationen zu sichern. Wie der Staat sinnvoll in die Zukunft investieren kann, war Thema der diesjährigen Transfertagung des IWH. Den Auftaktvortrag hielt Otto Fricke, haushaltspolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion.

[Veranstaltungs-Webseite](#)

Publikationen

Review of Financial Studies

Role of the Community Reinvestment Act in Mortgage Supply and the U.S. Housing Boom

Vahid Saadi

>>This paper studies the role of the Community Reinvestment Act (CRA) in the U.S. housing boom-bust cycle. I find that enhanced CRA enforcement in 1998 increased the growth rate of mortgage lending by CRA-regulated banks to CRA-eligible census tracts. I show that during the boom period house price growth was higher in the eligible census tracts because of the shift in mortgage supply of regulated banks. ...<<

Journal of Monetary Economics

Public Bank Guarantees and Allocative Efficiency

Reint Gropp, Andre Guettler, Vahid Saadi

>>A natural experiment and matched bank/firm data are used to identify the effects of bank guarantees on allocative efficiency. We find that with guarantees in place unproductive firms receive larger loans, invest more, and maintain higher rates of sales and wage growth. Moreover, firms produce less productively. ...<<

Journal of Monetary Economics

Lending Effects of the ECB's Asset Purchases

Michael Koetter

>>Between 2010 and 2012, the European Central Bank absorbed €218 billion worth of government securities from five EMU countries under the Securities Markets Programme (SMP). Detailed security holdings data at the bank level affirms an effective lending stimulus due to the SMP. Exposed banks contract household lending, but increase commercial lending substantially. ...<<

Financial Markets, Institutions & Instruments

Banks' Equity Performance and the Term Structure of Interest Rates

E. Elyasiani, Iftekhar Hasan, E. Kalotychou, P. K. Pouliasis, S. Staikouras

>>Using an extensive global sample, this paper investigates the impact of the term structure of interest rates on bank equity returns. Decomposing the yield curve to its three constituents (level, slope and curvature), the paper evaluates the time-varying sensitivity of the bank's equity returns to these constituents by using a diagonal dynamic conditional correlation multivariate GARCH framework. ...<<

ILR Review

Firm Wage Premia, Industrial Relations, and Rent Sharing in Germany

Boris Hirsch, Steffen Müller

>>The authors use three distinct methods to investigate the influence of industrial relations on firm wage premia in Germany. First, ordinary least squares (OLS) regressions for the firm effects from a two-way fixed-effects decomposition of workers' wages reveal that average premia are larger in firms bound by collective agreements and in firms with a works council, holding constant firm performance. ...<<

Journal of Banking & Finance

Do Conventional Monetary Policy Instruments Matter in Unconventional Times?

Manuel Buchholz, Kirsten Schmidt, Lena Tonzer

>>This paper investigates how declines in the deposit facility rate set by the ECB affect euro area banks' incentives to hold reserves at the central bank. We find that, in the face of lower deposit rates, banks with a more interest-sensitive business model are more likely to reduce reserve holdings and allocate freed-up liquidity to loans. ...<<

Publikationen

Journal of Banking and Finance

Interactions Between Bank Levies and Corporate Taxes: How Is Bank Leverage Affected?

F. Bremus, Kirsten Schmidt, Lena Tonzer

>>Regulatory bank levies set incentives for banks to reduce leverage. At the same time, corporate income taxation makes funding through debt more attractive. In this paper, we explore how regulatory levies affect bank capital structure, depending on corporate income taxation. ...<<

Journal of Banking & Finance

The Economic Record of the Government and Sovereign Bond and Stock Returns Around National Elections

Stefan Eichler, T. Plaga

>>This paper investigates the role of the fiscal and economic record of the incumbent government in shaping the price response of sovereign bonds and stocks to the election outcome in emerging markets and developed countries. ...<<

Journal of Financial Stability

Avoiding the Fall into the Loop: Isolating the Transmission of Bank-to-Sovereign Distress in the Euro Area

Hannes Böhm, Stefan Eichler

>>While the sovereign-bank loop literature has demonstrated the amplification between sovereign and bank risks in the Euro Area, its econometric identification is vulnerable to reverse causality and omitted variable biases. We address the loop's endogenous nature and isolate the direct bank-to-sovereign distress channel by exploiting the global, non-Eurozone related variation in banks' stock prices. ...<<

Journal of International Money and Finance

Drawing Conclusions from Structural Vector Autoregressions Identified on the Basis of Sign Restrictions

Christiane Baumeister, J. D. Hamilton

>>This paper discusses the problems associated with using information about the signs of certain magnitudes as a basis for drawing structural conclusions in vector autoregressions. We also review available tools to solve these problems. ...<<

Journal of International Money and Finance

Finance and Wealth Inequality

Iftekhar Hasan, R. Horvath, J. Mares

>>Using a global sample, this paper investigates the determinants of wealth inequality capturing various economic, financial, political, institutional, and geographical indicators. Using instrumental variable Bayesian model averaging, it reveals that only a handful of indicators robustly matters and finance plays a key role. It reports that while financial depth increases wealth inequality, efficiency and access to finance reduce inequality. ...<<

Review of Corporate Finance Studies

Tournament Incentives and Acquisition Performance

Iftekhar Hasan, M. Navone, T. To, E. Wu

>>This paper examines the impact of promotion-based tournament incentives on corporate acquisition performance. Measuring tournament incentives as the compensation ratio between the CEO and other senior executives, we show that acquirers with greater tournament incentives experience lower announcement returns. ...<<

Diskussionspapiere

IWH-Diskussionspapiere Nr. 22/2020

Sovereign Default Risk, Macroeconomic Fluctuations and Monetary-Fiscal Stabilisation

M. Kirchner, M. Rieth

IWH-Diskussionspapiere Nr. 23/2020

Surges and Instability: The Maturity Shortening Channel

Xiang Li, D. Su

IWH-Diskussionspapiere Nr. 24/2020

Cultural Norms and Corporate Fraud: Evidence from the Volkswagen Scandal

Iftekhar Hasan, Felix Noth, Lena Tonzer

IWH-Diskussionspapiere Nr. 25/2020

On the International Dissemination of Technology News Shocks

João Carlos Claudio, Gregor von Schweinitz

IWH-Diskussionspapiere Nr. 26/2020

Financial Technologies and the Effectiveness of Monetary Policy Transmission

Iftekhar Hasan, Boreum Kwak, Xiang Li

IWH-Diskussionspapiere Nr. 01/2021

To Rent or not to Rent: A Household Finance Perspective on Berlin's Short-term Rental Regulation

Antonios Mavropoulos

Pressemitteilungen

IWH-Pressemitteilung 24/2020

IWH-Insolvenztrend: Welle an Großinsolvenzen vorerst vorbei

>>Nachdem im Sommer zahlreiche Großinsolvenzen die Zahl der gefährdeten Arbeitsplätze nach oben trieb, ist die Zahl der von Insolvenz betroffenen Beschäftigten mittlerweile rückläufig. Auch die Anzahl der Insolvenzen liegt weiter auf niedrigem Niveau. Das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) liefert mit dem IWH-Insolvenztrend ein monatliches Update zum bundesweiten Insolvenzgeschehen. ...<<

IWH-Pressemitteilung 25/2020

Deutsche Lebensversicherer investieren nicht ausreichend in Start-ups

>>Die deutschen Lebensversicherer legen ihr Kapital bislang zu wenig in Aktien an und hemmen so die wirtschaftliche Dynamik. Eine Studie des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) legt nahe, dass der Gründerszene Risikokapital fehlt, um erfolgreiche Start-ups zu finanzieren. Grund dafür ist das Anlageverhalten potenzieller Investoren. IWH-Präsident Reint Gropp fordert Reformen, die die Finanzierung innovativer Ideen fördern. ...<<

IWH-Pressemitteilung 26/2020

Konjunktur aktuell: Neue Pandemiewelle verzögert konjunkturelle Erholung in Deutschland

>>Der Lockdown lässt die Produktion in Deutschland zum Jahresende zurückgehen. Sobald die Infektionsschutzmaßnahmen gelockert werden, dürfte die Erholung zunächst nur langsam in Gang kommen, auch weil die befristete Mehrwertsteuersenkung ausläuft. ...<<

IWH-Pressemitteilung 27/2020

Aktuell weniger Insolvenzen als üblich – Nach Ende der Ausnahmeregelungen und Staatshilfen Nachholeffekt zu erwarten

>>In Rezessionen steigt mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung üblicherweise die Zahl der Insolvenzen. Aktuell liegen die Insolvenzen in Deutschland jedoch trotz Corona-Krise unter ihrem langfristigen Trend. Die Hilfspakete des Staates und die Aussetzung der Insolvenzpflicht zeigen Wirkung. ...<<

IWH-Pressemitteilung 1/2021

IWH-Insolvenztrend: Deutlich mehr Insolvenzen im Dezember

>>Die Zahl der Insolvenzen war im Dezember 2020 deutlich höher als in den Vormonaten. Für die ersten beiden Monate des Jahres 2021 rechnet das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) mit ähnlichen Zahlen. Das IWH liefert mit dem IWH-Insolvenztrend ein monatliches Update zum bundesweiten Insolvenzgeschehen. ...<<

IWH-Pressemitteilung 2/2021

Hohes öffentliches Defizit nicht nur wegen Corona – Mittelfristige Handlungsmöglichkeiten für den Staat

>>Nach der Mittelfristprojektion des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) wird das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland zwischen den Jahren 2020 und 2025 langsamer wachsen als zuvor, nicht nur aufgrund der Pandemie-Krise, sondern auch, weil die Erwerbsbevölkerung zurückgehen wird. Die im Fall unveränderter gesetzlicher Rahmenbedingungen resultierenden strukturellen öffentlichen Defizite dürften höher sein, als es die Schuldenbremse erlaubt. ...<<

Pressemitteilungen

IWH-Pressemitteilung 4/2021

Privatpersonen erhöhen Ersparnisse aufgrund fehlender Ausgabemöglichkeiten und nicht aus Angst vor Arbeitslosigkeit

>>Während der Corona-Krise haben europäische Haushalte so viel Geld zurückgelegt wie noch nie. Eine Analyse des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) führt dieses Sparverhalten hauptsächlich auf ein eingeschränktes Angebot infolge staatlicher Lockdown-Maßnahmen und nicht auf andere Faktoren wie ökonomische Unsicherheit zurück. ...<<

IWH-Pressemitteilung 5/2021

IWH-Insolvenztrend: Zahl der Insolvenzen im Januar wieder rückläufig, vorerst keine Insolvenzwelle in Einzelhandel und Gastgewerbe

>>Die Zahl der Insolvenzen ist im Januar 2021 zurückgegangen. Auch für die kommenden Monate rechnet das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) nicht mit hohen Insolvenzzahlen. Das IWH liefert mit dem IWH-Insolvenztrend ein monatliches Update zum bundesweiten Insolvenzgeschehen. ...<<

Das IWH in den Medien

Reint Gropp, Steffen Müller: Podcast: „IQ - Wissenschaft und Forschung: Zombie-Unternehmen“
in: Radio Bayern 2, 10. November 2020

Oliver Holtemöller: Interview zu Corona-Finanzhilfen: „Steuersenkungen sind nicht zielgenau“
in: Phoenix, 12. November 2020

Steffen Müller: Bericht: „Zahl der Firmenpleiten steigt deutlich“
in: Spiegel.de, 7. Januar 2021

IWH: Bericht: „Geplatzte Reisen und Kinobesuche – Europäer sparen durch wenig Konsum“
in: Handelsblatt, 1. Februar 2021

Personalien



Im Dezember 2020 ist [Professor Rüdiger Fahlenbrach, Ph.D.](#), als neuer Vorsitzender in den Wissenschaftlichen Beirat des IWH eingetreten. Fahlenbrach ist Full Professor of Finance am Swiss Finance Institute der EFPL in Lausanne. Der ausgewiesene Vertreter der Empirical Corporate Finance erhielt seine Ausbildung in Paris (ESSEC), an der Universität Mannheim und an der University of Pennsylvania (Wharton). Er publiziert in den führenden Zeitschriften des Fachs und war von 2018 bis 2020 Direktor der European Finance Association.



Fahlenbrach folgt [Professor Dr. Dr. h. c. Wolfram F. Richter](#) nach, der den Beirat seit 2016 geführt und maßgeblich die erfolgreiche Evaluierung des Instituts im Jahr 2018 begleitet hatte.



Seit 1. Januar 2021 ist [Professorin Elena Loutschina, Ph.D.](#), IWH Research Fellow in der Abteilung Finanzmärkte. Ihr Forschungsschwerpunkt ist die Finanzintermediation. Sie ist Professor of Business Administration und Peter M. Grant II Bicentennial Foundation Chair in Business Administration der [Darden School of Business](#) an der University of Virginia in Charlottesville (USA).



Seit 1. Dezember 2020 ist [Jonathan Deist](#) Doktorand in der Abteilung Strukturwandel und Produktivität. Er studierte an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und forscht zu den Themen Innovation, Produktivität und Reallokation.

Personalien



Seit 1. November 2020 ist [Nils Torben Hollandt](#) Doktorand in der Abteilung Strukturwandel und Produktivität. Er studierte an den Universitäten Potsdam und Maastricht. Am IWH erforscht er die Rolle der Betriebe für regionale Lohnungleichheit und Mobilität.



Seit 1. November 2020 ist [Alexander Reifschneider](#) Doktorand in der Abteilung Gesetzgebung, Regulierung und Faktormärkte und wissenschaftlicher Referent des Präsidenten. Er studierte an der Humboldt-Universität zu Berlin und forscht zu den Themen Makroökonomie und Finanzwirtschaft.



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 738/721
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: vier Ausgaben jährlich

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet,
Beleg erbeten.

Titelbild: © alex rainer – unsplash.com

Wirtschaft im Wandel, 27. Jahrgang

Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 26. Februar 2021

ISSN 2194-2129