

Wirtschaft im Wandel

2/2020

30. Juli 2020, 26. Jahrgang



Oliver Holtemöller **S. 23**

Ohne Konsumverzicht keine CO₂-Reduktion – auch, wenn man auf Innovation setzt

G. Heimpold, M. Titze **S. 24**

Aktuelle Trends: Ostdeutschland macht im Jahr 2019 im Ost-West-Vergleich in puncto Produktivität einen weiteren Schritt nach vorn

S. Müller **S. 25**

Zwischenbetriebliche Lohnunterschiede, Mitbestimmung und Tarifverträge

B. Freudenstein, M. Koetter, F. Noth **S. 28**

Lokaler Schock trifft lokale Bank: Die Folgen der Hochwasser des Jahres 2013 für das deutsche Finanzsystem

Inhaltsverzeichnis

- 23** Kommentar: Ohne Konsumverzicht keine CO₂-Reduktion – auch, wenn man auf Innovation setzt
 Oliver Holtemöller

- 24** Aktuelle Trends: Ostdeutschland macht im Jahr 2019 im Ost-West-Vergleich in puncto Produktivität
 einen weiteren Schritt nach vorn
 Gerhard Heimpold, Mirko Titze

- 25** Zwischenbetriebliche Lohnunterschiede, Mitbestimmung und Tarifverträge
 Steffen Müller

- 28** Lokaler Schock trifft lokale Bank: Die Folgen der Hochwasser des Jahres 2013 für das deutsche
 Finanzsystem
 Benjamin Freudenstein, Michael Koetter, Felix Noth

- 32** Meldungen

- 33** Veranstaltungen

- 35** Publikationen

- 37** Diskussionspapiere

- 37** Pressemitteilungen

- 39** Das IWH in den Medien

- 39** Personalien

Ohne Konsumverzicht keine CO₂-Reduktion – auch, wenn man auf Innovation setzt

Oliver Holtemöller, Vize-Präsident des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle



In der Diskussion über die deutsche Klimapolitik steht häufig die Frage im Mittelpunkt, mit welchen Instrumenten sich eine Reduktion der CO₂-Emissionen am wirksamsten erreichen lässt. So werden etwa die Vor- und Nachteile von CO₂-Steuern im Vergleich zur Versteigerung von CO₂-Zertifikaten und die Reihenfolge der Abschaltung von Braunkohlekraftwerken diskutiert. Neben diesen eher mikroökonomischen Aspekten hat die Klimapolitik weitreichende makroökonomische Konsequenzen.


Allen CO₂-Vermeidungsstrategien ist gemeinsam, dass Teile des bestehenden volkswirtschaftlichen Kapitalstocks ökonomisch entwertet werden. Bei der Abschaltung eines funktionsfähigen Braunkohlekraftwerks ist das offensichtlich – unabhängig davon, ob das Kraftwerk betriebswirtschaftlich bereits abgeschrieben ist. Durch den beschleunigten Braunkohleausstieg schrumpft für sich genommen der volkswirtschaftliche Kapitalstock, und damit geht ein Rückgang der Produktionsmöglichkeiten einher. Dies wird dadurch noch verstärkt, dass die Stromerzeugung aus Braunkohle gegenwärtig wirtschaftlicher ist als alternative Technologien.

Um das gleiche volkswirtschaftliche Einkommen wie ohne beschleunigten Braunkohleausstieg zu erreichen, sind zusätzliche Investitionen in den Aufbau neuer Stromerzeugungsanlagen und Mehrausgaben für die Steigerung der Produktivität durch Innovationen erforderlich. Diese können gesamtwirtschaftlich betrachtet entweder aus dem laufenden Einkommen oder durch den Verzehr von Vermögen – d. h. durch Verzicht auf andere Investitionsprojekte oder Verschuldung im Ausland und damit Abbau des Nettoauslandsvermögens – finanziert werden. Zusätzliche Investitionen in neue Technologien sind also ohne Konsumverzicht oder Verzicht auf Investitionen an anderer Stelle nicht möglich, sofern man zukünftigen Generationen nicht zusätzliche Auslandsschulden hinterlassen möchte.

Diese Tatsache kann man auch aus der Angebotsperspektive herleiten. Arbeitszeit kann entweder für die Produktion von Konsumgütern oder von Investitionsgütern (Forschung inbegriffen) verwendet werden. Wenn mehr Menschen in der Produktion von Wind-

kraftanlagen oder in der Entwicklung von neuen Technologien beschäftigt sind, können sie nicht gleichzeitig Konsumgüter produzieren. Den Ausfall an heimisch produzierten Konsumgütern durch Mehrproduktion im Ausland zu kompensieren funktioniert wiederum nur, indem Auslandsschulden erhöht bzw. das Auslandsvermögen zu Lasten zukünftiger Generationen abgebaut wird.

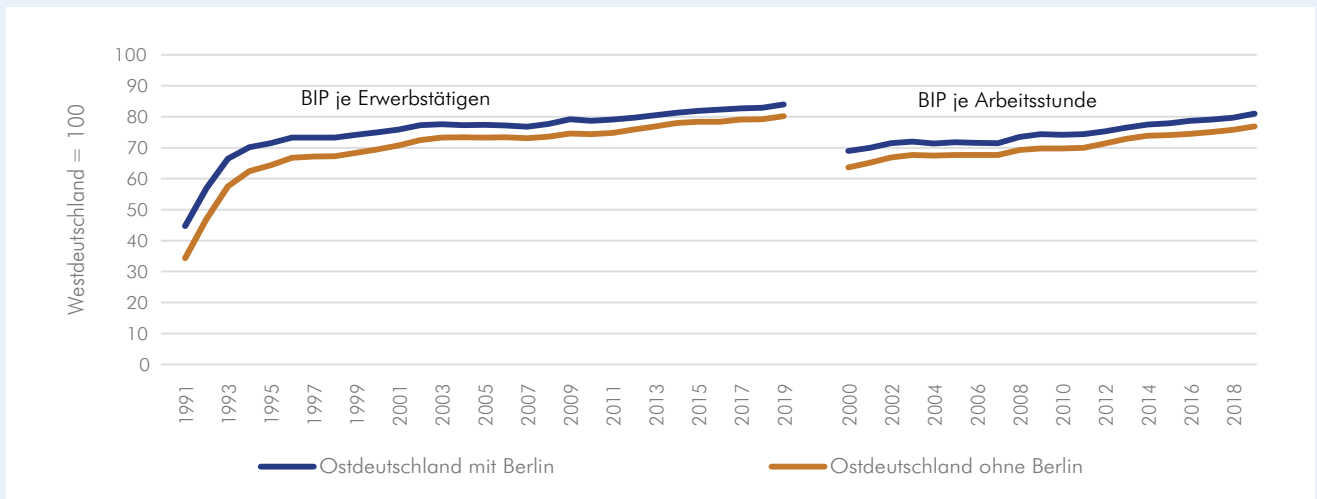
Wie man es auch dreht und wendet, ohne Konsumverzicht ist eine spürbare Reduktion der CO₂-Emissionen nicht zu erzielen – und zwar unabhängig davon, ob man auf Verbote, höhere CO₂-Preise oder mehr Innovationen setzt. Das ist keine Wachstumskritik: Es ist vielmehr ein Ziel der Klimapolitik, die Einkommens- und Konsumperspektiven zukünftiger Generationen zu verbessern. Dafür müssen wir heute auf etwas Konsum verzichten, um mehr Ressourcen für Investitionen und für Forschung und Entwicklung aufwenden zu können. Man kann das mit einer Überschwemmung vergleichen, die Produktionsanlagen zerstört. Dadurch kann man weniger produzieren als zuvor. Gleichzeitig sind neue Produktionsanlagen aufzubauen. Wenn man seinen Nachfolgern nicht mehr Schulden hinterlassen möchte, geht das nur, wenn aus dem laufenden Einkommen weniger konsumiert und mehr investiert wird.

Es gilt also nicht, Verbote oder Preiserhöhungen auf der einen Seite und mehr Innovationen auf der anderen Seite im politischen Diskurs gegeneinander auszuspielen. Alle CO₂-wirksamen Optionen implizieren heutigen Konsumverzicht. Allerdings unterscheiden sich die verschiedenen Optionen in ihren Verteilungsimplicationen. Die Finanzierung von mehr Forschung und Entwicklung aus Einkommensteuern, die nach der Leistungsfähigkeit erhoben werden, hat andere Verteilungsimplicationen als die Verteuerung von Alltagsprodukten. Hier befinden wir uns aber nicht mehr allein im Bereich der makroökonomischen Analyse, sondern bereits im politischen Diskurs. 

Aktuelle Trends: Ostdeutschland macht im Jahr 2019 im Ost-West-Vergleich in puncto Produktivität einen weiteren Schritt nach vorn


Gerhard Heimpold, Mirko Titze

Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen je Erwerbstätigen bzw. je Arbeitsstunde
in jeweiligen Preisen, Westdeutschland = 100



Quellen: Arbeitskreis „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder“: Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den Ländern der Bundesrepublik Deutschland 1991 bis 2019. Reihe 1, Länderergebnisse Band 1. Berechnungsstand des Statistischen Bundesamtes: August 2019/Februar 2020 [Revision 2019/ESVG 2010/WZ 2008], Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, Stuttgart, März 2020, in: <https://www.statistik-bw.de/VGRdL/tbls/RV2019/R1B1.zip>, Zugriff am 01.04.2020; Berechnungen des IWH.

Ostdeutschland konnte laut Daten des Arbeitskreises „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder“, die Ende März 2020 veröffentlicht wurden, im Jahr 2019 in puncto Produktivität im Vergleich zu Westdeutschland einen weiteren Schritt nach vorn gehen. Beim Bruttoinlandsprodukt in jeweiligen Preisen je Erwerbstätigen erreichte es 84% (2018: 83%) des westdeutschen Niveaus (Ostdeutschland ohne Berlin: rund 80% [2018: rund 79%]). Im Jahr nach der deutschen Vereinigung waren es erst rund 45% bzw. 34%. Mithin hat sich die Produktivitätslücke zwischen 1991 und 2019 um mehr als zwei Drittel verringert. Dennoch erreicht auch im Jahr 2019 noch kein ostdeutsches Flächenland das westdeutsche Flächenland mit dem niedrigsten Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen (Saarland). Zwar hat sich das Tempo der Konvergenz Ostdeutschlands bei der Produktivität beginnend in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre deutlich verlangsamt, aber die Annäherung ist nicht zum Stillstand gekommen. Im Gegenteil: Betrug die Zunahme des BIP je Erwerbstätigen in jeweiligen Preisen in Ostdeutschland (mit Berlin) im Jahr 2018 noch 1,8%, waren es 3% im Jahr 2019; in Westdeutschland lag die Zuwachsrate unverändert bei 1,6%. Im ostdeutschen Länderver-

gleich nahm die Produktivität am stärksten in Mecklenburg-Vorpommern (3,8%) und in Sachsen-Anhalt (3,0%) zu. Bei der Produktivität auf der Basis von Arbeitsstunden fällt der Ost-West-Unterschied übrigens etwas größer aus: Ostdeutschland erreichte im Jahr 2019 erst 81% (ohne Berlin rund 77%) des westdeutschen Wertes. 



Dr. Gerhard Heimpold

Stellvertretender Leiter der Abteilung
Strukturwandel und Produktivität

Gerhard.Heimpold@iwh-halle.de



PD Dr. Mirko Titze

Leiter des Zentrums für evidenzbasierte
Politikberatung (IWH-CEP)

Mirko.Titze@iwh-halle.de

Zwischenbetriebliche Lohnunterschiede, Mitbestimmung und Tarifverträge

Steffen Müller

Niedriglohnsektor und steigende Lohnungleichheit sind seit langem dominierende Themen am Arbeitsmarkt. Dieser Artikel legt nahe, dass die Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer von der Existenz von Betriebsräten und Tarifverträgen abhängt und dass sich vor allem betriebliche Mitbestimmung positiv auf Löhne auswirkt. Während Mitbestimmung die zwischenbetriebliche Lohnungleichheit erhöht, wird sie durch Tarifverträge reduziert.

JEL-Klassifikation: J31, J52, J53

Schlagwörter: Lohnprämie, industrielle Beziehungen, Tarifverträge, Betriebsräte, Verhandlungsmacht, betriebliche Überschüsse, Lohnungleichheit, Deutschland

Betriebliche Lohnunterschiede steigen

Wie hoch der Lohn eines Arbeitnehmers ist, hängt von persönlichen Merkmalen wie seiner Qualifikation oder seinem Alter ab, aber auch von Besonderheiten des Unternehmens, in dem er beschäftigt ist, etwa von dessen Größe oder Branche. Eine statistische Zerlegung des Lohns in beschäftigtenspezifische und arbeitgeber-spezifische Komponenten zeigt je nach untersuchter Volkswirtschaft, dass die arbeitgeberspezifischen Lohnkomponenten etwa 15% bis 20% der gesamten Lohnungleichheit erklären können. In (West-)Deutschland stieg der Beitrag der zwischenbetrieblichen Lohnungleichheit zur Gesamtvarianz der Löhne von 18,5% in den späten 1980er Jahren auf 21% im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrhunderts. Dieser Anstieg in der Bedeutung der betrieblichen Lohnungleichheit trug etwa 25% zum Anstieg der gesamten Lohnungleichheit in Deutschland bei.¹

Betriebliche Lohndifferenziale zeigen an, dass ähnlich qualifizierte Beschäftigte bei unterschiedlichen Arbeitgebern sehr unterschiedlich verdienen können. Solche betrieblichen Lohndifferenziale sind schwer mit der Idee eines vollständig wettbewerblich organisierten Arbeits- und Produktmarkts vereinbar, nach der sich im Gleichgewicht einheitliche Marktlöhne und unternehmerische Profite nahe null einstellen.² Sie deuten

vielmehr auf erhebliche betriebliche Überschüsse hin, die je nach ihrer relativen Verhandlungsmacht zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern aufgeteilt werden. Dieser Beitrag untersucht, welchen Einfluss Arbeitnehmerorganisationen auf die Aufteilung betrieblicher Überschüsse und deren Entwicklung über die Zeit haben.³ Zudem wird analysiert, ob der vielfach dokumentierte Lohnaufschlag für Tarifbeschäftigte (*union wage premium*) und Beschäftigte in mitbestimmten Betrieben tatsächlich existiert oder nur eine Folge überdurchschnittlich hoher Beschäftigtenproduktivität in diesen Betrieben ist.

Tarifverträge und Betriebsräte in Deutschland

Die in der Verfassung verankerte Tarifautonomie gibt Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden das Vorrrecht, über Mindeststandards bei Löhnen und anderen Arbeitsbedingungen ohne staatlichen Eingriff zu verhandeln. Getroffene Vereinbarungen sind rechtlich bindend und betreffen im Normalfall alle im jeweiligen Arbeitgeberverband organisierten Unternehmen mit all ihren Mitarbeitenden unabhängig davon, ob diese Gewerkschaftsmitglied sind oder nicht. Öffnungsklauseln ermöglichen Arbeitgebern in der Regel, bei ökonomischen Härtefällen von tarifvertraglich vereinbarten Standards nach unten abzuweichen. Derzeit erhalten deutlich mehr als die Hälfte der westdeutschen Beschäftigten Tariflöhne, und etwa die Hälfte der verbleibenden Beschäftigten arbeitet in Betrieben, die

1 Vgl. Card, D.; Heining, J.; Kline, P.: Workplace Heterogeneity and the Rise of West German Wage Inequality, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 128 (3), 2013, 967–1015.

2 Unter Profit wird hierbei ein betrieblicher Überschuss verstanden, der nach wettbewerblicher Verzinsung des eingesetzten Kapitals und angemessener Entlohnung für die unternehmerische Arbeitsleistung verbleibt.

3 Dieser Beitrag basiert auf Hirsch, B.; Müller, S.: Firm Wage Premia, Industrial Relations, and Rent Sharing in Germany, in: *ILR Review*, im Erscheinen (vgl. auch IWH-Diskussionspapier 2/2018).

sich am Tarifvertrag orientieren. Mitte der 1990er Jahre waren jedoch noch sehr viel mehr Beschäftigte tariflich beschäftigt. Internationale Studien zeigen, dass gewerkschaftliche Löhne vor allem am unteren Ende der Lohnverteilung die Löhne erhöhen.

Neben Tarifverträgen stellen Betriebsräte die zweite Säule der industriellen Beziehungen in Deutschland dar. Betriebsräte sind auf Betriebsebene agierende und von der Belegschaft gewählte Beschäftigte. Das Betriebsverfassungsgesetz räumt dem Betriebsrat weitreichende Informations-, Konsultations- und Mitbestimmungsrechte bei betrieblichen Entscheidungen ein, die weit über die Rechte vergleichbarer Institutionen in anderen Ländern hinausgehen. Die ökonomische Literatur findet höhere Produktivität, höhere Löhne und höhere Gewinne in Betrieben mit Betriebsrat.⁴ Das Betriebsverfassungsgesetz gibt Betriebsräten kein Mandat für Lohnverhandlungen und kein Streikrecht. Zur Erklärung höherer Löhne in mitbestimmten Betrieben wird oft davon ausgegangen, dass Arbeitgeber zu Lohnkonzessionen bereit sind, um die Zustimmung der Betriebsräte bei nicht direkt den Lohn betreffenden Entscheidungen zu erhalten.

Betriebsräte erhöhen die Löhne

Die nachfolgenden Ergebnisse basieren auf multivariaten Schätzungen, die Unterschiede in der Betriebslohnkomponente westdeutscher Betriebe durch die Existenz von Tarifverträgen und Betriebsräten erklären sollen. Dabei werden unter anderem betriebliche Unterschiede in der Branchenzugehörigkeit, der Betriebsgröße und dem Standort (Regierungsbezirksebene) herausgerechnet. Zudem wird die Quasirente, ein Maß für die Höhe der zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu verteilenden betrieblichen Überschüsse, berücksichtigt. Eine wesentliche Neuerung besteht darin, dass die Betrachtung betrieblicher Lohnkomponenten⁵ anstatt des gesamten Lohns sicherstellt, dass in den Eigenschaften der Beschäftigten liegende Unterschiede in der Entlohnung nicht in das Ergebnis einfließen. Dies ist wichtig, weil bisherige Studien zu den Lohneffekten von Tarifverträgen und Betriebsräten

den Effekt dieser Institutionen nicht vom Einfluss unbeobachtbarer Unterschiede in den jeweiligen Belegschaften trennen konnten. Wenn sich beispielsweise Beschäftigte in mitbestimmte Betriebe (oder Tarifbetriebe) sortieren, die auch ohne diese Institutionen mehr verdienen würden als andere Beschäftigte, ist der in früheren Studien gemessene Lohneffekt überschätzt.⁶

Die Regressionsergebnisse zeigen, dass im Zeitraum von 1994 bis 2009 die Betriebslohnkomponente in mitbestimmten Betrieben um etwa 5% höher liegt als in Betrieben ohne Betriebsrat. Das bedeutet, dass der durchschnittliche Beschäftigte, der von einem nicht mitbestimmten in einen vergleichbaren mitbestimmten Betrieb wechselt, mit einem Lohnzuwachs von 5% rechnen kann. Tarifgebundene Betriebe haben hingegen nur eine um 2% höhere Betriebslohnkomponente. Interessant ist auch, dass die Quasirente nur in einem sehr schwachen positiven Zusammenhang mit der Betriebslohnkomponente steht: eine Erhöhung (Senkung) der verteilbaren Überschüsse um 10% geht mit einer Erhöhung (Senkung) der Betriebslohnkomponente von lediglich 0,14% einher. Eine Lesart ist, dass deutsche Unternehmen ihre Beschäftigten stark gegen unternehmerische Risiken versichern. Der schwache Zusammenhang bedeutet auch, dass Trends oder zunehmende Ungleichheit in der Quasirente nur in sehr begrenztem Maß Trends und steigende Ungleichheit in der Firmenlohnkomponente erklären können.

Rückgang der Tarifvertragsbindung erhöht Ungleichheit

Für eine Analyse der Ungleichheit ist es wichtig, nicht nur die Effekte auf den Mittelwert zu kennen. Mit Hilfe unbedingter Quantilsregressionen lässt sich der partielle Effekt der Institutionen auf verschiedene Aspekte der unbedingten Verteilung der Lohnprämie, z. B. deren unbedingte Varianz, berechnen.⁷ Hier zeigt sich, dass Betriebsräte vor allem, aber nicht nur dort wirken, wo die Betriebslohnkomponente bereits hoch ist. Somit erhöhen sie die betriebliche Lohnungleichheit. Im Gegensatz dazu verringern Tarifverträge die Ungleichheit, da sie vor allem am unteren Ende Verteilung die Prämien erhöhen. Schlussendlich zeigt sich im Rahmen einer statistischen Zerlegung der Veränderung der Ungleichheit der Lohnprämie über die Zeit, dass der

4 Eine aktuelle Übersicht über diese Literatur findet sich in Müller, S.; Stegmaier, J.: Why is there Resistance to Works Councils in Germany? An Economic Perspective, in: *Economic and Industrial Democracy* (im Erscheinen). Siehe auch Müller, S.: Warum gibt es Widerstand gegen Betriebsräte, in: *IWH, Wirtschaft im Wandel*, Jg. 24 (2), 2018, 23–25.

5 Die betriebliche Lohnkomponente wird mit Two-Way-Fixed-Effects-Schätzungen auf Basis logarithmierter Löhne in Westdeutschland anhand der Vorgehensweise in Card, D.; Heining, J.; Kline, P., a. a. O. ermittelt.

6 Die in diesem Artikel gezeigten Ergebnisse sind dennoch nicht notwendigerweise als kausale Effekte interpretierbar.

7 Vgl. Firpo, S.; Fortin, N.; Lemieux, T.: Unconditional Quantile Regressions, in: *Econometrica*, Vol. 77 (3), 2009, 953–973.

Rückgang der Tarifvertragsbindung etwa ein Siebtel des Anstiegs der Varianz der Lohnprämie erklären kann.

Schlussfolgerungen

Ein wachsender Niedriglohnsektor und steigende Lohnungleichheit haben in den vergangenen zwei bis drei Jahrzehnten den Arbeitsmarkt geprägt. Diese Studie legt nahe, dass die (betriebsspezifische) Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer von ihrem Organisationsgrad abhängt, dass sie sich positiv auf Löhne auswirkt und dass ihr Ursprung, also Mitbestimmung oder Tarifvertrag, darüber entscheidet, ob die zwischenbetriebliche Lohnungleichheit steigt oder sinkt. Gesellschaften, die sich eine generelle Erhöhung der Löhne zum Ziel setzen, können das eher durch eine Stärkung betrieblicher Mitbestimmung als durch eine Stärkung der

Tarifbindung erreichen. Wenn das Ziel jedoch die Reduktion der zwischenbetrieblichen Lohnungleichheit ist, wird dies durch eine Stärkung der Tarifbindung besser erreicht. Höhere Löhne am unteren Ende der Lohnverteilung lassen sich sowohl bei Vorhandensein von Tarifverträgen als auch bei betrieblicher Mitbestimmung beobachten. ↗



Professor Dr. Steffen Müller

Leiter der Abteilung Strukturwandel und Produktivität

Steffen.Mueller@iwh-halle.de

Lokaler Schock trifft lokale Bank: Die Folgen der Hochwasser des Jahres 2013 für das deutsche Finanzsystem

Benjamin Freudenstein, Michael Koetter, Felix Noth

Welche Auswirkungen makroökonomische Schocks in Form von Naturkatastrophen auf Banken haben und welche realwirtschaftlichen Implikationen sich daraus ergeben können, wurde unter dem Titel „Katrina und die Folgen: Sicherere Banken und positive Produktionseffekte“ bereits an früherer Stelle in der „Wirtschaft im Wandel“ dargestellt.¹ Daran anknüpfend stellt dieser Artikel einen Forschungsbeitrag vor, der die Folgen der Hochwasser des Jahres 2013 in Deutschland für die Sparkassen und Genossenschaftsbanken und deren Unternehmenskunden untersucht. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob lokale Banken die negativen Effekte des Hochwassers mildern, indem sie die Kreditvergabe an Unternehmen ausweiten. Der Befund ist erstens, dass Banken, die Beziehungen zu betroffenen Unternehmen haben, ihre Kreditvergabe um 3% relativ zu Banken ohne Beziehungen zu betroffenen Unternehmen ausweiten, und zweitens, dass bei Sparkassen mit Zugang zu nicht betroffenen regionalen Märkten keine signifikante Erhöhung des Kreditrisikos zu beobachten ist. Ein gegenüber regionalen Katastrophen widerstandsfähiges Finanzsystem sollte somit aus lokalen Banken bestehen, die gleichwohl überregional verbunden sind, damit ausreichende Möglichkeiten zur Diversifikation bestehen.

JEL-Klassifikation: G21

Schlagwörter: regionale Makroschocks, Elbe-Hochwasser, lokale Banken, Verbundresilienz

Lokale Banken und lokale Schocks

Lokalen Banken werden – gerade in Deutschland – viele gute Eigenschaften zugeschrieben. Eine davon ist, dass lokale Banken viele „weiche“ Informationen aufgrund enger und langfristiger Kontakte zu lokalen Unternehmen und Haushalten erhalten. Dies kann zu besseren Entscheidungen, z. B. über die Kreditvergabe, führen. Solche Hausbankbeziehungen werden vor allem dann wichtig, wenn Unternehmen zufällig von Schocks getroffen werden und Finanzmittel benötigen, um liquide zu bleiben.

Ob lokale Banken Schocks für Unternehmen absorbieren können, hängt jedoch auch von der Widerstandsfähigkeit der Banken ab. Dieser Frage kommt im Kontext des deutschen Finanzsystems eine besondere Rolle zu, weil lokale Banken – Sparkassen und Genossenschaftsbanken – per Statut oder freiwillig nur in ihrem Sitzkreis tätig sind. Das bringt auf der einen Seite die eingangs erwähnten Vorteile der Kundennähe, exponiert die Banken durch die lokale Verwurzelung aber auch sehr stark gegenüber den lokalen Risiken.

Der Frage, ob Banken Schocks für Unternehmen abfedern können und welche Rolle überregionale Bankennetzwerke dabei spielen, geht ein kürzlich im *Journal of Financial Intermediation* angenommener Artikel mit IWH-Beteiligung nach.² Die Autoren verwenden dabei die Hochwasser des Jahres 2013 in Deutschland, um betroffene von nicht betroffenen Regionen zu unterscheiden und Effekte auf die Kreditvergabe von Banken nach 2013 messen zu können.

Rekordhochwasser 2013

Die Pegel der Elbe und ihrer Zuflüsse erreichten im Mai und Juni 2013 in Deutschland Höchstwerte; vielerorts traten die Flüsse über die Ufer. Insgesamt richteten die Überschwemmungen dabei einen ökonomischen Schaden in Höhe von rund sechs Mrd. Euro an – zum Vergleich: Der Schaden des „Jahrhunderthochwassers“ des Jahres 2002 belief sich auf knapp neun Mrd. Euro.

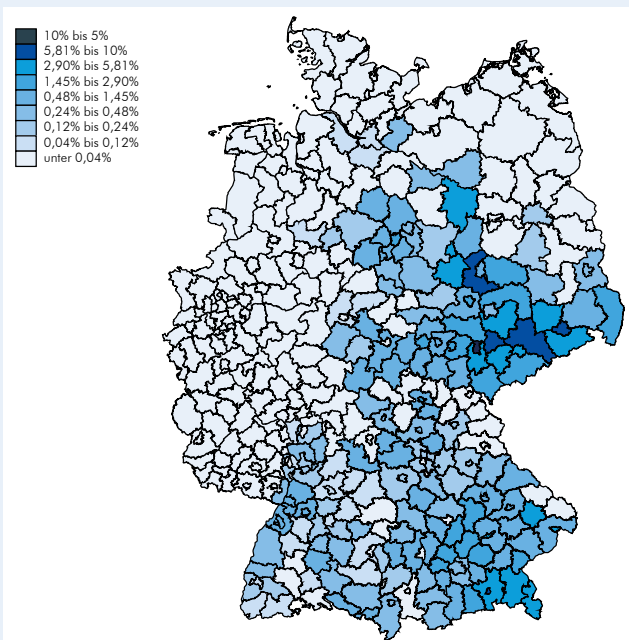
Stark betroffene Regionen im Jahr 2013 waren vor allem Landkreise in Bayern, Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt. Der Westen und Norden Deutschlands

¹ Vgl. Noth, F.: Katrina und die Folgen: Sicherere Banken und positive Produktionseffekte, in: *IWH, Wirtschaft im Wandel*, Jg. 24 (4), 2018, 55–58.

² Koetter, M.; Noth, F.; Rehbein, O.: Borrowers under Water! Rare Disasters, Regional Banks, and Recovery Lending, in: *Journal of Financial Intermediation*, im Erscheinen.

blieben hingegen weitestgehend verschont. Abbildung 1 zeigt, basierend auf Daten des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)³, den Anteil der versicherten Schäden aus dem Jahr 2013 pro Kreis. Die Flutschäden sind hierbei als Prozentanteil der aktivierten Hochwasserversicherungen ausgewiesen und sind in Abbildung 1 in neun Kategorien von 0% bis 15% unterteilt. Im Jahr 2013 wurden insgesamt 180 000 Versicherungsfälle mit einer Versicherungssumme von rund zwei Mrd. Euro in Anspruch genommen.

Abbildung 1
Geographische Verteilung der Versicherungsfälle aus dem Jahr 2013



Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV).

Daten und Methodik

Die für die Studie verwendeten Unternehmens- und Bankdaten stammen aus der Bureau-van-Dijk- und der Amadeus-Datenbank. Da es Ziel der Studie ist, die Wechselwirkung zwischen Unternehmen und Banken zu messen, werden außerdem Informationen der deutschen Kreditratingagentur Creditreform verwendet, welche für jedes Unternehmen in Deutschland die Banken auflistet, mit denen das Unternehmen eine Geschäftsbeziehung unterhält. Weiterhin werden die

schon im vorhergehenden Abschnitt erwähnten Informationen des GDV zu den Flutschäden herangezogen. Die Daten werden durch die Autoren wie folgt zusammengeführt: Im ersten Schritt werden die Informationen, wie stark eine Region betroffen ist (vgl. Abbildung 1), jedem in einer bestimmten Region ansässigen Unternehmen zugerechnet. Im zweiten Schritt werden diese Informationen dann den Banken zugerechnet, wobei sich der zurechenbare Schaden pro Bank aus dem gewichteten Mittel aller Unternehmenskunden und deren Schäden (Schritt 1) ergibt. Wie stark eine einzelne Bank betroffen ist, ergibt sich also durch das Ausmaß, in dem „ihre“ Unternehmen betroffen sind.

Diese Information nutzen die Autoren, um zwei Gruppen von Banken zu unterscheiden:⁴ Betroffene Banken: solche, deren zurechenbarer Schaden durch die Hochwasser über dem Median aller Banken für das Jahr 2013 liegt. Nicht betroffene Banken: solche, deren zurechenbarer Schaden durch die Hochwasser unter dem Median aller Banken für 2013 liegt.

Die Analyse erfolgt im Rahmen einer einfachen Differenzen-in-Differenzen-Methode, bei der die Kreditvergabe betroffener und nicht betroffener Banken in den Jahren 2011 und 2012 mit der Kreditvergabe in den Jahren 2014 und 2015 verglichen wird.

Lokale Banken weiten Kreditvergabe aus

Das Hauptergebnis der Analysen ist, dass betroffene Banken ihr Kreditgeschäft in den Jahren 2014 und 2015 im Vergleich zu der Gruppe nicht betroffener Banken signifikant ausweiten. Der ökonomische Effekt – dargestellt durch die Variable „betroffen*>2013“ in Spalte 1 der Tabelle – beträgt knapp 3%, was bedeutet, dass die Banken, die hauptsächlich mit betroffenen Unternehmen in Verbindung stehen, 3% mehr Geld verleihen als Banken, die durch ihre Unternehmenskunden weit weniger vom Hochwasser betroffen waren.

Dieser positive Effekt hält vielen unterschiedlichen Überprüfungen stand. Die Autoren sind vor allem in der Lage, die bankseitige Erhöhung der Kreditvergabe ebenfalls in den Bilanzen der betroffenen Unternehmen festzustellen. In Analysen, in denen betroffene und nicht betroffene Unternehmen verglichen werden, zeigt sich, dass vor allem Unternehmen, die nur mit einer Bank eine Verbindung pflegen, ihre Kreditfinanzierung signifikant erhöhen können (dargestellt durch die

³ Siehe Details im jährlichen Naturgefahrenreport des GDV unter <https://www.gdv.de/de/zahlen-und-fakten>.

⁴ Für die Hauptergebnisse der Studie werden nur Banken einbezogen, die selbst nicht in betroffenen Regionen ansässig sind. Die Ergebnisse bleiben aber von einer zusätzlichen Berücksichtigung von Banken in betroffenen Regionen unberührt.

Variable „betroffen*1:1 Beziehung*>2013“ in Spalte 2 der Tabelle.⁵ Dieses Ergebnis unterstreicht, dass die lokalen Banken im Nachgang des Hochwassers von 2013 zielgerichtet genau den Unternehmen mehr Kredit zur Verfügung gestellt haben, die diesen potenziell auch am meisten benötigen haben.

Eine wichtige Frage in dem hier untersuchten Kontext ist, ob die Ausweitung der Kreditvergabe Auswirkungen auf die Finanzstabilität hat. Hierzu untersuchen die Autoren die Entwicklung unterschiedlicher Risiko-maße der Banken und finden nur sehr schwache Anzeichen dafür, dass die Kreditvergabe zu mehr Risiko für die Banken nach 2013 führt. Vor allem finden die Autoren in ihren Analysen keinen Anstieg des Insolvenzrisikos, was damit erklärt werden kann, dass die Banken die Geschäftsmodelle und das Potenzial der kleinen und mittelständischen Unternehmen in ihrer Region kennen und die Risiken gut einschätzen können.

Die Widerstandsfähigkeit des Bankensystems

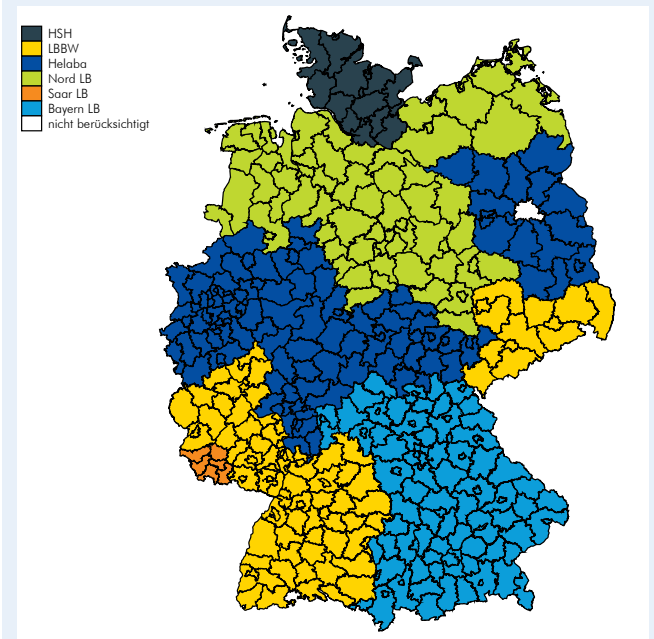
Ein weiterer wichtiger Aspekt, um die Frage der Widerstandsfähigkeit der Banken beantworten zu können, ist deren Zugehörigkeit zu einem geographisch diversifizierten Bankennetz. Für ihre Analysen machen sich die Autoren die Tatsache zunutze, dass die lokalen Sparkassen miteinander durch verschiedene Landesbanken verbunden sind. Abbildung 2 zeigt die Geschäftsgebiete der Landesbanken für das Jahr 2014. Die Bayern LB (hellblau) und die Saar LB (orange) decken beispielsweise nur ein Bundesland ab, wohingegen sich die Geschäftsgebiete der Landesbank Baden-Württemberg sowie die der Helaba (Hessen-Thüringen) über mehrere Bundesländer erstrecken.

Für die empirische Untersuchung vorteilhaft ist die Verschmelzung der Sachsen LB mit der LBBW im Jahr 2008, denn hierdurch entstand eine Landesbank, die einerseits in einem Gebiet operiert, das kaum von den Hochwassern 2013 betroffen war (Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz), aber auch in Sachsen tätig ist, das zu den am stärksten betroffenen Regionen zählt.

In ihren Analysen vergleichen die Autoren, ob sich die weiter oben dargestellten Effekte auf die Kreditvergabe und das Risiko von betroffenen Banken durch die Zugehörigkeit zu überregionalen Bankennetzwerken erklären lassen.

⁵ Der Effekt ist hier am stärksten, findet sich aber auch für Unternehmen mit Verbindungen zu mehreren Banken.

Abbildung 2
Geschäftsgebiete der Landesbanken im Jahr 2014



Quellen: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV).

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass der Zugang zu einem überregionalen Bankennetz keine Voraussetzung ist, um den lokalen Schock durch das Hochwasser abzufedern (Variable „kein Netzwerk*>2013“ in Spalte 3 der Tabelle). Es zeigt sich zwar, dass betroffene Banken, die keinem überregionalen Netzwerk angehören, weniger Kredite vergeben; dieser Effekt erweist sich aber als statistisch nicht signifikant.

Viel wichtiger ist jedoch der Effekt auf das Kreditrisiko. Hier zeigt sich, dass Banken, die zu keinem regional diversifizierten Bankennetzwerk gehören, nach 2013 mit höheren Verlusten aus dem Kreditgeschäft konfrontiert sind (vgl. Spalte 4 der Tabelle).

Fazit

Die hier vorgestellte Studie zeigt sehr deutlich den positiven Effekt lokaler Banken in Krisenzeiten. Infolge der Hochwasser im Jahr 2013 weiteten Banken, deren Unternehmenskunden größtenteils in betroffenen Regionen beheimatet sind, ihre Kreditvergabe aus. Von der Flut betroffene Unternehmen liehen sich im Gegenzug mehr, um durch die Krise zu kommen. Diese Erhöhung der Kreditvergabe durch lokale Banken geht ohne eine Erhöhung des Kreditrisikos vonstatten, wenn lokale

Tabelle
Regressionsergebnisse⁶

	Kredite	Kredit- finanzie- rung	Kredite	Kredit- verluste
	(1)	(2)	(3)	(4)
betroffen*>2013	0,0288*** (0,0062)			-0,0030 (0,0019)
betroffen*>2013		0,1942 (0,4256)		
kein Netzwerk* >2013			-0,0125 (0,0149)	-0,0000 (0,0021)
betroffen*kein Netzwerk*>2013				0,0077** (0,0033)
betroffen*1:1 Beziehung*>2013		1,0983** (0,5364)		
R ²	0,67	0,02	0,76	0,10
Beobachtungen	4 064	5 657	868	2 459
Kontrollvariablen	✓	✓	✓	✓
feste Effekte	✓	✓	✓	✓



Benjamin Freudenstein
studentische Hilfskraft



Professor Michael Koetter
Leiter der Abteilung Finanzmärkte

Michael.Koetter@iwh-halle.de



Dr. Felix Noth
Stellvertretender Leiter der Abteilung
Finanzmärkte

Felix.Noth@iwh-halle.de

Banken durch überregionale Netzwerke mit nicht betroffenen Regionen in Deutschland verbunden sind. Bezogen auf die Widerstandsfähigkeit von Finanzsystemen gegenüber lokalen Schocks zeigen die Ergebnisse, dass eine optimale Ausgestaltung von Finanzsystemen aus lokalen Banken besteht, die durch enge Beziehungen zu Unternehmen deren Risiko gut einschätzen können, gleichzeitig aber die Möglichkeit haben, Risiken überregional zu diversifizieren zu können.

⁶ Die Tabelle stellt in reduzierter Form die Hauptergebnisse der Studie dar. Detaillierte Informationen finden sich in den Tabellen 4, 6 und 7 von Koetter, M.; Noth, F.; Rehbein, O., a. a. O.

Meldungen



Der neue IWH-Report ist da. In großzügig bebilderten Dossiers stellen wir die Arbeit in unseren Forschungsabteilungen vor und blicken zurück auf die Jahre 2017 bis 2019. Reint Gropp spricht in einem Interview über die ökonomische Balance 30 Jahre nach der Deutschen Einheit und über neue Zukunftschancen. Wir stellen Forscherinnen und Forscher in Kurzportraits vor und werfen einen Blick auf jene, die Forschen im Hintergrund möglich machen. Ein Beileger zum Jahresbericht bündelt die Arbeitsergebnisse der vergangenen drei Jahre.

[Der Jahresbericht im Web](#)



Die Corona-Rezession könnte das Aus für dutzende Banken bundesweit bedeuten – selbst wenn Deutschland die Wirtschaftskrise glimpflich übersteht. Gefährdet sind vor allem viele Sparkassen und Genossenschaftsbanken, zeigt eine Analyse von Reint Gropp, Michael Koetter und William McShane, die Anfang Juli veröffentlicht wurde. Dies könnte die ohnehin geschwächte Realwirtschaft zusätzlich stark belasten, schreiben die Autoren. Die Warnung vor einer neuen Bankenkrise und möglichen Folgen fand ein breites Echo in der deutschen Medienlandschaft. So berichteten u. a. [Der Spiegel](#), das [Handelsblatt](#) und die [Frankfurter Allgemeine Zeitung](#).

[IWH Online](#)



Ende Juni haben wir *Dr. Gerhard Heimpold*, stellvertretender Leiter der Abteilung Strukturwandel und Produktivität am IWH, in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. Er forschte am IWH zur Regionalentwicklung Ostdeutschlands unter Beachtung des politischen und wirtschaftlichen Transformationsprozesses. Mit einer Festschrift bedanken sich seine Weggefährten am IWH. Der Sammelband thematisiert verschiedene Aspekte in der Diskussion um Erfolge und Niederlagen im ostdeutschen Aufholprozess und gibt neue Denkanstöße für die zukünftige Entwicklung dieser Region.

[Ostdeutschland - eine Bilanz](#)

Veranstaltungen



UPCOMING: Montag, 17. August, und Dienstag, 18. August 2020, Halle (Saale)

6th IWH-FIN-FIRE Workshop on “Challenges to Financial Stability”

Die Regulierung des Finanzsektors, die resultierenden Wirkungen auf die Finanzstabilität und die einhergehenden Konsequenzen für die Realwirtschaft stehen im Zentrum des Workshops. **Keynote Speaker** ist [Daniel Paravisini](#), London School of Economics and Political Science (LSE).



UPCOMING: Dienstag, 22. September 2020, Online

Online-Event anstelle der CompNet Annual Conference 2020

Die CompNet-Jahreskonferenz wird in Folge der derzeitigen Situation um COVID-19 auf den 18./19. Februar 2021 verschoben (vorbehaltlich). Als Ersatz veranstaltet CompNet am 22. September 2020 ein Online-Event. Der Keynote von [Marc Melitz](#) (Harvard University) zum CompNet Firm Productivity Report folgt ein Policy Panel unter dem Titel "How Covid-19 is reshaping international trade and capital flows" mit [Philip Lane](#) (ECB), [Gian Maria Milesi-Ferretti](#) (IMF), [Caroline Freund](#) (WB) und [Beata Javorcik](#) (EBRD).



UPCOMING: Donnerstag, 8. Oktober, und Freitag, 9. Oktober 2020, Hybrid-Veranstaltung

17. IWH/IAB-Workshop zur Arbeitsmarktpolitik: Dynamik am Arbeitsmarkt

Die Corona-Krise hat den deutschen Arbeitsmarkt erheblich erschüttert. Schon kurz nach Einsetzen der Pandemie im März 2020 mussten Unternehmen durch beispiellose Eindämmungsmaßnahmen um ihr Überleben kämpfen, viele mussten Kurzarbeit anmelden und die Zahl der Arbeitslosen erhöhte sich rasch. **Keynote Speaker:** [Ufuk Akcigit](#) (The University of Chicago).

Veranstaltungen

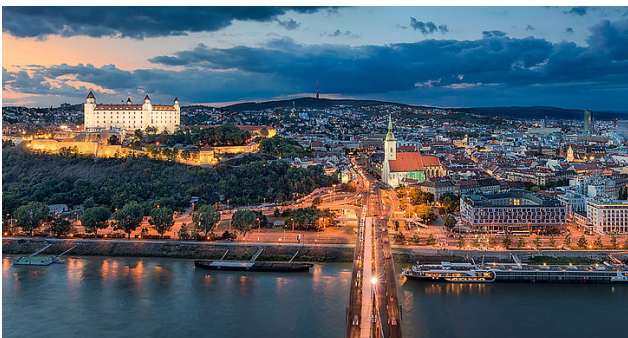


UPCOMING: Freitag, 16. Oktober, und Samstag, 17. Oktober 2020, Online

21st IWH-CIREQ-GW Macroeconometric Workshop: Forecasting and Uncertainty

The workshop provides a platform to discuss new developments in the field of empirical and applied macroeconomic modelling and aims at bringing together academic researchers and practitioners.

Keynote Speakers: [Ana Beatriz Galvão](#) (University of Warwick), [Lutz Kilian](#) (Federal Reserve Bank of Dallas), [Michael W. McCracken](#) (Federal Reserve Bank of St. Louis).



Montag, 22. Juni, bis Mittwoch, 24. Juni 2020

Virtual Conference on Sustainable Development, Firm Performance and Competitiveness Policies in Small Open Economies

This conference has been jointly organised by CompNet and the National Bank of Slovakia. Given the current COVID-19 circumstances, the event was hosted as a video conference over a period of three days, with two sessions per day. **Keynote Speaker** was [Robert B. Koopman](#), World Trade Organization (WTO). Further details of the event can be found [here](#)



Dienstag, 7. Juli 2020, Halle (Saale)

IWH Policy Talk "Evaluierung der Too-big-to-fail-Reformen"

Nach der Finanzkrise wurden umfangreiche Reformen umgesetzt, damit Schieflagen großer Banken weniger wahrscheinlich und weniger kostspielig werden. Das Financial Stability Board (FSB) hat diese Too-big-to-fail-Reformen jetzt evaluiert. Beim IWH Policy Talk diskutierte die frühere IWH-Chefin und heutige Bundesbank-Vizepräsidentin [Prof. Dr. Claudia Buch](#) mit Reint Gropp und Gästen über den Abschlussbericht. Dieser zeigt, dass Banken widerstandsfähiger geworden sind, dass sie Schocks besser abfedern können und dass es bessere Möglichkeiten gibt, mit Banken in Schieflage umzugehen. Es war die erste hybride IWH-Publikumsveranstaltung mit Präsenz- und Online-Beteiligung in der Corona-Zeit.

Publikationen

Economic Modelling

Employment Effects of Introducing a Minimum Wage: The Case of Germany

Oliver Holtemöller, Felix Pohle

>>Income inequality has been a major concern of economic policy makers for several years. Can minimum wages help to mitigate inequality? In 2015, the German government introduced a nationwide statutory minimum wage to reduce income inequality by improving the labour income of low-wage employees. ...<<

Entrepreneurship Theory and Practice

Equity Crowdfunding: High-Quality or Low-Quality Entrepreneurs?

D. Blaseg, D. Cumming, Michael Koetter

>>Equity crowdfunding (ECF) has potential benefits that might be attractive to high-quality entrepreneurs, including fast access to a large pool of investors and obtaining feedback from the market. However, there are potential costs associated with ECF due to early public disclosure of entrepreneurial activities, communication costs with large pools of investors, and equity dilution that could discourage future equity investors. ...<<

Journal of Business Finance & Accounting

CEO Investment of Deferred Compensation Plans and Firm Performance

D. R. Cambrea, Stefano Colonnello, G. Curatola, G. Fantini

>>We study how US chief executive officers (CEOs) invest their deferred compensation plans depending on the firm's profitability. By looking at the correlation between the CEO's return on these plans and the firm's stock return, we show that deferred compensation is to a large extent invested in the company equity in good times and divested from it in bad times. ...<<

Journal of International Business Studies

Foreign Ownership, Bank Information Environments, and the International Mobility of Corporate Governance

Y. Fang, Iftekhhar Hasan, W. S. Leung, Q. Wang

>>This paper investigates how foreign ownership shapes bank information environments. Using a sample of listed banks from 60 countries over 1997–2012, we show that foreign ownership is significantly associated with greater (lower) informativeness (synchronicity) in bank stock prices. ...<<

Journal of Money, Credit and Banking

Banks' Funding Stress, Lending Supply and Consumption Expenditure

H. Evren Damar, Reint E. Gropp, A. Mordel

>>We employ a unique identification strategy linking survey data on household consumption expenditure to bank-level data to estimate the effects of bank funding stress on consumer credit and consumption expenditures. ...<<

Publikationen

Managerial Finance

Benchmark on Themselves: CEO-directors' Influence on the CEO Compensation

B. Francis, Iftekhar Hasan, Y. Zhu

>>The purpose of this paper is to examine whether or not the chief executive officers' (CEO) compensation is affected by the compensation of the outside directors sitting on their board, who are also CEOs of other firms. ...<<

NBER Working Paper No. 26606

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. ...<<

The Financial Review

Managerial Effect or Firm Effect: Evidence from the Private Debt Market

B. Francis, Iftekhar Hasan, Y. Zhu

>>This paper provides evidence that the managerial effect is a key determinant of firms' cost of capital, in the context of private debt contracting. Applying the novel empirical method developed by an earlier study to a large sample that tracks the job movement of top managers, we find that the managerial effect is a critical and significant factor that explains a large part of the variation in loan contract terms more accurately than firm fixed effects. ...<<

Diskussionspapiere

IWH-Diskussionspapiere Nr. 6/2020

How Does Economic Policy Uncertainty Affect Corporate Debt Maturity?

Xiang Li, D. Su

IWH-Diskussionspapiere Nr. 7/2020

Capital Account Liberalisation Does Worsen Income Inequality

Xiang Li, D. Su

IWH-Diskussionspapiere Nr. 8/2020

Physical Climate Change Risks and the Sovereign Creditworthiness of Emerging Economies

Hannes Böhm

IWH-Diskussionspapiere Nr. 9/2020

The Evolution of Monetary Policy in Latin American Economies: Responsiveness to Inflation under Different Degrees of Credibility

Stefan Gießler

IWH-Diskussionspapiere Nr. 10/2020

To Securitise or to Price Credit Default Risk?

Huyen Nguyen, D. McGowan

IWH-Diskussionspapiere Nr. 11/2020

Worker Participation in Decision-making, Worker Sorting, and Firm Performance

Steffen Müller, Georg Neuschäffer

IWH-Diskussionspapiere Nr. 12/2020

The Cleansing Effect of Banking Crises

Reint E. Gropp, S. Ongena, J. Rocholl, Vahid Saadi

Pressemitteilungen

IWH-Pressemitteilung 8/2020

IWH-Insolvenztrend: Immer größere Firmen gehen pleite

>>Immer mehr Beschäftigte in Deutschland sind von einer Unternehmensinsolvenz betroffen. Jedoch bleibt die Zahl der Firmenpleiten trotz Coronakrise auch im Mai auf moderatem Niveau, zeigt der IWH-Insolvenztrend. Das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) liefert damit deutlich vor der amtlichen Statistik ein monatliches Update zum bundesweiten Insolvenzgeschehen. ...<<

Pressemitteilungen

IWH-Pressemitteilung 9/2020

Konjunktur aktuell: Wirtschaft stellt sich auf Leben mit dem Virus ein

>>Die Pandemie hat in Deutschland im ersten Halbjahr 2020 einen Produktionseinbruch ausgelöst, der auch im nächsten Jahr noch nicht vollständig wettgemacht sein wird. Das Bruttoinlandsprodukt dürfte laut der Sommerprognose des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) im Jahr 2020 um 5,1% sinken und 2021 um 3,2% zulegen. In Ostdeutschland fällt der Produktionsrückgang mit 3,2% im Jahr 2020 wohl schwächer aus als in Gesamtdeutschland. ...<<

IWH-Pressemitteilung 10/2020

Hohe Insolvenzrisiken im Zuge des Corona-Shutdowns

>>Der Shutdown zur Eindämmung des Coronavirus erhöht die Wahrscheinlichkeit von Unternehmensinsolvenzen in erheblichem Ausmaß. Eine Untersuchung anhand von Jahresabschlussdaten der Jahre 2014 bis 2018 zeigt, dass in Deutschland 81% der Unternehmen nach einem Verlust von einem Zwölftel des Jahresumsatzes ihre Zinsausgaben nicht mehr aus dem laufenden Gewinn vor Zinsen und Steuern decken können; in Großbritannien sind es 73%. ...<<

IWH-Pressemitteilung 11/2020

IWH untersucht Folgen des Kohleausstiegs in Europa

>>Wie verändert der Kohleausstieg die Gesellschaft – und wie kann Politik darauf reagieren? Diese Fragen untersuchen 14 europäische Partner in einem neuen interdisziplinären Forschungsprojekt. Dabei wird das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) ökonomische Folgen wie Arbeitslosigkeit und Abwanderung für ausgewählte Kohleregionen Europas analysieren. Die EU fördert das Gesamtprojekt für drei Jahre mit knapp drei Millionen Euro. ...<<

IWH-Pressemitteilung 12/2020

IWH-Insolvenztrend: Weniger Firmenpleiten, aber viel mehr Jobs betroffen

>>Im Juni waren doppelt so viele Beschäftigte von einer Unternehmensinsolvenz betroffen als im Durchschnitt der ersten Monate dieses Jahres. Gleichzeitig ist die Zahl der Firmenpleiten im vorigen Monat trotz Coronakrise leicht gesunken. Das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) liefert mit dem IWH-Insolvenztrend ein monatliches Update zum bundesweiten Insolvenzgeschehen. ...<<

IWH-Pressemitteilung 13/2020

IWH warnt vor neuer Bankenkrise

>>Die Corona-Rezession könnte das Aus für dutzende Banken bundesweit bedeuten – selbst wenn Deutschland die Wirtschaftskrise glimpflich übersteht. Gefährdet sind vor allem viele Sparkassen und Genossenschaftsbanken, zeigt eine Analyse des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH). In den Bilanzen der betroffenen Geldinstitute stehen Kredite im dreistelligen Milliardenbereich. IWH-Präsident Gropp warnt vor einer möglichen hohen Zusatzlast für die ohnehin geschwächte Realwirtschaft. ...<<

IWH-Pressemitteilung 14/2020

Corona-Krise wirft Sachsen-Anhalts Mittelstand zurück

>>Die kleinen und mittleren Unternehmen in Sachsen-Anhalt sehen sich dem größten Konjunkturunbruch seit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 gegenüber. Das geht aus einer gemeinsamen Umfrage von Creditreform und Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) hervor, an der sich rund 430 Unternehmen aus Sachsen-Anhalt beteiligt haben. ...<<

Das IWH in den Medien

Reint E. Gropp: Bericht: „[Ökonomen rechnen mit Bankenkrise](#)“
in: Der Spiegel, 4. Juli 2020

Reint E. Gropp: Bericht: „[Die Maske – rettender Schutz oder abschreckender Konsum-Killer?](#)“
in: Die Welt, 3. Juni 2020

Oliver Holtemöller: Interview zu Wirtschaftshilfen in der Coronakrise: „[Wir brauchen derzeit kein Konjunkturpaket](#)“
in: Der Tagesspiegel, 1. Juni 2020

Steffen Müller: Bericht zu Insolvenzen: „[A Wave of Bankruptcies is Coming in Europe](#)“
in: The Economist, 16. Mai 2020

Personalien



Hua Zhou verstärkt seit dem 1. Juni 2020 als Doktorandin unsere neue Abteilung Gesetzgebung, Regulierung und Faktormärkte. Sie erwarb ihren Bachelorabschluss 2011 an der [Ningbo University](#), China, und 2019 ihren Masterabschluss an der [Friedrich-Schiller-Universität Jena](#). Von August 2019 bis Mai 2020 nahm sie am Advanced Studies Program in International Economic Policy Research am [Institut für Weltwirtschaft Kiel](#) teil.



Er kennt das IWH wie kaum ein Zweiter, seit der Gründung 1992 forschte er hier. Am 26. Juni 2020 haben wir [Dr. Gerhard Heimpold](#), stellvertretender Abteilungsleiter Strukturwandel und Produktivität, in den Ruhestand verabschiedet. Es gratulierten der Präsident sowie die Kolleginnen und Kollegen.



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: Ingrid Dede, 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: 6 Ausgaben jährlich

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet,
Beleg erbeten.

Titelbild: © Karsten Wurth – unsplash.com
Wirtschaft im Wandel, 26. Jahrgang
Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 30. Juli 2020

ISSN 2194-2129