Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 321

Internationalisierung der Wirtschaftspolitik

Von

Pio Baake, Ansgar Belke, Bernhard Brümmer, Fritz Helmedag, Wolfgang Kerber, Ulrich Koester, Wernhard Möschel, Walter Orth, André Schmidt, Werner Sesselmeyer, Ralph Setzer, Roger Van den Bergh, Christian Wey

Herausgegeben von

Renate Ohr

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 321

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 321

Internationalisierung der Wirtschaftspolitik

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Internationalisierung der Wirtschaftspolitik

Von

Pio Baake, Ansgar Belke, Bernhard Brümmer, Fritz Helmedag,
Wolfgang Kerber, Ulrich Koester, Wernhard Möschel, Walter Orth,
André Schmidt, Werner Sesselmeyer, Ralph Setzer,
Roger Van den Bergh, Christian Wey

Herausgegeben von

Renate Ohr

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 2009 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme und Druck:
Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 978-3-428-12984-3

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

Internet: http://www.duncker-humblot.de

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort

Die seit Jahrzehnten weltweit stark wachsenden internationalen Handels- und Kapitalverflechtungen lassen die nationalen Wirtschaftsentwicklungen zunehmend interdependent werden. Immer schwieriger wird es, sich von der Weltkonjunktur, von den Weltmarktpreisen, von internationalen Finanz- oder Währungskrisen abzukoppeln. Zugleich spielen Multinationale Unternehmen einerseits und internationale Organisationen und Institutionen andererseits eine zunehmende Rolle. Welchen Herausforderungen ist unter diesen Umständen die nationale Wirtschaftspolitik ausgesetzt? Wo setzt die Internationalisierung fast aller Wirtschaftsprozesse der nationalen Wirtschaftspolitik Grenzen? Mit diesen und anknüpfenden Fragen befasste sich der Wirtschaftspolitische Ausschuss des Vereins für Socialpolitik auf seiner diesjährigen Jahrestagung, die vom 11. – 13. März 2008 in Kiel unter dem Rahmenthema „Internationalisierung der Wirtschaftspolitik" stattfand.

Dabei ging es zunächst um Internationalisierungsaspekte im Rahmen der Europäischen Integration: Welche Konsequenzen hat der angestrebte Beitritt zur Europäischen Währungsunion für die nationale Arbeitsmarktpolitik in den mittel- und osteuropäischen Mitgliedsländern der EU? Inwiefern ist innerhalb der Währungsunion noch Spielraum für eine nationale Geldpolitik, und wie sollte er ausgenutzt werden? Welche Interdependenz besteht zwischen der Gemeinsamen Agrarpolitik der EU und Entwicklungen auf den Weltagrarmärkten? Desweiteren wurde die Bedeutung der weltweiten Liquidität auf die Vermögenspreise (vor allem die Wohnimmobilienpreise) und andere wichtige nationale Makrovariablen analysiert.

In einem zweiten Block wurden vor allem wettbewerbstheoretische und ordnungspolitische Aspekte der weltwirtschaftlichen Verflechtungen thematisiert. So befasste sich ein Vortrag mit den möglichen Wettbewerbsproblemen bei der Marktabgrenzung im Rahmen der Bewertung internationaler Fusionen: Wichtig erscheint hier weniger die Abgrenzung des gesamten Marktes als vielmehr ein exaktes Verständnis der Teilmärkte und der Beziehungen zwischen den Teilmärkten. In einem weiteren Beitrag wurde die Übertragbarkeit des in der EU geltenden Prinzips der gegenseitigen Anerkennung auf die globale Ebene geprüft. Schließlich wurde der Mangel an hinreichenden ordnungstheoretischen Grundlagen in der internationalen Klimaschutzpolitik aufgegriffen und Lösungsansätze, wie stärker dezentral angelegte institutionelle Arrangements, wurden skizziert.

Der hier vorliegende Tagungsband dokumentiert die wesentlichen Aussagen und Ergebnisse der Zusammenkunft. Meinem Mitarbeiter, Herrn Hendrik Cohrs, danke ich für die akribische und effiziente redaktionelle Bearbeitung der Manuskripte.

Göttingen, im August 2008 *Renate Ohr*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Arbeitsmärkte und soziale Sicherung in den MOEL: Richtig aufgestellt für einen EWU-Beitritt?
Von *Werner Sesselmeier,* Koblenz-Landau 9

Getrennt marschieren, vereint schlagen: Nationale Geldpolitik im Euro-Raum
Von *Fritz Helmedag,* Chemnitz 39

Agrarpolitik zwischen Internationalisierung und Föderalismus
Von *Bernhard Brümmer,* Göttingen und *Ulrich Koester,* Kiel 53

Globale „Überschuss"-Liquidität: Hat sie weltweit Auswirkungen auf die Wohnimmobilien- und Aktienpreise?
Von *Ansgar Belke,* Duisburg-Essen, *Walter Orth,* Köln und *Ralph Setzer,* Frankfurt / Main 75

Zum Problem der räumlichen Marktabgrenzung bei internationalen Fusionen
Von *Pio Baake,* Berlin und *Christian Wey,* Berlin 101

Global Warming – Herausforderungen an eine internationale Ordnungspolitik
Von *André Schmidt,* Witten / Herdecke 119

Internationalisierung der Wettbewerbspolitik – Zielkonflikte und Lösungsmöglichkeiten
Von *Wernhard Möschel,* Tübingen 135

Wechselseitige Anerkennung von Regulierungen: Ist die EU ein Vorbild für das globale Handelsregime?
Von *Wolfgang Kerber,* Marburg und *Roger Van den Bergh,* Rotterdam 147

Autoren und Herausgeber 169

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Arbeitsmärkte und soziale Sicherung in den MOEL: Richtig aufgestellt für einen EWU-Beitritt?*

Von *Werner Sesselmeier*, Koblenz-Landau

Abstract

After acceding to the European Union, the countries of Central and Eastern Europe are striving to become members of European Monetary Union (EMU). In order to do so, they must fulfil the Maastricht criteria. However, they must also meet the Copenhagen criteria of real convergence to be able to remain a part of EMU over the long term. These latter criteria relate, in particular, to labour mobility and wage flexibility. These measures of flexibility depend, in turn, upon the relevant institutional framework. An analysis, based on a neo-Keynesian labour-market model of labour-market institutions and social policies, such as employment protection legislation, wage-bargaining systems, active and passive labour-market policies and the financing of social security, in these countries, suggests that the resultant pressures for labour-market flexibility are still insufficient.

A. Einleitung

Mit der EU-Osterweiterung in den Jahren 2004 und 2007 traten Länder der Europäischen Union (EU) bei, die sich in wirtschaftlicher und struktureller Hinsicht, trotz des politischen Umbruchs zu Beginn und des daraus resultierenden Strukturwandels während der 1990er Jahre, von den bisherigen Beitrittsländern unterscheiden. Innerhalb kürzester Zeit werden sich die Rahmenbedingungen, die direkt auf die wirtschaftspolitischen Instrumente wirken, jedoch weiter verändern, da der Mitgliedschaft in der EU der Beitritt in die Europäische Währungsunion (EWU) folgen wird, wie es mit Slowenien, Malta und Zypern auch bereits der Fall war. Es stehen zwar derzeit keine weiteren EWU-Beitritte unmittelbar an, die neuen mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten (MOEL) haben jedoch nicht die sogenannte „opt-out-Klausel“ in den Verträgen, so dass sie früher oder später dem Eurosystem beitreten müssen. Damit einher geht die Notwendigkeit, die Kriterien der nomina-

* Der Verfasser dankt Renate Ohr und den Teilnehmern der Jahrestagung 2008 des Wirtschaftspolitischen Ausschusses für ihre Anregungen und konstruktive Kritik sowie Gabriele Somaggio für ihre Forschungsassistenz. Alle verbliebenen Fehler gehen selbstredend zu seinen Lasten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

len Konvergenz von Maastricht zu erfüllen. Bei deren erfolgreicher Erfüllung und dem Beitritt in die EWU erfolgt aber zugleich eine Übertragung der nationalen Geld- und Währungspolitik an die Europäische Zentralbank und damit die Einschränkung des Entscheidungsspielraums in diesen Politikbereichen.

Um langfristig als EWU-Mitglied weiterhin flexibel auf Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen reagieren zu können, müssen innerhalb eines optimalen Währungsraums insbesondere flexible Arbeitsmärkte die geld- und währungspolitischen Instrumente ersetzen. Daher ist die Betrachtung der Voraussetzungen für einen EWU-Beitritt um den Aspekt der in nationaler Hand verbleibenden Arbeitsmarktpolitik zu erweitern. Vor diesem Hintergrund wird im vorliegenden Beitrag der Fokus daher weniger auf die Überprüfung der Konvergenzkriterien als vielmehr auf die Voraussetzungen flexibler Arbeitsmärkte in den MOEL gelegt. Diese müssen vorhanden sein, um die Bedingungen für einen optimalen Währungsraum zu erfüllen. Dabei steht im Zentrum der Betrachtung die Frage, ob die Arbeitsmarktinstitutionen in den MOEL auf eine EWU-Mitgliedschaft ausgerichtet sind und damit die ökonomischen Voraussetzungen eines Beitritts in die Währungsunion erfüllen. Hierbei gilt es zu überprüfen, inwieweit institutionelle Rahmenbedingungen auf die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes hinsichtlich der Beschäftigungsfähigkeit, aber auch auf die materielle soziale Absicherung im Sinne der Flexicurity (*Europäische Kommission* 2007) ausgerichtet sind, welche mit Hilfe der Offenen Methode der Koordinierung (OMK) umgesetzt werden soll.

Im folgenden Kapitel wird zunächst der Stand der nominalen Konvergenz anhand der Maastrichtkriterien aufgezeigt. Danach werden die Theorie der optimalen Währungsräume skizziert und die institutionellen Rahmenbedingungen mit Hilfe des neu-keynesianischen Arbeitsmarktmodells in die ökonomische Sichtweise eingebunden. Auf dieser Grundlage werden dann in Kapitel D zunächst einige stilisierte Fakten zu den Arbeitsmärkten in den MOEL präsentiert, um anschließend zu fragen, inwieweit die dortigen Arbeitsmarktinstitutionen den aus der Theorie abgeleiteten Bedingungen entsprechen.

B. Kriterien der nominalen Konvergenz

Zentrale formale Voraussetzungen für den Beitritt zur EWU sind die Konvergenzkriterien von Maastricht. Diese setzen sich aus der Einhaltung bestimmter Indikatoren, wie der Inflationsraten, der langfristigen Zinsen, der Nettoverschuldung und des Schuldenstandes zusammen. Tabelle 1 gibt einen Überblick über den Stand dieser ökonomischen Rahmenbedingungen in den MOEL:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Maastricht-Kriterien (Angaben 2007 bzw. *2006)

	Inflation max 2,5%	**Langfristige Zinsen*** max 5,3%	**Neuverschuldung** max 3% des BIP	**Schuldenstand** max 60% des BIP
Bulgarien	7,6	5,1	3,2	22,8
Estland	6,7	7,6	3,6	4,0
Lettland	10,1	5,1	-0,3	10,6
Litauen	5,8	4,9	-0,6	18,2
Polen	2,6	5,9	-3,8	47,6
Rumänien	4,9	6,9	-1,9	12,4
Slowakei	1,9	4,6	-3,7	30,4
Tschechien	3,0	4,7	-2,9	30,1
Ungarn	7,9	6,9	-9,2	65,6

Quelle: ECB (2008).

Bei der Betrachtung der Indikatoren ist festzustellen, dass die MOEL die Konvergenzkriterien, die als Voraussetzung des Beitritts in die Währungsunion gelten, zum Betrachtungszeitpunkt nicht erfüllen. Einzige Ausnahme ist die Slowakei, die bereits alle Kriterien erreicht. Nahezu alle neuen Mitgliedsstaaten verfehlen das Inflationsziel. Estland, Polen, Rumänien und Ungarn überschreiten neben dem Inflationsziel auch das des langfristigen Zinsniveaus. Daneben verletzt Ungarn als einziges Land der MOEL das Schuldenstandskriterium. Nach dieser Betrachtung sind zwar die fiskalpolitischen Voraussetzungen überwiegend erfüllt, jedoch werden die geldpolitischen Bedingungen deutlich verfehlt. Die MOEL könnten in nächster Zeit der EWU noch nicht beitreten und damit Slowenien, das als erstes osteuropäisches Mitgliedsland den Euro am 1. 1. 2007 eingeführt hat, nicht folgen. Dabei ist die mangelnde Einhaltung der Konvergenzkriterien auf die (positive) wirtschaftliche Situation in den MOEL zurückzuführen. Insbesondere die Verfehlung des Inflationsziels kann durch die strukturellen Rahmenbedingungen erklärt werden, weil durch den Transformationsprozess die Arbeitsplätze vor allem in den Sektoren mit handelbaren Gütern aufgrund des zunehmenden Wettbewerbsdrucks innerhalb des marktwirtschaftlichen Systems produktiver geworden sind. Entsprechend erfuhren die MOEL zwischen 2000 und 2002 Lohnsteigerungen zwischen 6 und 14%, in Rumänien waren es sogar bis zu 40%.[1] Dennoch muss das Ziel, die Inflationsraten zu senken, weiter verfolgt werden.

[1] Dies entspricht dem Balassa-Samuelson-Effekt: Aufgrund des Transformationsprozesses kommt es zu einem hohen Produktivitätswachstums in den Sektoren mit handelbaren Gütern. Das Produktivitätswachstum wird über Lohnerhöhungen an die Arbeitnehmer weitergegeben. Andere Sektoren (vor allem die der nicht handelbaren Güter) erfahren ebenfalls eine Lohnerhöhung, ohne dass diese durch das Produktivitätswachstums gedeckt wird. Dies bedeutet,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die EU stellt damit aber nicht nur Anforderungen, die in den alle zwei Jahre zu erstellenden Konvergenzberichten abgefragt werden, sondern unterstützt die Länder in den auf nationaler Ebene verbleibenden Politikbereichen im Rahmen der Offenen Methode der Koordinierung. So werden bspw. in Form der Europäischen Beschäftigungsstrategie (EBS), Richtlinien vorgegeben, die auf die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes abzielen (*Knogler* 2002, 9; *Schulz-Nieswandt / Sesselmeier* 2006). Zweck der OMK in diesem Bereich ist neben der Vorgabe und Erreichung bestimmter arbeitsmarktpolitischer Ziele, dass arbeitsmarktpolitische Instrumente in die Lage versetzt werden, die Funktion der Geldpolitik nach Eintritt in die Währungsunion zu übernehmen. Letztendlich geht es um die Schaffung der Voraussetzungen für eine dauerhafte Erfüllung der Maastrichtkriterien.

C. Theoretische Rahmenbedingungen für den Beitritt in die Europäische Währungsunion

Die Theorie der optimalen Währungsräume bildet die Grundlage für die Bedingungen, welche die Arbeitsmarktinstitutionen und die Systeme der Sozialen Sicherung erfüllen müssen, um die Flexibilität des Arbeitsmarktes zu gewährleisten und damit die geld- und währungspolitischen Instrumente zu ersetzen.

Zunächst betrachtet man zwei Volkswirtschaften mit eigenen Währungen. Wird eine der beiden Volkswirtschaften durch eine externe Störung getroffen, so wird davon ausgegangen, dass diese Störung durch die Anpassung der Wechselkurse kompensiert werden kann. Störungen können dabei durch negative Nachfrageschocks hervorgerufen werden (*Dohse / Krieger-Boden* 1998, 18; *Peters* 2006, 216), wodurch eine Freisetzung von Arbeitskräften erfolgt. In diesem Fall wertet die Währung des Landes, in dem die exogene Störung aufgetreten ist, ab, um einen Rückgang der Arbeitslosigkeit herbeizuführen. Dagegen wird bei einem positiven Nachfrageschock dem Anstieg der Preise durch eine Aufwertung der Währung entgegengewirkt (*Mundell* 1961, 657). Im ersten Fall erhöht sich die Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Volkswirtschaft wieder. Im zweiten Fall steigen dann zwar die Preise nicht mehr, aber die Währung verteuert sich. Der Wechselkurs als währungspolitisches Instrument reagiert schnell und flexibel auf die Störungen und kann die Wirtschaft ohne einen dauerhaften Anstieg der Arbeitslosigkeit wieder ins Gleichgewicht zurückführen.

Schließen sich nun diese zwei Länder zu einer Währungsunion zusammen, bedeutet dies die Aufgabe ihrer nationalen und die Einführung einer gemeinsamen Währung. Dadurch entstehen einerseits zahlreiche Vorteile bzw. Effizienzgewinne, wie bspw. die Einsparung von Umtausch- und Informationskosten sowie die Ver-

---

die Lohnerhöhung führt zu Inflation in diesen Sektoren. So führt der Transformationsprozess insgesamt zu einer höheren Inflation (*Ruckriegel / Seitz* 2003; *Balassa / Samuelson* 1964; *Gischer / Weiß* 2006).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ringerung von Wechselkursrisiken (*Dohse / Krieger-Boden* 1998, 7). Andererseits geben die Volkswirtschaften neben ihren währungs- auch ihre geldpolitischen Instrumente auf, weil bei Beitritt in eine Währungsunion die Übertragung der genannten Politikbereiche an eine supranationale Institution erfolgt und dadurch die monetäre Integration verstärkt wird (*Nienhaus* 2007, 656). Danach ist eine Währungsunion verschiedener Länder nur dann optimal, wenn die Mitgliedsstaaten eines Währungsraumes in der Lage sind, Schocks ohne währungspolitische Instrumente zu bewältigen (*Mundell* 1961; *McKinnon* 1963; *Dohse / Krieger-Boden* 1998, 10 f.; *Radziwill / Walewski* 2006; *Peters* 2006). Damit müssen andere wirtschaftspolitische Maßnahmen ergriffen werden, die ebenso flexibel auf Schocks reagieren können und so die Geld- und Währungspolitik ersetzen. Entsprechend muss die auf nationaler Ebene verbleibende Arbeitsmarktpolitik flexible Reaktionsmöglichkeiten und Anpassungsmechanismen auf externe Schocks ermöglichen. Andernfalls sind die Wohlfahrtskosten, die bei einem Eintritt in die Währungsunion entstehen, hoch. Nach *Mundell* (1961), *Mc Kinnon* (1963) und *Kenen* (1969) beeinflussen vor allem Marktrigiditäten diese Kosten. Die Theorie der optimalen Währungsräume als Kosten-Nutzen-Analyse gibt daher Bedingungen vor, die, sofern sie erfüllt sind, zu niedrigeren Kosten und geringeren gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten führen. Diese Bedingungen zielen insbesondere auf flexible Arbeitsmärkte ab, die die Anpassungskosten bei Nachfrage- oder Angebotsstörungen auf nationaler Ebene reduzieren (*Angeloni / Flad / Mongelli* 2007, 380). Infolgedessen nimmt die Bedeutung flexibler Arbeitsmärkte zu.[2]

Generell lassen sich flexible Arbeitsmärkte durch die Geschwindigkeit einerseits von Mengenanpassungen – nicht nur durch Wanderungen zwischen Ländern, sondern auch durch Wanderungen innerhalb von Ländern – und andererseits von Lohnangleichungen kennzeichnen (*Babetskii* 2007), die wieder zu einem Rückgang der Arbeitslosigkeit nach einem Schock führen. Dabei wird die Flexibilität des Arbeitsmarktes durch die Ausgestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen, die sich zwischen den Mitgliedsstaaten einer Währungsunion unterscheiden, bestimmt. Theoretische Grundlage für die Analyse dieses Zusammenspiels von ökonomischen und institutionellen Bedingungen innerhalb einer Volkswirtschaft ist das neu-keynesianische Arbeitsmarktmodell. Dies ermöglicht, die Beziehung zwischen institutionellen Gegebenheiten und der Arbeitsmarktperformanz konkreter zu beschreiben.

---

[2] Neben der Arbeitsmarktflexibilität wirken noch zwei weitere Aspekte asymmetrischen länderspezifischen Schocks entgegen: Zum einen der Offenheitsgrad verbunden mit einem hohen Anteil intrasektoralen Handels und zum anderen eine diversifizierte Produktionsstruktur. Im Falle der MOEL ist jedoch zu konstatieren, dass sich sowohl ihre Produktions- als auch ihre Außenhandelsstruktur (noch) stark von der der meisten EU-15-Länder unterscheidet (vgl. *Rae / Sollie* 2007), sodass von dieser Seite mit eher weniger Unterstützung bei der Vermeidung asymmetrischer Schocks zu rechnen ist. Zudem sind theoretische Überlegungen, die eine Endogenisierung des intrasektoralen Handels und der diversifizierten Produktionsstruktur durch eine Währungsunion in den Mittelpunkt ihrer Analyse stellen, zu berücksichtigen. Demnach könnte eine Währungsunion die dafür notwendigen Voraussetzungen gerade relativieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im vorliegenden Modell wird ausgehend von unvollkommenen Arbeits- und Produktmärkten der negative Zusammenhang zwischen Nachfrage und Arbeitslosigkeit erklärt. Hierbei existiert im Gleichgewicht ein Niveau an Arbeitslosigkeit, welches durch Inflationsstabilität gekennzeichnet ist und häufig auch als Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment bezeichnet wird (NAIRU bzw. NAWRU). Dieses so genannte Arbeitslosigkeitsgleichgewicht hängt von der Bestimmungsart der Reallöhne ab: Einerseits legen Arbeitgeber die Löhne selbst fest, die so genannten Effizienzlöhne, und andererseits handeln Gewerkschaften zur Realisierung eines erwarteten Reallohns den Nominallohn entsprechend aus. Die Höhe des Reallohnes entscheidet wiederum über die Aufnahme einer Beschäftigung bzw. über das Angebot von Arbeitsplätzen und deren Besetzung. Das Modell ist somit in der Lage, die verschiedenen Komponenten, die über die Reallöhne zur Arbeitsmarktflexibilität beitragen, aufzugreifen und analytisch zu behandeln (siehe hierzu *Layard / Nickell / Jackman* 1991; *Carlin / Soskice* 1990 und 2006; *Blanchard / Illing* 2006; *Sesselmeier / Funk / Waas* 2008).

Die Lohnsetzung von Seiten der Insider bestimmt sich aus der Gleichung $WS = P^e F(u,z)$. Der Nominallohn w hängt von den Preiserwartungen der Arbeitnehmerseite P^e positiv ab. In den Tarifverhandlungen muss die gesamtwirtschaftliche Arbeitslosigkeitsrate ins Kalkül einbezogen werden, da bei einer geringeren Arbeitslosigkeit höhere Nominallöhne ausgehandelt werden können und folglich auch höhere Reallöhne erreicht werden (*Carlin / Soskice* 2007). Die Lage der Lohnsetzungskurve und damit auch die Höhe der natürlichen Arbeitslosigkeit wird aber vor allem durch die Sammelvariable z bestimmt. Über die Sammelvariable beeinflussen institutionelle Rahmenbedingungen auf dem Arbeitsmarkt und in deren Zusammenhang stehende Regulierungen die

- grenzüberschreitende Arbeitskräftemobilität[3],
- intersektorale und berufliche Arbeitskräftemobilität,
- Lohnflexibilität

und damit auch die Höhe der Arbeitslosigkeit. Gleichzeitig lassen sich aus diesen Komponenten notwendige Bedingungen für einen optimalen Währungsraum ableiten.

Betrachtet man zunächst die Arbeitskräftemobilität, so weiß man aus der Migrationsforschung, dass sozialpolitische Inklusionsinstrumente die push- und pull-Faktoren potenzieller Migranten beeinflussen. Eine Abwanderung gut qualifizierter Arbeitnehmer würde die Durchsetzungsfähigkeit der verbliebenen „Insider“ stärken und damit die NAIRU ansteigen lassen. Wandern hingegen gering Qualifi-

[3] Flexible Arbeitsmärkte sind innerhalb der Theorie der optimalen Währungsräume mengenseitig traditionellerweise durch die Annahme von Arbeitskräftemobilität zwischen Ländern gekennzeichnet. Hierbei wird angenommen, dass Arbeitskräfte die Volkswirtschaft verlassen, in dem der Schock aufgetreten ist, und sich somit das Überschussangebot an Arbeit reduziert und infolgedessen das Gleichgewicht wieder hergestellt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zierte als Reaktion auf einen exogenen Schock, so hätte das Auswirkungen auf das gesamte Arbeitsangebot, das in diesem Falle schrumpfen würde, verbunden mit einem Rückgang der NAIRU.

Wird nur eine Branche innerhalb einer Volkswirtschaft von einem exogenen Schock getroffen, ist eine intersektorale bzw. berufliche Mobilität erforderlich. Wanderungen bauen den Arbeitsangebotsüberschuss in dem betroffenen Sektor ab. So kann Preisniveaustabilität erreicht und zugleich das Marktgleichgewicht wieder hergestellt werden (*Peters* 2006, 216; *Dohse / Krieger-Boden* 1998). Die Höhe der Mobilität wird durch den Kündigungsschutz und den damit verbundenen Einstellungs- und Kündigungskosten bestimmt. Angenommen wird, dass eine striktere Kündigungsschutzregelung die Arbeitslosigkeit erhöht, da Neueinstellungen vermieden werden. Grund hierfür ist, dass auf Seiten der Arbeitgeber Entlassungen mit höheren Kosten und Neueinstellungen mit höherem Risiko verbunden sind (*Sachverständigenrat* 2007, Ziffer 557; *Carlin / Soskice* 2007; *Nickell* 2006; *Dovern / Meier* 2006; *Donges et al.* 2004; *Belot / van Ours* 2001; *Bertola / Blau / Kahn* 2001; *Elmeskov / Martin / Scarpetta* 1998; *Blanchard / Wolfers* 2000). Schließlich kann aktive Arbeitsmarktpolitik die Fähigkeit zur sektoralen oder beruflichen Mobilität erhöhen.

Die zweite Flexibilitätsmöglichkeit ist das Reaktionsvermögen von Löhnen. Lohnflexibilität lässt sich als Reagibilität der Löhne und Lohnzusatzkosten auf die Arbeitsmarktungleichgewichte definieren. Ungleichgewichte werden hier sofort aufgrund der schnellen Reaktionsgeschwindigkeit der Löhne beseitigt, ohne dass ein länger andauernder Anstieg der Arbeitslosigkeit zu erwarten ist (*Peters* 2006, 217). Diese Flexibilität ist notwendig, um insbesondere kurzfristige Angebots- und Nachfrageschwankungen auszugleichen und somit einen Rückgang der Arbeitslosigkeit herbeizuführen. Jedoch existiert eine Vielzahl von Institutionen, die wiederum z bündelt und die sich auf die Höhe des Reallohnes auswirken. Dadurch wird der Anpassungsmechanismus des Lohnes beeinflusst und somit (langfristige) Beschäftigungseffekte hervorgerufen. Folgende institutionelle Rahmenbedingungen bestimmen die Lohnflexibilität und somit auch die Anpassungsfähigkeit der Arbeitsmärkte (*Knogler* 2002):

- das Lohnverhandlungssystem,
- die Lohnersatzleistungen sowie
- die Abgabenstruktur der Sozialleistungen.

Der Organisationsgrad, der die Macht der Gewerkschaften bei Tarifverhandlungen bestimmt, wirkt sich auf die Lohnverhandlungen so aus, dass bei einem hohen Organisationsgrad die Arbeitslosigkeit auch höher ist (*Nickell* 2006; *Blanchard / Wolfers* 2000). Ferner wirken sich die Höhe und die Dauer der Transferleistungen auf die Lohnverhandlungen aus, da bei einer hohen bzw. längeren Arbeitslosenunterstützung die Arbeitnehmerseite in einer stärkeren Verhandlungsposition ist und somit auch höhere Löhne erzielen kann (*Dovern / Meier* 2006; *Beck* 2005). Untersuchungen zeigen, dass es einen klar negativen Zusammenhang zwischen der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dauer der Arbeitslosenunterstützung auf der einen Seite und der Intensität der Stellensuchbemühungen und der Wahrscheinlichkeit, aus dem Transferbezug auszuscheiden, auf der anderen Seite gibt (*Nickell* 2006; *OECD* 2006; *Rabe* 2004; *Eichhorst / Thode / Winter* 2004; *Blanchard / Wolfers* 2000). Demnach beeinflussen Arbeitsmarktinstitutionen die Arbeitslosenhöhe einerseits indirekt über die Effizienz des Matchingprozesses. Andererseits wird die Annahme eines Arbeitsangebotes durch den Arbeitslosen direkt von den Einkommenseffekten durch die Abgaben auf den Faktor Arbeit bestimmt. Hierbei spielt die Differenz zwischen der Arbeitslosenunterstützung und dem Nettoeinkommen, das man bei Aufnahme einer Beschäftigung erwarten kann, eine Rolle. Ändert sich nun eine Größe, hängt die Höhe der Arbeitslosigkeit von der Anpassungsgeschwindigkeit der jeweils anderen Größe ab (*Nickell* 2006).

Die Abgabenstruktur und der damit verbundene Abgabenkeil bestimmen auch die Belastung des Faktors Arbeit sowie die Lohnflexibilität.

Die Preisflexibilität, welche das Reaktionsvermögen der Preise auf Nachfrageänderungen beschreibt, wird dagegen über die institutionellen Rahmenbedingungen auf dem Gütermarkt bestimmt. Diese legen die Löhne über den Preisaufschlag μ der Unternehmen fest. Erweitert man die Annahme um den Preisaufschlag μ auf die Lohnkosten W, ergibt sich ein Preissetzungsverhalten gemäß $PS = (1 + \mu)W$ (*Carlin / Soskice* 2007). Der Gewinnaufschlag der Unternehmen μ bestimmt die Lage der Preissetzungskurve. Wie die Sammelvariable z auf Seiten der Arbeitnehmer, berücksichtigt auch der Preisaufschlag die institutionellen Rahmenbedingungen, welche die Preissetzung der Unternehmen beeinflussten (*Dreger / Kholodilin* 2007, 557). Hierbei spielen Gütermarktregulierungen eine Rolle. Darunter ist insbesondere die Wettbewerbspolitik zu verstehen, die entweder die Markteintrittsbarrieren der Unternehmen verschärfen oder lockern kann (*Nicoletti / Scarpetta* 2007). Durch diesen Wirkungskanal beeinflussen sie die Anzahl der Unternehmen oder auch die Innovationen. Über Innovationen wird das Arbeitsproduktivitätswachstum gefördert, und es entstehen Effekte auf die Höhe der Beschäftigung (*Nicoletti / Scarpetta* 2007). Nach *Blanchard* und *Giavazzi* (2003) sowie *Alesina et al.* (2003) erhöhen geringe Produktmarktregulierungen die Anzahl der Firmen auf einem Markt, und Unternehmen haben es leichter, sich im Markt niederzulassen. Da sich Unternehmen mit neuen Technologien ausstatten, wird der Wettbewerbsdruck verstärkt. Somit wird der technische Fortschritt durch Innovationen implizit vorangetrieben (*Nicoletti / Scarpetta* 2007), was ebenfalls das Produktivitätswachstum erhöht (*Rowthorn* 1975a und b, 1979; *Romer* 1986). Die höhere Anzahl der Unternehmen reduziert aber auch die Macht eines jeden einzelnen Unternehmens, so dass der Preisaufschlag sinkt.

Da im Gleichgewicht nun der Reallohn, der sich aus der Lohnsetzung ergibt, dem Reallohn, der auf Seite der Preissetzung zustande kommt, entspricht, beeinflussen die institutionellen Rahmenbedingungen auf dem Gütermarkt indirekt auch die Beschäftigungssituation. So hängt die gleichgewichtige Arbeitslosenquote sowohl von den Arbeitsmarkt- als auch von den Gütermarktinstitutionen ab. In der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gleichgewichtssituation kommt die Lohn-Preis-Spirale zum Stillstand (*Carlin / Soskice* 2007; *Jerger* 2003). Daher kann die Höhe der natürlichen Arbeitslosigkeit, die durch institutionelle und strukturelle Rahmenbedingungen der Arbeitsmärkte beeinflusst wird, nur durch strukturelle Reformen verringert werden, um ein reibungsloses Funktionieren des europäischen Binnenmarktes zu gewährleisten. Dies impliziert eine weitestgehende Erfüllung der in diesem Kapitel abgeleiteten Voraussetzungen. Nur so können die Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik als Anpassungsmechanismen die Aufgabe der Geldpolitik bei Nachfrageschocks übernehmen. Denn schließlich gilt: Je rigider die Löhne und Preise bzw. der Arbeitsmarkt insgesamt ist, desto höher sind die Kosten eines Beitritts in eine Währungsunion (*Mongelli* 2005, 616), weil man auf Schocks nicht mehr flexibel reagieren kann.

Da vor allem die Arbeitsmarktpolitik autonom in nationaler Hand verbleibt, liegt der Fokus insbesondere auf der Deregulierung und Flexibilisierung des Arbeitsmarktes (*Schulz-Nieswandt / Maier-Rigaud* 2007, 417). Hierbei müssen für einen optimalen Währungsraum die Komponenten, welche die Arbeitsmarktflexibilität definieren, entsprechend ausgestaltet werden. So sind die Bedingungen dann erfüllt, wenn ohne größere Zeitverzögerung nach einem Schock die überschüssige Arbeitskräftenachfrage in einem anderen Land bzw. in einem anderen Sektor durch Arbeitskräftewanderung reduziert werden kann und insbesondere intersektorale Wanderung nicht durch strikte Kündigungsschutzregelungen gehemmt werden.

Ferner muss das Lohnverhandlungssystem derart ausgestaltet sein, dass die Löhne flexibel auf exogene Schocks reagieren und sich an die veränderten Beschäftigungsbedingungen anpassen. Hierbei spielen auch die Lohnersatzleistungen eine Rolle. Daher reagiert ein Arbeitsmarkt flexibel, sobald die Anreize zur Arbeitsaufnahme gegeben sind. Dies kann entweder in geringen Lohnersatzleistungen begründet liegen oder aber durch eine strikt gehandhabte Aktivierung von beschäftigungslosen Personen, die durch Sanktionen flankiert wird, erreicht werden. Auf die Anreize zielt ebenfalls die Abgabenstruktur der Sozialen Sicherung ab. Ist die Beitragsfinanzierung hoch, werden Unternehmen und Arbeitnehmer stärker belastet. Dies wirkt sich negativ auf den Anreiz aus, Arbeit aufzunehmen, denn der Nettolohn bestimmt den Anspruchslohn, ab dem eine Arbeit akzeptiert wird oder nicht. Auch der Anreiz der Unternehmen, Arbeitskräfte einzustellen, wird durch eine hohe Beitragsfinanzierung geschmälert. Je geringer demnach der Abgabenkeil (die Belastung der Löhne durch Sozialversicherungsbeiträge) ist, desto flexibler können die Löhne reagieren und desto eher werden die Bedingungen eines optimalen Währungsraumes erfüllt. Schließlich reagieren Preise bei geringen Produktmarktregulierungen flexibel und nehmen somit ebenfalls die Rolle eines Anpassungsmechanismus ein, um auf exogene Schocks reagieren zu können.

Im Folgenden wird deshalb zunächst die Ausgangslage auf dem Arbeitsmarkt betrachtet und anhand der einzelnen Komponenten von z erörtert, wie flexibel der Arbeitsmarkt in den MOEL auf Nachfrageschocks reagiert.[4]

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Die Arbeitsmarktsituation in den MOEL

Bevor in diesem Kapitel die Arbeitsmarktinstitutionen und deren Implikationen für die Arbeitsmarktflexibilität genauer betrachtet werden, wird zunächst die Arbeitsmarktsituation in den MOEL beschrieben. Erst die Identifizierung der Problematik auf dem Arbeitsmarkt ermöglicht eine Beurteilung hinsichtlich der im Folgenden dargestellten Arbeitsmarktindikatoren und deren Ursachenbekämpfung zur Entschärfung dieser Problematik.

I. Arbeitsmärkte und Arbeitsmarktflexibilität in den MOEL

Neben einigen stilisierten Fakten geht es in diesem Abschnitt um die durch die Theorie der optimalen Währungsräume geforderte Arbeitskräftemobilität und Lohnflexibilität.

1. Stilisierte Arbeitsmarktfakten

Die nachstehende Tabelle gibt erste Anhaltspunkte zur Einschätzung der Arbeitsmarktsituation in den MOEL.

Tabelle 2

Beschäftigungssituation in den MOEL-Kriterien (Angaben 2006 bzw. *2005)

	Arbeitslosenquote (insgesamt)	**Beschäftigtenquote** (insgesamt)	**Arbeitslosenquote** (gering qualifiziert)*	**Langzeitarbeitslosigkeit**	**NAIRU**
Bulgarien	6,6	58,6	-	55,7	9,5
Estland	5,2	68,1	15,2	48,2	6,1
Lettland	5,5	66,3	18,6	36,5	6,6
Litauen	4,2	63,6	16,0	44,3	5,6
Polen	9,4	54,4	30,1	56,1	14,1
Rumänien	6,7	58,8	-	57,8	7,0
Slowakei	11,2	59,4	53,1	76,3	13,6
Tschechien	5,4	65,3	27,3	54,2	6,9
Ungarn	7,2	57,3	14,2	45,1	6,8
EU-15	7,3	*66,0	*11,2	45,4	*7,0

Quelle: Eurostat (2006); *OECD* (2007). *EU-15

[4] Die Produktmarktregulierung bleibt durch die Konzentration auf die Arbeitsmärkte im Rahmen dieses Beitrags ausgeblendet. Für die MOEL zeigt sich eine, wenn auch im Zeitablauf abnehmende restriktive Regulierungsdichte, die über dem Durchschnitt der EU 15 liegt (*Rae / Sollie* 2007, 18). Die Abschottung der heimischen Industrien erfolgt in den MOEL vor allem über sektorspezifische Regulierungen und Barrieren bei der Eigentumsübertragung, auch durch die Tatsache, dass immer noch viele Unternehmen in öffentlicher Hand sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Arbeitslosenraten der MOEL liegen größtenteils unterhalb des Durchschnitts der alten Mitgliedsstaaten. Allerdings sind die Beschäftigungsquoten zum Teil weit von dem Ziel der Lissabon-Strategie von 70%, aber auch vom EU-Durchschnitt entfernt. Zurückgeführt werden kann dies zum Teil auf den Beschäftigungsrückgang von 15 – 30%, den die Transformationsländer während der 1990er Jahre verzeichneten (*Svejnar* 2002, 12). In den letzten Jahren stieg die Arbeitsnachfrage aber wieder, welche mittlerweile mit einem knappen wettbewerbsfähigen Arbeitsangebot kollidiert. Jedoch existiert kein allgemeiner Mangel an Arbeitskräften, vielmehr fehlen gut qualifizierte Arbeitnehmer (*Rutkowski* 2007), was insbesondere auf Abwanderungen aus den MOEL zurückzuführen ist. Dies wird einerseits bei der Betrachtung der Arbeitslosigkeit der Problemgruppen deutlich, die, wie in den alten Mitgliedsstaaten, fast die Hälfte der gesamten Arbeitslosen darstellen. Die niedrig Qualifizierten weisen zum Teil ein signifikant höheres Arbeitslosigkeitsniveau auf als im EU-15-Durchschnitt. Ein ähnliches Bild ergibt sich aus der Langzeitarbeitslosenquote.

Die hohen Arbeitslosenquoten der niedrig qualifizierten und der langzeitarbeitslosen Personen resultieren aus dem Transformationsprozess der mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten. Es wird im Zusammenhang mit dem Wirtschaftswachstum in den MOEL auch häufig vom so genannten „jobless growth“ gesprochen (*Knogler / Quaisser* 2006; *Cazes / Nesporova* 2007). Dies impliziert, dass keine neuen Arbeitsplätze geschaffen werden, weil die bestehenden produktiver bzw. effizienter werden. Darüber hinaus sind die Arbeitsmarktinstitutionen in den MOEL so ausgestaltet, dass die Problemgruppen wenig Berücksichtigung bei den arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen finden (*Cazes / Nesporova* 2007, 17), wie im Folgenden auch noch gezeigt wird. Insbesondere die Slowakei, die in fast allen untersuchten Arbeitsmarktindikatoren die schlechtesten Werte aufweist, hat Schwierigkeiten bei der Umstellung von der Plan- zur Marktwirtschaft.

Die hohe Beschäftigungslosigkeit der gering Qualifizierten und der Langzeitarbeitslosen wird beim direkten Vergleich der NAIRU-Quoten mit den jeweiligen Arbeitslosenquoten deutlich, der zeigt, dass in den MOEL größtenteils nur eine geringe konjunkturelle Arbeitslosigkeit vorherrscht. Dies unterstreicht ebenfalls die NAIRU als umfassenden Indikator für die Wirkung arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen (*Rae / Sollie* 2007, 21) insbesondere auf die Problemgruppen innerhalb einer Volkswirtschaft. Dabei besteht die Gefahr einer Verfestigung des strukturellen Problems, wenn sich der konjunkturelle Aufschwung abschwächt. Daher sind Arbeitsmarktreformen, die auf eine Beschäftigung bzw. Aktivierung der arbeitslosen Personen abzielen, erforderlich. So kann der Wert der NAIRU langfristig verringert werden. Im Folgenden werden deshalb die Komponenten untersucht, die bei entsprechender Ausgestaltung Einfluss auf die Höhe der strukturellen Arbeitslosigkeit ausüben können bzw. der Theorie der optimalen Währungsräume gemäß Arbeitskräftemobilität und Lohnflexibilität unterstützen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Mobilität zwischen den und innerhalb der EU-Mitgliedsstaaten

Motive für die grenzüberschreitende Mobilität basieren auf dem Kosten-Nutzen-Kalkül der Individuen und liegen der mikroökonomischen Migrationstheorie zugrunde. Personen sind nur bereit zu wandern, wenn der Nutzen, den sie aus dem Ortswechsel ziehen, die Kosten übersteigt, bspw., wenn im Zielland ein höheres Einkommen realisiert werden kann als im Heimatland. Der Anreiz in ein anderes Land zu wandern ist daher umso größer, je höher die Lohnunterschiede sind. Besonders bei den letzten beiden Erweiterungsrunden war das Einkommensgefälle zwischen den Beitrittsländern und den alten Mitgliedsstaaten sehr hoch. Der Anteil des BIP der MOEL betrug 2005 nur knapp 60% des EU-15-Durchschnitts, gemessen in Kaufkraftparitäten (*Dreger / Kholodilin* 2007). Daher sind aus Sicht der einfachen Gegenüberstellung von Lohndifferenzialen große Wanderungsströme zu erwarten.

Auch die EU fördert die Freizügigkeit zwischen den Mitgliedsstaaten durch eine der grundlegenden Richtlinien (Vandenbrande et al. 2006, 3). So kann jeder Bürger in einem anderen Land, ohne benachteiligt zu werden, arbeiten. Allerdings gilt diese uneingeschränkte Freizügigkeit nicht vollständig für die MOEL, die seit 2004 der Europäischen Union angehören. Insbesondere Deutschland und Österreich haben von der Möglichkeit einer anfänglichen Zuwanderungsbeschränkung gegenüber den neuen Mitgliedsstaaten Gebrauch gemacht, da sich die Regierungen vor Massenimmigrationen und „Wohlfahrtstourismus“ fürchteten (*Doyle / Hughes / Wadensjö* 2006; *Kvist* 2004). Bis zum Jahr 2011 dürfen Arbeitnehmer aus diesen Ländern nicht nach Deutschland und Österreich migrieren, um dort Arbeit aufzunehmen. Dagegen verzichteten Länder wie Schweden, Großbritannien und Irland gleich zu Beginn der EU-Osterweiterung auf Zuwanderungsbeschränkungen. So haben sich die Zuwanderungen nach Schweden und Irland zwischen 2003 und 2004 z. T. mehr als verdoppelt (*Doyle / Hughes / Wadensjö* 2006).

Die Immigranten aus den MOEL arbeiten in Schweden vorwiegend im Gesundheitssektor, während sie in Irland vor allem im Gastgewerbe tätig sind. Hauptsächlich kamen 2004 und 2005 Arbeitnehmer aus Polen und den baltischen Staaten, primär aus Litauen und Estland. Während die Wanderungsströme nach Schweden deutlich geringer ausfielen, verzeichnete Irland im selben Zeitraum eine höhere Zuwanderung als erwartet. Dies ist insbesondere auf die gute wirtschaftliche Lage sowie auf die englische Sprache zurückzuführen (*Doyle / Hughes / Wadensjö* 2006; *Brenke / Zimmermann* 2007). Aber auch die Zuwanderungen nach Deutschland aus den MOEL sind trotz der Beschränkungen nach der Osterweiterung gestiegen (*Brenke / Zimmermann* 2007). Zudem wurden bereits Lockerungen bei den Zuwanderungsbeschränkungen für gut ausgebildete Spezialisten zugelassen. Polnische Arbeitskräfte stellen die größte Gruppe der in Deutschland lebenden Personen aus den MOEL dar. Insgesamt wanderten ungefähr 640 000 Personen aus den neuen Mitgliedsstaaten (inklusive Zypern und Malta) bis Ende 2006 nach Deutschland

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(*Brenke / Zimmermann* 2007). Vor allem gut ausgebildete Fachkräfte haben die MOEL verlassen, um in den westeuropäischen Mitgliedsstaaten eine Beschäftigung aufzunehmen. Gering Qualifizierte, die in den MOEL einen Angebotsüberschuss darstellen, haben dagegen wenig Anreiz bzw. auch geringe Mittel, zu wandern. Dieses unterschiedliche Wanderungsverhalten der einzelnen Gruppen hat einen Fachkräftemangel zur Folge (*Rutkowski* 2007).

Trotz der gestiegenen Wanderungsströme nach der EU-Osterweiterung ist die grenzüberschreitende Mobilität innerhalb der EU gering. Infolgedessen funktionieren die transnationalen Anpassungsmechanismen zwischen den Arbeitsmärkten der Mitgliedsstaaten nicht optimal, weshalb der Fokus auf der regionalen und intersektoralen Mobilität innerhalb der einzelnen Mitgliedsstaaten liegt. Zur Messung der regionalen Mobilität innerhalb der jeweiligen Länder werden die Mitgliedsstaaten in so genannte „NUTS“[5] unterteilt. Für diese Regionen werden dann die Mobilitätsraten errechnet. Diese liegen zwar über denjenigen der grenzüberschreitenden Mobilität (*EC* 2006), jedoch sind die internen Mobilitätsraten innerhalb der MOEL geringer als bspw. in den USA oder Deutschland (*Rae / Sollie* 2007, 24). Diese eingeschränkte Mobilität innerhalb eines Mitgliedsstaates impliziert einen regionalen Mismatch zwischen Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage, dessen Bedeutung aber nach *Boeri / Garibaldi* (2006) geringer wird.

Neben der regionalen Mobilität sind die intersektoralen Wanderungsströme innerhalb der einzelnen Mitgliedsstaaten zur Einschätzung der Arbeitsmarktflexibilität von Bedeutung. Insbesondere in Transformationsländern, in denen ein tiefgreifender Strukturwandel vollzogen wurde und noch wird, ist es wichtig, dass Personen, die in Sektoren gearbeitet haben, die Arbeitsplätze im Zuge des Transformationsprozesses abbauen, in anderen Sektoren eine Beschäftigung finden. Unter Berücksichtigung der Arbeitslosenquoten, insbesondere der der gering Qualifizierten, scheint diese Mobilität auch nur eingeschränkt möglich (*EC* 2006).

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass trotz der Zunahme der Wanderungsströme nach der EU-Osterweiterung die grenzüberschreitende Mobilität innerhalb der EU, sowohl in Ost-West- als auch in West-Ost-Richtung, nicht ausreicht, um als Anpassungsmechanismus auf dem Arbeitsmarkt signifikante Auswirkungen auf die Beschäftigung zu realisieren (*Diez Guardia / Pichelmann* 2006, 16; *EC* 2006, 217; *Patterson / Amati* 1998). Die Voraussetzungen im Sinne der Theorie optimaler Währungsräume sind nicht erfüllt. Gleichzeitig sind die Zuwanderungsbeschränkungen aus Sicht der MOEL aber positiv zu bewerten. Aufgrund der negativen Wanderungssalden, insbesondere während der 1990er Jahre, leiden die MOEL noch bis heute an einem Z. T. zu geringen Angebot an Fachkräften (*Rutkowski* 2007). So verhinderten die geltenden Zuwanderungsbeschränkungen weitere Auswanderungen vor allem gut qualifizierter Arbeitskräfte aus den MOEL.

[5] NUTS steht für „Nomenclature of Statistical Territorial Units“. Sie unterteilt die Mitgliedsstaaten in Regionen und ermöglicht so das Erstellen von regional vergleichbaren Statistiken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ansonsten wären diese Länder in ihrem wirtschaftlichen Transformationsprozess weiter zurückgeworfen worden (*Diez Guardia / Pichelmann* 2006). Große Bedeutung kommt daher der Arbeitskräftemobilität innerhalb der einzelnen MOEL zu. Jedoch ist diese Mobilität sehr eingeschränkt und auch rückläufig, sodass die Mengenanpassung über Arbeitskräftewanderung nicht als adäquates Instrument zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes dient (*Babetskii* 2006; *Fidrmuc* 2004; *Boeri / Brucker* 2005).

3. Lohnflexibilität

Die zweite Komponente der Arbeitsmarktflexibilität ist neben der Mengenanpassung die Anpassung der Löhne. Diese nimmt nach *Hyclak* und *Johnes* (1992), *Boeri et al.* (1998) und *Blanchflower* (2001) eine größere Bedeutung ein, da Preisanpassungen schneller und kostengünstiger als Mengenanpassungen stattfinden. Die Berücksichtigung der Preisanpassung bei exogenen Schocks ist notwendig, da sie die (reale) Lohnhöhe beeinflusst. Dieser Zusammenhang wird bei der Betrachtung des neu-keynesianischen Modells deutlich. Eine höhere Inflation verschiebt die PS-Kurve nach unten und reduziert daher den Reallohn, an dem sich die Arbeitsnachfrage ausrichtet. Gleichzeitig führt dies zu einer Senkung der NAIRU. Reagieren nun die Preise stärker auf Veränderungen als die Löhne (der Nominallohn), werden die Reallöhne flexibler und der Arbeitsmarkt kann nach einem Schock schneller wieder in das Gleichgewicht zurückgeführt werden. Sinkt dagegen bspw. die Inflation, wie dies Ende der 1990er Jahre in den MOEL der Fall war, reagieren die Reallöhne, bei gegebenem Nominallohn, weniger flexibel (*Babetzkii* 2007).

Verschiedene Studien (*Babetzkii* 2007; *Galuscak / Munich* 2005; *Blanchflower* 2001) bestätigen Mitte der 1990er, dass die Löhne nach einem exogenen Schock flexibel reagieren. Jedoch kam vor allem *Babetzkii* (2007) zu dem Ergebnis, dass die Löhne flexibler auf Produktivitätssteigerungen als auf Veränderungen der Arbeitslosenzahlen reagieren. *Blanchflower* (2001) untersuchte einige Länder der MOEL genauer und stellte fest, dass die Lohnflexibilität im Zeitraum von 1991 bis 1997 vor allem in Tschechien, Estland, Ungarn, Lettland, Polen und in der Slowakei signifikant und demnach als Anpassungsinstrument auf exogene Schocks funktionierte. Dagegen wies Slowenien in dem Betrachtungszeitraum eine geringe Lohnflexibilität auf. Mit der Rezession Ende der 1990er Jahre nahm die Lohnflexibilität ab und ist bis heute auf diesem niedrigen Niveau (*Babetzkii* 2007). Daher müssen die institutionellen Rahmenbedingungen, die die Lohnflexibilität determinieren, im Folgenden berücksichtigt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Institutionelle Regelungen

1. Kündigungsschutzregelungen in den neuen Mitgliedsstaaten

Kündigungsschutzregelungen betreffen die Ausgestaltung von Arbeitnehmerrechten. Sie beeinflussen die Fähigkeit der Unternehmen, die Beschäftigung quantitativ wie auch strukturell an veränderte Nachfragesituationen wie an sich wandelnde Produktionsprozesse anzupassen (*Knogler* 2005, 30). Theoretisch wie empirisch zeigt sich, dass ein strikter Kündigungsschutz einen negativen Effekt auf die Beschäftigung hat bzw. in positivem Zusammenhang mit Arbeitslosigkeit steht (*Zimmermann* 2002; *Nickell / Van Ours* 2000). Kündigungsschutzregelungen können dabei verschiedene Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt haben: Sie können die Mobilität hemmen, sie können die Insidermacht stärken und damit die Lohnflexibilität senken und sie können zu segmentierten Arbeitsmärkten führen.

In den MOEL herrschte bis zu den 1990er Jahren eine hohe Beschäftigungs- und Einkommenssicherheit der Arbeitnehmer (*Knogler* 2005; *Cazes* 2002). Arbeitslosigkeit war praktisch nicht vorhanden und somit der theoretische Zusammenhang zwischen Kündigungsschutzregelungen und Beschäftigung nicht gültig. Dieser hohe Beschäftigungsschutz implizierte zugleich eine hohe Arbeitsmarktrigidität und eine ineffiziente Arbeitskräfteallokation (*Cazes* 2002), die von einer geringen Produktivität begleitet wurde. Der wirtschaftliche Umbruch nach dem Zerfall der kommunistischen Regime begründete tiefgreifende Veränderungen des Beschäftigungsschutzes, die zunächst zu starken Lockerungen im Kündigungsschutz führten. Ziel der Lockerung war, den wirtschaftlichen Restrukturierungsprozess zu ermöglichen (*Knogler* 2007, 3) und damit den Unternehmen einen Weg zu eröffnen, den Arbeitskräftebedarf flexibel an die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen anzupassen und somit wettbewerbsfähiger zu werden (*Knogler* 2007, 3; *Cazes* 2002, 3). Darüber hinaus war die Möglichkeit für eine Reallokation der Arbeitnehmer über Sektoren und Branchen hinweg gegeben. Diese Deregulierung des Kündigungsschutzes war vor allem aufgrund der geringen Macht der Gewerkschaften zu Beginn der 1990er Jahre durchsetzbar (*Cazes* 2002). Während dieser Zeit wurden jedoch weitere Reformen des Kündigungsschutzes durchgeführt und mündeten schließlich in einer Segmentierung des Arbeitsmarktes (*Rae / Solli* 2007). Der Zeitvergleich zeigt zudem, dass die Entwicklung in den MOEL uneinheitlich war. Teilweise stieg die Rigidität der Kündigungsschutzregelungen an und dies sowohl für beide Beschäftigungsformen als auch nur für eine (vgl. für ältere Indexwerte *Knogler* 2003, 137).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Segmentierung durch Kündigungsschutz auf dem Arbeitsmarkt

	Kündigungsschutz Index[6] für unbefristete Beschäftigung	Kündigungsschutz Index für befristete Beschäftigung	Gesamt
Bulgarien	2,1	0,9	2,0
Estland	2,7	1,3	2,3
Lettland	2,3	2,1	2,5
Litauen	2,9	2,4	2,8
Polen	2,2	1,3	2,1
Slowakei	3,5	1,4	2,0
Rumänien	-	-	-
Tschechien	3,3	0,5	1,9
Ungarn	1,9	1,1	1,7
EU-14 (ohne LUX)	2,0	2,3	-
MOEL	2,7	1,2	-

Quelle: OECD (2003)

Insgesamt weisen die MOEL im Durchschnitt einen leicht flexibleren Arbeitsmarkt hinsichtlich der Kündigungsschutzregelungen auf als die EU-14. Bei differenzierterer Betrachtung dieses Indikators wird die Segmentierung des Arbeitsmarktes erkenntlich. Die Segmentierung der Arbeitsmärkte ist durch die unterschiedlichen Ausgestaltungen der Kündigungsschutzregelungen für unbefristete und befristete Beschäftigungsverhältnisse gekennzeichnet, woraus eine asymmetrische Liberalisierung resultiert. So gibt es einerseits unbefristete Arbeitsplätze, die hohen Kündigungsschutzbestimmungen unterworfen sind und damit eine relativ hohe Rigidität aufweisen. Die geringe Abgangsrate aus Arbeitslosigkeit weist ebenfalls auf die geringe Flexibilität der Beschäftigungsverhältnisse hin (*Rae / Sollie* 2007). Andererseits zeichnen sich temporäre Beschäftigungsverhältnisse durch einen geringen Schutz aus, wie Tabelle 3 zeigt. Folglich sind die temporären Beschäftigungsverhältnisse zum Teil flexibler gestaltet als in der EU-14. Schließlich lassen sich innerhalb der MOEL aufgrund der Vielzahl an Kündigungsschutzregelungen zwei Gruppen unterscheiden (*Svejnar* 2002, 6 f.): Kündigungsschutzregelungen für unbefristete Arbeitsbeziehungen sind in Ungarn, Bulgarien und Polen flexibler gestaltet als in der Slowakei und der Tschechischen Republik. Dagegen sind befristete Verträge (Zeitverträge) in diesen beiden Ländern flexibler. Litauen weist einen hohen Kündigungsschutz sowohl für unbefristete als auch für befristete Beschäftigungsverhältnisse auf. Darüber hinaus stieg die Anzahl der aty-

[6] Der Index nimmt Werte zwischen 0 (kein Kündigungsschutz) und 5 (starker Kündigungsschutz) an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

pischen Beschäftigungsverhältnisse in den MOEL, die ebenfalls einem geringen Kündigungsschutz unterliegen. Einerseits existieren viele befristete Arbeitsplätze, die in seltenen Fällen in unbefristete Stellen umgewandelt werden. Andererseits sind Arbeitnehmer, die befristete Arbeitsverträge haben, von hoher Arbeitslosigkeit betroffen, die länger andauern kann, weil zugleich kaum neue Arbeitsplätze geschaffen werden und damit ein geringer Job Turnover existiert.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Kündigungsschutzregelungen in den MOEL eher auf einen rigiden Arbeitsmarkt hindeuten, da die Kündigungsschutzregelungen für unbefristete Beschäftigungsverhältnisse strikter geregelt sind als im EU-Durchschnitt. Eine höhere Anzahl an regulären Arbeitsverträgen innerhalb der Unternehmen erschweren bei Auftragsrückgängen Entlassungen und verhindern im Gegenzug aber auch Einstellungen. So wird zum einen das Angebot an regulären Arbeitsplätzen reduziert und zum anderen die intersektorale Mobilität verhindert. Dieser doch eher strikte Beschäftigungsschutz führt zu einer höheren NAIRU.

2. Position der Gewerkschaften innerhalb des Lohnfindungssystems

Eine Erklärung des Zusammenhangs zwischen der Koordination der Gewerkschaften und den Beschäftigungseffekten bzw. der Höhe der Lohnabschlüsse gibt die Hump-Shape-Hypothese nach *Calmfors* und *Driffill* (1988). Danach wirken sich dezentralisierte und zentralisierte Lohnverhandlungssysteme positiv auf den Arbeitsmarkt aus, mittlere Organisationsgrade beeinflussen die Beschäftigung negativ. Dezentralisierte Lohnverhandlungen fördern insbesondere die Flexibilität auf der mikroökonomischen Ebene. Arbeitnehmer bzw. die Gewerkschaften sind in dieser Konstellation Lohnnehmer (*Bizer / Sesselmeier* 2003). Insgesamt bedeutet dies weniger rigide Lohnstrukturen, was sich positiv auf die Beschäftigungsergebnisse auswirkt (*SVR* 1994; *Freeman / Gibbons* 1993; *Ramaswamy / Rowthorn* 1993). In dieser Hinsicht wird Lohnflexibilität gefördert. Dagegen sind sich Gewerkschaften innerhalb eines zentralisierten bzw. koordinierten Systems ihres Einflusses auf die gesamtwirtschaftliche Ebene bewusst und agieren entsprechend (*Bizer / Sesselmeier* 2003). Gewerkschaften üben sich während Rezessionsphasen in Lohnzurückhaltung und verhindern so negative Beschäftigungseffekte. Schließlich wirkt sich eine mittlere Koordination der Lohnverhandlungen negativ auf die Beschäftigungssituation aus, da die Gewerkschaften ihren Einfluss auf intermediärer Ebene nicht wahrnehmen und eine aggressive Lohnpolitik betreiben (*Bizer / Sesselmeier* 2003).

Mit dem wirtschaftlichen Umbruch in den MOEL ist festzustellen, dass der Organisationsgrad der Gewerkschaften gesunken ist (*Angeloni / Flad / Mongelli* 2007, 383; *Boeri / Garibaldi* 2006, 1397) und damit gleichermaßen auch der Einfluss der Gewerkschaften. Tabelle 4 stellt einen Überblick über die gegenwärtige Rolle der Gewerkschaften in den MOEL dar:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Rolle der Gewerkschaften

	Organisationsgrad zwischen 2003 und 2004	Tarifbindung* (in %) 2002	Zentralisierung
Bulgarien	k. A.	k. A.	k. A.
Estland	12	30	Betriebsebene
Lettland	16	20	Betriebsebene
Litauen	13	14	Betriebsebene
Polen	17	40	Betriebsebene
Rumänien	k. A.	k. A.	k. A.
Slowakei	31	50	Branchen
Tschechien	22	25	Betriebsebene
Ungarn	17	30	Betriebsebene
EU-15	25	k. A.	k. A.

Quelle: OECD (2006); **EC* (2005) mit Zypern, ohne Malta.

Die MOEL weisen eine stark dezentralisierte Lohnverhandlungsstruktur auf (*Ederveen / Thissen* 2004), so dass nach der Hump-Shape-Hypothese flexible Lohnstrukturen gelten. Diese dezentralisierte Koordination ist zudem von einem niedrigen Organisationsgrad gekennzeichnet. Mit Ausnahme der Slowakei liegt die Macht der Gewerkschaften – gemessen als Organisationsgrad – unterhalb des Durchschnitts der EU-15. Zudem liegt die durchschnittliche Tarifbindung bei relativ hoher Streuung in den MOEL bei 30%. Demnach wird nicht einmal die Hälfte der Beschäftigten in den MOEL nach tarifvertraglichen Vereinbarungen bezahlt. Schließlich finden Lohnverhandlungen in den meisten Ländern auf Unternehmensebene und demnach dezentral statt. In diesen Ländern kann von einer hohen Flexibilität auf der mikroökonomischen Ebene ausgegangen werden. Dagegen finden die Lohnverhandlungen in der Slowakei auf Branchenebene, also auf intermediärer Ebene statt.

Schließlich kann festgehalten werden, dass die MOEL aufgrund der dezentralen Lohnverhandlungssysteme eine hohe Flexibilität auf der Mikroebene aufweisen (*Boeri / Garibaldi* 2006, 1394). Dies wirkt sich positiv auf die Lohnflexibilität aus. Die Lohnfestlegungen auf Unternehmensebene können jedoch zu Gunsten der Insider (Beschäftigten) ausfallen, insbesondere bei der Berücksichtigung der konstatierten relativ strikten Kündigungsschutzregelungen. Outsidern (Arbeitslosen) wird so der Eintritt ins Erwerbsleben erschwert (*Knogler* 2002), wodurch die hohen Langzeitarbeitslosenraten teilweise erklärt werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Ausgestaltung der Arbeitsmarktpolitik in den MOEL

Hinsichtlich der Auswirkungen der aktiven und passiven Arbeitsmarktpolitik auf die Arbeitsmarktflexibilität gibt es in der Literatur keine eindeutige Meinung. Einerseits zeigen viele empirische Untersuchungen (*Nickell* 2006; *OECD* 2006; *Rabe* 2004; *Eichhorst / Thode / Winter* 2004; *Blanchard / Wolfers* 2000; *Ederveen / Thissen* 2004), dass es einen klar negativen Zusammenhang zwischen der Dauer der Arbeitslosenunterstützung auf der einen Seite und der Intensität der Stellensuchbemühungen sowie der Wahrscheinlichkeit, aus dem Transferbezug auszuscheiden, auf der anderen Seite gibt. Dabei wird deutlich, dass die Bezugsdauer einen signifikant negativen Einfluss auf die Arbeitslosigkeitshöhe hat (*Nickell* 2006; *OECD* 2006; *Rabe* 2004; *Eichhorst / Thode / Winter* 2004; *Blanchard / Wolfers* 2000). Andererseits wird eine höhere Arbeitslosenunterstützung auch befürwortet, da durch die ausreichend finanzielle Unterstützung während der Erwerbslosigkeit genügend Zeit bleibt, um einen qualifikations-adäquaten Arbeitsplatz zu finden (*Gangl* 2002). Im Rahmen der OMK kommt der Komponente der aktiven Arbeitsmarktpolitik eine größere Bedeutung zu als der passiven Arbeitsmarktpolitik. Jedoch bewerten Studien die Wirkungen der aktiven Arbeitsmarktpolitik unterschiedlich: *Betchermann, Olivas* und *Dart* (2004) unterscheiden die Wirkung auf den Arbeitsmarkt nach der arbeitsmarktpolitischen Maßnahme. Danach ist die Arbeitsmarktvermittlung am kosteneffektivsten. Das bedeutet, dass sie relativ günstig ist und positive Beschäftigungs- und Lohneffekte auf das Arbeitsangebot hat. Insbesondere Trainingsmaßnahmen wirken positiv auf die Beschäftigungssituation. Dagegen sind Lohneffekte kaum erkennbar. *Bassanini* und *Duval* (2006) untersuchten die Effekte der Arbeitsmarktpolitik in einem allgemeinen Kontext. Danach wird der negative Einfluss einer großzügigen Lohnersatzleistung auf das Arbeitsmarktergebnis durch hohe Ausgaben für die aktive Arbeitsmarktpolitik abgeschwächt. Hierbei wird angenommen, dass aktive Arbeitsmarktpolitik vor allem Aktivierungsmaßnahmen für gering qualifizierte Arbeitslose beinhaltet.

In den 1990er Jahren etablierten die MOEL gut ausgebaute Arbeitslosen- und Sozialversicherungssysteme mit einem Fokus auf die passive Arbeitsmarktpolitik. Sie gewährten zunächst großzügige Lohnersatzleistungen, damit die Arbeitnehmer gegen das ihnen bis dahin unbekannte Risiko der Erwerbslosigkeit abgesichert wurden. Ziel war weiterhin, während der wirtschaftlichen Umbruchphase das Vertrauen der Bürger in den Staat zu stärken. So waren die zwei Säulen der passiven Arbeitsmarktpolitik Lohnersatzleistungen und gut ausgebaute Sozialhilfesysteme (*Svejnar* 2002, 7). Mit der steigenden Arbeitslosigkeit während der 1990er Jahre erhöhten sich auch die Staatsausgaben. Um diese zu senken, wurden die Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung drastisch gekürzt (*Ham / Svejnar / Terrell* 1998; *Knogler / Lankes* 2007; *Ederveen / Thissen* 2004; *Cazes* 2002). Die Bezugsregelungen wurden restriktiver gestaltet sowie die Bezugsdauer gekürzt (*Knogler / Lankes* 2007). Ein Überblick über die Regelungen der Arbeitsmarktpolitik gibt Tabelle 5:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5

Ausgestaltung der Arbeitslosenversicherung in den MOEL

	Ausgaben für aktive AMP in % an Gesamtausgaben für AMP 2003*	**Lohnersatzleistungen aus ALV 2006** (% vom letzten Einkommen)	**Bezugsdauer in Monaten** 2003	**Mindest-versicherungszeit** 2003
Estland	18,7	40 – 50%	3 – 6	12 Monate innerhalb der letzten 2 Jahre
Lettland	18,5	50 – 65%	3 – 6	1 Versicherungs-jahr und 9 Monate innerhalb des letzten Jahres
Litauen	58,6	45 € Grundbetrag zzgl. einkommensabhängigen Betrag von max. 194 €	3	18 Monat innerhalb der letzten 3 Jahre
Polen	k.A	104 €	12 – 24	365 Kalendertage innerhalb der letzten 18 Monate
Slowakei	18,4	50%	6 – 12	3 Jahre innerhalb der letzten 4 Jahre
Tschechien	33,8	45 – 50%	6	12 Monate innerhalb der letzten 3 Jahre
Ungarn	35,3	60%	12	365 Tage innerhalb der letzten 4 Jahre
EU-15	30,9	-	-	-

Quelle: EC (2006); **Eurostat* (2006).

Trotz der Bemühungen, den Fokus auf die aktive Arbeitsmarktpolitik zu lenken, sprechen die Zahlen eher dagegen. So entfällt immer noch nur ein geringer Anteil der Gesamtausgaben der Arbeitsmarktpolitik auf die Aktivierung der Beschäftigung. Gleichzeitig sind in den meisten Ländern die Lohnersatzleistungen sehr gering (*Rutkowsky / Bruno* 2007, 40), sodass das Existenzminimum durch die Arbeitslosenunterstützung nicht gesichert ist. Daher wird der geringe Anteil an Lohnersatzleistungen aus der Arbeitslosenversicherung mit Leistungen aus Bereichen der staatlichen Sozialleistungen (bspw. Berufsunfähigkeitsrente, Kindergeld) sowie der Sozialhilfe aufgestockt. Zusammengenommen beeinträchtigt die Summe der Sozialleistungen die Flexibilität der Arbeitsmärkte. Zudem zeigt *Sapir* (2006), dass Länder mit geringen Lohnersatzleistungen niedrige Beschäftigungsquoten und ein hohes Armutsrisiko aufweisen. Dies betrifft bis auf Tschechien alle anderen MOEL. Auch die Bezugsdauer der Lohnersatzleistungen ist kürzer als in den alten EU-Mitgliedsstaaten (*Boeri / Garibaldi* 2006, 1398). Darüber hinaus hat die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aktive Arbeitsmarktpolitik nach *Betchermann et al.* (2004) und *Rutkowski* (2004) bzw. (2007) nur geringe Beschäftigungseffekte in den MOEL. So haben ungefähr 10% der Arbeitslosen, die eine Bildungsmaßnahme im Rahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik erhalten haben, einen Arbeitsplatz gefunden.

4. Finanzierung der sozialen Sicherung und Abgabenkeil

Neben der Höhe der Lohnersatzleistungen wirkt sich auch deren Finanzierung und, damit zusammenhängend, die Abgabenstruktur auf die Flexibilität des Arbeitsmarktes aus. Dabei kann die Finanzierung der sozialen Leistungen steuerfinanziert oder beitragsfinanziert erfolgen. Letztere ist zwischen dem Arbeitnehmer und dem Arbeitgeber anteilig aufgeteilt. Hierbei ist es notwendig, insbesondere den Abgabenkeil und somit die Differenz zwischen Gesamtarbeitskosten und Nettolohn zu betrachten. Je höher die Lohnnebenkosten sind, desto höher sind die Arbeitskosten insgesamt und desto zurückhaltender verhalten sich die Unternehmen bei Neueinstellungen. Entsprechend mindert aus Arbeitnehmersicht die hohe Abgabenbelastung auf die Löhne das verfügbare Einkommen und somit den Anreiz, im Falle der Arbeitslosigkeit eine Beschäftigung zu akzeptieren. Tabelle 6 zeigt, wie die Sozialleistungen in den MOEL finanziert sind.

In der Mehrzahl der MOEL ist die Abgabenstruktur vor allem durch eine hohe Beitragsfinanzierung gekennzeichnet. Dabei macht der Arbeitgeberanteil in den meisten dieser betrachteten Länder weit über ein Drittel, zum Teil weit über die Hälfte, aus. Die Arbeitsmarktflexibilität wird demnach auf Unternehmensseite durch die anteilig hohe Abgabenbelastung eingeschränkt. Hier zeigt sich, dass aus der Tradition der zentralistischen Planwirtschaft heraus die Unternehmen eine besondere Verantwortung gegenüber ihren Arbeitskräften haben. Solidarität wurde in den MOEL als stabiles Netzwerk von sozialen Beziehungen während Angebotskrisen verstanden (*Böhnke* 2007, 4). Während des Transformationsprozesses standen die Unternehmen unter starkem Wettbewerbsdruck und konnten daher keine Beschäftigungssicherheit gewährleisten. So wird einerseits die Einkommenssicherheit, aber keine Arbeitsplatzsicherheit durch eine höhere Beitragsfinanzierung durch die Arbeitgeber, gewährleistet. Andererseits bedeutet dieser hohe Arbeitgeberanteil an der Finanzierung dennoch eine Einschränkung des Wettbewerbs aufgrund der entstehenden hohen Lohnnebenkosten. Darüber hinaus wird die Anpassungsgeschwindigkeit reduziert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Sozialausgaben und deren Finanzierung

	Sozialausgaben in % vom BIP 2003	Finanzierung der Sozialleistungen in % aller Einnahmen des Sozialbudgets 2003*		
		Staatliche Zuweisungen	Arbeitnehmer	Arbeitgeber
Bulgarien	-	-	-	-
Estland	13,4	20,1	34,7	32,8
Lettland	13,4	28,9	19,0	52,1
Litauen	13,6	38,8	6,1	54,6
Polen	21,6	50,1	23,0	26,5
Rumänien	-	-	-	-
Slowakei	18,4	30,2	19,2	49,3
Tschechien	20,1	23,4	24,5	50,9
Ungarn	21,4	34,8	14,9	43,5
EU-15	28,3	36,9	21,0	39,0
Dänemark	30,9	63,0	20,7	9,7
Deutschland	30,2	34,6	27,5	36,3
Vereinigtes Königreich	26,7	49,5	16,2	32,7

Quelle: Eurostat; IW Köln (2006). * Die Differenz zu 100 entspricht dem Posten „sonstige Einnahmen“.

III. Zusammenfassung

Die fünf diskutierten institutionellen Einflussfaktoren auf die Arbeitskraftmobilität und die Lohnflexibilität beeinflussen diese in gegensätzlicher Weise: Der Kündigungsschutz geht mit einer Segmentierung des Arbeitsmarktes einher, was sich negativ auf die beiden Flexibilitätsmöglichkeiten auswirkt. Das dezentrale Lohnverhandlungssystem erhöht dagegen die Lohnflexibilität. Die Lohnersatzleistungen sind im Schnitt so niedrig, dass sie Mobilität und Flexibilität eher fördern. Dagegen scheint die aktive Arbeitsmarktpolitik nicht in der Lage zu sein, die Mobilität zu erhöhen, und der eher hohe Abgabenkeil behindert ebenfalls die Lohnflexibilität. Insgesamt wirken sich somit widerstrebende Anreize von den verschiedenen institutionellen Arrangements auf die Arbeitskraftmobilität und Lohnflexibilität aus. Es kann daher nicht gefolgert werden, dass die auf das Arbeitsmarktverhalten ausgerichteten Politikfelder bereits in der Lage wären, die mit der EWU verbundenen Aufgaben zu übernehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

E. Schlussfolgerung

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die MOEL hinsichtlich der Arbeitsmarktpolitik die institutionellen Voraussetzungen, die durch die Theorie der optimalen Währungsräume vorgegeben werden, nicht erfüllen. Während des Transformationsprozesses führten die ost- und mitteleuropäischen Staaten unterschiedliche Reformen ihrer Arbeitsmarktinstitutionen durch, die im Allgemeinen zu einem flexibleren Arbeitsmarkt führten. Darüber hinaus verzeichneten Staaten, welche eher durch universalistische Arbeitsmarktinstitutionen gekennzeichnet sind, wie Tschechien und in geringerem Ausmaß auch Ungarn, geringe Arbeitslosenquoten und somit einen im Vergleich zu anderen MOEL größeren Arbeitsmarkterfolg (*Kuitto* 2007).

Problematisch scheinen die strukturellen Rahmenbedingungen aus der Vortransformationsphase zu sein. Die hohe Arbeitslosigkeit resultiert nach *Boeri* und *Garibaldi* (2006) immer noch aus dem unproduktiven Einsatz der Arbeitnehmer in der Planwirtschaft. Der wirtschaftliche Umbruch zu Beginn der 1990er Jahre war gekennzeichnet durch ein hohes Produktivitätswachstum, das bestehende Arbeitsplätze zerstörte, woraus Arbeitslosigkeit resultierte, die sich noch bis heute auswirkt. Daher müssen zusätzliche Reformen durchgeführt werden, welche den Arbeitsmarkt im Sinne der Europäischen Beschäftigungsstrategie (Guideline 21) weiter flexibilisieren, indem Beschäftigungsmöglichkeiten für langzeitarbeitslose und gering qualifizierte Personen geschaffen werden. Dadurch lässt sich auch die Höhe der NAIRU im Vergleich zu der gesamtwirtschaftlichen Arbeitslosigkeit reduzieren. Auf dem Arbeitsmarkt Benachteiligte werden durch die aktive Arbeitsmarktpolitik noch zu wenig berücksichtigt und somit deren Beschäftigungsfähigkeit nicht gefördert.

Die Vernachlässigung der aktiven Arbeitsmarktpolitik schränkt auch die Reaktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes in Bezug auf Nachfrageveränderungen ein. Hier liegen die Ausgaben ebenfalls unter dem EU-Durchschnitt, was sich auch negativ auf die Employability der erwerbslosen Personen auswirkt. Trainingsmaßnahmen und eine schnelle Arbeitsvermittlung, welche die Arbeitslosigkeitsdauer verkürzen und somit dem Verlust von Humankapital entgegensteuern sollen, werden bisher noch nicht die Bedeutung beigemessen, die notwendig ist, um die Problemgruppen wieder in Beschäftigung zu bringen. So müssten Reformen auf der mikroökonomischen Ebene bereits frühzeitig vorangetrieben werden, die im Rahmen der Flexicurity ansetzen (*Knogler / Lankes* 2007; *Cazes / Nesporova* 2007; *Rutkowsky* 2007). Dies bedeutet unter anderem einem Abbau der Arbeitsmarktsegmentierung und somit ein Abbau der Privilegien hinsichtlich des Kündigungsschutzes. Gerade diese Koexistenz der Teilarbeitsmärkte in den MOEL machen jedoch tiefgreifende Arbeitsmarktreformen schwierig, da befristete Arbeitsverhältnisse einerseits als Arbeitsmarktseinstieg angesehen werden, aber andererseits auch als erhöhtes Arbeitslosigkeitsrisiko (*Raveaud* 2007, 416). So kann schließlich die Anpassungsfähigkeit an Störungen innerhalb der EWU gefördert werden (*Radziwill / Walewski* 2006).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erst wenn diese arbeitsmarktpolitischen Aspekte in den Reformvorhaben stärker berücksichtigt werden, scheint auch der Weg für eine nachhaltige Mitgliedschaft in der EWU möglich zu sein.[7] Aus politökonomischer Sicht wird hier sicherlich noch die Frage, ob die Integration der MOEL in Abhängigkeit von den Präferenzen der Bürger zu einer stärkeren Zentralisierung und damit auch einer möglichen Überforderung der EU führt oder ob das Subsidiaritätsprinzip aufrecht erhalten werden kann (siehe hierzu *Ahrens / Meurers / Renner* 2007), spannend werden.

Literatur

Ahrens, J. / *Meurers,* M. / *Renner,* C. (2007): Beyond the Big-Bang Enlargement: Citizens' Preferences and the Problem of EU Decision Making, in: European Integration 29 (4), 447 – 479.

Alesina, A. S. / *Ardagna,* S. / *Nicoletti,* G. / *Schiantarelli,* F. (2003): Regulation and Investment, in: Journal of European Economic Association, Vol. 3(4), 791 – 825.

Angeloni, I. / *Flad,* M. / *Mongelli,* F. (2007): Monetary Integration of the New EU Member States: What sets the Pace of Euro Adoption? in: JCMS, Vol. 45, Nr. 2, 367 – 409.

Babetzkii, I. (2007): Aggregate Wage Flexibility in selected New EU Member States, CESifo Working Paper Nr. 1916.

Balassa, B. (1964): The purchasing power parity doctrine: a reappraisal, in: Journal of Political Economy, Vol. 72, 585 – 596.

Bassanini, A. / *Duval,* R. (2006): Employment patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions, OECD Economics Department Working Paper Nr. 486.

Beck, B. (2005): Volkswirtschaft verstehen, Zürich.

Belot, M. / *van Ours,* J. C. (2001): Unemployment and Labor Market Institutions: An Empirical Analysis, in: Journal of the Japanese and International Economies, 15(4), 403 – 418.

Bertola, G. / *Blau,* F. D. / *Kahn,* L. M. (2001): Comparative Analysis of Labor Market Outcomes: Lessons for the US from International Long-Run Evidence, NBER Working Paper No. 8526.

Betchermann, G. / *Olivas,* K. / *Dar,* A. (2004): Impacts of Active Labor Market Programs: New Evidence from Evaluations with Particular Attention to Developing and Transition Economies, in: Social Protection Discussion Paper Series Nr. 0402, World Bank, Washington D.C.

Bizer, K / *Sesselmeier,* W. (2003): Koordinierte Makropolitik in der Europäischen Union? Arbeitspapiere des Instituts für Volkwirtschaftslehre Nr. 137, Technische Universität Darmstadt.

[7] Diese Einschätzung wird zum Zeitpunkt des Manuskriptabschlusses Mitte Juni 2008 auch durch die anhaltende Diskussion um die Aufnahme der Slowakei in die EWU dokumentiert. Zwar erfüllt die Slowakei, wie in Tabelle 1 dokumentiert, die Maastrichtkriterien, gleichwohl findet die EZB, es gebe „erhebliche Bedenken hinsichtlich der Nachhaltigkeit der Konvergenz im Hinblick auf die Inflationsrate" (zitiert nach *Kirchgessner / Kühnlenz* 2008, 16).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Blanchard, O. (2006): Is there a viable European Social and Economic Model? Working Paper Series of Massachusetts Institute of Technology Nr. 21.

Blanchard, O. / *Giavazzi,* F. (2003): Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labour markets, in: The Quarterly Journal of Economics Vol. 18 (3), 879 – 907.

Blanchard, O. / *Illing,* G. (2006): Makroökonomie, München.

Blanchard, O. / *Wolfers,* J. (2000): The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: The aggregate evidence, in: Economic Journal, Vol. 110, C1-C33.

Blanchflower, D. G. (2001): Unemployment; Well-being and Wages Curves in Eastern Europe, in: Journal of Japanese and International Economies, Vol. 14, No. 4, 364 – 402.

Boeri, T. / *Burda,* M. / *Köllo,* J. (1998): Mediating the Transition: Labour Markets in Central and Eastern Europe, Centre for Economic Policy Research, London.

Boeri, T. / *Brucker,* H. (2005): Why are Europeans so Tough on Migrants? in: Economic Policy, Vol. 44, 630–703.

Boeri, T. / *Garibaldi,* P. (2006): Are labour markets in the new member states sufficiently flexible for EMU? in: Journal of Banking & Finance, Vol. 30, 1393 – 1407.

Böhnke, P. (2007): Poverty and social integration in the enlarged Europe, WZB Discussion Paper, SP I 2007 – 202, Berlin.

Botero, J. / *Djankov,* S. / *La Porta,* R. / *Lopez-de Silanes,* F. / *Shleifer,* A. (2004): The Regulation of Labor, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 119, 1339 – 1380.

Brenke, K. / *Zimmermann,* K. F. (2007): Zuwanderungen aus Mittel- und Osteuropa trotz Arbeitsmarktbarrieren deutlich gestiegen, in: DIW-Wochenbericht Nr. 44.

Calmfors, L. (1998): Unemployment, Labour Market and Monetary Union, Stockholm University, Institute for International Economics Studies, Seminar Paper Nr. 639.

Calmfors, L. / *Driffill,* J. (1988): Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance, in: Economic Policy, Vol. 6, 13 – 61.

Carlin, W. / *Soskice,* D. (1990): Macroeconomics and the Wage Bargain. A Modern Approach to Employment, Inflation and the Exchange Rate, Oxford.

– (2006): Macroeconomics. Imperfections, Institutions and Policies, Oxford.

– (2007): Reformen, makroökonomische Politik und Wirtschaftsentwicklung in Deutschland, in: Schettkat, R. / Langkau, J. (Hrsg.): Aufschwung für Deutschland. Plädoyer international renommierter Ökonomen für eine bessere Wirtschaftspolitik, 105 – 164, Bonn.

Cazes, S. (2002): Do labour market institutions matter in transition economies? An analysis of labour market flexibility in the late nineties, ILO, Geneva.

Cazes, S. / *Nesporova,* A. (2007): Flexicurity – a relevant approach in Central and Eastern Europe, ILO, Genf.

Diez-Guardia, N. / *Pichelmann,* K. (2006): European Economy. Directorate-General of economic and financial affairs. Economic Papers Nr. 256, European Commission.

Dohse, D. / *Krieger-Boden,* C. (1998): Währungsunion und Arbeitsmarkt. Auftakt zu unabdingbaren Reformen, Kieler Studien 290, Tübingen.

Donges, J. / *Eeckhoff,* W. F. / *Möschel,* W. / *Neumann,* M. (2004): Flexibler Kündigungsschutz am Arbeitsmarkt, Schriftenreihe Stiftung Marktwirtschaft, Bd. 41, Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dovern, J. / *Meier,* C.-P. (2006): Macroeconomic Aspects of Structural Labor Market Reforms in Germany, Kiel Working Paper No. 1295.

Doyle, N. / *Hughes,* G. / *Wadensjö,* E. (2006): Freedom of Movement for Workers from Central and Eastern Europe. Experiences in Ireland and Sweden, SIEPS Nr. 5.

Dreger, Ch. / *Kholodilin,* K. (2007): Preiskonvergenz in der erweiterten Europäischen Union, in: DIW Wochenbericht 38 / 2007, 557 – 561.

EC (2006): Employment in Europe 2006, Brüssel.

ECB (2008): Statistics Pocket Book, Februar 2008.

Ederveen, S. / *Thissen,* L. (2004): Can labour market institutions explain unemployment rates in new member states? ENEPRI Working Paper Nr 27.

Eichhorst, W. / *Thode,* E. / *Winter,* F. (2004): Benchmarking Deutschland 2004: Arbeitsmarkt und Beschäftigung, Berlin.

Elmeskov, J. / *Martin,* J. P. / *Scarpetta,* S. (1998): Key Lessons for Labour Market Reforms: Evidence from OECD Countries' Experiences, in: Swedish Economic Policy Review 5(2), 205 – 252.

Esping-Andersen, G. (1990): Three Worlds of Capitalism, Cambridge.

Europäische Kommission (2006): Employment in Europe 2006, Brüssel.

Fidrmuc, J. (2004): Migration and Regional Adjustment to Asymmetric Shocks in Transition, in: Journal of Comparative Economics 32, 230 – 247.

Filacek, J. / *Horvath,* R. / *Skorepa,* M. (2006): Monetary Policy before Euro Adoption: Challenges for EU New Member States, William Davidson Institute Working Paper Nr. 853.

Franz, W. / *Gerlach,* K. / *Hübler,* O. (2003): Löhne und Beschäftigung: Was wissen wir mehr als vor 25 Jahren?, in: MittAB 4 / 2003, 399 – 410.

Franzen, W. / *Haarland,* H. P. / *Niessen,* H.-J. (Hrsg.) (2005): Osteuropa zwischen Euphorie, Enttäuschung und Realität, Schriftenreihe der Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik, Band 8, Daten zur Systemtransformation 1990 – 2003. Frankfurt / M . / New York.

Freeman, R. / *Gibbons,* R. (1993): Getting Together and Breaking Apart: The Decline of Centralized Bargaining, NBER Working Paper No. 4464.

Galuscak, K. / *Munich,* D. (2005): Regional Wage Adjustments and Unemployment: Estimating the Time-Varying Wage Curve, in: Finance a Uver / Czech Journal of Economy and Finance 55 (1 – 2), 66 – 82.

Gangl, M. (2002): Unemployment Benefits as a Search Subsidy. New Evidence on Duration and Wage Effects of Unemployment Insurance, Discussion Paper FS I02 – 208, Wissenschaftszentrum in Berlin für Sozialwissenschaften.

Gischer, H. / *Weiß,* M. (2006): Inflationsdifferenzen im Euroraum – Zur Rolle des Balassa-Samuelson- Effekts, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik 32 (1), 16 – 37.

Ham, J. / *Svejnar,* J. / *Terrell,* K. (1998): Unemployment and the Social Safety Net During Transitions to a Market Economy: Evidence from the Czech and Slovak Republics, in: American Economic Review 88 (5), 1117 – 1142.

Hyclak, T. / *Johnes,* G. (1992): Wage Flexibility and Unemployment Dynamics in Regional Labor Markets, W. E. Upjohn Institute for Employment Research, Kalamazoo, Michigan.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jerger, J. (2003): NAIRU-Theorie, Empirie und Politik, in: Hein, E. / Heise, A. / Truger, A. (Hrsg.): Neu-Keynesianismus. Der neue wirtschaftspolitische Mainstream? 55 – 85.

Kaldor, N. (1975): Economic Growth and the Verdoorn Law – a Comment on Mr. Rowthorn's Article, in: Economic Journal, Vol. 13, 891 – 986.

Kenen, P. B. (1969): The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic view, in: Mundell, R. A. / Swoboda, A. K. (Hrsg.) Monetary Problems of the Internationals Economy, Chicago, London, 41 – 59.

Kirchgessner, K. / *Kühnlenz,* A. (2008): Slowakischen Preistreibern droht Haft, in: Financial Times Deutschland vom 10. 06. 08, 16.

Knogler, M. (2002): Arbeitsmarktpolitische Herausforderungen in den Ländern der EU-Beitrittskandidaten, Working Paper des Osteuropa-Instituts München, Nr. 235.

– (2003): Arbeitsmärkte und Arbeitsmarktpolitik in Mittel- und Osteuropa – vorbereitet für den EU-Beitritt? in: Hasse, R. / Kunze, C. (Hrsg.): Die Arbeitsmärkte in den mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittsländern im Spannungsfeld von Transformation und Globalisierung, Leipzig, 127 – 146.

– (2005): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Arbeitsmärkte der neuen Mitgliedsstaaten und der EU-15, insbesondere Deutschland. Working Paper des Osteuropa-Instituts München, Nr. 257.

Knogler, M. / *Lankes,* F. (2007): Flexicurity: Vorbild für die neuen Mitgliedsstaaten (MOEL)?, in: Kurzanalysen und Informationen, Osteuropa Institut München, Nr. 27

Knogler, M. / *Quaisser,* W. (2006): Arbeitsmärkte und Arbeitsmarktpolitik in den neuen EU-Mitgliedsländern – Leidet Ostmitteleuropa an der „europäischen Krankheit"? in: Ifo-Schnelldienst.59 (7), 31 – 33.

Kuitto, K. (2007): Coping with the costs of transition – patterns of social outcomes and welfare policy efforts in Central and Eastern Europe, ESPANET Annual Conference, 20- 22 September 2007, Wien.

Kvist, J. (2004): Does enlargement start a Race to the Bottom? Strategic Interaction among EU Member States in Social Policy, in: Journal of European and Social Policy 14 (3), 301 – 318.

Layard, R. / *Nickell,* S. / *Jackman,* R. (1991): Unemployment. Macroeconomic Performance and the Labour Market, Oxford.

Lourdelle, H. (2002): Central and Eastern European Countries: the Transition from a Planned to a Market Economy – What Consequences for Social Security? in: Sarfati, H. / Bonoli, G. (Hrsg.): Labour Market and Social Protection Reforms in International Perspective. Parallel or converging tracks?

McKinnon, R. (1963): Optimal Currency Areas and the European Experience, http: //www.stanford.edu/~mckinnon.

McKinnon, R (1963): Optimal Currency Areas, in: American Economic Review 53, 717 – 724.

Mongelli, F. P. (2005): What is EMU telling us about the properties of optimum currency areas? in: Journal of Common Market Studies 43 (3), 607 – 635.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mundell, R.A. (1961): A Theory of Optimal Currency Areas, in: American Economic Review 51, 657 – 664.

Nickell, S. (2006): A Picture of European Unemployment: Success and Failure, in: Werding, M. (Hrsg.): Structural Unemployment in Western Europe. Reasons and Remedies, Cambridge / Mass., 9 – 51.

Nickell, S. / *Layard,* R. (1999): Labor Market Institutions and Economic Performance, in: Ashenfelter, O. / Card, D. (Hrsg.): Handbook of Labor Economics, Vol. 3, Amsterdam u. a., 3029 – 3084.

Nicoletti, G. / *Scarpetta,* S. (2007): Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD, in: Eicher, T.S. / Garcia-Penalosa, C. (Hrsg.): Institutions, Development, and Economic Growth. Cambridge / Mass., 81 – 120.

Nienhaus, V. (2007): Strukturpolitik, in: Apolte T. et al. (Hrsg): Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, 513 – 556.

OECD (2006): Employment Outlook 2006, Paris.

Patterson, B. / *Amati,* S. (1998): Adjustment to asymmetric shocks, Directorate-General for research, Working Paper, Economic Affairs Serie, ECON-104.

Peters, H. (2006): Theorie optimaler Währungsräume vor dem Hintergrund der EU-Erweiterung, in: List Forum für Wirtschaft- und Finanzpolitik 32 (3), 214- 239.

Rabe, B. (2004): Reform der Arbeitslosenversicherung: Lehren aus den interationalen Wirkungsanalysen, in: Sozialer Fortschritt Heft 7, 178 – 185.

Radziwill, A. / *Wallewski,* M. (2006): Productivity Growth, Wage Flexibility and Future EMU Membership in selected EU New Member States. Background Paper to the Euroframe Special Report „Convergence and Integration of the new member states to the euro area“, CASE.

Rae, D. / *Sollie,* M. (2007): Globalisation and the European Union. Which countries are best placed to Cope?, in: OECD Economics Department Working Paper Nr. 586.

Ramaswamy, R. / *Rowthorn,* R. (1993): Centralized Bargaining, Efficiency Wages and Flexibility, IMF Working Paper No. 25, Washington D.C.

Raveaud, G. (2007): The European Employment Strategy: Towards more and better Jobs?, in: JCMS 45 (2), 411 – 434.

Romer, P. (1986): Increasing Returns and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy 94 (5), 1002 – 1037.

Rovelli, R. / *Bruno,* R. (2007): Labor Market Policies and Outcomes: Cross Country Evidence for the EU-27, IZA Discussion Paper Nr. 3161.

Rowthorn, R. E. (1975a): What Remains of Kaldor's Law?, in: Economic Journal, Vol. 13 (2), 1019.

– (1975b): A Reply to Lord Kaldor's Comment, in: Economic Journal, Vol. 13 (4), 897 – 901.

– (1979): A Note on Verdoorn's Law, in: Economic Journal, Vol. 17(2), 131–133.

Ruckriegel, K.-H. / *Seitz,* F. (2003): EU-Erweiterung, Währungsunion und Balassa-Samuelson-Effekt, in: WiSt, Heft Nr. 2, 94 – 100.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rutkowski, J. (2004): Labor Market Interventions during the Transition in ECA. In: Spectrum (Summer), World Bank, Washington, D.C.

– (2007): From the Shortage of Jobs to the Shortage of Skilled Workers: Labor Markets in the EU New Member States. IZA Discussion Paper Nr. 3202.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (2007): Jahresgutachten 2006 / 07, Widerstreitende Interessen – Ungenutzte Chancen.

Samuelson, P. (1964): Theoretical notes in Trade Problems, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 46, 145 – 154.

Schäfer, H. (2005): Beschäftigungs- und Arbeitslosigkeitsschwellen – Interpretation und internationaler Vergleich, in: IW-Trend Heft 2.

Schubert, K. / *Hegelich,* S. / *Bazant,* U. (2007): Europäische Wohlfahrtssysteme: Stand der Forschung – theoretisch-methodische Überlegungen, in: Schubert, K. / Hegelich, S. / Bazant, U. (Hrsg.): Europäische Wohlfahrtssysteme. Ein Handbuch. Wiesbaden, 13 – 47.

Schulz-Nieswandt, F. / *Maier-Rigaud* (2007): Die OECD als sozialpolitischer Ideengeber? Eine Analyse der Wirkungen auf die EU im Kontext der Globalisierung, in: Linzbach, Ch. et al. (Hrsg.): Globalisierung und Europäisches Sozialmodell, Baden-Baden, 399 – 422.

Schulz-Nieswandt, F. / *Sesselmeier,* W. (2006): Arbeitsmarkt Deutschland: Effekte der EU-Mitgliedschaft, in: Wessels, W. / Diedrichs, U. (Hrsg.): Die neue Europäische Union: im vitalen Interesse Deutschlands? Studie zu Kosten und Nutzen der Europäischen Union für die Bundesrepublik Deutschland, Berlin, 73 – 102.

Sesselmeier, W. / *Funk,* L. / *Waas,* B. (2008): Arbeitsmarkttheorien. Eine ökonomisch-juristische Einführung, Heidelberg.

Straubhaar, T. (2000): Internationale Migration. Gehen oder Bleiben: Wieso gehen wenige und bleiben die meisten? HWWA Discussion Paper Nr. 111.

Svejnarx, J. (2002): Labor Market Flexibility in Central and Eastern Europe, William Davidson Working Paper No. 496.

Tagkalakis, A. (2006): Labour Market reform in a monetary union, in: Oxford Economic Papers 58, 655 – 680.

Taschowski, P. (2006): Soziale Sicherheit, Wachstum und Integration: Chancen und Herausforderungen für die Transformationsländer Mittel- und Osteuropa, Marburg.

Trumm, A. / *Ainsaar,* M. (2007): Zwischen Marginalität und Universalismus: Das estnische Wohlfahrtssystem, in: Schubert, K. / Hegelich, S. / Bazant, U. (Hrsg.): Europäische Wohlfahrtssysteme, Ein Handbuch, Wiesbaden, 187 – 207.

Vandenbrande et al. (2006): Mobility in Europe. Analysis of the 2005 Eurobarometer on geographical and Labour market mobility, European Foundation of Improvement and Living and Working conditions.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Getrennt marschieren, vereint schlagen: Nationale Geldpolitik im Euro-Raum

Von *Fritz Helmedag*, Chemnitz

Abstract

In the eyes of many observers, the European Central Bank pursues an interest rate policy in lieu of the announced money supply control. However, the claimed negative correlation between interest rates and the price level has neither empirically nor theoretically been demonstrated convincingly. Rather, central bankers should pay attention to interest rate ceilings that are determined by the respective nominal growth rate. Against this background, suggestions how to shape monetary policy according to national requirements are made.

A. Verschiedene Länder, ein Zahlungsmittel

Seit dem 1. Januar 2009 gilt der Euro in 16 Staaten der Europäischen Union als gemeinsame Währung. Mit der Verwendung eines einheitlichen Geldes haben die Mitglieder ihre monetäre Souveränität auf das „Europäische System der Zentralbanken" übertragen.

Vor dieser Kulisse suggeriert die Überschrift dieser Abhandlung zweierlei: Nationale Geldpolitik sei unter Umständen nicht nur wünschenswert, sondern zumindest prinzipiell auch realisierbar. Falls dem so ist, impliziert dies wiederum, dass sich die intensiv geführte Debatte um ein optimales Währungsgebiet in einem zu engen Rahmen bewegt hat. Bei dem Problemkreis geht es grundsätzlich darum, die Transaktionskostenvorteile eines einheitlichen Zahlungsmittels gegen den Verlust an länderspezifischen Gestaltungsmöglichkeiten abzuwägen. Laut herrschender Meinung darf es beides zugleich nicht geben: Einheitliches Geld bedinge einheitliche Geldpolitik.[1] Die im Kommenden präsentierten Thesen sollen diese Position in Zweifel ziehen, wobei auf etliche theoretisch und lehrgeschichtlich reizvolle Aspekte verzichtet werden muss. Ebenso bleiben die Erörterung der Transmissionsmechanismen monetärer Impulse sowie empirische Vergleiche außen vor.

[1] Vgl. *Issing,* Otmar: The Single Monetary Policy of the European Central Bank: One Size Fits All, in: International Finance, Vol. 4 (2001), S. 441 – 462.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gemäß Art. 105 (1) des Vertrages der Europäischen Gemeinschaft ist das vorrangige Ziel der Europäischen Zentralbank (EZB), „... die Preisstabilität zu gewährleisten". Zunächst wird beleuchtet, wie die supranationale Instanz ihrer Aufgabe gerecht werden möchte. Bemerkenswerterweise passt ihr angeblicher Instrumenteneinsatz nicht so recht zum beobachtbaren Verhalten. Inzwischen hat sich der Eindruck weit verbreitet, die EZB betreibe statt Geldmengen- eher Zinspolitik.[2] Dann erhebt sich allerdings die Frage, ob damit eine Regulierung des Preisniveaus im intendierten Sinn überhaupt möglich ist.

Erstaunlicherweise wird dieser Komplex in der Öffentlichkeit kaum diskutiert: Es gilt als sicher, dass die Inflation durch einen Anstieg der Zinsen gebremst werde. Diese gängige Meinung entpuppt sich freilich als Vorurteil: Theorie und Praxis liefern eher Argumente für eine gleichgerichtete Bewegung.

Wenn jedoch die unterstellte inverse Beziehung zwischen Zins- und Preisniveau nicht trägt, ist zu klären, woran sich die Geldpolitik dann orientieren sollte. Hier wird dafür plädiert, *Obergrenzen* für die Zinssätze in den Ländern abzuleiten. Eine daran orientierte „Nationalisierung" der Geldpolitik verspricht, den Wohlstand in den einzelnen Wirtschaftsräumen besser zu fördern als die zentrale Festlegung für teilweise recht differierende ökonomische Gegebenheiten.

B. Programm und Politik der Europäischen Zentralbank

Repräsentanten der EZB werden nicht müde zu betonen, dass ihre Strategie auf zwei Säulen ruhe: Neben die Berücksichtigung „wirtschaftlicher" Größen wie die Entwicklungen des Inlandsprodukts, der Beschäftigung, der Staatsfinanzen etc. trete die „monetäre Analyse", welche sich den Veränderungen der Geldmengenaggregate widmet.[3] Dieses Konzept findet sich seit langem in zahlreichen Publikationen der Deutschen Bundesbank. Nach wie vor sieht sie einen „relativ engen empirischen Zusammenhang zwischen Geldmenge und Preisen."[4] Die Einschätzung stützt sich auf die Quantitätsgleichung:

$$M \cdot V = P \cdot Y \tag{1}$$

[2] Tatsächlich versuchen Notenbanken, den Tagesgeldsatz im Handel der Kreditinstitute mit Zentralbankgeld zu steuern. Vgl. *Ruckriegel,* Karlheinz / *Seitz,* Franz: Die operative Umsetzung der Geldpolitik: Eurosystem, Fed und Bank of England, in: Wirtschaftsdienst, 86. Jg. (2006), S. 540 – 548.

[3] Vgl. etwa *Europäische Zentralbank*: Interpretation der monetären Entwicklung seit Mitte 2004, in: Monatsbericht Juli 2007, S. 57 – 83. Siehe ferner *Europäische Zentralbank*: Die Geldpolitik der EZB, Frankfurt a.M. 2004, S. 41 ff.

[4] *Deutsche Bundesbank*: Der Zusammenhang zwischen Geldmenge und Preisen, in: Monatsbericht Januar 2005, S. 15 – 27, S. 15. Im Zeitablauf hat sich das Argumentationsmuster der Währungshüter in Nuancen gewandelt. Vgl. *Deutsche Bundesbank*: Zum Zusammenhang zwischen Geldmengen- und Preisentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland, Monatsbericht Januar 1992, S. 20 – 29.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erläuternd schreibt die Zentralbank: „Demnach entspricht die umlaufende Geldmenge, *M,* multipliziert mit der Umlaufgeschwindigkeit, *V,* dem Produkt aus Preisniveau, *P,* und realem Bruttoinlandsprodukt, *Y.*“[5] Nun wissen alle kundigen Thebaner, dass die scheinbar einfache Formel erst auf Grund von im Einzelnen durchaus umstrittenen Hypothesen wirtschaftspolitische Relevanz erlangt. So erweist sich – um nur ein Beispiel zu geben – die Weglassung der Vermögenstransaktionen als kühne Abstraktion.[6]

Aus empirischer Sicht steht die Quantitätstheorie ebenfalls unter gehörigem Druck. Studien zeigen, dass sich die Wirtschaft die Zahlungsmittel schafft, welche sie braucht: Modernes Kreditgeld ist endogen.[7] Dementsprechend ist die Geldmenge in der weiten Abgrenzung – die Forderungen des Publikums gegenüber dem Bankensystem – in den letzen Jahren im Euro-Raum zum Teil mit zweistelligen Raten expandiert, während sich die Teuerung in recht bescheidenem Rahmen bewegte.

Vor diesem Hintergrund kommt die Deutsche Bundesbank nicht umhin einzuräumen, „. . . dass es in der kurzen Frist keine monokausale Beziehung zwischen Geldmenge und Preisen gibt.“[8] Die Neutralität des Geldes gelte aber in der langen Frist: „Trendmäßig geht eine Erhöhung des Geldmengenwachstums mit einem Anstieg der Inflationsrate im gleichen Maße einher.“[9] Die Zentralbank weist deshalb nach wie vor der Geldmengenentwicklung einen hohen Rang zu.[10] Zum Eklat kam es allerdings, als im November 2006 im Rahmen der 4. Zentralbankkonferenz[11] namhafte Forscher die Meinung vertraten, die Geldmenge spiele in Wahrheit für die EZB-Politik keine ausschlaggebende Rolle. Dem widersprachen erwartungsgemäß führende Vertreter der gastgebenden Institution.[12]

Dabei lag die Diagnose der Wissenschaftler durchaus in der Luft. Seit längerem zeigen Studien, dass die offiziell propagierte Geldmengensteuerung auch im praktischen Tagesgeschäft der Deutschen Bundesbank einen untergeordneten Rang ein-

---

5 *Deutsche Bundesbank*: Der Zusammenhang . . . , a. a. O., S. 18.

6 Vgl. *Deutsche Bundesbank*: Der Zusammenhang zwischen monetärer Entwicklung und Immobilienmarkt, in: Monatsbericht Juli 2007, S. 15 – 27.

7 Vgl. *Howells,* Peter: The Endogeneity of Money: Empirical Evidence, in: University of the West of England, Economics Discussion Paper Series No 05 / 13, December 2005. Einen Überblick liefert *Palley,* Thomas I.: Endogenous Money: What it is and Why it Matters, in: Metroeconomica, Vol. 53 (2002), S. 152 – 180.

8 *Deutsche Bundesbank*: Der Zusammenhang . . . , a. a. O., S. 24.

9 Ebenda, S. 25.

10 Die Fed veröffentlicht demgegenüber seit 23. März 2006 nicht einmal mehr die Daten über M3. Vgl. www.federalreserve.gov / releases / h6 / 20060323 / h6.txt [13. 10. 08].

11 Inzwischen liegt der Tagungsband vor. Vgl. *Beyer,* Andreas / *Reichlin,* Lucrezia (Hrsg.): The Role of Money – Money and Monetary Policy in the Twenty-First Century, European Central Bank 2008.

12 Vgl. dazu die Zeitungsberichte in: *Deutsche Bundesbank*: Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 48, 15. November 2006, S. 12 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahm.[13] Inzwischen hat sich sogar ein „New Consensus“ etabliert: „. . . a common view of macroeconomics is now pervasive in policy-research projects at universities and central banks around the world.“[14] Diese ebenfalls als „new Keynesian economics“ oder als „new neoclassical synthesis“ bezeichnete Weltsicht besteht im Kern aus fünf Elementen:

1. Die Potenzialentwicklung des Inlandsprodukts wird angebotsseitig mit dem Solow-Wachstumsmodell erklärt.
2. Langfristig gebe es keinen trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit.
3. In der kurzen Frist existiere eine Austauschbeziehung zwischen Preisniveauveränderung und Unterbeschäftigung.
4. Erwartungen seien endogen und wichtig.
5. Die Zentralbankpolitik richte sich an Regeln oder Reaktionsfunktionen aus, um die Tagesgeldsätze zu beeinflussen.

Insbesondere aus postkeynesianischer Sicht ist vielfältige und vehemente Kritik an der herrschenden Standardtheorie geübt worden.[15] Darauf kann im Einzelnen nicht eingegangen werden, der fünfte Punkt gehört indes zum Thema.

C. Orientierungsmarken der Zinspolitik

Wenn die Währungshüter tatsächlich versuchen, die Zinsen zu regulieren, sollte eine Vorstellung vorhanden sein, wie der jeweils „richtige Preis“ für die Überlassung von Kaufkraft lautet. Nun zeigt sich aber, dass die Beschreibung des Zentralbankverhaltens zwar empirisch zutreffen mag, jedoch schwach begründet ist. Außerdem gebricht es an einer normativen Leitlinie, wie hoch die Zinsen sein sollten. Dieses Manko lässt sich allerdings überwinden, indem man sich Gedanken zum Verhältnis zwischen der realen und der monetären Sphäre einer Wirtschaft macht.

---

[13] Vgl. etwa *Bernanke,* Ben / *Mihov,* Ilian: What Does the Bundesbank Target?, in: European Economic Review, Vol. 41 (1997), S. 1025 – 1053.

[14] Vgl. *Taylor,* John B.: Teaching Modern Macroeconomics at the Principles Level, in: The American Economic Review, Vol. 90 (2000), S. 90 – 94.

[15] Vgl. nur *Gnos,* Claude / *Rochon,* Louis-Philippe: The New Consensus and Post-Keynesian Interest Rate Policy, in: Review of Political Economy, Vol. 19 (2007), S. 369 – 386 und *Kriesler,* Peter / *Lavoie,* Marc: The New Consensus on Monetary Policy and its Post-Keynesian Critique, in: Review of Political Economy, Vol. 19 (2007), S. 387 – 404.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Geldzins und Güterpreise

Etliche Untersuchungen haben gezeigt, dass die Zinspolitik der Zentralbank normalerweise ziemlich gut mit der sog. Taylor-Regel[16] abgebildet wird:

$$i_T = r + \pi + \gamma(\pi - \pi^*) + \varphi(y - y^*) \quad \text{mit} \quad r, \pi, \gamma, \varphi \geq 0 \tag{2}$$

Dabei bezeichnet i_T den Taylor-Zinssatz, r den realen oder natürlichen Zinssatz, π und π^* stehen für die tatsächliche bzw. die angestrebte Preisniveauveränderung, y sowie y^* symbolisieren die Wachstumsraten des beobachteten bzw. des potenziellen Inlandsprodukts.[17] Die Parameter γ und φ geben an, wie stark die Preis- oder Outputlücken den Zinssatz berühren. In seinen Schätzungen für die USA setzt Taylor r und π^* auf 2 %. Mit den Verhaltenskoeffizienten γ und φ in Höhe von jeweils 0,5 gelang es, die Geldpolitik der Fed recht genau widerzuspiegeln.

Die populär gewordene, wenngleich inoffizielle Daumenregel leistet indes nicht, was man sich von ihr vor oder hinter den Kulissen verspricht. Der letzte Ausdruck auf der rechten Seite der Taylor-Regel insinuiert, dass einer geringeren Kapazitätsauslastung eine Zinssenkung (zumindest kurzfristig) entgegenwirkt. Soweit diese Vorstellung auf zinselastischen Investitionen beruht, wird dieses Vertrauen jedoch in konjunkturellen Schwächephasen regelmäßig enttäuscht. Noch kritischer ist die mit dem vorletzten Klammerausdruck verbundene Annahme, eine übermäßige Teuerung ließe sich durch Zinserhöhungen bekämpfen. Laut Formel (2) beschwört *ceteris paribus* eine über der Toleranzschwelle liegende Inflation einen Zinssatzanstieg herauf. Schaut man sich nach einer Rechtfertigung dieser Reaktion um, sieht es düster aus.

Tatsächlich hat schon Thomas Tooke (1774 – 1858) nach umfangreichen statistischen Erhebungen im Rahmen der Banking-Currency-Kontroverse[18] Skepsis gegenüber der inversen Beziehung geäußert: „... a reduced rate of interest has no necessary tendency to raise the prices of commodities. On the contrary, it is a cause of diminished cost of production, and consequently of cheapness.“[19] Seitdem gibt

---

[16] Vgl. *Taylor,* John B.: Discretion versus Policy Rules in Practice, in: Carnegie-Rochester-Conference Series on Public Policy, Vol. 93 (1993), S. 195 – 214. Die Nicht-Negativitätsannahme dient dem Ausschluss von Sonderfällen.

[17] Die Bundesbank berechnet das Potenzialwachstum mit Hilfe eines Hodrick-Prescott-Filters. Vgl. Deutsche Bundesbank: Der Zusammenhang ..., a. a. O., S. 19 und *Hodrick,* Robert J. / *Prescott,* Edward C.: Postwar U.S. Business Cycles: an Empirical Investigation, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 29 (1997), S. 1 – 16. Die Methode ist (wie andere Verfahren) mehr oder weniger willkürlich, da der Gewichtungsfaktor der summierten zweiten Differenzen frei gewählt werden darf, wenngleich sich gewisse Konventionen etabliert haben. Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 2003 / 04, Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren, S. 412 ff.

[18] Eine Zusammenfassung bietet *Helmedag,* Fritz: Geld: Einführung und Überblick, in: Knapps Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens (CD), Aufl. 2007, Frankfurt a.M., Artikel 4390.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es etliche Hinweise, die auf eine *positive* Korrelation zwischen Geldzins und Güterpreisen deuten. Namhafte Autoren wie Knut Wicksell (1851 – 1926) und Alfred Marshall (1842 – 1924) haben nach Begründungen des Phänomens gesucht, das Keynes (1883 – 1946) (wenig glücklich) als Gibson-Paradoxon etikettierte, eines „der unumstößlichsten empirischen Fakten“.[20] Der Börsenanalyst A. H. Gibson hatte in einer Artikelserie in den 20er Jahren des 20. Jahrhunderts für die Periode des Goldstandards eine erstaunliche Parallelität zwischen Zins- und Preisniveau konstatiert.[21] In den Vereinigten Staaten ist der gleiche Sachverhalt als „Wright-Patman effect“ bekannt geworden. Der Kongressabgeordnete John William Wright Patman (1893 – 1976) argumentierte 1970, dass eine Zinserhöhung zur Inflationsbekämpfung darauf hinausliefe, „Benzin ins Feuer zu schütten“.[22] In Lateinamerika spricht man in diesem Kontext vom Cavallo-Effekt.[23]

Doch nicht nur die Daten nähren Bedenken, ob das Straffen der Zinszügel Geldwertminderungen verzögert. Ohne allzu sehr ins Detail zu gehen, liefern unterschiedliche Denkschulen Ergebnisse, die eher den gegenteiligen Befund stützen. Aus kreislauftheoretischer Sicht hat bereits Carl Föhl (1901 – 1973) im Jahr 1937 darauf aufmerksam gemacht, dass Zinsen ebenso wie die für einen Zeitraum kontrahierten Löhne im Umsatz auftauchen und sich damit gewiss nicht negativ in der Preisbildung niederschlagen.[24]

Ebenso bewegen sich Preisniveau und Zinssatz in der zeitgenössischen Standard-Makroökonomik gleichgerichtet. Weil die auf Hicks zurückgehende Keynes-Interpretation[25] die Preise ausblendet, wurde der Kurvenapparat für das Gleichgewicht auf dem Güter- (IS) und dem Geldmarkt (LM) in aggregierte Angebots- (AS) und Nachfragefunktionen (AD) transformiert. Kaufkraftveränderungen verschieben dabei über Realkasseneffekte die LM-Kurve. Die einschlägigen Abbil-

---

19 *Tooke,* Thomas: An Inquiry into the Currency Principle, London 1844 (Faksimile-Ausgabe 1997), S. 124.

20 Vgl. *Keynes,* John M.: Vom Gelde (1931), 3. Aufl., Berlin 1983, S. 458. Keynes’ Bezugsrahmen ist die Quantitätstheorie, wonach eine größere Geldmenge die Preise nach oben treibe, ohne auf Dauer den Zinssatz zu beeinflussen. Wenn überhaupt, könne er kurzfristig nur sinken; ein Anstieg wirkt vor dieser Kulisse widersinnig.

21 Vgl. näher *Klump,* Rainer: Geld, Währungssystem und optimales Wachstum, Tübingen 1993, S. 151 ff.

22 Vgl. *Ambrosi,* Gerhard M.: Angebotswirkungen von Geldpolitik – Der *Föhl-Patman Effekt* und seine makroökonomische Bedeutung, in: Gabriel, Jürgen / Neugart, Michael (Hrsg.): Ökonomie als Grundlage politischer Entscheidungen, Opladen 2001, S. 243 – 270, S. 249.

23 Namenspatron ist der 1946 geborene argentinische Politiker Domingo Cavallo. Vgl. zur näheren Beschreibung *Treadgold,* Malcolm: Macroeconomic Management in Asian-Pacific Developing Countries, in: Asian-Pacific Economic Literature, Vol. 4 (1990), S. 3 – 40.

24 Vgl. *Föhl,* Carl: Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf, 2. Aufl., Berlin 1955, S. 216 ff.

25 Vgl. *Hicks,* John R.: Mr. Keynes and the „Classics“; a Suggested Interpretation, in: Econometrica, Vol. 5 (1937), S. 147 – 159.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dungen messen auf der Abszisse zwar weiterhin den Output, im Kontrast zum Vorläufermodell tragen sie jedoch nicht mehr den Zinssatz auf der Ordinate ab, sondern das Preisniveau.[26] Im Ergebnis korrespondiert ein hoher Zinssatz mit einem hohen Preisniveau *et vice versa.* Damit *widerspricht* das gängige Erklärungsmuster der These, ein Zinsanstieg bremse die Inflation. Vor diesem Hintergrund ist vielleicht verständlich, warum Zentralbankvertreter nach wie vor die Quantitätstheorie in Ehren halten: Bei allen Mängeln verfügt man offenbar über kein theoretisch überzeugenderes Konzept.

II. Die Fisher-Äquivalenz

Es ist möglich, die Ermittlung einer „richtigen" Zinshöhe auf festeren Boden zu stellen. Ein Blick auf den modernen Klassiker Irving Fisher (1867 – 1947) erweist sich diesbezüglich als hilfreich. Er hat dem Fragenkreis große Aufmerksamkeit gewidmet: „No problem in economics has been more hotly debated than that of the various relations of price levels to interest rates"[27].

Wie Wicksell unterscheidet Fisher zur Aufklärung des Sachverhalts einen natürlichen von einem nominalen Zinssatz. Hinter seinen umfangreichen Darlegungen verbirgt sich ein von ihm bereits 1896 veröffentlichtes Gleichgewichtskonzept.[28] Angenommen, der Eigentümer einer Menge eines physischen Gutes (A) – beispielsweise Weizen –, stehe vor zwei Verwertungsalternativen. Einerseits lässt sich der Besitz zum aktuellen Preis (p_0) versilbern, um den Erlös zu einem Nominalzins (i) für eine Periode anzulegen. Andererseits soll es möglich sein, das Vermögen in einen Produktionsprozess einzubringen, wo es sich mit einer bestimmten realen Zins- bzw. Wachstumsrate (r) vermehrt. Nach einer Zeiteinheit kann der Ertrag zum (erwarteten oder sicheren) Preis (p_1) verkauft werden. Die Indifferenz des betrachteten Akteurs zwischen realer und monetärer Sphäre erfordert:

$$A(1+r)p_1 = Ap_0(1+i) \tag{3}$$

Meist leitet man daraus die sog. Fischer-Formel ab, welche den Gleichgewichtszinssatz i_F durch die Komponenten des nominellen Wachstums bestimmt[29]:

$$i_F = \pi + r + \pi r \quad \text{mit} \quad \pi \equiv \frac{p_1 - p_0}{p_0} \tag{4}$$

[26] Vgl. *Romer,* David: Keynesian Macroeconomics without the LM Curve, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 14 (2000), S. 149 – 169.

[27] *Fisher,* Irving: The Theory of Interest, New York 1930 (Nachdruck 1977), S. 399.

[28] Vgl. *Fisher,* Irving: Appreciation and Interest, New York 1896 (Nachdruck 1965).

[29] „These rates are mutually connected, and our task has been merely to state the law of that connection. We have not attempted the bolder task of explaining the rates themselves." Ebenda, S. 92.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Andererseits liefert die Bedingung (3) für gegebene monetäre und reale Zinssätze die „notwendige Inflation“ π_F:

$$\pi_F = \frac{i - r}{1 + r} > 0 \quad \text{für} \quad i > r \tag{5}$$

Überträgt man das Kalkül fehlender Arbitragegelegenheiten auf die Gesamtwirtschaft, ruft offenbar eine übereinstimmende Lukrativität im güterwirtschaftlichen und finanziellen Bereich Kaufkraftschwund hervor, sobald die nominale die reale Verwertungsrate übertrifft. *Ceteris paribus* sind die Rendite auf Geld und das Preisniveau *positiv* miteinander korreliert; im Stagnationsfall ($r = 0$) schlägt sich ein höherer Zinssatz voll in einer Teuerung nieder:

$$0 < \frac{\partial \pi_F}{\partial i} = \frac{1}{1 + r} \leq 1 \tag{6}$$

Bisher wurde die Problematik aus Sicht eines Investors betrachtet. Nun wird die Perspektive gewechselt, um ein zweites Kriterium zur Ermittlung angemessener Zinsen zu gewinnen.

III. Nachhaltige Verschuldung

In Deutschland leidet insbesondere die Finanzierung öffentlicher Ausgaben auf Pump unter einer schlechten Presse. Der vor Einführung des Euro geschnürte Stabilitäts- und Wachstumspakt sollte die Mitgliedsländer zur Haushaltsdisziplin anhalten. Die bekannten Maastricht-Kriterien wurden nicht zuletzt formuliert, um Vertrauen in die neue Währung zu schaffen. Allerdings ist Kapitalismus ohne Schulden zum Scheitern verurteilt, da sich die autonome Nachfrage sowie die Profite jeweils aus Geldvermögensabbau speisen. Investitionen, Budgetdefizite und Außenbeitrag bestimmen über Multiplikatorprozesse die Höhe des Inlandsprodukts und der Beschäftigung.[30] Ohne negativen Finanzierungssaldo des Fiskus fiele die Wirtschaftstätigkeit bescheidener aus, weil die Privaten schon aus einem geringeren Nationaleinkommen die kompensatorischen Ersparnisse bildeten.[31]

Wer Kredit genießt, kann sich mehr leisten als er verdient. Wie weit darf man sich verschulden, ohne den Ruf als solventer Darlehensnehmer aufs Spiel zu setzen? Jeder Haushalt ist mit einer Budgetrestriktion konfrontiert, die für einen uniformen Schuldzins i_D wie folgt aussieht:

---

[30] Den Verfechtern eines staatlichen Schuldenverbots ist wohl unklar, dass damit die Gewinne systematisch schrumpfen. Vgl. zu den Kreislaufzusammenhängen *Helmedag,* Fritz: Gesamtwirtschaftliche Bestimmungsgründe der Gewinne und des Arbeitsvolumens, in: Wirtschaftsdienst, 87. Jg. (2007), S. 412 – 416.

[31] Vgl. *Helmedag,* Fritz: Ist das starre Festhalten an den Maastricht-Kriterien sinnvoll?, in: Wirtschaftsdienst, 84. Jg. (2004), S. 601 – 604.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(7) Ausgaben (A) + Zinszahlungen ($i_D D$) – Einkommen (E) = Neuverschuldung (ΔD)

Teilt man diesen Ausdruck durch die aufgelaufenen Defizite (D), erhält man in Symbolen:

$$\frac{A-E}{D} + i_D = \frac{\Delta D}{D} \tag{8}$$

Die Bonität schwindet, wenn die Schuldenquote eine kritische Schwelle überschreitet. Die Maastricht-Kriterien setzen diese Marke für den Staat auf maximal 60% des Bruttoinlandsprodukts. Das jeweilige Limit ist erreicht, wenn das Einkommen und die Verbindlichkeiten mit gleicher Rate (g) wachsen:

$$\frac{\Delta E}{E} = \frac{\Delta D}{D} \equiv g \tag{9}$$

Die Substitution des Ausdrucks (9) in Gleichung (8) bringt:

$$\frac{A-E}{D} + i_D = g \tag{10}$$

Ohne steigende bzw. bei sinkender Schuldenquote vermag ein öffentlicher oder privater Haushalt mehr als seine Bezüge zu verbrauchen, sofern der Zinssatz unter der prozentualen Erhöhung des Einkommens liegt.[32] Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene besteht diese Größe aus der Summe der realen Wachstums- und der Inflationsrate. Die allgemeine Bedingung für einen dauerhaften Ausgabenüberschuss lautet demnach:

$$i_D < g = \pi + r \quad \Rightarrow \quad A > E \tag{11}$$

Damit ist eine weitere Norm gewonnen, um Zinspolitik zu verankern. Noch ist aber offen, wie das geschehen könnte.

D. Optionen nationaler Zentralbankpolitik

Welches Zwischenziel sollte die Geldpolitik wählen? Es liegt nahe, die abgeleiteten Zinsbindungen (4) und (11) zusammenzuführen:

$$i_D < \pi + r \leq \pi + r + \pi r = i_F \tag{12}$$

Zunächst ist damit eine absolute Obergrenze des Zinssatzes gemäß der Fisher-Äquivalenz fixiert. Zur Förderung der Realwirtschaft sowie zur Erzielung eines primären Budgetüberschusses dürfte es im Übrigen regelmäßig angezeigt sein, den Nominalzins unter die Summe aus Inflations- und Wachstumsrate zu drücken. Der „Normalfall“ verlangt eine geringere Rendite im monetären Bereich als in der Produktionssphäre. Ein solcher Plafond beschränkt einen überproportionalen Anstieg der Erträge aus Finanzanlagen, welche wegen des Zinseszinseffekts ohnehin dazu tendieren, die Sachvermögensakkumulation in den Schatten zu stellen.

[32] Vgl. *De Grauwe*, Paul: Economics of Monetary Union, 7. Aufl., Oxford 2007, S. 222.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Orientieren sich die Währungshüter an der vorgeschlagenen Deckelung, leisten sie den ihnen tatsächlich zu Gebote stehenden Beitrag zur Kaufkraftsicherung. Es muss eben beachtet werden, dass sich insbesondere Determinanten wie Lohn- und Umsatzsteuersätze, Ressourcenknappheiten und nicht zuletzt die Wettbewerbsverhältnisse in der Inflationsrate widerspiegeln. Die Geldpolitik trägt für die genannten Faktoren indes keine Verantwortung.[33]

Wie ist die ermittelte Maxime (12) konkret zu deuten? Einerseits wäre zu klären, was unter dem realen Zinssatz zu verstehen ist. Dazu kursieren in der Ökonomik seit langem konkurrierende Meinungen, die eine längere Abhandlung verdienten. Andererseits müsste entschieden werden, ob die tatsächliche oder die tolerierte bzw. angestrebte Teuerung einzusetzen ist.

Aus zwei Gründen können diese Fragenkomplexe hier außen vor bleiben. Zunächst erlauben die Kleinerzeichen in den Vorschriften (11) bzw. (12) den Verzicht auf eine theoretisch fundierte Präzisierung. Außerdem gibt es in der Wirklichkeit ein ganzes Spektrum von Zinshöhen für verschiedene Darlehensnehmer und Risikoklassen, so dass in dieser Hinsicht ebenfalls Freiheitsgrade bestehen. Vor dieser Kulisse drängt sich eine pragmatische Vorgehensweise auf.

In einer ersten Annäherung erscheint es plausibel, der Zinspolitik Erfolg zu bescheinigen, wenn der Fiskus als sicherster Schuldner Kredit zu Prozentsätzen erhält, welche zwischen der realen und nominalen Wachstumsrate des Nationaleinkommens liegen. Regelgebundene Geldpolitik gewinnt so gesehen eine neue Bedeutung.

Da in der Euro-Zone die jährliche Mehrproduktion und der Kaufkraftschwund voneinander abweichen können, sollten die Zentralbanken die Kompetenz erhalten, die Darlehenskonditionen in ihrem Zuständigkeitsbereich zu gestalten. Zwei Möglichkeiten seien erwähnt.

In anderem Zusammenhang wurde schon vorgeschlagen, variierende Mindestreservesätze für einzelne Aktiva zu erheben, um unterschiedlichen Vermögenspreisentwicklungen geldpolitisch zu begegnen.[34] Im Zuge einer solchen Neuausrichtung ließe sich den Notenbanken der einzelnen Länder ein Ermessensspielraum einräumen. Bleibt es bei einer Reservehaltung der Kreditinstitute, die weiterhin an den Verbindlichkeiten anknüpft, sind regional gefächerte Sätze denkbar.[35] Das Kosten*senkungs*potenzial des Instrumenteneinsatzes hält sich freilich solange in

---

[33] Konsequenterweise müsste die Preisniveaumessung an Hand der Lebenshaltungskosten überdacht werden. Ein Schritt in diese Richtung ist die Berechnung einer „Kerninflation“, die Energie- und Nahrungsmittelpreise ausklammert.

[34] Vgl. *Holz,* Michael: Asset-Based Reserve Requirements: A New Monetary Policy Instrument for Targeting Diverging Real Estate Prices in the Euro Area, in: Intervention, Vol. 4 (2007), S. 331 – 351.

[35] Vgl. *Gischer,* Horst / *Weiß,* Mirko: Inflationsdifferenzen im Euroraum – Zur Rolle des Balassa-Samuelson-Effekts, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 32 (2006), S. 16 – 37, S. 37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Grenzen, wie die EZB – im Gegensatz zu Bundesbank-Zeiten – Mindestreserven mit dem Zuteilungssatz der Hauptrefinanzierungsgeschäfte verzinst.

Ferner brächte eine Reaktivierung der guten alten Diskontpolitik eine direktere Beeinflussung des Zinsniveaus. Wechsel haben sich seit römischen Zeiten als flexibles und relativ billiges Mittel zur Forderungsverbriefung erwiesen. Mit der dritten Stufe der Europäischen Währungsunion im Jahr 1999 hat die Deutsche Bundesbank jedoch das Diskontgeschäft eingestellt. Seitdem spielt die früher viel benutzte Zwischenfinanzierung praktisch keine Rolle mehr. Das 1933 erlassene einschlägige Gesetz gilt gleichwohl nach wie vor und wurde sogar noch am 19. April 2006 geändert. Es bestehen daher (wenigstens) in Deutschland keine institutionellen Hemmnisse, die lange bewährte Praxis relativ rasch wieder zum Leben zu erwecken.

Für die Umsetzung käme in Betracht, den Ländern Rediskontkontingente zuzuteilen, etwa in einem bestimmten Verhältnis zum Inlandsprodukt. Um das angestrebte Zinsniveau zu erreichen, dürfen die Notenbanken in eigener Verantwortung die Sätze festlegen, zu welchen sie Wechsel akzeptieren. Obendrein können qualitative Erfordernisse an das Material gestellt werden. Zur Vorbeugung gegen unerwünschte Arbitragevorgänge mag es beispielsweise zweckdienlich sein, dass einreichungsfähige Papiere nur Unterschriften von Gebietsansässigen tragen.

Im Endeffekt laufen die skizzierten Maßnahmen darauf hinaus, das im US-amerikanischen Federal Reserve Act genannte Zielbündel zu übernehmen. Aufgabe der Zentralbanken des Euro-Raums ist es dann, sowohl zur Vollbeschäftigung und Preisstabilität beizutragen als auch für „moderate“ langfristige Zinssätze zu sorgen. Die vorangegangenen Ausführungen bieten eine Interpretationshilfe, was diese Vorgabe bedeuten könnte.

E. Zusammenfassung

In den Augen etlicher Beobachter betreibt die Europäische Zentralbank statt der proklamierten Geldmengensteuerung eine Zinspolitik. Die behauptete negative Korrelation zwischen dieser Instrumentvariablen und dem Preisniveau ist jedoch empirisch und theoretisch fragwürdig. Vielmehr sollten die Währungshüter auf Zinsobergrenzen achten, die vom jeweiligen nominalen Wachstum gesetzt werden. Vor diesem Hintergrund werden Ansatzpunkte genannt, die Geldpolitik entsprechend den nationalen Erfordernissen zu gestalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Ambrosi, Gerhard M.: Angebotswirkungen von Geldpolitik – Der *Föhl-Patman Effekt* und seine makroökonomische Bedeutung, in: Gabriel, Jürgen / Neugart, Michael (Hrsg.): Ökonomie als Grundlage politischer Entscheidungen, Opladen 2001, S. 243 – 270.

Bernanke, Ben / *Mihov,* Ilian: What Does the Bundesbank Target?, in: European Economic Review, Vol. 41 (1997), S. 1025 – 1053.

Beyer, Andreas / *Reichlin,* Lucrezia (Hrsg.): The Role of Money – Money and Monetary Policy in the Twenty-First Century, European Central Bank 2008.

De Grauwe, Paul: Economics of Monetary Union, 7. Aufl., Oxford 2007.

Deutsche Bundesbank: Zum Zusammenhang zwischen Geldmengen- und Preisentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland, Monatsbericht Januar 1992, S. 20 – 29.

– Der Zusammenhang zwischen Geldmenge und Preisen, in: Monatsbericht Januar 2005, S. 15 – 27.

– Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 48, 15. November 2006.

– Der Zusammenhang zwischen monetärer Entwicklung und Immobilienmarkt, in: Monatsbericht Juli 2007, S. 15 – 27.

Europäische Zentralbank: Interpretation der monetären Entwicklung seit Mitte 2004, in: Monatsbericht Juli 2007, S. 57 – 83.

– Die Geldpolitik der EZB, Frankfurt a.M. 2004.

Fisher, Irving: The Theory of Interest, New York 1930 (Nachdruck 1977).

– Appreciation and Interest, New York 1896 (Nachdruck 1965).

Föhl, Carl: Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf, 2. Aufl., Berlin 1955.

Gischer, Horst / *Weiß,* Mirko: Inflationsdifferenzen im Euroraum – Zur Rolle des Balassa-Samuelson-Effekts, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 32 (2006), S. 16 – 37.

Gnos, Claude / *Rochon,* Louis-Philippe: The New Consensus and Post-Keynesian Interest Rate Policy, in: Review of Political Economy, Vol. 19 (2007), S. 369 – 386.

Helmedag, Fritz: Ist das starre Festhalten an den Maastricht-Kriterien sinnvoll?, in: Wirtschaftsdienst, 84. Jg. (2004), S. 601 – 604.

– Gesamtwirtschaftliche Bestimmungsgründe der Gewinne und des Arbeitsvolumens, in: Wirtschaftsdienst, 87. Jg. (2007), S. 412 – 416.

– Geld: Einführung und Überblick, in: Knapps Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens (CD), Aufl. 2007, Frankfurt a.M., Artikel 4390.

Hicks, John R.: Mr. Keynes and the „Classics"; a Suggested Interpretation, in: Econometrica, Vol. 5 (1937), S. 147 – 159.

Hodrick, Robert J. / *Prescott,* Edward C.: Postwar U.S. Business Cycles: an Empirical Investigation, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 29 (1997), S. 1 – 16.

Holz, Michael: Asset-Based Reserve Requirements: A New Monetary Policy Instrument for Targeting Diverging Real Estate Prices in the Euro Area, in: Intervention, Vol. 4 (2007), S. 331 – 351.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Howells, Peter: The Endogeneity of Money: Empirical Evidence, in: University of the West of England, Economics Discussion Paper Series No 05 / 13, December 2005.

Issing, Otmar: The Single Monetary Policy of the European Central Bank: One Size Fits All, in: International Finance, Vol. 4 (2001), S. 441 – 462.

Keynes, John M.: Vom Gelde (1931), 3. Aufl., Berlin 1983.

Klump, Rainer: Geld, Währungssystem und optimales Wachstum, Tübingen 1993.

Kriesler, Peter / *Lavoie*, Marc: The New Consensus on Monetary Policy and its Post-Keynesian Critique, in: Review of Political Economy, Vol. 19 (2007), S. 387 – 404.

Palley, Thomas I.: Endogenous Money: What it is and why it Matters, in: Metroeconomica, Vol. 53 (2002), S. 152 – 180.

Romer, David: Keynesian Macroeconomics without the LM Curve, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 14 (2000), S. 149 – 169.

Ruckriegel, Karlheinz / Seitz, Franz: Die operative Umsetzung der Geldpolitik: Eurosystem, Fed und Bank of England, in: Wirtschaftsdienst, 86. Jg. (2006), S. 540 – 548.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 2003 / 04, Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren.

Taylor, John B.: Discretion versus Policy Rules in Practice, in: Carnegie-Rochester-Conference Series on Public Policy, Vol. 93 (1993), S. 195 – 214.

– Teaching Modern Macroeconomics at the Principles Level, in: The American Economic Review, Vol. 90 (2000), S. 90 – 94.

Tooke, Thomas: An Inquiry into the Currency Principle, London 1844 (Faksimile-Ausgabe 1997).

Treadgold, Malcolm: Macroeconomic Management in Asian-Pacific Developing Countries, in: Asian-Pacific Economic Literature, Vol. 4 (1990), S. 3 – 40.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Agrarpolitik zwischen Internationalisierung und Föderalismus

Von *Bernhard Brümmer*, Göttingen und *Ulrich Koester*, Kiel

Abstract

The development of the Common Agricultural Policy (CAP) over the past 50 years is analyzed. The structure of the CAP has been problematic from the start; in particular, the mistakes regarding the distribution of decision making power between the national and supranational policy makers still reverberate in today's policy mix. Substantial changes to the CAP have only been triggered after (partial) integration of the agricultural sector into the multilateral trade liberalization negotiations under the GATT. The ongoing WTO negotiations are also a major driver for further agricultural policy reforms. However, the CAP is still found to be too inflexible and rigid in a world with increasingly integrated agricultural markets. The rural development (so-called second pillar) policies, which have been proposed as alternatives to market interventions, are fraught with governance problems. Further market-oriented reforms, combined with a re-nationalization of policies in the area of rural development, is a much more promising road for successful modernization of the CAP.

A. Einleitung

Auch wenn im EWG-Vertrag von 1957 nicht eindeutig vorgesehen, wurde auf EWG-Ebene[1] gleich zu Beginn beschlossen, die Agrarpolitik zu supranationalisieren. Die Mitgliedsländer gestanden damit zwar implizit zu, weitgehend auf nationale Autonomie in der Agrarpolitik zugunsten einer gemeinsamen Politik zu verzichten, aber die Entwicklung zeigte, dass die einzelnen Mitgliedsländer mehr das nationale Wohl bzw. das ihrer Landwirte als das der Gemeinschaft zu verfolgen suchten. Es wurde offensichtlich, dass einzelstaatliche und supranationale Interessen bei einzelnen Entscheidungen weit auseinander klafften. Die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) erfüllte daher nicht die Erwartungen, als Motor des europäischen Integrationsprozesses zu wirken[2].

---

[1] Da sich die offizielle Bezeichnung der Europäischen Gemeinschaften im Zeitablauf geändert hat, wird im Folgenden die letzte Kurzform (EU) gewählt.

[2] Es ist allerdings möglich, dass die GAP den Kontakt zwischen den Politikern förderte und der Einigungszwang der weiteren Integration in anderen Sektoren zuträglich war.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In diesem Beitrag werden wir uns im Detail den folgenden Fragen widmen: Erstens, welche Probleme wiesen die gewählten Entscheidungs-, Implementierungs- und Finanzierungskompetenzen aus ökonomischer Sicht auf? Zweitens, haben die beschlossenen bzw. praktizierten Entscheidungsmechanismen zu einer Sonderrolle der GAP geführt und damit eine Integration der europäischen Agrar- und Ernährungswirtschaft innerhalb Europas sowie in die Weltwirtschaft behindert? Diese Fragen werden wir vor dem Hintergrund der historischen Entwicklung der GAP von ihrer Gründung bis zu den jüngsten Reformen untersuchen.

Im ersten Teil des Beitrags wird gezeigt, dass die zu Beginn konzipierten Institutionen zu einer verstärkten nationalen Interessendivergenz beitrugen. Als Ergebnis erhöhte sich der Protektionsgrad für die Landwirtschaft der Gemeinschaft, entgegen den Verpflichtungen, die sich aus multilateralen Handelsverpflichtungen für die nicht-landwirtschaftlichen Sektoren der Volkswirtschaften ergeben hätten. Die Supranationalisierung trug nicht zu einer erhöhten Rationalität der GAP bei, sondern zu erhöhter Regelungsintensität. Dabei wurden von Beginn an intensive Verstöße gegen die Grundprinzipien der Wirtschaftsgemeinschaft in Kauf genommen: Der innergemeinschaftliche Handel wurde durch Maßnahmen an der Grenze (Währungsausgleichsmaßnahmen) behindert, und die Allokation wurde durch die Festlegung von Produktions- bzw. Vermarktungsquoten für bestimmte Produkte verzerrt. Da die administrative Implementierung der GAP in Zuständigkeit der Mitgliedsländer liegt, wurden die gemeinschaftlichen Gesetze in vielen Fällen auf nationaler Ebene nicht ordnungsgemäß durchgesetzt.

Die GAP konnte fast 40 Jahre (bis zu Beginn der 90er Jahre) internationale Effekte vernachlässigen, weil die GATT-Vereinbarungen Ausnahmeregelungen für Agrarprodukte erlaubten und das GATT bei der Gründung der EU die Einführung eines Abschöpfungssystems mit variablen Einfuhrbelastungen und variablen Exporterstattungen zugestanden hatte. Es zeigte sich, dass dieses Zugeständnis den EU-internen Interessengruppen große Einflussmöglichkeiten eröffnete; dies legte den Grundstein für spätere Verzerrungen auf den Weltagrarmärkten in Folge heterogener Protektionsraten der EU und verursachte zunehmende finanzielle und ökonomische Kosten der GAP.

Im zweiten Teil des Beitrags argumentieren wir, dass vor allem aufgrund von externem Druck von Seiten der internationalen Handelspartner Reformen der GAP eingeleitet wurden. Eine erhebliche, ja abrupte Änderung der GAP trat erst durch die neu definierten Außenhandelsregelungen für Agrarprodukte mit Abschluss der Uruguay-Runde ein. Die GAP war nun nicht mehr vornehmlich durch Budgetbeschränkungen in ihrem Instrumentarium eingeschränkt, sondern durch Außenhandelsrestriktionen. Die GAP hätte auf die neuen Restriktionen mit einer Reduzierung des externen Außenschutzes reagieren können. Der politische Einigungsprozess führte aber zu einer zunehmenden internen Regelungsintensität. Der internationale Druck richtete sich vor allem gegen die Auswirkungen der GAP auf die Weltagrarmärkte, so dass die Politikänderungen sich auch mehr auf die Abmil-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

derung dieser Wirkungen konzentrierten und weniger die Steigerung der inländischen Wohlfahrt im Auge hatten.

Auch anlässlich der jüngsten Reform 2003 wurde die Chance zu einem großen Liberalisierungsschritt vertan: Die EU-Kommission hatte vorgeschlagen, die unterschiedlichen Direktzahlungen in einer Basisperiode pro Betrieb zu erfassen und in den zukünftigen Jahren diese Summe als Grundlage für die Festlegung der jährlichen Zahlungen zu nehmen. Der Agrarministerrat hat diesen Vorschlag aber erheblich modifiziert. Die Zahlungen sind weiterhin zum Teil nicht produktionsneutral, und es ist den Ländern freigestellt, bei einer relativ starken Absenkung der regionalen Produktion eines bestimmten Produktes wieder eine produktgebundene Zahlung vorzunehmen.

B. Die Konzeption der Gemeinsamen Agrarpolitik: Ein Fehlstart

Die GAP sollte als Motor des europäischen Integrationsprozesses dienen. Die Bereitschaft zu einer gemeinsamen Politik eines hoch regulierten Sektors wurde als Indikator des nationalen Einigungswillens gesehen und als Vorläufer für die Integration weiterer Politikbereiche.

Die Erwartungen konnten nicht erfüllt werden. Hierzu hat der gewählte institutionelle Rahmen beigetragen. Die Entscheidungskompetenz für die Markt- und Preispolitik im Agrarbereich wurde auf EU-Ebene angesiedelt. Auch wenn im EWG-Vertrag nicht explizit vorgesehen, wurde als Ziel der Markt- und Preispolitik angestrebt, die Einkommen der Landwirte positiv zu verändern. Es wurde damit von Beginn der gemeinsamen Preispolitik an ein Teil der nationalen Sozialpolitik supranationalisiert. Das vom GATT akzeptierte außenhandelspolitische Instrumentarium erlaubte es, den externen Protektionsgrad für Agrarprodukte in der jährlichen Agrarpreisrunde zu verändern. Als Folge dieser Zuordnung der Entscheidungskompetenz erhöhte sich die Interessendivergenz zwischen den Mitgliedsländern. Aufgrund unterschiedlicher nationaler Ausgangslagen und in Anbetracht des gewählten Finanzierungssystems waren einzelne Länder mehr oder weniger an Änderungen der Agrarpreise für einzelne Produkte interessiert. Das Finanzierungssystem betonte die finanzielle Solidarität. In Brüssel beschlossene Maßnahmen, wie die der Markt- und Preispolitik, sollten auch gemeinschaftlich finanziert werden. Da aber die nationale Finanzierungsquote, wie auch die nationalen Selbstversorgungslagen, bei alternativen Agrarprodukten zwischen den Ländern unterschiedlich waren, ergaben sich unterschiedliche nationale Kosten als Folge der Preisänderung für einzelne Produkte (*Koester,* 1977).

Das Entscheidungsergebnis wurde durch zwei weitere Besonderheiten beeinflusst. Der Agrarministerrat hatte auf EU-Ebene die legislative Kompetenz. Diese Organisation, bestehend aus den Agrarministern der EU-Länder, verfolgt aus naheliegenden Gründen mehr die Interessen der Landwirte als die der Gesamtwirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaft. Da die Sitzungen des Agrarministerrats im Gegensatz zu den Sitzungen der nationalen legislativen Organe nicht öffentlich und die Protokolle auch nicht öffentlich zugänglich sind, war zu erwarten, dass das Ergebnis der Entscheidungen nicht vornehmlich auf Maximierung des Wohls der Gemeinschaft, sondern des Wohls bestimmter Interessengruppen ausgerichtet sein würde. Diesen Interessen konnte auch weitgehend entsprochen werden, weil es der EU selbst vom GATT erlaubt war, den externen Protektionsgrad für die Mehrzahl der Agrarprodukte eigenständig zu verändern. Die EU hatte das Zugeständnis erhalten, für Agrarprodukte ein Abschöpfungssystem einzuführen. Dies beinhaltete implizit, dass die EU frei war bei der Bestimmung der externen Protektionsrate für Agrarrohprodukte und verarbeitete Agrarprodukte. Es gab lediglich eine wichtige Ausnahme für Eiweißprodukte und pflanzliche Öle und Fette. Für diese Produkte war ein geringer Wertzoll im GATT gebunden.

Es zeigte sich, dass die zu Anfang vereinbarte Implementierungskompetenz für die interne Integration der nationalen Agrarsektoren wenig förderlich war. Auf EU-Ebene wurde mit Hilfe der Markt- und Preispolitik indirekt über sozialpolitische Maßnahmen entschieden und über die Richtlinien der Agrarstrukturpolitik. Den Mitgliedsländern oblag es, die in Brüssel beschlossenen Maßnahmen zu implementieren. Da die Finanzierung aber ganz (bei der Markt- und Preispolitik) oder zum Teil gemeinschaftlich geregelt war, konnte man Anreize zur Externalisierung nationaler Kosten der Agrarpolitik erwarten.

Die kurz aufgezeigten supranationalen Regeln waren nicht geeignet, die nationalen Landwirtschaften in der EU zu integrieren; eine Integration der EU-Landwirtschaft in die globale Landwirtschaft war noch weniger zu erwarten. Es spricht viel dafür, dass die EU protektionistischer wurde als es die nationalen Volkswirtschaften geworden wären. Eine Reihe von Indikatoren stützen diese Hypothese gleich zu Beginn der GAP. Zunächst wurde 1968 mit einem gemeinsamen Preisniveau gestartet, das über dem durchschnittlichen Preisniveau der Mitgliedsländer zuvor lag. Entscheidend für den Preiskompromiss war insbesondere die Haltung der Bundesrepublik Deutschland. Dieses Land hatte in den ersten Preisverhandlungen nicht nur ein überdurchschnittlich hohes Preisniveau durchgesetzt, sondern auch für die Übertragung des deutschen Quotensystems auf den europäischen Zuckermarkt gesorgt. Quoten sind grundsätzlich mit dem System der Sozialen Marktwirtschaft nicht vereinbar. Hierdurch wird offensichtlich der Marktmechanismus, der über die Preise Produktionsanreize gibt, teilweise ausgeschaltet. Dieses Instrument trägt auch nicht dazu bei, positive soziale Wirkungen zu erzielen. Dies würde nur dann eintreten, wenn diejenigen, die Zuckerrüben produzieren, aufgrund des Sozialstaatlichkeitsprinzips einen besonderen Schutz verdienen würden. Ein solcher Beweis lässt sich aber nicht erbringen. Im Gegenteil, die Produzenten von Zuckerrüben gehörten von jeher zu den wohlhabendsten Landwirten. Eine Einkommenserhöhung aus sozialen Gründen ist hier nicht zu vertreten. Durch die besondere Ausgestaltung der Zuckerquoten als regional nicht oder nur eingeschränkt handelbare Quoten wurde auf Vorteile der interregionalen Ar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beitsteilung bewusst verzichtet. Auch wurden regionale Vermarktungsmonopole für Zuckerrüben geschaffen.

Man mag sich die berechtigte Frage stellen, warum diese wenig integrationsförderlichen Institutionen geschaffen wurden. Ein politökonomischer Ansatz kann einen Erklärungsbeitrag leisten. Deutschlands Haltung bei der Gestaltung der EU-Agrarpolitik kann nicht nur auf das Durchsetzungsvermögen der Interessenverbände zurückgeführt werden. Auch Wissenschaftler haben einen (negativen) Beitrag geleistet. Es war insbesondere eine Gutachtergruppe, die von dem Leiter des Instituts für Weltwirtschaft, Fritz Bade, geleitet wurde, die auf die Gefahr einer mangelnden Versorgungssicherheit bei Nahrungsmitteln bei zu niedrigen Inlandspreisen hinwies und eine Abkoppelung des inländischen Agrarpreisniveaus vom Weltmarktpreisniveau befürwortete[3]. Von Bedeutung waren aber wahrscheinlich auch die mentalen Modelle wichtiger Politiker, insbesondere die des damaligen Bundeskanzlers Konrad Adenauer. Folgende Zitate belegen Adenauers ökonomisches Verständnis: „Die Bundesregierung wird alle geeigneten Maßnahmen treffen, um eine Preisentwicklung zu sichern, die den tatsächlichen Erzeugungskosten entspricht. . .Wir sind uns völlig darüber klar, dass es viel klüger ist, die Eigenproduktion so zu steigern, dass die notwendige Einfuhr dadurch zurückgeht, als um jeden Preis die Ausfuhr zu steigern. Wir werden durch eine Ausweitung der Inlandsproduktion, die mit einem Herunterdrücken der Einfuhr verbunden ist, viel unabhängiger und stabiler werden. Das ist im Interesse der Festigung unseres ganzen Staatswesens ein außerordentlich wertvoller Erfolg.“ (zitiert bei *Puvogel* 1957, S. 30).

Es scheint, dass die professionellen Ökonomen auch zu damaliger Zeit ihre Bringschuld, die Bürger und vor allem die Politiker über ökonomische Zusammenhänge aufzuklären, nicht voll oder zumindest nicht erfolgreich erbracht haben.

C. Pfadabhängigkeit der Entwicklung bis 1995 – ermöglicht durch außenhandelspolitischen Spielraum

Es ist bekannt, dass politische Entscheidungen pfadabhängig sind. In der Vergangenheit getroffene Entscheidungen können die Flexibilität zukünftiger Entscheidungen wesentlich einengen. Dies gilt insbesondere, wenn in der Vergangenheit Institutionen geschaffen wurden, die zu einer erhöhten Divergenz nationaler Interessen und zu sichtbaren Verteilungseffekten, die nur durch Einstimmigkeit geändert werden können, geführt haben.

[3] Ergänzend sei vermerkt, dass aber eine andere Gutachtergruppe, bestehend aus Agrarökonomen, die Nachteile der Preisabkopplung betonte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Abschottung nationaler Märkte durch Grenzausgleichsmaßnahmen

Die auf EU-Ebene geschaffenen agrarpolitischen Institutionen ermöglichten es den Mitgliedsländern, ihre nationalen Interessen weitgehend durchzusetzen, auch wenn damit gegen die Grundprinzipien der europäischen Integration verstoßen wurde. Insbesondere war es den nationalen Interessengruppen möglich, starken Einfluss auf die Entscheidungen in Brüssel zu nehmen. Es war daher nicht verwunderlich, dass in der jährlichen Agrarpreisrunde das landwirtschaftliche Einkommensziel, auch wenn es nicht explizit als Ziel der Agrarpolitik im EWG-Vertrag genannt war, die entscheidende Rolle spielte. Deutlich wurde das bereits 1969, als nach der Abwertung des französischen Francs und Aufwertung der DM die nationalen Marktordnungspreise nicht angepasst, sondern stattdessen Grenzausgleichsmaßnahmen eingeführt wurden. Diese Maßnahmen führten durch Be- und Entlastungen im innergemeinschaftlichen Handel mit Agrarprodukten und Ernährungsgütern zu einer Differenzierung der nationalen Preisniveaus. Die Preise in einigen Ländern konnten erheblich über und in anderen Ländern unter dem festgelegtem EU-Preisniveau liegen. In den siebziger Jahren betrug z. B. der Grenzausgleich zwischen Großbritannien und Deutschland bis zu 40 Prozent. Dieses Instrument, das bis zur Etablierung des Binnenmarktes im Jahr 1993 eingesetzt wurde, widersprach nicht nur eindeutig den Grundprinzipien der EU, sondern auch den GATT-Regeln.

Es vermag verwundern, warum die Handelspartner der EU nicht Klage beim GATT erhoben haben. Wahrscheinlich wäre ihrer Klage angenommen worden, aber das wäre nicht sicher zu ihrem Vorteil gewesen. Die EU hätte dann wahrscheinlich die Alternative gewählt, die nationalen Preise auf dem höchsten Niveau zu harmonisieren. Diese Möglichkeit hätte bestanden, da die EU bei der Festlegung der externen Protektionsrate fast vollkommene Freiheit hatte (siehe oben).

II. Zunahme der externen Protektion

Einzelne Länder haben sich aus nationaler Sicht rational verhalten, wenn sie durch EU- erlaubte nationale Instrumente (wie z. B. Investitionsförderung) die inländische Agrarproduktion stimulierten. Dadurch wurden zwar die Überschüsse der Gemeinschaft erhöht, aber die finanziellen Kosten wurden von der Gemeinschaft getragen und nur zum geringen Teil von den Verursachern. Verzerrte nationale Kosten-Nutzenrechnungen führten insbesondere bei den Produkten zu nationaler Stimulierung der Produktion, bei denen die externe Protektionsrate hoch war. Es war daher nicht verwunderlich, dass die EU bald bei Milch, Rindfleisch und Getreide steigende Überschüsse produzierte. In Tabelle 1 sind die durchschnittlichen jährlichen Änderungsraten für diese Produkte vor und nach Einführung eines gemeinsamen Preisniveaus aufgeführt. Die Wachstumsraten zeigen an, dass in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Ländern, in welchen das ursprüngliche Preisniveau unterhalb des gemeinsamen Preisniveaus lag, die Preissteigerungen einen deutlichen Produktionsanreiz auslösten (Niederlande, Dänemark und später Irland bei Milch, Dänemark, Irland und Großbritannien bei Weizen), während die Entwicklung bei den Ländern, in welchen die Einführung der Gemeinsamen Agrarpolitik zu Preissenkungen führte, die Wachstumsraten geringer ausfielen (vor allem Deutschland und Frankreich).

Tabelle 1

Durchschnittliche Änderungsraten nationaler Produktion für ausgewählte Agrarprodukte vor und nach Übernahme des EU-Preisniveaus

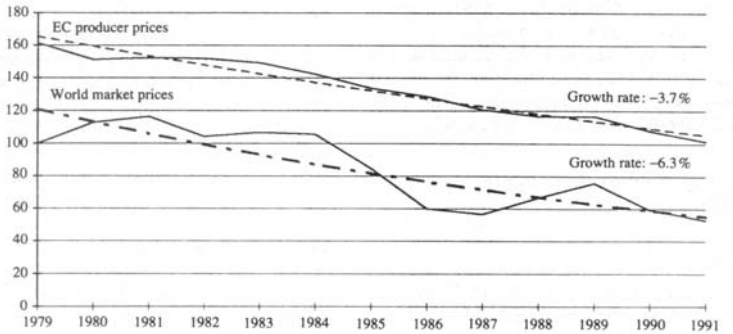
	Milch	**Rindfleisch**	**Weizen[3]**
Deutschland vor und nach 1968[1]	1,8% / 0,5%	2,2% / 1,1%	6,1% / 1,2%
Frankreich vor und nach 1968[1]	2,9% / 1,2%	1,4% / 1,4%	4,4% / 1,3%
Italien vor und nach 1968[1]	0,1% / 0,5%	5,7% / – 0,4%	2,0% / – 0,9%
Niederlande vor und nach 1968[1]	1,6% / 4,0%	3,4% / 2,4%	– 0,6% / – 3,0%
Belgien vor und nach 1968	– 0,1% / – 0,4%	1,4% / 1,6%	n.v.
Luxemburg vor und nach 1968[1]	0,9% / 2,4%	– 1,7% / 4,7%	n.v.
Dänemark vor und nach 1973[2]	– 2,0% / 0,9%	1,0% / – 0,1%	0.6% / 5,4%
Irland vor und nach 1973[2]	3,2% / 5,0%	7,5% / – 0,5%	– 1,7% / 3,5%
Großbritannien vor und 1973	2,2% / 2,3%	0,4% / – 1,1%	3,7% / 4,1%

Quellen: FAOSTAT; FAO Production Yearbook, verschiedene Jahrgänge; EUROSTAT.
[1]1959 – 68 / 1969 – 78; [2]1964 – 73 / 1974 – 83; [3]für Weizen 1961 – 68 / 1968 – 78; n.v. = Daten nicht vorhanden.

Die Entwicklung der externen Protektion ist im Schaubild 1 aufgezeigt. Die EU-Preise sind zwar in der Zeitperiode 1979 bis 1990 real gesunken, aber bei weitem nicht so stark wie auf dem Weltmarkt.

Von besonderer Bedeutung für die externe Protektion waren die einzelnen Erweiterungen der EU. Es wurde grundsätzlich verlangt, dass die neuen Mitgliedsländer den acquis communautaire zu übernehmen hatten. Für den Agrarsektor bedeutete dieses Prinzip, dass die Beitrittsländer, die bis auf wenige Ausnahmen ein geringeres externes Protektionsniveau hatten als die EU, ihren Außenschutz teils drastisch erhöhen mussten. Besonders ausgeprägt war die Erhöhung der Protektion für Großbritannien; das Land hatte vor dem Beitritt einen relativ liberalen Außenhandel mit Agrarprodukten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quelle: European Commission (1994), S. 17.

Schaubild 1: Entwicklung des Agrarpreisniveaus in der EU und auf dem Weltmarkt, 1979 – 1991

III. Zunahme der internen Regelungsintensität

Steigende Differenzen zwischen Inlands- und Weltmarktpreisen für Agrarprodukte und zunehmende Überschüsse erhöhten die Ausgaben für Exporterstattungen. Natürlich stiegen auch die Wohlfahrtsverluste. Da diese aber nicht unmittelbar sichtbar waren, schienen sie von den Agrarpolitikern nicht in das Entscheidungskalkül aufgenommen worden zu sein. Bedingt durch die zu Beginn geschaffenen Institutionen war im Agrarministerrat kein Konsens für einen Abbau der externen Protektionsraten zu finden. Da man aber weiterhin das Einkommensziel als vorrangig anstrebte, versuchte man durch eine intensivere interne Regelungsintensität das Ziel zu verwirklichen.

Gegen die Grundprinzipien der EU spricht vor allem die auf weitere Produkte ausgedehnte Quotierung (Milch 1984, Tabak 1992, Kartoffelstärke 1994). Das Instrument der Produktionsquotierung war insbesondere problematisch im Fall der Osterweiterung (*Brümmer* und *Koester,* 2003). Die neuen Mitgliedsländer, die sich kurz zuvor aus den Fesseln der Planwirtschaft befreit hatten, wurden gezwungen, die Produktion zu kürzen und das Wachstum der quotierten Produkte zu unterbinden, auch wenn sie komparative Vorteile gerade bei diesen Produkten hatten. Selbst für ökonomische Laien ist es nur schwer nachvollziehbar, dass einerseits bei Wein Rodungsprämien und eine Beschränkung der Neuanpflanzung eingeführt, aber andererseits in einzelnen Regionen Anreize für eine Produktionsausdehnung gegeben wurden. Es scheint, dass sich EU-Kommission und Ministerrat anmaßen zu wissen (Hayek), wo und was produziert werden sollte.

Aus der Entwicklung der GAP bis 1992 kann man die Lehre ziehen, dass die Supranationalisierung von Politiken im Fall der GAP nicht nur zu steigenden Ausgaben auf EU-Ebene geführt hat, sondern auch zu im Zeitablauf zunehmender Regulierung mit Politikversagen und entsprechend steigenden Wohlfahrtsverlusten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bis Anfang der neunziger Jahre nahm die EU- Agrarpolitik, abgesehen von einigen Präferenzabkommen, bei ihren Entscheidungen wenig Rücksicht auf die Handelspartner. Die Entwicklung der GAP war somit nicht im Einklang mit Artikel 110 des EWG-Vertrags, der einen Beitrag zu einer harmonischen Entwicklung des Handels fordert.

Eine grundlegende Änderung in der GAP wurde erst durch die Uruguay-Runde eingeleitet.

D. Bedeutung der Uruguay-Runde für die Änderung der Gemeinsamen Agrarpolitik

Oben wurde betont, dass zunehmendes Politikversagen in der EU-Agrarpolitik durch den Freiheitsspielraum bei der Gestaltung des außenhandelspolitischen Instrumentariums möglich wurde. Die Uruguay-Runde machte den Politikern deutlich, dass Freiheitsspielräume aufgegeben werden mussten. Das Drängen der Handelspartner wurde z. B. in Deutschland erstmals durch industrielle Interessengruppen unterstützt. Der deutsche Industrieverband, in dem auch die Ernährungsindustrie und die landwirtschaftliche Vorleistungsindustrie Mitglied sind, war bis zu diesem Zeitpunkt aufgrund interner heterogener Interessen tolerant bis wohlwollend gegenüber dem Agrarprotektionismus. Die Uruguay-Runde, die erstmals nicht nur über Außenhandelsregeln bei gewerblichen Gütern verhandelte, sondern auch den Handel mit Agrar- und Ernährungsgütern einbezog, offenbarte die Interdependenzen zwischen Agrarprotektion und Handel mit anderen Gütern. Erstmals veröffentlichte der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) eine Studie, in der eine Reduzierung des Agrarprotektionismus gefordert wurde.

Im Jahr 1992, sechs Jahre nach Beginn der Uruguay-Runde, entschieden sich Kommission und Agrarministerrat, mit einer partiellen Reform die Grundlage für einen erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen zu schaffen. Mit der MacSharry-Reform wurden die Marktordnungen für Getreide und Ölsaaten sowie Rindfleisch geändert. Die Preisstützung wurde reduziert, und der Einkommensverlust sollte angeblich vollständig, in Wirklichkeit aber sogar um mehr als 100 %, ausgeglichen werden. Die etwa 30 %ige Senkung der Interventionspreise bei Getreide war eine drastische Änderung, insbesondere wenn man die Preisänderungen der Vergangenheit als Maßstab nimmt. Bis zu diesem Jahr hatte der Agrarministerrat trotz steigenden Allokationsverlusten, Überschüssen, Staatsausgaben und Problemen mit Handelspartnern nie eine Senkung des Preisniveaus für einzelne Produkte beschlossen. Es gab sogar bis 1984 ein Übereinkommen, dass die nationalen Agrarpreise für jedes einzelne Produkt durch Abbau des positiven Grenzausgleichs und eine Anhebung des EU-Preisniveaus zumindest konstant bleiben sollten.

Es wäre allerdings verfehlt zu konstatieren, dass mit der Getreidepreissenkung (1993) tatsächlich eine massive Liberalisierung der GAP eingeleitet wurde. Die Einkommensübertragung wurde so bemessen, dass der durch die Preissenkung ent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

standene Einkommensverlust auf einzelbetrieblicher Ebene ausgeglichen werden sollte. Man wählte daher die Anbaufläche mit Getreide und Ölsaaten in den folgenden Jahren und den Ertrag pro ha einer Basisperiode als Kriterien. Es bestand also weiterhin ein Anreiz, mehr Getreide und Ölsaaten zu produzieren als es bei alleiniger Wirkung der abgesenkten Preisen der Fall gewesen wäre. Mit der Preissenkung wurde zwar eine Entzerrung der Verbrauchsstruktur erreicht, aber nur eine geringe Entzerrung der Produktionsstruktur. Es ist zu vermuten, dass diese Form der Einkommensübertragung aus politischen Gründen gewählt wurde. Dadurch war es möglich, die Grundrenten zu stabilisieren und den Widerstand der Landeigentümer zu begrenzen.

Um die Änderung der Einkommensstützung im GATT als positiven Beitrag in Richtung Liberalisierung einbringen zu können, wurden mit der MacSharry-Reform zwei weitere produktbezogene Instrumente eingeführt, zum einen eine quasi-obligatorische Flächenstilllegung für Produzenten von Getreide und Ölsaaten, und zum anderen nationale Produktionsquoten. Die Flächenstilllegung war verbindlich für die Betriebe, die Direktzahlungen beanspruchen wollten und eine Mindestgröße (Kleinerzeuger) überschritten. Bei Überschreiten der regionalen Produktionsquoten wurde vorgesehen, dass die Flächenstilllegung für das nächste Jahr erhöht werden musste.

Außerdem wurden drei weitere Arten von begleitenden Maßnahmen eingeführt: Frühverrentung in Form eines Vorruhestandssystems, Agrarumweltprogramme sowie spezielle Instrumente zu Verbesserung der Agrarstruktur.

Es mag verwunderlich sein, dass im GATT die EU-Maßnahmen positiv aufgenommen wurden, denn der Beitrag zu einer verbesserten weltweiten Allokation der Ressourcen war sicher sehr gering. Die positive Resonanz im GATT deutet darauf hin, dass die Handelspartner mehr an den Wirkungen der Maßnahmen auf die Weltmarktpreise als an inländischen Liberalisierungsschritten interessiert waren.

Das Ergebnis der Uruguay-Runde war daher nicht ein eindeutiger Schritt in Richtung Liberalisierung des Weltagrarhandels, der sich auch in einer liberaleren Ausrichtung der heimischen Agrarpolitik niedergeschlagen hätte. Den Mitgliedsländern des GATT wurden lediglich Grenzen bei der Wahl des außenhandelspolitischen Instrumentariums für Agrarprodukte gesetzt. So darf die EU nur geringere Mengen einzelner Agrarprodukte mit Exporterstattungen exportieren (22% weniger ausgehend von der Basisperiode 1986/88); weiterhin besteht die Verpflichtung, die Summe der Exporterstattungen, die pro Jahr für einzelne Gruppen von Exportgütern gezahlt werden, um 36% zu reduzieren. Den Ländern ist es freigestellt, wie sie sich den Beschränkungen anpassen.

Die EU hätte sofort mit einer Preissenkung, die zu einer Angleichung der nominalen Protektionsraten für die einzelnen Agrarprodukte geführt hätte, reagieren können. Es wurde aber stattdessen am Instrument der Flächenstilllegung und Quotierung der Produktion einzelner Produkte (siehe oben) festgehalten. Weitere Preis-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

senkungen wurden in einzelnen Schritten (2000 für Getreide und Rindfleisch, 2003 für Milch und für Zuckerrüben 2005) eingeführt und durch Direktzahlungen teilweise ausgeglichen.

E. Politische Weichenstellung in Erwartung der Doha-Vereinbarungen

I. Weitgehende Entkopplung der Direktzahlungen

Bereits auf dem Weg zur Reform der gemeinsamen Agrarpolitik in 2003 spielte die Internationalisierung im Bereich der Agrarpolitik eine wichtige Rolle. Eine der wichtigsten, vielleicht sogar die wichtigste, Nebenbedingung bei der Ausgestaltung der Reformen war es, die Zahlungen an die Landwirte „green box"-fähig so zu gestalten, dass keine Abbaupflicht als Folge der zu erwartenden Vereinbarungen in der Doha-Runde drohte. So wurde von der Kommission das Konzept der einheitlichen Betriebsprämie (single farm payment) mit handelbaren Zahlungsansprüchen entwickelt. Das Konzept sah zunächst vor, alle bislang an die Produktion gekoppelten Direktzahlungen („Preisausgleichszahlungen") aus der MacSharry-Reform zusammenzufassen und ohne weitere Bindung an die Produktion (als „einheitliche Betriebsprämie") auszuzahlen. Die Berechnung sollte am historischen Prämienvolumen orientiert sein und an die Person des Bewirtschafters zu einem in der Vergangenheit gelegenen Stichtag gebunden sein, so dass in der Tat für die laufende Produktionsentscheidung kein unmittelbarer Effekt zu erwarten gewesen wäre. Selbstverständlich hätten die Zahlungen, selbst wenn sie in dieser weitgehend entkoppelten Form geleistet worden wären, einen Einfluss auf die Produktion in indirekter Art und Weise gehabt: zum Beispiel durch den Versicherungseffekt oder durch den Liquiditätseffekt. Die Handelsfähigkeit der Zahlungsansprüche sollte nach den Vorstellungen der Kommission eine Kapitalisierung der Direktzahlungen in die Bodenpreise verhindern.

Im weiteren politischen Prozess wurden die Kommissionsvorschläge durch die dem Agrarministerrat zugeordnete Entscheidungskompetenz massiv verändert. Der Ministerrat war nicht unbedingt an einer Lösung, wie sie ursprünglich vorgeschlagen war, interessiert; wiederum spielten nationale Interessen eine dominierende Rolle. Ein wesentlicher Aspekt bei den Verhandlungen im Ministerrat waren Überlegungen in Hinblick auf die langfristige Rechtfertigung der Direktzahlungen. So wurde im Luxemburger Kompromiss (2003) die direkte Orientierung der Höhe der einheitlichen Betriebsprämie an den historischen Prämienzahlungen aufgeweicht. Den Mitgliedstaaten der Europäischen Union wurde es freigestellt, anstelle dieses so genannten historischen Modells, welches den ursprünglichen Vorstellungen der Kommission recht nahe kam, ein so genanntes Regionalmodell einzuführen, welches im wesentlichen auf einer regional einheitlichen Flächenprämie basierte. Auch gelang es den Agrarministern, wesentliche weitere Freiheits-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

grade bei der nationalen Umsetzung der Reform zu erreichen. So erlangten die Mitgliedsstaaten die Möglichkeit, die Entkopplung nicht sofort, sondern erst zwischen 2005 und 2007 einzuführen sowie nach definierten Vorgaben bestimmte Agrarprodukte vollständig von der Entkopplung auszunehmen. Auch konnte durch die Wahl des Betriebsprämienmodells die Referenzperiode von der Vergangenheit (2000 – 2002) in die damalige Zukunft (2005) verlegt werden, so dass in einigen Mitgliedstaaten die Landwirte ihre Anbaustruktur und die Zuordnung der Prämienrechte noch durch Anpassungen in der Produktion und gegebenenfalls auch in den Pachtverträgen beeinflussen konnten. Als Folge ist eine weitgehende Kapitalisierung der Direktzahlungen in die Bodenpreise zu erwarten.

Die Rechtfertigung für eine regional einheitliche Flächenprämie war zum damaligen Zeitpunkt nicht besonders deutlich ausformuliert, wurde aber stets in Verbindung mit dem so genannten Europäischen Agrarmodell gesehen, welches eine explizite Bezugnahme auf die Multifunktionalität der landwirtschaftlichen Produktion betont. Allen Betriebsprämienvarianten liegt eine Bezugnahme auf die landwirtschaftliche Nutzfläche zugrunde. Diese war im *historischen Modell* ursprünglich nur als reine Rechengröße vorgesehen, um auch die landwirtschaftliche Besonderheit des Subventionssystems zu betonen, schließlich stellt der Boden den sektorspezifischen Faktor in der Landwirtschaft dar. Im *Regionalmodell* wurde allerdings die anspruchsberechtigte Fläche wesentlich weiter gefasst, so wurden auch Flächen, die in der Vergangenheit nicht mit produktionsgebundenen Direktzahlungen belegt waren, zu anspruchsberechtigten Flächen. Schließlich wurde den Mitgliedstaaten auch die Möglichkeit eröffnet, im Rahmen eines sogenannten Kombinationsmodells auch Elemente des historischen Modells und des Regionalmodells zu kombinieren; eine dynamisierte Variante dieses Kombimodells, in welcher zu Beginn historische und regionalisierte Betriebsprämien gezahlt wurden, wobei die historischen Prämien im Zeitablauf in eine regionalisierte Komponente umgewandelt werden, wurde in Deutschland gewählt.

Es kam also bei der Einführung der Agrarreform zu einer Belegung fast jedes Quadratmeters landwirtschaftlicher Nutzfläche mit einem Prämienrecht, dem so genannten Zahlungsanspruch. Die tatsächliche Auszahlung der einheitlichen Betriebsprämie erfolgte nur dann, wenn ein zugewiesener Zahlungsanspruch mit einem Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche kombiniert in die Antragsstellung einging. Aufgrund des außerlandwirtschaftlichen Flächenverbrauches wurde so der Grundstein dafür gelegt, dass sich das Verhältnis von Zahlungsansprüchen und landwirtschaftlicher Nutzfläche im Zeitablauf zu Ungunsten der landwirtschaftlichen Nutzfläche verschob. Für die Preisbildung der übertragbaren Zahlungsansprüche bedeutete dies, dass der ökonomische Wert der Zahlungsansprüche in zunehmendem Maße auf den knapperen Faktor, den Boden überwälzt wurde, so dass sich die entkoppelt gedachte Subventionierung zunehmend in den Pacht- und Kaufpreisen für landwirtschaftliche Nutzfläche niederschlug. Die große Heterogenität, welche sich in Folge der im Ministerrat beschlossenen nationalen Optionen ergeben hat, wird in der Tabelle 2 deutlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Entkopplung in den Mitgliedstaaten

Historisches Modell	Kombiniertes Modell	Regionalmodell (oder dynamische Kombination mit Ziel Regionalprämie)
Belgien, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Portugal, Spanien.	Großbritannien, Luxemburg, Schweden, (Slowenien, Malta).	Dänemark, Deutschland, Finnland, Großbritannien.

Quelle: Eigene Darstellung.

Nun könnte diese Vielzahl von Optionen bei der Umsetzung der Reform der GAP in den Mitgliedstaaten aus gesamtwirtschaftlicher Sicht durchaus begrüßenswert sein. Eine Renationalisierung der Gemeinsamen Agrarpolitik in der vorgenommen Form könnte eine bessere Anpassung des vorgegebenen Rahmens an die einzelstaatlichen Interessen ermöglichen, ohne dass es dabei zu kurz- oder langfristigen Störungen auf dem gemeinsamen Markt für landwirtschaftliche Produkte und Produktionsfaktoren in der EU käme oder der Nutzen aus der besseren Anpassung die Kosten für die zusätzlichen Verzerrungen überstiege. Dies ist aber nicht wahrscheinlich, wie an zwei Beispielen illustriert werden soll. Kurzfristig werden insbesondere die Freiheitsgrade hinsichtlich der Wahl des Entkopplungszeitpunkts und die Möglichkeit, bestimmte Produkte von der Entkopplung auszunehmen, zu Fehlallokationen führen. Dies gilt insbesondere, da der Marktpreis für die Produkte zunehmend durch die Weltmarktpreise bestimmt wird. Die teilweise Kopplung der Prämie an die Produktion kann zum Beispiel bei Rindfleisch zu einer regionalen Konzentration der Produktion in den Regionen führen, welche keine komparativen Vorteile haben. Die Gesamterzeugung an Rindfleisch in der EU erfolgt also zu höheren Kosten, als dies bei vollständiger Entkopplung der Fall wäre[4].

Langfristig wird sich eine zweite Wirkung über die Bodenmärkte in Hinblick auf die Geschwindigkeit des Agrarstrukturwandels ergeben. Wie oben beschrieben, kommt es im Regional- oder im Kombinationsmodell aufgrund verschiedener Faktoren auf längere Sicht wahrscheinlich zu einer stärkeren Überwälzung der einheitlichen Betriebsprämie auf die landwirtschaftliche Nutzfläche als dies im historischen Modell der Fall sein dürfte. Hierdurch kommt es zunächst nur zu Verteilungseffekten zwischen Bodeneigentümern und Landwirten (bei einem durch-

[4] Die Steigerung der Kosten in der Erzeugung wird auch durch artifizielle Handelsströme bei Produkten und bei Produktionsfaktoren (Kälber) weiter verstärkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schnittlichen Pachtanteil in Deutschland von etwas über 60%[5] in 2005 fallen diese beiden Gruppen immer weiter auseinander), wenn die Pachtpreise hinreichend flexibel reagieren und das Angebot an Boden vollkommen unelastisch ist. Es dürften aber neben diesen (statischen) Verteilungseffekten auch dynamische Effekte in Bezug auf den Strukturwandel auftreten. Besonders die Agrarstruktur in den alten Bundesländer gilt immer noch als, im Vergleich zu anderen Teilen Europas, relativ unterentwickelt, so dass der Strukturwandel hemmende Effekt überhöhter Pachtpreise sich gerade vor dem Hintergrund der fortgesetzten Globalisierung und der zunehmenden Konkurrenz mit internationalen Wettbewerbern im Zeitablauf steigende gesamtwirtschaftliche Kosten nach sich ziehen wird.

Die Wahl des Entkopplungsmodells soll nun im Folgenden empirisch untersucht werden. Es ist zu vermuten, dass bei der politischen Entscheidung über ein Entkopplungsmodell die Größe und Struktur des Agrarsektors im jeweiligen Mitgliedstaat entscheidend sind. In Bezug auf die Größe des Agrarsektors könnte vermutet werden, dass bei relativ geringer Bedeutung des Agrarsektors in der Gesamtwirtschaft die Multifunktionalität der Landwirtschaft stärker in den Vordergrund tritt, als dies bei vergleichsweise hohen Anteilen des landwirtschaftlichen Produktionswerts am BIP der Fall ist. Daher dürfte die Bereitschaft für ein Regional- oder Kombinationsmodell, welches ja mit dem Multifunktionalitätsargument gerechtfertigt wird, mit verringerter gesamtwirtschaftlicher Bedeutung des Agrarsektors zunehmen; dies gilt sowohl für den Anteil am BIP als auch für den Anteil an der Beschäftigung.

Beim Einfluss der Struktur des Agrarsektors auf die Wahl des Entkopplungsmodells ist zu beachten, dass das historische Modell eine geringe Umverteilung zwischen den landwirtschaftlichen Subsektoren bedingt. Wenn aber eines der anderen Modelle gewählt wird, kommt es zu einer Umverteilung weg von der tierischen Erzeugung (Rindfleisch) hin zu den Flächen (Ackerbau, Grünland). Daher ist zu erwarten, dass ein relativ hoher Stellenwert des Getreides, gemessen am Selbstversorgungsgrad, eher gegen das historische Modell spricht, während ein hoher Selbstversorgungsgrad bei Rindfleisch eher für das historische Modell spricht. Gleichzeitig ist, wie oben diskutiert, die Kapitalisierung der Betriebsprämie in den Bodenpreisen im historischen Modell relativ geringer. Daraus lässt sich ableiten, dass das historische Modell bei hohem Pachtflächenanteil attraktiv sein dürfte, denn dann werden sich die Gruppen der Landwirte und der Bodeneigentümer personell sehr stark unterscheiden, so dass die Landwirte, welche über ihre Interessenverbände i.d.R. eine bessere Position im politischen Prozess als die Bodeneigentümer verfügen, durch Präferierung des historischen Modells die Überwälzung zu vermeiden suchen.

Eine empirische Analyse der Wahl des Entkopplungsmodells kann wegen der geringen Zahl der Regionen nur auf einer Methodik basieren, welche für die ge-

[5] Hierbei ist zu beachten, dass der Pachtflächenanteil in den neuen Bundesländern leicht rückläufig ist und zur Zeit bei gut 80% liegt, während der Anteil in den alten Bundesländern bei knapp unter 60% weiter eine steigende Tendenz aufweist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ringe Zahl von Beobachtungen geeignet ist. Wir verwenden die Methode der Verallgemeinerten Maximalen Entropie (Generalized Maximum Entropy, GME) zur Schätzung der Parameter eines multinomialen Logit-Modells (*Golan* et al., 1996). Die abhängige Variable ist die gewählte Art des Entkopplungsmodells nach Tabelle 2. Die Entscheidung für ein bestimmtes Modell wird erklärt durch den Anteil der Landwirtschaft am BIP und die absolute Größe des Agrarsektors in Bezug auf die Beschäftigung, dem Finanzierungsanteil am EU-Budget, den Selbstversorgungsgraden bei Getreide und Rindfleisch sowie dem Pachtflächenanteil. Die Ergebnisse finden sich in Tabelle 3. Für die Wahl des Entkopplungsmodells sind hier die Schätzer für die Quasi-Elastizitäten, welche die Änderung der Wahrscheinlichkeit in Prozentpunkten aufgrund einer einprozentigen Änderungen in der jeweiligen erklärenden Variable angeben, wiedergegeben.

Tabelle 3

Quasi-Elastizitäten aus der MNL-Schätzung

	Historisches Modell	**Kombiniertes Modell**	**Regionalmodell**
BIP-Anteil	0,54	-0,39	-0,15
Beschäftigungsanteil	0,03	0,03	-0,05
SVG Getreide	-0,49	0,38	0,11
SVG Rindfleisch	0,12	-0,10	-0,03
Pachtanteil	0,29	-0,27	-0,02

Quelle: Eigene Schätzung.

Die Ergebnisse bestätigen im Wesentlichen die oben vermuteten Wirkungszusammenhänge. Die Größe des Agrarsektors übt einen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit der Wahl des historischen Modells aus, während Kombinations- und Regionalmodell bei einem kleineren Agrarsektor gewählt werden. Dieser Zusammenhang fällt beim Beschäftigungsanteil etwas schwächer aus[6]. Ein hoher Selbstversorgungsgrad bei Getreide fördert das Kombinationsmodell, während ein hoher Selbstversorgungsgrad bei Rindfleisch entgegengesetzt wirkt. Der Pachtflächenanteil schließlich erhöht die Wahrscheinlichkeit für das historische Modell; je stärker sich die Gruppe der Landwirte von der Gruppe der Bodeneigentümer unterscheidet, um so eher scheinen die Landwirte im politischen Prozess ein Modell durchsetzen zu können, welches die Überwälzung der Betriebsprämie auf die Bodeneigentümer eher vermeidet.

[6] In einer alternativen Spezifikation ist der Interaktionseffekt von Beschäftigungsanteil und Anteil am BIP negativ; wenn also ein relativ kleiner Agrarsektor mit relativ hoher Beschäftigung einhergeht, erhöht sich die Neigung, ein Regionalmodell zu wählen, vermutlich weil die Akzeptanz des Multifunktionalitätsarguments dann besonders stark ausfällt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Stärkung der zweiten Säule der Agrarpolitik mit den Schwerpunkten Umwelt und ländliche Entwicklung

Eine weitere Reaktion der EU-Agrarpolitik auf die zunehmende Einschränkung der klassischen Markt- und Preispolitik in der Agrarreform von 2003 war die verstärkte Umschichtung von Finanzmitteln in die so genannte zweite Säule der Gemeinsamen Agrarpolitik. Unter der zweiten Säule fasst man seit Ende der 90er Jahre, kurz nach der Diskussion um die Vorschläge im Rahmen der Agenda 2000, die Politikfelder der Agrarstruktur- und Agrarumweltpolitik zusammen, welche die ländliche Entwicklung über die rein sektorale Ausrichtung auf die Landwirtschaft stellen. Grundsätzlich sind die meisten Maßnahmen „green box"-fähig und, da sie das Augenmerk weg von der Landwirtschaft im engen Sinn hin zu regionalen Wirtschaftseinheiten lenken, besser zu rechtfertigen. Allerdings bleiben Zweifel, ob mit der Umschichtung von Mitteln im Rahmen der Agrarpolitik eine sinnvolle Fokussierung auf die Förderung ländlicher Räume gelingen kann, denn es bleibt letztlich bei einer Umschichtung auf Basis des historisch gewachsenen Agrarhaushalts. Auch sind die im Rahmen der Struktur- und Umweltpolitik eingesetzten Politikmaßnahmen nicht geeignet, um die aus der grundsätzlichen Problematik der Kompetenzverteilung zwischen nationalstaatlicher und supranationaler Ebene erwachsenen Problemen aufzulösen:

1. Die EU weitet Politikaktivitäten aus, die bei Befolgung des Subsidiaritätsprinzips zu einem großen Teil in nationaler Zuständigkeit bleiben sollten. Dies gilt sowohl für Teile der Agrarstrukturpolitik, z. B. Agrarinvestitionsförderung, die bestenfalls Marktversagen auf lokalen Kapitalmärkten korrigiert, aber auch für wesentliche Teile der Agrarumweltpolitik, wenn nämlich in Agrarumweltprogrammen Maßnahmen aus EU-Mitteln gefördert werden, welche ausschließlich über lokale Umweltwirkungen verfügen (Ackerrandstreifen, Grünlandextensivierung, etc.).

2. Der spezielle Finanzierungsmechanismus, gerade in Deutschland, führt dazu, dass ein systematischer Anreiz zu einer über das optimale Maß hinausgehenden Nachfrage nach Finanzmitteln besteht. In Deutschland werden die meisten Maßnahmen der zweiten Säule über die Gemeinschaftsaufgabe Agrarstruktur und Küstenschutz (GAK) finanziert. Neben der Kofinanzierung aus EU-Geldern (im Regelfall bis zu 50%, in so genannten Ziel 1-Gebieten 75%, wobei die jeweiligen Raten für bestimmte Maßnahmen um weitere 5% erhöht werden kann) kommt daher auch die gemeinsame Finanzierung von Bund und Ländern zum Tragen (im Regelfall gilt eine Aufteilung von 60:40). Im Extremfall muss ein Bundesland im Ziel-1-Gebiet daher nur 10% (0,4*0,25) der Kosten der Fördermaßnahme aufbringen; die Anreize zur erhöhten Implementierung derart geförderter Instrumente sind offensichtlich.

3. Es ist aus ökonomischer Sicht nicht nachvollziehbar, dass ein enger finanzieller Zusammenhang zwischen den auf nationaler und regionaler Ebene durch die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Agrarreform eingesparten Mittel und den in den Regionen bereit gestellten Mitteln für Agrarumweltmaßnahmen besteht. Bei jeder Umschichtung von EU-Geldern aus der ersten in die zweite Säule ist oberstes Anliegen der Agrarpolitiker, möglichst die sektorgebundene Verwendung der Mittel zu sichern; fast ebenso wichtig ist der Verbleib der Mittel im jeweiligen Mitgliedstaat. Diese Pfadabhängigkeit in der Zuteilung der Mittel der zweiten Säule bestimmt damit die regionale Verteilung der Mittel und nicht regional- oder umweltpolitische Zielsetzungen.

4. Es ist nicht nachvollziehbar, warum sich Maßnahmen zur Förderung ländlicher Räume verstärkt[7] auf die Förderung landwirtschaftlicher Betriebe, z. B. durch Förderung von Investitionen, konzentrieren. Der Europäische Rechnungshof hatte in seinen Gutachten (z. B. *Court of Auditors*, 2000) wiederholt herausgestellt, dass bei regionaler Förderung durch die EU verstärkt Governance-Probleme auftreten. Betrugsfälle und Unregelmäßigkeiten (nach der Terminologie der EU) traten bei diesen Maßnahmen bereits vor der Osterweiterung verstärkt auf. Es mag daher verwundern, dass die EU im Jahr 2003, ein Jahr vor der Osterweiterung, gerade diesen Politikbereich ausweitete. Als Erklärung bietet sich an, dass man eine neue Förderung für den Agrarsektor suchte, weil man Freiräume bei dem Einsatz der traditionellen agrarpolitischen Maßnahmen verloren hatte.

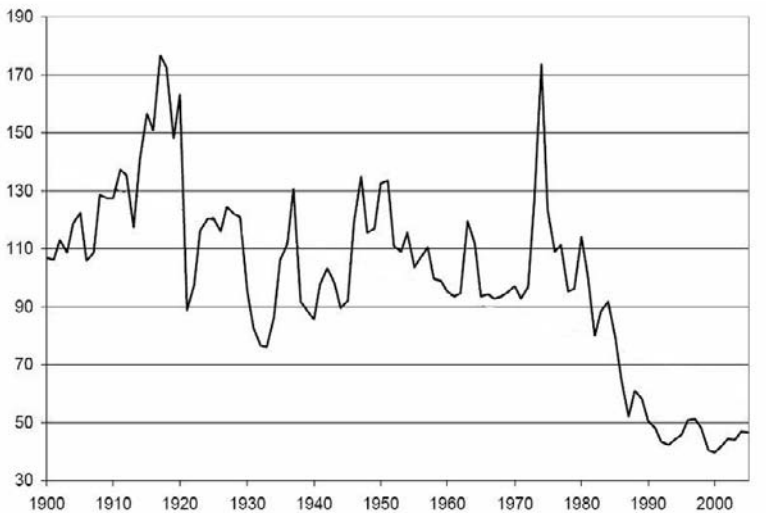
F. Hysterese der GAP bei sich rapide ändernden internationalen Rahmenbedingungen

Im Verlauf des letzten Jahres hat sich, wenn es in der Öffentlichkeit um die Internationalisierung der Agrarpolitik geht, ein Aspekt sehr stark in den Vordergrund der Wahrnehmung gedrängt. Die Preishausse bei den Weltmarktpreisen für Getreide und Milchprodukte wurde weit über die Fachöffentlichkeit hinaus diskutiert, und die Sorge, dass es aufgrund der Preisentwicklungen zu einer Verschärfung von inflationären Tendenzen kommen könnte, hat zu einer Auseinandersetzung mit den Agrarmärkten unter völlig veränderten Vorzeichen geführt. Nicht die volkswirtschaftlichen Kosten oder die negativen Wirkungen auf Drittländer, sondern das Ende der Cochrane'schen Tretmühle oder auch der Beginn eines neuen Zeitalters für Märkte für Agrarprodukte werden diagnostiziert. Eine abschließende Bewertung dieser mutmaßlichen Veränderungen liegt jenseits des Rahmens dieses Beitrags; in der historischen Perspektive sind die realen Agrarpreise allerdings noch nicht auf dem hohen Niveau, wie es die aktuellen Steigerungsraten vielleicht suggerieren. Schaubild 2 zeigt die langfristige Entwicklung eines von der Weltbank geführten Agrarpreisindex bis 2005. Der Index gibt das Verhältnis des durchschnittlichen Exportpreises der wichtigsten Agrarhandelsgüter in US $, gewichtet mit den Anteilen an den globalen Exporten, zum Einheitswertindex für Indus-

[7] Dirksmeyer et al. (2004) geben für Deutschland im Durchschnitt der Jahre 2000 – 2004 ein Fördervolumen von jährlich ca. 200 Millionen € an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

triegüter („manufactures unit value index“, MUV), an. Seither sind die Getreidepreise zwar fast um den Faktor 3 gestiegen und auch die Milchpreise deutlich höher; andere wichtige Agrarprodukte wie beispielsweise Zucker hingegen sind gegenüber 2005 wieder gesunken. Selbst eine Verdreifachung des Index würde immer noch nicht die Realpreisspitzen der 70er Jahre einstellen.



Quelle: Anderson (2006).

Schaubild 2: Realer Index für internationale Nahrungsmittelpreise von 1900 – 2005, 1977 – 79=100

Dennoch bleibt die Rasanz, mit der die Getreidepreise international angestiegen ist, überraschend und stellt gerade die ärmeren Importländer vor große Probleme. Die EU ist traditionell einer der großen Exporteure für Getreide[8]; auf dem Weizenmarkt zählt sie zu den „Big Five“. Allein aus dieser exponierten Stellung im Weltagrarhandel lässt sich bereits eine besondere Verantwortung der europäischen Agrarhandelspolitik ableiten, die durch die Selbstverpflichtung aller Mitgliedstaaten, „zur harmonischen Entwicklung des Welthandels … beizutragen“ (Art. 131 EG-Vertrag), nochmals verstärkt wird.

Die GAP hat bei den aktuellen Preisentwicklungen aber gerade nicht zu einer harmonischen Entwicklung beigetragen. Die hohe Regelungsintensität hat dazu geführt, dass eine Anpassung an veränderte Preisverhältnisse über die Reaktion von Anbietern und Nachfragern nicht unmittelbar erfolgen kann, sondern eine Hysterese der Instrumente der GAP auftritt; die Preissignale von den internationa-

[8] Aufgrund der schlechten Ernte ist die EU im Wirtschaftsjahr 2007 / 08 allerdings Nettoimporteur bei Getreide gewesen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

len Märkten werden somit nur verzögert und verzerrt an die Wirtschaftssubjekte weitergegeben. Im Bereich des Ackerbaus, der für die Reaktion auf die gestiegenen Getreide- und Ölsaatenpreise entscheidend ist, ist hier an erster Stelle das Instrument der Flächenstilllegung zu nennen. Seit 1988 fand dieses Instrument mit der Zielsetzung der Angebotseinschränkung zunächst als freiwillige Maßnahme in der GAP Verwendung. Mit der MacSharry-Reform wurde die Flächenstilllegung quasi-obligatorisch, denn um in den Genuss von Direktzahlungen zu gelangen, mussten die Landwirte einen bestimmten Prozentsatz der bewirtschafteten Ackerfläche ungenutzt zu lassen. Zurzeit besteht diese Verpflichtung immer noch weiter, allerdings mit einem Stilllegungssatz von null Prozent. Die offizielle Entscheidung für diese Aussetzung der Flächenstilllegung wurde im Agrarministerrat erst Ende September 2007 getroffen; zu diesem Zeitpunkt ist die Aussaat von Winterraps und von Teilen des Wintergetreides bereits abgeschlossen. Zwar war diese Aussetzung seit Mitte 2007 vermutet worden, aber die verspätete Entscheidung der EU hat eine Politikunsicherheit aufrecht erhalten, welche die Entscheidung für die landwirtschaftlichen Erzeuger über die Winteraussaat unnötig erschwert hat.

Auch auf den Märkten für Milcherzeugnisse waren international steigende Preise zu beobachten. Hier hat sich der Mangel an Marktintegration der EU mit den Weltagrarmärkten besonders gravierend ausgewirkt, denn sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite kam es zu einer Hysterese durch die bestehende Milchmarktpolitik. Auf der Angebotsseite haben die bestehenden Regelungen zur Angebotsbegrenzung in Europa dazu geführt, dass die europäische Milcherzeugung noch langsamer als ohnehin durch die Produktionszyklen in der Milchproduktion vorgegeben auf die geänderten Preise reagieren konnte. Die Quotenregelung, welche die Erzeugung jedes Milchbauern in Europa einschränkt, gilt bis zum 30. März 2015, und über mögliche Anschluss- oder Ersatzregelungen ist bislang noch kein Konsens auf europäischer Ebene erzielt worden. Zwar ist eine Quotenerhöhung um 2 % für das nächste Milchwirtschaftsjahr beschlossen worden, aber auch diese Erhöhung wirkt nicht sofort, sondern erst verzögert. Dabei hätte es durchaus gesamtwirtschaftlich vernünftige Möglichkeiten gegeben, auch kurzfristig Möglichkeiten zur Angebotsausdehnung zu schaffen, indem die so genannte Superabgabe gesenkt worden wäre. Bei der Superabgabe handelt es sich um die Strafzahlung, welche Landwirte bei Überschreitung ihrer Milchquote entrichten müssen; hätte man diese gesenkt oder aufgehoben, so wäre die Angebotsausweitung gerade in den Betrieben mit der höchsten Quotenrente zum Zuge gekommen. Dies wäre auch aus Allokationsgründen in Hinblick auf den Ausstieg aus der Quotenregelung empfehlenswert gewesen. Durch den Verzicht auf eine solche Anpassung hingegen hat die EU tendenziell zu einer Erhöhung der Quotenrente beigetragen, welche wiederum zu einer gestiegenen Kapitalisierung im Wert der Quote führt. Solche Wertsteigerungen sind in Hinblick auf das Ende der Quotenregelung als eher nachteilig zu beurteilen.

Auf der Nachfrageseite bei Milcherzeugnissen resultiert die Hysterese aus der Außenhandelspolitik. Bis Mitte des Jahres 2007 wurden noch Lizenzen für Export-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

subventionen bei Butter erteilt, erst mit Wirkung vom 15. Juni 2007 an wurden auch diese ausgesetzt. Es kam also letztmalig im Mai 2007 zur Lizenzvergabe. Da diese Lizenzen für vier Monate ihre Gültigkeit behalten, haben sie im Inland zu einer verstärkten Nachfrage für Exportzwecke geführt und damit vermutlich auch zu den schlagartigen Preissteigerungen in der EU bei Butter im Sommer 2007 beigetragen.

G. Schlussfolgerungen

Die GAP leidet von Beginn an unter (aus ökonomischer Sicht) falscher und häufig unklarer Zuordnung von Kompetenzen zwischen nationalstaatlicher und supranationaler Ebene. Die Politik wurde zunehmend auf einen Pfad gezwungen, der sich im Zeitablauf als Irrweg erwiesen hat. Korrekturen des einmal eingeschlagenen Weges erwiesen sich als äußerst schwierig. Erst Änderungen in den internationalen Rahmenbedingungen führten dazu, dass Reformen in der bis dahin dominierenden Markt- und Preispolitik eingeführt wurden.

Allerdings macht die zunehmende Regelungsintensität in der GAP deutlich, dass eine nachhaltige Liberalisierung im Sinne von Deregulierung und Verbesserung bei der Funktion der Märkte nicht erreicht wurden. Der Druck aus der internationalen Handelspolitik richtete sich vor allem gegen die Auswirkungen der GAP auf den Weltagrarmärkten; soweit die EU diese Auswirkungen durch Rücknahme der heimischen Produktion, Verzicht auf Exportförderung und Verbesserung des Marktzugangs für internationale Wettbewerber abmilderte, waren für die internationalen Handelspolitiker eventuell auftretende Verzerrungen durch heimische Maßnahmen in der EU weitgehend irrelevant. So wurden auch bei der jüngsten Agrarreform die Chancen zu einer grundlegenden Kurskorrektur weitgehend versäumt. Die Umschichtung von Mitteln aus der ersten Säule in die zweite Säule kann keine Rechtfertigung für die Beibehaltung des EU-Agrarbudgets in unveränderter Höhe sein; dazu ist die Pfadabhängigkeit in der Wahl der Politikinstrumente, der Regionalproporz bei der Mittelverteilung und der sektorale Ansatz nicht hinreichend überwunden worden.

Die träge Reaktion der Gemeinsamen Agrarpolitik auf rapide Änderungen in den internationalen Rahmenbedingungen wird gerade aktuell in den nur stark verzögerten Anpassungen der GAP auf gestiegene Preise deutlich. Dies verursacht umso größere gesamtwirtschaftliche Kosten, als dass die Agrarpolitik selbst aufgrund der zunehmenden Globalisierung, insbesondere auch vor dem Hintergrund von bi- und multilateralen Handelsvereinbarungen, viel stärker in den internationalen Kontext eingebunden ist als in der Vergangenheit. Es besteht aktuell die Gefahr, dass die Anpassungen auf die heutige Preishausse erst mit einer solchen Verzögerung umgesetzt werden, dass deren Wirkung sich erst nach dem Abklingen der Hausse entfalten; es könnte dann auch dazu kommen, dass die GAP prozyklisch auf Schwankungen in den internationalen Agrarpreisen einwirkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Brümmer, B. / *Koester,* U. (2003): EU Enlargement and Governance of the Common Agricultural Policy. Intereconomics 38 (2): 86 – 93.

Court of Auditors (2000): Special Report 14 / 2000 on „Greening the CAP“, together with the Commission's replies. Official Journal C 353.

Dirksmeyer, W. / *Forstner,* B. / *Margarian,* A. / *Zimmer,* Y. (2006): Aktualisierung der Zwischenbewertung des Agrarinvestitionsförderungsprogramms (AFP) in Deutschland für den Förderzeitraum 2000 bis 2004 – Länderübergreifender Bericht, FAL Braunschweig.

European Commission (1994): Directorate General for Economic and Financial Affairs. EC Agricultural Policy for the 21st Century. Reports and Studies, No. 4.

Golan, A. / *Judge,* G. / *Perloff,* J. M. (1996): A Maximum Entropy Approach to Recovering Information from Multinomial Response Data. Journal of the American Statistical Association 91, No. 434: 841 – 853.

Koester, U. (1977): The Redistributional Effects of the EC Common Agricultural Policy. „European Review of Agricultural Economics“, Vol.4, No.4, pp. 321 – 345.

Puvogel, C. (1957): Der Weg zum Landwirtschaftsgesetz. Bonn, München, Wien.

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (1998): Kompetenzverteilung für die Agrarpolitik in der EU. Schriftenreihe des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. Reihe A: Angewandte Wissenschaft. Heft 468. Bonn.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Globale „Überschuss“-Liquidität: Hat sie weltweit Auswirkungen auf die Wohnimmobilien- und Aktienpreise?*

Von *Ansgar Belke*, Essen, *Walter Orth*, Köln und *Ralph Setzer*, Frankfurt / Main

Abstract

This paper investigates the relationship between global liquidity and asset prices on a global scale: How important is global liquidity? How are asset (especially house) prices and other important macro variables affected by global monetary conditions? This paper analyses the international transmission of monetary shocks with a special focus on the effects of a global monetary aggregate („global liquidity“) on different asset prices, namely house and share prices. We estimate a variety of VAR models for the global economy using aggregated data that represent the major OECD countries. The impulse responses obtained show that a positive shock to global liquidity leads to permanent increases in the global GDP deflator and in the global house price index, while the latter reaction is even more distinctive. Moreover, we find that there are subsequent spill-over effects from house prices to consumer prices. In contrast, we are not able to find empirical evidence in favour of the hypothesis that stock prices significantly react to changes in global liquidity.

A. Einleitung

Die expansive Geldpolitik der G-3-Länder (Euro-Währungsgebiet, Vereinigte Staaten und Japan) sowie die umfangreichen und ständigen Deviseninterventionen vieler asiatischer Länder haben zu einem erheblichen Anstieg der weltweiten Geldbestände in den letzten Jahren beigetragen. Mit Ausnahme der jüngsten Quartale ging der starke geldpolitische Impuls nicht mit einem Anstieg der Verbraucherpreise einher. Gleichzeitig wurden jedoch in den meisten OECD-Ländern deutliche Preissteigerungen bei den Vermögenswerten wie etwa bei den Immobilienpreisen und Aktienkursen verzeichnet.[1] Es wird hier von der Annahme ausgegangen, dass

* Wir möchten Mark Weth und Sebastian Schich von der Deutschen Bundesbank danken, die uns wertvolle Daten zu den Wohnimmobilienpreisen geliefert haben. Die vorliegende Arbeit spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Deutschen Bundesbank wider.

[1] So stiegen die Wohnimmobilienpreise in den Vereinigten Staaten (55 %), im Euro-Währungsgebiet (41 %), in Australien (59 %), in Kanada (61 %) und in einigen weiteren OECD-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dieses Verlaufsmuster mit der weltweit vorhandenen reichlichen Liquidität zusammenhängt. Einige Fachleute vertreten sogar die Ansicht, dass das Wachstum der Vermögenspreise das Ergebnis von Spillover-Effekten der Liquidität auf einige Märkte für Vermögenswerte ist (*Adalid* und *Detken*, 2007, *Greiber* und *Setzer*, 2007).

Es gibt bisher kaum empirische Belege für eine Beziehung zwischen Geldmengenwachstum und Vermögenspreisen auf internationaler Ebene. In dieser Arbeit werden jedoch das Ausmaß und einige spezifische gesamtwirtschaftliche Folgen der globalen Liquidität dahingehend untersucht, welche Wechselwirkungen sie auf die globale Inflation und die Vermögenspreise haben. Dieser Ansatz wurde schon von einer Reihe von Autoren wie *Baks* und *Kramer* (1999), *Sousa* und *Zaghini* (2006) sowie *Rüffer* und *Stracca* (2006) verfolgt. Die vorliegende Arbeit beruht auf einem *globalen Modell* und behandelt daher nicht explizit Auswirkungen auf *nationale Variablen.* Jüngsten Forschungsarbeiten zufolge spielen globale Modelle eine zunehmend größere Rolle. So sind die Abweichungen vom globalen Inflationstrend *Ciccarelli* und *Mojon* (2005) zufolge langfristig nicht tragbar. Entsprechend argumentieren *Borio* und *Filardo* (2007) überzeugend, dass ein stärker global orientierter Ansatz zur Inflation weitaus geeigneter ist, da nationale Inflationsraten hauptsächlich von weltweiten Faktoren beeinflusst werden.

Die Arbeit gliedert sich wie folgt: In Abschnitt B erfolgt eine Zusammenfassung der einschlägigen Fachliteratur, bevor auf einige Theorien, die den hypothetischen Folgen der globalen Liquidität auf die Vermögenspreise zugrunde liegen, eingegangen wird. In Abschnitt C folgen eine detaillierte ökonometrische Analyse auf internationaler Ebene anhand von VAR-Modellen und einige Robustheitsprüfungen. Der letzte Abschnitt enthält eine abschließende Zusammenfassung und einige interessante noch offene Fragen für künftige Forschungsprojekte.

B. Theorie

I. Warum eine globale Perspektive?

In den vergangenen Jahren hat das Konzept der „globalen Liquidität“ besondere Beachtung gefunden. Eine der ersten Studien stammt von *Baks* und *Kramer* (1999), die verschiedene Liquiditätsindizes in sieben Industrieländern anwenden, um die Richtung der Beziehung zwischen Liquidität und Vermögenserträgen genauer zu untersuchen. Sie finden Belege dafür, dass wichtige gemeinsame Komponenten beim G-7-Geldmengenwachstum eine Rolle spielen. Außerdem geht ein Anstieg des Geldmengenwachstums der G-7-Staaten mit höheren realen Aktienrenditen einher. In jüngerer Zeit wurden in einer Reihe von Studien VAR-Modelle mit ag-

Ländern zwischen 2001 und 2006 deutlich an. Ausnahmen hierbei sind Japan, wo die Wohnimmobilienpreise 2007 erstmals nach 15 Jahren wieder anzogen, sowie Deutschland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gregierten Daten auf globaler Ebene verwendet. So nehmen Rüffer und Stracca (2006) die Schätzung eines VAR-Modells auf Grundlage einer Stichprobe aggregierter Daten für die G-5-Staaten vor, wobei sie die gleichen makroökonomischen Variablen in ihrer Benchmark-Spezifikation verwenden wie die vorliegende Arbeit. Sie ermitteln das sogenannte Preispuzzle, d. h. es wird zunächst ein Anstieg der Verbraucherpreise als Reaktion auf eine restriktivere Geldpolitik verzeichnet, der sich auch dann nicht erklären lässt, wenn man explizit die Auswirkungen der Rohstoffpreise berücksichtigt. Außerdem erweitern sie ihr Modell mit einem realen Vermögenspreisindex, der Immobilien- und Aktienpreise beinhaltet. Ihrer Studie zufolge fällt die Reaktion des (Verbraucher-)Preisniveaus auf einen globalen Liquiditätsschock sogar größer aus als in der vorliegenden Arbeit, während der reale Vermögenspreisindex wie in dieser Arbeit nicht sehr stark auf die globale Liquidität reagiert. Eine weitere maßgebliche Studie haben *Sousa* und *Zaghini* (2006) durchgeführt, die ein VAR-Modell auf Basis aggregierter Daten für die G-5-Staaten schätzen. Darüber hinaus beziehen sie einen Rohstoffpreisindex ein und weichen vom Standardidentifikationsschema nach Cholesky ab, indem sie die strukturellen Gleichungen beschränken. Das Preispuzzle lässt sich auch in diesem Fall nicht durch den Rohstoffpreisindex lösen. Sousa und Zaghini ermitteln auch eine deutliche und lang anhaltende Reaktion des Preisniveaus auf einen globalen Liquiditätsschock. Ihr Untersuchungszeitraum reicht lediglich bis zum Jahr 2001. Dagegen wird in der vorliegenden Arbeit von der Annahme ausgegangen, dass die Beziehung zwischen Geldmenge und Verbraucherpreisen nach 2001 weniger stabil war als zuvor. Dies könnte unserer Ansicht nach die Stabilität ihrer Ergebnisse in Frage stellen.

Im gleichen Zusammenhang kommt auf globaler Ebene den Wohnimmobilienpreisen neben anderen spezifischen Vermögenspreisen auch bei *Giese* und *Tuxen* (2007) eine herausragende Rolle zu. Sie können die deutlichen Kointegrationsbeziehungen, die bei erfolgreichen Exogenitätstests zu einem positiven Einfluss der globalen Liquidität auf Wohnimmobilienpreise und auf allgemeinere Inflationsarten beitragen, empirisch nicht verwerfen. Eine neuere Studie auf Länderebene stammt von *Roffia* und *Zaghini* (2007). Anhand von Probit-Regressionen für 15 Länder liefert sie Belege für die Hypothese, dass Phasen kräftigen Geldmengenwachstums wahrscheinlich zu einer hohen Inflation führen, vor allem wenn sie mit einer Vermögenspreisinflation einhergehen.

Inwieweit können globale Faktoren für die Entwicklung der globalen Liquidität verantwortlich gemacht werden? *Rüffer* und *Stracca* (2006) versuchen diese Frage für die G-7-Staaten zu beantworten, indem sie eine Faktoranalyse durchführen. Ihre Schlussfolgerung lautet, dass rund 50% der Varianz des eng gefassten Geldmengenaggregats auf einen gemeinsamen globalen Faktor zurückzuführen sind. Ein gutes Beispiel für einen solchen globalen Faktor stellt die in den letzten Jahren extrem expansive Ausrichtung der Geldpolitik der Bank von Japan dar, die durch eine starke Akkumulation von Währungsreserven sowie ein sehr niedriges Zinsniveau gekennzeichnet war. Finanzinvestoren nahmen in Japan Kredite in Form

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Carry Trades auf und investierten diese in höher verzinste Währungen. Diese Kapitaltransaktionen dürften sich sicherlich auf die Entwicklung der Geldmengenaggregate über Japan hinaus ausgewirkt haben.

Ein weiterer Grund für die Fokussierung auf die globale und nicht auf die nationale Liquidität ist, dass die Interpretation nationaler Geldmengenaggregate aufgrund des enormen Anstiegs der internationalen Kapitalströme schwieriger geworden ist (*Papademos*, 2007). *Sousa* und *Zaghini* (2006) argumentieren, dass globale Aggregate länderübergreifende Entwicklungen der Geldmengenaggregate – aufgrund von Kapitalströmen zwischen verschiedenen Regionen – internalisieren dürften; dadurch kann es schwieriger sein, den Zusammenhang zwischen Geldmenge und Inflation sowie Produktion für ein einzelnes Land zu ermitteln. Außerdem betonen *Giese* und *Tuxen* (2007), dass in den heutzutage verflochtenen Finanzmärkten Veränderungen im Geldangebot in einem Land durch die Nachfrage in einem anderen Land ausgeglichen werden können, jedoch können sich zeitgleiche Veränderungen in größeren Volkswirtschaften erheblich auf den weltweiten Preisanstieg von Waren auswirken.

Mit dem Problem, dass die sachgerechte Interpretation nationaler Geldmengenaggregate zunehmend schwieriger ist, haben sich auch einige andere Autoren befasst. So argumentieren *Sousa* und *Zaghini* (2006), dass globale Aggregate länderübergreifende Entwicklungen der Geldmengenaggregate – aufgrund von Kapitalströmen zwischen verschiedenen Regionen – internalisieren dürften; dadurch könnte es schwieriger sein, den Zusammenhang zwischen Geldmenge und Inflation sowie Produktion für ein einzelnes Land zu ermitteln. Außerdem betonen *Giese* und *Tuxen* (2007), dass in den heutzutage verflochtenen Finanzmärkten Veränderungen im Geldangebot in einem Land durch die Nachfrage in einem anderen Land ausgeglichen werden können, jedoch können sich zeitgleiche Veränderungen in größeren Volkswirtschaften erheblich auf den weltweiten Preisanstieg von Waren auswirken.

Nicht nur im Hinblick auf die globale Liquidität, sondern auch auf die weltweite Inflationsentwicklung deuten die verfügbaren Daten zunehmend darauf hin, dass bei der Ermittlung und Interpretation des geldpolitischen Transmissionsmechanismus die globale und nicht die nationale Perspektive von größerer Bedeutung ist. So wenden *Ciccarelli* und *Mojon* (2005) eine Faktoranalyse auf die gesamtwirtschaftlichen Daten von 22 OECD-Ländern an und stellen fest, dass 70 % der Varianz der Inflationsraten dieser Länder auf einen gemeinsamen Faktor zurückzuführen sind. Außerdem finden sie einige empirische Belege für einen robusten Fehlerkorrekturmechanismus, d. h., dass Abweichungen der nationalen Teuerungsraten von der globalen Inflation mit der Zeit ausgeglichen werden. Ciccarelli und Mojon kommen zu dem Schluss, dass Inflation weitgehend ein globales Phänomen ist. Die von *Borio* und *Filardo* (2007) durchgeführte Studie liefert ähnliche Ergebnisse. Auf der Grundlage ihrer empirischen Ergebnisse argumentieren sie, dass a) die traditionelle Modellierung der Inflation zu länderorientiert ist, b) ein globaler An-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

satz angemessener ist und c) globale Faktoren in letzter Zeit erheblich an Bedeutung gewonnen haben. Ein wichtiger globaler Faktor stellt zum Beispiel sicherlich der erhöhte Druck durch den zunehmenden Wettbewerb auf die internationalen Güter- und Arbeitsmärkte dar – eine Entwicklung, die in erster Linie der Globalisierung zuzuschreiben ist. Es dürfte angemessen sein, den Globalisierungsprozess als den Faktor anzuführen, der sicherlich dazu beigetragen hat, dass sich die Teuerungsraten seit den Achtzigerjahren verringert haben (wodurch der Einsatz der Zentralbanken erneut gefordert wird).

II. Geldmengenwachstum und Vermögenspreise

Obwohl der Schwerpunkt dieser Arbeit eindeutig auf dem empirischen Teil liegt, soll hier nun auf einige theoretische Fragen hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen dem Geldmengenwachstum (und damit der Liquidität) und den Vermögenspreisen eingegangen werden. *Mishkin* (2007) betont, dass die Kapitalnutzungskosten ein wichtiger Bestimmungsfaktor für die Nachfrage nach Wohnimmobilienvermögen sind. Vor diesem Hintergrund sollten sich die infolge des stärkeren Geldmengenwachstums niedrigeren Zinssätze auf die Hypothekenzinsen auswirken und durch die Senkung der Kapitalnutzungskosten die Nachfrage nach Wohnimmobilien als Kapitalanlage erhöhen. Ein ähnlicher Effekt dürfte sich auf der Angebotsseite ergeben, wo die günstigeren Finanzierungsbedingungen den Wohnungsbau tendenziell fördern. Mishkin konzentriert sich allerdings darauf, welche Auswirkungen Zinsänderungen auf die Entwicklung der Wohnimmobilienpreise haben und nimmt nicht explizit auf die Geldmengenaggregate Bezug. Er ist in der Lage, mithilfe des FRB / US-Modells empirische Belege für die stabile Beziehung zwischen einem Zinsschock und der Entwicklung der Wohnimmobilienpreise aufzuzeigen.

Ein allgemeinerer Ansatz der Fachliteratur beschäftigt sich mit dem Einfluss der Geldpolitik auf breiter definierte Vermögenspreisentwicklungen. So untersucht beispielsweise *Congdon* (2005) die Beziehung zwischen dem Geldangebot (und zwar der weit gefassten Geldmenge) und einem Preisboom bei den Vermögenswerten und findet in vielen Fällen empirische Evidenz. Er analysiert z. B. das Portfoliomanagement von (sonstigen) Finanzinstituten wie Pensionskassen. Dabei findet er Belege für ein langfristig stabiles Verhältnis zwischen Geld und Vermögen (Anteil des Geldes in den Portfolios) und argumentiert, ähnlich wie *Meltzer* (1995), dass eine Zunahme des Geldangebots zu „zu viel Geld für zu wenig Vermögenswerte“ führt. Dies bedeutet, dass durch einen Anstieg der Vermögenspreise das Geld- / Vermögensverhältnis wieder hergestellt wird.

Mehrere Studien, die sich mit dem Einfluss der Geldpolitik und der Liquidität auf die Vermögenspreise befassen, kommen zu dem Schluss, dass den Wohnimmobilien im monetären Transmissionsprozess eine besondere Rolle zukommt (*Giese* und *Tuxen*, 2007, *Adalid* und *Detken*, 2007, *Cecchetti* et al., 2000). Vom theoreti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Standpunkt aus betrachtet, lässt sich argumentieren, dass ein typisches Merkmal der Wohnimmobilienmärkte darin besteht, dass das Immobilienangebot nicht ohne weiteres ausgeweitet werden kann.[2] Deshalb sollten die Wohnimmobilienmärkte eine geringere Preiselastizität des Angebots aufweisen als beispielsweise Aktienmärkte; die zusätzliche (durch die globale Überschussliquidität verursachte) Nachfrage wirkt sich also stärker auf die Wohnimmobilienpreise als auf die Aktienkurse aus. Entsprechendes gilt für Konsumgüter, die – nicht zuletzt wegen der Billigproduzenten aus den aufstrebenden Volkswirtschaften – heute auf der Angebotsseite weitgehend preiselastisch sein dürften, sodass die zusätzliche Nachfrage der letzten Jahre vor allem für eine Erhöhung der Menge und nicht für Preisanstiege sorgte. Im Folgenden wird zur Veranschaulichung ein einfaches Preisanpassungsmodell beschrieben.

Einige Erkenntnisse über die Beziehung zwischen Geldmenge, Wohnimmobilien- und Verbraucherpreisen lassen sich aus der dynamischen Preisanpassung an einen Liquiditätsschock am Wohnimmobilien- und Gütermarkt gewinnen. Auf kurze Sicht dürfte eine expansive Geldpolitik, die dafür sorgt, dass die Märkte mit reichlich Liquidität ausgestattet werden, eine unmittelbare Reaktion der Preise am Wohnimmobilienmarkt, aber eine verzögerte Preisreaktion am Markt für Konsumgüter zur Folge haben. Mit der Zeit passen sich die Verbraucherpreise durch proportionale Veränderungen des Verbraucherpreisniveaus ebenfalls dem neuen Gleichgewicht an, d. h. es ist anzunehmen, dass ein geändertes Geldangebot langfristig keine realen Effekte auf die Geldmenge oder die Produktion hat. Wie sich unten zeigen wird, lässt sich durch die Möglichkeit einer unterschiedlichen dynamischen Anpassung der Wohnimmobilien- und der Verbraucherpreise an einen monetären Schock möglicherweise auch die jüngste relative Preisverschiebung zwischen Immobilien und Konsumgütern erklären. Als Ausgangspunkt zur Formalisierung dieser Annahmen könnte die Quantitätstheorie des Geldes dienen:

$$m_t v_t = p_t y_t \tag{1}$$

Hierbei bezeichnet m die Geldmenge und v die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, während p und y für das Preisniveau bzw. die reale Produktion stehen. Bei Gleichung (1) handelt es sich lediglich um eine Identität, die für alle Perioden t gültig ist. Geld kann entweder für Wohnimmobilien (y^H) oder Konsumgüter (y^C) zu den Preisen p^H bzw. p^C ausgegeben werden. y^H und y^C unterscheiden sich durch die Preiselastizität des Angebots. Zum einen wird im Allgemeinen davon ausgegangen, dass das Angebot bei den Wohnimmobilien eingeschränkt ist und nicht ausgeweitet werden kann (Japan) und / oder alle Immobilientransaktionen mit hohen Kosten verbunden sind (Kontinentaleuropa). Außerdem ist bei jeder Immobilie der Fall anders gelagert; d. h. sogar nebeneinander liegende Grundstücke werden zumindest etwas anders bewertet. Somit sollte das Wohnimmobilienangebot gegenüber Änderungen der Wohnimmobilienpreise nur eine relativ begrenzte Elasti-

[2] Siehe *Belke* und *Gros* (2007), *OECD* (2005) und *Shiller* (2005).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zität aufweisen. Zum anderen verfügt der Konsum über eine unbegrenzte Preiselastizität, sodass die zusätzliche Nachfrage ohne einen Preisanstieg befriedigt werden kann. Diese Annahme gründet sich auf den jüngsten Entwicklungen des internationalen Handels. Das Auftreten von Billigproduzenten aus aufstrebenden Volkswirtschaften und Entwicklungsländern dürfte Unternehmen davon abgehalten haben, die Verbraucherpreise als Reaktion auf einen Liquiditätsschock zu erhöhen, während das Angebot an den Wohnimmobilienmärkten den üblichen Angebotsverknappungen unterworfen war. Das allgemeine Preisniveau ist dann eine gewichtete Kombination der Preise beider Güter:

$$p_t = \lambda p_t^H + (1 - \lambda) p_t^C, \tag{2}$$

wobei $0 < \lambda < 1$.

Entsprechend setzt sich die Produktion aus dem Wohnungsbau und der Produktion von Konsumgütern zusammen.

$$y_t = \lambda y_t^H + (1 - \lambda) y_t^C \tag{3}$$

Im Folgenden werden auf dieser Grundlage die Auswirkungen eines einmaligen Anstiegs (um μ Prozent) des Geldangebots in Periode $t + 1$ analysiert. Unter der Annahme, dass v konstant ist und einen Wert von 1 hat, gilt für die Beziehung zwischen der Geldmenge und dem allgemeinen Preisniveau in Periode $t + 1$ Folgendes:

$$(1 + \mu) m_t = p_{t+1} y_{t+1} = (1 + \mu) p_t y_t \tag{4}$$

Aufgrund des starken Wettbewerbs an den internationalen Gütermärkten und dem enormen Angebot an billigen Arbeitskräften in vielen aufstrebenden Regionen weltweit, die beide schwer auf den Preisen für gewerbliche Erzeugnisse lasten, wird die Teuerungsrate der Verbraucherpreise nicht vom Anstieg der Gesamtnachfrage beeinflusst.

$$p_{t+1}^C = p_t^C \tag{5}$$

Der Liquiditätsschock führt vielmehr vollständig zu einem Wachstum der Produktion:

$$y_{t+1}^C = (1 + \mu) y_t^C \tag{6}$$

Bei den Wohnimmobilien ist das Angebot hingegen knapp, was zwar zur Folge hat, dass es aufgrund des Liquiditätsschocks zu einem Preisauftrieb kommt, aber im Wohnimmobiliensektor für eine konstante Produktion sorgt:

$$p_{t+1}^H = (1 + \mu) p_t^H \tag{7}$$

$$y_{t+1}^H = y_t^H \tag{8}$$

Fasst man die Gleichungen (4) bis (9) zusammen, so lässt sich die Beziehung zwischen Geldmenge und Preis wie folgt beschreiben:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$(9) \qquad (1+\mu)m_t = \left[(1+\mu)\lambda p_t^H + (1-\lambda)p_t^C\right]\left[\lambda y_t^H + (1+\mu)(1-\lambda)y_t^C\right] = (1+\mu)p_t y_t$$

Auf lange Sicht muss jedoch die theoretische Argumentation der langfristigen Neutralität gelten, d. h., die Zunahme des Geldangebots wirkt sich auf die Preise aus ohne die realen Gleichgewichtswerte zu verändern:

$$(10) \qquad p_{t+2}^C = (1+\mu)p_t^C$$

$$(11) \qquad y_{t+2}^C = y_t^C$$

$$(12) \qquad p_{t+2}^H = (1+\mu)p_t^H$$

$$(13) \qquad y_{t+2}^H = y_t^H$$

$$(14) \qquad (1+\mu)m_t = p_{t+2}y_{t+2} = (1+\mu)p_t y_t$$

Die Gleichungen (1) bis (14) zeigen die Veränderungen von Preisen und Menge auf den Wohnimmobilien- und Konsumgütermärkten bei der geänderten Gesamtnachfrage. Im Fall des Gütermarktes wäre bei einer Zunahme der Nachfrage nach Konsumgütern infolge eines positiven Liquiditätsschocks ein Anstieg der Konsumgüterproduktion zu erwarten. Das Wohnimmobilienangebot reagiert hingegen kaum auf Preisänderungen, deshalb schlägt sich die zusätzliche Nachfrage nach Wohnimmobilien vollständig in einer Erhöhung der Wohnimmobilienpreise nieder. Auf lange Sicht ist die Geldmenge neutral, d. h., jede Veränderung im Geldangebot führt zu einer proportionalen Veränderung im Preisniveau, die dafür sorgt, dass die reale Geldmenge und die reale Produktion in beiden Sektoren unverändert bleiben.

C. Empirische Analyse

I. Daten und Variablen

In dieser VAR-Analyse werden vierteljährliche Zeitreihen vom 1. Quartal 1984 bis zum 4. Quartal 2006 für die Vereinigten Staaten (US), das Euro-Währungsgebiet, Japan, das Vereinigte Königreich (UK), Korea, Australien, die Schweiz, Schweden, Norwegen und Dänemark verwendet. Somit sind durch die Analyse 72,2 % des 2006 weltweit erwirtschafteten BIP und vermutlich ein noch viel größerer Teil der internationalen Finanzmärkte abgedeckt.[3] Von den vorgenannten Ländern wurden Daten für das reale BIP (Y), den BIP-Deflator (P), einen kurzfristigen Geldmarktzins (IS) sowie ein weit gefasstes Geldmengenaggregat (M) und als Vermögenspreise ein Hauspreisindex (HPI) und der MSCI-Weltpreisindex (MSW) erfasst. Als Geldmengenaggregat wurden für die Vereinigten Staaten M2,

[3] Eigene Berechnungen anhand von IWF-Daten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für das Euro-Währungsgebiet M3, für Japan M2 zuzüglich Bareinlagen, für das Vereinigte Königreich M4 und für die übrigen Länder überwiegend M3 herangezogen. Die Daten stammen aus den Datenbanken des IWF, der BIZ und der EZB und sind – soweit verfügbar – saisonbereinigt oder wurden mit dem X12-ARIMA-Verfahren bearbeitet.[4]

Zu Beginn werden die länderspezifischen Zeitreihen aggregiert, um globale Zeitreihen zu erstellen; dabei wird streng nach den in diesem Zusammenhang von *Beyer, Doornik* und *Hendry* (2000) aufgestellten und von *Giese* und *Tuxen* (2007) angewandten Richtlinien vorgegangen. Zunächst werden variable Gewichte für jedes Land berechnet, indem mit auf Basis von Kaufkraftparitäten (PPP) ermittelten Wechselkursen das nominale BIP in eine einheitliche Währung umwandelt wird.[5] Somit ist das Gewicht eines Landes i in der Periode *t*:

$$w_{i,t} = \frac{GDP_{i,t} e_{i,t}^{PPP}}{GDP_{agg,t}} \tag{15}$$

In einem zweiten Schritt werden die Wachstumsraten der Variable in Landeswährung zugrunde gelegt und durch Anwendung der zuvor berechneten Gewichte Gesamtwachstumsraten erstellt:

$$g_{agg,t} = \sum_{i=1}^{11} w_{i,t} g_{i,t} \tag{16}$$

Für aggregierte Ergebnisse wird ein Ausgangswert (z. B. 100) festlegt und mit den vorgenannten Gesamtwachstumsraten multipliziert. So beträgt das Ergebnis für die Variable *v:*

$$index_{v,T} = \prod_{t=2}^{T} (1 + g_{agg,t}) \tag{17}$$

Dieses Verfahren wird auf alle Variablen angewandt, außer auf den MSCI-Weltpreisindex, der bereits die Entwicklung der Aktienkurse am Weltmarkt enthält. Außerdem wird die Aggregation bei der Zinsvariablen direkt, also ohne Berechnung der Wachstumsraten, vorgenommen.

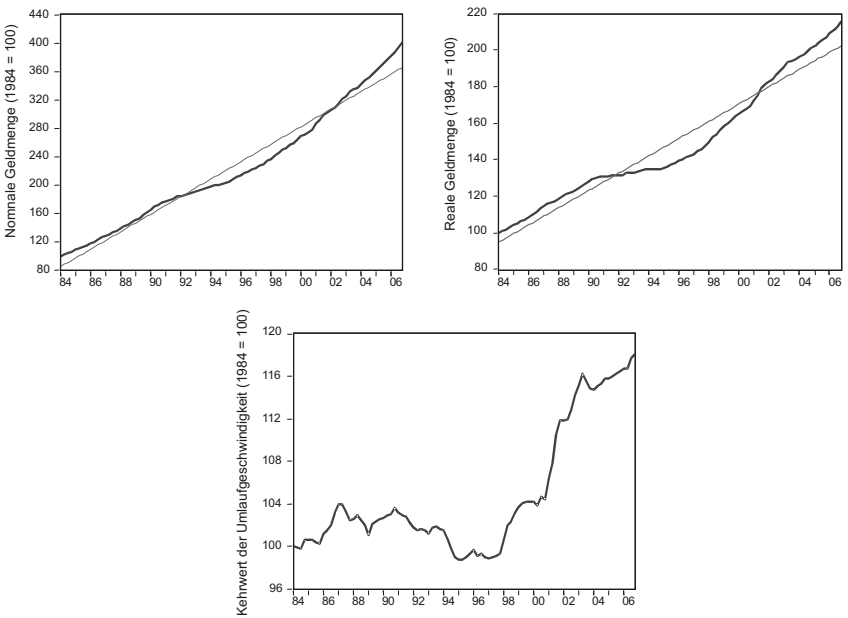
Hinsichtlich der Geldmengenaggregate, die in dieser Analyse eine zentrale Rolle spielen, verringert dieses Verfahren die Verzerrungen, die sich aus den offensichtlichen Unterschieden bei den nationalen Definitionen der weiten Geldmenge ergeben. Würde man – wie in der entsprechenden Literatur oftmals praktiziert – die nationalen Geldmengenaggregate einfach zusammenaddieren, wären die Länder mit einer engeren Abgrenzung der Geldmenge unterrepräsentiert und umgekehrt.

[4] Die Wohnimmobilienpreise stammen aus mehreren Veröffentlichungen von Sebastian Schich und Mark Weth, die für ihr Projekt „Demographic changes and real house prices“ bei verschiedenen nationalen Institutionen Angaben über Hauspreise eingeholt haben.

[5] 1999 ist das Basisjahr für die auf Basis von Kaufkraftparitäten (PPP) ermittelten Wechselkurse.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Außerdem wird die sogenannte Dollar-Überbewertung vermieden, die dann entsteht, wenn man die nationalen Geldmengenaggregate mit den effektiven Wechselkursen in US-Dollar umrechnet und eine einfache ungewichtete Summe bildet, um die weltweite Geldmenge zu ermitteln. In diesem Fall würde der jüngste Rückgang des Dollarkurses zu einer Überschätzung des Wachstums dieser Geldmenge beitragen.[6]



Quellen: Eigene Berechnungen aufbauend auf Daten des IWF, der BIZ und der EZB.

Abbildung 1: Entwicklung der globalen Liquidität seit 1984

Um einen ersten Eindruck von der Entwicklung der globalen Liquidität seit 1984 zu gewinnen, sind in Abbildung 1 weltweite monetäre Zeitreihen in absoluten und relativen Zahlen dargestellt. Bei der nominalen und der realen Geldmenge wird eine einfache Regression bei einem Kurvenabschnitt und einem linearen Zeittrend vorgenommen. Beide Reihen liegen seit etwa 2001 deutlich über ihrem Zeittrend; damals war der rasche Kursverfall auf den Aktienmärkten ein starker Anreiz für private Haushalte und Investoren, den Anteil sicherer Vermögenswerte, wie z. B. Geldanlagen, an ihren Portfolios zu erhöhen. In der Folge blieb das Geldmengenwachstum kräftig, wie der anhaltende Anstieg des Verhältnisses von nominaler Geldmenge zu nominalem BIP zeigt; diese Verhältniszahl wird allgemein als Indi-

6 Siehe Commerzbank Economic & Commodity Research (2007), S. 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kator für überschüssige Liquidität verwendet.[7] Da diese Zeitreihe entgegengesetzt zur Einkommensumlaufgeschwindigkeit der Geldmenge verläuft, ist die globale Umlaufgeschwindigkeit offensichtlich nicht trendstationär; dieses Phänomen war auch auf Länderebene zu beobachten und trug zur Instabilität der nationalen Geldnachfragegleichungen bei. Insgesamt scheinen diese Reihen also die Annahme zu bestätigen, dass die globale Liquidität in der Tat bereits einen hohen Stand erreicht hat und in jüngster Zeit als „überschüssig“ zu betrachten ist.

In Abbildung 2 sind alle untersuchten globalen Zeitreihen dargestellt. Das Wachstumsmuster der Zeitreihe des BIP-Deflators zeigt deutlich die moderate Inflation, die ungefähr Mitte der Neunzigerjahre einsetzte und in den vergangenen Jahren, die weltweit durch Liquiditätsüberschüsse geprägt waren, anhielt. Die Wachstumsrate der Wohnimmobilienpreise hat sich im Zeitraum von 2000 bis 2006 stetig erhöht. Dies stützt in gewisser Weise die allgemein verbreitete These von der Vermögenspreisinflation auf dem Immobilienmarkt. Die Kurzfristzinsen schließlich befanden sich zwischen 2002 und 2005 weltweit auf einem historischen Tiefstand, da die geldpolitischen Zügel in dieser Zeit äußerst locker waren.[8]

II. Ökonometrie

Der verwendete ökonometrische Rahmen ist ein vektorautoregressives Modell (VAR), das es ermöglicht, die Auswirkungen monetärer Schocks auf die Wirtschaft zu modellieren und dabei auf die Reaktionen zwischen den Variablen zu achten, da diese samt und sonders als endogen betrachtet werden.[9]

Zur Bestimmung der strukturellen Gleichungen wird die Cholesky-Zerlegung verwendet, die ein rekursives Identifikationsschema voraussetzt und Einschränkungen hinsichtlich der zeitgleichen Beziehungen zwischen den Variablen enthält. Diese ergeben sich durch die Cholesky-Zerlegung der Variablen und könnten die Ergebnisse der Analyse erheblich beeinflussen. Aus diesem Grund werden verschiedene Zerlegungen verwendet, um die Robustheit der Ergebnisse zu testen.

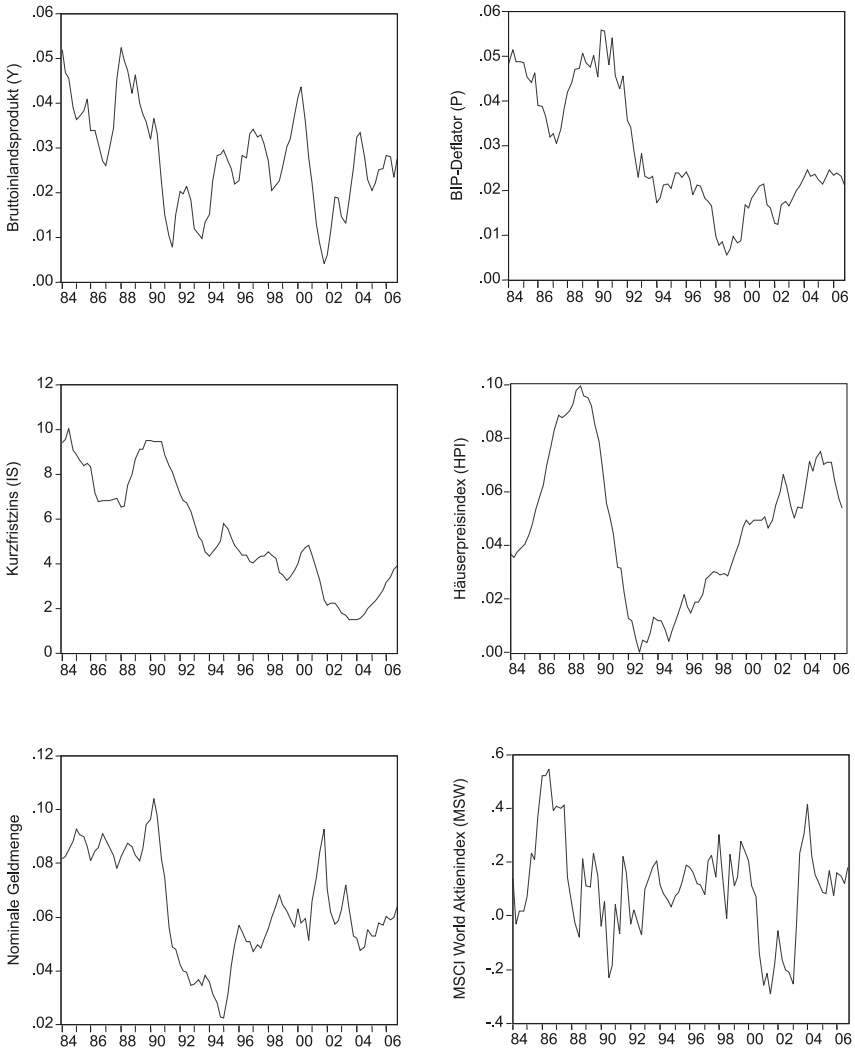
Bei der VAR-Analyse gilt das Hauptaugenmerk den Impuls-Antwort-Funktionen, die sich von den geschätzten VAR-Gleichungen ableiten lassen und zeigen, wie ein unerwarteter Schock, der eine Variable trifft, sich im Zeitverlauf auf eine andere Variable auswirkt. Bei der Ermittlung von Standardfehlern bei den Impuls-Antwort-Funktionen, die nicht auf bestimmten Annahmen basieren, insbesondere was die Koeffizientenverteilung betrifft, sind Monte-Carlo-Techniken ein probates

[7] Siehe u. a. *Belke* et al. (2004) oder *Rüffer* und *Stracca* (2006).

[8] Man mag die Abweichung vom Taylor-Zins in dieser Hinsicht für eine genauere Messgröße halten. Diese Zahlen ergeben jedoch ein ähnliches Bild. Siehe *Internationaler Währungsfonds* (2007), Kapitel 1, Kasten 1.4.

[9] Zu den ökonometrischen Grundlagen der VAR-Modellierung siehe z. B. *Krätzig* und *Lütkepohl* (2004).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quellen: Eigene Berechnungen aufbauend auf Daten des IWF, der BIZ und der EZB.

Abbildung 2: Globale Zeitreihen, gleitender Durchschnitt der jährlichen Wachstumsraten (außer Zinsreihe)

Mittel, um die gewünschten Konfidenzintervalle zu schaffen.[10] Daher wird im Folgenden dieser Ansatz verwandt.

[10] Siehe *Enders* (2003), S. 277 – 278.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Da die in dieser Analyse enthaltenen makroökonomischen Variablen nicht stationär sein dürften, stellt sich die Frage, ob Differenzen der Variablen gebildet werden sollten, um den stochastischen Trend zu eliminieren. Hier wird Sims, Stock und Watson (1990) zugrunde gelegt und das VAR-Modell in Levels geschätzt, was angesichts der Einfachheit auch das geeignetste Verfahren zu sein scheint.

III. Empirische Ergebnisse

1. Baseline-Modell ohne Vermögenspreise

Diese VAR-Analyse basiert auf dem folgenden konzeptionellen Ansatz: Zunächst wird ein Benchmark-Modell für die makroökonomischen Variablen *Y, P, IS* und *M* geschätzt. Wird die Dynamik des Systems auf globaler Ebene für plausibel erachtet, so wird dies als Bestätigung unseres globalen Ansatzes betrachtet, und die Vermögenspreisvariablen HPI und MSW werden dem VAR-System einzeln hinzugefügt. Die ursprüngliche Basisspezifizierung wird durch den folgenden Vektor endogener Variablen (mit der entsprechenden Cholesky-Anordnung bzw. „decomposition“) bestimmt:[11]

$$x_t = (y, p, IS, m)_t \tag{18}$$

Die Cholesky-Anordnung der Basisspezifikation erfolgt streng nach der üblichen Vorgehensweise, der zufolge monetäre Variablen zuletzt angeordnet werden sollten, da davon ausgegangen wird, dass sie schneller auf die realwirtschaftliche Entwicklung reagieren als umgekehrt (Favero, 2001). Mit Ausnahme des kurzfristigen Zinssatzes werden die Variablen als Logarithmus angegeben, und das Modell wird um eine Konstante sowie einen linearen Zeittrend ergänzt. Die Lag-Länge wird anhand der üblichen Kriterien ermittelt.[12] Die empirische Realisierung der Kriterien lässt auf eine Lag-Länge von 2 schließen. Diese ist ausreichend, um eine serielle Korrelation der Restgrößen zu vermeiden, und scheint außerdem angemessen, um eine einfache Spezifikation des Modells zu gewährleisten.[13] Da dies auch für die nachfolgenden Modelle gilt, wird für die gesamte Analyse eine Lag-Länge von 2 angesetzt.

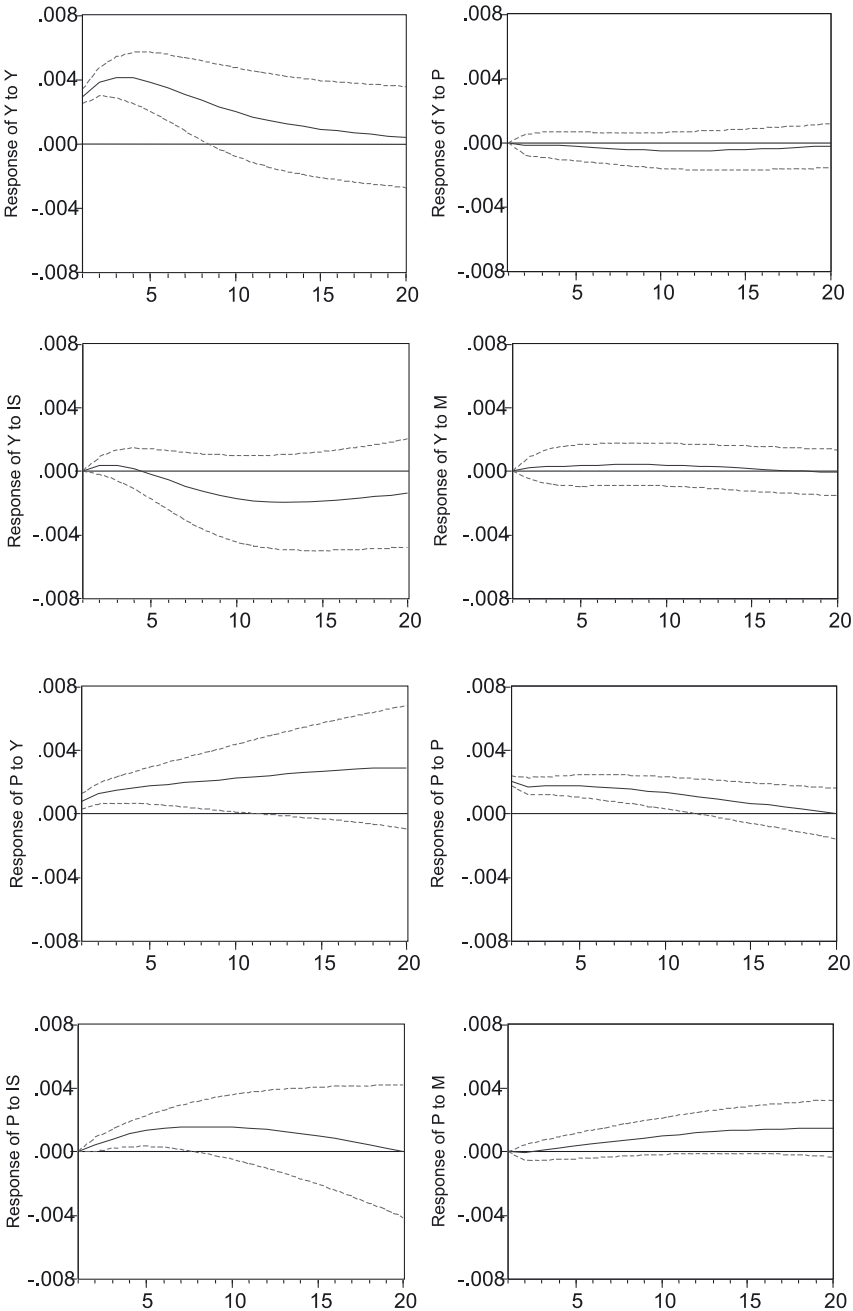
Abbildung 3 zeigt die Impuls-Antwort-Muster, die sich aus der Basisspezifikation ergeben. Die Produktion sinkt im Falle eines Zinsschocks und steigt im Falle eines Liquiditätsschocks, was unseren Erwartungen entspricht. Allerdings sind beide Effekte bei der 5 %-Schwelle nicht signifikant. Der BIP-Deflator P steigt bei

[11] Variablen in Kleinbuchstaben werden als Logarithmen angegeben.

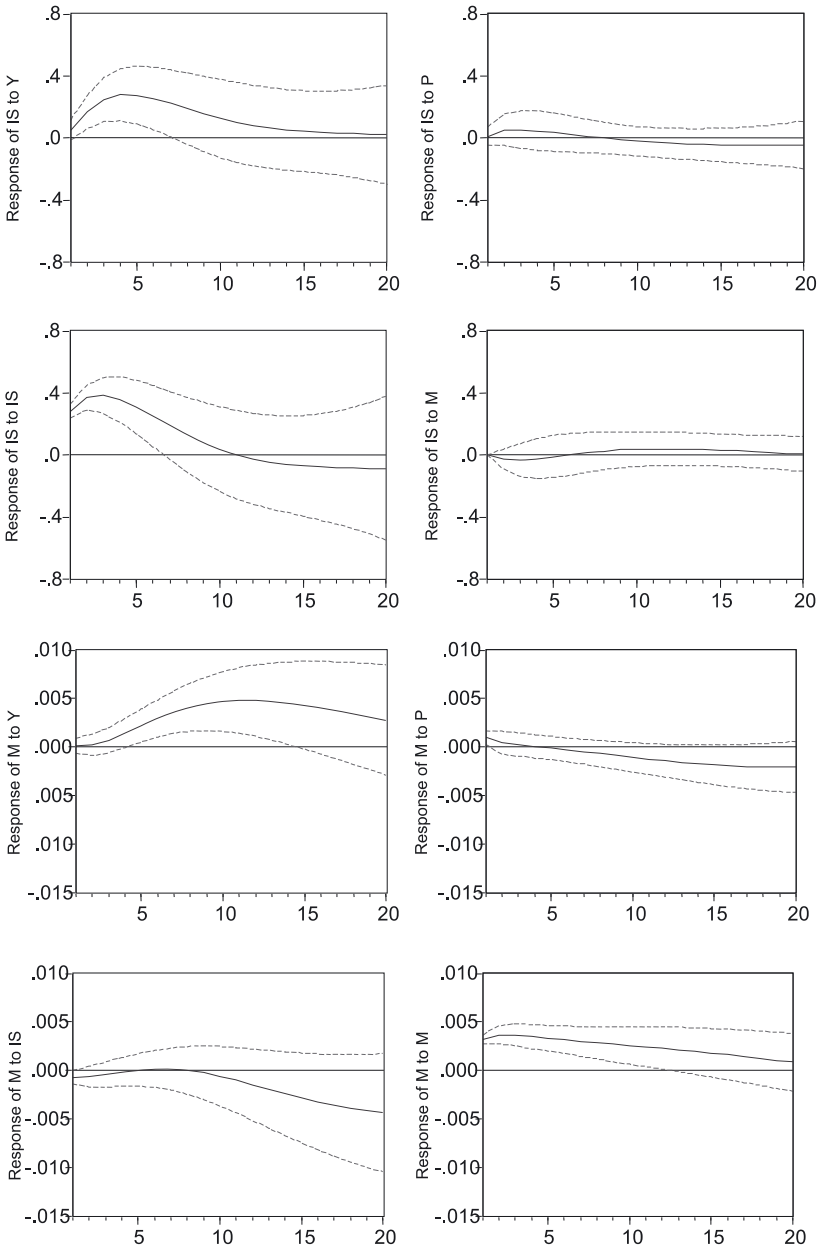
[12] Genauer gesagt wird der Likelihood-Ratio-Test, der Final Prediction Error, das Akaike-Informationskriterium, das Schwarz-Kriterium und das Hannan-Quinn-Kriterium angewandt.

[13] Um auf eine Autokorrelation der Restgrößen zu testen, wurde der Lagrange-Multiplikator-Test angewandt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quellen: Eigene Berechnungen aufbauend auf Daten des IWF, der BIZ und der EZB.

Abbildung 3: Impuls-Antwort-Analyse des Baseline-Modells:
Innovationen von einer Standardabw., Konfidenzintervalle von + / - 2 Standardabw.;
Zeitachse in Quartalen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer Innovation der Produktionsvariablen an, was die Einbeziehung der Produktionslücke bei der Einschätzung des Inflationsdrucks nahelegen könnte. Besonders interessant ist die Reaktion des BIP-Deflators auf einen globalen Liquiditätsschock. Diese Reaktion ist bei einem Signifikanzniveau von 5 % nach einigen Perioden nur geringfügig signifikant, doch ihre Signifikanz (sowie das Niveau des Effekts) steigt mit der Zeit an. Dies steht im Einklang mit der Hypothese, dass die Geldmengenentwicklung die Inflation langfristig beeinflusst. Im Falle eines Zinsschocks reagiert das Preisniveau mit einem „Preispuzzle", wie es häufig im Rahmen von VAR-Analysen zu beobachten ist und im selben Zusammenhang auch von *Rüffer* und *Stracca* (2006) sowie von *Sousa* und *Zaghini* (2006) festgestellt wurde. Die Entstehung eines „Preispuzzles" wird bisweilen mit dem Fehlen einer Variablen für die Inflationserwartungen erklärt. Es wird davon ausgegangen, dass die geldpolitischen Entscheidungsträger die Zinsen anheben, wenn die Inflationserwartungen steigen. Wenn sie den Inflationsanstieg nicht verhindern können, kann es sein, dass das System den Zinsanstieg als Auslöser für die Teuerung identifiziert. Zur Lösung dieses Problems empfiehlt *Favero* (2001) daher die Verwendung eines Rohstoffpreisindex, der möglicherweise in gewissem Maße die Inflationserwartungen widerspiegelt. Im vorliegenden Fall ließ sich das „Preispuzzle" allerdings auch bei Berücksichtigung dieser Alternative durch Einbeziehung eines Rohstoffpreisindex (bzw. alternativ eines Ölpreisindex) in das System nicht lösen.[14] Im Rahmen der nachfolgenden Modelle, in denen der Hauspreisindex zur Lösung des „Preispuzzles" beiträgt, wird näher auf die unplausible Reaktion der Inflation auf Zinsänderungen eingegangen.

Die Kurzfristzinsen erhöhen sich im Gefolge eines Produktionsschocks, zeigen aber keine signifikante Reaktion auf Preis- oder Geldschocks. Dies ist nicht überraschend, wenn das System entweder nur den kurzfristigen geldpolitischen Kurs berücksichtigt, der dem dominanten Einfluss der aktuellen Konjunkturlage unterliegen könnte, oder wenn das geldpolitische Instrumentarium (je nachdem, welche Zentralbanken mit unterschiedlichen Strategien berücksichtigt werden) aus globaler Perspektive schwierig zu modellieren ist. Das empirische Muster der geschätzten Reaktionen der Geldmenge ergibt im Einklang mit den Standardmodellen zur Geldnachfrage eine positive Reaktion der Geldmenge auf eine Innovation bei der Produktion und eine Liquiditätsverknappung im Gefolge steigender Zinssätze. Der letzte Effekt ließe sich standardmäßig als Reaktion auf steigende Opportunitätskosten der Geldhaltung und / oder auf Veränderungen der Geldversorgung durch die Zentralbanken zurückführen.

2. Erweiterung der VAR-Analyse um Vermögenspreise

Nach der Ableitung des Benchmark-Modells besteht der nächste Schritt der VAR-Analyse darin, das Modell um die erste Vermögenspreisvariable zu ergänzen.

[14] Zu demselben Ergebnis kamen auch *Rüffer* und *Stracca* (2006) sowie *Sousa* und *Zaghini* (2006).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Begonnen wird mit dem Hauspreisindex (HPI), da Wohnimmobilienpreise in diesem Zusammenhang aus mehreren Gründen eine entscheidende Rolle spielen können (siehe Abschnitt B). In der Cholesky-Anordnung werden die Immobilienpreise gleich hinter dem BIP-Deflator angeordnet, sodass sich der folgende Vektor endogener Variablen ergibt:

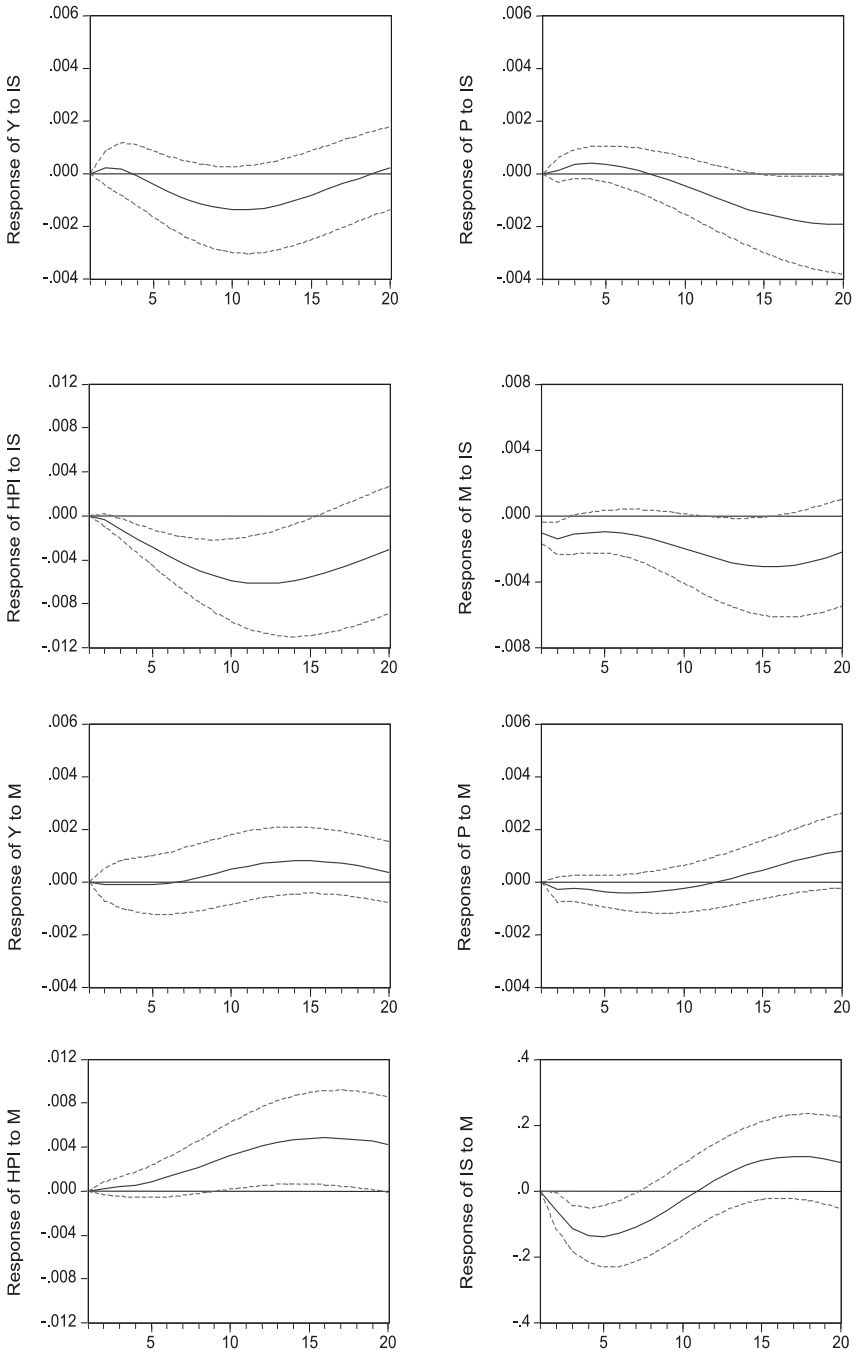
$$x_t = (y, p, hpi, IS, m)_t \tag{19}$$

Die ersten beiden Reihen von Abbildung 4 zeigen die Auswirkungen eines positiven Schocks auf den kurzfristigen Zinssatz. Wie beim Benchmark-Modell bewirkt diese Art von Schock einen Rückgang der Produktion und der Geldmenge, wobei Letzterer hier bei der 5 %-Schwelle signifikant wird. Außerdem löst sich das „Preispuzzle“ auf, was die Auffassung stützt, dass die Immobilienpreise für unser Modell entscheidend sind und dass es ohne ihre Berücksichtigung zu einer Verzerrung aufgrund einer fehlenden Variablen kommen könnte. Alternativ ließe sich argumentieren, dass die Preise für Wohneigentum und die Inflationserwartungen korreliert sein könnten, da als Grund für die Existenz des „Preispuzzles“ häufig das Fehlen einer Variablen für die Inflationserwartungen vermutet wird. Die Auswirkung von Liquiditätsschocks auf das Preisniveau ist etwas geringer als beim Basismodell. Allerdings ergibt sich durch Addition der beiden Effekte, die aus einer expansiven Geldpolitik (d. h. aus einem Geld- und Zinsschock) resultieren, ein erheblicher Inflationsdruck, wobei jedoch auch hier die langen Zeitverzögerungen dieser Effekte zu berücksichtigen sind.

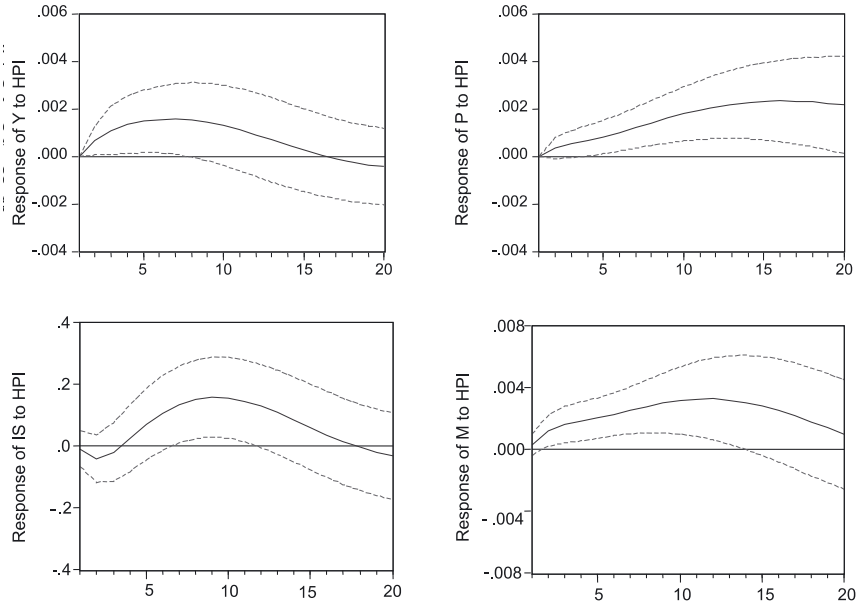
Die Reaktionen des Hauspreisindex auf den Zinssatz und die Liquidität sind über eine recht lange Zeit hinweg signifikant. Beide Abbildungen stützten die Auffassung, dass eine lockere Geldpolitik und die weltweit reichlich vorhandene Liquidität zum Immobilienboom beigetragen haben, was unseren theoretischen Überlegungen entspricht. Die Analyse eines Immobilienpreisschocks, die angesichts der gegenwärtigen Lage besonders relevant sein könnte, liefert weitere Erkenntnisse. Ein Immobilienpreisschock bewirkt eine Ausweitung der Liquidität. Dies geschieht möglicherweise nicht zuletzt aufgrund eines Anstiegs der Kreditnachfrage. Bedenkt man die Kointegrationsbeziehung zwischen der Geldmenge und den Immobilienpreisen, die *Greiber* und *Setzer* (2007) für das Eurogebiet und die Vereinigten Staaten ermittelten, sind diese Ergebnisse nicht überraschend und liefern weitere Belege für die Annahme, dass die Preise für Wohnimmobilien in Geldnachfragemodellen berücksichtigt werden sollten. Überraschender ist, dass Immobilienpreisschocks einen Zinsanstieg bewirken (letzte Reihe linke Graphik). Da bis dato nicht allgemein bekannt war, dass die geldpolitischen Entscheidungsträger direkt auf die Immobilienpreisentwicklung reagieren,[15] stellt sich erneut die Frage, in welchem Maße die Preise für Wohneigentum mit den Inflationserwartungen bzw. Inflationsprognosen korreliert sind.

[15] Im derzeitigen Umfeld dürfte die Subprime-Krise eine Änderung dieses Verhaltens bewirken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quellen: Eigene Berechnungen aufbauend auf Daten des IWF, der BIZ und der EZB.

Abbildung 4: Impuls-Antwort-Analyse des um Wohnimmobilienpreise erweiterten Modells: Innovationen von einer Standardabw., Konfidenzintervalle von + / - 2 Standardabw.; Zeitachse in Quartalen

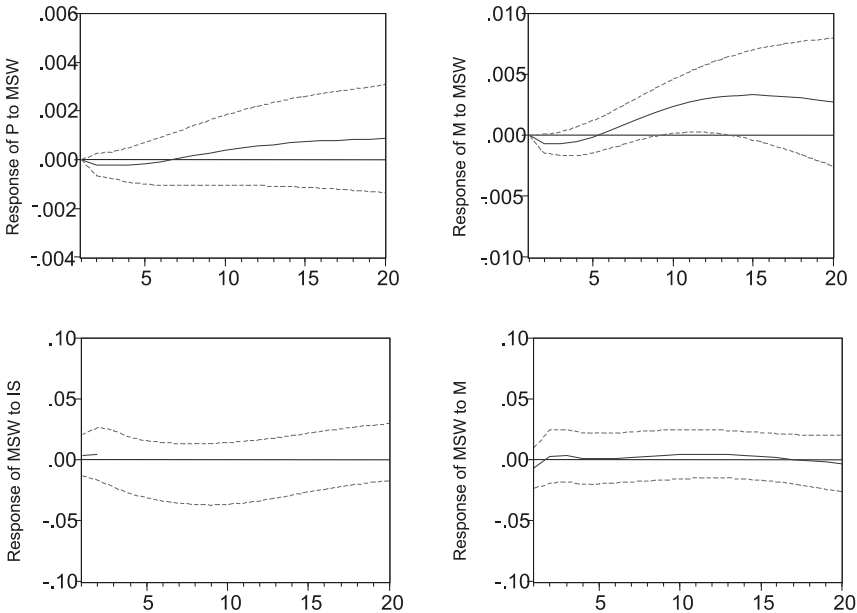
Durch die Einbeziehung des Hauspreisindex in unserem Modell löst sich nicht nur das „Preispuzzle“, er spielt auch bei zahlreichen signifikanten Impuls-Antworten eine Rolle. Daher ist die Hauspreisvariable zu bedeutend, um im weiteren Verlauf außer Acht gelassen zu werden. Deshalb wird das Modell nachfolgend um Aktienkurse ergänzt, wobei auch weiterhin der Hauspreisindex berücksichtigt wird.

Im nächsten Schritt wird das Modell um den Logarithmus des MSCI-Weltpreisindex ergänzt, um der Entwicklung der globalen Aktienmärkte Rechnung zu tragen. Somit ergibt sich folgender Vektor der berücksichtigten Variablen (in der Cholesky-Anordnung):

$$x_t = (y, p, hpi, IS, m, msw)_t \tag{20}$$

Abbildung 5 zeigt eine Auswahl von Impuls-Antworten, die die interessantesten Beziehungen veranschaulichen. Es gibt keine Belege dafür, dass die Aktienkursentwicklung von Zins- oder Liquiditätsschocks angekurbelt wird. Außerdem sind in dem Modell keine nennenswerten Spillover-Effekte der Aktienpreise auf die Inflation erkennbar. Allerdings zeigt sich eine signifikante Reaktion der Geldmenge auf Aktienmarktimpulse. Diese könnte auf Vermögenseffekte im Zusammenhang mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quellen: Eigene Berechnungen aufbauend auf Daten des IWF, der BIZ und der EZB.

Abbildung 5: Impuls-Antwort-Analyse des um Immobilien und Aktienkurse erweiterten Modells: Innovationen von einer Standardabw., Konfidenzintervalle von $+/-2$ Standardabw.; Zeitachse in Quartalen

der Geldnachfrage zurückzuführen sein. Aus portfoliotheoretischer Perspektive ergibt dieser Effekt durchaus einen Sinn, da steigende Aktienkurse den Wohlstand erhöhen und die Geldnachfrage eventuell sogar stärker vom Wohlstand als vom Einkommen abhängt.[16] Diese Resultate erweisen sich auch bei einer Schätzung des Modells, in der der Hauspreisindex nicht einbezogen wird, als robust.

Für die insignifikante Reaktion der Aktienkurse auf die monetäre Lage kann es unterschiedliche Ursachen geben. Erstens kann es sein, dass die Aktienkurse hauptsächlich von fundamentalen Faktoren wie den künftigen Cashflow-Erwartungen oder dem Kurs-Gewinn-Verhältnis abhängen (sofern davon ausgegangen wird, dass Letzterer von der Geldpolitik unabhängig ist). Zweitens ist die Beziehung zwischen der Geldmenge und den Aktienkursen nicht theoretisch festgelegt, da neben dem beschriebenen Vermögenseffekt auch ein entgegengesetzter Substitutionseffekt festzustellen ist, demzufolge ein (erwarteter) Anstieg der Aktienkurse diese Art von Investition ceteris paribus attraktiver macht als die Geldhaltung und Portfolioumschichtungen weg von liquiden Mitteln zugunsten von Aktien bewirkt.

[16] Neue empirische Ergebnisse, die eine enge Korrelation zwischen der Geldmenge und dem Wohlstand im Eurogebiet aufzeigen, finden sich in: *Europäische Zentralbank* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Somit wird die besondere Rolle der Wohnimmobilienpreise, die sich anhand dieser theoretischen Überlegungen im Vergleich zu den übrigen Vermögenspreisen ergibt, durch die empirische Untersuchung eindeutig bestätigt. Die Daten ergeben, dass sich ein Nachfrageanstieg (infolge eines positiven Liquiditätsschocks) vollständig in einem entsprechenden Anstieg der Wohnimmobilienpreise widergespiegelt. Auf dem Gütermarkt bewirkt derselbe Schock kurzfristig eine steigende Konsumgüterproduktion. Bei längerfristiger Betrachtung kommt die Neutralität des Geldes zum Tragen, d. h. dem positiven Liquiditätsschock wirkt eine Änderung des BIP-Deflators entgegen.

IV. Robustheitsprüfung

Um die Robustheit der Ergebnisse zu überprüfen, wurden verschiedene alternative Modellversionen geschätzt. Erstens wurde die Cholesky-Reihenfolge der Variablen geändert und darüber hinaus verallgemeinerte Impuls-Antworten verwendet.[17] So steht in vergleichbaren VAR-Modellen beispielsweise der Zinssatz in der Reihenfolge oft hinter der Geldmengenvariablen. Daher wurde auch diese Option durchgespielt, was sich jedoch kaum auf die Ergebnisse auswirkte. Gleiches gilt für die Analyse der verallgemeinerten Impuls-Antworten.

Zweitens wurden zusätzliche Variablen in das Modell integriert, nämlich ein Rohstoffpreisindex (wie bereits erwähnt), der Ölpreis (als Alternative zum Rohstoffpreisindex) und ein langfristiger Zinssatz (errechnet anhand der Renditen zehnjähriger Staatsanleihen). *Belke* und *Orth* (2007) zeigen mit der notwendigen Ausführlichkeit, dass sich die Ergebnisse nicht nennenswert verändern. Als dritte methodische Innovation wurden unterschiedliche Lag-Längen zugrunde gelegt. Konkret wurden im VAR-Modell vier Lag-Längen verwendet, ohne dass sich die Resultate signifikant geändert hätten. Alle Ergebnisse können auf Wunsch zur Verfügung gestellt werden.

D. Fazit

Im vorliegenden Beitrag wurde die Beziehung zwischen Geldmenge und Vermögenspreisen auf globaler Ebene analysiert. Die wichtigsten empirischen Ergebnisse lauten wie folgt: Es finden sich weitere Belege für die These, dass Geldmengenaggregate nützliche Informationen über die künftige Entwicklung der Preise für Wohnimmobilien liefern können, die für die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und somit für die Verbraucherpreissteigerung von Belang sind. Daraus ergibt sich die Schlussfolgerung, dass die Liquiditätsausstattung ein aussagekräftiger Indikator für die Preisentwicklung bei Wohnimmobilien ist. Nach Auffassung der Autoren

[17] Theoretische Ableitungen der Analyse der verallgemeinerten Impuls-Antworten finden sich bei Pesaran und Shin (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liegt ein wesentlicher Grund für diese recht unausgewogenen Ergebnisse in den unterschiedlichen Preiselastizitäten des Angebots, die in Abschnitt B.II dargelegt wurden. Hingegen liefert die VAR-Analyse keine empirische Evidenz dafür, dass auch die Aktienkurse von der globalen Liquidität beeinflusst werden.

In Anbetracht der Analyseergebnisse kann die nach wie vor hohe weltweite Liquiditätsausstattung als Bedrohung für die zukünftige Preisentwicklung und Finanzstabilität angesehen werden. Aus der Feststellung, dass der globale Liquiditätsüberschuss eine wichtige Determinante der Immobilienpreise ist, sind mindestens zwei Schlussfolgerungen abzuleiten: Erstens muss sich die Geldpolitik der mutmaßlichen Spillover-Effekte der Wohnimmobilienpreise auf die Verbraucherpreise bewusst sein. Zweitens führen die Immobilienpreise, wenn sie ein nicht länger tragfähiges Niveau erreichen und sich eine potenzielle Blase bildet, zu Risiken nicht nur für die Preisstabilität, sondern auch für die Wirtschaft insgesamt. Dies lässt sich an der aktuellen Subprime-Krise erkennen, die sich offenbar teilweise von den Vereinigten Staaten in andere Regionen der Welt ausgebreitet hat. Auch für die geldpolitischen Entscheidungsträger ergeben sich einige Implikationen. Zum einen zeigt die VAR-Analyse, dass die Preise für Wohnimmobilien durchaus als Indikator des zukünftigen Inflationsdrucks dienen könnten. Zum anderen dürfte ein kräftiges Geldmengenwachstum ein guter Indikator für eine Blasenbildung im Immobiliensektor sein.

Diese Schlussfolgerung steht mit den Ergebnissen anderer aktueller Untersuchungen (*Jarociński* und *Smets*, 2008) im Einklang. So argumentiert beispielsweise Leamer (2007), der die Rolle der Wohnungsbauinvestitionen in den US-amerikanischen Konjunkturzyklen nach dem Zweiten Weltkrieg untersucht hat, dass die Schwäche der Wirtschaft im Jahr vor den acht Rezessionen zu 26 % auf Probleme bei den Wohnungsbauinvestitionen zurückzuführen war und dass während des jüngsten Boom-Bust-Zyklus die stark expansive Geldpolitik der Fed zunächst zu einem boomenden Immobilienmarkt beitrug und anschließend zu einer abrupten Abwärtsbewegung führte, als sich die Zinsstrukturkurve umkehrte. Ebenso demonstriert *Taylor* (2007) unter Anwendung kontrafaktischer Simulationen, dass die Phase ungewöhnlich niedriger Kurzfristzinsen in den Jahren 2003 und 2004 (gemessen an einer Taylor-Regel) in hohem Maße zum Boom bei den Baubeginnen beigetragen und eine Aufwärtsspirale aus höheren Häuserpreisen, geringeren Zahlungsausfällen und Zwangsvollstreckungen, günstigeren Bonitätseinstufungen und Finanzierungsbedingungen sowie einer höheren Nachfrage nach Wohnimmobilien ausgelöst haben dürfte. Mit der Normalisierung der kurzfristigen Zinssätze sank die Immobiliennachfrage rapide, was sich wiederum dämpfend auf die Bautätigkeit und die Preisentwicklung bei Wohnimmobilien auswirkte. Dabei ist darauf hinzuweisen, dass Deutschland als Bestandteil der untersuchten Länderstichprobe nicht im Widerspruch hierzu steht, da die deutsche Wiedervereinigung zu immensen Überkapazitäten in einigen Bereichen des Immobiliensektors geführt hat und die Immobilienpreise dadurch nicht in dem Maße explodierten wie in anderen Ländern des Euroraums, in denen die Liquiditätsausstattung ebenso stark ausgeweitet wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gleichwohl sind noch einige wichtige Fragen offen: Wenn die weltweite Überschussliquidität tatsächlich zunimmt, warum ist das so und was sind die Folgen? Wie soll man mit den sogenannten Greenspan- und Bernanke-Puts umgehen, d. h. mit Zentralbanken, die in dem Bemühen, einen Zusammenbruch der Finanzmärkte zu verhindern, zuviel Liquidität bereitstellen? Rückblickend betrachtet mag man versucht sein zu argumentieren, dass sich die Zentralbanken wohl immer noch nicht an die Globalisierung und niedrigere Inflationsraten gewöhnt haben. Daher überfluten sie in dem Bestreben, eine Deflation zu vermeiden, ihre Volkswirtschaften mit Liquidität und begünstigen somit globale Ungleichgewichte (*Borio* und *Filardo*, 2007). Spielt (nach Brainard) die Unsicherheit wirklich eine immer wichtigere Rolle in der nationalen Geldpolitik aufgrund von Faktoren, die auf globaler Ebene bestimmt werden? Das Vorsichtsprinzip nach *Brainard* (1967) besagt, dass die Multiplikatorunsicherheit die Zentralbank zu einem konservativeren Vorgehen veranlassen sollte, und zwar in dem Sinne, dass sie ihr geldpolitisches Instrumentarium weniger energisch einsetzt. Welche Konsequenzen hat eine Verlangsamung oder glatte Umkehr der weltweiten Überschussliquidität besonders mit Blick auf die Risiken und Möglichkeiten vor dem Hintergrund von Bretton Woods II? Diesen Fragen muss in der künftigen Forschungsarbeit nachgegangen werden.

E. Zusammenfassung

In der vorliegenden Arbeit wird die Beziehung zwischen globaler Liquidität und Vermögenspreisen weltweit untersucht: Wie wichtig ist globale Liquidität? Inwieweit wirken sich die weltweiten monetären Bedingungen auf die Vermögenspreise (vor allem auf die Wohnimmobilienpreise) und andere wichtige Makrovariablen aus? Es wird die internationale Transmission monetärer Schocks analysiert, wobei das Hauptaugenmerk auf den Auswirkungen liegt, die ein globales Geldmengenaggregat („globale Liquidität“) auf unterschiedliche Vermögenspreise (nämlich Wohnimmobilien- und Aktienpreise) hat. Hierzu wird auf Grundlage von aggregierten Daten wichtiger OECD-Länder eine Reihe von VAR-Modellen für die Weltwirtschaft geschätzt. Aus den Impuls-Antwort-Folgen geht hervor, dass ein positiver Schock auf die globale Liquidität zu einem dauerhaften Anstieg des weltweiten BIP-Deflators und globalen Immobilienpreisindex führt, wobei Letzterer sogar stärker reagiert. Außerdem gibt es nachgelagerte Spillover-Effekte von den Wohnimmobilienpreisen auf die Verbraucherpreise. Im Gegensatz dazu lassen sich keine empirischen Belege finden, die die Hypothese einer deutlichen Reaktion der Aktienkurse auf Änderungen der globalen Liquidität stützen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Adalid, R. / *Detken,* C. (2007): Liquidity Shocks and Asset Price Boom / Bust Cycles, ECB Working Paper Series 732, Europäische Zentralbank, Frankfurt a. M.

Baks, K. / *Kramer,* C. F. (1999): Global Liquidity and Asset Prices: Measurement, Implications, and Spill-overs, IMF Working Papers 99 / 168, Internationaler Währungsfonds, Washington D. C.

Belke, A. / *Gros,* D. (2007): Instability of the Eurozone? On Monetary Policy, House Prices and Labor Market Reforms, IZA Discussion Papers 2547, Institut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn.

Belke, A. / *Koesters,* W. / *Leschke,* M. / *Polleit,* T. (2004): Towards a „More Neutral" Monetary Policy, ECB Observer 7, Barclays Capital, Frankfurt a. M.

Belke, A. / *Orth,* W. (2007): Global Excess Liquidity and House Prices, Ruhr Economic Papers, 37, RWI Essen.

Beyer, A. / *Doornik,* J. / *Hendry,* D. (2000): Constructing Historical Euro-Zone Data, Economic Journal, 111, 308 – 327.

Borio, C. E. V. / *Filardo,* A. (2007): Globalisation and Inflation: New Cross-country Evidence on the Global Determinants of Domestic Inflation, BIS Working Papers, 227, Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, Basel.

Brainard, W. (1967): Uncertainty and the Effectiveness of Monetary Policy, American Economic Review, 57, 411 – 425.

Canova, F. / *Ciccarelli,* M. / *Ortega,* M. (2007): Similarities and Convergence in G-7 Cycles, Journal of Monetary Economics 54 (3), 850 – 878.

Catte, P. / Girouard, N. / *Price,* R. / *Andre,* C. (2004): Housing Markets, Wealth and the Business Cycle, OECD Economics Department Working Papers 394, Economics Department der OECD, Paris.

Cecchetti, S. G. / *Genberg,* H. / *Lipsky,* J. / *Wadhwani,* S. (2000): Asset Prices and Central Bank Policy, Geneva Reports on the World Economy 2, Center for Economic and Policy Research, Washington D. C.

Ciccarelli, M. / *Mojon,* B. (2005): Global Inflation, ECB Working Paper Series 537, Europäische Zentralbank, Frankfurt a. M.

Commerzbank Economic & Commodity Research, (2007) Liquid(ity) Facets, Economic Briefing, 23. November 2007.

Congdon, T. (2005): Money and Asset Prices in Boom and Bust, The Institute of Economic Affairs, London.

Egert, B. / *Mihaljek,* D. (2007): Determinants of House Prices in Central and Eastern Europe, CESifo Working Paper Series 2152, CESifo GmbH, München.

Enders, W. (2003): Applied Econometric Time Series, 2nd edition. Wiley, Hoboken, New Jersey.

Europäische Zentralbank, (2007) Monatsbericht Juli, Frankfurt a. M.

Favero, C. A. (2001) Applied Macroeconometrics, Oxford University Press, New York.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Giese, J. / *Tuxen,* C. (2007): Global Liquidity, Asset Prices and Monetary Policy: Evidence from Cointegrated VAR Models, Working Paper, University of Oxford und Universität Kopenhagen.

Goodhart, C. A. E. / *Hofmann,* B. (2000): Do Asset Prices Help to Predict Consumer Price Inflation?, Manchester School, 68(0), 122 – 140.

– (2007): House Prices and the Macroeconomy: Implications for Banking and Price Stability, Oxford University Press, Oxford.

Greiber, C. / *Setzer,* R. (2007): Money and Housing: Evidence for the Euro Area and the US, Diskussionspapier Reihe 1: Volkswirtschaftliche Studien, 12, Deutsche Bundesbank, Forschungszentrum, Frankfurt a. M.

Internationaler Währungsfonds, (2004): World Economic Outlook – The Global Demographic Transition, September 2004, Washington, D. C.

– (2007): World Economic Outlook – Globalization and Inequality, Oktober 2007, Washington D.C.

Jarociński, M. / *Smets,* F. (2008): House Prices and the Stance of Monetary Policy, ECB Working Paper Series 891, April, Europäische Zentralbank, Frankfurt a. M.

Krätzig, M. / *Lütkepohl,* H. (2004): Applied Time Series Econometrics, Cambridge University Press, New York.

Leamer, E. E. (2007): Housing and the Business Cycle, Beitrag auf dem Annual Economic Symposium der Kansas City Fed in Jackson Hole.

Meltzer, A. H. (1995): Monetary, Credit and (Other) Transmission Processes: A Monetarist Perspective, Journal of Economic Perspectives 9 (4), 49 – 72.

Mishkin, F. S. (2007): Housing and the Monetary Transmission Mechanism, NBER Working Paper 13518, National Bureau of Economic Research.

OECD, (2005): Economic Outlook No. 78, Chapter III: Recent House Price Developments: The Role of Fundamentals, Paris, 193 – 234.

Papademos, L. (2007): The Effects of Globalisation on Inflation, Liquidity and Monetary Policy, Redebeitrag auf der Konferenz zum Thema „International Dimensions of Monetary Policy“, veranstaltet vom National Bureau of Economic Research, S’Agaro, Girona, 11. Juni 2007.

Pesaran, H. H. / *Shin,* Y. (1998): Generalized Impulse Response Analysis in Linear Multivariate Models, Economics Letters 58(1), 17 – 29.

Roffia, B. / *Zaghini,* A. (2007): Excess Money Growth and Inflation Dynamics, ECB Working Paper Series 749, Europäische Zentralbank, Frankfurt a. M.

Rüffer, R. / *Stracca,* L. (2006): What is Global Excess Liquidity, and Does It Matter?, ECB Working Paper Series 696, Europäische Zentralbank, Frankfurt a. M.

Schich, S. / *Weth,* M. (2006): Demographic Changes and Real House Prices, Deutsche Bundesbank, Frankfurt a. M. (erscheint in Kürze).

Shiller, R. (2005): Irrational Exuberance, 2. Auflage, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Sims, C. A. / *Stock,* J. H. / *Watson,* M. W. (1990): Inference in Linear Time Series Models with Some Unit Roots, Econometrica 58(1), 113 – 44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sousa, J. M. / *Zaghini,* A. (2006): Global Monetary Policy Shocks in the G5: A SVAR Approach, CFS Working Paper Series 2006 / 30, Center for Financial Studies, Frankfurt / M.

Taylor, J. B. (2007): Housing and Monetary Policy, Podiumsbeitrag auf dem Annual Economic Symposium der Kansas City Fed in Jackson Hole.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zum Problem der räumlichen Marktabgrenzung bei internationalen Fusionen*

Von *Pio Baake,* Berlin und *Christian Wey,* Berlin

Abstract

In this paper we argue that the traditional two step procedure in competition policy that requires the definition of the relevant market in the first step and the market analysis in the second step, may neglect discriminatory merger effects which result from a deepening of demand-side market integration. In contrast to other economically motivated critiques which worry about the possibility of suppressing potential supply-side competition which may be cut out by the market definition stage, we point out that a too narrow market definition tends to neglect important anticompetitive effects of a merger. International mergers typically affect many regional markets. Those markets are often neither perfectly segmented nor perfectly integrated. In contrast, imperfect (demand-side) arbitrage prevails which has become more effective in recent years (in particular, because of internet-based trading). The deepening of demand-side market integration reduces firms' ability to discriminate between different regions. Mergers can then provoke dramatic discriminatory outcomes such that a more concentrated market supports an equilibrium outcome where smaller (and poorer) markets are not served anymore while prices in larger (and richer) markets experience large increases. As the SSNIP test (which determines both the relevant product and the relevant geographical market) searches for the smallest market worth to be monopolizing, that test tends to neglect arbitrage relations among markets of minor importance which confine market power but only partially. Hence, the SSNIP test runs the risk of suppressing relationships between markets, so that important anticompetitive effects of international mergers must remain unnoticed.

A. Einleitung

In diesem Beitrag beschäftigen wir uns mit dem Problem der räumlichen Marktabgrenzung, dass seit *Stigler* und *Sherwin* (1985) zwar als außerordentlich wichtig eingeschätzt wird, aber von der ökonomischen Profession eher stiefmütterlich behandelt wird. Vorreiter der Analyse von Märkten ist damals wie heute die Wett-

* Wir bedanken aus bei den Teilnehmern der Jahrestagung 2008 des Wirtschaftspolitischen Ausschusses des Vereins für Socialpolitik in Kiel für ihre zahlreichen und konstruktiven Kommentare.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bewerbstheorie und – ihr wirtschaftspolitisches Pendant – die Wettbewerbspolitik. Marktabgrenzung und Wettbewerbsanalyse (also die Feststellung von Marktmacht) werden in der Praxis zweistufig durchgeführt. Dieses Verfahren *kann* (muss aber nicht) dazu führen, dass die Marktabgrenzung bereits die Wettbewerbsanalyse vorweg nimmt (etwa wenn hohe Marktanteile im relevanten Markt festgestellt werden). Das zweistufige Verfahren, wonach zunächst der relevante Markt abgegrenzt wird und dann die Wettbewerbsanalyse erfolgt, ist im Zuge einer stärkeren Betonung ökonomischer Konzepte zur Anleitung praktischer Wettbewerbspolitik stark kritisiert worden, wobei argumentiert wird, dass Marktdefinition und Wettbewerbsanalyse eine Einheit bilden sollten, um eine optimale Analyse von Wettbewerbseffekten *(effects based approach)* zu gewährleisten.[1]

Eine Abgrenzung relevanter Märkte nach dem gängigen SSNIP-Test (*s*mall but *s*ignificant *n*on-transitory *i*ncrease in *p*rice) basiert auf einer Reihe von Annahmen, die gewisse Wettbewerbseffekte ausblendet. Entsprechend kann eine Marktabgrenzung (gesehen als Grundlage für die richtige Einschätzung von Wettbewerbseffekten) entweder zu eng sein oder zu weit. Ist die Marktabgrenzung zu weit (wie etwa im Falle der Cellophane-Fallacy) kann insbesondere ein Fehler 2. Art (also die fälschliche Genehmigung einer eigentlich wettbewerbsschädigenden Praktik) eintreten. Ist die Marktabgrenzung zu eng, wird im Allgemeinen ein Fehler 1. Art provoziert, wobei eigentlich wettbewerbskonforme Vorgänge unterbunden werden. Auf dieser Linie zählt etwa *Friederiszick* (2007) auf, dass die Bedeutung von Marktanteilen für die Bewertung von Marktmacht überschätzt wird, weil damit angebotsseitige Substitutionsmöglichkeiten und potenzieller Wettbewerb außen vor bleiben. Auch die Feststellung der Mehrdimensionalität von Wettbewerb sowie zunehmender Wettbewerb um den Markt würden sämtlich die Aussagekraft von Marktanteilen als Indiz für Marktmacht untergraben.

Der umgekehrte Fall ist jedoch auch betont worden, wobei eine zu enge Marktabgrenzung Kollusionsanreize ausblendet, die bei einem sogenannten Multi-Marktwettbewerb entstehen. Hierbei kann eine zu enge Marktabgrenzung zu einer Unterschätzung von Marktmacht (die sich erst aus einem Multi-Marktkontakt ergibt) führen.

In diesem Beitrag treten wir auch für die Zusammenführung von Marktabgrenzung und Wettbewerbsanalyse ein. Wir argumentieren insbesondere, dass eine zu enge (räumliche) Marktabgrenzung Gefahr läuft, schädliche Wettbewerbseffekte auszublenden (und damit Fehler 2. Art provoziert), die erst bei einer weiten Abgrenzung erkennbar werden. Wir fokussieren hierbei auf nachfrageseitig unvollständig integrierte Märkte, wo nachfrageseitige Arbitrage (räumliche) Preisdiskriminierungsstrategien erheblich erschwert. Unser Punkt ist, dass relevante räumliche Märkte bei einfacher Anwendung des SSNIP-Tests unter Umständen zu eng abgegrenzt werden, und zwar nicht, weil damit angebotsseitiger Wettbewerb (der

[1] Siehe im Bereich von Artikel 82 den Bericht der „Economic Advisory Group for Competition Policy EAGCP“: An Economic Approach towards Art. 82, Juli 2005.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht in Marktanteilen sichtbar wird) unberücksichtigt bleibt, sondern weil damit die Gefahr auftritt, dass wettbewerbsbeschränkende Anreize zur Segmentierung von Märkten (oder analog: zur regionalen Preisdiskriminierung) unberücksichtigt bleiben. Zunächst erscheint es paradox, dass eine weitere Marktabgrenzung eine restriktivere Wettbewerbsaufsicht implizieren kann. Grundsätzlich werden bei einer weiten Marktabgrenzung zusätzliche Firmen mit in den relevanten Markt aufgenommen, sodass der in Marktanteilen ausgedrückte Wettbewerbsdruck dann tendenziell steigen müsste. Wir argumentieren allerdings mit Bezug auf unser Working Paper (*Baake* und *Wey,* 2008), dass bei unvollständig segmentierten Märkten Fusionen im Cournot-Oligopol drastische Preisdiskriminierungsanreize freisetzen können, sodass im neuen (nicht-kooperativen) Gleichgewicht „kleine" Märkte quasi nicht mehr beliefert werden. Fusionen machen eine solche Lösung wahrscheinlicher, weil mit zunehmender Konzentration ein Abweichen eines Wettbewerbers (also eine „abweichende" Belieferung des kleinen Marktes) unwahrscheinlicher wird. Im Ergebnis steigen dann auch die Preise in der Region, die noch beliefert wird, weit überproportional, sodass eine zu enge Marktabgrenzung, die diese Preisdiskriminierungsanreize ausblendet, Gefahr läuft, die wettbewerbsschädlichen Effekte einer Fusion international operierender Firmen zu unterschätzen.

B. Marktabgrenzung und Marktanteile als Indikator für Marktmacht

Die Wettbewerbsanalyse[2] erfolgt in der Praxis in einem zweistufigen Verfahren, wobei zuerst die Marktabgrenzung erfolgt, die dann auch in Form der Berechung von Marktanteilen wichtig für die Einschätzung von Wettbewerbswirkungen sind. Die Definition von Märkten verfolgt dabei grundsätzlich zwei Ziele (*Friederiszick,* 2007): Zum einen sollen die Märkte und Wettbewerber identifiziert werden, die von einem bestimmten Wettbewerbsvorgang (etwa einer Fusion) betroffen sind. Zum Zweiten erlaubt die Marktabgrenzung die Berechnung von Marktanteilen, die als Grundlage für die Vermutung von Marktbeherrschung verwendet wird. So spezifiziert § 19, Absatz 3, GWB: *„Es wird vermutet, dass ein Unternehmen marktbeherrschend ist, wenn es einen Marktanteil von mindestens einem Drittel hat. Eine Gesamtheit von Unternehmen gilt als marktbeherrschend, wenn sie 1. aus drei oder weniger Unternehmen besteht, die zusammen einen Marktanteil von 50 vom Hundert erreichen, oder 2. aus fünf oder weniger Unternehmen besteht, die zusammen einen Marktanteil von zwei Dritteln erreichen, es sei denn, die Unternehmen weisen nach, dass die Wettbewerbsbedingungen zwischen ihnen wesentlichen Wettbewerb erwarten lassen oder die Gesamtheit der Unternehmen im Verhältnis zu den übrigen Wettbewerbern keine überragende Marktstellung hat."* Auch

[2] Im Folgenden betrachten wir ausschließlich horizontale Fusionen als relevanten Wettbewerbsvorgang.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Europäische Kommission verwendet die Definition des relevanten Marktes, um Marktanteile berechnen zu können, die ihrerseits als aussagekräftig für die Einschätzung von Marktmacht angesehen werden:[3] *„(...) the market definition makes it possible, inter alia, to calculate market shares that would convey meaningful information regarding market power for the purposes of assessing dominance (...).“*

Sicher sind Marktanteile nicht das einzige Kriterium, das in der praktischen Wettbewerbspolitik zur Feststellung von Marktbeherrschung herangezogen wird; es ist jedoch unbestritten ein sehr wichtiges. So ist der Nachweis des Überschreitens des Marktanteilsschwellenwerts oft entscheidend, um etwa ein Fusionsvorhaben zu untersagen.

Analog zur sachlichen Marktabgrenzung zielt die räumliche Marktabgrenzung auf die Untersuchung von Substitutionsbeziehungen zwischen geografischen Räumen (eines sachlich relevanten Marktes) ab. Im Jahr 1997 hat die Kommission Richtlinien für die Definition räumlich relevanter Märkte im europäischen Wettbewerbsrecht publiziert: *Notice on the definition of the relevant market for the purposes of Community competition law* (EC Communication 97/C 327/03). Die Bekanntmachung der Kommission stellt fest, dass grundsätzlich drei Aspekte die Wettbewerbsstellung der Firmen bestimmen: nachfrageseitige Substitutionsbeziehungen, angebotsseitige Substitutionsbeziehungen und potenzieller Wettbewerb. Allerdings wird auch festgestellt, dass nachfrageseitige Substitutionsmöglichkeiten das wichtigste Disziplinierungsmittel im Wettbewerb darstellen, sodass ihre Bedeutung bei der Marktabgrenzung besonders hervorgehoben wird. Analog zu den Praktiken in den USA, führt die Bekanntmachung das Konzept des hypothetischen Monopolisten ein, auch SSNIP-Test genannt: *„The question to be answered is whether the parties' customers would switch to readily available substitutes or to suppliers located elsewhere in response to a hypothetical small (in the range 5% to 10%) but permanent relative price increase in the products and areas being considered. If substitution were enough to make the price increase unprofitable because of the resulting loss of sales, additional substitutes and areas are included in the relevant market. This would be done until the set of products and geographic areas is such that small, permanent increases in relative prices would be profitable.“*

Die Abgrenzung eines relevanten Marktes nach diesem Verfahren hat bereits eine große Ähnlichkeit mit der Einschätzung der Wettbewerbswirkungen einer Fusion. Der Test fragt nicht nach der Möglichkeit, sondern direkt nach der Profitabilität einer Preiserhöhung. Hierbei wird zunächst vom engsten Markt ausgegangen, der dann nach und nach erweitert wird. In jedem Analyseschritt wird hierbei gefragt, ob ein hypothetischer Monopolist profitabel den Preis um 5% bis 10% dauerhaft erhöhen kann. Diese Möglichkeit hängt nun entscheidend von den oben

[3] Siehe Commission Notice on the definition of the relevant market for the purposes of Community competition law, OJ C 372 vom 9. 12. 1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

angesprochenen Substitutionsmöglichkeiten ab. Fokussiert man einzig auf die Substitutionsmöglichkeiten der Nachfrager, dann lässt sich im Rahmen des Cournot-Oligopolmodells für homogene Produkte (und konstanter marginaler Kosten) ein enger Zusammenhang zwischen Marktmacht, Marktanteilen und Konzentration ableiten (siehe etwa Motta, 2004). So ergibt sich im Cournot-Nash-Gleichgewicht, dass die Marge einer Firma i, $(p - c_i)/p$, (wobei p für den Marktpreis und c_i für die konstanten marginalen Kosten der Firma i stehen), proportional zu ihrem Marktanteil, s_i, und umgekehrt proportional zur betragsmäßigen Nachfrageelastizität des gesamten Marktes, e, ist, sodass

$$L_i := (p - c_i)/p = s_i/e \tag{1}$$

gilt. Hierbei ist L_i der Lerner-Index (oder Marktmacht-Index) der Firma i. Definieren wir den industrieweiten Lerner-Index als $L := \sum_{S_i} L_i$, dann erhalten wir

$$L = (HHI/e)/10.000, \tag{2}$$

wobei *HHI* der Herfindahl-Hirschman-Index ist, der für die (mit 10.000 multiplizierten) Summe der quadrierten Marktanteile aller Firmen im Markt steht.[4] Der enge Zusammenhang zwischen dem SSNIP-Test und der Feststellung von Marktmacht ist nun offensichtlich. Nehmen wir etwa zwei benachbarte Regionen A und B. Es sei e_A die Nachfrageelastizität der Region A und e_{AB} die Nachfrageelastizität beider Regionen A und B zusammengenommen.[5] Wir unterstellen, dass e_A größer ist als e_{AB}, sodass die Nachfrage in Region A alleine genommen elastischer auf Preissteigerungen reagiert als wenn beide Regionen zusammen betrachtet werden. Ein offensichtlicher Grund hierfür könnte sein, dass die Verbraucher der Region A bei Preissteigerungen der Anbieter ihrer Region auf die Angebote in der Nachbarregion B zurückgreifen können. Betrachten wir beide Regionen zusammengenommen und unterstellen wir, dass es keine attraktiven Alternativen in weiteren Regionen gibt, dann kann die Nachfrageelastizität e_{AB} nicht größer sein als e_A und wird im Allgemeinen kleiner sein, weil Alternativen bei einer einheitlichen Betrachtung wegfallen.

Wir sehen nun unmittelbar, dass das Marktabgrenzungsverfahren nach dem SSNIP-Test vollauf kompatibel mit der Feststellung von Marktmacht ist. Der SSNIP-Test fragt, ob ein hypothetischer Monopolist (profitabel) in der Region A den Preis um 5 – 10% erhöhen kann, was nach (2) der Fall ist, wenn $1/e_A > 5\%$ ist. Ist das nicht der Fall, so rät der SSNIP-Test auch die (nächst) benachbarte Region B mit einzubeziehen, wobei $1/e_{AB} > 5\%$ wahrscheinlicher wird, weil $e_{AB} < e_A$ gilt. Entsprechend gestaltet sich die Einschätzung der Wettbewerbswir-

[4] Der HHI wird in der Fusionskontrolle neben den Marktanteilen als verfeinerter Indikator für die Abschätzung der Wettbewerbseffekte von Fusionen verwendet; siehe hierzu auch *Röller* und *Friederiszick* (2004).

[5] Genauer müssten wir an dieser Stelle mit den Kreuzpreiselastizitäten zwischen beiden Regionen arbeiten (siehe hierzu etwa die formale Darstellung des SSNIP-Tests bei *Schulz,* 2003, S. 51 – 53).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kungen einer Fusion. Unterstellen wir der Einfachheit halber, dass die Firmen, die beabsichtigen zu fusionieren, ein Duopol in Region A bilden und in der Region B nur einen kleinen Marktanteil innehaben. Die Feststellung der Wettbewerbswirkungen hängt nun entscheidend von der räumlichen Marktabgrenzung, die ihrerseits durch die Nachfrageelastizität der Regionen bestimmt wird. Wenn nun der SSNIP-Test feststellt, dass ein hypothetischer Monopolist den Preis dauerhaft und profitabel über 5% in Region A heben könnte, dann liegt offensichtlich eine Fusionsabsicht mit Marktbeherrschungscharakter vor. Kommt der SSNIP-Test zum gegenteiligen Ergebnis, so müsste auch die Region B mit in den räumlich relevanten Markt einbezogen werden. Aufgrund der geringen Marktanteile der fusionierenden Firmen in Region B kann nun der Fall eintreten, dass die gemeinsamen Marktanteile beider Firmen unter den kritischen Schwellenwert fallen, sodass die Fusion unter Umständen zugelassen werden würde. Allerdings könnte die Wettbewerbsanalyse auch feststellen, dass bereits die gewonnen Preisspielräume im Markt A ausreichen, um die Fusion zu untersagen.[6]

Diese einfachen Überlegungen zeigen, dass die Marktabgrenzung nach dem SSNIP-Test und die Einschätzung von Marktmacht grundsätzlich kompatibel miteinander sind, sodass insbesondere die Gefahr einer zu engen Marktabgrenzung im Sinne der Begünstigung eines Fehlers 1. Art (also der fälschlichen Untersagung einer Fusion) nicht auftreten kann. Die recht großzügige Marge von 5 – 10% Preiserhöhungsspielraum eines hypothetischen Monopolisten impliziert, dass die Preiswirkungen im Zuge einer Fusion zwischen einer Teilmenge der im Markt aktiven Firmen nicht größer sein können.

Offensichtlich ist diese positive Einschätzung eines zweistufigen Verfahrens zur Analyse von Wettbewerbsvorgängen nur dann angemessen, wenn wir das richtige Wettbewerbsmodell unterstellen. Fokussieren wir auf Nachfragesubstitution und vernachlässigen wir angebotsseitige Substitutionsbeziehungen sowie das schwierige Problem potenziellen Wettbewerbs, so erhalten wir im Rückgriff auf das Cournot-Modell eine robuste Begründung für die Verwendung von Marktanteilen als Indikator für Marktmacht. Einerseits identifizieren wir in diesem Zusammenhang mittels des SSNIP-Tests die im Wesentlichen betroffenen Wettbewerber und Verbraucher und andererseits liefern uns die beobachtbaren Marktanteile im relevanten Markt gute Prognosen für die Monopolisierungseffekte einer Fusion.

Es lassen sich nun eine Reihe von Kritiken gegen diese scheinbare Vereinbarkeit von SSNIP-Test und Wettbewerbsanalyse anführen. Diese Kritiken lassen sich unterscheiden danach, ob die oben skizzierte Vorgehensweise einen Fehler 1. Art oder 2. Art wahrscheinlich macht. Eine klassische Kritik ist die Cellophane-Fallacy, die sich gegen die Verwendung aktuell beobachteter Preise zur Bestimmung

[6] So etwa im Berliner Zeitungsfall, wo insbesondere von der Monopolkommission festgestellt wurde, dass eine Fusion von Tagesspiegel und Berliner Zeitung gerade in Ostberliner Stadtteilen zu wettbewerbsschädlichen Preissteigerungen führen würde (siehe *Monopolkommission,* 2003).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von nachfrageseitigen Substitutionsmöglichkeiten wendet. Hierbei geht es darum, dass bereits bestehende Marktmacht (oder koordiniertes Verhalten) die Preise über Kosten treibt, sodass die beobachtbaren Kreuzelastizitäten zwischen Produkten fälschlicherweise als zu hoch eingeschätzt werden. Die Gefahr ist dann, dass Märkte zu weit definiert werden, wie in dem namensgebenden Fall U.S. vs. E.I. du Pont de Nemours (1956) geschehen. Die Cellophane-Fallacy weist also auf die Möglichkeit hin, dass die Marktabgrenzung nach dem SSNIP-Test zu weit sein kann, sodass ein Fehler 2. Art möglich wird.

Interessanterweise bezieht sich die jüngere Kritik gegen das oben skizzierte Verfahren eher auf die Möglichkeit einer zu engen Marktabgrenzung, die einen Fehler 1. Art provoziert. Eine zu enge Marktabgrenzung blendet demnach eigentlich vorhandenen Wettbewerbsdruck aus, und macht daher eine fälschliche Untersagung wahrscheinlicher. Hierzu wird vor allem auf angebotsseitigen Wettbewerbsdruck verwiesen, der in den Marktanteilen zu eng abgegrenzter Märkte nicht adäquat widergespiegelt wird (siehe *Friederiszick,* 2007). Neben herkömmlichen Substitutionsmöglichkeiten auf Anbieterseite wird auch auf zunehmenden potenziellen Wettbewerb bei fortschreitender Marktintegration sowie auf die Besonderheiten des Wettbewerbs *um* Märkte hingewiesen.

Im Folgenden entwickeln wir unser Argument, das sich aus der zunehmenden Bedeutung nachfrageseitiger Marktintegration ableitet. Hierzu stellen wir im nächsten Kapitel zunächst die Unterscheidung zwischen angebots- und nachfrageseitiger Marktintegration vor.

C. Marktintegration und Parallelhandel

Unter dem Makrotrend „Globalisierung“ wird im Allgemeinen die zunehmende Integration von Angebot und Nachfrage über vormals separierte lokale Märkte hinweg verstanden. Es wird hierbei auch vom *„death of distance“* gesprochen, wobei abnehmende Transport- und Logistikkosten und auch drastische Einsparungen von Informations- und Kommunikationskosten (insbesondere durch den Einsatz von IT und Internet) eine wichtige Rolle spielen. Zudem ist auf der europäischen Bühne unter dem Ziel der Schaffung eines gemeinsamen europäischen Marktes ein erheblicher Abbau von regulativen Handelsschranken zu beobachten.[7] Hierzu kann auch die Einführung eines gemeinsamen Währungsraums gerechnet werden, durch den grenzüberschreitende Transaktionen gerade für den Endverbraucher erheblich vereinfacht worden sind.

Während auf der Angebotsseite vor allem die Erleichterung des internationalen Handels, die Tätigung von Direktinvestitionen sowie internationale Fusionen – und damit einhergehend international verteilte Produktion sowie der Aufbau internatio-

[7] Dieser Aspekt wird sogar explizit in der Bekanntmachung der Kommission über die Definition räumlicher Märkte aufgeführt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

naler Distributionssysteme – die überregionale Integration vorangetrieben haben, haben auf der Nachfrageseite der Abbau diverser „Transaktionskosten" neben herkömmlichen Transportkosten überregionale Integration vorangetrieben. Nachfrageseitige Marktintegration wird schließlich indirekt durch verbesserte Arbitrage- und Intermediationstechnologien (insbesondere in Form elektronischer Märkte wie z. B. eBay) vorangetrieben.

Die Ausnutzung von Arbitragemöglichkeiten führt im internationalen Kontext zum sogenannten Parallelhandel, der nach herrschender Meinung an Bedeutung erheblich zugenommen hat (siehe etwa die Zahlenangaben bei Raff und Schmitt, 2005). Viel diskutiert ist der Parallelhandel im pharmazeutischen Bereich, wo unterschiedliche Regulierungen nationaler Gesundheitsregime erhebliche internationale Preisdifferenzen implizieren, und im Automobilsektor. Parallelhandel in diesen beiden Sektoren beschäftigt auch die Europäische Wettbewerbspolitik;[8] so etwa in dem Fall *GlaxoSmithKline,* in dem griechische Arzneimittelgroßhändler niedrigere Preise aushandelten, um dann einen Großteil der an sie gelieferten Medikamente in anderen Mitgliedstaaten abzusetzen. Schließlich weigerte sich Anfang 2000 *GlaxoSmithKline* die Bestellungen der griechischen Arzneigroßhändler vollständig auszuführen, um die Parallelimporte aus Griechenland zu unterbinden.

Die Wirkungen von Marktliberalisierungen zur Begünstigung von Parallelhandel werden in der empirischen Literatur teilweise sehr positiv bewertet. So finden *Ganslandt* und *Maskus* (2004), dass in Schweden in der Zeit 1994 – 1999 der Parallelhandel die Herstellerpreise für Medikamente durchschnittlich um 12 – 19% gesenkt hat. Die empirische Beurteilung der Wirkungen von Liberalisierungen zur Förderung von Parallelhandel im Automobilsektor fallen im Allgemeinen weniger drastisch aus (siehe *Goldberg* und *Verboven*, 2004, für einen Überblick). So finden etwa *Brenkers* und *Verboven* (2006) nur relativ geringe Preissenkungseffekte für derartige Marktliberalisierungen in ihrer industrieökonomisch-empirischen Analyse. Vergleicht man jedoch die Entwicklung im europäischen Automobilhandel seit den achtziger Jahren, in denen sehr ausgeprägte Preisdiskriminierung vorherrschten (siehe insbesondere die empirische Studie von *Mertens* und *Ginsburgh,* 1985), so zeigen die neueren Berichte der Kommission, dass sich die Preise doch erheblich angenährt haben (siehe *Goldberg* und *Verboven,* 2004 und den Automotive Sector Watch der EU Kommission).

D. Angebotsseitige Marktintegration

In der ökonomischen Theorie hat die internationale angebotsseitige Marktintegration viel Beachtung gefunden, was interessanterweise in einem gewissen Wider-

[8] Siehe auch *Möschel* (1968) für eine frühe Abhandlung zum Thema Parallelhandel und Wettbewerbsrecht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spruch zur Fokussierung auf nachfrageseitige Substitutionsmöglichkeiten in der praktischen Wettbewerbspolitik bei der Marktabgrenzung steht. So zeigen *Neven* und *Phlips* (1985), dass zunehmende angebotsseitige Marktintegration (insbesondere in Form des Abbaus von Handelsschranken) recht robust den Wettbewerb erhöht. *Barros* und *Cabral* (1994) haben in ihrer Arbeit den berühmten Marktanteilstest von *Farrell* und *Shapiro* (1990) um Importe erweitert. Interessanterweise ergibt sich hierbei, dass die für die Einschätzung der Wohlfahrtswirkungen von Fusionen so wichtigen positiven externen Effekte für Wettbewerber nun auch auf ausländische Firmen abstrahlen, sodass unter Umständen die Anwesenheit von Importkonkurrenz restriktivere Aufgreifkriterien (in Form von Marktanteilsschwellenwerten) notwendig macht.

Die Implikationen zunehmender Marktintegration für die räumliche Marktabgrenzung in der Wettbewerbspolitik ist in zwei Studien von *Sleuwaegen, De Voldere* und *Pennings* (2001) und EU (2003) untersucht worden.[9] Interessanterweise zielen beide Studien primär auf die angebotsseitige Marktintegration ab, wobei geschlussfolgert wird, dass immer mehr der gesamte europäische Markt zum relevanten räumlichen Markt wird. *Sleuwaegen, De Voldere* und *Pennings* (2001) stellen fest, dass der Wettbewerb in der Europäischen Union immer mehr einem Multi-Markt-Wettbewerb mit sogenannten Border-Effekten gleicht (hierzu siehe auch *EU,* 2003). Während die Angebotsseite dazu tendiert, sich perfekt zu integrieren (etwa durch verteilte Produktionsstätten und europaweite Distributionssysteme), spiegeln Border-Effekte eine immer noch bestehende mangelnde Marktintegration auf der Nachfrageseite wider. Allerdings werden die Wirkungen unvollständiger Marktintegration auf der Nachfrageseite auf das Verhalten der Unternehmen im gemeinsamen Markt nicht diskutiert. Der Schwerpunkt wird vielmehr einerseits auf den angebotsseitigen Wettbewerbsdruck und andererseits auf mögliche Kollusionsprobleme bei Multi-Marktkontakten gelegt (zur theoretischen Fundierung dieser These siehe *Bernheim* und *Whinston,* 1990). Wie wir bereits oben besprochen haben, provoziert eine zu enge Marktabgrenzung bei Vernachlässigung angebotsseitiger Substitutionsmöglichkeiten einen Fehler 1. Art. Das Problem von Multi-Markt-Kollusion zeigt auf die Möglichkeit eines Fehlers 2. Art bei einer zu engen Marktabgrenzung. In diesem Fall kann eine Fusion koordinierte Effekte induzieren, die es ermöglichen, den Multi-Marktkontakt besser als vor der Fusion zur Durchsetzung von Preiserhöhungsspielräumen zu nutzen.

Alle diese Analysen haben gemeinsam, dass die Segmentierung der regionalen Märkte hierbei exogen bleibt. Nachfragesubstitution sowie Arbitrage durch Intermediation zwischen den regional getrennten Märkten wird nicht explizit modelliert, sondern bleibt sogar meist komplett unberücksichtigt.[10] Eine gewisse Aus-

[9] Zunehmende Marktintegration über die Europäische Union hinaus bringt auch neue Probleme der Implementierung internationaler Wettbewerbskontrolle mit sich (siehe hierzu *Bertrand* und *Ivaldi,* 2006, für eine Übersicht zu diesem Themenkomplex).

[10] Diese Feststellung trifft auch auf die Vielzahl neuerer Arbeiten zu, die sich mit den Fusionsanreizen und -wirkungen im internationalen Kontext beschäftigen (siehe z. B. *Horn*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahme bilden sogenannte Modelle räumlichen Wettbewerbs, in denen Firmen bestimmte Standorte haben und die Verbraucher räumlich zwischen den Firmenstandorten verteilt sind. Ähnlich wie in der Bertrand-Modell basierten Fusionsliteratur ergeben sich in diesen Modellen ausgeprägte Fusionsanreize, die durch die zusätzliche Dimension regionaler Preisdiskriminierung noch verstärkt werden (siehe etwa *McAfee, Simons* und *Williams,* 1992, *Reitzes* und *Levy,* 1995, und *Rothschild, Heywood* und *Monaco,* 2000). Die Ergebnisse dieser Modelle hängen entscheidend von der Annahme ab, dass Firmen durch Standorte repräsentiert sind und die Verbraucher dazwischen verteilt sind, wodurch eine sogenannte *best response asymmetry* entsteht, sodass die bevorzugten Märkte der Firmen immer ihre Heimatmärkte sind.[11] In diesem Typ Modell, der sicher bei ausgeprägten „Standortvorteilen" der Firmen und entsprechenden Präferenzen der Verbraucher für heimische Produzenten oft anzutreffen ist (das Paradebeispiel ist gerade auch der Einzelhandel), führen Fusionen zwischen benachbarten Firmen zu monopolistischen „Inseln", die komplett resistent gegen nachfrageseitige Arbitrage sind. Dieser Modelltyp kann nicht als Grundlage für Märkte wie den oben beschriebenen Medikamentenmarkt oder Automobilmarkt dienen, wo Produktionsstandorte nur noch eine sehr untergeordnete Rolle spielen und Intrabrand-Wettbewerb zwischen Ländern in Form von Re-Importen, Parallelhandel und Arbitrage bzw. Intermediation eine wichtige Rolle spielt.

Wir können daher feststellen, dass die betrachteten Ansätze die Einschätzung von Wettbewerbseffekten bei einerseits integrierter Angebotsseite und andererseits unvollständig integrierter Nachfrageseite bislang nicht wirklich angegangen haben. Im nächsten Abschnitt widmen wir uns nun diesem Problem.

E. Nachfrageseitige Marktintegration

Zunehmende nachfrageseitige Marktintegration erschwert regionale Preisdiskriminierungsstrategien der Firmen. Wenn Märkte vollständig integriert sind (etwa durch perfekte Arbitragemöglichkeiten), dann ist für jede Firma nur noch die über die Regionen aggregierte Nachfrage relevant, sodass das Gesetz der Preisunterschiedslosigkeit herrschen muss. Umgekehrt gilt, dass bei perfekt segmentierten Märkten marktmächtige Firmen nach Belieben preislich diskriminieren können und auch wollen. Die Theorie der Preisdiskriminierung kann als intensiv erforscht angesehen werden; sie gilt aber auch als sehr schwierig, insbesondere im Falle der

---

und *Levinsohn,* 2001, *Bjorvatn,* 2004, *Lommerud, Straume* und *Sörgard,* 2006, oder *Qiu* und *Zhou,* 2006).

[11] Zur Unterscheidung in *best response symmetry* und *best response asymmetry* siehe *Corts* (1998). Unsere Ausführungen weiter unten unterscheiden sich gegenüber Modellen räumlichen Wettbewerbs (in denen *best response asymmetry* herrscht) durch die Tatsache, dass beide Firmen übereinstimmen hinsichtlich ihrer Bewertung, auf welchem Markt sie einen hohen bzw. einen niedrigen Preis setzen wollen (also *best response symmetry* herrscht).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sogenannten Preisdiskriminierung zweiten Grades, wo Konsumenten zwischen mehreren preislich differenzierten Optionen eines Anbieters wählen können (exzellente Überblicke finden sich bei Varian, 1989, und bei Stole, 2007).

Intensiv wurde und wird das Problem der Preisdiskriminierung im Zusammenhang mit der Frage diskutiert, ob Preisdiskriminierungsverbote förderlich für Wettbewerb und Wohlfahrt sind. Grundtenor der hierzu veröffentlichten Arbeiten ist, dass Preisdiskriminierungen insbesondere auch bei einem monopolistischen Anbieter wohlfahrtssteigernd (auch aus Sicht vieler Verbraucher) ist, wenn durch Preisdiskriminierung (hier: dritten Grades) neue Märkte eröffnet werden, die bei einer Einheitspreissetzung nicht beliefert werden würden (siehe *Varian,* 1989). In Modellen räumlichen Wettbewerbs sind die positiven Effekte für die Verbraucher noch weitaus größer, sodass hier im Allgemeinen die Preise für alle Verbraucher bei Preisdiskriminierung sinken (siehe auch *Cooper et al.,* 2005, für eine aktuelle Arbeit, die sich explizit an die wettbewerbspolitische Praxis richtet).[12]

Stellen wir nun diese Überlegungen in den Kontext der Bewertung von Fusionen mit internationalen Wirkungen, dann liegt der Verdacht nahe, dass Firmen durch Fusionen versuchen können, Preisdiskriminierungsgleichgewichte zu erreichen, die ansonsten nicht realisierbar sind. In diesem Zusammenhang ist es erwähnenswert, dass diese doch recht offensichtliche Vermutung (unseren Recherchen nach) bislang keinen Eingang in einschlägige Publikationen der EU Kommission gefunden hat. So findet sich in der EU-Publikation „Merger & Acquisition Note“ der DG ECFIN (*EU,* 2007) kein Hinweis auf Preisdiskriminierungsstrategien international fusionierender Firmen, sondern es wird nur die Wettbewerbsliteratur erwähnt, die sich mit den angebotsseitigen Integrationsphänomenen beschäftigt.

Betrachten wir noch einmal zur Vereinfachung einen monopolistischen Anbieter, der zwei regionale Märkte beliefert. Eine Region A sei reich, verfügt also über ein hohes Durchschnittseinkommen, die andere Region B sei relativ ärmer, verfügt also über ein geringeres Durchschnittseinkommen als Region A. Diese Einkommensunterschiede spiegeln sich in unterschiedlichen Reservationspreisen wider, wobei wir unterstellen, dass der Reservationspreis in der reichen Region A streng größer ist als der Reservationspreis in der Region B. Des Weiteren unterstellen wir, dass der Monopolist bei perfekter Segmentierung der Märkte gewinnmaximierende Preise p_A und p_B bestimmt (und hierbei positive Mengen absetzt), wobei wegen der Einkommensdifferenzen $p_A > p_B$ gilt. Ferner sei angenommen, dass der Gesamtgewinn im reichen Markt A größer ist als im armen Markt B. Setzen wir nun dieser Situation den Fall perfekt nachfrageseitig integrierter Märkte gegenüber, so muss im letzteren Fall das Gesetz der Preisunterschiedslosigkeit gelten. Insbesondere kann dann nicht der Preis im reichen Land A den Preis im armen Land B übersteigen, weil dann alle Bewohner des reichen Lands im armen Land das Gut kaufen würden. Da wir unterstellen, dass der Monopolgewinn im reichen Land höher als

[12] Die Schwierigkeit der Einschätzung der diversen Preisdiskriminierungsphänomene aus wettbewerbsrechtlicher Sicht wird in *Geradin* und *Petit* (2005) eingehend beleuchtet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Monopolgewinn im armen Land ist, erhalten wir nun unmittelbar Anreize des Monopolisten, den Preis im armen Land prohibitiv hoch zu setzen, um dann wenigstens im reichen Land den Monopolgewinn realisieren zu können.

Diese Preisdiskriminierungsanreize sind (unserer Recherche nach) erstmalig von *Malueg* und *Schwartz* (1994) im Zusammenhang der Frage, ob Parallelimporte erlaubt oder verboten werden sollten, untersucht worden. Konkret zeigen die Autoren, dass bei einer Legalisierung von Parallelhandel und hinreichend großen Nachfrageasymmetrien der Länder massive Wohlfahrtseinbußen zu erwarten sind, weil der Monopolist einfach die Belieferung der ärmeren Länder einstellt, um dann wenigstens den vollständigen Monopolgewinn im reichen Land realisieren zu können. Nicht verwunderlich ist daher, dass *Anderson* und *Ginsburgh* (1999) zeigen, dass die Wohlfahrt im Allgemeinen mit höheren Arbitragekosten steigt, weil dann der monopolistische Anbieter besser zwischen den asymmetrischen Märkten diskriminieren kann, was zwar zu überhöhten Preisen in den einzelnen Märkten führt, aber wenigstens die komplette Nicht-Belieferung einer ärmeren Region ausschließt.

In *Baake* und *Wey* (2008) ist nun die Frage nach den Belieferungsgleichgewichten von asymmetrischen Märkten, die durch unvollständige Arbitrage miteinander verbunden sind, im Rahmen eines (Cournot-) Oligopols untersucht worden. Hierbei wird unterstellt, dass die Angebotsseite perfekt integriert ist und *best response symmetry* (im oben beschriebenen Sinne) zwischen den Firmen besteht. Kein Verbraucher hat also eine explizite Präferenz für eine Firma, und die Firmen sind sich einig, was der bevorzugte Markt ist bzw. was der weniger attraktive, arme Markt ist. Wir unterstellen zwei Märkte A und B, wobei der Markt A der reiche Markt und Markt B der arme Markt ist. Bei perfekter Segmentierung der Märkte wären der Preis und der Gewinn pro Firma größer im reichen Markt als im armen Markt (wobei wir durchgängig symmetrische Firmen mit identischen, konstanten marginalen Kosten unterstellen). Wir führen nun eine Mobilitätsfunktion ein, die für alle Verbraucher des Landes A die „Reisekosten“ von A nach B beschreibt. Aus den länderspezifischen Nachfragen und der Reiseneigung der Verbraucher des reichen Landes A lassen sich nun reisekostenabhängige Nachfragen für das Land A und das Land B berechnen. Betrachten wir nun das Cournot-Oligopolspiel, wobei die Firmen ihre für die Märkte A und B designierten Mengen simultan setzen, so erhalten wir folgende Sätze:

- Es können grundsätzlich zwei Gleichgewichte existieren; eines, in dem beide Märkte beliefert werden, und ein anderes, in dem nur der reiche Markt beliefert wird.
- Das Gleichgewicht, in dem beide Märkte beliefert werden, ist umso wahrscheinlicher, je höher die Reisekosten und je höher die Anzahl der Firmen im Markt sind.
- Das Gleichgewicht, in dem ausschließlich der reiche Markt beliefert wird, ist umso wahrscheinlicher, je kleiner die Anzahl der Firmen im Markt und je kleiner die Reisekosten der Verbraucher sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Eine ausschließliche Belieferung des reichen Landes ist zudem umso wahrscheinlicher, je kleiner das arme Land ist.

Fassen wir diese Ergebnisse zusammen, so erhalten wir ausgeprägte Fusionsanreize, die darauf abzielen, den Markt von einem Gleichgewicht, in dem beide Märkte beliefert werden, in ein Diskriminierungsgleichgewicht zu „stoßen", in dem nur noch der reiche Markt bedient wird. Dieser Anreiz nimmt zu, je niedriger die „Reisekosten" der Verbraucher sind, weil dann die Diskriminierungspotenziale zwischen beiden Ländern sinken (solange beide Länder beliefert werden). Im Ergebnis erhalten wir hiermit erheblich stärkere Fusionsanreize als im herkömmlichen Cournot-Modell (siehe *Salant, Switzer* und *Reynolds,* 1983).

Die Auswahl des Diskriminierungsgleichgewichts, in dem nur noch das reiche Land beliefert wird, ist allerdings nicht ganz trivial, weil sowohl dieses als auch das andere Gleichgewicht, in dem beide Länder beliefert werden, gemeinsam bestehen können. Da allerdings die ausschließliche Belieferung des reichen Landes auszahlungsdominant ist für die Firmen, spricht einiges dafür, dass eine Fusion die Industrie in das oben beschriebene Diskriminierungsgleichgewicht überführen kann.

Man kann in diesem Zusammenhang auch von einem „koordinierten" Effekt einer Fusion sprechen, der sich allerdings grundsätzlich von der Idee des *tacit collusion* unterscheidet, demnach Preise durch wiederholte Interaktion der Firmen am Markt auf einem überhöhten Niveau gehalten werden können. Während auch die Idee des *tacit collusion* mit dem Problem der Gleichgewichtsauswahl konfrontiert ist, so ist doch in dem Modell von *Baake* und *Wey* (2008) der Zusammenhang einfacher, weil die Einigung auf eines der Gleichgewichte keiner intertemporaler Optimierungsüberlegungen bedarf. Inwiefern Fusionen die Auswahl eines wettbewerbsschädlichen Gleichgewichts begünstigen und insofern neben einen unilateralen Fusionseffekt auch einen koordinierten Fusionseffekt implizieren, wollen wir an dieser Stelle offenlassen.[13] Aber wir meinen, dass unsere Identifizierung multipler Marktgleichgewichte in einem rein statischen Kontext Anlass zu Überlegungen geben sollte, das rein auf wiederholten Marktwettbewerb abstellende Konzept des *tacit collusion* als Grundlage für koordinierte Effekte zu überdenken.

F. Implikationen für die praktische Wettbewerbspolitik – ein Fazit

In dieser Arbeit sollte gezeigt werden, dass die Marktabgrenzung und die Analyse der Wettbewerbseffekte von Fusionen eine Einheit bilden sollten. Dieser Punkt ist nicht neu (siehe etwa *Friederiszick,* 2007). Allerdings ist die Stoßrichtung unseres Beitrags sehr verschieden. Jene Kritiken argumentieren im Wesentlichen, dass

[13] Die ökonomische Analyse der unilateralen Effekte von Fusionen ist in *Ivaldi et al.* (2003) eingehend dargestellt worden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Marktabgrenzung nach dem SSNIP-Test Gefahr läuft, Märkte zu eng abzugrenzen, wobei die Aussagekraft von Marktanteilen als Indikator für Marktmacht grundsätzlich als problematisch angesehen wird. Werden demnach Märkte zu eng abgegrenzt und Marktanteile als wichtiger Indikator benutzt in der Wettbewerbsanalyse, dann besteht die Gefahr, dass zu viele Fusionen untersagt werden, die eigentlich wettbewerbsförderlich wären (also die Gefahr eines Fehlers 1. Art heraufbeschworen wird). Sicher ist die Vermeidung eines Fehlers 1. Art von besonderer Bedeutung für die Einschätzung der Effektivität der Wettbewerbsaufsicht. Allerdings gilt es bei den unweigerlichen Fehlern der Wettbewerbskontrolle abzuwägen zwischen den möglichen Wohlfahrtseinbußen, die die Fehler nach sich ziehen. Unser Punkt in diesem Beitrag bezieht sich auf den Fehler 2. Art, nämlich der fälschlichen Genehmigung von Fusionen, die zu drastischen Wohlfahrtseinbußen führen können. Wir haben argumentiert, dass internationale Fusionen erhebliche Preisdiskriminierungsanreize freisetzen können, die insbesondere in ärmeren Regionen mit dramatischen Wohlfahrtseinbußen verbunden sind.

Grundsätzlich bedarf es für die Identifikation dieses Preisdiskriminierungseffekts von Fusionen einer eher „großzügigen" Marktabgrenzung, die auch kleinere Märkte, die über diverse Arbitragebeziehungen mit dem „großen" Markt (dem unter Umständen das Hauptaugenmerk der Wettbewerbsbehörde gilt) verbunden sind, mit in die Wettbewerbsanalyse einbezieht.

Gerade weil der SSNIP-Test darauf abzielt, den kleinsten relevanten Markt zu bestimmen, der es den beteiligten Unternehmen im Markt erlaubt, Marktmacht auszuüben, können Arbitragebeziehungen ausgeblendet werden, die zwar die Marktmacht einschränken, aber eben oft nur teilweise.[14] Da diese Arbitragebeziehungen, wenn sie nicht perfekt funktionieren, Marktmacht nicht beseitigen können, läuft der SSNIP-Test Gefahr, diese Beziehungen auszublenden, was dann die Wettbewerbsanalyse auf einen zu kleinen relevanten Markt beschränkt, sodass mögliche schädliche Effekte von Fusionen, die sich aus dem Diskriminierungsanreiz ableiten, unbeachtet bleiben.

Schon *Davidson* (1983) hat in einer bemerkenswerten Arbeit darauf hingewiesen, dass in Gegenwart segmentierter Märkte besondere Wettbewerbsprobleme lauern, die durch herkömmliche Marktabgrenzungs- und HHI-Analysen eher ausgeblendet werden, da es hierbei doch primär um die Feststellung relativ homogener Märkte geht. *Davidson* (1983) hat die These vertreten, dass segmentierte Märkte besonders kartellanfällig sind (etwa in Form der Aufteilung regionaler Märkte). Unsere Untersuchung hat nun ergänzend zu dieser Sicht dargelegt, dass es bei unvollständig segmentierten Märkten zu einer extremen Form von Preisdiskriminierung kommen kann, wobei relativ ärmere Märkte (also Märkte mit niedrigerem

[14] Die Unterscheidung zwischen *antitrust markets* und *economic markets* und den sich daraus ergebenden Problemen der Wettbewerbsanalyse sind schon früh direkt nach der Veröffentlichung der *Merger Guidelines* in den Vereinigten Staaten von *Scheffman* und *Spiller* (1987) thematisiert worden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Durchschnittseinkommen) überhaupt nicht mehr bedient werden. In so einem Gleichgewicht erfährt auch der relativ reiche Markt im Falle einer Fusion einen drastischen Preisanstieg, der vom SSNIP-Test systematisch unterschätzt wird. Wir kommen daher zum Schluss, dass der SSNIP-Test gerade bei Fusionen mit internationalen Wirkungen keine angemessenen Schlüsse hinsichtlich der möglichen Wettbewerbseffekte zulässt, sodass eine möglichst weite Marktabgrenzung richtig erscheint. Wichtig für eine gute Wettbewerbsanalyse erscheint dann weniger die Abgrenzung des gesamten Marktes (sowie die Berechnung der Marktanteile) als vielmehr ein exaktes Verständnis der Teilmärkte und der Beziehungen zwischen den Teilmärkten. Insofern schließen wir, dass Marktdefinition und -abgrenzung eine Einheit mit der Wettbewerbsanalyse bilden sollen.

G. Zusammenfassung

In dieser Arbeit argumentieren wir, dass die Marktabgrenzung und die Analyse der Wettbewerbseffekte von Fusionen eine Einheit bilden sollten. Dieser Punkt ist nicht neu, aber die Stoßrichtung unseres Beitrags ist sehr verschieden von vorhergehenden Analysen. Während einige Kritiker argumentieren, dass die Marktabgrenzung nach dem SSNIP-Test wegen mangelnder Berücksichtigung angebotsseitiger Substitutionseffekte Gefahr läuft, Märkte zu eng abzugrenzen und deshalb dazu tendiert, eigentlich wettbewerbsförderliche Fusionen zu untersagen, zeigen wir, dass eine großzügigere Marktabgrenzung neue Aspekte der Ausübung von Marktmacht offenlegt, wenn internationale Fusionen viele regionale Märkte, die durch unvollständige Arbitragebeziehungen miteinander verbunden sind, betreffen. Fusionen können hierbei drastische Preisdiskriminierungseffekte freisetzen, wobei „kleinere“ Märkte nicht mehr beliefert werden und „größere“ Märkte extreme Preissteigerungen erfahren. Gerade weil der SSNIP-Test darauf abzielt, den kleinsten relevanten Markt zu bestimmen, der es den beteiligten Unternehmen im Markt erlaubt, Marktmacht auszuüben, können Arbitragebeziehungen ausgeblendet werden, die zwar die Marktmacht einschränken, aber eben oft nur teilweise. Damit läuft der SSNIP-Test Gefahr, Beziehungen auszublenden, sodass wichtige schädliche Effekte von Fusionen unbeachtet bleiben.

Literatur

Anderson, S. P. / *Ginsburg,* V. A. (1999): International Pricing with Costly Consumer Arbitrage, Review of International Economics 7, 126–139.

Baake, P. / *Wey,* C. (2008): International Mergers with Mobile Consumers, DIW Discussion Paper, Berlin.

Barros, P. P. / *Cabral,* L. (1994): Merger Policy in Open Economies, European Economic Review 38, 1041–1055.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bernheim, B. D. / *Whinston,* M. D. (1990): Multimarket Contact and Collusive Behavior, Rand Journal of Economics 21, 1–26.

Bertrand, O. / *Ivaldi,* M. (2006): European Competition Policy in International Markets, Mimeo.

Bjorvatn, K. (2004): Economic Integration and the Profitability of Cross-border Mergers and Acquisitions, European Economic Review 48, 1211–1226.

Brenkers, R. / *Verboven,* F. (2006): Liberalizing a Distribution System: The European Case Market, Journal of the European Economic Association 4, 216–251.

Cooper, J. C. / *Froeb,* L., / *O'Brien,* D. P. / *Tschantz,* S. (2005): Does Price Discrimination Intensify Competition? Implications for Antitrust, Antitrust Law Journal 75, 327–373.

Corts, K. (1998): Third-degree Price Discrimination in Oligopoly: All-out Competition and Strategic Commitment, Rand Journal of Economics 29, 306–323.

Davidson, K. M. (1983): The Competitive Significance of Segmented Markets, California Law Review 71, 445–463.

EU (2003): The Internal Market and the Relevant Geographic Market: The Impact of the Completion of the Single Market Programme on the Definition of the Geographic Market, Report by commissioned by DG Enterprise, Copenhagen Economics, Brüssel.

– (2007): Mergers & Acquisition Note, DG ECFIN, Europäische Kommission, No. 4 (April 2007), Brüssel.

Farrell, J. / *Shapiro,* C. (1990): Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis, American Economic Review 80, 107–126.

Friederiszick, H. W. (2007): Marktabgrenzung und Marktmacht, Mimeo.

Ganslandt, M. / *Maskus,* K.E. (2004): Parallel Imports and the Pricing of Pharmaceutical Products: Evidence from the European Union, Journal of Health Economics 23, 1035–1057.

Geradin, D. / *Petit,* N. (2005): Price Discrimination under EC Competition Law: The Need for a Case-by-case Approach, Global Competition Law Centre Working Paper Series 07 / 05, Bruges.

Goldberg, P. K. / *Verboven,* F. (2004): Cross-country Price Dispersion in the Euro Era: A Case Study of the European Car Market, Economic Policy October 2004, 483–521.

Horn, H. / *Levinsohn,* J. (2001): Merger Policies and Trade Liberalization, Economic Journal 111, 244–276.

Ivaldi, M. / *Jullien,* B. / *Rey,* P. / *Seabright,* P. / *Tirole,* J. (2003): The Economics of Unilateral Effects, Interim Report for DG Competition, European Commission.

Lommerud, K. E. / *Straume,* O. R. / *Sörgard,* L. (2006): National Versus International Mergers in Unionized Oligopoly, Rand Journal of Economics 37, 212–233.

Malueg, D. A. / *Schwartz,* M. (1994): Parallel Imports, Demand Dispersion, and International Price Discrimination, Journal of International Economics 37, 167–195.

McAfee, P. / *Simons,* J. / *Williams,* M. (1992): Horizontal Mergers in Spatially Differentiated Noncooperative Markets, Journal of Industrial Economics 40, 349–358.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mertens, Y. / *Ginsburg,* V. (1985): Product Differentiation and Price Discrimination in the European Community: the Case of Automobiles, Journal of Industrial Economics 34, 151–166.

Monopolkommission (2003): Zusammenschlussvorhaben der Georg von Holtzbrinck GmbH & Co. KG mit der Berliner Verlag GmbH & Co. KG, Sondergutachten der Monopolkommission gemäß § 42 Abs. 4 Satz 2 GWB, Monopolkommission.

Möschel, W. (1968): Die rechtliche Behandlung der Paralleleinfuhr von Markenware innerhalb der EWG, Bad Homburg.

Motta, M. (2004): Competition Policy: Theory and Practice, Cambridge University Press, Cambridge.

Neven, D. / *Phlips,* L. (1985): Discriminating Oligopolists and Common Markets, Journal of Industrial Economics 34, 133–149.

Qiu, L. D. / *Zhou,* W. (2006): International Mergers: Incentives and Welfare, Journal of International Economics 68, 38–58.

Raff, H. / *Schmitt,* N. (2005): Why Parallel Trade May Raise Producers Profits, CESifo Working Paper No. 1503, München.

Reitzes, J. D. / *Levy,* D. T. (1995): Price Discrimination and Mergers, Canadian Journal of Economics 28, 427–436.

Röller, L.-H. / *Friederiszick,* H. W. (2004): Ökonomische Analyse in der EU Wettbewerbspolitik, in: C. Baudenbacher (Hg.), Neueste Entwicklungen im europäischen und internationalen Kartellrecht, Helbing und Lichtenhahn.

Rothschild, R. / *Heywood,* J. S. / *Monaco,* K. (2000): Spatial Price Discrimination and the Merger Paradox, Regional Science and Urban Economics 30, 491–506.

Salant, S. W. / *Switzer,* S. / *Reynolds,* R. J. (1983): Losses from Horizontal Merger: The Effects of an Exogenous Change in Industry Structure on Cournot-Nash Equilibrium, Quarterly Journal of Economics 98, 187–199.

Scheffman, D. T. / *Spiller,* P. T. (1987): Geographic Market Definition under the U.S. Department of Justice Merger Guidelines, Journal of Law and Economics 30, 123–147.

Schulz, N. (2003): Wettbewerbspolitik, Mohr Siebeck, Tübingen.

Sleuwaegen, L. / *De Voldere,* I. / *Pennings,* E. (2001): The Implications of Globalization fort he Definition of the Relevant geographic Market in Competition and Competitiveness Analysis, Report.

Stigler, G. J. / *Sherwin,* R. A. (1985): The Extent of the Market, Journal of Law and Economics 28, 555–585.

Stole, L. A. (2007): Price Discrimination and Competition, in: M. Armstrong und R. Porter (Hg.), Handbook of Industrial Organization, Vol. 3, Elsevier, Amsterdam, 2221–2299.

Varian, H. (1989): Price Discrimination, in: R. Schmalensee und R.D. Willig (Hg.), Handbook of Industrial Organization, Vol. 1, Elsevier, Amsterdam, 597–654.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Global Warming – Herausforderungen an eine internationale Ordnungspolitik

Von *André Schmidt,* Witten / Herdecke

Abstract

How much and how fast should we react to the threat of global warming? This question describes the central topic of regulatory policy considerations regarding the problem of the greenhouse effect. The Stern Review argues that the damages from climate change are disastrous, and that nations should undertake sharp and immediate reductions in greenhouse gas emissions. The major current policy against the climate change is the so-called Kyoto Protocol of 1997. Despite the existing institutional framework of Kyoto worldwide emissions of carbon dioxide have accelerated in recent years. Therefore it seems that the current framework of Kyoto is only an insufficient institutional arrangement. To solve this problem the paper presents and discusses institutional alternatives from the point of view of regulatory policy.

A. Einführung

Spätestens seit dem Erscheinen des *Stern Reports* (*Stern et al.* 2006) bestehen keine Zweifel mehr: Das Problem des Klimawandels und die durch ihn verursachten Kosten stehen auf der Prioritätenliste der zu lösenden ökonomischen Probleme auf einem der vordersten Plätze. Dabei werden der Klimawandel und die ihn in der Hauptsache verursachenden CO_2-Emissionen als die herausragendste Form des Marktversagens in der Geschichte der Menschheit angesehen. In diesem Zusammenhang muss es nicht verwundern, dass insbesondere im politischen Prozess die Bekämpfung des Klimawandels die tagespolitische Agenda bestimmt. In der typischen Eigenschaft des Aktionismus versuchen die politischen Entscheidungsträger Handlungssicherheit zu dokumentieren. Das Programm *Tony Blairs,* der Weltwirtschaftsgipfel in Heiligendamm und die Weltklimakonferenz in Bali im Dezember 2007 seien hierfür stellvertretend als Beleg angeführt. Mittlerweile hat sich im Bereich der Forschung zur Verhinderung und Reduktion der CO_2-Emissionen eine eigene Förderindustrie entwickelt. In allen Bereichen wird nach den Konsequenzen des Klimawandels und nach den Möglichkeiten seiner Verhinderung intensiv geforscht. Ohne Übertreibung lässt sich konstatieren, dass die Klimaforschung auf allen Ebenen eine vollkommen neue Dimension erreicht hat. Aus der Sicht der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neuen Politischen Ökonomik lässt sich dies einfach erklären. Die politisch handelnden Akteure erhoffen sich, mithilfe aktionistischer Maßnahmen Wählerstimmen zu sichern, während gleichzeitig die Empfänger der Förderprogramme von dem Geldsegen profitieren und nicht müde werden, eine weitere Intensivierung und Förderung der Forschung im Bereich Klimawandel und dessen Konsequenzen zu fordern. Die Wähler selbst, die unmittelbar vom Klimawandel betroffen sind, sehen hier die Politik in der Pflicht und widersprechen weder der großzügigen Vergabe von Mitteln noch den häufig interventionistisch-dirigistischen Maßnahmen seitens der Politik zur Verhinderung des Klimawandels. Für die politischen Entscheidungsträger erweist sich die aktuelle Diskussion über den Klimawandel als eine Art Glücksfall, sind doch zu dessen Verhinderung neue Kompetenzen sowie Maßnahmen verbunden und neue öffentliche Mittel mobilisierbar.

Ordnungsökonomische Überlegungen scheinen in dieser Phase nur wenig Platz zu finden. Sowohl auf internationaler als auch nationaler Ebene scheint es weitgehend unbestritten, dass dem Klimawandel nur durch neue aktive Eingriffe und Regeln beizukommen ist (*Dietz / Stern* 2008). Es stellt sich jedoch die Frage, ob nicht bei all dem Aktionismus, der zur Zeit evident zu beobachten ist, eine versachlichte Diskussion, die auch das Denken in Ordnungen ausreichend berücksichtigt, zu kurz kommt. Grundsätzlich lässt sich konstatieren, dass die Diskussion über den Klimawandel keine vollkommen neue Diskussion darstellt, auch wenn sie aktuell an Intensität gewonnen hat. Die Diskussion über das Klimaproblem bestimmte schon 1992 die Konferenz in Rio de Janeiro, deren Ergebnisse dann zur Verabschiedung des Kyoto-Protokolls von 1997 geführt haben. Die aktuelle Bedeutung, die das Klimaproblem in der gegenwärtigen Diskussion erreicht hat, zeigt jedoch, dass die Bemühungen der vergangenen 16 Jahre nur von wenig Erfolg gekrönt waren.

Mit anderen Worten, es stellt sich die Frage, ob tatsächlich mit der Verabschiedung des Kyoto-Protokolls die Weichen richtig gestellt wurden. Im Rahmen einer wirtschaftspolitischen Beurteilung sind die dort verabschiedeten Maßnahmen hinsichtlich ihrer statischen und dynamischen Effizienz aber auch bezüglich ihrer Treffsicherheit sowie vor allem ihrer Durchsetzbarkeit zu beurteilen. Während in der bisherigen ökonomischen Diskussion die ersten beiden Kategorien im Vordergrund standen, steht im Mittelpunkt der ordnungsökonomischen Analyse vor allem die Frage nach den Anreizen und damit auch nach der Durchsetzbarkeit der verschiedenen Maßnahmen. Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, die bisherige Vorgehensweise kritisch aus ordnungsökonomischer Sicht zu hinterfragen und mögliche Perspektiven aufzuzeigen. Dabei ist es unstrittig, dass die Lösung der Probleme zur Verhinderung der globalen Erderwärmung keinesfalls trivial ist, und dass es hierfür auch keine Pauschallösung gibt. Die folgenden Thesen stellen dabei den Ausgangspunkt der nachfolgenden Untersuchung dar:

1. Die von Ökonomen geführte Diskussion über umweltökonomische Instrumente zum Weltklimaschutz suggeriert oftmals die Existenz von eindeutigen Lösungsmöglichkeiten, deren Praktikabilität jedoch häufig fraglich ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Das Kyoto-Protokoll in seiner gegenwärtigen Form ist nicht geeignet, einen wirksamen Beitrag zum Weltklimaschutz zu leisten. Im Gegenteil, es führt zu pervertierten Anreizstrukturen.
3. Zur Generierung wirksamen Klimaschutzes sollte vielmehr nach ordnungsökonomischen Ansatzpunkten gesucht werden und weniger nach interventionistischen Instrumenten wie beispielsweise die Flankierung umweltökonomischer Instrumente durch handelspolitische Instrumente.

Diese drei Thesen beschreiben das Gerüst der Analyse. Dabei wird in einem ersten Schritt das Problem der globalen Erderwärmung zusammenfassend diskutiert. Darauf aufbauend werden die Antworten der Umweltökonomen und die daraus resultierenden Probleme diskutiert werden. Abschließend wird nach den Möglichkeiten und Perspektiven ordnungsökonomischer Ansatzpunkte gefragt.

B. Das Problem der globalen Erderwärmung

Die Nutzung fossiler Energieträger und die Art der Landnutzung haben in den vergangenen Jahrzehnten zu einer Veränderung des Weltklimas geführt. Diese Veränderung des Weltklimas wird primär durch die Veränderung der Durchschnittstemperaturen auf der Erdoberfläche gemessen (*Claussen* 2007, *IPCC* 2007). Verantwortlich hierfür sind die Emissionen von so genannten Treibhausgasen. Zu diesen Treibhausgasen gehören die Kohlendioxide, Wasserdampf, Methan und Stickoxide. Davon wird im Wesentlichen den Kohlendioxiden gegenwärtig die Hauptverantwortung zugeschrieben. Die Emission von Wasserdampf in die Erdatmosphäre gilt als unbedenklich, da überschüssiges Wasser in der Erdatmosphäre kondensiert und wieder in Form von Regen herabfällt. Die Anteile von Methan und Stickoxide gelten als zu gering als dass diesen bei gegenwärtigem Stand der Wissenschaft eine dominierende Rolle für den Klimawandel zugeschrieben werden kann. Daher beschränkt sich die Diskussion ausschließlich auf die Emission von Kohlendioxiden in die Erdatmosphäre. So konnte anhand von Eisbohrkernen in Grönland nachgewiesen werden, dass der CO_2-Gehalt der Luft vor Einsetzen der industriellen Revolution von 280 parts per million (ppm) auf gegenwärtig 380 ppm gestiegen ist (*Stern, et al.* 2006). Auch wenn die Zunahme um 100 ppm absolut betrachtet nur als sehr gering erscheint, so darf nicht übersehen werden, dass die Temperatur auf der Erdoberfläche äußerst sensibel auf kleinste Veränderungen des Gehalts an Treibhausgasen in der Erdatmosphäre reagiert. So würde eine Verdopplung der gegenwärtigen CO_2-Emission zu einem durchschnittlichen Temperaturanstieg von 4,5 Grad Celsius (^{o}C) führen. Dieser Wert gewinnt vor allem vor dem Hintergrund an Relevanz, wenn man sich verdeutlicht, dass im Vergleich zum Pleistozän die durchschnittliche Temperatur auf der Erdoberfläche um 5 ^{o}C zugenommen hat. Gerade diese hohe Sensibilität der durchschnittlichen Temperatur der Erdoberfläche auf die Emission von Treibhausgasen lässt das Klimaproblem so virulent werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein weiteres Problem, das insbesondere in der aktuellen Diskussion nicht immer ausreichend berücksichtigt wird, ist die Tatsache, dass es sich bei den Treibhausgasen CO_2, Methan und Stickoxide um besonders langlebige Gase handelt. So ist die Konzentration dieser Treibhausgase die höchste der letzten 650.000 Jahre (*IPCC* 2007). Nur ca. 55% der CO_2-Emissionen werden dabei relativ schnell absorbiert, 45% der Emissionen verbleiben dagegen auch noch nach hundert Jahren in der Erdatmosphäre. Nach dreihundert Jahren sind noch etwa 25% der ursprünglichen Emissionen in der Atmosphäre vorhanden, die aufgrund ihrer hohen Stabilität kaum mehr abgebaut werden können. Wissenschaftlichen Untersuchungen zufolge beträgt die durchschnittliche Lebensdauer der Kohlendoxide ca. 35.000 Jahre (*Archer* 2005). Diese langen Zeitpfade bedeuten, dass, selbst wenn wir heute in der Lage wären, sofort die Emissionen drastisch zu reduzieren, dies nur eine langsame Verringerung der Konzentration nach sich ziehen würde. Dies bedeutet aber auch, dass es – nicht wie in der aktuellen Diskussion immer wieder suggeriert wird – darauf ankommt, sofort eine Lösung des Klimaproblems herbeizuführen, sondern vielmehr darauf, dass in den nächsten Jahrzehnten eine substantielle Lösung gefunden wird. Dabei soll nicht verschwiegen werden, dass es natürlich umso besser ist, je schneller eine adäquate Lösung generiert werden kann.

Auch wenn in der wissenschaftlichen Diskussion über den Klimawandel noch nicht alle Kausalitäten hinreichend bekannt und geklärt sind (*Schelling* 2002), so können jedoch die nachfolgend aufgeführten Folgen des Klimawandels als wissenschaftlich gesichert angesehen werden:

Tabelle 1

Folgen des Klimawandels

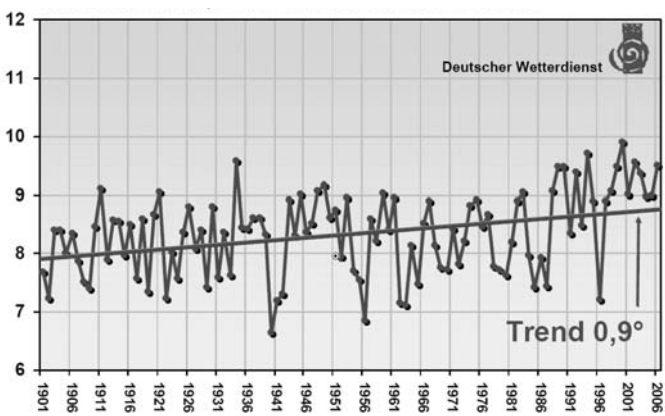
Element	Veränderung	Kenntnisstand	Auswirkungen
Temperatur	+ 1,7 °C seit 1990	sehr gut	vermehrter Pflanzenaustrieb, Rückgang des Permafrosts in den Alpen
Hitzeperioden	häufiger, stärker	sehr gut	Auftreten von Dürren
Alpengletscher	– 60% Fläche – 80% Masse seit 1850	sehr gut	extreme Abflussschwankungen
Meeresspiegel	+ 10 cm seit 1900	sehr gut	Flut- und Hochwasser

Quelle: Deutsche Meteorologische Gesellschaft (2007).

Die beobachtbaren Phänomene des Abschmelzens der Polkappen und Gletscher sowie der Anstieg des Meeresspiegels und das vermehrte Auftreten von Unwettern, Überschwemmungen, Dürren und Trockenheiten können heute als ausreichende und wissenschaftlich auch fundierte Belege für den Klimawandel angesehen werden. Was die weiteren Folgen des Klimawandels auf Meeresströmungen oder auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Emission von Methan durch das Auftauen von Permafrostböden betrifft, so liegen gegenwärtig noch keine ausreichend gesicherten wissenschaftlichen Erkenntnisse vor. Dennoch kann nicht bestritten werden, dass auch hiervon Auswirkungen zu erwarten sind. Auch für Deutschland bleibt der Klimawandel nicht ohne Folgen. Laut Angaben des Deutschen Wetterdienstes (*Müller-Westermeier* 2007) war das Jahrzehnt 1990 – 1999 das wärmste Jahrzehnt des gesamten 20. Jahrhunderts. So lag in Deutschland die Jahresmitteltemperatur in neun der zehn Jahre über dem langjährigen Durchschnitt von 8,2 °C. Auch in den ersten sechs Jahren des 21. Jahrhunderts war es erheblich wärmer als im langjährigen Mittel. Das wärmste Jahr seit Beginn der flächenmäßigen Temperaturaufzeichnungen 1901 war das Jahr 2000 mit einem Gebietsmittelwert von 9,9 °C, gefolgt von den Jahren 1994, 1934, 2002 und 2006 (9,5 °C). Betrachtet man alle Jahresmitteltemperaturen seit 1901 genauer, so ergibt sich insgesamt ein deutlicher ansteigender Trend (siehe Abbildung 1). Dieser Anstieg verlief jedoch nicht gleichmäßig. Er basiert auf einem Anstieg bis etwa 1911 und einer weiteren, sehr warmen Periode seit 1988. Dazwischen blieben die Werte mehr oder weniger auf konstantem Niveau. Damit verläuft diese Temperatur-Zeitreihe für Deutschland analog zum global beobachteten Trend.



Quelle: Deutscher Wetterdienst (2007)

Abbildung 1: Jahresmitteltemperatur in Deutschland

Zusammenfassend lässt sich daher konstatieren, dass es trotz aller bestehenden Unsicherheiten als wissenschaftlich gesichert gilt, dass beim Klimasystem, als ein nicht-lineares System, das Überschreiten kritischer Werte unumkehrbare Folgen nach sich ziehen kann. Wie hoch diese kritischen Werte im Einzelnen jeweils sind, ist dabei von nachrangiger Bedeutung. Die hierbei immer noch bestehenden hohen Unsicherheiten beziehen sich vor allem auf den Einfluss der Sonnenaktivität auf das Klima und die Bedeutung von Methanemissionen. Grundsätzlich ist jedoch da-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von auszugehen, dass menschliche Aktivität das globale Klima beeinflusst. Nach Schätzungen des *Stern-Reports* würden jährlich 5 – 20 % des weltweiten GDP unwiederbringlich verloren gehen, wenn die Emissionen langlebiger Treibhausgase fortgesetzt werden würden (*Stern et al.* 2006). Unabhängig von der Frage, ob im *Stern-Report* die Diskontfaktoren richtig gewählt worden sind oder nicht (*Nordhaus* 2007, *Weitzman* 2007), führt die Emission von Treibhausgasen zu entsprechenden Anpassungslasten. Das Ziel umweltökonomischer und ordnungsökonomischer Bestrebungen muss es daher sein, diese Anpassungskosten zu reduzieren und die aus ihnen erwachsenden Wohlfahrtsverluste so gering wie möglich zu halten.

Ökonomisch betrachtet handelt es sich bei dem Klimaproblem um ein global öffentliches Gut (*Schelling* 1992, 3). Es ist egal, an welcher Stelle der Erde CO_2 emittiert wird, entscheidend ist ausschließlich die globale CO_2-Konzentration. Ökonomisch ist daher nach den adäquaten Regeln zu fragen, die – wie bei Gütern mit externen Effekten typisch – die Anreize zum Trittbrettfahrerverhalten verhindern.

C. Die Antworten der Umweltpolitik – Der steinige Weg von der Theorie zur Praxis

Aus der Sicht der Umweltökonomik sind die Antworten auf die zu lösenden Probleme relativ einfach. Es handelt sich hierbei um eine eindeutige Form des Marktversagens aufgrund mangelnder Ausschließbarkeit, wie sie für öffentliche Güter und Externalitäten typisch ist. Zur Heilung des Marktversagens bedarf es der Eingriffe des Staates oder einer anderen zentralen supranationalen Ebene (wie im Fall globaler öffentlicher Güter), um die Externalitäten zu internalisieren. Eine Liste der möglichen Instrumente findet sich in jedem Lehrbuch der Volkswirtschaftslehre (*Fritsch / Wein / Ewers* 2007) – angefangen von Auflagen, Bedingungen bis hin zu den monetären Internalisierungsmöglichkeiten durch Steuern oder Subventionen. Entsprechend den Antworten der ökonomischen Theorie wurde auf der Konferenz von Rio 1992 die Rahmenkonvention zum Klimawandel verabschiedet, welche dann – fünf Jahre später – zum Protokoll zur Klimarahmenkonvention (so genannte Kyoto-Protokoll) führte, das für die Signatarstaaten konkrete Minderungspflichten und Zeitskalen festlegte sowie die verschiedenen umweltökonomischen Instrumente bestimmte (*Schwarz* 2000). Das Kyoto-Protokoll wurde bisher von 175 Staaten ratifiziert, wobei nur für 51 Staaten (Annex I Staaten) bindende Emissionsgrenzen festgelegt worden sind. Diese Annex I Staaten sind vorrangig gefordert, die entsprechenden Emissionsminderungen zu erbringen, was durch die Einführung eines Emissionshandelssystems realisiert werden soll. Hierbei handelt es sich um die Industriestaaten, die vor allem aus der historischen Verantwortung, die Hauptanpassungslasten tragen sollen. Schließlich zeichneten sie sich in der Vergangenheit für die hohe CO_2-Konzentration verantwortlich.

Aus umweltökonomischer Sicht ist die Einführung eines weltweiten Emissionshandelssystems nur zu begrüßen, garantiert doch ein solches System sowohl stati-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sche als auch dynamische Effizienz. Emissionshandelssysteme implizieren dezentrale wettbewerbliche Lösungen, da die erzielten Preise echte Kosten und somit Knappheiten widerspiegeln. Gleichzeitig erfolgt die Emissionsminderung dort, wo sie kostengünstig möglich ist. Insofern sind die im Kyoto-Protokoll vorgesehenen Maßnahmen geradezu lehrbuchmäßig.

Die ärmsten sowie die aufstrebenden Entwicklungsländer (China, Indien) sollen dagegen entlastet und von den Anpassungsmaßnahmen zunächst verschont werden (Annex II Staaten). Diese Länder unterliegen keinen Minderungspflichten, sie werden jedoch über projektbezogene Maßnahmen (*Joint Implementation*) miteinbezogen. Darüber hinaus sieht das Kyoto-Protokoll so genannte *Clean Development Mechanism* vor. Hierbei handelt es sich um Finanzierungsprojekte der Annex I Staaten in den Entewicklungsländern zur Verringerung der CO_2-Emissionen.

Gegenwärtig werden die Anpassungslasten hauptsächlich von den Staaten der Europäischen Union getragen. China und Indien sind von den Minderungspflichten befreit. Die USA haben zwar den Vertrag unterschrieben, jedoch seine Ratifizierung durch das Repräsentantenhaus gestoppt. Australien hat erst im letzten Jahr den Vertrag unterschrieben. Insofern kann von einem weltumspannenden Handelssystem von Emissionszertifikaten zur Internalisierung der externen Effekte nicht die Rede sein.

Es muss daher auch überhaupt nicht überraschen, dass die Kritik am gegenwärtigen Kyoto-Protokoll sich hauptsächlich auf dessen Mängel und Nachteile bezieht (*McKibben / Wilcoxen* 2002). So werden von den erstrebten Emissionseinsparungen pro Jahr von 13% tatsächlich nur 1 – 2% erreicht. Da die USA das Protokoll nicht ratifizierten, konnte die so genannte 55 / 55-Regel, die vorsah, dass die Ratifikation mindestens 55 Staaten die 55% der weltweiten CO_2-Emissionen verursachen, erfassen sollte, nicht erfüllt werden. Um dennoch auf 55% des Emissionsvolumens zu gelangen, wurden Russland, Australien, Kanada und Japan großzügige Konzessionen zugebilligt, so dass das ursprüngliche Einsparungsziel in weite Ferne gerückt war (*Hansjürgens* 2007, 91). Insofern ist der Nutzen für die Umwelt aufgrund der geringen Partizipationsrate stark eingeschränkt (*Böhringer* 2001, *Stavins* 2004).

Ein weiterer, nicht zu vernachlässigender Kritikpunkt bezieht sich darauf, dass im Abkommen von Kyoto die Zeitfristen zu kurz und dadurch die Anpassungskosten zu hoch angesetzt waren, was vor allem dazu führte, dass die Partizipationsrate so gering ist. Gerade für stark wachsende Volkswirtschaften hätte die Ratifizierung des Kyoto-Protokolls unzumutbar hohe Anpassungslasten bedeutet. So hätte in den USA in den ersten Jahren eine Emissionsreduktion von bis zu 30% vorgenommen werden müssen, wodurch die ökonomischen Nutzen der Einhaltung geringer als die entsprechenden Kosten gewesen wären (*Aldy / Barrett / Stavins* 2003, *Nordhaus* 2006). Daher werfen die Kritiker des Kyoto-Protokolls insbesondere vor, dass dessen kurzfristig gewählte Zeitperspektive in Widerspruch zu der langfristigen Zeitdimension des Klimawandels stehe. Die viel zu ehrgeizig gesetzten Zeitfristen hät-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten dem eigentlichen Ziel eines langfristigen Klimaschutzes eher geschadet. Der institutionelle Rahmen des Kyoto-Protokolls wird daher als ungeeignet angesehen (*Schelling* 1998, *Aldy / Barrett / Stavins* 2003).

Die institutionellen Unzulänglichkeiten des Abkommens von Kyoto zeigen sich auch in der ausschließlichen Orientierung auf die CO_2-Emissionen, ohne Berücksichtigung länder- und technologiespezifischer Besonderheiten (*Barrett / Stavins* 2003). Gerade dies hat der Akzeptanz des Abkommens nachhaltig geschadet und hat damit ebenso zur geringen Partizipationsrate beigetragen. Würden jeweils stattdessen stärker die Politiken und Maßnahmen der einzelnen Länder miteinbezogen werden, so würden sich auch die Anreize für diese Staaten erhöhen, ihren Beitrag zur Reduktion der weltweiten Kohlendioxidemission zu leisten.

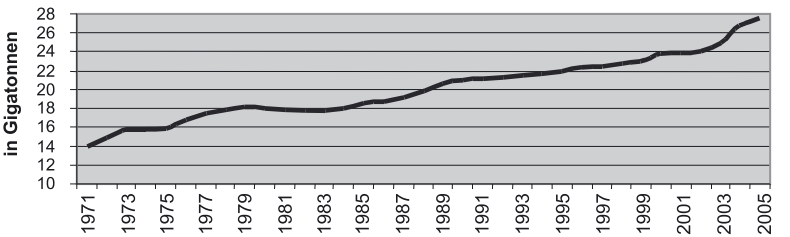
Darüber hinaus sind die Sanktionsregeln, welche die Einhaltung des Kyoto-Protokolls sichern sollen, als außerordentlich schwach zu bezeichnen (*Barrett* 2003, 360). Erst im Jahr 2001 wurden nachträglich in Bonn entsprechende Sanktionsregeln (Verpflichtung zum Nachkauf fehlender Emissionsrechte und eine Strafzahlung in Höhe von 30% der fehlenden Emissionsrechte) verabschiedet. Erschwerend kommt dabei hinzu, dass es hierbei weniger auf die Existenz von Sanktionsmechanismen ankommt, sondern vielmehr darauf, dass die Sanktionsmechanismen auch glaubwürdig sind. Hierbei zeigen sich Parallelen zu den Anwendungsproblemen im Stabilitäts- und Wachstumspakt der Europäischen Union (*Ohr / Schmidt* 2004). Die Glaubwürdigkeit geeigneter Sanktionsmaßnahmen im Rahmen des Abkommens von Kyoto kann aus mehreren Gründen bezweifelt werden. So kann vertragswidriges Verhalten immer erst in der nächsten Verpflichtungsperiode festgestellt werden. Alle Sanktionsmaßnahmen beruhen ausschließlich auf Selbstkontrollmechanismen der Staaten, die jedoch leicht manipuliert werden können (*Victor / Salt* 1995). Fraglich ist weiterhin, wie geeignete Sanktionsmaßnahmen durchgesetzt werden können, wenn gleich mehrere Staaten (*Barrett* 2006) oder einzelne große Länder (*Schelling* 2002, 7) das Abkommen verletzen. Auch hier zeigen die Erfahrungen aus dem Stabilitäts- und Wachstumspakt, dass insbesondere große Länder geringere Anreize haben, sich vertragskonform zu verhalten (*Herzog* 2004).

Auch wenn aus der Sicht der ökonomischen Theorie das Protokoll von Kyoto eine Reihe richtiger Maßnahmen beinhaltet, so erweist es sich jedoch aufgrund seiner institutionellen Schwächen als kontraproduktiv. Hierbei zeigt sich, dass in der Diskussion über einen wirkungsvollen Klimaschutz ordnungsökonomischen Aspekten zu wenig Beachtung geschenkt worden ist. Im Abkommen von Kyoto wurden zu wenig die tatsächlichen Anreizbedingungen der einzelnen Staaten, diesem Abkommen beizutreten, berücksichtigt. Die daraus resultierende geringe Partizipationsrate ist es jedoch, die für den Klimaschutz kontraproduktiv ist, weil nun der Anreiz für einzelne Länder besteht, die vorteilhafte Außenseiterposition einzunehmen, was tendenziell zu einer Erhöhung der weltweiten CO_2-Emission führt. Insofern besteht die Notwendigkeit, über alternative institutionelle Arrangements jenseits von Kyoto nachzudenken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Das grüne Paradoxon von Hans Werner Sinn

Die Unzulänglichlänglichkeiten in der aktuellen Klimapolitik zeigt auch *Hans Werner Sinn* in seinem Beitrag über das grüne Paradoxon (*Sinn* 2008). Das grüne Paradoxon beschreibt nach *Sinn* die Tatsache, dass sich trotz der weltweiten Anstrengungen im Bereich des Klimaschutzes die Kohlendioxid-Emissionen in den letzten Jahrzehnten und insbesondere nach Inkrafttreten des Kyoto-Protokolls deutlich beschleunigt haben (siehe Abbildung 2).



Quellen: Sinn, H. W. (2008), S. 6 und *IEA* (2007).

Abbildung 2: CO_2-Emissionen weltweit

Die Ursachen hierfür finden sich seiner Auffassung ebenfalls darin, dass die bisher praktizierte Klimaschutzpolitik nicht ausreichend an den Anreizen der beteiligten Akteure und ausschließlich auf der Nachfrageseite ansetzt (*Sinn* 2008, 6). Dabei zeigt *Sinn,* dass die Transaktionsvolumina nicht ausschließlich von der Nachfrageseite sondern ebenfalls von der Angebotsseite eines jeden Marktes bestimmt werden (*Sinn* 2008, 8 ff.). So bleiben die Transaktionsvolumina konstant, wenn das Angebot an fossilen Brennstoffen, die die Hauptquellen von CO_2-Emissionen darstellen, vollkommen preisunelastisch, also starr verläuft. In diesem Fall ist eine Nachfrageminderung nutzlos und sogar kontraproduktiv für den Klimaschutz. Ein Nachfragerückgang der umweltbewussten Länder würde nur zu einem Preisrückgang fossiler Energieträger in den Ländern mit geringerem Umweltbewusstsein führen, so dass in diesen Ländern die Nachfrage nach fossilen Energieträgern steigen würde. An der gesamten weltweit abgesetzten Menge würde sich daher nichts ändern. Es würde nur eine Umverteilung der Nachfrage von den Ländern mit höherem Umweltbewusstsein hin zu den Ländern mit geringerem Umweltbewusstsein stattfinden. Mit anderen Worten, die Verbraucher in klimabewussten Ländern würden dann die CO_2-Emissionen in Ländern mit geringem Klimabewusstsein subventionieren. Unterstellt man gar in diesen Ländern noch eine hohe Einkommenselastizität der Nachfrage, so kann dies dazu führen, dass trotz ehrgeiziger Maßnahmen einzelner Länder der weltweite CO_2-Ausstoß steigt, was eine mögliche Erklärung für das grüne Paradoxon darstellt.

Unter der Annahme, dass das Angebot der Natur an fossilen Kohlenstoffen konstant ist, modelliert *Sinn* auf der Basis einer intertemporalen Angebotsentschei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dung einer erschöpfbaren Ressource das Angebotsverhalten der Lagerstättenbesitzer (*Sinn* 2007, *Sinn* 2008, S. 18 ff.). Entsprechend der *Solow-Stiglitz-Effizienzbedingung* (*Solow* 1974, *Stiglitz* 1974) ergibt sich der optimale Extraktionspfad unter der Bedingung, dass die Grenzproduktivität des Sachkapitals gleich der Zunahme des Grenzprodukts der geförderten Ressource in Relation zu diesem Grenzprodukt abzüglich der Stückkosten der Extraktion ist (*Sinn* 1981).

Entscheidend ist nun, dass unter den gegenwärtigen Bedingungen der Klimapolitik für die Ressourcenbesitzer Anreize bestehen, einen schnelleren Extraktionspfad zu wählen. Hierzu zählen insbesondere die unsicheren Eigentumsrechte und die Ankündigungen der Politik, in Zukunft die Nachfrage nach fossilen Energieträgern weiter zu reduzieren. Die unsicheren Eigentumsrechte bspw. bedeuten, dass die Wertzuwächse in Höhe des Zinssatzes nicht mehr ausreichen, die Lagerstättenbesitzer für einen Aufschub des Abbaus zu entschädigen. Daher wählen diese einen schnelleren Extraktionspfad, der dann im Zeitablauf schrumpft, so dass der jährliche Wertzuwachs der Lagerstätten hoch genug ist, neben dem Zins das zukünftige Enteignungsrisiko bzw. das Risiko einer geringeren Nachfrage in der Zukunft zu kompensieren (*Sinn* 2008, 27). Für den Klimaschutz indes ist dies genau kontraproduktiv, da es für einen effizienten Klimaschutz notwendig wäre, das Angebot an fossilen Energieträgern immer weiter in die Zukunft zu verschieben. Nur so könne einer weiteren Konzentration von CO_2-Emissionen begegnet werden. Die gegenwärtige Klimapolitik verursacht jedoch genau das Gegenteil: Sie erhöht die Anreize für die Ressourcenbesitzer einen schnelleren Abbaupfad zu wählen. Damit erklärt sich laut *Sinn* das grüne Paradoxon.

Um den Klimawandel aufzuhalten, schlägt *Sinn* daher eine Reihe von theoretisch möglichen Maßnahmen vor (*Sinn* 2008, S. 31 ff. und 38 ff.). Dazu zählt die Einführung einer im Zeitablauf allmählich schrumpfenden Wertsteuer, die für die Lagerstättenbesitzer Anreize schaffen würde, ihre Abbauaktivitäten in die Zukunft zu verlagern, da sie davon ausgehen würden, dass in Zukunft die Nachfrage nach fossilen Energieträgern nicht sinkt. Darüber hinaus könnten über eine Subventionierung der Lagerbestände, die Einführung einer speziellen Quellensteuer auf Kapitalerträge der Ressourcenbesitzer, einer glaubwürdigen Enteignungsdrohung der Finanzanlagen der Ressourceneigentümer oder einer Sicherung der Eigentumsrechte der Ressourceneigner (zumeist Diktatoren der erdölexportierenden Länder), Anreize geschaffen werden, um die Ressourcenbesitzer zu einem langsameren Abbau ihrer Lagerstätten zu bewegen. Allerdings betont auch *Sinn,* dass all diese Maßnahmen sowohl aus politökonomischen als auch ordnungsökonomischen Gründen kaum durchsetzbar sind.

Allein die Schaffung eines weltumspannenden Monopsons (*Sinn* 2008, 42) mittels Einführung eines weltweit lückenlosen Emissionshandelssystems würde den Preismechanismus bei den Angebotsentscheidungen außer Kraft setzen und somit die Lagerstättenbesitzer zwingen, einen langsameren Abbaupfad zu wählen. Dies setzt jedoch voraus, dass alle Staaten am Abkommen von Kyoto partizipieren, was jedoch, wie bereits oben gezeigt, nicht der Realität entspricht. Ob eine solches

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weltumspannendes Monopson jedoch auch wünschenswert wäre, darf zu Recht bezweifelt werden, denn es würde nichts anderes als eine weltweite Zentralverwaltungswirtschaft im Bereich der Märkte für fossile Energieträger darstellen und voraussetzen, dass sich die politisch handelnden Akteure benevolent verhalten würden.

E. Herausforderungen an die Ordnungspolitik

Bekanntlich ist gut gemeint das Gegenteil von gut. Dies lässt sich nicht nur häufig in der sozialpolitischen Diskussion zeigen, sondern zeigt sich auch hier im Bereich der Klimapolitik. Die aktuelle Klimapolitik und insbesondere das Abkommen von Kyoto sind nicht in der Lage, der Gefahr des Klimawandels wirkungsvoll zu begegnen (*Hansjürgens* 2006). Im Gegenteil, durch ein pervertiertes Anreizsystem wird der Klimawandel eher beschleunigt als verzögert. Insofern sollte über geeignete institutionelle Alternativen in der Klimapolitik nachgedacht werden. Dabei ist nochmals darauf hinzuweisen, dass es sich im Bereich der Klimapolitik um ein langfristiges Problem handelt, dass nicht durch hektischen Aktionismus, wie er politökonomisch sehr gut erklärt werden kann, gelöst werden soll, sondern durch langfristig stabile und vor allem substantielle Lösungen.

In der ökonomischen Diskussion über eine adäquate Klimapolitik ist das Denken in Ordnungen, das insbesondere die Anreize der Staaten als auch der Anbieter fossiler Energieträger mit einbezieht, zu kurz gekommen. Die Diskussion hat sich in der Vergangenheit nur darauf reduziert, die Nachfrage über eine Verteuerung der Ressourcen, die Kohlendioxide emittieren, zu verringern und sich so dem allokativen Optimum anzunähern. Diese aus ökonomischen Erwägungen vollkommen richtige Diskussion muss jedoch um die ordnungsökonomischen Aspekte erweitert werden. Ein internationales Abkommen, dem nur wenige Staaten beitreten und das allen anderen Staaten das Einnehmen einer vorteilhaften Außenseiterposition erlaubt, kann keine effizienten Ergebnisse generieren. Daher ist nach anderen Wegen in der internationalen Klimapolitik zu suchen.

Konstitutionenökonomischen Überlegungen entsprechend kann ein internationaler Vertrag über die Reduktion von CO_2-Emissionen nur wirksam werden, wenn er einstimmig unter allen Signatarstaaten zustande kommt (*Buchanan / Tullock* 1962). Da kein Staat jeweils einem Abkommen zustimmen wird, dass ihn in seinen Nutzenpositionen verschlechtert, sind von vornherein die Möglichkeiten solcher „Super-Abkommen“ beschränkt. Insofern sollte der internationale Klimaschutz dem Prinzip der gemeinsamen, jedoch unterschiedlichen Verantwortlichkeiten der einzelnen Staaten Rechnung tragen (*Aldy / Barrett / Stavins* 2003, 380). D. h. alle Staaten sind aufgefordert, sich aktiv an der Lösung des Klimaproblems zu beteiligen, allerdings können die Beiträge der Staaten dazu variieren. In diesem Zusammenhang sollte die Klimaschutzpolitik nicht nur darauf abzielen, CO_2-Emissionen zu reduzieren, sondern einzelnen Ländern die Möglichkeiten einräumen, anstelle der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Reduktion von CO_2-Emissionen Programme zu installieren, die einen aktiven Technologietransfer beinhalten und bspw. durch Erhalt von großflächigen Waldregionen oder deren Aufforstung eine Absorption von CO_2 ermöglichen. Daher sollte auf mehrere Möglichkeiten des Klimaschutzes abgestellt werden.

Als eine besonders beachtenswerte Alternative ist die in Kyoto vorgesehene stärkere Nutzung der Instrumente des *Clean Development Mechanism* anzusehen. Hierbei handelt es sich um verschiedene Finanzierungsprojekte der Industriestaaten in den Entwicklungsländern zur Installation wirksamen Klimaschutzes (*Schmalensee* 1998). Eine stärkere Berücksichtigung dieser Instrumente könnte dazu genutzt werden, um die Entwicklung und Verbreitung neuer Technologien und die Finanzierung dieser Technologien zu fördern (*Barrett* 2007). Insbesondere die Förderung neuer Technologien kommt in der aktuellen Diskussion über den Klimaschutz zu kurz. Daher sollten sich die ordnungsökonomischen Überlegungen vor allem auch darauf konzentrieren, Anreize zur Generierung neuer Technologien zu schaffen. In diesem Zusammenhang ist auch der Vorschlag von *Thomas Schelling,* der Implementierung einer Art Marshallplan für die Entwicklungsländer, zu berücksichtigen (*Schelling* 1992, 2002). Wenn es sich, wie der *Stern Report* konstatiert, bei der Emission von Treibhausgasen um die größte Herausforderung der Menschheit handelt und eine Kooperation aufgrund des Einstimmigkeitskriteriums sich als so schwierig erweist, so könnte eine aktive Klimaschutzpolitik nur durch positive Anreize bspw. in der Form eine solchen Marshallplans an die Entwicklungsländer erfolgreich sein. Allerdings bleibt auch hier die Frage eines Politikversagens durch eigennutzorientierte politisch handelnde Akteure unbeantwortet.

Unabhängig von den oben genannten Maßnahmen sollte stärker die Effizienz dezentraler Maßnahmen berücksichtigt werden. Vielleicht sollte man sich von der Vorstellung lösen, dass ein wirksamer Klimaschutz nur durch zentrale Maßnahmen auf globaler Ebene (was dem Charakter eines globalen öffentlichen Gutes entsprechen würde) erreicht werden kann. Anstelle des *top to down*-Ansatzes sollte stärker auf einen *bottom up-Prozess* gesetzt werden. Unter der Annahme, dass die ökonomischen Anreizinstrumente nicht funktionieren bzw. nicht durchsetzbar sind, bleibt als Alternative nur noch ein verstärkter nationaler anstelle eines internationalen Klimaschutzes. Angesichts der vielfältigen nationalen Initiativen wie bspw. auf der Ebene der Europäischen Union, der Einführung von Klimasteuern oder dem Programm der USA zur Entkopplung des Wirtschaftswachstums von der Karbon-Intensität, könnte dies die Basis einer zukünftigen weltweiten institutionellen Lösung zum Weltklimaschutz jenseits von Kyoto darstellen (*Pizer* 2006, 2007). Hierbei würde stärker auf den Ordnungswettbewerb als Verfahren zur Entdeckung geeigneter institutioneller Arrangements für einen wirksamen Klimaschutz gesetzt werden. Auch wenn dieser Ordnungswettbewerb im Bereich des Umweltschutzes von den Voraussetzungen eines perfekten Wettbewerbs weit entfernt ist, so kann er durchaus als eine ernstzunehmende Alternative angesehen werden, insbesondere dann, wenn weltweite Harmonisierungen nicht durchsetzbar sind. Für die Installation eines solchen Ordnungswettbewerbes würde es vollkommen ausreichen, wenn

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Länder bereit wären, gegenseitig ihre nationalen Regulierungen anzuerkennen. Unterstellt man hierbei den Schleier der Ungewissheit auf Seiten der politisch handelnden Akteure in dem Sinne, dass diese zwar über die potentiellen alternativen institutionellen Arrangements informiert sind, sie jedoch kein Wissen darüber haben, welche Verteilungspositionen sie nach Einsetzen des Ordnungswettbewerbes einnehmen würden (*Buchanan / Vanberg* 1994), ergeben sich keine Argumente, warum solche gegenseitigen Anerkennungsabkommen nicht zustande kommen sollten. Auf der Basis solcher Anerkennungsregeln und weiterer bilateralen sowie multilateralen Abkommen könnte sodann ein geeigneter institutioneller Rahmen gefunden werden, um den Klimawandel zu verzögern. Insofern ließe sich hier der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren (*Hayek* 1969) nutzen.

Was die Problematik der Entwicklungsländer und insbesondere der Einbindung der schnell wachsenden Länder wie China oder Indien betrifft, so ist zunächst einmal nüchtern davon auszugehen, dass die Präferenzen dieser Länder zugunsten einer klimafreundlichen Politik als geringer anzusehen sind als in den Industriestaaten. Auch diesen Präferenzunterschieden muss bei der Gestaltung geeigneter institutioneller Arrangements Rechnung getragen werden. Daher sollte sich die Einbindung dieser Länder zunächst auf die bereits oben erwähnter *Clean Development Mechanism* konzentrieren. Insbesondere durch Technologietransfer sollte diesen Ländern Anreize für einen aktiven Klimaschutz geliefert werden. Die Entwicklung und Diffusion neuer Technologien wäre aus der Sicht aller Beteiligten profitabel. Während die Anbieter der neuen Technologien aus den entwickelten Industrieländern ihre Produkte in den Entwicklungsländern verkaufen, erhalten die Entwicklungsländer moderne Technologie und können Lerneffekte für die eigene Technologieentwicklung realisieren. Insofern stellt gerade die Technologieentwicklung ein zentrales Fundament der institutionellen Lösungen dar (*Barrett* 2007).

Neben dem Technologietransfer und der Technologieentwicklung stellt auch ein liberales Welthandelssystem eine wesentliche Grundvoraussetzung für die Bekämpfung des Klimawandels dar. In diesem Zusammenhang ist allen Vorschlägen, die Handelspolitik mit umweltökonomischen Zielsetzungen zu kombinieren, eine klare Absage zu erteilen. Dies gilt insbesondere für Vorschläge, kohlendioxidintensive Güter einem Zoll im Sinne einer *border tax adjustment* zu unterwerfen (*Lockwood* 2008). Hierfür gibt es mehrere Gründe. Zum einen handelt es sich beim Welthandelssystem um ein äußerst fragiles System, welches nicht durch zusätzliche Politikfelder überfrachtet und damit destabilisiert werden sollte (*Bhagwati* 2003). Daher ist bereits aus diesem Grund eine umweltpolitische Instrumentalisierung des Welthandels abzulehnen. Zum anderen ist ein fairer Welthandel gerade für die Entwicklungsländer die wichtigste Quelle zur Generierung von Wohlfahrtsgewinnen und wirtschaftlichem Wachstum. Das wirtschaftliche Wachstum von Entwicklungsländern dürfte gerade die beste Maßnahme sein, um auch in den Entwicklungsländern ein höheres Bewusstsein für den Klimawandel zu erzeugen. Mit zunehmendem wirtschaftlichem Wachstum werden auch die Entwicklungsländer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eher bereit sein, eine aktive Klimaschutzpolitik zu betreiben. Daher wäre eine Einschränkung des Welthandels aus Gründen des Klimaschutzes geradezu kontraproduktiv. Weiterhin sind auch wiederum die politökonomischen Gründe zu berücksichtigen. In den entwickelten Industriestaaten würden erhebliche Anreize dazu bestehen, die umweltökonomischen Instrumente in der Handelspolitik protektionistisch einzusetzen und sie als Legitimation dafür zu nutzen, sich vor unliebsamer Konkurrenz aus den Entwicklungsländern zu schützen.

Aus ordnungsökonomischer Sicht erscheint es daher unumgänglich, stärker auf dezentrale institutionelle Arrangements zu setzen. Auch wenn die ökonomische Theorie bei der Existenz globaler öffentlicher Güter, wie es das Klimaproblem darstellt, die Effizienz zentraler Lösungen fordert, wurde anhand der oben genannten Argumente deutlich, dass der in Kyoto eingeschlagene Weg nicht in der Lage ist, den Klimawandel zu bekämpfen. Insofern ist der vorliegende Beitrag ein Plädoyer dafür, die institutionellen Arrangements um verschiedene, vor allem dezentrale Elemente zu ergänzen. Insgesamt wird dabei auch deutlich, dass es den Königsweg zur Lösung des Klimaproblems nicht gibt. Gerade aus ordnungsökonomischer Sicht treten die Grenzen der internationalen Klimapolitik deutlich in den Vordergrund. Vielleicht sollte daher die ökonomische Diskussion zunächst weniger an den konkreten Instrumenten, sondern vielmehr zunächst auf die vorliegenden Konflikte, die ihnen zugrunde liegenden Anreizstrukturen und entsprechenden Kooperationslösungen abzielen. Erst dann sollte man sich der Diskussion über entsprechende Instrumente (Emissionshandel, Steuerlösungen etc.) zuwenden. Gerade zur Lösung des ersten Schrittes können die Ordnungsökonomik und die Ordnungspolitik wichtige Beiträge leisten. Hierin ist auch die Herausforderung für eine internationale Ordnungspolitik zu sehen. Insofern versteht sich dieser Beitrag vor allem auch als ein Aufruf an die Ordnungsökonomen, zur Lösung der oben beschrieben Probleme des Klimawandels beizutragen. Das Denken in institutionellen Alternativen sollte auch hier helfen, fruchtbare Lösungsansätze zu generieren.

Literatur

Aldy, J. E. / *Barrett,* S. / *Stavins,* R. N. (2003): Thirteen Plus One: A Comparison of Global Policy Architectures, in: Climate Policy 3, S. 373 – 397.

Archer, D. (2005): Fate of Fossil Fuel CO_2 in Geologic Times, in: Journal of Geophysical Research 110, S. 5 – 11.

Barrett, S. (2003): Environment and Statecraft: The Strategy of Environmental Treaty-Making, Oxford.

– (2006), Climate Treaties and „Breakthrough“ Technologies, in: American Economic Review 96, S. 22 – 25.

– (2007), A Multi-Track Climate Treaty System, in: Aldy, J., und R. Stavins (Hrsg.), Architectures for Agreement: Addressing Global Climate Change in the Post-Kyoto-World, Cambridge, Mass, S. 315 – 322.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Barrett, S. / *Stavins,* R. N. (2003): Increasing Participation and Compliance in International Climate Change Agreements, in: International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics 3, S. 349 – 376.

Bhagwati, J. N. (2003): Trade Liberalisation and „Fair Trade" Demands: Addressing the Environmental and Labour Standard Issues, in: Singer, H. (Hrsg.), Trade and Environment – Recent Controversies, Delhi, S. 899 – 919.

Böhringer, Ch. (2001): Climate Policies from Kyoto to Bonn: From Little to Nothing? in: The Energy Journal 23, S. 61 – 71.

Buchanan, J. / *Tullock,* G. (1962): The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor.

Buchanan, J. M. / *Vanberg,* V. (1994): Interests and Theories in Constitutional Choice, in: Vanberg, V. (Hrsg.), Rules and Choice in Economics, London, S. 161 – 171.

Claussen, M. (2007): Die wichtigsten Ergebnisse des vierten Sachstandsbericht (AR4) des IPCC 2007 – eine Zusammenfassung, in: Mitteilungen DMG, Nr. 1, S. 2 – 3.

Deutsche Meteorologische Gesellschaft (2007): Stellungnahme zur Klimaproblematik vom 09. 10. 2007, in: Mitteilungen DMG, Nr. 4, S. 12 – 14.

Dietz, S. / *Stern,* N. (2008): Why Economic Analysis Supports Strong Action on Climate Change: A Response to the Stern Review's Critics, in: Review of Environmental Economics and Policy 2, S. 94 – 113.

Fritsch, M. / *Wein,* T. H. / *Ewers,* H.-J. (2007): Marktversagen und Wirtschaftspolitik: Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, 7. Aufl., München.

Hansjürgens, B. (2006): Das Kyoto-Protokoll ist gescheitert, in: Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung – UFZ, Newsletter Nr. 1, S. 7.

– (2007): Thomas Schelling und das Klimaproblem, in: Pies, I., und M. Leschke (Hrsg.), Thomas Schellings strategische Ökonomik, Tübingen, S. 85 – 111.

Hayek, F. A. von (1969): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: ders., Freiburger Studien: Gesammelte Werke, Tübingen, S. 249 – 278.

Herzog, B. (2004): Warum verstoßen vorwiegend die großen EWU-Länder gegen den Stabilitäts- und Wachstumspakt? Eine theoretische Bestandsaufnahme, in: DIW-Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 73, S. 405 – 417.

IPCC (2007): Assessment Report No. 4, New York.

Lockwood, B. (2008): Carbon Motivated Border Tax Adjustments: Old Wine in Green Bottles?, NBER Working Paper Series 14025, Cambridge, Mass.

McKibben, W. J. / *Wilcoxen,* P. J. (2002): The Role of Economics in Climate Change Policy, in: Journal of Economic Perspectives 16, S. 107 – 129.

Müller-Westermeier, G. (2007): Klimawandel in Deutschland – eine aktuelle Bestandsaufnahme des DWD, in: Mitteilungen DMG, Nr. 2, S. 8 – 9.

Nordhaus, W. D. (2006): After Kyoto: Alternatives Mechanism to Control Global Warming, in: American Economic Review 96, S. 31 – 34.

– (2007): A Review of the Stern Review on the Economics of Climate Change, in: Journal of Economic Literature XLV, S. 686 – 702.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ohr, R. / *Schmidt,* A. (2004): Der Stabilitäts- und Wachstumspakt: Eine Analyse unter Berücksichtigung konstitutionen- und institutionenökonomischer Aspekte, in: Schäfer, W. (Hrsg.), Zukunftsprobleme der europäischen Wirtschaftsverfassung, Berlin 2004, S. 181 – 211.

Pizer, W. A. (2006): The Evolution of a Global Climate Change Agreement, in: American Economic Review 96, S. 26 – 30.

– (2007): Practical Global Change Policy, in: Aldy, J., und R. Stavins (Hrsg.), Architectures for Agreement: Addressing Global Climate Change in the Post-Kyoto-World, Cambridge, Mass, S. 280 – 339.

Schelling, Th. C. (1992): Some Economics of Global Warming, in: American Economic Review 82, S. 1 – 14.

– (1998): Costs and Benefits of Greenhouse Gas Reduction, Washington, D. C.

– (2002): What Makes Greenhouse Sense? Time to Rethink the Kyoto-Protocoll, in: Foreign Affairs 81, S. 2 – 9.

Schmalensee, R. A. (1998): Greenhouse Policy Architectures and Institutions, in: Nordhaus, W. (Hrsg.), Economic and Policy Issues in Climate Change, Washington, D. C., S. 137 – 158.

Schwarz, R. (2000): Internationale Klimapolitik, Marburg.

Sinn, H.-W. (1981): Stock Dependent Extraction Costs and the Technological Efficiency of Resource Depletion, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 101, S. 507 – 517.

– (2007): Pareto Optimality in the Extraction of Fossil Fuels and the Greenhouse Effect: A Note, CESIFO Working Paper No. 2083, München.

– (2008): Das grüne Paradoxon: Warum man das Angebot bei der Klimapolitik nicht vergessen darf, Ifo Working Paper No. 54, München.

Solow, R. M. (1974): The Economics of Resources or the Resources of Economics, in: American Economic Review 64, S. 1 – 14.

Stiglitz, J. E. (1974): Growth with Exhaustible Natural Resources: Efficient and Optimal Growth Paths, in: Review of Economic Studies 41, S. 123 – 137.

Stavins, R. N. (2004): Forging a More Effective Global Climate Treaty, in: Environment 46, S. 23 – 30.

Stern, N., et al. (2006): Stern Review: The Economics of Climate Change, HM Treasury, London.

Victor, D. / *Salt,* J. E. (1995): Keeping the Climate Treaty Relevant, in: Nature 373, S. 280 – 282.

Weitzman, M. L. (2007): A Review of The Stern Review on the Economics of Climate Change, in: Journal of Economic Literature XLV, S. 703 – 724.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Internationalisierung der Wettbewerbspolitik – Zielkonflikte und Lösungsmöglichkeiten

Von *Wernhard Möschel,* Tübingen*

Abstract

Law is generally defined on a national scale. The economy increasingly acts on a global scale. This results in tensions. The author presents an overview of the main issues and possible solutions. As points of orientation, he proposes three welfare-theoretical criteria (external effects, a level playing-field of competitive conditions, reduction of transaction costs) supplemented by two arguments of political economy (limits to the effects doctrine, imperfections of the political process). The author recommends a stepwise approach of tentative incremental measures. He acknowledges a need for reforms to be most easily identifiable in the area of merger control (harmonization of form sheets and deadlines, reduction of national pre-merger waiting-periods before implementation in the case of cross-border mergers).

A. Der Sachverhalt

Konflikte zwischen Rechtsordnungen können immer dann entstehen, wenn auf einen Lebenssachverhalt Rechtsnormen mit unterschiedlichen Anforderungen Anwendung finden. Im Sektor Wettbewerbsbeschränkungen hat das Potential dazu aus zwei Gründen zugenommen:

– Der eine ist das dramatische Wachstum des internationalen Güteraustausches, nicht nur des Außenhandels, sondern auch der Direktinvestitionen, welches die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg bis heute kennzeichnet.

– Der zweite Grund ist eine ubiquitäre Gesetzgebung gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Früher galt diese als eine Eigenart der USA, mittlerweile verfügen über 100 Rechtsordnungen über einschlägige Gesetze.

Etwas überraschend ist das Ausmaß solcher Konflikte eher begrenzt geblieben. Jedenfalls besteht kein Anlass zu irgendeiner Dramatisierung. Im Verhältnis zwischen EG-Recht und US-Antitrustrecht gibt es bislang innerhalb der besonders wichtigen Fusionskontrolle nur zwei Fälle. Der eine betraf den Zusammenschluss

* Für Anregungen zum Manuskript danke ich meiner Mitarbeiterin Johanna Bätge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der beiden amerikanischen Flugzeughersteller McDonnell / Douglas und Boeing. Er wurde in Washington durchgewunken, in Brüssel mit Auflagen erlaubt.[1] Der damalige französische Staatspräsident Chirac war in die Rolle eines Schirmherrn der europäischen Airbusindustrie geschlüpft und hatte in Interviews ein beträchtliches Getöse entfacht. Es entstand auf diese Weise der fehlerhafte Eindruck einer durch und durch politisierten Entscheidungspraxis in Brüssel. Die beiden Flugzeughersteller verzichteten auf die Einhaltung von Alleinbezugsverträgen, welche große amerikanische Fluglinien wenige Monate vorher zugunsten von Boeing eingegangen waren. Es dürfte sich um künstlich geschaffenes Spielmaterial gehandelt haben, um der Brüsseler Kommission eine Genehmigungsentscheidung unter Gesichtswahrung zu ermöglichen. In der Summe: Viel Lärm um nichts. Der einzig relevante Fall war ein eher konglomeratgeprägter Zusammenschluss zwischen General Electric und Honeywell. Er wurde in Washington genehmigt, in Brüssel untersagt.[2] Ähnlich haben die Kommission und die südafrikanische Behörde unterschiedliche Entscheidungen im Zusammenschlussfall Gencor / Lonrho getroffen.[3] Solche unterschiedlichen wettbewerblichen Einschätzungen kommen vor. Sie sind nicht überzubewerten.

Unterschiedliche Auffassungen beiderseits des Atlantiks wurden im spektakulären Microsoft-Verfahren sichtbar.[4] Die Kommission in Brüssel wandte Art. 82 EG-Vertrag auf die technische Integration des Media-Players in das Windows-Betriebssystem an, während die amerikanischen Wettbewerbsbehörden im weitgehend parallelen Sachverhalt die Integration des „Internet Explorer"-Browsers in das Windows-Betriebssystem im Ergebnis nicht als Verstoß gegen Section 2 Sherman Act ansahen. An der Grenze zur Amtspflichtverletzung stellt sich m. E. die Brüsseler Entscheidung dar, die schwierige, vielfach wohl unlösbare Frage einer Grenzziehung zwischen höherer Produkteffizienz eines Marktbeherrschers einerseits und Behinderung von Konkurrenten andererseits innerhalb eines Bußgeldverfahrens zu

---

1 Siehe einerseits den Brief der FTC vom 1. 7. 1997 in der Sache „The Boeing Company and McDonnell / Douglas Corporation", abrufbar unter: http: //www.ftc.gov/os/1997/07/boeingclose.htm und ausführlich die unter http: //www.ftc.gov/opa/1997/07/boeingsta.shtm abrufbare Pressemitteilung, andererseits Kommission vom 30. 7. 1997, Sache IV / M.877, ABl. 1997 Nr. L 336, S. 16 „Boeing / McDonnell Douglas".

2 Siehe einerseits die Pressemitteilung des Department of Justice vom 2. 5. 2001, abrufbar unter: http: //www.usdoj.gov/atr/public/press_releases/2001/8140.pdf, andererseits Kommission vom 3. 7. 2001, Sache COMP / M.2220, ABl. 2004 Nr. L 48, S. 1 „General Electric / Honeywell", bestätigt durch EuG vom 14. 12. 2005, Rs. T-210 / 01, Slg. 2005-II, S. 5575 „General Electric / Kommission".

3 Kommission vom 24. 4. 1996, Sache IV / M.619, ABl. 1997 Nr. L 11, S. 30 „Gencor / Lonrho", bestätigt durch EuG vom 25. 3. 1999, Rs. T-102 / 96, Slg. 1999-II, S. 753 „Gencor / Kommission". Vgl. dort Tz. 8 zur südafrikanischen Genehmigung vom 22. 8. 1995.

4 Siehe einerseits Kommission vom 24. 3. 2004, Sache COMP / C-3 / 37.792, C(2004)900 final bzw. ABl. 2007 Nr. L 32, S. 23 „Microsoft", bestätigt durch das Urteil des EuG vom 17. 9. 2007, Rs. T-201 / 04 (noch nicht in der amtlichen Sammlung veröffentlicht), andererseits U.S. v. Microsoft Corp., 2002 – 2 Trade Cases P 73,860 (final judgement vom 12. 11. 2002).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beantworten. Dies sollte Gegenstand eines objektiven Untersagungsverfahrens, also eines Verwaltungsverfahrens sein.

Konflikte auf der Ebene der Abhilfemaßnahmen gab es daneben im wichtigeren Teil der Entscheidung, der über eine Verpflichtung zur Offenlegung von Schnittstellen für Konkurrenten den Zugang zu einem bestimmten Software-Markt, dem Markt für Arbeitsgruppenserver-Betriebssysteme, erleichtern wollte. Eine solche Offenlegung lässt sich nicht personell oder territorial begrenzen; sie wirkt notwendig weltweit. Ein ähnlicher Konflikt hatte sich bereits beim Missbrauchsverfahren gegen IBM ergeben, welches im Jahre 1984 mit einem Vergleich zwischen dem Unternehmen und der Kommission in Brüssel beendet worden war:[5] Die Verpflichtung zur Offenlegung von Schnittstellen begünstigte damals nur japanische Unternehmen, die mit dem ganzen Verfahren nichts zu tun hatten.

Durch das Microsoft-Urteil des Gerichtes erster Instanz bestätigt, hat die Kommission jüngst in zwei ähnlichen Fällen erneut Ermittlungen gegen Microsoft aufgenommen. Der Konflikt könnte sich also fortsetzen.

Nicht zu Konflikten führen Mehrfachbestrafungen nach Art des internationalen Vitaminkartells. Jede Rechtsordnung schützt parallel den Wettbewerb in ihrem eigenen Geltungsbereich. Auch von Abwehrgesetzgebungen, den blocking statutes, ist bei solchen Sachlagen nicht mehr die Rede. Ganz im Gegenteil profitieren Rechtsordnungen von Leniency-Programmen anderer Staaten.[6] Darin schlägt sich zugleich ein deutlicher Wandel im Bewusstsein nieder: Der Kampf gegen Wettbewerbsbeschränkungen ist keine US-amerikanische Marotte mehr wie etwa bis in die 50er Jahre des vergangenen Jahrhunderts. Er liegt heutzutage im Allgemeininteresse, wie es von einer Vielzahl von Staaten definiert wird.

In der Summe: Konflikte zwischen Wettbewerbsordnungen kommen vor. Sie sind freilich bislang eher selten geblieben.

B. Die Lösungsansätze

Es kommen verschiedene Wege zur Überwindung des genannten Konfliktpotentials in Betracht:[7] Harmonisierung des materiellen Rechts und Harmonisierung der Verfahrensregeln sowie Kooperationsformen.

---

[5] Vgl. *Turner,* Application of Competition Laws to Foreign Conduct: Appropriate Resolution of Jurisdictional Issues, Swiss Review of International Competition Law, Heft 26 (1986), S. 5 ff.

[6] Zu praktischen Schwierigkeiten aus Unternehmenssicht *Bechtold,* Internationale Wettbewerbspolitik aus Sicht der Rechtspraxis unter besonderer Berücksichtigung von internationalen Fusionskontrollfällen, in Oberender (Hrsg.), Internationale Wettbewerbspolitik, 2006, S. 129, 141.

[7] *Möschel,* Wettbewerbsrecht als Ordnungsfaktor einer globalisierten Marktwirtschaft, in Bundeskartellamt (Hrsg.), Wettbewerbspolitik am Scheideweg?, XI. Internationale Kartell-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bei der *Harmonisierung des materiellen Rechts* gibt es wiederum verschiedene Varianten, wie die Zentralisierung des Rechts und Multilaterale Abkommen.

Die *Zentralisierung des Rechts* umfasst

- die Schaffung von international law („Weltkartellrecht")
- und seine Durchsetzung zentral („Weltkartellamt") oder dezentral oder in Zwischenformen oder kombiniert wie das Competition Network innerhalb der Europäischen Gemeinschaft.

Die *Multilateralen Abkommen* führen zu einer Vereinheitlichung der unverändert national bleibenden Rechte. Zu denken ist an

- Mindeststandards,[8]
- einen common approach, das ist die inhaltliche Angleichung der verschiedenen nationalen Rechte,
- soft law (etwa unverbindliche Empfehlungen),
- Diskussionsforen nach Art des International Competition Network (ICN).

Bei der *Harmonisierung der Verfahrensregeln* ist z. B. an vereinheitlichte Formblätter und Fristen innerhalb der Fusionskontrolle zu denken.

Quer zu beiden Ansätzen steht die Praxis der *Kooperation* bei im Übrigen selbständig bleibenden Rechtsordnungen, ggf. in Anwendung eines Auswirkungsprinzips. Hierher gehören:

- Kooperationen in der Ermittlung; so bildet die Generaldirektion Wettbewerb in Brüssel mit den amerikanischen Kartellbehörden sog. joint case teams, wenn ein Wettbewerbsfall beide Rechtsordnungen betrifft. Zu einer engen Zusammenarbeit kam es, um nur ein Beispiel zu nennen, 2000 im Fusionsfall MCI WorldCom / Sprint,[9]
- der Abbau von rechtlichen Hindernissen beim Austausch von Informationen zwischen verschiedenen Kartellbehörden. So ist eine Kartellbehörde nach nationalem Recht in aller Regel daran gehindert, vertrauliche Informationen an eine ausländische Kartellbehörde weiterzugeben. In der Praxis macht dies freilich keine wirklichen Schwierigkeiten, da die beteiligten Unternehmen aus eigenem Interesse an einem beschleunigten Verfahren einen sog. waiver erteilen. Dies beschränkt sich nicht auf die Fusionskontrolle, sondern kommt – wenngleich seltener – auch in Missbrauchsfällen und im Zusammenhang mit Kronzeugenregelungen sogar in Kartellverfahren vor,
- eine negative international comity (Rücksichtnahme auf die Interessen eines anderen Staates bei der Anwendung des eigenen Rechts) oder eine positive inter-

konferenz, 2003, S. 137 ff.; *Mestmäcker / Schweitzer,* Europäisches Wettbewerbsrecht, 2. Aufl. 2004, S. 156 ff.

8 Dafür *Fikentscher / Immenga* (Hrsg.), Draft International Antitrust Code, 1995.

9 Kommission, Bericht über die Wettbewerbspolitik 2000, S. 334 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

national comity (Unterstützung eines ausländischen Verfahrens durch die eigene Kartellbehörde). Beides wird aufgrund entsprechender Vereinbarungen im Verhältnis zwischen der Kommission in Brüssel und den Kartellbehörden in den USA, Kanada und Japan praktiziert. Für die negative international comity mag man das Verfahren Oracle / Peoplesoft als Beispiel heranziehen, in dem die Kommission einen Zusammenschluss auch im Hinblick auf die vorherige Freigabe in den USA genehmigt hat.[10]

C. Orientierungspunkte

Zwei konzeptionelle Ansätze liefern Orientierungspunkte, nämlich wohlfahrtstheoretische Überlegungen und politökonomische Erwägungen.[11]

I. Wohlfahrtstheoretische Überlegungen

1. Externe Effekte

Eine erste Argumentationslinie verweist auf externe Effekte. Eine nationale Wettbewerbspolitik führt zu positiven externen Effekten in anderen Ländern, welche die Position eines Trittbrettfahrers einnehmen können. D. h., sie praktizieren keine oder nur eine lasche Wettbewerbspolitik in der Erwartung, dadurch für das eigene Land die Wohlfahrt zu steigern.[12] Man kann auch umgekehrt formulieren: Ein Land, welches Abstinenz übt, erzeugt negative externe Effekte in den anderen Ländern. Da in solchem Szenario der Wettbewerb auf den Gütermärkten per definitionem gestört ist, handelt es sich um Externalitäten im technischen Sinne, nicht etwa nur um pekuniäre. Das Argument findet sich ähnlich in der Theorie der strategischen Handelspolitik: Ein Staat solle die Schaffung monopolistischer Positionen bei Unternehmen, die seiner Jurisdiktion unterworfen sind, fördern oder wenigstens eine nachträgliche Teilhabe an solchen Positionen erleichtern. Durch rent creation oder rent shifting ließen sich auf diese Weise Wohlfahrtsgewinne für das eigene Land erzielen.

---

10 Kommission vom 26. 10. 2004, Sache COMP / M.3216, ABl. 2005 Nr. L 218, S. 6 „Oracle / PeopleSoft"; U.S. v. Oracle Corp., 331 F.Supp. 2d 1098 (N.D.Cal. 2004).

11 Vgl. *Vaubel,* Ein Vorschlag für die Reform der europäischen Wettbewerbspolitik, in Verein der Freiburger Wirtschaftswissenschaftler (Hrsg.), Ordnungspolitische Aspekte der europäischen Integration, 1996, S. 173 ff.; *Möschel,* Die deutsche Fusionskontrolle auf dem Prüfstand des europäischen Rechts: „Überflügelung" oder Harmonisierung?, AG 1998, 561 ff.; *Kerber / Budzinski,* Towards a Differentiated Analysis of Competition of Competition Laws, ZWeR 2003, 411 ff.

12 Hierzu *Sinn,* The New Systems Competition, 2003, S. 194 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es lassen sich in der Tat Bedingungsannahmen formulieren, wonach jedenfalls im statischen Modell solche Wirkungen eintreten. Hans-Werner Sinn hat dies in seiner Monographie „The New Systems Competition" in Anwendung des Konzepts des Stackelbergschen Marktführers getan. Dieses Modell hat mit der Wirklichkeit nichts zu tun. Es beruht auf der Annahme isolierter Wettbewerbsordnungen. Die Realität ist vom sog. Auswirkungsprinzip bestimmt. Die wesentlichen Kartellrechtsordnungen unserer Zeit legen es ganz selbstverständlich zugrunde. Es genügt für die Anwendung eines inländischen Kartellrechts, dass eine Wettbewerbsbeschränkung, gleichgültig von wem und wo sie veranlasst wurde, sich auf den inländischen Wettbewerb auswirkt. Ein Zwang zu einem race to the bottom zwischen verschiedenen Rechtsordnungen entfällt. Hierin liegt ein wichtiger Unterschied zu Materien wie Steuerrecht, Arbeits- und Sozialrecht oder Recht des Umweltschutzes, die traditionell als Prüfgegenstände der nützlichen oder schädlichen Wirkungen eines Systemwettbewerbs herangezogen werden. In diesen letzteren Bereichen haben wir eine personale oder subjektiv-territoriale Anknüpfung für die Anwendung inländischen Rechts. Ein Unternehmen kann sich dem durch exit, durch Abwanderung, entziehen. Unter der Geltung eines Auswirkungsprinzips ist dies beim Wettbewerb zwischen *Wettbewerb*sordnungen nicht möglich. Die Struktur des Problems ist mithin völlig verschieden.

Ein Inländerprinzip (hier entscheidet die Belegenheit eines Unternehmens im Inland über das anzuwendende Recht) oder ein internationalprivatrechtlicher Ansatz (eine nationale Rechtsanwendungsregel verweist ggf. auf das ausländische Recht) liefe auf eine Aufgabe des Auswirkungsprinzips hinaus.[13] Niemand ist jedenfalls derzeit dazu bereit mit Rücksicht auf das Schutzobjekt der eigenen Gesetzgebung, nämlich den Schutz des inländischen Wettbewerbs.

2. Gleichheit der Wettbewerbsbedingungen

Mit der Forderung nach einer Gleichheit der Spielregeln, einem level playing field, assoziieren viele Menschen positiv besetzte Werturteile wie Gleichheit der Startchancen und Ähnliches. Die deutsche Monopolkommission hat das zurückgewiesen:

„Ausstattungs- und Präferenzunterschiede und auch die institutionellen Rahmenbedingungen determinieren die komparativen Vor- und Nachteile einzelner Länder im weltweiten Wettbewerb, deren Ausnutzung Wohlfahrtssteigerungen erst ermöglicht. Ein level playing field eliminiert die komparativen Vorteile und bedeutet für die betroffenen Länder einen Verlust der Wettbewerbsfähigkeit und einen Wohlfahrtsverlust für die Weltgesellschaft durch Behinderung der internationalen Arbeitsteilung. Zu bedenken ist auch, dass nationale institutionelle Regelungen die

[13] Dafür *Wins,* Eine internationale Wettbewerbsordnung als Ergänzung zum GATT, 2000, S. 145 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heimischen Präferenzen reflektieren. Mit einer Harmonisierung der Vorschriften würden den betroffenen Ländern zugleich einheitliche Präferenzen oktroyiert; dies ist unvereinbar mit dem Freiheitsgedanken. Eine sinnvolle ökonomische Begründung für die Schaffung eines level playing field lässt sich nicht finden."[14]

3. Transaktionskosten

Schlüssig ist ein immer noch wohlfahrtstheoretisch begründbares Argument, nämlich der Hinweis auf einzusparende Transaktionskosten bei einer Harmonisierung des Rechts. Ein typisches Beispiel ist das one-stop-shop-Prinzip innerhalb der europäischen Fusionskontrolle, d. h. ab einer bestimmten Größenordnung ist allein und ausschließlich die Kommission in Brüssel zuständig. Die beteiligten Unternehmen benötigen nicht ein Plazet ggf. von mehreren Kartellbehörden in den Mitgliedstaaten. Dies bleibt freilich nur *ein* Abwägungstopos unter vielen. Welches tatsächliche Gewicht kommt solchen Kosteneinsparungen im jeweiligen Zusammenhang zu? Ist die Frage nach dem richtigen Recht, welches aus einem Wettbewerb der Rechtsordnungen entstehen mag, nicht wichtiger als das „billigere" Recht? Auch in dieser Beziehung wird die Hayek'sche Kategorie vom Wettbewerb als Entdeckungsverfahren erheblich. Wäre das nicht ein naives Denken in Endzuständen? Man kennt abschließend das richtige Recht, das dann möglichst weltweit, mindestens europaweit durchzusetzen wäre. Besteht nicht das Risiko der Fehlerpotenzierung bei einer weitgehenden Vereinheitlichung und / oder zentralen Durchsetzung eines materiellen Rechts?

II. Polit-ökonomische Erwägungen

Eine andere Qualität haben zwei polit-ökonomische Erwägungen, nämlich hinsichtlich der Grenzen des Auswirkungsprinzips und hinsichtlich der Unvollkommenheit des politische Prozesses.

1. Grenzen des Auswirkungsprinzips

Man kann Zweifel formulieren, ob einzelne Staaten die politische Kraft haben, ein Auswirkungsprinzip im Wettbewerbsrecht durchzusetzen. Im Extremfall kann es zu den erwähnten Abwehrgesetzgebungen betroffener Staaten kommen. Bei einer solchen Sachlage kann eine übergreifende Kompetenzbegründung auf höherer Ebene sinnvoll sein. Doch trägt solche Erwägung in der Realität nicht weit. Abwehrgesetzgebungen richten sich in aller Regel gegen einen als imperial oder hegemonial empfundenen Regelungsanspruch des US-amerikanischen Rechts. Sie

[14] *Monopolkommission,* Systemwettbewerb, Sondergutachten 27, 1998, S. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

belegen die Kraft des Davids gegenüber Goliath. Diese Kraft lässt sich leichter für ein funktionierendes Auswirkungsprinzip einsetzen. Denn dieses Prinzip ist innerhalb der verschiedenen Kartellrechtsordnungen weit verbreitet, gerade bei den wichtigsten. Die internationale Entwicklung lässt sich eher durch das Stichwort Kooperation kennzeichnen als durch eine feindselige Abgrenzung, wie sie mit Abwehrgesetzgebungen verbunden ist.

2. Unvollkommenheiten des politischen Prozesses

Ein weiteres Argument knüpft an Unvollkommenheiten des politischen Prozesses in den einzelnen Staaten an. Gruppeninteressen können sich durchsetzen, welche auf Wettbewerbsbeschränkungen zielen. Der Einsatz öffentlicher Unternehmen kann solche Wirkungen nach sich ziehen. Hier ist die Einrichtung eines übergeordneten Schiedsrichters eine Lösungsoption. Die Aufsicht in Brüssel über staatliche Beihilfen nach Art. 87 ff. EG-Vertrag belegt den Gedanken. Eine Art Lückenargument, fehlende Fusionskontrolle auf mitgliedstaatlicher Ebene, war historisch das entscheidende Motiv gewesen, welches zur Herausbildung der europäischen Fusionskontrolle im Jahre 1989 geführt hatte. Doch sind zwei Vorbehalte mitzudenken.

– Wenn ein nationales Recht strenger ist als ein übergeordnetes oder gleich streng, gibt es keine „Unvollkommenheiten“, die einer Korrektur von höherer Warte aus bedürfen.
– Im Übrigen bleibt abzuwägen, auf welcher Ebene man die größeren polit-ökonomischen Risiken sieht, auf einer nationalen oder einer übergeordneten. Dies ist selbst im Verhältnis der EU zu den verschiedenen nationalen Rechtsordnungen nicht auf ewige Zeiten ausgemacht. Die Frage ist in der Perspektive einer stattgefundenen und noch zunehmenden Erweiterung der EU zu sehen. Es könnte ein Zeitpunkt kommen, zu dem man nationales Recht als sicheren Hafen bewerten mag. Mindestens bliebe ein eigenständig gestaltbares nationales Recht eine zusätzliche Handlungsoption.

D. Schlussfolgerung

Es entsteht die Notwendigkeit, zwischen verschiedenen Lösungsansätzen unter Bedingungen nur begrenzter Kenntnis abzuwägen. Ich neige von daher nicht zu schneidigen Lösungen, sondern eher zu behutsamen. Dies wären vorsichtige Schritte auf einem Weg, den man erst dann weitergeht, wenn man mit der zurückgelegten Strecke zufrieden war. Dies schließt Überlegungen von der folgenden Art ein:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Bedarf

Besteht ein Bedarf z. B. nach materieller Harmonisierung?[15]

– Schutzlücken bestehen nicht. Das allseits praktizierte Auswirkungsprinzip verhindert das. Das mittlerweile berühmt gewordene Empagran-Verfahren in den USA belegt bestenfalls eine übermäßige Reichweite dieses Prinzips.[16] Schon vor 25 Jahren meinte der bedeutende englische Richter Lord Denning: Wie eine Motte vom Licht angezogen wird, so ein Kläger vom Recht der Vereinigten Staaten.

– Rechtskonflikte können auftauchen, man sollte ihnen aber keine übertriebene Bedeutung beimessen. Letztlich sind sie eine Konsequenz der Tatsache, dass die entscheidenden Ordnungsfaktoren auf diesem Globus bis heute die Nationalstaaten sind. Ein Ersatz für diese ist nicht einmal schemenhaft erkennbar.

– Das erörterte Transaktionskosten-Argument ist im Wesentlichen erheblich bei Fusionen, die zulässig sind. Hier sind Anpassungen sinnvoll, die eher technischen Charakter haben wie eine Vereinheitlichung von Anmeldeformularen und von Fristen. Das bleibt im Kern eine Standardisierungsaufgabe. Es gibt ein einziges ernsteres Problem, das sind Vollzugsverbote für Zusammenschlüsse bei Mehrfachberührung von Rechtsordnungen. In der Praxis werden diese für die USA und die Europäische Gemeinschaft immer berücksichtigt. Vollzugsverbote von kleineren Staaten wie z. B. der Ukraine werden eher regelmäßig übergangen. Mit dem Auswirkungsprinzip wäre folgende Lösung vereinbar: Ein Vollzugsverbot sollte nur dort eingreifen, wo eine gesteigerte Inlandsbeziehung gegeben ist. Der Hauptfall ist, dass in der in Frage stehenden Rechtsordnung die sich zusammenschließenden Unternehmen mit Tochtergesellschaften präsent sind. Man kann dies als eine Ausprägung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes verstehen. Als solche lassen sich auch Bagatellmarktklauseln begreifen, die die Anwendbarkeit der gesamten Fusionskontrollvorschriften beschränken.[17]

---

15 Befürwortend *Klodt,* Towards a Global Competition Order, 2005.

16 Hierzu *Baetge,* The Extraterritorial Reach of Antitrust Law between Legal Imperialism and Harmonious Coexistence – The Empagran Judgement of the U.S. Supreme Court from a European Perspective, in Gottschalk et al. (Hrsg.), Conflict of Laws in a Globalized World, 2007, S. 220 ff.; *Baudenbacher / Behn,* Back to „Betsy“: Zur Empagran-Entscheidung des US Supreme Court, ZWeR 2004, 604 ff.; *Körber,* Die Empagran-Entscheidung des US Supreme Court, ZWeR 2004, 591 ff.; *Shenefield / Beninca,* Extraterritoriale Anwendung US-amerikanischen Kartellrechts / Hoffmann-La Roche v. Empagran, WuW 2004, 1276 ff.

17 Für das deutsche Recht (§ 35 Abs. 2 GWB) hat der BGH entschieden, dass bezüglich der Bagatellschwellen lediglich auf *inländische* Umsätze abzustellen ist, BGH vom 25. 9. 2007, WuW / E DE-R 2133 „Sulzer / Kelmix“, ebenso bereits OLG Düsseldorf vom 22. 12. 2006, WuW / E DE-R 1881 „E.I. du Pont / Pedex“. Diese beschränkte Anwendbarkeit reduziert etwaiges Konfliktpotential. Entsprechendes Konfliktpotential bot etwa die zugrundeliegende Entscheidung des Bundeskartellamts in Sachen Sulzer / Kelmix, BKartA vom 14. 2. 2007, WuW / E DE-V 1340 „Sulzer / Kelmix“: Die (überwiegend schweizerischen) Zusammenschlussbeteiligten hatten ihre Anmeldung zurückgezogen und den Zusammenschluss

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Risiken

Gibt es Risiken bei der Harmonisierung? Diese sind groß:

– Im Hinblick auf Entwicklungsländer, die in diesem Zusammenhang gerne als Opfer von Wettbewerbsbeschränkungen zitiert werden, muss man darauf achten, nicht das Thema zu verfehlen. Die primäre Aufgabe ist dort in vielen Fällen die Errichtung rechtsstaatlicher Strukturen, letztlich die Einführung einer bürgerlichen Gesellschaft. Ein Kartellrecht ist von diesem Blickwinkel her eher ein Luxusgut.

– Das Risiko der Verwässerung der Standards, gar einer Erstarrung der Regeln ist ganz unmittelbar, wenn man die materiellen Rechte einer Vielzahl von Staaten auf einen gemeinsamen Nenner bringen will.

– Das Risiko einer Fehlerpotenzierung bei Vereinheitlichung von Rechtsnormen oder gar bei zentralisierter Durchsetzung ist enorm. Ein Beispiel ist die wettbewerbliche Behandlung der deutschen Energiemärkte durch die Kommission in Brüssel und das Bundeskartellamt in Bonn: Im Jahre 2000 haben sie in enger Abstimmung miteinander in parallelen Fehlentscheidungen die Megafusion von VEBA / VIAG zu E.ON und von RWE alt / VEW zur RWE neu zugelassen.[18]

– Über die erwähnten erkenntnistheoretischen Bedenken hinaus (Wettbewerb als Entdeckungsverfahren) stößt man auf weitere Grenzen, welche über die eigentlichen materiellen Standards weit hinausgehen. So wird das US-amerikanische Antitrustrecht von Privatverfahren mit der Möglichkeit dreifachen Schadensersatzes beherrscht. In Deutschland verstößt solcher Strafschadensersatz gegen den ordre public. In der US-amerikanischen Rechtsdurchsetzung spielen Erfolgshonorare eine wesentliche Rolle. In Europa gelten sie weithin als sittenwidrig oder allenfalls in Ausnahmefällen angebracht (dazu BVerfGE 117, 163 – 202). Das amerikanische Antitrustrecht wird in hohem Maße von Techniken in der Beweisbeschaffung bestimmt wie das sog. pretrial discovery procedure. Eine solche Form eines Ausforschungsbeweises, die in letzter Analyse zur Selbstbezichtigung von Prozessparteien führt, dürfte für die Bundesrepublik Deutschland gegen die Verfassung verstoßen. Ein weiterer wesentlicher transatlantischer Unterschied im Verfahren ist, dass die amerikanischen Behörden Begründungsaufwand lediglich bezüglich solcher Fälle treiben müssen, gegen die sie wegen einer Wettbewerbsbeschränkung vorgehen wollen. Die Kommission in Brüssel hingegen muss insbesondere auch Genehmigungen von Zusammenschlüssen begründen.[19]

---

vollzogen. Das Bundeskartellamt untersagte den Zusammenschluss und traf eine Auflösungsanordnung, die so, wie sie getroffen wurde, unter Umständen gegen Schweizer Recht verstoßen hätte.

[18] Kommission vom 13. 6. 2000, Sache COMP / M.1673, ABl. 2001 Nr. L 1888, S. 1 „VEBA / VIAG“; BKartA vom 3. 7. 2000, WuW / E DE-V 301 „RWE / VEW“.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Was ist realistisch?

Wie realistisch ist die Durchsetzbarkeit einzelner Vorschläge?

Antwort: Die großen Bremser sind die USA. Anders als bilaterale Kooperationen und internationale Diskussionsforen wird eine verbindliche Harmonisierung an ihnen scheitern. Sie wollen sich ihr Antitrustrecht nicht kaputt machen lassen. Man sieht dort auch keinen wirklichen Bedarf, die Reichweite des US-amerikanischen Rechts zu verstärken („Uncle Sam has a very long arm"). Lediglich zu einer Verfahrensangleichung in der Fusionskontrolle und der Schaffung einer Stelle zur zentralen Notifizierung haben sie wiederholt Bereitschaft signalisiert.[20]

Auch im Übrigen werden Krokodilstränen vergossen: Reine Exportkartelle, die häufig zu Lasten von Entwicklungsländern gehen, sind sowohl in den USA, der Europäischen Gemeinschaft als auch in Deutschland zulässig. Sie sind Ausdruck einer beggar my neighbour-policy. Niemand – wenn man mal von mir und wenigen anderen absieht – will dagegen etwas tun.[21]

IV. Verhältnismäßigere Optionen

Gibt es verhältnismäßigere Optionen, welche das Problem gegebenenfalls lösen können?

Antwort: Es ist dies die Kooperation unter den Kartellbehörden. In den beiden wichtigsten Kartellrechtsordnungen dieser Welt, nämlich den USA und der Europäischen Gemeinschaft, welche zusammen regelmäßig rund 75% eines Weltmarktes

---

[19] Vgl. nur den Sachverhalt Impala: Die Kommission hatte die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Sony BMG Music Entertainment BV durch Bertelsmann und Sony uneingeschränkt genehmigt (Entscheidung vom 19. Juli 2004, Sache COMP / M.3333, ABl. 2005 Nr. L 62, S. 30 „Sony / BMG"). Auf eine Konkurrentenklage hin hat das Gericht erster Instanz diese (erste) Genehmigung wegen unzureichender Genehmigung für nichtig erklärt (Urteil vom 13. Juli 2006, Rs. T-464 / 04, Slg. 2006-II, S. 2289 „Impala"). Gegen diese Entscheidung haben Bertelsmann und Sony Rechtsmittel zum EuGH eingelegt (Rs. C-413 / 06 P). Nach den Schlussanträgen der Generalanwältin Kokott vom 13. 12. 2007 steht zu erwarten, dass der EuGH das Urteil des EuG bestätigen wird. Parallel zu diesem Rechtsmittelverfahren genehmigte die Kommission den Zusammenschluss in einem zweiten Fusionskontrollverfahren erneut uneingeschränkt (Entscheidung vom 3. Oktober 2007, COMP / M.3333). Diese Entscheidung ist bisher nicht bestandskräftig (mangels Veröffentlichung im Amtsblatt hat sogar die Klagefrist für Dritte noch nicht zu laufen begonnen).

[20] Antitrust Modernization Commission, Report and Recommendations, S. 217 (abrufbar über http: //www.amc.gov), zurückhaltender: International Competition Policy Advisory Committee, Final Report, z. B. S. 121 (abrufbar über http: //www.usdoj.gov/atr/icpac/finalreport.htm).

[21] *Fox,* International Antitrust and the Doha Dome, Virginia Journal of International Law, Band 43 (2003), S. 911, 919; *Möschel,* Internationale Wettbewerbsbeschränkungen – Eine Regelungsskizze, in Festschrift für Rudolf Lukes, 1989, S. 461 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auszumachen pflegen, ist diese Kooperation ganz ausgezeichnet. Gelegentliche Friktionen wie im Fall General Electric / Honeywell gehören zur condition humaine.

Für weniger wichtige Kartellrechtsordnungen sind bilaterale Kooperationsabkommen unter Umständen keine realistische Option. Ein institutionalisierter, multilateraler Erfahrungsaustausch von Kartellbehörden aus aller Welt dürfte ihnen aber die Kooperation im Einzelfall erleichtern.

Im Oktober 2001 verständigten sich, wie erwähnt, die Kartellbehörden aus ursprünglich 14, mittlerweile ca. 100 Ländern auf das International Competition Network. Dies ist eine Plattform für einen strukturierten Dialog. Er soll vornehmlich Entwicklungs- und Transformationsländern eine Hilfe beim Aufbau ihrer Gesetzgebung gegen Wettbewerbsbeschränkungen sein. Das International Competition Network erleichtert mit den Empfehlungen seiner Arbeitsgruppen ferner eine Konvergenz der Kartellrechtsdurchsetzung. Als Netzwerk von Kartell*behörden,* nicht Gesetzgebern kann es darüber hinaus nur begrenzt Standardisierungsaufgaben leisten. (Ob die Gesetzgebung freiwillig auf Empfehlungen des ICN zurückgreift, ist eine andere Frage.)[22] Das Netzwerk ist ein vorsichtiger, insgesamt höchst erfolgreicher bottom up-Ansatz im Gegensatz zu allen Formen eines top down-approaches. Für mehr scheint die Zeit nicht reif. Man kann sich in Träumereien verlieren. Ich rege an, die Probleme *dieser* Welt zu lösen, nicht die einer erdachten oder einer zukünftigen Welt.

[22] Nach *Dittert* könnte dies bezüglich der Änderung der Anmeldefristen in der FKVO Nr. 139 / 2004 der Fall gewesen sein: *Dittert,* Die Reform des Verfahrens in der neuen EG-Fusionskontrollverordnung, WuW 2004, 148, 151. Kritisch gegenüber einer Beeinflussung der Gesetzgebung durch ICN-Empfehlungen zeigt sich *Drexl,* WTO und Kartellrecht – Zum Warum und Wie dieser Verbindung in Zeiten der Globalisierung, ZWeR 2004, 191, 205 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wechselseitige Anerkennung von Regulierungen: Ist die EU ein Vorbild für das globale Handelsregime?

Von *Wolfgang Kerber*, Marburg und *Roger Van den Bergh*, Rotterdam

Abstract

In the discussion on global trade policy, the application of the principle of mutual recognition within the EU is widely seen as a model how barriers to trade through national regulations can be overcome in order to achieve an integrated market. Also in the theoretical discussion, mutual recognition is assessed as an quasi-ideal institutional solution for removing barriers to trade, which avoids centralisation and harmonisation, and allows for regulatory competition. In this paper we demonstrate both theoretically and in regard to the European experience that mutual recognition is not a suitable conflicts of law rule that leads to a stable allocation of regulatory powers in a two-level system of regulations, due to a number of inconsistencies and problems. Instead we claim that the introduction of mutual recognition should be understood as a dynamic principle which leads to a process of reallocation of regulatory powers – with the danger of leading to de facto harmonisation as the EU experience shows. Based upon these insights the suitability of mutual recognition for a global trade regime is discussed.

A. Einleitung

Die Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung gilt als entscheidend für die großen Fortschritte, die in den letzten 30 Jahren bei der Verwirklichung des Binnenmarktes in der EU erzielt worden sind. Durch dessen Anwendung auf nationale Regulierungen durch den Europäischen Gerichtshof in seiner Cassis de Dijon-Rechtsprechung (Übergang vom Bestimmungs- zum Herkunftslandprinzip) konnten eine Fülle von existierenden Handels- und Mobilitätshemmnissen zwischen den EU-Mitgliedstaaten abgebaut werden – mit der Folge einer weitgehenden Durchsetzung der vier Grundfreiheiten innerhalb der EU (freier Verkehr von Waren und Dienstleistungen sowie der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit). Deshalb wird in der außenhandelspolitischen Literatur das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung (mutual recognition) als eine zentrale institutionelle Innovation gesehen zum Abbau von nichttarifären Handelsbarrieren und zur Verwirklichung eines integrierten Wirtschaftsraums (*Pelkmans* 2005). Insofern ist es nicht verwunderlich, wenn auch auf der Ebene der globalen Handelspolitik über die Möglichkeiten einer Einführung dieses Prinzips diskutiert wird, um vielleicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf diese Weise die vielfältigen Hindernisse für eine größere weltwirtschaftliche Integration zu reduzieren. In dieser Diskussion gilt die EU mit ihren Bemühungen zur Durchsetzung des Binnenmarktes als ein Erfolgsmodell, das auch Vorbildcharakter für die globalen Bemühungen zum Abbau von Handelsbarrieren haben könnte (*Weiler* 2005).

Bisher spielt das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung im Rahmen der WTO keine wirkliche Rolle. Jeder Staat, auch wenn er Mitglied in der WTO ist, hat im Rahmen seiner Souveränität das Recht, Regulierungen für Produkte und Dienstleistungen zu erlassen, die dazu führen können, dass nicht diesen Regulierungen entsprechende Produkte nicht in diese Länder exportiert werden können. Importierte Produkte müssen folglich den Regulierungen des Bestimmungslandprinzips entsprechen (National Treatment-Regel). Davon zu unterscheiden ist das Verbot einer unterschiedlichen Behandlung von in- und ausländischen Firmen, das zumindest im Prinzip Teil der WTO-Regeln ist. Aus ökonomischer Perspektive ist aber unumstritten, dass es sich auf globaler Ebene im Prinzip um dasselbe Problem nichttarifärer Handelshemmnisse handelt wie es auch in der EU vor Verwirklichung des Binnenmarktes bestand. Der entscheidende Unterschied zur Situation in der EU vor der Cassis de Dijon-Rechtsprechung des EuGH besteht aber darin, dass im Rahmen von GATT und WTO kein direktes Äquivalent zu den vier Grundfreiheiten existiert und es auch keine vergleichbare Institution wie den Europäischen Gerichtshof gibt, der für die EU-Mitgliedstaaten verbindliche Entscheidungen zur Durchsetzung der Grundfreiheiten treffen kann. Allerdings gibt es eine Diskussion, ob nicht bestimmte Regelungen innerhalb des WTO-Rahmens, bspw. über „ähnliche“ Produkte („like products“), nicht auch in der Weise interpretiert werden könnten, dass das (in der EU-Rechtsprechung entwickelte) Konzept „gleichwertiger Regulierungen“ („equivalent regulations“) auch hier angewendet werden könnte, wodurch zumindest die Möglichkeit für die Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung entstehen würde (ausführlicher: *Trachtman* 2006, 9 – 17 mit weiterer Literatur). *Weiler* (2005, 58) ist sich sicher, dass „it will not be long before a WTO Panel and / or the Appellate Body will pronounce a WTO version of the Doctrine of Parallel Functionalism (or mutual recognition)“. Auch wenn somit bisher das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung nicht von der WTO angewendet worden ist, so könnte selbst innerhalb der gegenwärtigen WTO-Regeln eine prinzipielle Perspektive bestehen, auch auf globaler Ebene nichttarifäre Handelshemmnisse durch nationale Regulierungen über das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung abzubauen.

Dies ist zum Teil eng verknüpft mit der Diskussion, ob die Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung in der EU nicht selbst gegen die Regeln der WTO verstößt. Das „Mutual Recognition Regime“ der EU beinhaltet, dass zwar die nationalen Regulierungen der EU-Mitgliedstaaten wechselseitig anerkannt werden müssen, nicht aber Regulierungen von Drittstaaten, auch wenn diese genauso äquivalent sind wie mitgliedstaatliche Regulierungen. Damit stellt sich die Frage, ob es sich hierbei um eine Diskriminierung handelt, die gegen das Most Favoured

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nation-Prinzip der WTO verstößt.[1] Nach einer sehr detaillierten rechtlichen Analyse kommt *Bartels* (2005) zu dem letztlich erstaunlich klaren Schluss, dass das europäische System wechselseitiger Anerkennung von Regulierungen tatsächlich nicht kompatibel mit den WTO-Regeln ist (ebenso *Trachtman* 2006). Wichtiger als dieser rechtliche Tatbestand ist für unsere Fragestellung jedoch die Begründung: Entscheidend ist, dass das europäische System der wechselseitigen Anerkennung von Regulierungen ein geschlossenes Regime ist, da es nur die EU-Mitgliedstaaten umfasst und Drittstaaten ausschließt. Würde es sich dagegen um ein offenes System der wechselseitigen Anerkennung handeln („open mutual recognition"), „... allowing all states to submit their regulatory regimes for review and possible acceptance for recognition ..." (*Trachtman* 2006, 18), dann wäre ein solches System vermutlich kompatibel mit der WTO. Dies könnte auch einen möglichen Weg zur Ausweitung eines solchen regionalen Mutual recognition-Regimes auf die globale Ebene aufzeigen. Allerdings ist eine offene Frage, ob ein solches „offenes" System der wechselseitigen Anerkennung funktionsfähig wäre oder ob hierfür noch eine Fülle weiterer (institutioneller) Voraussetzungen notwendig wären.

Unabhängig hiervon findet sich bereits eine umfangreiche Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung auf dem Gebiet des internationalen Handels, allerdings im Rahmen von bilateralen Handelsabkommen. In den letzten Jahren sind eine ganze Anzahl von bilateralen Abkommen über die wechselseitige Anerkennung von Regulierungen zwischen zwei (oder mehr) Staaten abgeschlossen worden. Diese „Mutual Recognition Agreements" sind durch direkte Verhandlungen zwischen den beteiligten Staaten entstanden. In ihnen wird im Einzelnen vereinbart, unter welchen Bedingungen welche spezifischen Regulierungen wechselseitig von den beteiligten Vertragsstaaten als gleichwertig anerkannt werden, so dass entsprechende Importe stattfinden dürfen, auch wenn die spezifischen Regulierungen des Importlandes nicht im Einzelnen erfüllt sind.[2] Die wichtigen Unterschiede zum EU-Regime der wechselseitigen Anerkennung liegen darin, dass (1) es sich um von den Regierungen ausgehandelte Abkommen handelt und nicht um die Anwendung dieses Prinzips im Rahmen von gerichtlichen Verfahren, (2) sich die wechselseitige Anerkennung nicht an allgemeinen Prinzipien der Gleichwertigkeit (mit allgemein formulierten Ausnahmen wie Gesundheitsschutz etc.) orientiert, sondern direkt spezifisch für konkrete Regulierungen ausgehandelt wird, und es sich (3) primär um bilaterale Abkommen handelt, so dass eher ein Flickenteppich unterschiedlicher Regelungen zur wechselseitigen Anerkennung statt ein integrierter Wirtschaftsraum entsteht.

In diesem Beitrag können wir nicht auf die besonderen Probleme eingehen, die durch solche Netze von spezifischen bilateralen Anwendungen des Prinzips der

[1] Für Argumentationen, weshalb das EU-System der wechselseitigen Anerkennung Drittstaaten und insbesondere Entwicklungsländer benachteiligt, siehe *Chen / Mattoo* (2004) und *Trachtman* (2006).

[2] Vgl. zu Mutual Recognition Agreements *Shaffer* (2002) und *Nicolaidis / Shaffer* (2005).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wechselseitigen Anerkennung entstehen, aber die grundsätzliche Problematik bilateraler Handelsabkommen ist hinreichend bekannt und war immer die zentrale Begründung für ein multilaterales System des Welthandels (wie das GATT-WTO System). Im Rahmen der Diskussion um diese „Mutual Recognition Agreements" ist eine differenzierte Literatur zu sogenannten „Managed Mutual Recognition Regimes" entstanden (*Nicolaidis* 2005; *Nicolaidis / Shaffer* 2005), die gerade das „Management" der Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung in den Mittelpunkt stellt, d. h. die Frage, unter welchen Bedingungen dieses Prinzip Anerkennung findet und unter welchen nicht. Hierauf werden wir am Ende dieses Beitrags nochmals kurz eingehen.

Wir wollen uns in diesem Beitrag nicht mit den spezifischen Problemen der bisherigen Anwendung oder Nichtanwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung im internationalen Handel oder im Rahmen der WTO beschäftigen, sondern mit der Frage der generellen Beurteilung dieses Prinzips. Wir werden zeigen, dass in der bisherigen Diskussion über das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung erhebliche Missverständnisse existieren, die für die Frage, ob und wie es auf der globalen Ebene eingeführt werden sollte, von zentraler Bedeutung sind. Sowohl in Bezug auf die europäische Integration als auch im Rahmen der Diskussion um den Abbau von Handelsschranken auf globaler Ebene wird dieses Prinzip als eine äußerst positiv zu bewertende institutionelle Innovation zur Beseitigung von nichttarifären Handelsbarrieren und zur Verwirklichung eines integrierten Marktes bewertet (*Weiler* 2005; *Pelkmans* 2005, 2007; *Nicolaidis / Shaffer* 2005). Nicht nur kann das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung große Vorteile im Vergleich zu dem mühsamen (und oft nicht erfolgreichen) Weg der Harmonisierung von Regulierungen durch Verhandlungen (mit der Notwendigkeit eines umfassenden Konsenses) haben, sondern die wechselseitige Anerkennung gilt auch als eine Strategie zur Beseitigung von Handels- und Mobilitätsbarrieren, ohne sich auf den (meist gerade nicht gewünschten) Weg von Harmonisierung und Zentralisierung zu begeben. Darüber hinaus wird die Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung in der Literatur zum Systemwettbewerb (institutioneller Wettbewerb) und in der Law and Economics-Diskussion als zentrale Voraussetzung für die Möglichkeit eines letztlich positiv bewerteten Regulierungswettbewerbs gesehen (*Siebert / Koop* 1990; *Streit / Mussler* 1995; *Paris / Ribstein* 1998). Insofern wird das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung als quasi ideale Lösung zum Abbau von nichttarifären Handelsbarrieren und der Verwirklichung eines integrierten Wirtschaftsraums eingeschätzt, das gleichzeitig zu einem positiv bewerteten institutionellen Wettbewerb führt und vor einer Zentralisierung von Kompetenzen in einem föderal aufgebauten integrierten Wirtschaftsraum schützt.

In diesem Beitrag werden wir zeigen, dass das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung wesentlich kritischer bewertet werden muss als dies in der gerade kurz zusammengefassten Literaturmeinung üblich ist. Wir wollen nicht bestreiten, dass die Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung in der EU erheblich zum Abbau von Handels- und Mobilitätsbarrieren beigetragen hat. Wir sind der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Meinung, dass es auch ähnliche Wirkungen auf globaler Ebene haben könnte. Unserer Auffassung nach führt dieses Prinzip jedoch zu einer Anzahl gravierender (bisher nicht klar gesehener) Inkonsistenzen und Probleme ebenso wie bisher seine Rolle weitgehend falsch interpretiert wurde. Nach unserer Analyse, deren Ergebnisse wir hier nur zusammenfassend darstellen und die auf einem anderen wesentlich ausführlicheren Beitrag basieren (*Kerber / Van den Bergh* 2008), stellt die Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung weder eine adäquate Regel für die Ermöglichung eines funktionsfähigen Regulierungswettbewerbs dar noch ist sie ein geeignetes Mittel zur Verhinderung von Harmonisierung oder Zentralisierung. Vielmehr führt es zu einem dynamischen Prozess der Reallokation von Regulierungskompetenzen zwischen den verschiedenen regulatorischen Ebenen eines Zwei(oder Mehr)-Ebenen-Systems von Regulierungen. Die Einführung des Prinzips ist mehr mit einem Test zu vergleichen, der prüft, ob die bisherige nationale Regulierungsautonomie noch zweckmäßig ist oder ob eine andere Regelung dieser Kompetenzen als überlegen anzusehen ist wie bspw. eine Zentralisierung bzw. Harmonisierung oder der Übergang zu einem wettbewerblichen System von Regulierungen. Empirisch hat dieses Prinzip in der EU langfristig eine klare Tendenz zur de facto-Harmonisierung befördert, d. h. es ist mehr ein anderer Weg zur Harmonisierung anstatt eine Alternative zu ihr. Wir werden zeigen, dass die kritischere Bewertung vor allem auch darauf basiert, dass die Einführung des Prinzips nicht nur zu einem Abbau von Handelsbarrieren führt, sondern auch die vertikale Allokation von Kompetenzen in einem Mehr-Ebenen-Governance System verschiebt. Insofern wären die Vorteile des Abbaus von Handels- und Mobilitätsbarrieren auch mit den verlorengehenden Vorteilen der Dezentralität abzuwägen, was jedoch in der Binnenmarktdiskussion üblicherweise ignoriert wird. Theoretisch ist deshalb nicht nur die Außenhandelstheorie, sondern auch die Föderalismustheorie mit ihrer generellen Analyse der Vor- und Nachteile von Zentralität und Dezentralität von Relevanz.

Im folgenden Abschnitt B werden wir die wesentlichen Ergebnisse unserer kritischen Analyse über die Wirkungsweise des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung zusammenfassen. Diese Analyse findet sowohl auf einer theoretischen Ebene statt, nämlich der Untersuchung der Wirkungsweise dieses Prinzips innerhalb eines Mehr-Ebenen-Systems von Regulierung, als auch in Bezug auf die Verwendung dieses Prinzips im Rahmen des europäischen Integrationsprozesses. Im abschließenden Abschnitt C werden wir diese Ergebnisse verwenden, um einige Folgerungen für die Diskussion um die mögliche Einführung dieses Prinzips auf globaler Ebene zu ziehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Prinzip der wechselseitigen Anerkennung: Theoretische Analyse und Erfahrungen in der EU

I. Anwendung der wechselseitigen Anerkennung in der EU: eine kurze Synopse

In der EU wurde das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung von Regulierungen durch die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs und das Binnenmarktprogramm der EU-Kommission eingeführt, um durch Abbau von Mobilitätsbarrieren die vier Grundfreiheiten durchzusetzen. In Bezug auf die Warenverkehrsfreiheit war der Ausgangspunkt Art. 28 EGV, der innerhalb der EU quantitative Importbeschränkungen und „Maßnahmen gleicher Wirkung" verbietet (mit Ausnahmen in Art. 30 EGV). Im Fall „Dassonville" (1974) stellte der EuGH klar, dass alle von den Mitgliedstaaten erlassenen Regeln, die den Handel innerhalb der EU direkt oder indirekt, tatsächlich oder potenziell, behindern können, solche „Maßnahmen gleicher Wirkung" seien und damit gegen Art. 28 EGV verstoßen können.[3] Damit wurde zum ersten Mal klar entschieden, dass die Regulierungsautonomie der Mitgliedstaaten durch die europäischen Regeln zur Durchsetzung der Warenverkehrsfreiheit eingeschränkt sein könnte. In Art. 30 EGV findet sich eine erschöpfende Liste von Ausnahmen, die der EuGH allerdings in der Cassis de Dijon-Entscheidung[4] und in späteren Fällen zu einer offenen Liste von „mandatory requirements", die die Anwendung nationaler Regulierungen rechtfertigen können (u. a. Sicherheit, Gesundheit, Umwelt und Verbraucherschutz), weiterentwickelt hat. Allerdings ist dies nur möglich, wenn vier Bedingungen erfüllt sind: (1) Gleichbehandlung von ausländischen und einheimischen Unternehmen, (2) Rechtfertigung der Regeln durch ein Gemeinwohlziel, (3) Notwendigkeit und (4) Verhältnismäßigkeit der Regeln für die Erreichung des Gemeinwohlziels.[5]

Im Fall „Cassis de Dijon" (1979) wurde vom EuGH dann auch das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung eingeführt, was den Übergang vom bisher geltenden Bestimmungsland- zum Herkunftslandprinzip bedeutete: Auf Waren, die rechtmäßig in einem Mitgliedstaat produziert und vertrieben werden, dürfen die nationalen mitgliedstaatlichen Regulierungen mit ihren spezifischen Regeln nicht angewendet werden, falls die Ziele und Wirkungen dieser Regulierungen gleichwertig (equivalent) zu denen des Importlandes sind. Insofern handelt es sich bei dem vom EuGH eingeführten Prinzip um eine bedingte wechselseitige Anerkennung (mit der Bedingung der Gleichwertigkeit der Regulierung). Das Kriterium der „Gleichwertigkeit von Zielen oder Wirkungen" von Regulierungen wurde damit zum zen-

[3] Fall 8 / 74, Procureur du Roi v Dassonville [1974] ECR 837.

[4] Fall 120 / 78, Rewe-Zentrale AG v Bundesmonopolverwaltung für Branntwein [1979] ECR 649.

[5] Fall C-55 / 94 Reinhard Gebhard v Consiglio dell'Ordine degli Avvocati e Procuratori di Milano [1995] ECR I-4165.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tralen Beurteilungskriterium, ob die Regulierungsziele des Importlandes ausreichend durch die Regulierungen des Exportlandes gesichert werden oder ob das Importland striktere Anforderungen stellen darf. Ist dieses Kriterium erfüllt, dann können die nationalen Regulierungen des Importlandes als Handelshemmnis qualifiziert („Maßnahme gleicher Wirkung") und als Verstoß gegen die Warenverkehrsfreiheit für unanwendbar erklärt werden. Dieses Prinzip der wechselseitigen Anerkennung ist inzwischen auch auf andere Grundfreiheiten (wie bspw. Niederlassungsfreiheit und Dienstleistungsfreiheit) sowie sogar auf den Bereich der Justiz und Sicherheit ausgedehnt worden. In Bezug auf seine konkrete Anwendung auf bestimmte Regulierungen, die einem Unternehmen den Import verwehren, muss das Unternehmen den betreffenden Mitgliedstaat vor dem EuGH verklagen. Da es bei den Kriterien für die Gleichwertigkeit (bspw. bei der Notwendigkeit oder Verhältnismäßigkeit) einen großen Graubereich gibt, kann diese gerichtliche Durchsetzung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung beschwerlich und mit erheblichen Unsicherheiten belastet sein. Insbesondere *Pelkmans* (2005, 103) hat hingewiesen auf die „fairly high information, transaction, and compliance costs" dieser gerichtlich durchgesetzten wechselseitigen Anerkennung.

Auch die EU-Kommission verwendete das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung als wichtige Strategie zur Durchsetzung des Binnenmarktes. Im Gegensatz zur obigen gerichtlichen Durchsetzung („judicial mutual recognition", *Weiler* 2005) kann diese Verwendung als regulatorische Anwendung der wechselseitigen Anerkennung („regulatory mutual recognition", *Pelkmans* 2005, 96) bezeichnet werden. Nach dem Scheitern des alten Ansatzes, nichttarifäre Handelshemmnisse durch eine Vollharmonisierung zu erreichen, ging die EU-Kommission dazu über, in ihren Richtlinien nicht mehr im Detail spezifische technische Standards vorzuschreiben, sondern nur noch allgemein die Ziele wie Sicherheit oder Gesundheit zu definieren, die spezifische Umsetzung aber den Mitgliedstaaten und ihren standardsetzenden Organisationen zu überlassen. Dieser „neue Ansatz" der Kommission wurde vom EuGH in der „Foie Gras"-Entscheidung[6] unterstützt, in der die Mitgliedstaaten verpflichtet wurden, in ihre technischen Regulierungen eine Klausel über die wechselseitige Anerkennung dieser Regulierungen aufzunehmen. Ergänzt wurde dies durch die Informations-Richtlinie der Kommission,[7] nach der die Mitgliedstaaten die EU über alle neuen Gesetzgebungsentwürfe informieren müssen, die sich tatsächlich oder potenziell auf regulatorische Handelsbarrieren auswirken können. Gesetzentwürfe, die Regulierungen aus den Bereichen Sicherheit, Gesundheit und Verbraucherschutz betreffen, dürfen nur nach einer Prüfung durch ein spezielles Komitee den nationalen Parlamenten zugeleitet werden. Als Ergebnis dieser Regelungen enthalten die meisten Gesetzentwürfe, die von diesem Komitee geprüft werden, entweder Klauseln über die Gleichwertigkeit von Regu-

6 Fall C-184 / 96, Commission v France (Foie Gras) [1998] ECR I-6197.

7 Richtlinie 98 / 34 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 22.Juni 1998 für Verfahren zur Bereitstellung von Informationen bei technischen Standards und Regulierungen, OJ 21. 7. 1998, L 204 / 37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lierungen oder werden auf Betreiben des Komitees entsprechend angepasst. Nach Auffassung von *Pelkmans* (2007) gelingt es damit der EU-Kommission, das Entstehen einer Fülle von neuen regulatorischen Barrieren zu verhindern. Insofern liegt ein komplexes Bündel von Maßnahmen vor, wie das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung auch regulatorisch von der EU-Kommission verwendet wird.

II. Theoretische Analyse: Wechselseitige Anerkennung als kollisionsrechtliche Regel in einem Zwei-Ebenen-System von Regulierungen

Theoretisch kann das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung zunächst als eine Regel interpretiert werden, die darüber entscheidet, welche rechtlichen Regeln für einen bestimmten Sachverhalt gelten sollen. Konkret bedeutet das (aus der wechselseitigen Anerkennung abgeleitete) Herkunftslandprinzip, dass für importierte Güter das Recht des Herkunftslandes zuständig sein soll. Allerdings haben wir im letzten Abschnitt gesehen, dass die in der EU geltende Regel der wechselseitigen Anerkennung nur insoweit gilt, als die Ziele oder Wirkungen der Regulierungen gleichwertig sind. Dagegen bedeutet das vor der Cassis de Dijon-Entscheidung des EuGH bestehende Bestimmungslandprinzip, das für importierte Güter die Regeln des Importlandes gelten. Eine andere mögliche Regel ist die freie Rechtswahl (choice of law), d. h. dass die Unternehmen sich frei zwischen den Regeln verschiedener Rechtsordnungen entscheiden können, wie dies im Prinzip für internationale Transaktionen möglich ist. In der Rechtswissenschaft werden solche Regeln als Kollisionsrecht (conflict of law rules) bezeichnet, weil sie bei Konflikten zwischen den rechtlichen Regeln verschiedener Jurisdiktionen darüber entscheiden, welche Regeln anzuwenden sind.[8] Die Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung ist folglich eine Änderung der kollisionsrechtlichen Regelung, die damit die Regulierungskompetenzen der Mitgliedstaaten neu abgegrenzt und definiert hat.

Von zentraler Bedeutung für die Analyse der Entwicklung in der EU ist jedoch, dass nicht nur die horizontale Abgrenzung zwischen den Regulierungskompetenzen verschiedener Mitgliedstaaten sondern auch die vertikale Verteilung von Regulierungskompetenzen einbezogen werden muss. Einen adäquaten Analyserahmen stellt deshalb die Theorie des Rechtsföderalismus dar, die von einem Mehr-Ebenen-System von rechtlichen Regeln und Regulierungen ausgeht, in dem Regulierungskompetenzen auf unterschiedlichen jurisdiktionellen Ebenen (wie bspw. globale Ebene, EU-Ebene und Mitgliedstaaten) verteilt sein können.[9] Aus dieser Per-

[8] Zum Kollisionsrecht bzw. dem Internationalen Privatrecht (oder im angelsächsischen Sprachraum: conflict of law; choice of law) *Muir Watt* (2003) sowie aus ökonomischer Sicht *Parisi / Ribstein* (1998) und den Sammelband von *Basedow / Kono* (2006).

[9] Vgl. zu Mehr-Ebenen-Rechtssystemen (oder Multi-level Governance) *Marks et al.* (1996), *Heritier et al.* (2004), *Feld / Kerber* (2006) und *Kerber* (2008).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spektive stellt sich dann vor allem die Frage nach der optimalen vertikalen Allokation von Regulierungskompetenzen, d. h. die Frage nach Zentralisierung / Harmonisierung von Regulierungen auf der einen Seite oder Dezentralität / Regulierungswettbewerb auf der anderen Seite. Die Menge von Kompetenz- und Kollisionsregeln kann dann verstanden werden als die Menge von Regeln, die die Regulierungskompetenzen der Jurisdiktionen in einem solchen Mehr-Ebenen-System von Rechtsordnungen sowohl vertikal als auch horizontal voneinander abgrenzt. Damit stellen sich zwei Fragen: Wie stark sollten Regulierungskompetenzen zentral oder dezentral verteilt sein? Und soweit sie auch dezentral verteilt sind, ist die Frage zu beantworten, welche kollisionsrechtliche Regel im horizontalen Verhältnis der Jurisdiktionen anzuwenden ist, wie bspw. das Bestimmungslandprinzip, das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung (mit oder ohne Bedingungen) oder die Rechtswahlfreiheit. Aus ökonomischer Perspektive kann nun nach der optimalen Gestaltung eines solchen Mehr-Ebenen-Systems von Regulierungen gefragt werden. Aus unserer Perspektive kann die Frage nach der Beurteilung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung nur als Teil der Lösung dieser Gesamtfrage adäquat beantwortet werden.

Eine ökonomische Theorie des Rechtsföderalismus kann auf die Erkenntnisse der ökonomischen Föderalismustheorie und der Theorie des interjurisdiktionellen Wettbewerbs und des Regulierungswettbewerbs zurückgreifen.[10] Hierbei ist eine Fülle von Argumentationen entwickelt worden, zum einen über die Vor- und Nachteile von Zentralität und Dezentralität und zum anderen über die Vorteile und Probleme von Regulierungswettbewerb in dezentralen Systemen. Wichtige Kriterien für die optimale vertikale Kompetenzallokation sind hierbei Kostenargumente (u. a. Skalenvorteile bei zentralen Lösungen, Transaktions- und Informationskosten, Handelshemmnisse), Heterogenität von Präferenzen und Bedingungen, Bedeutung von lokalem Wissen, Innovations- und Anpassungsfähigkeit von rechtlichen Regeln, politökonomische Argumente sowie Pfadabhängigkeiten (u. a. dynamische Skalenvorteile). In Bezug auf Regulierungswettbewerb werden vor allem Innovations-, Effizienz- und politökonomische Vorteile angeführt, während in Bezug auf seine Nachteile insbesondere auf race to the bottom-Probleme, Anreizprobleme und evtl. zu hohe Informations- und Transaktionskosten hingewiesen wird. Zu beachten ist auch, dass je nach den kollisionsrechtlichen Regeln unterschiedliche Typen von Regulierungswettbewerb mit unterschiedlichen Funktionsweisen und folglich unterschiedlichen Vorteilen und Problemen entstehen können.[11]

---

[10] Vgl. *Tiebout* (1956), *Siebert / Koop* (1990), *Easterbrook* (1994), *Vanberg / Kerber* (1994), *Sun / Pelkmans* (1995), *Breton* (1996), *Van den Bergh* (1996, 2000), *Bratton / Mc Cahery* (1997), *Sinn* (1997), *Oates* (1999), *Frey / Eichenberger* (1999), *Ogus* (1999), *Trachtman* (2000), *Esty / Gerardin* (2001), *Marciano / Josselin* (2002, 2003), *Heine / Kerber* (2002), *Feld / Kerber* (2006) und *Kerber* (2008).

[11] Für umfassende Kriterienkataloge für die optimale vertikale Allokation von Kompetenzen einerseits sowie die Vorteile und Probleme (verschiedener Typen) von Regulierungswettbewerb andererseits vgl. *Van den Bergh* (1996, 2000), *Kerber / Heine* (2002), *Kerber / Grundmann* (2006) und *Kerber* (2008). Für unterschiedliche Regulierungswettbewerbstypen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein klares Ergebnis der bisherigen empirischen und theoretischen Forschung über solche optimalen Mehr-Ebenen-Rechtssysteme ist, dass gerade keine allgemeinen Empfehlungen über die Überlegenheit von zentralen oder dezentralen Lösungen bzw. Pro oder Contra Regulierungswettbewerb gemacht werden können. Eine konkrete Analyse bezüglich einer bestimmten Art von Regulierung zeigt fast immer, dass es sowohl positive als auch negative Wohlfahrtseffekte bei zentralen und dezentralen Lösungen gibt, ebenso wie in vielen Fällen vom Regulierungswettbewerb gleichzeitig positive und negative Wirkungen ausgehen. Insofern ergeben sich typischerweise erhebliche Trade off-Probleme, wobei die Ergebnisse auch stark von dem jeweiligen Rechtsgebiet bzw. der Art der Regulierung abhängig ist.[12] Für manche Arten von Regulierungen ist eher eine zentralisierte / harmonisierte Lösung zu empfehlen, während für andere Regulierungen dezentrale Lösungen überlegen sind. Bei dezentralen Lösungen ist wiederum nach den verschiedenen kollisionsrechtlichen Regelungen (wie Bestimmungslandprinzip, Herkunftslandprinzip oder freie Rechtswahl) zu differenzieren, da diese zu verschiedenen Formen des Regulierungswettbewerbs führen und folglich andere Wirkungen für die Wohlfahrt des gesamten Mehr-Ebenen-Systems nach sich ziehen. Hieraus folgt, dass sich je nach den analysierten rechtlichen Regeln und Regulierungen sehr unterschiedliche Ausgestaltungen dieser Mehr-Ebenen-Systeme ergeben können, und hieraus kann auch erst die Frage nach der Zweckmäßigkeit des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung als kollisionsrechtliche Regel für einen konkreten Fall beantwortet werden. Im folgenden Abschnitt werden wir aber einige grundsätzliche Inkonsistenzen und Probleme der wechselseitigen Anerkennung aufzeigen, die seine Attraktivität als kollisionsrechtliche Regel generell stark in Zweifel ziehen.

III. Inkonsistenzen und Folgeprobleme der wechselseitigen Anerkennung

Als zentraler Vorteil des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung ist in der Literatur angesehen worden, dass Handelshemmnisse abgebaut werden können, ohne den Weg der Zentralisierung oder Harmonisierung zu gehen. Dies ist ein grundlegendes Missverständnis. Die Einführung des Herkunftslandprinzips führt eindeutig zu einem Verlust der Kompetenz eines Mitgliedstaats, seinen einheimischen Markt zu regulieren. Zwar ist es richtig, dass die Mitgliedstaaten weiter-

in Abhängigkeit von verschiedenen kollisionsrechtlichen Regeln vgl. *Kerber / Budzinski* (2003) sowie *Muir Watt* (2003).

12 Vgl. generell *Esty / Geradin* (2001, 10) und *Kerber* (2008). Für beispielhafte Analysen bzgl. konkreter Rechtsgebiete und Regulierungen vgl. für das Gesellschaftsrecht *Heine* (2003), für das Wettbewerbsrecht *Van den Bergh* (1996), *Kerber* (2003), *Van den Bergh / Camesasca* (2006, 402 – 446) und *Budzinski* (2008), für das (europäische) Vertragsrecht *Kerber / Grundmann* (2006) sowie für Verbraucherschutzregulierungen *Van den Bergh* (2007) sowie weitere Beiträge in *Heine / Kerber* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hin die Kompetenz für entsprechende Regulierungen besitzen, aber diese bezieht sich nicht mehr auf den Markt, sondern nur noch auf die einheimischen Hersteller dieser Produkte. Insoweit in den Mitgliedstaaten unterschiedliche Präferenzen für Regulierungen im Bereich von Verbraucherschutz oder Gesundheitsdienstleistungen bestehen, können diese nach Einführung der wechselseitigen Anerkennung nicht mehr befriedigt werden, was aus föderalismustheoretischer Sicht zu einem klaren Wohlfahrtsverlust führt. Insofern wären die Vorteile des Abbaus von Handelshemmnissen durch die wechselseitige Anerkennung mit diesen Nachteilen der Nichtbefriedigung heterogener Präferenzen der Bürger in den Mitgliedstaaten abzuwägen. Sollen aber die Spielräume für eine Erfüllung heterogener Präferenzen erhalten bleiben, so müsste man bei dem Bestimmungslandprinzip bleiben. Während diese Überlegungen auch klar aus dem oben entwickelten theoretischen Analyserahmen folgen, werden diese Wirkungen in der Diskussion über das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung fast völlig ignoriert (und zwar sowohl in der theoretischen Diskussion als auch in der Binnenmarktdiskussion; einer der wenigen Ausnahmen: *Pelkmans* 2005, 97).

Insofern ist das Argument falsch, dass das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung einen Schutz für die dezentralen Regulierungskompetenzen darstellt. Faktisch ist in der EU das Gegenteil der Fall. Obwohl die EuGH-Rechtsprechung mit ihrer Verwendung einer bedingten wechselseitigen Anerkennung (equivalence of objectives or effects) eigentlich den Spielraum geschützt hat, heterogene Präferenzen in den Mitgliedstaaten durch die Formulierung verschiedener Ziele zu erfüllen, wirken die oben beschriebenen Maßnahmen der regulatorischen wechselseitigen Anerkennung gerade daraufhin, diesen Spielraum faktisch zu verschließen. Während dies in der Binnenmarktliteratur als großer Erfolg gegen alte und neue regulatorische Barrieren gesehen wird (*Pelkmans* 2007), bedeutet dies aber faktisch nichts anderes als eine de facto-Harmonisierung, die unter der Überschrift Durchsetzung der wechselseitigen Anerkennung durchgeführt wird. Führt dieser regulatorische Weg der wechselseitigen Anerkennung nicht zum gewünschten Harmonisierungserfolg, dann kann immer noch die direkte Harmonisierung nach Art. 94, 95 EGV (mit leicht modifizierter qualifizierter Mehrheitsregel) verfolgt werden, die ja gerade auch beim Bestehen unterschiedlicher Regulierungsziele möglich ist.

Eine andere komplexe Problematik folgt aus der sogenannten „umgekehrten Diskriminierung“, die sich aus der Anwendung des Herkunftslandprinzips ergibt: Während nun die Unternehmen aus anderen EU-Mitgliedstaaten ihre Produkte mit den jeweiligen Heimatregulierungen anbieten dürfen, bleiben die einheimischen Unternehmen an die Regulierungen des Importlandes gebunden. Hieraus können sich Wettbewerbsnachteile für die einheimische Industrie ergeben, wenn die ausländischen Regulierungen bspw. über geringere Standards verfügen. Neben der weiter unten näher behandelten Frage eines eventuell dadurch ausgelösten race to the bottom-Prozesses in einem Regulierungswettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten stellen sich vor allem zwei Probleme. Zum einen stellt sich die Frage, wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

überhaupt noch begründet werden kann, weshalb die inländischen Unternehmen die spezifischen inländischen Regulierungen einhalten müssen, wenn auf dem inländischen Markt Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten ihre nach anderen Regulierungen produzierten Waren verkaufen dürfen, da die Regulierungen als gleichwertig angesehen werden. In diesem Fall können nämlich die spezifischen inländischen Regulierungen nicht mehr aus dem Ziel des Verbraucherschutzes begründet werden, sondern werden zu reinen Produzentenregulierungen, für die es aber schwer wird, überzeugende wirtschaftspolitische Begründungen zu finden.[13] Ganz im Gegenteil führen solche Produzentenregulierungen zu dem zweiten Problem, dass die Mitgliedstaaten dazu veranlasst werden, sich bei der Gestaltung dieser Regulierungen von industriepolitischen Überlegungen leiten zu lassen, d. h. solche Regulierungen zu verabschieden, die den einheimischen Unternehmen eine möglichst große internationale Wettbewerbsfähigkeit verschaffen. Bei der näheren Analyse des Regulierungswettbewerbs, der aus der Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung folgt, ist auch explizit darauf abgestellt worden, dass es die einheimische Industrie ist, die auf die Regierungen einwirkt, um die inländischen Regulierungen attraktiver zu gestalten, d. h. die Lobbyinteressen sind die treibende Kraft hinter dieser Art des Regulierungswettbewerbs (*Sun / Pelkmans* 1995). Insofern führt das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung mit der umgekehrten Diskriminierung nicht nur zu einer inkonsistenten und ökonomisch unsinnigen Struktur von Regulierungen, sondern auch zu einer sehr problematischen Tendenz in Richtung auf eine industriepolitisch ausgerichtete Regulierungspolitik. Hiermit wird nochmals zusätzlich die Legitimation der verbleibenden Regulierungskompetenzen der Mitgliedstaaten unterminiert.

Die gravierendsten Bedenken, die regelmäßig gegenüber dem Prinzip der wechselseitigen Anerkennung angeführt wurden, beziehen sich auf die bereits angedeutete Frage, ob dadurch nicht ein verhängnisvoller Regulierungswettbewerb ausgelöst werden könnte, der zu einem wechselseitigen Herunterkonkurrieren von Regulierungsstandards führt (race to the bottom). Diese Frage ist in vielerlei Zusammenhängen ausführlich theoretisch und empirisch untersucht und diskutiert worden.[14] Auch diese Frage ist differenziert zu beantworten, d. h. es hängt von den spezifischen Regulierungen und den konkreten Umständen ab, ob eher problematische race to the bottom-Prozesse oder im Gegenteil positiv zu bewertende race to the top-Prozesse auftreten. So ist gerade in Bezug auf Verbraucherschutzregulierungen argumentiert worden, dass dieselben Informationsasymmetrien, die zwischen Produzenten und Konsumenten auftreten und als Begründung für diese Regulierungen dienen, erneut bei der Frage der Wahl zwischen Verbraucherschutz-

[13] Für eine nähere Diskussion möglicher ökonomischer Begründungen, die aber nur in sehr speziellen Fällen überzeugen können vgl. *Kerber / Van den Bergh* (2008, 456); zur Umwandlung von Verbraucherregulierungen in Produzentenregulierungen durch die wechselseitige Anerkennung vgl. auch *Kerber* (2000).

[14] Vgl. zur Frage von race to the bottom bei Regulierungswettbewerb die Literatur in Fn. 10 sowie speziell zu empirischen Studien *Vogel* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

regulierungen verschiedener Mitgliedstaaten auftreten können, so dass hieraus ein vergleichbares Marktversagen bei einem diesbezüglichen Regulierungswettbewerb folgen würde (*Sinn* 1997). Obwohl vor allem die empirischen Untersuchungen zeigen, dass die Gefahren eines race to the bottom oftmals übertrieben eingeschätzt werden, können race to the bottom-Prozesse selbstverständlich nicht ausgeschlossen werden.

Unsere Argumentation zielt jedoch weniger auf die Wahrscheinlichkeit eines race to the bottom-Prozesses ab als vielmehr darauf, welche kollisionsrechtliche Regel besser geeignet ist, mit dieser Problematik umzugehen. Falls die Verbraucher die Verbraucherregulierungen der Mitgliedstaaten nicht gut einschätzen können, so dass dadurch ein race to the bottom entstehen könnte, dann besteht ein breiter Konsens, dass eine (Mindest-)Harmonisierung die geeignetere Lösung im Vergleich zum Herkunftslandprinzip ist. Ist es jedoch umgekehrt so, dass kein solches Marktversagen auftritt, dann ist das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung der alternativen Regel der freien Rechtswahl unterlegen, die hier bedeuten würde, dass die Unternehmen in der EU bei ihrer Produktion frei zwischen den (als gleichwertig anerkannten) Regulierungen aller Mitgliedstaaten wählen können und diese Produkte überall in der EU verkaufen dürfen. Hieraus würde ein freier Markt für Verbraucherregulierungen entstehen, der über die Reputation dieser Regulierungen bei den Verbrauchern gesteuert würde (evtl. verknüpft mit einer Kennzeichnungspflicht in Bezug auf die verwendeten Regulierungen).[15] Kurz gesagt: Entweder es können race to the bottom-Probleme auftreten, dann ist die wechselseitige Anerkennung einer (Mindest-)Harmonisierung unterlegen, oder solche Probleme spielen keine Rolle, dann ist die freie Rechtswahl dem Prinzip der wechselseitigen Anerkennung überlegen.

IV. Wechselseitige Anerkennung als dynamisches Instrument zur Reallokation von Regulierungskompetenzen

Insgesamt zeigt sich, dass das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung von Regulierungen mit einer Fülle von Problemen behaftet ist. Im Gegensatz zur üblichen Literaturmeinung führt dieses Prinzip nicht zur Bewahrung dezentraler Kompetenzen, sondern entleert und delegitimiert vielmehr die formal weiterbestehenden dezentralen Regulierungskompetenzen. Denn diese beziehen sich nicht mehr auf die inländischen Märkte, sondern nur noch auf die inländischen Produzenten, was zu vielfältigen problematischen Folgewirkungen führen kann. Insbesondere ermöglicht das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung nicht mehr die Befriedigung heterogener Präferenzen durch unterschiedliche Marktregulierungen, so dass diese Vorteile der Dezentralität verlorengehen und nur durch das Beibehalten des Bestimmungslandes verteidigt werden können. Auch in Bezug auf das race to the

[15] Vgl. *Koenig / Braun / Capito* (1999), *Kerber* (2000) und *Kerber / Van den Bergh* (2008, 458 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bottom-Problem entsteht keine stabile Situation, da entweder der Übergang zu einem freien Markt für Regulierungen oder eine Harmonisierungslösung eine überlegenere Lösung darstellt. Insofern ist auch nicht das Herkunftslandprinzip, sondern die freie Rechtswahl die adäquate Regel für den Regulierungswettbewerb.

Ein wesentliches Ergebnis ist somit, dass das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung keine gut geeignete kollisionsrechtliche Regel ist, weil sie nicht zu einer stabilen Allokation von Regulierungskompetenzen innerhalb eines Mehr-Ebenen-Systems von Regulierungen führt, sondern aufgrund dieser Inkonsistenzen und Folgeprobleme eher dynamische Veränderungen in Richtung auf konsistentere und damit stabilere Lösungen auslöst. Solche möglichen stabilen Lösungen stellen insbesondere die Harmonisierung, das traditionelle Bestimmungslandprinzip und ein freier Markt für Regulierungen (mit der kollisionsrechtlichen Regel Rechtswahlfreiheit) dar. Dies legt eine Neuinterpretation der Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung nahe, nämlich es als dynamisches Prinzip anzusehen, das einen Prozess der Reallokation von Regulierungskompetenzen in einem Mehr-Ebenen-System initiiert. In diesem Sinne könnte man die Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung eher als einen Test verstehen: Kann die traditionelle Ausgestaltung der Regulierungskompetenzen, die durch die nationale Regulierungsautonomie und damit das Bestimmungslandprinzip geprägt ist, weiter verteidigt werden oder erweist sich eine andere Verteilung der Regulierungskompetenzen als überlegen?

Falls zur Erhöhung der Wohlfahrt in einem Wirtschaftsraum eine stärkere Integration angestrebt wird, dann ist aus ökonomischer Sicht zu vermuten, dass damit auch die traditionelle Struktur völliger nationaler Regulierungsautonomie nicht mehr optimal ist. Wie kann man aber die alte Verteilung von Regulierungskompetenzen in einem solchen Zwei-Ebenen-System von Regulierungen reformieren? Die naheliegende Lösung wäre zweifellos, dass sich die beteiligten Staaten auf eine neue optimale Struktur von Regulierungskompetenzen einigen. Genau diese politische Verhandlungslösung ist in der Vergangenheit in der EU aber immer wieder gescheitert. Insofern kann die Strategie der Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung durch den EuGH als eine direkte Antwort auf das Versagen der politischen Verhandlungslösung zur Durchsetzung der vier Grundfreiheiten verstanden werden, das eine Situation politischer Blockade aufbrechen soll. Aus dieser Perspektive liegt der entscheidende Punkt nicht darin, dass die wechselseitige Anerkennung die richtige Lösung zum Abbau von Handelshemmnissen ist, sondern dass die Einführung eines Tests auf die Möglichkeit wechselseitiger Anerkennung einen dynamischen Prozess auslöst, der (hoffentlich) zu einer besseren Allokation von Regulierungskompetenzen in einem solchen Zwei-Ebenen-System von Regulierungen führt.[16]

[16] Ein vergleichbarer Prozess hat später auch im Bereich der Niederlassungsfreiheit stattgefunden. Hier haben die Entscheidungen des EuGH in den Fällen „Daily Mail“, „Centros“, „Überseering“ und „Inspire Art“ zu einer faktischen wechselseitigen Anerkennung nationa-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sowohl die gerichtliche als auch die regulatorische Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung kann als eine Methode zur Reallokation der Regulierungskompetenzen verstanden werden. Die Vorgehensweise des EuGH in der Cassis de Dijon-Rechtsprechung ist dabei ökonomisch leicht nachzuvollziehen: Gibt es gute Gründe dafür, warum ein Mitgliedstaat auf die Einhaltung seiner spezifischen Regulierungen besteht oder sind die Regulierungen des Exportstaates in ihren Zielen und Wirkungen so gleichwertig, dass den Nachteilen aus den Handelshemmnissen keine vergleichbar großen Vorteile aus der Regulierungsautonomie der Mitgliedstaaten gegenüberstehen? Ist dies nicht der Fall, dann gilt weiterhin das Bestimmungslandprinzip, wobei die zusätzlichen Kriterien eines Gemeinwohlziels sowie der Notwendigkeit und der Verhältnismäßigkeit der nationalen Regulierung zur Erreichung dieses Ziels als Ausdruck einer weiteren Optimierung des Trade offs zwischen den Vorteilen der dezentralen Regulierungskompetenz und den Nachteilen aus den Handelshemmnissen verstanden werden können. In den letzten drei Jahrzehnten seit der Cassis de Dijon-Entscheidung sind im Rahmen einer schrittweisen Durchsetzung aller vier Grundfreiheiten auf diese Weise eine Fülle von nationalen Regulierungen auf ihre Gleichwertigkeit getestet worden, was faktisch zur Notwendigkeit einer umfassenden Rechtfertigung aller dieser Regulierungen und damit einer Fülle von Reformen geführt hat. Während die gerichtliche wechselseitige Anerkennung zwar zu einem Übergang vom Bestimmungslandzum Herkunftslandprinzip führen kann, kann sie jedoch nicht (oder nur begrenzt) (Mindest-)Harmonisierungen oder gar einen freien Markt für Regulierungen einführen. Insofern ist die gerichtliche Anwendung der wechselseitigen Anerkennung nicht ausreichend, um eine umfassende Reallokation von Regulierungskompetenzen in einem solchen Zwei-Ebenen-System wie in der EU vorzunehmen. Insofern sind zweifellos auch Regeln notwendig, die zu einer direkten (Mindest-)Harmonisierung führen können (wie in Art. 94, 95 EGV) sowie Maßnahmen der regulatorischen Anwendung der wechselseitigen Anerkennung, die bspw. den Spielraum der Wiedereinführung regulatorischer Handelshemmnisse beschränken.

Eine völlig andere Frage ist aber, ob die dabei insgesamt in der EU entstandene neue Allokation von Regulierungskompetenzen tatsächlich aus ökonomischer Perspektive verteidigt werden kann. Es gibt eine breite Diskussion darüber, ob es in den letzten 20 Jahren nicht zu einer zu starken Harmonisierung von Regulierungen bzw. Zentralisierung von Regulierungskompetenzen gekommen ist. Mögliche Beispiele sind dabei insbesondere die vielfältigen Regulierungen, die sich aus dem Verbraucherschutz rechtfertigen (*Van den Bergh* 2007). Ohne dies in diesem Beitrag hier näher diskutieren zu können, sind wir der Meinung, dass bei der Frage nach der Notwendigkeit von Harmonisierung oft zu einseitig auf den Aspekt des Abbaus von Handelshemmnissen zur Verwirklichung des Binnenmarktes abgestellt worden ist und zu wenig die vielfältigen anderen Vorteile von dezentralen Lösun-

len Gesellschaftsrechts geführt (Übergang von der sog. Sitztheorie zur Gründungstheorie). Vgl. *Heine* (2003) und *Röpke / Heine* (2005).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen berücksichtigt wurden. Wir sind der Auffassung, dass die in diesem Abschnitt herausgearbeiteten Missverständnisse über die Wirkungsweise des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung, insbesondere über seine die dezentralen Kompetenzen bewahrende Funktion, dazu beigetragen haben könnten, dass zu starken Harmonisierungs- und Zentralisierungstendenzen nicht frühzeitiger entgegengetreten wurde.

C. Zur Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung auf globaler Ebene

Inwiefern ist aufgrund unserer Analyse der Wirkungsweise des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung innerhalb der EU seine Einführung auf der globalen Ebene zu empfehlen? Inwieweit kann die EU hierfür ein Vorbild sein? Oder anders gefragt: Was sollte bei dem Versuch, das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung auch auf globaler Ebene zum Abbau von Handelshemmnissen zu benutzen, beachtet werden? Im Folgenden sollen zumindest ein paar Folgerungen skizziert werden, die aus unseren Untersuchungsergebnissen folgen.

Auch auf globaler Ebene wäre die schlichte Einführung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung als kollisionsrechtliche Regel nicht die eigentliche Lösung. Denn auch hier würde es zu ähnlichen Inkonsistenzen und ihren Folgeprobleme kommen. Müssten die Regulierungen wechselseitig anerkannt werden, so würden in gleicher Weise nationale Regulierungskompetenzen verlorengehen und folglich unterschiedliche Regulierungspräferenzen nicht erfüllt werden. Es würden in gleicher Weise Probleme der umgekehrten Diskriminierung auftreten, ebenso wie die daraus folgenden Anreize für industriepolitische Erwägungen bei der Weiterentwicklung der nationalen Regulierungen. Auch auf globaler Ebene würde sich die Problematik stellen, dass bei der Existenz von race to the bottom-Prozessen entweder (Mindest-)Harmonisierungen oder bei deren Nichtexistenz die freie Wahl von Regulierungen die relativ geeignetere Regelung der Regulierungskompetenzen in einem solchen globalen Mehr-Ebenen-System von Regulierungen wäre (im Vergleich zum Herkunftslandprinzip). Bei einem Nachdenken über eine stärkere Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung sollte man sich somit darüber im Klaren sein, dass die Funktion dieses Prinzips primär in der systematischen Infragestellung und Reallokation der bisherigen nationalen Regulierungskompetenzen besteht, d. h. dass es einen Test darstellt, ob die bisherige Verteilung der Regulierungskompetenzen noch verteidigbar ist oder eine neue bessere Lösung gesucht werden muss. Ähnlich wie in der EU kann dies zur Beibehaltung der bisherigen nationalen Regulierungskompetenzen führen oder auf eine de facto-Harmonisierung der Regulierung bzw. ein wettbewerbliches System von Regulierungen hinauslaufen. Auch würde das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung nicht zu einer Bewahrung dezentraler Regulierungskompetenzen oder zu einem funktionsfähigen Regulierungswettbewerb führen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Allerdings bestehen auf der globalen Ebene völlig andere institutionelle Bedingungen für das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung als in der EU. Zwar ist nicht auszuschließen, dass ein WTO Panel oder der Appellate Body versucht, ein Kriterium der Gleichwertigkeit von Regulierungen zu entwickeln, diese Organe haben jedoch keine auch nur halbwegs mit dem EuGH vergleichbare Legitimation noch Durchsetzungsfähigkeit, um eine (der Cassis de Dijon-Rechtsprechung zur Durchsetzung der vier Grundfreiheiten in der EU) vergleichbare Entwicklung zur Redefinition nationaler Regulierungskompetenzen innerhalb des Welthandelsregimes in Gang zu setzen. Trotzdem sollten die langfristigen Perspektiven einer solchen „gerichtlich" initiierten Dynamik zur Reallokation von Regulierungskompetenzen nicht unterschätzt werden (*Trachtman* 2006). Noch schwieriger erscheinen die Möglichkeiten einer vergleichbaren regulatorischen Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung, die einen erheblichen gemeinsamen politischen Willen der Staaten voraussetzt. Auch die direkte Harmonisierung von Regulierungen als naheliegende Möglichkeit der Reallokation von Regulierungskompetenzen ist in dem schwachen institutionellen Gefüge der WTO mit den unterschiedlichen Interessen und der Notwendigkeit einstimmiger Entscheidungen ein schwer gangbarer Weg.[17] Deshalb ist es auch nicht überraschend, dass die Staaten – in einer Art bottom up-Prozess – durch Mutual Recognition Agreements solche Reallokationen von Regulierungskompetenzen bilateral (oder in kleinen Gruppen) politisch aushandeln. Auf die Problematik eines solchen Flickenteppichs von Neuregelungen von Regulierungskompetenzen zwischen den einzelnen Staaten wurde bereits kurz hingewiesen. Allerdings ist es aber gerade diese Schwäche der politischen Ebene, die auf der globalen Ebene vor den in der EU beobachtbaren (oft zu weitgehenden) Zentralisierungs- und Harmonisierungstendenzen schützt. Es sollte deutlich geworden sein, dass die institutionellen Bedingungen für die Einführung der wechselseitigen Anerkennung auf der globalen Ebene von denen innerhalb der EU weit entfernt sind, so dass eine direkte Übertragung des europäischen Mutual Recognition-Regimes nicht möglich ist.

Wie kann dann mit dem Prinzip der wechselseitigen Anerkennung auf globaler Ebene umgegangen werden? Im Folgenden können nur einige Hinweise bezüglich weiterer Forschungsperspektiven gegeben werden. Aus der Perspektive der ökonomischen Theorie ist primär auf die (in Abschnitt B.II diskutierte) Frage nach der optimalen Allokation (und Spezifizierung) von Regulierungskompetenzen in einem globalen Mehr-Ebenen-System von Regulierungen abzustellen. Hierzu ist neben der Außenhandelstheorie vor allem auch auf die ökonomische Theorie des Rechtsföderalismus zurückzugreifen, die eine Fülle von theoretischen und empirischen Erkenntnissen über Vor- und Nachteile von zentralen und dezentralen Regulierungskompetenzen bieten kann. Insbesondere sind auch die Vorteile und Probleme eventueller Regulierungswettbewerbsprozesse zu berücksichtigen, die in Abhängigkeit von Dezentralisierungsgrad und den spezifischen kollisionsrechtlichen

[17] Sehr interessant ist allerdings, dass es in manchen Bereichen im Umweg über „private regulation" durchaus gelungen ist, zu faktisch einheitlichen Regulierungen zu gelangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Regeln auftreten können. Nur aus einer solchen Gesamtanalyse aller Vor- und Nachteile für die Wohlfahrt (und evtl. weiterer normativer Ziele) kann die optimale Struktur der Regulierungskompetenzen inklusive der adäquaten kollisionsrechtlichen Regeln für eine solche globale Mehr-Ebenen-Ordnung abgeleitet werden. Hieraus würde sich dann auch ergeben, ob sich in den jeweiligen Regulierungsbereichen tatsächlich das Prinzip der wechselseitigen Anerkennung als beste Regel erweist oder ob – wie wir für die meisten Fälle vermuten – eher andere Regeln überlegen sind. Konkret bedeutet eine solche Gesamtanalyse vor allem, dass die Wohlfahrtsverluste durch nicht-tarifäre Handelshemmnisse, die durch dezentrale Regulierungskompetenzen auftreten können, nur ein (unter Umständen kleiner) Teil der relevanten Wohlfahrtseffekte sind und damit mit anderen Wohlfahrtswirkungen, die aus der Unterschiedlichkeit von Regulierungen folgen, abzuwägen sind. Diese Einbeziehung aller Vor- und Nachteile von Zentralität und Dezentralität ist bei der Frage der Integration von Märkten durch Abbau von Handelshemmnissen immer systematisch zu berücksichtigen, sowohl innerhalb der EU als auch auf globaler Ebene. Insofern sollte eine ökonomische Theorie der wirtschaftlichen Integration nicht nur aus der traditionellen Außenhandelstheorie bestehen, sondern auch die Erkenntnisse der ökonomischen Föderalismustheorie mit einbeziehen.

Ein weiterer spannender Ausgangspunkt für die weitere Forschung stellt die in den letzten Jahren entstandene Literatur zu sog. „Managed Mutual Recognition Regimes“ dar.[18] In dieser (primär juristischen) Literatur ist ein komplexer analytischer Rahmen entwickelt worden, mit dem vor allem die Vielfalt der Anwendung des Prinzips der wechselseitigen Anerkennung wesentlich klarer und realistischer abgebildet und analysiert werden kann als in der europäischen Mutual Recognition-Diskussion, die sehr einseitig vom Binnenmarktziel geprägt ist. Insbesondere versteht sich diese Literatur primär als ein Beitrag zur Global Governance und nicht nur zum Abbau von Handelsbarrieren im traditionellen Sinne. „The diffusion of mutual recognition regimes partakes in shaping a system of global subsidiarity that rejects (or at least does not unquestionably accept) the temptations of centralization and hierarchical constitutionalization of global economic relations“ (*Nicolaidis / Shaffer* 2005, 263). Insofern ist die Zielrichtung relativ nahe an der hier entwickelten Perspektive einer adäquaten globalen Mehr-Ebenen-Ordnung. Wichtiger Ausgangspunkt ist, dass die wechselseitige Anerkennung immer nur unter Bedingungen erfolgt, wobei die Managementdimension gerade in der Formulierung der Bedingungen bzw. der Reichweite (einschl. der Ausnahmen) der wechselseitigen Anerkennung besteht: „In this sense, mutual recognition regimes are always ‚managed,‘ and thus differ from a pure ‚free trade‘ model by involving a (often highly) political process of assessment of mutual compatibility between national systems of governance“ (*Nicolaidis / Shaffer* 2005, 264 f.). In dieser Literatur wird zum einen die wechselseitige Anerkennung als eine Form der konsensualen extraterrito-

[18] Vgl. *Nicolaidis* (2005), *Nicolaidis / Shaffer* (2005) und *Trachtman* (2006) mit weiterer Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rialen Anwendung von Recht und als alternative Regel zum Bestimmungslandprinzip (National Treatment) und zur Harmonisierung gesehen und die existierenden Mutual Recognition Regime werden daraufhin analysiert. Zum anderen wird klar gesehen, dass es (1) hierbei auch um die Frage der Abwägung mit dezentralen Regulierungskompetenzen (und den damit jeweils verbundenen politischen Zielen) geht und (2) eine „essential harmonisation" als Voraussetzung für die Anwendung der wechselseitigen Anerkennung anzusehen ist (*Trachtman* 2006). In dieser Literatur zur wechselseitigen Anerkennung besteht folglich ein größeres Problembewusstsein für Fragen von Zentralität und Dezentralität, gleichzeitig aber sind diese Beiträge auch nicht von den (hier aufgezeigten) Missverständnissen über wechselseitige Anerkennung gefeit. Trotzdem würde eine Verknüpfung des in dieser Literatur zu „Managed Mutual Recognition Regimes" entwickelten differenzierten Analyserahmens mit der oben skizzierten ökonomischen Theorie des Rechtsföderalismus und einer dynamischen Interpretation der Wirkung von wechselseitiger Anerkennung unseres Erachtens eine fruchtbare Forschungsperspektive für die Weiterentwicklung der globalen Mehr-Ebenen-Wirtschaftsordnung darstellen.

Literatur

Bartels, L. (2005): The Legality of the EC Mutual Recognition Clause under WTO Law, Journal of International Economic Law 8, 691 – 720.

Basedow, J. / *Kono,* T. (Hrsg.) (2006): An Economic Analysis of Private International Law, Tübingen: Mohr Siebeck.

Bratton, W. W / *McCahery,* J. A. (1997): The New Economics of Jurisdictional Competition: Devolutionary Federalism in a Second-Best World, The Georgetown Law Journal 86, 201 – 278.

Breton, A. (1996): Competitive Governments. An Economic Theory of Politics and Public Finance, Cambridge: Cambridge University Press.

Budzinski, O. (2008): The Governance of Global Competition. Competence Allocation in International Competition Policy, Cheltenham: Edward Elgar.

Chen, M. X. / *Mattoo,* A. (2004): Regionalism of Standards: Good or Bad for Trade? (mimeo 2004)

Easterbrook, F. H. (1994): Federalism and European Business Law, International Review of Law and Economics 14, 125 – 132.

Esty, D. C. / *Geradin,* D. (Hrsg.) (2001): Regulatory Competition and Economic Integration, Comparative Perspectives, Oxford: Oxford University Press.

Feld, L. P. / *Kerber,* W. (2006): Mehr-Ebenen-Jurisdiktionssysteme: Zur variablen Architektur von Integration, in: Uwe Vollmer (Hrsg.), Ökonomische und politische Grenzen von Wirtschaftsräumen, Berlin: Duncker & Humblodt, 109 – 146.

Frey, B. / *Eichenberger,* S. R. (1999): The New Democratic Federalism for Europe, Cheltenham: Edward Elgar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Heine, K. (2003): Regulierungswettbewerb im Gesellschaftsrecht. Zur Funktionsfähigkeit eines Wettbewerbs der Rechtsordnungen im europäischen Gesellschaftsrecht, Berlin: Duncker & Humblot.

Heine, K. / *Kerber,* W. (2002): European Corporate Laws, Regulatory Competition and Path Dependence, European Journal of Law and Economics 13, 43 – 71.

– (Hrsg.) (2007): Zentralität und Dezentralität von Regulierung in Europa, Stuttgart: Lucius & Lucius.

Héritier, A. / *Stolleis,* M. / *Scharpf,* F. W. (Hrsg.) (2004): European and International Regulation after the Nation State. Different Scopes and Multiple Levels, Baden-Baden: Nomos.

Kerber, W. (2000), Interjurisdictional Competition within the European Union, Fordham International Law Journal 23, S217 – S249.

– (2003): An International Multi-Level System of Competition Laws: Federalism in Antitrust, in: Drexl, J. (Hrsg.), The Future of Transnational Antitrust – From Comparative to Common Competition Law, Bern u. a.: Kluwer, 269 – 300.

– (2008): European System of Private Laws: An Economic Perspective, in: Cafaggi, F. und H. Muir Watt (Hrsg.), The Making of European Private Law, Cheltenham: Edward Elgar, 64 – 97.

Kerber, W / *Budzinski,* O. (2003): Towards a Differentiated Analysis of Competition of Competition Laws, ZWeR – Journal of Competition Law 1, 411 – 448.

Kerber, W. / *Heine,* K. (2002): Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen aus ökonomischer Sicht, in: Ott, C. und H.-B. Schäfer (Hrsg.), Vereinheitlichung und Diversität des Zivilrechts in transnationalen Wirtschaftsräumen, Tübingen: Mohr Siebeck, 167 – 194.

Kerber, W. / *Grundmann,* S. (2006): An Optional European Contract Law Code: Advantages and Disadvantages, European Journal of Law and Economics 21, 215 – 236.

Kerber, W. / *Van den Bergh,* R. (2008): Mutual Recognition Revisited: Misunderstandings, Inconsistencies, and a Suggested Reinterpretation, Kyklos 61, 447 – 465.

Koenig, C. / *Braun,* J.-D. / *Capito,* R. (1999): Europäischer Systemwettbewerb durch Wahl der Rechtsregeln in einem Binnenmarkt für mitgliedstaatliche Regulierungen, Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht, 401 ff.

Marciano, A. / *Josselin,* J. M. (Hrsg.) (2002): The Economics of Harmonizing European Law, Cheltenham: Edward Elgar.

Marciano, A. / *Josselin,* J. M. (Hrsg.) (2003): From Economic to Legal Competition. New Perspectives on Law and Institutions in Europe, Cheltenham: Edward Elgar.

Marks, G. / *Hooghe,* L. / *Blank,* K. (1996): European Integration from the 1980s: State-Centric v. Multi-level Governance, Journal of Common Market Studies 34, 341 – 378.

Muir Watt, H. (2003): Choice of Law in Integrated and Interconnected Markets: A Matter of Political Economy, The Columbia Journal of European Law 9, 383 – 409.

Nicolaidis, K. (2005): Globalization with Human Faces: Managed Mutual Recognition and the Free Movement of Professionals, in: F. Kostoris Padoa Schioppa (Hrsg.), The Principle of Mutual Recognition in the European Integration Process, Basingstoke: Palgrave MacMillan, 129 – 189.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nicolaidis, K. / *Shaffer,* G. (2005): Transnational Mutual Recognition Regimes: Governance without Global Government, Law and Contemporary Problems, 68 (3&4), 263 – 317.

Oates, W. E. (1999): An Essay on Fiscal Federalism, Journal of Economic Literature 37, 1120 – 1149.

Ogus, A. (1999): Competition between National Legal Systems: A Contribution of Economic Analysis to Comparative Law, International and Comparative Law Quarterly 48, 405 – 418.

Parisi, F. / *Ribstein,* L. E. (1998): Choice of Law, in: Peter Newman (Hrsg.), The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, Vol.1, London: MacMillan, 236 – 241.

Pelkmans, J. (2005): Mutual Recognition in Goods and Services: An Economic Perspective, in: F. Kostoris Padoa Schioppa (Hrsg.), The Principle of Mutual Recognition in the European Integration Process, Basingstoke: Palgrave MacMillan, 85 – 128.

– (2007): Mutual Recognition in Goods. On Promises and Disillusions, Journal of European Public Policy 14, 699 – 716.

Röpke, K. / *Heine,* K. (2005): Vertikaler Regulierungswettbewerb und europäischer Binnenmarkt – die Europäische Aktiengesellschaft als supranationales Rechtsangebot, ORDO 56, 157 – 185.

Shaffer, G. (2002): Reconciling Trade and Regulatory Goals. The Prospects and Limits of New Approaches to Transatlantic Governance through Mutual Recognition and Safe Harbor Agreements, Columbia Journal of European Law 9, 29 – 77.

Siebert, H. / *Koop,* M. J. (1990): Institutional Competition. A Concept for Europe?, Aussenwirtschaft 45, 439 – 462.

Sinn, H. W. (1997): The Selection Principle and Market Failure in Systems Competition, Journal of Public Economics 88, 247 – 274.

Streit, M. / *Mussler,* W. (1995): Wettbewerb der Systeme und das Binnenmarktprogramm der Europäischen Union, in: L. Gerken (Hrsg.), Europa zwischen Ordnungswettbewerb und Harmonisierung, Berlin: Springer, 75 – 107.

Sun, J.-M. / *Pelkmans,* J. (1995): Regulatory Competition in the Single Market, Journal of Common Market Studies 33, 67 – 89.

Tiebout, C. M. (1956): A Pure Theory of Local Expenditures, Journal of Political Economy 64, 416 – 424.

Trachtman, J. P. (2000): Regulatory Competition and Regulatory Jurisdiction, Journal of International Economic Law 3, 331 – 348.

– (2006): Embedding Mutual Recognition at the WTO, available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=923903.

Vanberg, V. / *Kerber,* W. (1994): Institutional Competition Among Jurisdictions: An Evolutionary Approach, Constitutional Political Economy 5, 193 – 219.

Van den Bergh, R. (1996): Economic Criteria for Applying the Subsidiarity Principle in the European Community: The Case of Competition Policy, International Review of Law and Economics 16, 363 – 383.

– (2000): Towards an Institutional Legal Framework for Regulatory Competition in Europe, Kyklos 53, 435 – 466.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (2007): The Uneasy Case for Harmonising Consumer Law, in: Heine, K. und W. Kerber (Hrsg.), Zentralität und Dezentralität von Regulierung in Europa, Stuttgart: Lucius & Lucius: 183 – 205.

Van den Bergh, R. / *Camesasca,* P. D. (2006): European Competition Law and Economics: A Comparative Perspective, London: Thomson, 402 – 446.

Vogel, D. (1995): Trading Up: Consumer and Environmental Regulation in the Global Economy, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Weiler, J. H. H. (2005): Mutual Recognition, Functional Equivalence and Harmonization in the Evolution of the European Common Market and the WTO, in: F. Kostoris Padoa Schioppa (Hrsg.), The Principle of Mutual Recognition in the European Integration Process, Basingstoke: Palgrave MacMillan, 25 – 84.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Autoren und Herausgeber

Baake, Pio, PD Dr., Humboldt Universität zu Berlin

Belke, Ansgar, Prof. Dr., Universität Duisburg-Essen

Brümmer, Bernhard, Prof. Dr., Georg-August-Universität, Göttingen

Helmedag, Fritz, Prof. Dr., Technische Universität, Chemnitz

Kerber, Wolfgang, Prof. Dr., Philipps-Universität, Marburg

Koester, Ulrich, Prof. em. Dr., Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Möschel, Wernhard, Prof. Dr., Eberhard Karls Universität, Tübingen

Ohr, Renate, Prof. Dr., Georg-August-Universität, Göttingen

Orth, Walter, Universität zu Köln

Schmidt, André, Prof. Dr., Universität Witten / Herdecke

Sesselmeier, Werner, Prof. Dr., Universität Koblenz-Landau

Setzer, Ralph, Dr., Deutsche Bundesbank, Frankfurt / Main

Van den Bergh, Roger, Prof. Dr., Erasmus Universität, Rotterdam

Wey, Christian, Prof. Dr., DIW Berlin, Technische Universität, Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52984-1 | Generated on 2025-12-20 11:11:45
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/