

Gründungen stabilisieren den Arbeitsmarkt



Bericht von Michael Fritsch, Alexander Kritikos und Katharina Pijnenburg

Unternehmensgründungen nehmen zu,
wenn die Konjunktur abflaut

3

Interview mit Alexander Kritikos

»Die Förderung von Gründungen braucht mehr
Kontinuität«

9

Bericht von Elke Holst und Lea Kröger

Frauen tragen immer mehr zum gemeinsamen Verdienst
in Partnerschaften bei

10

Am aktuellen Rand Kommentar von Marcel Fratzscher

Die Debatte um Managergehälter: Worum es gehen sollte

16



DIW Berlin – Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e. V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
80. Jahrgang
20. März 2013



Jede Woche liefert der Wochenbericht einen unabhängigen Blick auf die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland und der Welt. Der Wochenbericht richtet sich an Führungskräfte in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft – mit Informationen und Analysen aus erster Hand.

Wenn Sie sich für ein Abonnement interessieren, können Sie zwischen den folgenden Optionen wählen:

Jahresabo zum Vorzugspreis: Der Wochenbericht zum Preis von 179,90 Euro im Jahr (inkl. MwSt. und Versand), gegenüber dem Einzelpreis von 7 Euro sparen Sie damit mehr als 40 Prozent.

Studenten-Abo: Studenten können den Wochenbericht bereits zum Preis von 49,90 Euro im Jahr abonnieren.

Probe-Abo: Sie möchten den Wochenbericht erst kennenlernen? Dann testen Sie sechs Hefte für nur 14,90 Euro.

Bestellungen richten Sie bitte an den

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74, 77649 Offenburg
Tel. (01805) 9 88 88, 14 Cent./min.
leserservice@diw.de

Weitere Fragen?

DIW Kundenservice:
Telefon (030) 89789-245
kundenservice@diw.de

Abbestellungen von Abonnements
spätestens sechs Wochen vor Laufzeitende

Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake
Dr. Ferdinand Fichtner
Marcel Fratzscher, Ph.D.
Prof. Dr. Martin Gornig
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Karsten Neuhoff, Ph.D.
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Sabine Fiedler
Dr. Kurt Geppert

Redaktion

Kurt Geppert

Lektorat

Karl Brenke
Dr. Markus M. Grabka

Textdokumentation

Lana Stille

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-89789-249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805 - 19 88 88, 14 Cent./min.
ISSN 0012-1304

Gestaltung

Edenspiekermann

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit Quellen-
angabe und unter Zusendung eines
Belegexemplars an die Serviceabteilung
Kommunikation des DIW Berlin
(kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.

RÜCKBLende: IM WOCHENBERICHT VOR 50 JAHREN

Das Sozialprodukt im vierten Quartal und im Jahre 1962

Auch im Jahre 1963 wird die öffentliche Nachfrage die entscheidende Bestimmungsgröße des gesamtwirtschaftlichen Geschehens bleiben. Die gelegentlich als optimistisch empfundenen Ansätze für die Entwicklung der Gesamtwirtschaft im „Wirtschaftsbericht“ der Bundesregierung sind durchaus gerechtfertigt, wenn die Sekundarwirkungen der bisherigen Ausgaben anhalten und wenn – wie zu erwarten – die Dringlichkeit der öffentlichen Aufgaben sich auch weiterhin gegenüber anderen Erwägungen durchzusetzen vermag. Allerdings hat sich weder 1962 (die Auswirkung der unterschiedlichen Ernten einmal abgezogen) die Steigerung der gesamtwirtschaftlich relevanten Preisindizes vermindert, noch sollten darauf 1963 große Hoffnungen gesetzt werden. Im Gegensatz zum realen Wachstum hat die Preisentwicklung bisher kaum auf Schwankungen in der Nachfrageintensität (z. B. im Verlauf des Jahres 1962) reagiert. Auch die These von einer Zeitverzögerung zwischen Boom und Preisauftrieb, Normalisierung und Preisstabilität, Rezession und Preissenkung, mit der man diese Fakten – traditionellen Vorstellungen entsprechend – erklären zu können glaubt, ist bisher nicht bewiesen worden. Sie sollte daher einer expansiven Politik nicht im Wege stehen, von der mit Sicherheit kurzfristig die Verhinderung eines Konjunkturrückschlages und langfristig stärkeres Wachstum erwartet werden können. Sicherlich ließe sich ein größeres Maß an Preisstabilität in der augenblicklichen Situation herstellen. Solange aber Preissteigerungen als wirtschaftspolitisches Instrument zur Konservierung der Position bestimmter Anbietergruppen benutzt werden, müßten alle globalen auf Preissenkung gerichteten Maßnahmen derart stark dosiert sein, daß das reale Wachstum erheblich darunter leiden würde.

aus dem Wochenbericht Nr. 12 vom 22. März 1963

Unternehmensgründungen nehmen zu, wenn die Konjunktur abflaut

Von Michael Fritsch, Alexander Kritikos und Katharina Pijnenburg

Führen wirtschaftliche Rezessionen und hohe Arbeitslosigkeit zu mehr Gründungen oder machen sich Menschen eher in Phasen wirtschaftlicher Prosperität selbständig? In jüngerer Zeit hatte eine Unterauslastung der volkswirtschaftlichen Kapazitäten eher stimulierende, ein Konjunkturaufschwung dagegen tendenziell dämpfende Effekte auf die Gründungsaktivitäten. Einen noch stärkeren Einfluss hat das Niveau der Arbeitslosigkeit: Eine hohe Arbeitslosenquote geht einher mit relativ vielen Gründungen; in Phasen niedriger Arbeitslosigkeit ist das Gründungsgeschehen besonders schwach. Insgesamt geben die Analysen klare Hinweise darauf, dass sich Veränderungen bei den Gründungsaktivitäten entgegengesetzt zur konjunkturellen Entwicklung vollziehen.

Der Einstieg neuer Unternehmer in den Markt trägt erheblich dazu bei, dass sich Volkswirtschaften weiterentwickeln und wachsen. Neue Unternehmen beleben das Innovationsgeschehen, treiben die Produktivität voran und schaffen Arbeitsplätze. Angesichts der Bedeutung von Gründungen für die wirtschaftliche Entwicklung stellt sich die Frage, ob und in welcher Form das Gründungsgeschehen durch die jeweilige konjunkturelle Situation beeinflusst wird.

In dieser Hinsicht werden zwei Hypothesen diskutiert. Die sogenannte *Pull-Hypothese* besagt, dass in einer Phase der Prosperität besonders viele Erfolg versprechende unternehmerische Gelegenheiten entstehen und genutzt werden, und dass hierdurch eine größere Zahl an Gründungen induziert wird. In diesem Fall würden zusätzliche Gründungen prozyklisch auf das gesamtwirtschaftliche Geschehen wirken. Im Gegensatz dazu lässt die *Push-Hypothese* erwarten, dass die Zahl der Gründungen in Phasen hoher Arbeitslosigkeit steigt, weil es gerade in solchen Zeiten an Möglichkeiten für eine abhängige Beschäftigung mangelt. Gründungen würden dann eher antizyklische Effekte haben. Von Interesse ist dabei der Zusammenhang zwischen Gründungen und den wichtigsten konjunkturellen Indikatoren wie Bruttoinlandsprodukt, Arbeitslosigkeit und Zinsniveau.

Welcher der zuvor genannten Effekte überwiegt, ist für die Wirtschaftspolitik von erheblicher Bedeutung. Denn ein antizyklischer Verlauf des Gründungsgeschehens könnte stabilisierende Kräfte auf Wachstum und Beschäftigung entfalten, dagegen wirkt sich Prozyklizität eher destabilisierend auf Konjunkturschwankungen aus. Dieser Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und Zahl der Gründungen in Deutschland wird hier erstmalig für die Periode 1997 bis 2010 untersucht,¹ einen Zeitraum also, der verschiedene Jahre

¹ Zu einer ausführlichen Darstellung siehe Fritsch, M., Kritikos, A., Pijnenburg, K. (2013): Business Cycles, Unemployment and Entrepreneurial Entry – First Evidence from Germany. Discussion Paper 1281, DIW Berlin.

starker Aufschwünge wie 2000, 2006 und 2010, aber auch die schwerwiegenden wirtschaftlichen Einbrüche in den Jahren 2003 und 2009 umfasst.²

Warum die Konjunktur das Gründungsgeschehen beeinflussen kann

Das Gründungsgeschehen kann von mehreren makroökonomischen Faktoren beeinflusst werden. Auf der einen Seite gibt es die Verfechter eines prozyklischen Zusammenhanges zwischen Konjunkturverlauf und Gründungsgeschehen.³ Danach stimulieren in Boom-Perioden ein positives Investitionsumfeld, zunehmende Nachfrage und verbreiteter Optimismus über die zukünftige Entwicklung der Wirtschaft den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit (sogenannte Opportunity-Entrepreneure). Spiegelbildlich lässt diese Argumentation erwarten, dass in Phasen zurückgehender Wirtschaftsleistung Gründungen durch die relativ hohe Investitionsunsicherheit eher erschwert und daher negativ beeinflusst werden.

Daneben kann es allerdings auch andere Ursachen für Gründungen geben.⁴ So dürften sich Personen dann häufiger für einen Eintritt in die unternehmerische Selbstständigkeit entscheiden, wenn das erwartete Einkommen aus den geplanten unternehmerischen Aktivitäten das aktuelle Einkommen übersteigt. Folglich sollte in Zeiten schwacher oder rückläufiger Wirtschaftsleistung ein relativ geringes Einkommen beziehungsweise ein hohes Niveau an drohender oder tatsächlich eingetretener Arbeitslosigkeit zu verstärkten Gründungsaktivitäten führen (sogenannte Necessity-Entrepreneure). Analog hierzu sollte die Gründungsrate in Boom-Perioden niedriger ausfallen, da vermehrt Möglichkeiten für eine abhängige Beschäftigung mit entsprechend attraktiven Alternativeinkünften bestehen. Sollten diese Kräfte überwiegen, ergibt sich ein antizyklischer Verlauf des Gründungsgeschehens.

Ein weiteres Argument für einen solchen antizyklischen Verlauf folgt aus der üblichen Entwicklung des Zinsniveaus während des Zyklus. In Phasen schwachen Wirtschaftswachstums sind die Zinsen eher niedrig; dies schafft günstige Finanzierungsbedingungen und erleichtert die Investitionsentscheidungen zukünftiger

Unternehmer. Im Gegenzug führen höhere Zinsen in Phasen der Hochkonjunktur zu einem Anstieg der Gründungskosten, was potentielle Unternehmer vom Schritt in die Selbstständigkeit abhalten könnte. Wie sich Wachstum, Arbeitslosigkeit und Zinsniveau insgesamt auf das Gründungsgeschehen auswirken und welche pro- oder antizyklischen Kräfte überwiegen, kann nicht theoretisch, sondern nur empirisch geklärt werden.

Gewerbeanmeldungen als Indikator für Trends im Gründungsgeschehen

Dem Zusammenhang zwischen Wachstum, Beschäftigung und Gründungen wurde für andere Länder (etwa Finnland, Italien und Großbritannien) in verschiedenen Studien nachgegangen.⁵ Da meist keine ausreichend langen Zeitreihen zu Gründungen vorlagen, wurden dabei in der Regel Veränderungen in der Zahl der Unternehmen analysiert, also die Differenz zwischen Gründungen und Schließungen. In der vorliegenden Studie werden dagegen nicht solche Nettoänderungen des Unternehmensbestandes, sondern die Bruttozuflüsse in die unternehmerische Selbstständigkeit betrachtet. Dies hat verschiedene Vorteile. Insbesondere bleibt bei einer Betrachtung der Bestandsveränderungen die Gründungsdynamik weitgehend verdeckt, weil die Anzahl der Unternehmensgründungen und -schließungen in der Regel ähnliche Größenordnungen aufweisen. Die Variation der Zugänge fällt erheblich höher aus als die der Bestandsveränderungen.

Als Datenbasis wird hier die Zahl der Gewerbeanmeldungen herangezogen. Gegenüber alternativen Datenquellen zum Gründungsgeschehen hat die Gewerbemeldetstatistik den Vorteil, dass der Gründungszeitpunkt – die Anmeldung eines Gewerbes – genau erfasst wird, was für eine Analyse des Zusammenhangs mit der Konjunkturentwicklung von zentraler Bedeutung ist. Der größte Nachteil der Gewerbemeldetstatistik ist darin zu sehen, dass sie die Anzahl der tatsächlich stattfindenden Gründungen deutlich überzeichnet, da nicht auf jede Anmeldung die Ausübung eines Gewerbes folgt. Da das Ausmaß dieser Übererfassung aber im Zeitverlauf konstant sein dürfte, spricht dies nicht gegen die Verwendung der Informationen für die vorliegende Studie.⁶

² Die letzte uns bekannte Analyse stammt von David Blanchflower für sämtliche OECD-Staaten einschließlich Deutschland. Die zugrunde liegenden Daten enden im Jahr 1996. Siehe Blanchflower, D. (2000): Selfemployment in OECD countries. *Labour Economics*, 7, 471-505.

³ Siehe etwa Rampini, A. (2004): Entrepreneurial activity, risk, and the business cycle. *Journal of Monetary Economics*, 51, 555-573.

⁴ Siehe hierzu unter anderem Davidsson, P. (2004): *Researching Entrepreneurship*. New York.

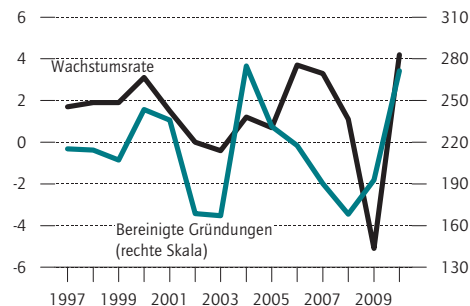
⁵ Siehe etwa für Finnland die Studie von Tervo, H. (2006): Regional Unemployment, SelfEmployment and Family Background. *Applied Economics*, 38, 1055-1062, oder für Großbritannien Georgellis, Y., Wall, H.J. (2000): What Makes a Region Entrepreneurial? Evidence from Britain. *Annals of Regional Science*, 34, 385-403.

⁶ Dies wird auch durch Korrelationsanalysen bestätigt, wonach der Verlauf der Gewerbeanmeldungen mit dem der alternativ verwendbaren Mikrozensusdaten zur Existenzgründung hoch korreliert ist, vgl. Fritsch, Kritikos und Pijnenburg (2013), a. a. O.

Abbildung 1

Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts und Zahl der Gewerbeanmeldungen

In Prozent beziehungsweise in 1 000



Die Zeitreihe der Gewerbeanmeldungen weist im Jahr 2003 einen Bruch auf. Zur Bereinigung wurde die ursprüngliche Zeitreihe auf eine Dummyvariable regressiert, die vor dem Jahr 2003 null ist und danach eins. Die Gewerbeanmeldungen ab dem Jahr 2003 liegen deutlich höher als die der bereinigten Zeitreihe.

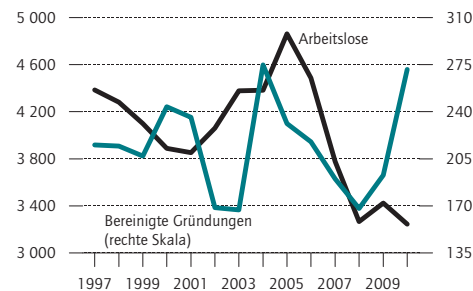
Quellen: Statistisches Bundesamt; Bundesagentur für Arbeit.

© DIW Berlin 2013

Abbildung 2

Zahl der Arbeitslosen und der Gewerbeanmeldungen

In 1 000



Die Zeitreihe der Gewerbeanmeldungen weist im Jahr 2003 einen Bruch auf. Zur Bereinigung wurde die ursprüngliche Zeitreihe auf eine Dummyvariable regressiert, die vor dem Jahr 2003 null ist und danach eins. Die Gewerbeanmeldungen ab dem Jahr 2003 liegen deutlich höher als die der bereinigten Zeitreihe.

Quelle: Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes.

© DIW Berlin 2013

Konjunkturverlauf und Gründungsgeschehen in Deutschland 1997–2010

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland war während der letzten 15 Jahre durch erhebliche Schwankungen gekennzeichnet. So bewegten sich die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts, nach wie vor wichtigster Indikator für die Dynamik einer Volkswirtschaft, in diesem Zeitraum bei einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwas mehr als einem Prozent zwischen minus fünf Prozent im Jahr 2009 und plus vier Prozent im Jahr 2010 (Abbildung 1). Ähnliches gilt für die Zahl der gemeldeten Arbeitslosen, die im Jahr 2005 mit knapp fünf Millionen einen Höhepunkt und im Jahr 2010 mit etwas mehr als drei Millionen einen vorläufigen Tiefpunkt aufwies (Abbildung 2). Auch bei den Gründungen sind erhebliche Schwankungen zu beobachten, – in bereinigter Form⁷ zwischen 170 000 und 270 000 Gründungen jährlich, mit besonders niedrigen Werten in den Jahren 2002 und 2008 und einem markanten Höhepunkt im Jahr 2004.

Ein einfacher Blick auf die graphische Gegenüberstellung der Zeitreihen der Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts, der Zahl der Arbeitslosen und der Zahl

der Gewerbeanmeldungen bietet kein eindeutiges Bild (Abbildungen 1 und 2). Für manche Phasen zeigen sich gegensätzliche Bewegungen zwischen Gründungszahlen und Wachstumsraten. So steigt die Zahl der Gewerbeanmeldungen während der Wachstumsschwäche der Jahre 2003 und 2004 erheblich an, was sicherlich auch durch die Ausweitung entsprechender politischer Programme mit dem Ziel der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bedingt war.⁸ Auch vor dem wirtschaftlichen Einbruch in den Jahren 2008 und 2009 geht die Zahl der Gewerbeanmeldungen erheblich zurück und steigt im Jahr 2009, als die Rezession sich in Deutschland vehement auf das Wachstum auswirkt, bereits wieder leicht an, hat dann aber im Jahr 2010 einen gewissen Gleichlauf mit dem starken Anstieg des Bruttoinlandsprodukts. Der Vergleich der Zeitreihen für die Zahl der Arbeitslosen und die der Gewerbeanmeldungen lässt ebenfalls keine eindeutigen Zusammenhänge erkennen, auch wenn in manchen Phasen markante Parallelverläufe zwischen der Arbeitslosigkeit und Gründungen zu beobachten sind. So sind die hohen Gründungszahlen zu Zeiten einer sehr ausgeprägten Arbeitslosigkeit in den Jahren 2003 und 2004 ebenso auffällig wie der deutliche Rückgang der Gründungen zwischen den Jahren 2006 und 2008, als sich die Zahl der registrierten Arbeitslosen nahezu halbierte. In anderen Pha-

⁷ Die Zeitreihe der Gewerbeanmeldungen weist zum Jahreswechsel 2002/2003 einen Bruch auf, der auf eine Umstellung des Erhebungsverfahrens zurückzuführen ist. Für die graphische Darstellung wurden die Originaldaten um diesen Effekt bereinigt. In den multivariaten Analysen (Tabelle) wird dies mit Hilfe einer entsprechenden Dummy-Variablen berücksichtigt.

⁸ Siehe dazu Caliendo, M., Kritikos, A. (2010): Start-ups by the Unemployed: Characteristics, Survival and Direct Employment Effects. Small Business Economics, 35, 71–92.

Übersicht

Definition der Variablen und Datenquellen

Variable	Definition	Datenquelle
Gewerbeanmeldungen	Gründungen in Relation zu zivilen Erwerbspersonen	Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes
Arbeitslosenquote	Anteil der registrierten Arbeitslosen an der Gesamtzahl der zivilen Erwerbspersonen	Bundesagentur für Arbeit
Reales Bruttoinlandsprodukt	Nominales Bruttoinlandsprodukt dividiert durch den Verbraucherpreisindex	Statistisches Bundesamt, Arbeitskreis "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung der Länder"
Zins	Sollzinsen Banken, langfristige Festzinskredite an Unternehmen und Selbstständige von 100 000 bis unter 500 000 Euro, Effektivzins, vorhanden bis 2003; ab 2003 verbunden mit den Effektivzinssätzen deutscher Banken für Kredite an nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften mit einer Ursprungslaufzeit von über fünf Jahren.	Deutsche Bundesbank

© DIW Berlin 2013

Kasten

Bereinigung um die Trendkomponente

Die zyklische Komponente der Arbeitslosenquote und des Wachstums des realen Bruttoinlandsprodukts wurden hier anhand des Hodrick-Prescott-Filters identifiziert.¹ Dabei wird die ursprüngliche Zeitreihe in eine Trendkomponente und eine zyklische Komponente zerlegt. Die Trendkomponente wird so bestimmt, dass auf der einen Seite die Abweichungen von der tatsächlichen Entwicklung der Zeitreihe nicht zu groß sind, und der Verlauf auf der anderen Seite möglichst glatt ist. Mit dem Filterparameter wird festgelegt, wie viel Gewicht dem möglichst glatten Trendverlauf zugeschrieben wird. Je größer dieser Filterparameter, desto glatter ist der Verlauf der Trendkomponente. Die Abweichungen von der tatsächlichen Entwicklung der Zeitreihe sind für kleinere Werte des Filterparameters möglichst gering. In Anlehnung an Ravn und Uhlig (2002) ist ein Hodrick-Prescott-Filterparameter von 6,25 bei jährlichen Daten angemessen.²

¹ Hodrick, R.J., Prescott, E.C. (1997): Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 29, 1-16

² Ravn, M.O., Uhlig, H. (2002): On Adjusting the Hodrick-Prescott Filter for the Frequency of Observations. *Review of Economics and Statistics*, 84, 371-376.

sen sind die Zusammenhänge jedoch weitaus weniger eindeutig. Dies macht deutlich, dass hier mehrere Einflussfaktoren wirksam sind, und eine genauere Klärung der Zusammenhänge eine ökonometrische Analyse erforderlich macht.

Gründungsgeschehen verläuft antizyklisch

Mittels einer multivariaten Analyse wird hier der Einfluss verschiedener Konjunkturindikatoren, insbesondere des Wachstums des Bruttoinlandsprodukts, des Niveaus der Arbeitslosigkeit und der Zinsen auf das Gründungsgeschehen bestimmt (Übersicht). Um eine ausreichende Zahl an Fällen für diese Analyse zur Verfügung zu haben, differenzieren wir nach Bundesländern, so dass für jedes Jahr der Analyseperiode 16 Beobachtungen, insgesamt also 224 Beobachtungen zur Verfügung stehen. Die Schätzungen erfolgen mit einer Fixed-Effects-Panel-Regression, in der nicht beobachtbaren regionalen Einflüssen Rechnung getragen wird. Zwar liegen die Angaben zu den Gründungen auf Monatsbasis vor, allerdings sind Daten zum Bruttoinlandsprodukt auf der Ebene der Bundesländer nur für ganze Jahre verfügbar, so dass die Berechnungen mit Jahreswerten für ganze Jahre erfolgen.

Die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage wird durch die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts abgebildet. Die konjunkturelle Komponente der Nachfrageentwicklung wird einbezogen, indem aus der Zeitreihe des realen Bruttoinlandsprodukts die Trendkomponente herausgefiltert wird (Kasten). Analog wird bei der Arbeitslosigkeit vorgegangen. Die Variablen für den Konjunkturverlauf gehen mit einer Zeitverzögerung von einem Jahr in die Berechnungen ein, um so Hinweise über deren Wirkungsrichtung auf das Gründungsgeschehen zu erhalten. Der Zusammenhang zwischen den Variablen erwies sich als statistisch nicht signifikant, wenn größere Zeitverzögerungen (etwa um zwei Jahre) unterstellt wurden.⁹

Die Ergebnisse zeigen, dass die Arbeitslosenquote des vorhergehenden Jahres das Gründungsgeschehen signifikant positiv beeinflusst (Tabelle). Demnach führt ein Anstieg der Arbeitslosenquote um zehn Prozent in der darauffolgenden Periode zu einem Anstieg der Zahl von Gründungen – gemessen durch die Gewerbeanzeigen – um drei bis vier Prozent. Aber nicht nur das Niveau der Arbeitslosenquote, sondern auch ihre zyklische Komponente, also die Abweichung vom langfristigen Trend, hat einen signifikant positiven Einfluss auf das Gründungs-

⁹ Die Dummy-Variable berücksichtigt den Bruch in der Zeitreihe der Gewerbeanzeigen. Diese Variable hat bis zum Jahr 2002 den Wert 0 und ab 2003 den Wert 1.

geschehen. Das bedeutet, dass eine im Vergleich zum langfristigen Trend relativ hohe Arbeitslosenquote zu vermehrten Gründungsaktivitäten führt; bei Arbeitslosenquoten unterhalb des langfristigen Trends entscheiden sich hingegen weniger Personen für den Schritt in die Selbstständigkeit. Vertiefende Analysen zeigen, dass der Zusammenhang zwischen dem Verlauf der konjunkturellen Arbeitslosigkeit und dem Niveau der Gründungsaktivitäten asymmetrisch ist.¹⁰ Der Rückgang der Gründungszahlen in Zeiten unterdurchschnittlicher Arbeitslosigkeit ist stärker ausgeprägt als die Zunahme der Zahl von Gründungen in Perioden, die durch relativ hohe Arbeitslosigkeit gekennzeichnet sind.

Für die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts lässt sich kein Effekt auf die Zahl der Unternehmensgründungen beobachten. Rechnet man den Trend aus dem realen Bruttoinlandsprodukt heraus, zeigt sich ein signifikant negativer Effekt der zyklischen Komponente des Bruttoinlandsprodukts auf das Gründungsgeschehen.¹¹ Mithin führt ein im Vergleich zum langfristigen Trend besseres wirtschaftliches Umfeld zu weniger Gründungen; in der Rezession, wenn das Bruttoinlandsprodukt unterhalb des langfristigen Trends liegt, ist die Zahl der Gründungen hingegen relativ hoch. Für das Zinsniveau kann kein statistisch signifikanter Einfluss auf das Niveau der Gründungsaktivitäten festgestellt werden.

Fazit und Ausblick

Die Analyse zeigt, dass die Zahl der Unternehmensgründungen in konjunkturellen Schwächephasen steigt und in Perioden des Aufschwungs sinkt. Die Beobachtung eines antizyklischen Verlaufs der Gründungsaktivitäten ist für die Wirtschaftspolitik eine wichtige Information. Sie deutet darauf hin, dass hierdurch konjunkturelle Schwankungen eher geglättet werden. Insbesondere in Phasen der Rezession könnte eine hohe Zahl von Gründungen dazu beitragen, dass Arbeitslosigkeit abgebaut und ein konjunktureller Aufschwung eingeläutet wird. Inwieweit der antizyklische Verlauf der Gründungen tatsächlich zu einem wirtschaftlichen Umschwung beiträgt, kann auf der Grundlage dieser Analyse allerdings nicht beantwortet werden. Hierzu bedarf es vertiefender Studien, die auch die Qualität der Gründungen in den verschiedenen Konjunkturphasen berücksichtigen, also zum Beispiel deren Dauerhaftigkeit, die Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze und die von ihnen ausgehenden Innovationsimpulse.

Tabelle

Effekte von Arbeitslosigkeit, wirtschaftlichem Wachstum und Zinsen auf Gründungen

	Abhängige Variable: Gewerbeanzeigen			
	I	II	III	IV
Arbeitslosenquote (t-1)	0,42***	0,29**		
Zyklische Komponente Arbeitslosenquote (t-1)			0,74***	0,51 *
Reales BIP-Wachstum (t-1)	-1,73		-1,04	
Zyklische Komponente des BIPs (t-1)		-3,49**		-3,18**
Zinsniveau (t-1)	-0,25	-0,18	-0,01	-0,02
Konstante	-3,67***	-4,12***	-5,05***	-5,04***
Dummy-Variable für Bruch in der Zeitreihe	0,90***	0,92***	0,93***	0,93***
R ²	0,77	0,77	0,76	0,77

Anmerkungen: Alle Variablen (bis auf die Dummy-Variable und die Konstante) gehen in logarithmierter Form in die Schätzung ein. Panelschätzung mit festen Effekten für 16 Bundesländer, jährliche Daten, 224 Beobachtungen. ***, **, *: statistische Signifikanz bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 Prozent, 5 Prozent, 10 Prozent. Die festen Effekte sind in jeder Schätzung gemeinsam signifikant auf dem Ein-Prozent-Niveau. Das hohe R² wird hauptsächlich durch die Dummy-Variable getrieben.

© DIW Berlin 2013

Eine um zehn Prozent höhere Arbeitslosenquote führt zu drei bis vier Prozent mehr Gründungen.

Denkbar wäre zum einen, dass es sich bei den relativ zahlreichen Gründungen in der Rezession vorwiegend um wenig wachstumsintensive Gründungen aus Not handelt, während in Boomphasen vor allem Erfolg versprechende unternehmerische Gelegenheiten ergriffen werden. Es kann aber durchaus auch sein, dass viele der in Phasen konjunktureller Prosperität entstehenden unternehmerischen Ideen erst dann umgesetzt werden, wenn ein im Vergleich zum langfristigen Trend schlechteres wirtschaftliches Umfeld herrscht.¹² Darüber hinaus wäre nach der Zeitverzögerung zu fragen, mit der die positiven Entwicklungsimpulse von Gründungen wirksam werden. Anhand der Ergebnisse solcher vertiefender Analysen könnte auch die Frage beantwortet werden, inwiefern ein Rückgang der Gründungen in Zeiten relativ niedriger Arbeitslosigkeit die nächste konjunkturelle Abschwungphase mit auslöst, und umgekehrt.

Die Wirtschaftspolitik stellt eine breite Palette von Instrumenten zur Unterstützung von Existenzgründungen zur Verfügung. Besonders zahlreich wurden in den letzten Jahren die Programme zur finanziellen Förderung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit genutzt, wenngleich die Voraussetzungen für deren Inanspruchnahme

¹⁰ Fritsch, Kritikos und Pijnenburg (2013), a. a. O.

¹¹ Die Zusammenhänge zwischen den Konjunkturvariablen und dem Gründungsgeschehen wurden auch mit Mikrozensusdaten geprüft. Die hier präsentierten Ergebnisse werden durch entsprechende Robustheitsprüfungen bestätigt, siehe auch Fritsch, Kritikos und Pijnenburg (2013), a. a. O.

¹² Aus individuellen Analysen von zuvor arbeitslosen Gründern (in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit) wissen wir, dass es sich hier nicht um reine „Necessity-Gründer“ handelt. Vielmehr sind sie nur selten aus der Not geboren, siehe auch Caliendo, M., Kritikos, A. (2010): Gründungen aus Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich. DIW Wochenbericht 18, 2010.

me und das Ausmaß der Hilfen immer wieder verändert wurde. Anfang 2012 kam es hier zu einer drastischen Einschränkung. Angesichts des beobachteten antizyklischen Verlaufs des Gründungsgeschehens stellt sich die Frage, ob das Zurückfahren der Förderung in wirt-

schaftlichen Aufschwungphasen sinnvoll ist, wenn die Gründungsintensität ohnehin zurückgeht. Die Bedeutung von Existenzgründungen für die permanente Erneuerung der Wirtschaftsbasis spricht für eine Kontinuität bei der Förderung.

Prof. Dr. Alexander Kritikos ist Forschungsdirektor am DIW Berlin und Professor an der Universität Potsdam | akritikos@diw.de

Katharina Pijnenburg ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am DIW Berlin | kpijnenburg@diw.de

Prof. Dr. Michael Fritsch ist Professor an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und Forschungsprofessor am DIW Berlin | m.fritsch@uni-jena.de

MORE START-UP DURING RECESSIONS

Abstract: Do economic recessions and high unemployment lead to more business start-ups or are people more likely to become self-employed in periods of economic prosperity? Our analysis for Germany reveals that the cyclical component of real GDP has a negative effect on start-up activities. Moreover, the level of unemployment has a stronger influ-

ence on start-up rates: high unemployment rates are accompanied by a relatively high number of business foundations, while in periods of low unemployment, startup activities appear to be particularly weak. Overall, the analysis provides evidence that new business formation is counter-cyclical to economic development.

JEL: E32, L26

Keywords: Entrepreneurship, growth, business cycle, unemployment, start-ups



Prof. Dr. Alexander Kritikos,
Forschungsdirektor am DIW Berlin

FÜNF FRAGEN AN ALEXANDER KRITIKOS

» Die Förderung von Gründungen braucht mehr Kontinuität «

1. Herr Kritikos, Sie haben die Frage untersucht, in welcher Form das Gründungsgeschehen durch die jeweilige konjunkturelle Situation beeinflusst wird. Betrachten Sie dabei nur die Gründungen von Unternehmen mit Angestellten oder auch die Gründung von Solo-Selbständigen? Wir betrachten alle Gründungen, also tatsächlich die Gründungen von Unternehmen mit Angestellten, sowie die Gründungen von Solo-Selbständigen. Wir halten es nicht für sinnvoll, das zu trennen, denn viele Solo-Selbständige stellen im Laufe ihrer Zeit als Selbständige weitere Leute ein. Es würde das Bild verzerren, wenn wir sie wegließen.
2. Was sind Ihre Ergebnisse? Steigt die Zahl der Gründungen eher bei guter oder eher bei schlechter Konjunktur? Die Zahl der Gründungen steigt eher bei schlechter Konjunktur. Noch viel deutlicher ist zu beobachten, dass die Zahl der Gründungen wächst, wenn die Arbeitslosigkeit zunimmt. Das ist durchaus plausibel: Wenn die Arbeitslosigkeit hoch ist, sinkt im Allgemeinen die Wahrscheinlichkeit, eine angestellte Beschäftigung zu finden; und das erhöht bei vielen die Bereitschaft, sich selbständig zu machen.
3. Eigentlich müsste die Zahl der Gründungen doch durch eine gute wirtschaftliche Lage steigen, weil Investitionen eher in einem positiven wirtschaftlichen Umfeld getätigt werden, oder? Wir haben auch erwartet, dass ein positives wirtschaftliches Umfeld zu mehr Gründungen führt. Aber es scheint offensichtlich so zu sein, dass dieser positive Effekt von einem anderen Effekt überlagert wird. Wenn alternative Beschäftigungsmöglichkeiten vorhanden sind, scheinen die Leute eher diese zu nutzen, als sich in einem positiven Umfeld selbständig zu machen. Vielleicht ist es auch so, dass in diesem positiven Umfeld neue Ideen entdeckt werden, die erst später unter Druck realisiert werden, wenn angestellte Tätigkeiten nicht mehr so leicht zu finden sind.
4. In den letzten Jahren gab es zum Teil erhebliche konjunkturelle Schwankungen. Wie haben sich diese Konjunkturschwankungen auf die Zahl der Gründungen ausgewirkt? Schwanken die Gründungszahlen analog dazu? Teilweise finden wir eine analoge Schwankung. Der am stärksten auffallende parallele Verlauf ist der Gründungsboom in den Jahren 2003 bis 2005, sicherlich damals auch induziert durch die Hartz-Reformen, durch die Ausweitung des Überbrückungsgeldes und durch eine extrem offensive Kampagne der Bundesregierung für Selbständigkeit. Zu dieser Zeit gab es die größten Gründungsraten und war auch die Arbeitslosigkeit am höchsten. Wir sehen hier also einen stark parallelen Verlauf zwischen hohen Gründungszahlen und hoher Arbeitslosigkeit. Wir beobachten das Gegenteil in den letzten zwei drei Jahren. Nach 2010 haben wir ja eine sehr niedrige Arbeitslosenrate und entsprechend sind die Gründungsbereitschaft und die Zahl der Gründungen auf das niedrigste Niveau zurückgegangen, seitdem Gründungen statistisch erhoben werden.
5. Was bedeutet das für die Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik? Wir beobachten, dass das Gründungsgeschehen antizyklisch verläuft. Wenn die Arbeitslosigkeit hoch ist, entstehen viele Gründungen, und man könnte dadurch erwarten, dass in der Folge die Arbeitslosigkeit zurückgeht. Das heißt also, das Gründungsgeschehen könnte die Ökonomie tendenziell stabilisieren. Was das für die Wirtschaftspolitik bedeutet, ist relativ eindeutig: Sie sollte dann nicht versuchen, wiederum antizyklisch zu reagieren, sondern das Gründungsgeschehen relativ konstant befördern. Eine antizyklische Wirtschaftspolitik hätte verstärkende Effekte. Denn wenn das Gründungsgeschehen stark ist, würde es befördert werden, was noch zu vertreten wäre, wenn das Gründungsgeschehen schwach ist, würde es zusätzlich geschwächt werden. Insbesondere letzteres ist für die Ökonomie schlecht. Wir brauchen einen konstanten Zufluss an Gründungen, um die permanente Erneuerung der Wirtschaft sicherzustellen.

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.



Das vollständige Interview zum Anhören finden
Sie auf www.diw.de/interview

Frauen tragen immer mehr zum gemeinsamen Verdienst in Partnerschaften bei

Von Elke Holst und Lea Kröger

Frauen in Partnerschaften sind in Deutschland immer häufiger berufstätig. Ihr Beitrag zum gemeinsamen Verdienst lag im Jahr 2011 bei 30 Prozent, was einem Zuwachs von drei Prozentpunkten gegenüber dem Jahr 2000 entspricht. Dies zeigen aktuelle Berechnungen des DIW Berlin auf Grundlage von Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). Ein wichtiger Grund für diese Entwicklung ist der zunehmende Wechsel von Frauen aus Nichterwerbstätigkeit in Teilzeitarbeit und geringfügige Beschäftigung, vor allem in Westdeutschland. In Ostdeutschland beträgt der Anteil, den Frauen zum gemeinsamen Verdienst leisten, sogar nahezu 40 Prozent. Denn: In den neuen Bundesländern sind Frauen schon seit langem häufiger und mit einer höheren Wochenarbeitszeit berufstätig als Frauen in Westdeutschland.

Untersucht wurden die Entwicklung von Erwerbsmodellen in Partnerschaften und die Verdienstanteile der Partnerin im Zeitraum von 2000 bis 2011. Als in Partnerschaften lebende Personen gelten an dieser Stelle 18- bis 64-Jährige, die angaben, mit ihrem Partner beziehungsweise ihrer Partnerin zusammen zu wohnen. Nicht einbezogen wurden gleichgeschlechtliche Paare sowie Paare, von denen mindestens eine Person in Rente ist, eine Ausbildung absolviert oder Wehr beziehungsweise Zivildienst leistet. Die Daten wurden im Rahmen des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) erhoben, einer multidisziplinären jährlichen Wiederholungsbefragung, die seit 1984 besteht und für die das Umfrageinstitut TNS Infratest Sozialforschung über 20 000 Menschen befragt.¹

Partnerinnen arbeiten meist in Teilzeitberufen

Frauen leisten einen zunehmenden finanziellen Beitrag zum gemeinsamen Verdienst in Partnerschaften. Lag der durchschnittliche Beitrag von Frauen im Jahr 2000 bei 27 Prozent, nahm er bis zum Jahr 2011 – allerdings nur mäßig – auf 30 Prozent zu (Abbildung 1, oberer Teil). Die Erwerbsarbeit von Partnerinnen gewinnt somit langsam an Bedeutung für das gemeinsame Erwerbseinkommen.

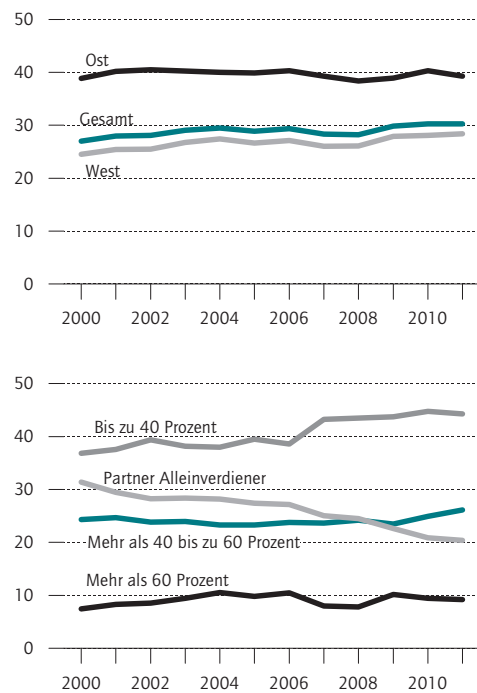
Der Bedeutungsgewinn der Partnerinnenverdienste ist vor allem dadurch zu erklären, dass immer mehr Frauen in Partnerschaften berufstätig sind. Im Jahr 2000 verdiente in gut drei von zehn Partnerschaften noch ausschließlich der Mann das Geld, 2011 war dies nur noch in einem Fünftel der Paarhaushalte der Fall (Abbildung 1, unterer Teil). Jedoch hat nur der Anteil der

¹ Wagner, G. G., Göbel, J., Krause, P., Pischner, R., Sieber, I. (2008): Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP): Multidisziplinäres Haushaltspanel und Kohortenstudie für Deutschland – Eine Einführung (für neue Datennutzer) mit einem Ausblick (für erfahrene Anwender). AStA Wirtschafts- und Sozialstatistisches Archiv, 2 (4), 301–328 (pdf document).

Abbildung 1

Durchschnittlicher Verdiensteil der Partnerinnen am gemeinsamen Verdienst des Paares

In Prozent



Abgrenzung von Personen in Partnerschaften: Personen in Partnerschaften umfassen in den Berechnungen auf Basis des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) Personen zwischen 18 und 64 Jahren, die Angaben, mit ihrem Partner/ihrer Partnerin zusammen zu wohnen. Nicht einbezogen wurden gleichgeschlechtliche Paare und Paare, von denen mindestens eine Person in Rente ist, eine Ausbildung absolviert oder Wehr- beziehungsweise Zivildienst leistet.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

Frauen in Ostdeutschland tragen deutlich mehr zum Partnerverdienst bei als Frauen in Westdeutschland.

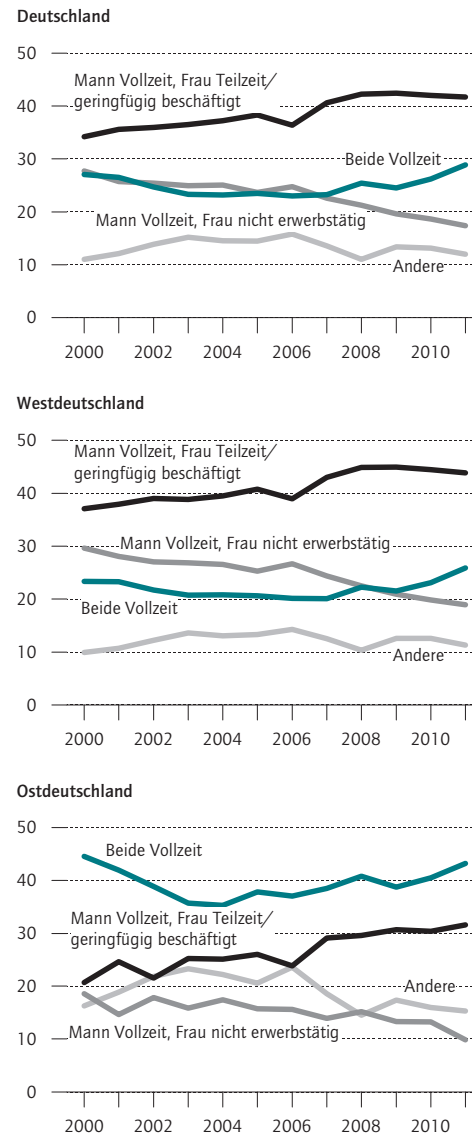
Frauen, deren monetärer Beitrag bis zu 40 Prozent des gemeinsamen Verdienstes ausmachte, stark zugenommen. Diese Gruppe machte im Jahr 2000 einen Anteil von 37 Prozent aus, 2011 waren es bereits 44 Prozent.

Vor allem Frauen, deren Partner Vollzeit arbeitet, haben zwischen 2000 und 2011 meist eine Teilzeitbeschäftigung oder eine geringfügige Tätigkeit aufgenommen. Im Jahr 2000 waren erst gut ein Drittel dieser Partnerinnen in Teilzeit oder einer geringfügigen Beschäftigung tätig, im Jahr 2011 waren es bereits 42 Prozent (Abbildung 2). Der Anteil der Haushalte, in denen beide Partner in Vollzeit arbeiten, ist hingegen weitgehend geblieben. Entsprechend war der Anteil der Haushalte, in denen die Partner ein ähnlich hohes Gehalt haben,

Abbildung 2

Erwerbsformen in Partnerschaften

In Prozent



Abgrenzung von Personen in Partnerschaften: Personen in Partnerschaften umfassen in den Berechnungen auf Basis des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) Personen zwischen 18 und 64 Jahren, die Angaben, mit ihrem Partner/ihrer Partnerin zusammen zu wohnen. Nicht einbezogen wurden gleichgeschlechtliche Paare und Paare, von denen mindestens eine Person in Rente ist, eine Ausbildung absolviert oder Wehr- beziehungsweise Zivildienst leistet.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

In den meisten Partnerschaften sind beide erwerbstätig.

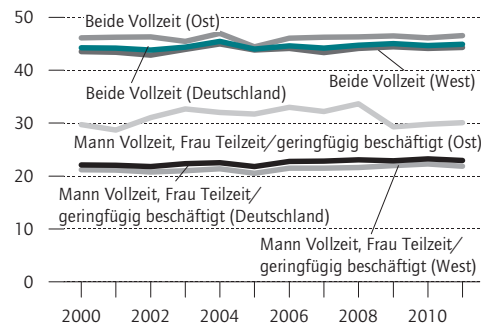
2011 mit 26 Prozent nicht statistisch signifikant höher als 2000 (24 Prozent).

Weitgehend stabil blieb auch der Anteil von Frauen, die mehr als 60 Prozent zum gemeinsamen Verdienst bei-

Abbildung 3

Durchschnittlicher Verdienstanteil der Partnerin nach Erwerbsform

In Prozent



Abgrenzung von Personen in Partnerschaften:

Personen in Partnerschaften umfassen in den Berechnungen auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) Personen zwischen 18 und 64 Jahren, die Angaben, mit ihrem Partner/ihrer Partnerin zusammen zu wohnen. Nicht einbezogen wurden gleichgeschlechtliche Paare und Paare, von denen mindestens eine Person in Rente ist, eine Ausbildung absolviert oder Wehr- beziehungsweise Zivildienst leistet.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2013

In Teilzeit arbeitende Frauen mit in Vollzeit arbeitenden Partnern tragen in Ostdeutschland einen höheren Anteil zum Verdienst bei als in Westdeutschland.

tragen. Er lag im Jahr 2011 bei neun Prozent. Das sogenannte modernisierte Ernährermodell,² in dem der Mann in Vollzeit und die Frau in Teilzeit oder geringfügig arbeitet, bildet also weiterhin die Mehrheit der Partnerschaften, während der umgekehrte Fall einer in Vollzeit erwerbstätigen Partnerin mit einem in Teilzeit oder geringfügig erwerbstätigen Mann eher selten ist.

Verdienstanteile von Partnerinnen sind in Ostdeutschland höher

Der Trend zur Aufnahme einer bezahlten Arbeit von Frauen in Partnerschaften ist vor allem in Westdeutschland zu beobachten. Denn in Ostdeutschland waren Frau-

en bereits in der Vergangenheit nicht nur häufiger, sondern auch mit einer höheren Wochenarbeitszeit erwerbstätig.³ Ihr Verdienstanteil ist deshalb im Vergleich zu Partnerinnen in Westdeutschland nach wie vor deutlich höher: 2011 lag er bei 39 Prozent, während es bei westdeutschen Frauen 28 Prozent waren. In Teilzeit oder geringfügig arbeitende Frauen mit einem in Vollzeit erwerbstätigen Partner trugen in Ostdeutschland im Jahr 2011 durchschnittlich 30 Prozent zum gemeinsamen Verdienst bei, in Westdeutschland waren es 22 Prozent (Abbildung 3). Haben beide Partner einen Vollzeitjob, zeigten sich keine statistisch signifikanten Unterschiede mehr. In beiden Teilen Deutschlands liegt der Verdienstanteil der Frau im Schnitt unter dem des Partners.

Fazit

Die Entwicklung zeigt, dass Frauen mittlerweile einen wesentlichen Anteil am gemeinsamen Verdienst in Partnerschaften haben. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Partnerinnen aus der Nichterwerbstätigkeit heraus in die Erwerbstätigkeit wechselten – vor allem in Westdeutschland. Diese Frauen wurden in großem Umfang in Teilzeit oder geringfügig erwerbstätig und übernehmen damit verstärkt die Rolle der Zuverdienenden (modernisiertes Ernährermodell). Das traditionelle Alleinernährermodell, in dem der Mann in Vollzeit erwerbstätig ist und die Frau keiner bezahlten Arbeit nachgeht, gibt es bei immer weniger Paaren. Nach wie vor bestehen deutliche innerdeutsche Unterschiede. So dominiert in Partnerschaften in Ostdeutschland das Modell, in dem der Mann und die Frau jeweils in Vollzeit erwerbstätig sind. Und in Partnerschaften, in denen die Frau in Teilzeit arbeitet und der Mann in Vollzeit tätig ist, ist der Anteil am gemeinsamen Verdienst höher als bei den entsprechenden Frauen in Westdeutschland. Arbeiten beide in der Partnerschaft in Vollzeit, besteht zwischen West- und Ostdeutschland kein statistisch signifikanter Unterschied im Verdienstanteil der Partnerinnen. Im Schnitt lag aber auch in diesem Erwerbsmodell der Verdienstanteil der Frau unter dem des Partners. Insgesamt erzielten jedoch immerhin knapp ein Zehntel der Partnerinnen mehr als 60 Prozent des gemeinsamen Verdienstes des Paares.

² Vgl. Pfau-Effinger, B. (1998): Arbeitsmarkt und Familiendynamik in Europa – Theoretische Grundlagen der vergleichenden Analyse. In: Geissler, B., Maier, F., Pfau-Effinger, B. (Hrsg.): FrauenArbeitsMarkt – Der Beitrag der Frauenforschung zur sozioökonomischen Theorieentwicklung. SAMF-Reihe Sozialwissenschaftliche Arbeitsmarktforschung. NF, Bd. 6. Berlin, 177–194.

³ Holst, E., Seifert, H. (2012): Arbeitszeitpolitische Kontroversen im Spiegel der Arbeitszeitwünsche. In: WSI-Mitteilungen 2, 141–149.

Elke Holst ist Forschungsdirektorin Gender Studies am DIW Berlin |
eholst@diw.de

Lea Kröger ist studentische Mitarbeiterin beim SOEP am DIW Berlin |
lkroeger@diw.de

WOMEN IN RELATIONSHIPS MAKING GREATER CONTRIBUTION TO JOINT INCOME

Abstract: In Germany, the number of women in relationships who are in gainful employment is on the rise. According to recent calculations by DIW Berlin based on data from the German Socio-Economic Panel Study (SOEP), women contributed 30 percent of joint earnings among married and cohabiting couples in 2011, an increase of 3 percentage points on the year 2000. An

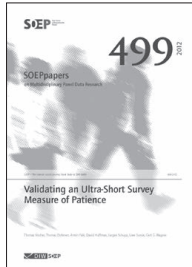
important reason for this development is the increasing shift of women out of unemployment and into part-time and marginal employment, particularly in western Germany. In eastern Germany, where female employment and working hours have long been higher than in the West, women's contribution to joint income was almost 40 percent.

JEL: J21, J22, J31

Keywords: Gender Pay Gap, labor force status, couples, breadwinner model, SOEP

SOEP Papers Nr. 499

2012 | Thomas Vischer, Thomas Dohmen, Armin Falk, David Huffman, Jürgen Schupp, Uwe Sunde and Gert G. Wagner



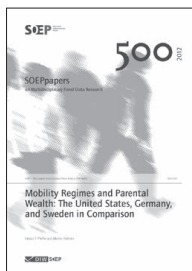
Validating an Ultra-Short Survey Measure of Patience

This study presents results of the validation of an ultra-short survey measure of patience included in the German Socio-Economic Panel (SOEP). Survey responses predict intertemporal choice behavior in incentive-compatible decisions in a representative sample of the German adult population.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

SOEP Papers Nr. 500

2012 | Fabian T. Pfeffer and Martin Hällsten



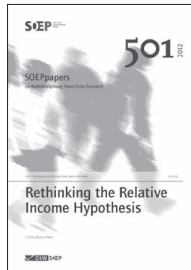
Mobility Regimes and Parental Wealth: The United States, Germany, and Sweden in Comparison

We study the role of parental wealth for children's educational and occupational outcomes across three types of welfare states and outline a theoretical model that assumes parental wealth to impact offspring's attainment through two mechanisms, wealth's purchasing function and its insurance function. We argue that welfare states can limit the purchasing function of wealth, for instance by providing free education and generous social benefits, yet none of the welfare states examined here provides a functional equivalent to the insurance against adverse outcomes afforded by parental wealth. Our empirical evidence of substantial associations

between parental wealth and children's educational success and social mobility in three nations that are marked by large institutional differences is in line with this interpretation and helps us re-examine and extend existing typologies of mobility regimes.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

SOEP Papers Nr. 501
2012 | Cristina Blanco-Perez



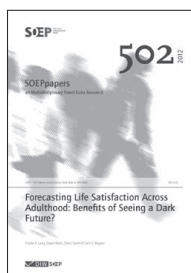
Rethinking the Relative Income Hypothesis

Income comparisons have been found to be important for individual health. However, the literature has so far looked solely at upward comparisons, disregarding the effects of comparisons with worse-off individuals. In this paper, I use a broad definition of relative income to test simultaneously for the effect of "upward" and "downward" income comparisons on health. Relative deprivation and relative satisfaction indexes are used to summarise upward and downward comparisons. Panel data models are used to correct for income endogeneity bias due to omitted variables. Using German Socio-Economic Panel data (SOEP), results show that relative deprivation has a positive effect, while relative satisfaction has a deleterious impact on health.

These findings hold after correcting for unobserved heterogeneity and are robust to using quasi-objective health measures (but mental health) and to different reference groups.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

SOEP Papers Nr. 502
2012 | Frieder R. Lang, David Weiss, Denis Gerstorf and Gert G. Wagner



Forecasting Life Satisfaction across Adulthood: Benefits of Seeing a Dark Future?

Anticipating one's future self is a unique human capacity that contributes importantly to adaptation and health throughout adulthood and old age. Using the adult lifespan sample of the national German Socio-Economic Panel (SOEP; $N > 10\,000$ age range 18–96 years), we investigated age-differential stability, correlates, and outcomes of accuracy in anticipation of future life satisfaction across six subsequent 5-year time intervals. As expected, we observed few age differences in current life satisfaction, but stronger age differences in future expectations: Younger adults anticipated improved future life satisfaction, overestimating their actual

life satisfaction 5 years later. By contrast, older adults were more pessimistic about the future, generally underestimating their actual life satisfaction after 5 years. Such age differences persisted above and beyond the effects of self-rated health and income. Survival analyses revealed that in later adulthood, underestimating one's life satisfaction 5 years later was related to lower hazard ratios for disability ($n = 735$ became disabled) and mortality ($n = 879$ died) across 10 or more years, even after controlling for age, sex, education, income, and self-rated health. Findings suggest that older adults are more likely to underestimate their life satisfaction in the future, and that such underestimation was associated with positive health outcomes.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere



Marcel Fratzscher, Ph.D., ist Präsident des DIW Berlin.
Der Beitrag gibt die Meinung des Autors wieder.

Die Debatte um Managergehälter: Worum es gehen sollte

Die Debatte um die Begrenzung von Managergehältern wird äußerst emotional geführt. Es geht in erster Linie um Gerechtigkeit. Für viele ist es schwer zu akzeptieren, dass Topmanager das Vielfache eines Mitarbeiters verdienen. Sind diese Gehälter angemessen? Das ist eine berechtigte Frage. Mindestens ebenso wichtig jedoch wie die Gerechtigkeit ist die Frage: Sind diese Gehälter schädlich? Die Beschränkung von Managervergütungen, vor allem im Finanzsektor, ist eines der wichtigsten Instrumente, um die Gefahr einer Finanzkrise und des Zusammenbruchs von Finanzunternehmen zu verringern. Damit dieses Instrument auch wirken kann, müssen wir umdenken und uns auf Reformen zurückbesinnen, die durch die europäische Krise angestoßen wurden, nun aber Gefahr laufen, in Vergessenheit zu geraten.

Die globale Krise von 2007 bis 2009 wurde in erster Linie durch das hochriskante Verhalten von Managern und Händlern in Finanzinstitutionen verursacht. Die Anreize dazu hatte das Vergütungssystem gesetzt, denn kurzfristiger Erfolg wurde mit hohen Boni belohnt, wohingegen Misserfolg auf den Steuerzahler abgewälzt werden konnte.

Die gesamtwirtschaftlichen Kosten der falschen Anreize waren vor allem im Fall der Banken hoch, denn ihrer systemischen Bedeutung wegen musste der Staat sie stützen. Anderenfalls wäre es zu einem noch stärkeren Rückgang der realwirtschaftlichen Produktion gekommen. Vielen Managern und Händlern im Finanzsektor war sehr wohl bewusst, was für Risiken sie eingegangen waren. Auch die Ratingagenturen, die in ihrem Auftrag intransparente Produkte als sicher einstufen, müssen sich der Risiken bewusst gewesen sein.

Es geht bei den Finanzmarktreformen um drei übergeordnete Ziele: den Finanzsektor als Ganzes stabiler und resistenter gegen Krisen zu machen, einzelnen Unternehmen ihre systemische Relevanz zu nehmen und die Anreize für Manager und Mitarbeiter so zu setzen, dass sie langfristige Unternehmensziele und nicht kurzfristige Eigeninteressen verfolgen.

Reformen in den vergangenen Jahren waren vor allem auf die ersten beiden Ziele ausgerichtet: die geplante Erhöhung

des Eigenkapitals von Banken, Restriktionen beim Eigenhandel, der Vorschlag eines Trennbankensystems, Verbesserung der Aufsicht, die Europäische Bankenunion oder Vorschläge zur Verbesserung der Transparenz.

Die schwierigste, aber auch die wichtigste Herausforderung ist das dritte Ziel – die Anreize für Menschen in verantwortungsvoller Position so zu setzen, dass diese mehr im Sinne der Gesellschaft handeln. Die ersten beiden Reformziele können ohne das dritte Ziel nicht erreicht werden. Nehmen wir die Bankenreformen als Beispiel: Manager und Händler werden immer clever genug sein, um Wege zu finden, Regulierungen zu umgehen oder in ihrem Sinne zu nutzen. Die Begrenzung und Steuerung der Anreize ist also wirkungsvoller als Verbote. Die Entscheidung der Schweiz, alle Formen der finanziellen Vergütung zu beschränken sowie den Aktionären mehr Einfluss und Verantwortung zu geben, ist genauso wichtig und richtig wie der Versuch der EU, die Boni zu deckeln.

Aber es ist auch Vorsicht geboten, denn die gegenwärtige Debatte um Gerechtigkeit läuft Gefahr, über das Ziel hinauszuschießen. Wirtschaftliches Eigeninteresse ist per se nichts Schlechtes. Es schafft Nutzen für andere, denn die Kreativität Einzelner führt zu Beschäftigung, Wachstum und Wohlstand für viele. Und kalkulierte Risiken einzugehen, ist für den Erfolg jedes Unternehmens – auch einer Bank – wichtig. Beides sind die treibenden Kräfte auch in der sozialen Marktwirtschaft. Die Herausforderung besteht darin, die richtige Balance zu finden zwischen den Anreizen, erforderliche Risiken einzugehen, und dem Schutz der Gesellschaft vor den Folgen des Handels.

Eine häufig geäußerte Sorge von Bankmanagern ist, dass die Reformen sie daran hindern könnten, die besten Nachwuchskräfte zu rekrutieren. Wann wissen wir, dass wir den Finanzsektor erfolgreich reformiert haben? Die Antwort lautet: Wenn die smartesten und besten Nachwuchskräfte in der Tat nicht mehr vorrangig in den Finanzsektor gehen, sondern sich mit Eigeninitiative und Kreativität selbstständig machen oder verstärkt auch für den öffentlichen Sektor arbeiten wollen. Also dort, wo sie für die Gesellschaft den größten Nutzen schaffen.