

# Wochenbericht

## **Gründungen aus Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich**

Seite 2

Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit sind viel erfolgreicher als oft angenommen. Das liegt vor allem daran, dass die überwiegende Mehrzahl dieser Gründer nicht nur aus der Not heraus eine Unternehmung startet. Viele gehen auch aus eigenem Antrieb in die Selbständigkeit.

**Von Marco Caliendo und Alexander Kritikos**

## **„Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit müssen nicht nur, sondern wollen auch“**

Seite 8

**Sieben Fragen an Alexander Kritikos**

## **Landesbanken: Megafusion allein ist kein Ausweg**

Seite 9

Zahlreiche Landesbanken sind mit der internationalen Finanzkrise ins Wanken geraten. Einfache Sanierungskonzepte versagen weitgehend. Eine Megafusion der Landesbanken würde vor allem zu Megaproblemen führen – das systemische Risiko ist erheblich. Der Wochenbericht stellt einen Fünf-Punkte-Plan vor, der die Zukunftsfähigkeit des deutschen Bankensystems sichert – und den Landesbanken eine klare Rolle gibt.

**Von Mechthild Schrooten**

## **DIW-Konjunkturbarometer April 2010**

Seite 19

## **Wie heilsam ist die Griechenland-Krise?**

Seite 20

**Kommentar von Stefan Bach**

# Gründungen aus Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich

Marco Caliendo  
caliendo@iza.org

Alexander Kritikos  
akritikos@diw.de

*Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit schaffen nicht nur ihren eigenen Arbeitsplatz, der in vielen Fällen dauerhaft Bestand hat. Häufig geben diese Selbständigen auch weiteren Menschen Arbeit. Wie eine gemeinsame Studie des DIW Berlin und des Instituts für die Zukunft der Arbeit (IZA Bonn) indes zeigt, hängt der Grad des unternehmerischen Erfolgs entscheidend von den Motiven der Gründer ab. Je stärker die eigene Geschäftsidee, das Besetzen einer Marktlücke oder der Wunsch sein eigener Chef zu sein im Vordergrund stehen, desto ausgeprägter ist der Erfolg der neuen Unternehmen. Wer hingegen ausschließlich aus der Not heraus, die Arbeitslosigkeit beenden zu müssen, ein Unternehmen gründet, dessen unternehmerischer Erfolg steht unter deutlich schlechteren Vorzeichen. Das bedeutet auch: Eine effektive Beratung der Gründer muss die Motive der verschiedenen Gründertypen berücksichtigen.*

In den letzten 25 Jahren sind Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu einer wesentlichen Säule des Gründungsgeschehens in Deutschland geworden. Dennoch gibt es von wirtschaftspolitischer Seite erhebliche Bedenken. In der öffentlichen Diskussion werden dabei häufig Gründer aus Arbeitslosigkeit mit sogenannten Notgründern gleichgesetzt, die vergleichsweise geringe Chancen hätten, am Markt zu überleben. Zur Versachlichung der Debatte hat das DIW Berlin gemeinsam mit dem IZA Bonn die Auswirkungen der Gründungsmotive zuvor arbeitsloser Gründer auf deren unternehmerischen Erfolg untersucht.

## Gewachsene Bedeutung der Gründungsförderung

Ein Blick auf die Entwicklungstendenzen von geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit zeigt zunächst, dass die letzten 15 Jahre in drei Phasen – vor, während und nach der sogenannten Hartz-Gesetzgebung – unterteilt werden können (Glossar). Zwischen 1996 und 2001 lag die Zahl der mit dem damaligen Überbrückungsgeld geförderten Gründungen bei jährlich knapp unter 100 000 Personen; 2002 stieg die Zahl der geförderten Personen auf 125 000 (Abbildung). Als im Jahr 2003 im Rahmen der Hartz-Gesetze der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) zusätzlich zum Überbrückungsgeld als alternative Förderungsmöglichkeit beschlossen wurde, bezweifelten viele, dass es ein noch größeres Potential an förderwürdigen und förderfähigen Gründungen aus Arbeitslosigkeit geben könne. Nach Einführung der Ich-AG im Jahr 2003 erreichte die Zahl der geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit jedoch neue Spitzenwerte. So verdoppelten sich 2003 die geförderten Gründungen auf über 250 000, um schließlich 2004 mit mehr als 350 000 geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit – annähernd drei Mal so viele wie

2002 – einen neuen Höhepunkt zu erreichen. In den folgenden Jahren nahmen die Gründerzahlen ab. 2007, als die beiden Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss kurz zuvor durch den Gründungszuschuss (GZ) abgelöst worden waren, haben nur noch rund 125 000 Personen die Förderung mit dem GZ in Anspruch genommen, im Jahr 2009 waren es wieder 137 000. Daneben wurde Empfängerinnen und Empfängern von Arbeitslosengeld II eine Gründungsförderung über das sogenannte Einstiegsgeld eröffnet, welches in den ersten drei Jahren jeweils rund 20 000 Menschen in Anspruch nahmen. Auch wenn die Zahl der geförderten Gründungen im Vergleich zu 2004 genauso sprunghaft wieder zurückgegangen ist, wie sie mit Einführung des ExGZ von 2002 auf 2003 zugenommen hatte, kann man konzedieren, dass diese Neue Selbständigkeit von ehemals arbeitslosen Gründern ein eigener Wirtschaftsfaktor geworden ist.

### Zwei Drittel der Geförderten waren nach fünf Jahren noch selbständig

Im Rahmen der Evaluationen der Hartz-Gesetze wurde die Gründungsförderung für Arbeitslose einer empirischen Untersuchung unterzogen.<sup>1</sup> Ein Kernstück der Analyse bildete eine computerunterstützte Telefonbefragung, die auf einer repräsentativen Stichprobe von jeweils 3 000 ÜG-Gründern und ExGZ-Gründern aus dem dritten Quartal 2003 basierte.<sup>2</sup> Diese Personen wurden Anfang 2005 und Anfang 2006 befragt, sodass zum ersten Befragungszeitpunkt etwa 1,5 Jahre seit der Gründung verstrichen waren, während zum zweiten Befragungszeitpunkt Aussagen zur Nachhaltigkeit der Gründungen bei einer Beobachtungsdauer von rund 2,5 Jahren getroffen werden konnten.<sup>3</sup> Darüber hinaus wurde die Erwerbs- und Einkommensentwicklung der ÜG- und ExGZ-Geförderten mittels eines Matching-Ansatzes mit der von Nicht-Teilnehmern verglichen, die zum gleichen Zeitpunkt arbeitslos und in allen beobachtbaren Charakteristika ähnlich waren. Im Rahmen eines Folgeprojekts wurden die Personen im Juni 2008 ein drittes Mal befragt, sodass auf einen Beobachtungszeitraum

<sup>1</sup> Siehe insbesondere Caliendo, M., Steiner, V.: Ich-AG und Überbrückungsgeld – Neue Ergebnisse bestätigen Erfolg. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 3/2007, die Fragen zu Effektivität und Effizienz der Instrumente eingehend beleuchten.

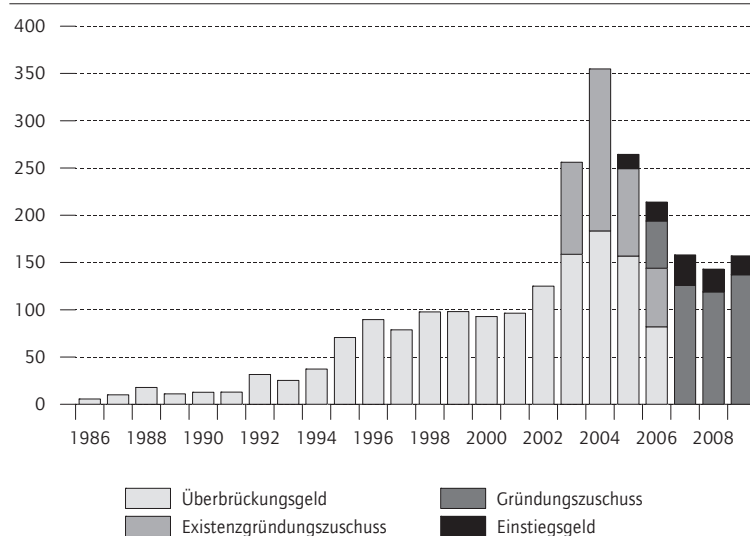
<sup>2</sup> Für ausführliche Informationen zum Befragungsinstrument siehe IAB/DIW/GfA/sinus/infas: Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission, Modul 1e: Existenzgründungen. Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Berlin 2007.

<sup>3</sup> Ausführliche Information zu den Ergebnissen finden sich in Caliendo, M., Kritikos, A., Steiner, V., Wießner, F.: Existenzgründungen – unterm Strich ein Erfolg. IAB-Kurzbericht Nr. 10/2007.

Abbildung

### Geförderte Gründungen aus Arbeitslosigkeit

In Tausend Personen



Quelle: Bundesagentur für Arbeit.

DIW Berlin 2010

Mit den Hartz-Gesetzen stieg die Zahl der Gründungen sprunghaft. Nach einem Höhepunkt 2004 liegt sie seit 2007 bei rund 150 000 Personen.

von insgesamt rund fünf Jahren nach Gründung zurückgegriffen werden kann.<sup>4</sup>

Es zeigte sich, dass die meisten, nämlich durchschnittlich 60 Prozent (ExGZ) bis knapp 70 Prozent (ÜG) der Geförderten, gut fünf Jahre nach Gründung noch selbständig waren. Weitere 20 Prozent gingen einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nach und etwa ein Zehntel hatte sich erneut arbeitslos gemeldet. Zudem wurde deutlich, dass sowohl ÜG- als auch ExGZ-Geförderte im Vergleich zu den entsprechenden Nicht-Teilnehmern deutlich seltener arbeitslos gemeldet waren und ein signifikant höheres Erwerbseinkommen erzielten.

Trotz der positiven Ergebnisse wird aus wirtschaftspolitischer Sicht den Gründungen aus Arbeitslosigkeit häufig kritisch begegnet. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) führt etwa aus, dass „rund zwei Drittel aller Gründungen Arbeitsloser den sogenannten Notgründungen zuzurechnen“ seien. Daher bewertet die KfW die volkswirtschaftlichen Wirkungen von Gründungen aus Arbeitslosigkeit eher zurückhaltend.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Für nähere Details der Folgestudie siehe Caliendo, M., Künn, S., Wießner, F.: Ich-AG und Überbrückungsgeld – Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende. IAB Kurzbericht Nr. 3/2009.

<sup>5</sup> Siehe dazu Niefert, M., Tchouvakhina, M.: Aus der Not geboren? – Besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. ZEW Discussion Paper No. 06-010, Mannheim 2006; oder jüngst Kohn, K., Ullrich, K.: „Aus der Not Geboren? Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. KfW Akzente Nr. 22, März 2010.

## Glossar

**Überbrückungsgeld – Existenzgründungszuschuss – Gründungszuschuss****Förderkonditionen Überbrückungsgeld**

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Anspruch</i> auf Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III <i>oder</i> Teilnahme an einer Maßnahme zur Gründungsvorbereitung <i>oder</i> Teilnahme an einer ABM</li> <li>• Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung</li> </ul>
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes</li> <li>• Zzgl. darauf entfallende pauschalierte Sozialversicherungsbeiträge</li> <li>• Soziale Absicherung <i>von Anfang an</i> in eigener Verantwortung</li> </ul>
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ruhetatsbestände nach §§ 142 ff. SGB III</li> <li>• Sperrzeit nach § 144 SGB III wirkt förderverkürzend</li> <li>• Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres</li> </ul>
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es besteht ein Rechtsanspruch auf die Förderung</li> <li>• Ausschluss erneuter Förderung (auch ExGZ) für 24 Monate ab Gründung</li> <li>• Restansprüche auf Arbeitslosengeld können für vier Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden</li> </ul>

**Förderkonditionen Existenzgründungszuschuss**

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Bezug</i> von Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III <i>oder</i> Teilnahme an einer ABM</li> <li>• Das aus der selbständigen Tätigkeit erzielte Arbeitseinkommen nach § 15 SGB IV darf voraussichtlich 25 000 Euro im Jahr nicht überschreiten</li> <li>• Ab September 2004 Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung (§ 421 I (1) Nr. 3 SGB III)</li> </ul>
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Zuschuss kann bis zu drei Jahre erbracht werden und wird jeweils längstens für ein Jahr bewilligt</li> <li>• Die Höhe beträgt 600 Euro pro Monat im ersten Jahr, 360 Euro monatlich im zweiten und 240 Euro pro Monat im dritten Förderjahr</li> <li>• Die Weiterbewilligung erfordert die Erfüllung oben genannter Voraussetzungen</li> <li>• Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung</li> <li>• Günstige Konditionen für gesetzliche Krankenversicherung und gesetzliche Pflegeversicherung</li> <li>• <i>Nach Ablauf</i> der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung</li> </ul>
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sperrzeit nach § 144 SGB III wirkt förderverkürzend</li> <li>• Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres</li> <li>• Überschreitet das Arbeitseinkommen im Jahr 25 000 Euro, wird nach Ablauf des Bewilligungszeitraums kein weiterer Zuschuss geleistet; dabei werden Arbeitsentgelte aus anderen Tätigkeiten mit einbezogen</li> </ul>
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es besteht ein Rechtsanspruch auf die Förderung</li> <li>• Ausschluss erneuter Förderung (auch ÜG) für 24 Monate ab Gründung; Ausschluss von Doppelförderung mit parallelem Bezug von ÜG</li> <li>• Restansprüche auf Arbeitslosengeld können für vier Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden</li> </ul>

**Förderkonditionen Gründungszuschuss**

Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Anspruch</i> auf Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III <i>oder</i> Teilnahme an einer ABM</li> <li>• bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit muss noch ein Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen bestehen</li> <li>• Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung</li> <li>• Darlegung der zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten</li> </ul>
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Gründungszuschuss wird für die Dauer von 9 Monaten in Höhe des Betrags geleistet, den der Arbeitnehmer zuletzt als Arbeitslosengeld bezogen hat, zuzüglich 300 Euro. (<i>Pflichtleistung</i>)</li> <li>• Der Gründungszuschuss kann für weitere 6 Monate in Höhe von 300 Euro geleistet werden, wenn die geförderte Person ihre Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen darlegt (<i>Ermessensleistung</i>). Bei Zweifeln kann die Arbeitsagentur die erneute Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle verlangen.</li> </ul>
Einschränkungen/Ausschluss	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keine Förderung, solange Ruhetatsbestände oder Sperrzeiten vorliegen (§§ 142–144 SGB III)</li> <li>• Förderung endet mit Erreichen des 65. Lebensjahres</li> </ul>

Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas.

DIW Berlin 2010

Das **Überbrückungsgeld (ÜG)** wurde im Jahr 1986 eingeführt und sicherte so fast 20 Jahre lang zuvor arbeitslosen Gründern in der Startphase ihrer beruflichen Selbständigkeit den Lebensunterhalt. Die Höhe der Förderung entsprach dem *individuellen* Arbeitslosengeld zuzüglich der Sozialversicherungsbeiträge (etwa 70 Prozent), die die Arbeitsagentur im Falle der Arbeitslosigkeit an andere Sozialversicherungsträger abführte.

Zum 1. Januar 2003 entstand mit dem Zweiten Gesetz für Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt eine Alternative für gründungswillige Arbeitslose: Der **Existenzgründungszuschuss (ExGZ)** nach § 421 I SGB III. Anders als beim ÜG stand hier die soziale Absicherung im Vordergrund. Dies sollte auch den pauschalierten Förderbetrag und die wesentlich längere Förderdauer von maximal drei Jahren begründen. Ursprünglich war der ExGZ bis Ende 2005 befristet in das SGB III aufgenommen worden. Die Geltungsdauer des Existenzgründungszuschusses wurde nach dem Regierungswechsel für weitere sechs Monate bis zum 30. Juni 2006 verlängert (§ 421 I (5) SGB III).

Im Sommer 2006 wurden beide Programme durch den **Gründungszuschuss (GZ)** ersetzt. Der Gründungszuschuss stellt den Versuch dar, die beiden alten Förderinstrumente ÜG und ExGZ zu einem Förderinstrument zu fusionieren, nämlich die Sicherung des Lebensunterhalts in den Anfangsmonaten der Selbständigkeit (so wie beim ÜG) und die soziale Absicherung über einen etwas längeren Zeitraum (so wie beim ExGZ). Die ersten drei Zugangsvoraussetzungen zum Gründungszuschuss decken sich mit denen des ÜG (*Anspruch* auf Lohnersatzleistungen, Tragfähigkeitsbescheinigung, Gründungen im Haupterwerb). Im Vergleich zum ÜG hat sich insbesondere die Förderdauer beim Gründungszuschuss von sechs auf neun Monate erhöht. Neu hinzugekommen ist darüber hinaus eine weitere Auflage, nämlich der Nachweis ausreichender Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit durch die zu fördernde Person.<sup>1</sup> Bei begründeten Zweifeln an diesen Kenntnissen oder Fähigkeiten kann die Agentur für Arbeit die Teilnahme an Maßnahmen zur Eignungsfeststellung oder zur Vorbereitung von Existenzgründungen verlangen.

<sup>1</sup> Siehe auch Caliendo, M., Kritikos, A.: Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken. Perspektiven der Wirtschaftspolitik 10/2009, 189–213.

## Warum sich Arbeitslose selbständig machen

Auf Basis der zuvor genannten repräsentativen Stichprobe zu Gründungen aus Arbeitslosigkeit ist es möglich, der Frage differenzierter nachzugehen, warum sich arbeitslos gewordene Menschen in die Selbständigkeit begeben. Dazu ist es notwendig, Gründer anhand ihrer Motive zu kategorisieren. Im Global Entrepreneurship Monitor (GEM) werden grob zwei gegensätzliche Gruppen unterschieden:

(1) Personen, die sich hauptsächlich mit dem Ziel der Ausnutzung einer Geschäftsidee selbständig machen (Opportunity Entrepreneure, oder *Pull-Gründer* genannt) und

(2) Personen, deren Gründungsvorhaben das Resultat fehlender besserer Erwerbsalternativen, mithin also aus der Not geboren ist (Necessity Entrepreneure oder *Push-Gründer* genannt).<sup>6</sup>

Im Hintergrund steht der Gedanke, dass sich Pull-Motive positiv, Push-Motive hingegen negativ auf die späteren unternehmerischen Entwicklungen auswirken. Erwartet wird, dass Pull-Gründer ihre unternehmerischen Aktivitäten zielorientierter und mit mehr Einsatz betreiben. Zudem wird davon ausgegangen, dass sie bessere Ideen entwickeln sowie ihre Netzwerke und vorhandenen Ressourcen besser nutzen und einsetzen als Push-Gründer.

In der hier vorgestellten Untersuchung wurden Personen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig wurden, zum ersten Befragungszeitpunkt nach ihren Gründungsmotiven befragt. Dazu wurden den Gründern drei sogenannte Pull-Motive präsentiert, nämlich mein eigener Chef sein, ich hatte erste Kunden, ich hatte eine Marktlücke entdeckt sowie drei sogenannte Push-Motive, nämlich die Beendigung von Arbeitslosigkeit, das Auslaufen der Förderung mit Arbeitslosengeld und der Vorschlag durch einen Berater in der Agentur für Arbeit, sich selbständig zu machen.

Die im Weiteren präsentierten Ergebnisse beziehen sich auf eine Untergruppe von knapp 1 900 männlichen Gründern in Westdeutschland.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Siehe Sternberg, R., Lückgen, I.: Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2004. Köln 2005, 13.

<sup>7</sup> Es stellte sich heraus, dass tiefer gegliederte Analysen nach Region und Geschlecht aufgrund zu geringer Fallzahlen nicht sinnvoll möglich waren. Der Anteil der Männer in Westdeutschland an allen Geförderten lag im Jahr 2003 bei 52 Prozent. Siehe auch Caliendo, M., Kritikos, A.: Start-ups by the Unemployed, Characteristics, Survival and Direct Employment Effects. Erscheint in Small Business Economics, 2010.

Tabelle 1

### Welche Motive waren für Ihre Gründung ausschlaggebend?

In Prozent<sup>1</sup>

	Insgesamt	Pull	Push und Pull	Push
Ich wollte schon immer mein eigener Chef sein	56,5	74,2	62,5	–
Ich wollte nicht mehr arbeitslos sein	81,3	–	96,8	96,1
Auslaufen des Leistungsanspruchs bei Arbeitslosigkeit	30,4	–	36,2	35,9
Der Berater in der Arbeitsagentur hat mir dazu geraten	15,0	–	18,6	13,4
Ich hatte schon erste Kunden	63,2	63,7	74,1	–
Ich hatte eine Marktlücke entdeckt	30,4	34,6	34,8	–
Befragte in Prozent	100	16	72	12
Befragte Personen	1 855	295	1 329	231

<sup>1</sup> Mehrfachnennungen waren möglich.

Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas;  
Berechnungen des DIW Berlin und des IZA.

DIW Berlin 2010

**Pull-Typen habe gute Gründe**, sich selbständig zu machen, Push-Typen gründen eher aus der Not heraus. Zumeist treten aber beide Motivgruppen auf.

Rund 80 Prozent von ihnen wurden vom wichtigsten Push-Motiv angetrieben, nämlich ihre Arbeitslosigkeit zu beenden (Tabelle 1). Gleichzeitig hatten aber auch mehr als 60 Prozent der Gründer bereits erste Kunden und etwas weniger als 60 Prozent sahen sich vom wichtigen Pull-Motiv angetrieben, ihr eigener Boss sein zu wollen. Das Pull-Motiv mit dem niedrigsten Anteil war mit 30 Prozent die Entdeckung einer Marktlücke. Die beiden anderen Push-Motive, nämlich das Auslaufen der Förderung mit Arbeitslosengeld und der Vorschlag durch den Berater in der Agentur für Arbeit waren nur in 30 beziehungsweise 15 Prozent der Fälle treibender Grund.

Entsprechend der beiden Motivkategorien werden nun in einem zweiten Schritt alle Gründer drei Gruppen zugeordnet. Zum einen werden Gründer unterschieden, die sich ausschließlich aus Pull-Motiven (im weiteren Pull-Typen genannt) oder aus Push-Motiven (Push-Typen genannt) selbständig machten. Zum anderen bilden solche Gründer eine dritte Gruppe, die aus beiden Motiven heraus eine eigene Unternehmung starteten (Push-Pull-Typen oder gemischte Typen genannt). Das Zusammenführen der Daten zeigt, dass für nur rund zwölf Prozent aller Gründer ausschließlich Push-Motive ausschlaggebend sind, weitere 16 Prozent zeigen sich nur durch Pull-Motive zu einer Gründung veranlasst. Die weit überwiegende Mehrheit von 72 Prozent der Gründer aus Arbeitslosigkeit macht sich aus einer Mischung beider Motivkategorien selbständig.

Vor allem Pull-Typen unterscheiden sich in grundlegenden Charakteristika von den beiden anderen Gruppen (Tabelle 2). Mit 35,8 Jahren



Tabelle 2

**Soziodemografische Charakteristika der drei Gründertypen**

Anteile in Prozent

	Pull	Push und Pull	Push
<b>Basisdaten</b>			
Niedriger Schulabschluss	24	42	41
Hoher Schulabschluss	47	36	32
Durchschnittsalter in Jahren	35,8	39,0	40,9
Arbeitslosigkeit in Monaten	3,9	8,3	7,1
<b>Vorherige Arbeitserfahrung<sup>1</sup></b>			
Hauptberuflich	79	68	62
Nebenberuflich	22	26	12
Freizeit	27	33	16
Keine	7	12	25
<b>Vorbereitung<sup>1</sup></b>			
Informationsveranstaltungen	52	45	42
Coaching- und Beratungsangebote	23	29	22
Private Unterstützung	52	54	40
Keine Vorbereitung	6	10	20

<sup>1</sup> Mehrfachnennungen waren möglich.Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas;  
Berechnungen des DIW Berlin und des IZA.

DIW Berlin 2010

**Pull-Typen sind jünger und kürzer arbeitslos** als die Gründer mit Push-Motiven, und sie haben mehr Erfahrung auf ihrem Arbeitsgebiet.

sind sie im Durchschnitt fünf Jahre jünger als die beiden anderen Gründertypen. Zudem kennzeichnen sie höhere Schulabschlüsse und mit durchschnittlich 3,9 Monaten sehr viel kürzere Zeiten der Arbeitslosigkeit. Pull-Typen zeichnen sich mithin durch Merkmale aus, die für bessere Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung sorgen. Wichtig für die weitere Untersuchung ist die Beobachtung, dass die gemischten Typen und die reinen Push-Gründer fast gleich alt sind, über einen ähnlichen schulischen Hintergrund verfügen und gleich lang arbeitslos sind.

Tabelle 3

**Wirtschaftliche Charakteristika der drei Gründertypen**

In Prozent

	Pull	Push und Pull	Push
<b>Kapitaleinsatz</b>			
Kein Startkapital	27	41	44
Bis 2 500 Euro	8	11	8
2 500 bis 10 000 Euro	19	22	23
10 000 Euro und mehr	45	26	24
<b>Mitarbeiter</b>	37	24	20
Zahl der Mitarbeiter	4,2	3,5	2,8
<b>Arbeitsstatus</b>			
Selbständig	81	68	58
Hauptberuflich tätig	12	12	18
Arbeitslos	5	13	17
Sonstige	2	7	7

Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas;  
Berechnungen des DIW Berlin und des IZA.

DIW Berlin 2010

**Pull-Typen setzen mehr Startkapital** ein, haben mehr Mitarbeiter und sind erfolgreicher als andere Gründer.

Wichtig erscheint auch die Frage, wie intensiv sich die unterschiedlichen Gründertypen bei der Vorbereitung ihrer Selbständigkeit von Dritten haben helfen lassen. Gemischte Typen suchen im Vergleich zu den anderen Gruppen am häufigsten einen Coach oder weitere Beratungsangebote auf (29 Prozent). Die meisten greifen auf private Unterstützung zurück (54 Prozent). Das trifft auch für Pull-Typen (52 Prozent) und mit deutlichen Einschränkungen auch für reine Push-Typen (40 Prozent) zu. Letztere suchen im Übrigen auch am seltensten externe Unterstützung. Negativ fällt weiterhin auf, dass reine Push-Typen vergleichsweise oft keine vorherigen Arbeitserfahrungen im Geschäftsfeld ihrer selbständigen Tätigkeit mitbringen.<sup>8</sup>

Auch bei den unternehmerischen Entscheidungen und dem unternehmerischen Erfolg lassen sich deutliche Unterschiede zwischen den drei Gruppen feststellen (Tabelle 3). Pull-Typen machen die größten monetären Investitionen und schaffen am häufigsten Arbeitsplätze. An zweiter Stelle folgen die gemischten Typen, während die reinen Push-Typen das Schlusslicht bilden. Auch in der Zahl der eingestellten Mitarbeiter und beim Gründungserfolg – gemessen am Verbleib im Markt – findet sich die gleiche Reihenfolge. So waren im zweiten Beobachtungszeitraum von den Pull-Typen noch 81 Prozent aller Gründer selbständig, von den gemischten Typen 68 Prozent und von den Push-Typen 58 Prozent.

**Die Gründungsmotive sind entscheidend für den Unternehmenserfolg**

In einem weiteren Schritt wird in einer ökonomischen Analyse (Logit-Schätzung) ermittelt, inwieweit die unterschiedlichen Gründungsmotive die Entscheidung über Fortsetzung und Beendigung der unternehmerischen Tätigkeit beeinflussen – unter Berücksichtigung anderer möglicherweise ebenfalls wichtiger Merkmale für den Gründungserfolg.

Die Analyse macht deutlich, dass unterschiedliche Motive von Gründern tatsächlich einen erheblichen Einfluss auf ihren späteren unternehmerischen Erfolg ausüben. Im Vergleich zu den gemischten Gründertypen haben Pull-Typen – unter Berücksichtigung weiterer möglicher Einflussfaktoren – eine um 8,4 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit, zum zweiten Befragungszeitpunkt nicht mehr selbständig zu sein

<sup>8</sup> Für weitergehende Untersuchungen siehe Caliendo, M., Kritikos, A.: „I Want to, But I also Need to”: Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity. Diskussionspapier Nr. 966, DIW Berlin 2009.

Tabelle 4

**Parameter<sup>1</sup> des Erfolgs der drei Gründertypen**

<b>Push und Pull (Referenz)</b>	
Nur Pull	-0,085***
Nur Push	0,067*
<b>Alter: Referenz 18 bis 29 Jahre</b>	
30 bis 39 Jahre	-0,068**
40 bis 49 Jahre	-0,03
50 bis 64 Jahre	-0,064
<b>Qualifikation: Referenz: keine Qualifikation</b>	
Facharbeiter	-0,063**
Fachhochschule	-0,069
Hochschule	-0,082**
Übriger Leistungsanspruch	-0,004*
<b>Startkapital: Referenz: kein Kapital</b>	
Bis 2 500 Euro	0,006
2 500 bis 10 000 Euro	-0,022
10 000 Euro und mehr	-0,142***
<b>Vorherige Arbeitserfahrung</b>	
Hauptberuflich	-0,076**
Nebenberuflich	-0,073**
<b>Vorbereitung</b>	
Informationsveranstaltungen	0,063**
Coaching- und Beratungsangebote (nur ÜG)	-0,071**

<sup>1</sup> Ergebnisse einer Logit-Schätzung. \*\*\* bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 Prozent, \*\* bei 5 Prozent, \* bei 10 Prozent.

Quellen: IAB/DIW/GfA/sinus/infas;  
Berechnungen des DIW Berlin und des IZA.

DIW Berlin 2010

**Negative Vorzeichen geben an**, dass die Wahrscheinlichkeit sinkt, die Selbständigkeit wieder aufzugeben, wenn der Gründer die jeweilige Bedingung erfüllt.

(Tabelle 4). Für Push-Typen liegt dagegen im Vergleich zu den gemischten Typen die Wahrscheinlichkeit für die Beendigung unternehmerischer Tätigkeiten um 6,8 Prozentpunkte höher.<sup>9</sup>

**Fazit**

Die allgemeine Einschätzung, Gründungen aus Arbeitslosigkeit seien überwiegend mit Notgründungen gleichzusetzen, lässt sich nicht bestätigen. Nur eine Minderheit von zwölf Prozent der von uns untersuchten Gründer beginnt ihre selbständige Tätigkeit ausschließlich aus Not- oder Push-Motiven. Die Mehrzahl der Gründer sieht sich indes aus einer Mischung von Pull-Motiven, also aus eigenem Antrieb heraus, und

Push-Motiven veranlasst, unternehmerisch tätig zu werden.

Es zeigt sich ferner, dass Pull-Gründer eine erheblich höhere Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen als Push-Gründer. Die Erfolgswahrscheinlichkeit der gemischten Gründertypen liegt zwischen den beiden anderen Gruppen. Das ist insofern von Bedeutung, als sich die gemischten Typen in ihren sozio-ökonomischen Ausprägungen und der Dauer der erfahrenen Arbeitslosigkeit den Push-Typen sehr ähnlich sind. Dementsprechend sind die beobachteten Unterschiede im Unternehmenserfolg hauptsächlich auf deren unterschiedliche Motive zurückzuführen.

Die Beobachtung, dass gemischte Typen häufiger als Pull-Typen nach externem Rat etwa in Form von Coaching suchen, sollte bei der Konzeption von Trainings- und Coaching-Angeboten für Gründer aus Arbeitslosigkeit berücksichtigt werden. Grundsätzlich sollten die Motive arbeitsloser Gründer ermittelt werden und in die Entscheidung einfließen, in welcher Form jeder Gründertypus unterstützt wird. Denn nicht jeder Arbeitslose, der unter anderem auch aufgrund des Wunsches, seine Arbeitslosigkeit zu beenden, sich selbständig macht, ist gleich ein Notgründer. Auch gilt es, die Form der Unterstützung auf den Prüfstand zu setzen, die diese Gründer erhalten. Neben Strategien, die sich auf das pure unternehmerische Überleben konzentrieren, sollten Angebote stärker dahingehend entwickelt werden, vor allem den gemischten Gründertypen Wege aufzuzeigen, eine den Marktbedürfnissen entsprechende Unternehmensgröße erfolgreich aufzubauen. Diese Angebote können sich zum einen darauf erstrecken, bei der Analyse von Markt- und unternehmerischen Wachstumschancen Unterstützung zu leisten, zum anderen sollten Trainings zum Management von Mitarbeitern und von größeren Investitionen stärker als bisher entwickelt werden.

In jedem Fall lohnt ein differenzierter Blick auf Gründungen aus Arbeitslosigkeit. Die Neuen Selbständigen sind allein aufgrund ihrer Gesamtzahl ein eigener Wirtschaftsfaktor geworden. Die weitaus überwiegende Mehrzahl dieser Gründer muss nicht nur, sondern will auch selbständig werden. Anstatt alle als Notgründer und damit als Selbständige zweiter Klasse abzutun, sollten vielmehr die Chancen für Wachstumsperspektiven und größere Unternehmenseinheiten gezielter gefördert werden.

**JEL Classification:**  
D81, J23, M13

**Keywords:**  
Start-ups,  
Motives for self-employment,  
Entrepreneurial success

<sup>9</sup> Für weitere Analysen siehe Caliendo, M., Kritikos, A., a. a. O. In dieser Studie findet sich auch die Bestätigung der Ergebnisse unter Verwendung des sogenannten Matching-Verfahrens.



## Sieben Fragen an Alexander Kritikos

### „Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit müssen nicht nur, sondern wollen auch“

Prof. Dr. Alexander Kritikos,  
Leiter der Abteilung  
Innovation, Industrie,  
Dienstleistung  
am DIW Berlin

#### **Herr Prof. Kritikos, ist die Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus eine Notlösung?**

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus sind in den seltensten Fällen Gründungen zweiter Klasse. Rund zehn Prozent von ihnen beginnen nur aus der Not heraus. Die Mehrzahl aller Gründer *will* sich auch selbständig machen.

#### **Wie viele Menschen gründen überhaupt aus der Arbeitslosigkeit heraus eine Existenz?**

Das hat in den letzten zehn Jahren stark geschwankt. Während der Einführung der sogenannten Hartz-Gesetze hatten wir Jahre, in denen sich pro Jahr zwischen 250 000 und 350 000 Menschen selbständig gemacht haben. Derzeit beobachten wir rund 150 000 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

#### **Welche Motivation steckt hinter diesem Schritt?**

Wir beobachten häufig eine Mischung aus zwei Motivlagen. Zum einen machen sich Gründer aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig, weil sie eine gute Idee haben, weil sie ihr eigener Chef sein wollen oder weil sie eine Marktlücke entdeckt haben. Auf der anderen Seite beobachten wir, dass viele Menschen einfach ihre Arbeitslosigkeit beenden wollen. Wir sprechen hier von Pull-Gründern und Push-Gründern: Pull-Gründer, die selber wollen, und Push-Gründer, die durch die finanzielle Not gezwungen werden, ihre Arbeitslosigkeit zu beenden.

#### **Welche Gruppe ist erfolgreicher?**

Pull-Gründer sind am häufigsten erfolgreich und gründen die größten Unternehmen, es folgen die gemischten Gründertypen, die beide Gründungsmotive in sich vereinigen. Schlussgruppe sind die Push-Gründer, die die kleinsten Unternehmenseinheiten entwickeln, am wenigsten investieren, am wenigsten Mitarbeiter einstellen und am seltensten überleben. Aus einer externen Untersuchung wissen wir aber, dass zwischen 60 und 70 Prozent aller Gründer

aus Arbeitslosigkeit, die im Jahr 2003 gestartet sind, Ende 2008 immer noch am Markt aktiv waren. Das ist eine sehr hohe Zahl.

#### **Welche wirtschaftliche Bedeutung hat diese Neue Selbstständigkeit?**

Die wirtschaftliche Bedeutung ist teilweise erheblich. Zum einen schaffen diese Menschen ihren eigenen Arbeitsplatz, der, wie man sieht, sehr häufig Bestand hat. Zum anderen wird teilweise erhebliches Kapital investiert. Zudem haben die Pull-Gründer in rund 40 Prozent aller Fälle weiteren Menschen Arbeit gegeben. Das waren im Schnitt mehr als vier Personen, die zusätzlich einen Job bekommen haben.

#### **Ist die Förderung von Existenzgründungen das richtige Instrument, Arbeitslosigkeit abzubauen?**

Sie erreichen damit vielleicht zehn Prozent aller Arbeitslosen, aber bei diesen ist es ein sehr erfolgreiches Instrument, vielleicht sogar das erfolgreichste, das die Bundesagentur für Arbeit derzeit hat. Es ist aber auch notwendige Voraussetzung, dass die Menschen, die sich selbständig machen, dies auch tatsächlich wollen. Dann ist eine Förderung in dieser Form sehr sinnvoll.

#### **Welche Konsequenzen lassen sich aus Ihrer Untersuchung für die Gründungsförderung ableiten?**

Die finanzielle Förderung der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit sollte weiter bestehen bleiben. Man sollte sich aber gleichzeitig auch Gedanken machen, in welcher Form man die beratende Gründungsförderung weiterentwickeln könnte. Hier steht im Vordergrund, wie man sich auf unterschiedliche Gründertypen und ihre Motivation besser einstellen kann. Auch besteht die Frage, wie man es durch bestimmte Coaching-Ansätze Gründern ermöglichen kann, größere Unternehmenseinheiten zu entwickeln, als sie es sich bisher zugetraut haben.

Unternehmen von  
arbeitslosen Gründern  
» haben eine erhebliche «  
wirtschaftliche  
Bedeutung.

Das Gespräch führte  
Erich Wittenberg.  
Das vollständige  
Interview zum Anhören  
finden Sie auf  
[www.diw.de/interview](http://www.diw.de/interview)



# Landesbanken: Megafusion allein ist kein Ausweg

*Fünf Jahre nach der Abschaffung der umfassenden Haftung für Landesbanken hat sich deren Lage deutlich verschärft. Dazu hat auch die internationale Finanzkrise beigetragen. Einzelne Landesbanken benötigten erhebliche Kapitalspritzen. Inzwischen ist klar, dass eine weitere Konsolidierung im Landesbankensektor erforderlich ist. Unter den aktuellen Rahmenbedingungen würde eine simple Fusion der bestehenden Institute bloß zu einer Megabank mit Megaproblemen führen. Denn Konsolidierung allein garantiert noch nicht die Entwicklung eines zukunftsfähigen Geschäftsmodells. Daher wäre es zwar wichtig, dass aus dem Landesbankensektor mindestens eine Sparkassenzentralbank hervorgeht. Für andere Geschäftsfelder der Landesbanken sind dagegen neue Strategien zu entwickeln. In diesem Kontext ist auch die Frage nach der Eigentumsform ohne Tabus zu diskutieren.*

*Die jetzt im Landesbankensektor anstehenden Reformen haben das Potential, das gesamte deutsche Bankensystem nachhaltig zu verändern. Im vorliegenden Bericht wird ein Fünf-Punkte-Plan zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit des deutschen Bankensystems entwickelt. Er zielt darauf ab, die volkswirtschaftliche Funktionsfähigkeit des Bankensystems zu erhalten.*

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des deutschen Bankensystems ist erheblich. Die Bilanzsumme beläuft sich auf 7 522,7 Milliarden Euro (Februar 2010); damit liegt sie bei etwa dem Dreifachen des im Jahr 2009 erwirtschafteten Bruttoinlandsprodukts. In Deutschland spielen neben den privaten Geschäftsbanken die Genossenschaftsbanken und die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute eine herausragende Rolle bei der Bereitstellung von Finanzmarktprodukten.<sup>1</sup> Die relativ strikte eigentumsrechtliche Trennung wurde in der Vergangenheit durch unterschiedliche Aufgaben der jeweiligen Institute begründet; eine explizite Gewinnorientierung wurde dabei allein den privaten Geschäftsbanken zugesprochen.<sup>2</sup> Die öffentlich-rechtliche Säule des deutschen Bankensystems fasst Sparkassen und Landesbanken zusammen.<sup>3</sup> Sie erreichen einen Anteilswert von 33 Prozent der Bilanzsumme des Bankensektors, wobei gut 19 Prozentpunkte auf die Landesbanken entfallen.<sup>4</sup> Dieser Anteil hat sich auch in der Krise kaum verändert.<sup>5</sup> Folglich handelt es sich bei den Landesbanken weiterhin um systemisch relevante Institute. Diese systemische Relevanz ergibt sich jedoch nicht nur aus dem anhaltend hohen Anteil der zehn Landesbanken an der Bilanzsumme des gesamten Bankensektors. Sie resultiert ferner aus eigentumsrechtlichen Verflechtungen zwischen den Sparkassen mit den Landesbanken und den Landesbanken untereinander (Tabelle 1).

Würden alle Landesbanken fusionieren, entstünde das größte deutsche Finanzinstitut. Zum Ver-

Mechthild Schrooten  
mschrooten@diw.de

<sup>1</sup> Die genannten Banken operieren als Universalbanken, darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Spezialkreditinstituten.

<sup>2</sup> Engerer, H., Schrooten, M.: Deutschlands Bankensektor. Perspektiven des Dreisäulensystems. Baden-Baden 2005.

<sup>3</sup> Einschließlich der DekaBank Deutsche Girozentrale.

<sup>4</sup> Gemessen an der Bilanzsumme des deutschen Bankensystems. Deutsche Bundesbank: Bankenstatistik. April 2010.

<sup>5</sup> Schrooten, M.: Landesbanken: Rettung allein reicht nicht. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 24/2009.

Tabelle 1

**Landesbanken: Eigentumsrechtliche Verflechtung und ausgewählte Strukturdaten**

	Beschäftigte	Bilanzsumme in Milliarden Euro	Eigentümer
Nord/LB (inkl. Bremer Landesbank)	6 257 (2008) 5 563 (2007)	244,3 (2008) 201,5 (2007)	41,75 % Land Niedersachsen 8,25 % Land Sachsen-Anhalt 37,25 % Sparkassenverband Niedersachsen 7,53 % Sparkassenverband Sachsen-Anhalt 5,22 % Sparkassenbeteiligungszweckverband Mecklenburg-Vorpommern
Bremer Landesbank Kreditanstalt Oldenburg – Girozentrale	1 007 (2008) 994 (2007)	34,7 (2008) 33,6 (2007)	92,5 % Nord/LB 7,5 % Freie Hansestadt Bremen
WestLB AG	5 663 (2008) 6 147 (2007)	281,1 (2008) 286,5 (2007)	<b>2010:</b> 30,862 % NRW.Bank 25,032 % Rheinischer Sparkassen- und Giroverband 25,032 % Westf.-Lippischer Sparkassen- und Giroverband 17,766 % Land NRW 0,654 % Landschaftsverband Rheinland 0,654 % Landschaftsverband Westf.-Lippe <b>2008:</b> 31,2 % NRW.Bank 25,2 % Rheinischer Sparkassen- und Giroverband 25,2 % Westf.-Lippischer Sparkassen- und Giroverband 17,4 % Land NRW 0,5 % Landschaftsverband Rheinland 0,5 % Landschaftsverband Westf.-Lippe
SaarLB Landesbank Saar	537 (2008) 632 (2007)	21,3 (2008) 20,1 (2007)	<b>2010 (geplant):</b> 49,9 % Bayern LB 14,9 % Sparkassenverband Saar 35,2 % Land Saarland <b>2008:</b> 75,1 % Bayern LB 14,9 % Sparkassenverband Saar 10,0 % Land Saarland
Landesbank Baden-Württemberg (inkl. Rheinland-Pfalz Bank und Sachsen Bank)	13 369 (2008) 12 303 (2007)	448,0 (2008) 443,4 (2007)	<b>2010:</b> 19,570 % Land Baden-Württemberg 40,534 % Sparkassenverband Baden-Württemberg 18,932 % Landeshauptstadt Stuttgart 18,258 % Landesbeteiligungen Baden-Württemberg GmbH 2,706 % L-Bank. Landeskreditbank Baden-Württemberg <b>2008:</b> 35,611 % Land Baden-Württemberg 35,611 % Sparkassenverband Baden-Württemberg 18,932 % Landeshauptstadt Stuttgart 4,923 % L-Bank. Landeskreditbank Baden-Württemberg 4,923 % Sparkassen- und Giroverband Rheinland-Pfalz
BayernLB (inkl. SaarLB)	19 465 (1. Hj. 2009) 19 226 (2007)	421,7 (2008) 415,6 (2007)	<b>2009:</b> 94,03 Freistaat Bayern 5,97 % Sparkassenverband Bayern <b>2007:</b> 50 % Freistaat Bayern 50 % Sparkassenverband Bayern
Landesbank Hessen-Thüringen	6 062 (2008) 5 947 (2007)	184,6 (2008) 173,8 (2007)	85 % Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen 10 % Land Hessen 5 % Freistaat Thüringen
Landesbank Berlin	4 950 (2008) 6 673 (2007)	102,6 (2008) 140,9 (2007)	100 % Landesbank Berlin Holding AG
HSH Nordbank	5 070 (2008) 4 756 (2007)	208,9 (2008) 204,9 (2007)	<b>2010:</b> 10,9 % Freie Hansestadt Hamburg 10,4 % Land Schleswig-Holstein 64,2 % HSH Finanzfonds AöR (Gemeinsame Anstalt der Länder) 5,3 % Sparkassen und Giroverband Schleswig-Holstein 9,2 % neun Trusts, die von J.C. Flowers & Co. LLC beraten werden <b>2008:</b> 30,41 % Freie Hansestadt Hamburg 29,1 % Land Schleswig-Holstein 13,2 % Sparkassen und Giroverband Schleswig-Holstein 25,67 % sieben Trusts, die von J.C. Flowers & Co. LLC beraten werden 1,62 % Schleswig-Holsteinische Sparkassen-Vermögensverwaltungs- und Beteiligungs GmbH & Co. KG <b>2007:</b> 35,38 % Freie Hansestadt Hamburg 19,96 % Land Schleswig-Holstein 18,05 % Sparkassen und Giroverband Schleswig-Holstein 26,61 % sieben Trusts, die von J.C. Flowers & Co. LLC beraten werden

Quellen: Verband öffentlicher Banken; Darstellung des DIW Berlin.

DIW Berlin 2010

Tabelle 2

**Bilanzstrukturen**

	Bilanzsumme	Buchforderungen an Banken	Buchforderungen an Nichtbanken	Schuldverschrei- bungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	Sonstige Aktiva
<b>In Milliarden Euro</b>						
Kreditbanken	2 208	752	843	309	37	267
Großbanken	1 298	498	410	176	29	185
Landesbanken	1 450	494	538	305	8	105
Sparkassen	1 067	96	643	206	65	57
Genossenschaftliche Zentralbanken	256	116	37	73	2	28
Kreditgenossenschaften	693	76	390	147	36	44
Insgesamt <sup>1</sup>	7 522	2 169	3 168	1 443	170	572
<b>Bilanzstruktur in Prozent</b>						
Kreditbanken	100	34,1	38,2	14,0	1,7	12,1
Großbanken	100	38,4	31,6	13,6	2,2	14,3
Landesbanken	100	34,1	37,1	21,0	0,6	7,2
Sparkassen	100	9,0	60,3	19,3	6,1	5,3
Genossenschaftliche Zentralbanken	100	45,3	14,5	28,5	0,8	10,9
Kreditgenossenschaften	100	11,0	56,3	21,2	5,2	6,3
Insgesamt <sup>1</sup>	100	28,8	42,1	19,2	2,3	7,6
<b>Sektorstruktur in Prozent</b>						
Kreditbanken	29,4	34,7	26,6	21,4	21,8	46,7
Großbanken	17,3	23,0	12,9	12,2	17,1	32,3
Landesbanken	19,3	22,8	17,0	21,1	4,7	18,4
Sparkassen	14,2	4,4	20,3	14,3	38,2	10,0
Genossenschaftliche Zentralbanken	3,4	5,3	1,2	5,1	1,2	4,9
Kreditgenossenschaften	9,2	3,5	12,3	10,2	21,2	7,7
Insgesamt <sup>1</sup>	100	100	100	100	100	100

<sup>1</sup> Einschließlich Spezialbanken.

Quellen: Deutsche Bundesbank, Stand Februar 2010; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2010

**Die Landesbanken sind nach den privaten Kreditbanken der größte Sektor im deutschen Bankensystem.**

gleich: Private Geschäftsbanken haben aktuell einen Anteil von etwa 29 Prozent an der gesamten Bilanzsumme des deutschen Bankensektors; davon entfallen 17 Prozentpunkte auf die privaten Großbanken, zu denen die Deutsche Bank AG, die Dresdner Bank AG (bis November 2009), die Commerzbank AG, die UniCreditbank AG (vormals Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG) sowie die Deutsche Postbank AG zählen.

Die genossenschaftliche Säule des deutschen Bankensektors ist wesentlich kleiner als die öffentlich-rechtliche und die private. Auf den Genossenschaftssektor entfallen 13 Prozent der gesamten Bilanzsumme.<sup>6</sup> Die beiden genossenschaftlichen Zentralinstitute, die oftmals wegen ihrer Zentralbankfunktion für die genossenschaftlichen Geschäftsbanken mit der Funktion der Landesbanken verglichen werden, vereinen gerade einmal 256 Milliarden Euro auf sich. Diese Summe liegt wesentlich unter der Bilanzsumme der ihnen angeschlossenen genossenschaftlichen

Kreditinstitute (693 Milliarden Euro). Schon in dieser Hinsicht unterscheidet sich die genossenschaftliche Säule von der öffentlich-rechtlichen. Hinzu kommt, dass die genossenschaftlichen Zentralbanken von den Turbulenzen der internationalen Finanzkrise wesentlich weniger stark getroffen wurden als die Landesbanken und die privaten Großbanken (Tabelle 2).

### **Krisenursache: Riskante Geschäftsmodelle bei umfassender staatlicher Haftung**

Faktisch handelt es sich bei den Landesbanken um eine Gruppe heterogener Kreditinstitute. Einzelne Landesbanken sind seit Jahren mit Problemen konfrontiert. Diese gehen auf zahlreiche strategische Fehlentscheidungen zurück. Die umfassende Haftung für Entscheidungen im Landesbankensektor lag lange Zeit bei den Eigentümern, zu denen vorrangig Sparkassen und Bundesländer zählen. Eine Insolvenz von Landesbanken war angesichts der besonderen Haftungsbedingungen, Anstaltslast und Ge-

<sup>6</sup> Die übrigen 25 Prozent entfallen auf Realkreditinstitute, Bausparkassen und Banken mit Sonderaufgaben.

währträgerhaftung, ausgeschlossen.<sup>7</sup> Aus der Sicht der Gläubiger garantierten diese Haftungsbedingungen Rückzahlungen auch im Falle einer Bankenkrise. Aus der Sicht von Managern gefährden unter diesen Bedingungen selbst hochriskante Geschäfte nicht die Existenz des Institutes. Aus der Sicht der Eigentümer indes sind solche Haftungsbedingungen nur sinnvoll, wenn die Eigentümer eine klare Vorstellung von dem zugrundeliegenden Geschäftsmodell haben und Fehlentscheidungen auf Managementebene entsprechend sanktionieren können. Genau dieses Instrumentarium und dieses institutionelle Wissen allerdings fehlte offenbar. Interne Kontrollmechanismen griffen kaum.

Dabei waren im Zeitverlauf traditionelle Geschäftsfelder der Landesbanken unter Druck geraten: Zum einen setzen die Länderhaushalte auf Konsolidierung. Damit sinkt ihr Bedarf an Neuemissionen von Wertpapieren. In der Folge nimmt die Bedeutung der Landesbanken als Finanzintermediär und Hausbank einzelner Bundesländer ab. Zum anderen mussten auf Druck der EU die Förderaktivitäten der Landesbanken in oftmals eigens geschaffene Förderbanken ausgelagert werden.<sup>8</sup> In der Folge engagierten sich immer mehr Landesbanken in den Geschäftsbereichen Corporate Finance, Immobilienfinanzierung und internationale Finanzmarktaktivitäten. Ende 2008 verfügten die Landesbanken über 50 Auslandszweigstellen und 65 Auslandsstöchter. Zunehmend galten Landesbanken als Wettbewerber der privaten Großbanken; die Bilanzstrukturen der beiden Institutsgruppen näherten sich an. Mit dieser Reorganisation der Geschäftsfelder ging auch eine Abkehr vom öffentlichen Auftrag einher; dieser findet sich kaum noch in den Satzungen der Landesbanken. Vielmehr wird in den Satzungen klar, dass diese Banken in der Regel als Universalbanken mit Gewinnorientierung operieren.

In diesem Gefüge entstand eine gefährliche Mischung: Gewinnorientierung bei umfassender Fremdhftung.<sup>9</sup> Zwangsläufig begünstigten derartige Rahmenbedingungen risikoreiche Geschäftspraktiken. Zwar wurden im Sommer 2005 die umfassenden Haftungsbedingungen

für Landesbanken revidiert. Jedoch wurde eine Übergangsfrist bis 2015 eingeräumt, sodass die von den Landesbanken vor dem Stichtag 15. Juli 2005 eingegangenen Zahlungsverpflichtungen mit einer Laufzeit bis Ende 2015 weiter gedeckt sind.<sup>10</sup> Diese Übergangsfristen bei den Haftungsbedingungen waren lange bekannt und konnten von den Landesbanken zur kostengünstigen Liquiditätsversorgung auf dem Kapitalmarkt genutzt werden. Sie haben somit eine Grundlage gelegt, die in der Folgezeit eingegangene besonders risikoreiche Finanzengagements auf internationalen, intransparenten Märkten begünstigte. Durch diese Geschäfte, die außerbilanziell abgewickelt wurden, gerieten selbst bis dahin als gesund geltende Institute wie etwa die Landesbank Baden-Württemberg unter Druck.

Bis heute reißen die Meldungen aus dem Landesbankensektor über den Bedarf weiterer Finanzmittel nicht ab. Die Eigentümer etlicher Landesbanken stehen an der Grenze ihrer finanziellen Belastbarkeit bei der Rekapitalisierung. So musste die SachsenLB ad hoc in die LBBW überführt werden. Die LBBW und Bayern LB meldeten einen erheblichen zusätzlichen Finanzierungsbedarf an. Die HSH Nordbank, die einzige Landesbank mit einem privaten Anteil, geriet völlig ins Straucheln. In der seit langem krisengeschüttelten WestLB spitzt sich die Lage weiter zu. Diese hatte für das Jahr 2009 einen Verlust von 531 Millionen Euro ausgewiesen. Die WestLB hat sich entschlossen, die Bad-Bank-Lösung der Bundesregierung in Anspruch zu nehmen (Konsolidierungsmodell) und in diesem Rahmen nicht nur toxische Wertpapiere sondern ganze Geschäftsfelder auszulagern, die nicht zum Kerngeschäft zählen. Bei der WestLB werden derzeit wesentliche Schritte für die Reduktion auf das Kerngeschäft, das Zurückführen der Bilanzsumme und den anschließenden Verkauf der Bank in einem diskriminierungsfreien Bieterverfahren eingeleitet. Eine umfangreiche weitere Auslagerung notleidend gewordener Wertpapiere in eine Bad Bank wurde ebenfalls in Angriff genommen.<sup>11</sup> Das Reformtempo wird hier inzwischen von der EU-Kommission vorgegeben.

Andere Landesbanken, darunter die Helaba, die Landesbank Berlin und die Bremer Landesbank,

<sup>7</sup> Unter *Gewährträgerhaftung* ist die Haftung der Gebietskörperschaft für die Geschäftsaktivitäten zu verstehen. Durch die *Anstaltslast* garantiert der Gewährträger (Gebietskörperschaft) das Fortbestehen des Kreditinstituts.

<sup>8</sup> Schäfer, D., Zimmermann, K. F.: Unternehmensfinanzierung – Sind Förderbanken noch zeitgemäß? In: Keuper, F., Puchta, D. (Hrsg.): Strategisches Management in Förderbanken – Geschäftsmodelle, Konzepte, Instrumente. Wiesbaden 2008. Zimmermann, K. F., Schäfer, D.: Finanzmärkte nach dem Flächenbrand. 2009.

<sup>9</sup> „Eine der fundamentalen Ursachen der Krise war, dass die implizite Garantie des Steuerzahlers, den Gläubigern der Banken im Fall der Fälle zur Seite zu stehen, extrem verzerrte Anreize zur übermäßigen Ausweitung der Bilanzsummen und Bilanzrisiken mit sich brachte.“ Sachverständigenrat: Jahresgutachten. Kapitel 4, 2009.

<sup>10</sup> Aus Sicht der Europäischen Kommission stellten Anstaltslast und Gewährträgerhaftung unzulässige und wettbewerbsverzerrende Garantien dar. Allerdings war im Rahmen der Abschaffung eine Übergangsfrist eingeräumt worden: Für die von Landesbanken vor dem 18. Juli 2005 eingegangenen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2015 blieben die umfassenden staatlichen Haftungsregelungen erhalten.

<sup>11</sup> Zum Jahreswechsel 2009/2010 waren bereits nicht mehr zum Kerngeschäft zählende Papiere in Höhe von 5,5 Milliarden Euro und Verbindlichkeiten in Höhe von 6,2 Milliarden Euro ausgelagert worden. Jetzt geht es um ein wesentlich größeres Paket mit einem Volumen von etwa 70 Milliarden Euro, das in eine sogenannte Bad Bank ausgelagert werden soll.

erwiesen sich auch in der Krise als weitgehend stabil. Aber auch für diese Banken sind die Folgen der internationalen Finanzkrise noch keineswegs überwunden; in ihren Bilanzen befinden sich weiterhin teilweise erhebliche Bestände als risikoreich geltende Kredite etwa aus dem Bereich der Immobilien- und Schiffsfinanzierung.

### **Staatliche Haftung allein bietet keinen Ausweg aus der Krise**

Klar ist: Der im Rahmen der Anstaltslast und Gewährträgerhaftung eingegangenen Haftungsverpflichtung der öffentlichen Hand muss nachgekommen werden.<sup>12</sup> Jetzt geht es darum, die in der öffentlichen Hand und bei den Sparkassen liegenden Eigentumsrechte aktiv wahrzunehmen. Zu lange ist öffentlich-rechtliches Eigentum allein der staatlichen Haftung gleichgesetzt worden. Eigentumsrechte beinhalten aber auch Verfügungs-, Gestaltungs-, Kontroll- und Veräußerungsrechte. Gerade die Wahrnehmung dieser Dimensionen der Eigentumsrechte war in der Vergangenheit stark vernachlässigt worden. Denn gerade das Beispiel der auch in Krisenzeiten nur wenig erschütterten Sparkassen zeigt, dass staatliches Eigentum vor allem dann sinnvoll ist, wenn es gestaltend genutzt wird und ein tragfähiges Geschäftsmodell existiert.

Dies gilt umso mehr, als die Bedeutung des Staates, staatlichen Eigentums und der staatlichen Regulierung im deutschen Bankensektor im Zuge der Finanzkrise gestiegen ist. Einzelne private Banken nahmen staatliche Bürgschaften an; andere wurden (teil-)verstaatlicht. Eine staatliche Bad Bank wurde gegründet. Alle diese Maßnahmen haben zur kurzfristigen Stabilisierung des Bankensystems beigetragen. Insgesamt wurden damit die klassischen eigentumsrechtlichen Unterschiede zwischen den einzelnen Säulen des Bankensystems verwischt.<sup>13</sup> Nach wie vor gilt: Staatliche Rettung allein reicht nicht. Denn mittel- und langfristige führt staatliche Haftung ohne die aktive Wahrnehmung der mit dem Eigentum erworbenen Rechte zu einer ähnlich gefährlichen Mischung wie im Landesbankensektor: Risikorei-

che Geschäftspraktiken werden begünstigt. Dazu kommt, dass inzwischen die EU-Kommission hier gestaltend eingreift und die Handlungsoptionen der Eigentümer zunehmend einengt.

### **Ein Zentralinstitut reicht**

Bei der Suche nach einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell für die Landesbanken kommt es darauf an, klare Ziele zu beschreiben. Nach wie vor spielen die Landesbanken eine große Rolle als Zentralbanken der Sparkassen. Diese Aktivitäten könnten in Zukunft gebündelt werden. Eine einzelne bundesweit agierende Zentralbank der Sparkassen könnte diese Funktionen übernehmen. Die Bilanzsumme eines solchen Zentralinstituts würde letztendlich von seiner Eigenkapitalausstattung abhängen. Angesichts der Tatsache, dass dieses Institut nur einen Teil der bisherigen Landesbankaktivitäten übernehmen würde, ist davon auszugehen, dass die Bilanzsumme des Zentralinstituts deutlich unter der aktuellen Gesamtbilanzsumme der Landesbanken liegen wird. Dennoch wird es ein systemisch relevantes Institut sein. Daher ist es für die Stabilität des Bankensektors in Deutschland von zentraler Bedeutung, dass ein solches Zentralinstitut eine klare, durch seine Eigentümer gesetzte Aufgabe erfüllt.

Ein solches als Dienstleister der Sparkassen angelegtes Kreditinstitut wäre aufgrund seiner Bilanzsumme in der Lage, vermittelt durch die Sparkassen Großkredite an Unternehmen zu vergeben. Dies macht jedoch nur Sinn, wenn die Kreditvergabe klaren Kriterien folgt; das so genannte Kreditersatzgeschäft hat keinen Raum in einem solchen Institut. Die Absicherung der Geschäftstätigkeit durch die öffentliche Hand hat nur dann Sinn, wenn eine Gemeinwohlorientierung erkennbar ist. Mit den privaten Großbanken konkurrierende risikoreiche Geschäfte gehören definitiv nicht zum Kerngeschäft eines solchen Instituts. Vielmehr wäre es denkbar, dass eine solche Zentralbank sich gerade im dynamisch wachsenden Bereich ethisch fundierter Finanzmarktprodukte hervortut und hier innovativ mit der Kraft eines Großunternehmens wirkt. Organisatorisch wäre es denkbar, dass die derzeit auf der Ebene der Landesbanken abgewickelten Aktivitäten im Sparkassengeschäft in dem neuen Zentralinstitut zusammengefasst werden.

### **Ansatzpunkte der Reform**

Der Reformstau im Landesbankensektor ist enorm. Zunehmend findet die Idee des verbleibenden Kerngeschäfts der Landesbanken im Be-

<sup>12</sup> Im Sommer 2005, also bei der Revision der Haftungsbedingungen, belief sich die Bilanzsumme der Landesbanken auf etwa 1 357 Milliarden Euro.

<sup>13</sup> Bei säulenübergreifenden Fusionen oder Beteiligungen hat sich eine Asymmetrie herausgebildet: Die Beteiligung privater Banken an öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten ist in Deutschland bislang nicht möglich. Zulässig ist indes die Beteiligung an oder die Übernahme privater Banken durch öffentlich-rechtliche Institute. Einzige Ausnahme im Landesbankensektor stellt die HSH Nordbank dar, an der private Investoren beteiligt sind, die von J. C. Flowers beraten werden. Schrooten, M.: Landesbanken – Tragfähiges Geschäftsmodell gesucht. In: Wiso Diskurs: Die Zukunft der Landesbanken – Zwischen Konsolidierung und neuem Geschäftsmodell. [library.fes.de/pdf-files/wiso/06823.pdf](http://library.fes.de/pdf-files/wiso/06823.pdf), Dezember 2009.



reich Dienstleister für Sparkassen zu bündeln, Akzeptanz.<sup>14</sup> In den übrigen Geschäftsfeldern kommen viele Landesbanken schon heute privaten Geschäftsbanken sehr nahe. Daher ist in diesen Bereichen eine Privatisierung anzustreben. Dazu sind die verbleibenden Institute zunächst in Aktiengesellschaften zu wandeln. Diese Aktien können dann entsprechend auf dem Kapitalmarkt angeboten oder aber von den Sparkassen und Bundesländern gehalten werden. In diesem Rahmen könnten aus den bisherigen Landesbanken Regionalbanken hervorgehen. Unbedingt vermieden werden sollte indes, die alten Strukturen beizubehalten und Teilprivatisierungen unter der Beibehaltung staatlicher Haftung voranzutreiben. Das Beispiel der HSH Nordbank zeigt, dass Teilprivatisierungen bei staatlicher Haftung für Bankaktivitäten ins Abseits führen.

Aktuell sind im Landesbankensektor zahlreiche Reformaktivitäten erkennbar. Diese finden allerdings allein auf der Ebene der einzelnen Landesbanken statt. Besonders starken Niederschlag finden die Herausforderungen, denen sich einzelne Landesbanken zu stellen hatten, in Veränderungen der Eigentümerstruktur. Bislang jedoch sind auf der praktischen Ebene erst wenige Schritte zur Schaffung eines Zentralinstituts als Dienstleister für Sparkassen erkennbar. Vielmehr werden auf der Länderebene weiter Partiallösungen verfolgt. Vor diesem Hintergrund sind die Reformen in den notleidenden Landesbanken unterschiedlich weit vorangeschritten. Besonders dynamisch entwickeln sich die Aktivitäten der WestLB. Dies geht aber weniger auf einen internen Reformwillen, als vielmehr auf den im Zuge der EU-Auflagen entstandenen Zeitdruck zurück. Andere notleidende Institute orientieren sich inzwischen an den EU-Vorgaben. Wieder andere Landesbanken – wie etwa die Bremer Landesbank – sehen ihr Geschäftsmodell in der Krise gestärkt und wollen eher expandieren. Derzeit scheint klar: Um Kohärenz in die Parallelprozesse im Landesbankensektor zu bringen, ist die Bundesregierung als Moderatorin des hochkomplexen Verfahrens gefragt. Ansatzpunkte für ein sinnvolles Vorgehen bietet der folgende stilisierte Fünf-Punkte-Plan.

## 1. Zertifizierung von Entscheidungsträgern

Im Zuge der Krise der Landesbanken ist deutlich geworden, dass gerade die Besetzung von wichtigen Entscheidungs- und Aufsichtsgremien von größter Bedeutung für Zukunfts- und Leis-

tungsfähigkeit von Instituten sein kann. Daher sollte vor der komplexen Restrukturierung des Landesbankensektors die Fachkompetenz durch eine Zertifizierung gestärkt werden. Folglich sind im Bedarfsfall entsprechende Weiterbildungen notwendig. Management- und Aufsichtsratsversagen ist kein Marktversagen.

Dies gilt jedoch nicht nur für den Landesbankensektor, sondern für auch für die Kontrollgremien anderer Finanzintermediäre. Insbesondere sogenannte systemrelevante Institute müssen zu einem Nachweis über die Fachkompetenz von Entscheidungsträgern verpflichtet werden.

## 2. Notleidende Landesbanken: Sanierungsprogramme nutzen

Grundsätzlich ist zwischen den notleidenden Landesbanken und solchen Instituten zu unterscheiden, die sich auch in Zeiten der Finanzkrise als stabil erwiesen haben. Für die Landesbanken mit erheblichem, zusätzlichem Finanzbedarf gilt: Die toxischen Papiere, aber auch die nicht zum Kerngeschäft gehörenden, problematischen Geschäftsfelder sind auszugliedern. Dazu können die von der Bundesregierung angebotenen Programme genutzt werden. In diesem Rahmen wird die Bilanzsumme einzelner, bislang großer Landesbanken deutlich sinken. Das Selbstverständnis über das Kerngeschäft der jeweiligen Landesbank wird deutlich.

Wesentlich ist, dass aus der sinkenden Bilanzsumme der einzelnen Landesbanken keine gesamtwirtschaftliche Kreditklemme resultiert. Dies könnte durch eine entsprechende länderübergreifende Kooperation dieser Kreditinstitute gewährleistet werden. Diese Kooperation könnte die Grundlage für eine weitere Zentralisierung wichtiger Aufgaben innerhalb des gesamten Landesbankensektors sein. Hier könnten die gesunden Institute eine richtungweisende Rolle einnehmen.

## 3. Zentralinstitut etablieren

In einem weiteren Schritt ist die von den Landesbanken bislang wahrgenommene Funktion als Dienstleister für die Sparkassen aus den bestehenden Landesbanken auszulagern und dem Zentralinstitut zu übertragen. Die Schaffung eines Zentralinstituts muss außerordentlich gut vorbereitet werden. Dazu gehört auch die Entwicklung entsprechender Finanzdienstleistungen. Die Etablierung des Zentralinstituts für die Sparkassen muss aufsichtsrechtlich genau

<sup>14</sup> Vgl. Noack, H, Schrooten, M.: Die Zukunft der Landesbanken. Zwischen Konsolidierung und neuem Geschäftsmodell. Kurzgutachten im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung, [library.fes.de/pdf-files/wiso/06823.pdf](http://library.fes.de/pdf-files/wiso/06823.pdf).

begleitet werden. Dazu sind umfassende Abstimmungsprozesse zwischen den bestehenden Landesbanken notwendig. Das Zentralinstitut ist von den Eigentümern mit Eigenkapital auszustatten. Die Eigenkapitaldecke bestimmt das zukünftige Bilanzvolumen.

#### **4. Überführung aller Landesbanken in Aktiengesellschaften**

In ihrer bisherigen Form haben sich die Landesbanken nicht bewährt. Für die noch als Anstalt öffentlichen Rechts operierenden Landesbanken ist eine Überführung in eine andere Rechtsform sinnvoll. Dies erleichtert auch die Restrukturierung und eine mögliche Privatisierung. Letztere scheint vor allem dann geboten, wenn sich die Geschäftsfelder einzelner Landesbanken nicht nennenswert von denen der privaten Großbanken unterscheiden. Grundsätzlich aber muss die Veränderung der Rechtsform nicht mit der

Privatisierung einhergehen. Aus der Sicht der Eigentümer kann die Nicht-Privatisierung einer Landesbank vor allem dann sinnvoll sein, wenn ihr ein interessantes Geschäftsmodell etwa als Regionalbank zugrunde liegt.

#### **5. Regulierungslücken schließen**

Die aktuelle Schieflage im Bankensektor geht auch auf Regulierungslücken zurück. Diese betreffen nicht nur den Landesbankensektor, sondern das gesamte Finanzsystem in Deutschland. Massive Regulierungslücken bestehen nach wie vor bei internationalen Finanztransaktionen. In diesem Bereich müssen in Zukunft die nationalen Aufsichtsbehörden stärker auf eine Abstimmung der Maßnahmen und die Zulassung einzelner Finanzmarktprodukte hinzielen. In diesem Zusammenhang ist in Deutschland eine massive Umstrukturierung und Effizienzverbesserung der Finanzaufsicht unabdingbar.

**JEL Classification:**  
G01, G21, L32

**Keywords:**  
Banks,  
Financial crisis,  
Public enterprises

Frauke G. Braun, Jens Schmidt-Ehmcke, Petra Zloczysti

**Innovative Activity in Wind and Solar Technology:  
Empirical Evidence on Knowledge Spillovers Using Patent Data**

This paper studies technological change in renewable energies, providing empirical evidence on the determinants of innovative activity with a special emphasis on the role of knowledge spillovers. We investigate two major renewable energy technologies—wind and solar—across a panel of 21 OECD countries over the period 1978 to 2004. Spillovers may occur at the national level, either within the same technology field or economic sector (intra-sectoral spillovers) or in related technologies or sectors (inter-sectoral spillovers), or at the international level. We find that innovation is strongly driven by knowledge spillovers, especially those occurring at the national level. Wind and solar technologies exhibit distinct innovation characteristics: both are stimulated by intra-sectoral spillovers, but respond differently to inter-sectoral spillovers, which are only influential in the case of wind technology. We also find evidence that public R&D stimulates innovation, particularly in solar technologies.

**Discussion Paper Nr. 993**

April 2010

Frauke G. Braun, Liz Hooper, Robert Wand, Petra Zloczysti

**Innovation in Concentrating Solar Power Technologies:  
A Study Drawing on Patent Data**

Better understanding the innovative process of renewable energy technologies is important for tackling climate change. Though concentrating solar power is receiving growing interest, innovation studies so far have explored innovative activity in solar technologies in general, ignoring the major differences between solar photovoltaic and solar thermal technologies. This study relies on patent data to examine international innovative activity in concentrating solar power technologies. Our unique contribution, based on engineering expertise and detailed datawork, is a classification system matching solar thermal technologies to the International Patent Classification (IPC) system. To this end we suggest a narrowly defined set of IPC classes and a broader one of technologies relevant to CSP, but not exclusively so. We moreover exploit information from three international patent offices, the European, the United States and the Japanese patent office. Innovative activity in narrowly defined CSP technologies has experienced an early boom before 1980 and only recently showed some signs of more activity—a pattern closely resembling the R&D support path. R&D and innovation are concentrated in few high-tech countries—such as the U.S. or Germany. Large CSP potential is not a sufficient condition for innovation, only developed countries such as Australia with both CSP potential and adequate economic and scientific capabilities are found to be among the group of relevant innovators.

**Discussion Paper Nr. 994**

April 2010

Ansgar Belke

### **Financial Crisis, Global Liquidity and Monetary Exit Strategies**

We develop a roadmap of how the ECB should further reduce the volume of money (money supply) and roll back credit easing in order to prevent inflation. The exits should be step-by-step rather than one-off. Communicating about the exit strategy must be an integral part of the exit strategy. Price stability should take precedence in all decisions. Due to vagabonding global liquidity, there is a strong case for globally coordinating monetary exit strategies. Given unsurmountable practical problems of coordinating exit with asymmetric country interests, however, the ECB should go ahead—perhaps joint with some Far Eastern economies. Coordination of monetary and fiscal exit would undermine ECB independence and is also technically out of reach within the euro area.

#### **Discussion Paper Nr. 995**

April 2010

Ansgar Belke

### **How Much Fiscal Backing Must the ECB Have? The Euro Area Is Not the Philippines**

The ECB has accepted increasing amounts of rubbish collateral since the crisis started leading to exposure to serious private sector credit risk (i. e. default risk) on its collateralised lending and reverse operations ("repo"). This has led some commentators to argue that the ECB needs "fiscal back-up" to cover any potential losses to be able to continue pursuing price stability. This Brief argues that fiscal backing is not necessary for the ECB for three reasons. Firstly, the ECB balance sheet risk is small compared to the FED and BoE as it neither increased its quasi-fiscal operations as much as the Fed or the BoE nor did it engage to a very large extent in outright bond purchases during the financial crisis. Secondly, the ECB's specific accounting principles of repo operations provide for more clarity and earlier recognition of losses. Thirdly, the ECB can draw on substantial reserves of the euro area national banks.

#### **Discussion Paper Nr. 996**

April 2010

**Weekly Report DIW Berlin**

No. 11/2010, March 26, 2010

**Germany Is Well Positioned for International Trade  
with Research-Intensive Goods**

Marius Clemens, Dieter Schumacher

Germany is the world's biggest gross and net exporter of research-intensive goods, even ahead of the US and Japan. Per capita Germany also has the largest export surplus for research-intensive goods with around USD 3,900. Furthermore, Germany increasingly benefits as an importer—and thus as a user of technologies—from the international division of work. However, Germany's comparative advantages for research-intensive goods have declined in comparison to the middle of the 1990s. This is not due to a change in export specializations but rather to the tremendous increase in imports; this is reflected above all in the medium and low price segments where emerging markets have been catching up in research-intensive goods. After the financial market crisis had its impact on the real economy, it is now even more important to strengthen the innovative capabilities of German companies. The most important prerequisite of ensuring this is being equipped with R&D and human capital.

**Weekly Report DIW Berlin**

No. 12/2010, April 28, 2010

**Five Years after the Reform of the Social and Unemployment Benefits  
in Germany**

Karl Brenke

Great expectations were connected with the so-called Hartz IV reform which came into effect five years ago. In fact the number of unemployed recipients of Hartz IV benefits drastically went down during the last economic rebound. In earlier economic cycles the number of unemployed recipients of social benefits had stagnated in phases of recovery. But this alone is only a weak sign for success: Firstly, unemployment on the whole decreased more than in previous economic recoveries, and secondly, reentering the labor market is a longer process for Hartz IV recipients than for other unemployed persons. This means that for Hartz IV recipients, the development of worklessness is less linked to the overall economic labor demand than for other unemployed persons. This is partly due to the fact that many of them lack professional training and have only a slim chance to get a new job. Additionally, they often live in areas with considerable labor market problems. Insofar it is indeed a success if unemployment rates drastically went down also for social benefits recipients. There were no significant changes in the willingness to take a job that was offered. The overwhelming majority of unemployed persons was willing to accept a job both before and after the reform. On the whole, Hartz IV recipients are just as willing to work as the rest of the unemployed persons.

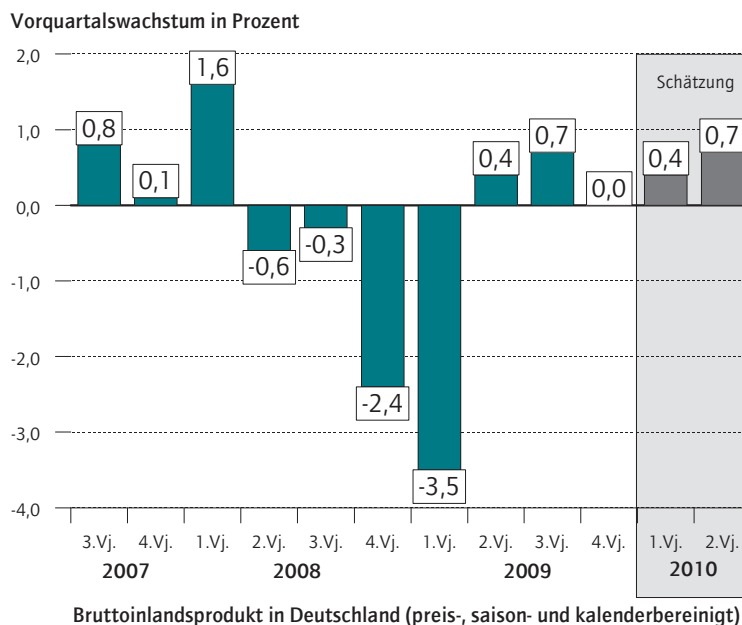


## Konjunktur bleibt trotz hartem Winter im Tritt

Trotz des harten Winters hat sich die Konjunktur im abgelaufenen Quartal robust gezeigt. Der vielerorts befürchtete Abschwung ist nicht eingetreten. Vielmehr signalisiert das Konjunkturbarometer für das erste Vierteljahr 2010 einen moderaten Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts um 0,4 Prozent. Dies ist vor allem auf die verhalten positive Entwicklung in der Industrie zurückzuführen. Nach einem harten Rückschlag im Januar haben sich die Ausfuhren wieder etwas erholt.

Im zweiten Quartal 2010 erwartet das DIW Berlin eine noch stärkere Belebung der wirtschaftlichen Aktivität. Dies entspricht einem Zuwachs des realen Bruttoinlandsprodukts um 0,7 Prozent. Der Aufwärtstrend wird in erster Linie von der Bauwirtschaft gespeist; nach dem ungewöhnlich harten Winter haben die Auftragseingänge in einzelnen Bausektoren zuletzt zweistellig zugelegt. Parallel ist eine wesentliche Verbesserung diverser Stimmungsindikatoren zu verzeichnen. Demnach dürfte sich auch der private Verbrauch im aktuellen Quartal etwas positiver entwickeln.

„Der gute Ausblick auf das zweite Quartal sollte jedoch nicht zur Euphorie verleiten“, so DIW-Konjunkturexperte Vladimir Kuzin. „Das Wachstum ist kurzfristig erhöht, weil die Konjunkturprogramme noch wirksam sind. Erst wenn eine deutliche Expansion die Kernbereiche der Industrie erreicht, wird man von einem stabilen Wachstum reden können.“



© DIW Berlin 2010

### Impressum

DIW Berlin  
Mohrenstraße 58  
10117 Berlin  
Tel. +49-30-897 89-0  
Fax +49-30-897 89-200

### Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann  
(Präsident)  
Prof. Dr. Tilman Brück  
Prof. Dr. Christian Dreger  
Prof. Dr. Claudia Kemfert  
Prof. Dr. Alexander Kritikos  
Prof. Dr. Viktor Steiner  
Prof. Dr. Gert G. Wagner  
Prof. Dr. Christian Wey

### Chefredaktion

Dr. Kurt Geppert  
Carel Mohr

### Redaktion

Tobias Hanraths  
PD Dr. Elke Holst  
Susanne Marcus  
Manfred Schmidt

### Lektorat

Dr. Vanessa von Schlippenbach  
Dr. Ferdinand Fichtner

### Pressestelle

Renate Bogdanovic  
Tel. +49-30-897 89-249  
presse@diw.de

### Vertrieb

DIW Berlin Leserservice  
Postfach 7477649  
Offenburg  
leserservice@diw.de  
Tel. 01 805-19 88 88, 14 Cent/min.  
Reklamationen können nur innerhalb  
von vier Wochen nach Erscheinen des  
Wochenberichts angenommen werden;  
danach wird der Heftpreis berechnet.

### Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,-  
Einzelheft Euro 7,-  
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer  
und Versandkosten)  
Abbestellungen von Abonnements  
spätestens 6 Wochen vor Jahresende  
ISSN 0012-1304  
Bestellung unter leserservice@diw.de

### 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 Stabsabteilung  
Kommunikation des DIW Berlin  
(Kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf  
100 Prozent Recyclingpapier



## Wie heilsam ist die Griechenland-Krise?

von Stefan Bach\*

Ein Gespenst geht um in Europa – das Gespenst des Staatsbankrotts. Die Folgen der Finanz- und

Wirtschaftskrise haben viele Staatshaushalte in eine beträchtliche Schieflage gebracht. Akut bedroht sind Länder, die stark von der Krise getroffen sind, von Kapitalimporten abhängen und bisher schon hohe Haushaltsdefizite und Staatsschulden hatten. Allen voran Griechenland, das zudem seine Bilanzen gefälscht hat, unter tätiger Mithilfe der internationalen Finanzindustrie.

Wenn *too big to fail* schon für Großbanken gilt, dann gilt es erst recht für ein Land der Eurozone mit Staatsschulden von 300 Milliarden Euro, die großteils im Ausland untergebracht wurden. Eine unkontrollierte Staatspleite Griechenlands würde erhebliche Verwerfungen auf den internationalen Kapitalmärkten auslösen, Länder wie Portugal und Spanien mitreißen und den Euro destabilisieren. An kurzfristigen Krediten durch den IWF und die Euro-Staaten, wie sie am vergangenen Wochenende beschlossen wurden, führt also kein Weg vorbei. Not kennt kein Gebot. Die *No Bailout-Klausel* der Europäischen Verträge verbietet das auch nicht ausdrücklich.

In jedem Fall sollten die europäischen Finanzspritzen ebenso wie die IWF-Hilfen als vorrangige Kredite vergeben und mit klaren Sanierungsaufgaben verbunden werden. Die bisherigen Gläubiger Griechenlands sollten durch Umschuldungen an der Rettung beteiligt werden. Im Extremfall sollte auch eine moderate Abwer-

tung der griechischen Staatsschulden von beispielsweise 20 Prozent nicht tabu sein, die zurzeit auf den Kapitalmärkten bereits eingepreist ist. Den europäischen Steuerzahlern ist es eher zuzumuten, einzelne Banken gezielt zu rekapitalisieren, als Griechenland dauerhaft zu finanzieren.

Der griechischen Bevölkerung drohen harte Zeiten. Doch bietet die Krise auch die Chance, die Sanierung des Staatssektors und Strukturreformen in Angriff zu nehmen. Längerfristig wird dadurch das Wachstum gestärkt und damit die Überschuldung entschärft. Aber kurzfristig sind negative makroökonomische Wirkungen und soziale Verwerfungen kaum zu vermeiden. Das politisch zu überstehen wird eine schwierige Gratwanderung.

Nach der Lehmann-Pleite war viel von den Lehren die Rede, die jetzt gezogen werden müssen. Umgesetzt wurde davon bei der Finanzmarktregulierung bisher fast nichts. Was kann man aus der Griechenland-Krise lernen?

Die Schuldenstands- und Defizitkriterien des Europäischen Stabilitätspakts sind unerlässlich und müssen strikter eingehalten werden. Diese Regelungen sollten durch eine Art Insolvenzordnung für Staatsbankrotte ergänzt werden. Hilfskredite der europäischen Regierungen müssen mit Eingriffen in die Steuer- und Haushaltspolitik der betroffenen Länder verbunden werden sowie Umschuldungen und Abwertungen der Altschulden vorsehen. Das schont die Steuerzahler der übrigen Euro-Länder und schreckt die Finanzindustrie von zu leichtfertigen Staatskrediten ab.

\* Dr. Stefan Bach ist stellvertretender Leiter der Abteilung Staat am DIW Berlin.