

Arbeitsmarkt in Deutschland: Hohe Akzeptanz der Chancengleichheit für europäische Bürger

Jürgen Gerhards
gerhards@
zedat.fu-berlin.de

Holger Lengfeld
holger.lengfeld@
fernuni-hagen.de

Jürgen Schupp
jschupp@diw.de

Die Bürgerinnen und Bürger der Europäischen Union (EU) besitzen formal die gleichen Zugangsrechte zu allen nationalen Arbeitsmärkten der EU-Mitgliedsstaaten. Eine im Sommer 2006 durchgeführte Sondererhebung des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) für Deutschland zeigt, dass dieses Gleichheitsrecht von einem Großteil der Bürgerinnen und Bürger anerkannt wird; zwei Drittel der Befragten empfinden die Chancengleichheit für EU-Bürger als gerecht. Das Ausmaß der Akzeptanz nimmt dabei mit dem beruflichen Qualifikationsgrad der Befragten zu. Diese Einstellungen haben allerdings bisher nur wenig Einfluss in konkreten ökonomischen Entscheidungssituationen. Im Rahmen eines Fallbeispiels wird gezeigt, dass bei hoher allgemeiner Zustimmung zur Chancengleichheit vergleichbare Dienstleistungen ausländischer Anbieter vor allem dann in Anspruch genommen werden, wenn diese deutlich preiswerter sind als die der deutschen Konkurrenz.

Europäisierung von Gleichheit

Die Entwicklung der Europäischen Union ist seit ihrer Gründung durch zwei Merkmale gekennzeichnet:¹ (1) die Zunahme der Anzahl der Mitgliedsländer und (2) die weitere Vertiefung der politischen und gesellschaftlichen Integration. Unter „Vertiefung“ wird die Übertragung vormals nationaler Souveränitätsrechte auf die Institutionen der EU verstanden.² Dieser Prozess führt zu einer Angleichung der rechtlichen Rahmenbedingungen in den Mitgliedsländern. Dies gilt auch für die Gleichheitsrechte der Bürgerinnen und Bürger.

Von der Entstehung der Nationalstaaten bis weit in das 20. Jahrhundert hinein bedeutet die Idee der Gleichheit vor allem gleiche Rechte und Pflichten derjenigen, die einem Nationalstaat angehören. Ausländer haben in aller Regel nicht das Recht,³ sich in einem fremden Land niederzulassen, dort zu arbeiten, eine Ausbildung zu genießen, zur Wahl zu gehen oder am Wohlfahrtsstaat zu partizipieren.

¹ Vgl. hierzu Kaelble, H.: Europäische Vielfalt und der Weg zu einer europäischen Gesellschaft. In: Hradil, S., Immerfall, S. (Hrsg.): Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich. Opladen 1997, 27–68 sowie Vobruba, G.: Die Dynamik Europas. Wiesbaden 2005.

² Die heutige Europäische Union startete mit der Festlegung einer gemeinsamen Verwaltung für die Kohle- und Stahlindustrie. Schritt für Schritt wurden andere Bereiche in den Prozess der Vertiefung einbezogen: Eine Zollunion wurde gegründet, ein gemeinsamer Binnenmarkt und eine Wirtschafts- und Währungsunion wurden gebildet, und schließlich wurde für eine Teilgruppe der EU-Länder eine gemeinsame Währung eingeführt.

³ Sieht man an dieser Stelle von einigen allgemeinen Rechten ab, die für alle Menschen gelten und in den Menschenrechten kodifiziert sind.

Inhalt

Arbeitsmarkt in Deutschland:
Hohe Akzeptanz der Chancengleichheit
für europäische Bürger
Seite **37**

Die Welt-Metallmärkte 2004 bis 2006:
Versorgungsengpässe und Rekordpreise
durch Chinas Rohstoffhunger
Seite **43**

Kasten

Die analysierten Daten entstammen einer Sondererhebung des vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit TNS Infratest Sozialforschung durchgeführten Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). Dabei wurden 1 063 zufällig und repräsentativ ausgewählte Personen im Sommer 2006 zum Themenblock Europa befragt.¹ Die Fragen dieses Themenblocks wurden in Kooperation mit dem Lehrstuhl für Makrosoziologie des Instituts für Soziologie der Freien Universität Berlin konzipiert. Der erste Fragenblock bezog sich auf die Chancengleichheit von Arbeitnehmern aus einem anderen EU-Mitgliedsland auf dem deutschen Arbeitsmarkt.

Gefragt wurde: „Ein Ziel der Europäischen Union ist es, dass jeder Arbeitnehmer in jedem Land der EU arbeiten darf. Wie ist Ihre Meinung zu folgender Aussage?“

„Es ist gerecht, dass Arbeitnehmer aus einem anderen Mitgliedsland der EU in Deutschland arbeiten dürfen, auch wenn es für manche Deutsche dann schwieriger wird, einen Job zu bekommen.“

„Stimme voll zu; stimme eher zu; lehne eher ab; lehne voll ab.“

Diese Frage wurde in vier weiteren Varianten gestellt. Dabei wurde auch nach der Chancengleichheit für deutsche Arbeitnehmer im EU-Ausland gefragt. Damit sollte geprüft werden, in welchem Ausmaß sich die Deutschen möglicherweise höhere Rechte im Zugang zum Arbeitsmarkt einräumen, als sie dies gegenüber EU-Ausländern tun. In den weiteren Varianten wird nach der Chancengleichheit für Arbeitnehmer aus Frankreich, Polen und der Türkei gefragt. Die jeweiligen Länder stehen dabei als Vertreter von Ländergruppen: Frankreich als altes, im Wohlstandsniveau Deutschland sehr ähnliches EU-Land, Polen als neues EU-Mitglied aus Mitteleuropa und ein relativ zu Deutschland ärmeres Land und die Türkei als aktueller Beitrittskandidat mit einem im Vergleich zu den anderen Ländern geringen sozioökonomischen Modernisierungsgrad.²

¹ Die Feldarbeit der Erhebung „Persönlichkeit und Gemeinschaft“, die in der Zeit vom 29.5.2006 bis 21.6.2006 durchgeführt wurde, lag in den Händen von TNS Infratest Sozialforschung, München. Befragt wurden Personen ab 16 Jahren in Privathaushalten mithilfe von computerunterstützten persönlichen Interviews (CAPI). Die Ausschöpfungsquote der Random-Route-Zufallstichprobe lag bei 48,1 %.

² Vgl. zum Zusammenhang von Wertvorstellungen und sozioökonomischem Modernisierungsgrad: Gerhards, J. unter Mitarbeit von Hölscher, M.: Kulturelle Unterschiede in der Europäischen Union. Wiesbaden 2005.

Die Vertiefung der europäischen Integration hat die Konstruktion der Gleichheitsrechte nachhaltig verändert.⁴ Die Idee nationalstaatlich begrenzter Gleichheit wurde ausgedehnt und europäisiert: Die nationalstaatliche Orientierung wird Schritt für Schritt ersetzt durch eine europäische, die alle Bürger der EU-Mitgliedstaaten als Gleiche betrachtet. Damit verschiebt sich die legitimierte Ungleichheitsgrenze an die räumliche Außengrenze der EU. Dies gilt allerdings vorerst nur für ausgewählte gesellschaftliche Bereiche. Nahezu vollständig umgesetzt wurde die Idee einer europaweiten Gleichheit innerhalb der EU im Bereich des Arbeitsmarkts. Mit der Implementierung der sogenannten „Vier Freiheiten“ für Personen, Waren, Dienstleistungen und Kapital ist auch die Idee einer europäischen Gleichheit auf dem Arbeitsmarkt zum europaweiten Rechtsanspruch geworden.⁵

Die Gleichbehandlung aller Europäer bezieht sich aber nicht nur auf den Zugang zum Arbeitsmarkt, sondern auch auf den Anspruch auf Sozialleistungen, Steuervorteile oder die Beantragung von Sozialwohnungen. Weiterhin gilt, dass die Familie unabhängig von ihrer Staatsangehörigkeit – also auch aus einem nicht-europäischen Land – berechtigt ist, mitzuziehen und Familienleistungen auf derselben rechtlichen Grundlage zu erhalten wie Inländer.

Akzeptanz der Arbeitsmarkttöffnung durch die Bürger der Europäischen Union

Formale Rechte und Pflichten sind eine Sache, die Akzeptanz dieser Regeln eine andere. Gerade in Demokratien ist die Übereinstimmung der Politik mit den Präferenzen der Bevölkerung von zentraler Bedeutung. Daher stellt sich die Frage, ob die Bürger die Idee der europäisierten Gleichheit

⁴ Vgl. hierzu Gerhards, J.: Europäische versus nationale Gleichheit. Die Akzeptanz der Freizügigkeitsregel für Arbeitskräfte in den Mitglieds- und Beitrittsländern der Europäischen Union. In: Heidenreich, M. (Hrsg.): Die Europäisierung sozialer Ungleichheit. Zur transnationalen Klassen- und Sozialstrukturanalyse. Frankfurt 2006, 253–278.

⁵ Für die der EU neu beigetretenen Länder wurden jedoch Übergangsfristen vereinbart. Portugal und Spanien sind der EU bereits 1986 beigetreten, die volle Freizügigkeit wurde jedoch erst im Jahr 1993 implementiert, da man starke Migrationsbewegungen von diesen ökonomisch schwächeren Beitrittsländern in die wohlhabenderen Kernländer erwartete. Auch für die zehn neuen EU-Mitgliedstaaten, die der Gemeinschaft im Mai 2004 beigetreten sind, wurden Übergangsregeln erlassen. Einige der alten EU-Länder, allen voran Deutschland und Österreich, befürchteten massive Wanderungsbewegungen. Diese Übergangsfristen sind auf bestimmte Länder und Personengruppen bezogen, sie sind zeitlich gestaffelt und auf maximal sieben Jahre beschränkt. Danach wird die Idee der Gleichheit aller Bürger im gesamten EU-Raum Geltung besitzen. Vgl. Kvist, J.: Does EU Enlargement Start a Race to the Bottom? Strategic Interaction among EU Member States in Social Policy. Journal of European Social Policy 14, 2004, 301–318; siehe auch die Studien des DIW Berlin zur besonderen Rolle des Arbeitsmarkts im Zusammenhang mit der EU-Osterweiterung, etwa Brückner, H.: EU-Osterweiterung: Abschottung oder regulierte Öffnung? Zu den Übergangsfristen für die Arbeitnehmerfreizügigkeit. Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 31/2001 sowie Bosch, G., Worthmann, G.: Arbeitsmobilität in der EU. Bisherige Erfahrungen und künftige Herausforderungen. Arbeit 15/2006, 292–297.

unterstützen oder ob sie ein Ungleichheitskonzept favorisieren, das zwischen Inländern und Ausländern unterscheidet. Anders gefragt: Wird die institutionelle Europäisierung der Gleichheitsidee durch eine Europäisierung der persönlichen Einstellungen und Werte untermauert?

Empirische Hinweise dazu liegen aus einer Sondererhebung des SOEP vor (Kasten). Danach stimmen fast zwei Drittel der Befragten der allgemeinen Chancengleichheit für EU-Ausländer zu (Tabelle 1). Aus diesem durchaus überraschenden Ergebnis lässt sich schließen, dass die durch die Freizügigkeitsregel implementierte Idee einer Gleichheit aller EU-Bürger offenbar große Unterstützung bei den Bürgerinnen und Bürgern der Bundesrepublik Deutschland findet. Zwar billigen sich die Deutschen durchschnittlich größere Rechte zu als sie dies EU-Ausländern gegenüber tun. Diese Zustimmungsdifferenz fällt aber mit rund fünf Prozent relativ gering aus.⁶ Die Vorstellung einer europäischen Gleichheit ist offenbar in der Bevölkerung Deutschlands gut verankert.

Blickt man auf die Antworten der nach Herkunft eines Arbeitnehmers differenzierenden Fragen, so ergibt sich ein nach dem Wohlstandsniveau des Herkunftslandes abgestuftes Bild: Französischen Arbeitnehmern werden häufiger gleiche Chancen zugebilligt als polnischen Arbeitnehmern, und Polen häufiger als den Arbeitnehmern des Beitrittskandidaten Türkei. Erstaunlich ist aber, dass die Chancengleichheit für alle drei Gruppen mehr Zustimmung als Ablehnung erfährt. Bei den türkischen Arbeitnehmern plädieren jedoch nur noch 55 % der Befragten für gleiche Chancen.

Gewinner und Verlierer der Arbeitsmarktöffnung

Es ist zu vermuten, dass diejenigen Bevölkerungsgruppen, die durch Migration aus anderen Ländern Nachteile für ihre eigenen Chancen auf dem Arbeitsmarkt sehen, sich eher gegen die Idee der europäischen Gleichheit aussprechen werden als jene Personen, für die dies nicht der Fall ist oder die sogar von der Einwanderung profitieren.⁷ Tabelle 2 zeigt die Zustimmungsraten zur europäisierten Chancengleichheit für Personen mit unterschiedlichem Qualifikationsgrad. Die Zustimmung zur europäisierten Gleichheit steigt mit höherem Ausbildungsgrad nahezu kontinuierlich an: Die höchsten Zustimmungsraten weisen die Universitätsabsolventen auf, gefolgt von den Fachhochschulabsolventen, den Meistern und Technikern und den Personen mit einfacher abgeschlossener Berufsausbildung.⁸ Trotz dieser Unterschiede zwischen den Qualifikationsgruppen wird deutlich,

Tabelle 1

Einstellungen zur europäisierten Chancengleichheit auf dem Arbeitsmarkt

In %

	Zustimmung ¹
EU-Arbeitnehmer in Deutschland	64
Deutsche Arbeitnehmer im EU-Ausland	69
Französische Arbeitnehmer in Deutschland	74
Polnische Arbeitnehmer in Deutschland	64
Türkische Arbeitnehmer in Deutschland	55

N = 973

¹ Die Zustimmungskategorien wurden zusammengefasst.Quellen: SOEP-Pretest 2006;
Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Tabelle 2

Chancengleichheit für EU-Ausländer nach beruflicher Qualifikation der Befragten

In %

	Zustimmung ¹
Ohne Berufsausbildung	67
Mit Berufsausbildung	56
Mit weitergehendem Abschluss (Meister, Techniker)	62
Fachhochschulabschluss	74
Universitätsabschluss	81

N = 973

¹ Die Zustimmungskategorien wurden zusammengefasst.Quellen: SOEP-Pretest 2006;
Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

dass sich keine der Gruppen mehrheitlich gegen die europäisierte Chancengleichheit ausspricht. Selbst die betrieblich Ausgebildeten zeigen sich mit 56 % noch recht europafreundlich.

Wie kann man diese Befunde erklären? Aus der Migrationsforschung ist bekannt, dass – auch wenn die Zuwanderung europäischer ausländischer Arbeitskräfte auf die jeweiligen nationalen Arbeits-

⁶ Die Korrelation (Pearson r) zwischen beiden Fragen beträgt .83 (signifikant auf dem 1 %-Niveau).

⁷ Vgl. hierzu Brücker, H.: Die Arbeitsmarkteffekte der Ost-West-Migration: Theoretische Überlegungen, Simulationen und empirische Befunde. Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, DIW Berlin, Heft 4/2003, 579–593 und Nerb, G. et al.: Chancen und Risiken veränderter Rahmenbedingungen für die Dienstleistungsunternehmen durch die EU-Dienstleistungsrichtlinie. Ifo Forschungsbericht 29/2006, München. Zu einer aktuellen Analyse hinsichtlich der Arbeitsmigration nach der EU-Osterweiterung siehe Binzel, C. et al.: Deutschlands EU-Ratspräsidentschaft – Chancen zur Gestaltung der Zukunftsfähigkeit Europas nutzen. Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 51–52/2006.

⁸ Dieses Muster stimmt nicht für Personen ohne Berufsausbildung. Schaut man sich diese Gruppe aber genauer an, so handelt es sich zu 70 % um Personen, die dem Arbeitsmarkt nicht zur Verfügung stehen, da sie gar nicht erwerbstätig sind bzw. sein wollen. Zwei Drittel davon sind Frauen. Da diese Personen nicht um knappe Arbeitsplätze konkurrieren, ist zu vermuten, dass sie von der europäisierten Chancengleichheit geringere Nachteile erwarten werden. Daher ist es plausibel, dass diese Personen in höherem Maße der europäisierten Chancengleichheit zustimmen als die Menschen mit einfacher Berufsausbildung.

märkte insgesamt geringer sein wird als oftmals angenommen – sich die Beschäftigung trotz des guten Ausbildungsstandes der Migranten vor allem auf Sektoren mit einfachen Servicetätigkeiten und relativ geringer Entlohnung konzentriert. Auf dem Arbeitsmarkt treten sie dann vielfach in Konkurrenz zu den niedrig qualifizierten inländischen Arbeitnehmern dieser Wirtschaftszweige. Die besser verdienenden Bürgerinnen und Bürger dürften hingegen eher von der erhöhten Konkurrenz auf dem unteren Segment des Arbeitsmarktes profitieren, weil die Lohnkonkurrenz zu Preisnachlässen auf Waren und Dienstleistungen führen wird. Die Idee einer europäischen Gleichheit kann also für manche mit Gewinnen, für andere jedoch mit Verlusten verbunden sein.⁹

Handlungsrelevanz von Werten

In der Umfrageforschung wird häufig unterstellt, dass die Menschen den Werten, die sie vertreten, auch praktisch Folge leisten, d. h. die in den Umfragen geäußerten Werte seien handlungsrelevant. Es ist aber eine Frage der empirischen Prüfung, ob und in welchem Maße Werte – in diesem Fall die Idee der europäisierten Chancengleichheit – einen Einfluss auf die Handlungen der Bürger haben. Die Befragten wurden daher mit folgender Entscheidungssituation konfrontiert:

„Stellen Sie sich jetzt bitte die folgende Situation aus dem Alltag vor: Ihre Waschmaschine ist kaputt, und Sie wollen sie durch eine Fachfirma reparieren lassen. Sie erhalten ein Angebot von einer deutschen und einer polnischen Firma. Beide Firmen nehmen 200 Euro für die Reparatur. Die Qualität der Leistung und die Zuverlässigkeit der Handwerker sind bei beiden Firmen absolut gleich. Würden Sie dann lieber die deutsche oder lieber die polnische Firma beauftragen?“ Die Befragten konnten zwischen den Alternativen „Deutsche Firma“, „Polnische Firma“ und „egal“ wählen.

Wie Tabelle 3 zeigt, würden drei Viertel aller Befragten eine deutsche Firma bevorzugen. Knapp ein Viertel sagt, dass es egal sei, welche der beiden Firmen die Reparatur übernimmt. Bedenkt man, dass sich 64 % der Befragten für eine Gleichheit von Polen und Deutschen auf dem deutschen Arbeitsmarkt ausgesprochen hatten (Tabelle 1), dann fällt der Unterschied zwischen der Werteeinstellung einerseits und der (simulierten) Handlung der Befragten andererseits sehr deutlich aus. Auch wenn sich die Bürger mehrheitlich für einen gleichen Zugang der EU-Ausländer zum deutschen Arbeitsmarkt aussprechen, heißt dies offenbar noch lange nicht, dass sie deutsche und polnische Dienstleister generell gleich behandeln würden. Es ist aber nicht auszuschließen, dass Vermutungen über indirekte Leistungsunterschiede (Nebenleistung) mit in diese Urteilsfindung einfließen. Hierzu könnten zählen, dass die Bürgerinnen und Bürger sprachliche Verständigungsprobleme mit dem polnischen Anbieter oder höhere Folgekosten bei möglichen Garantieleistungen vermuten. Auch können kulturelle Vorurteile Ausschlag gebend werden.

Dennoch wirken sich die generalisierten Werte durchaus auf die Handlungen der Akteure aus. Der zweiten und dritten Spalte von Tabelle 3 ist zu entnehmen, dass sich unter denjenigen Befragten, die auf der generalisierten Ebene für eine europäische Gleichheit auf dem Arbeitsmarkt plädieren, doppelt so viele Personen befinden, denen es egal ist, ob sie eine deutsche oder polnische Firma beauftragen (30 % gegenüber 14 %).

Wie eine Vielzahl von Studien gezeigt hat, hängt die Handlungsrelevanz der Werteorientierungen entscheidend von den Kosten der Wertbefolgung ab.¹⁰ Je höher die Kosten der Befolgung der eigenen Werte sind, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese Werte wirklich handlungsrelevant werden. In der SOEP-Sondererhebung wurde versucht, die Kosten in der Befragungssituation dreifach zu variieren. Dies geschah so, dass die Preise für die Reparatur der Waschmaschine der polnischen Firma verändert wurden:

„Nehmen wir jetzt einmal an, die polnische Firma ist für die gleiche Leistung 20 Euro preisgünstiger als die deutsche Firma. Die Qualität der Leistung

Tabelle 3

Einstellung zur Chancengleichheit und deren Handlungsrelevanz In %

	Alle Befragten	Befragte mit ...	
		... Zustimmung zur Ablehnung der ...
		... Chancengleichheit von Polen und Deutschen	
Deutsche Firma beauftragen	74	68	85
Polnische Firma beauftragen	2	2	1
Egal ob deutsche oder polnische Firma	24	30	14

N = 1 053

Quellen: SOEP-Pretest 2006; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

⁹ Zu vergleichbaren Zusammenhängen zwischen beruflicher Qualifikation bzw. Bildung und Einstellungen zu Arbeitsmigranten gelangen auch Studien aus der soziologischen Vorurteilsforschung; vgl. Rippl, S. et al.: Die EU-Osterweiterung als Mobilisierungsschub für ethnozentrische Einstellungen? Die Rolle von Bedrohungsgefühlen im Kontext situativer und dispositioneller Faktoren. In: Zeitschrift für Soziologie, Heft 4/2005, 288–310.

¹⁰ Vgl. Diekmann, A., Preisendörfer, P.: Green and Greenback. The Behavioral Effects of Environmental Attitudes in Low-cost and High-cost Situations. In: Rationality and Society 15, 2003, 441–472, die diesen Befund am Beispiel von Umwelteinstellungen nachweisen.

und die Zuverlässigkeit sind bei beiden Firmen wieder absolut gleich. Wie würden Sie sich nun entscheiden?“

„Wir wollen Sie noch nach einer dritten Möglichkeit fragen: Nehmen Sie an, dass die polnische Firma für die gleiche Leistung nur die Hälfte des Preises verlangt wie die deutsche Firma, also 100 Euro weniger. Wenn Qualität und Zuverlässigkeit wieder absolut gleich sind: Welche Firma würden Sie jetzt beauftragen?“

Ein Teil der Befragten, die bei gleicher Leistung, gleicher Zuverlässigkeit und gleichem Preis mit deutlicher Mehrheit die deutsche Firma präferieren würden, ändert dann seine Meinung, wenn der polnische Dienstleister preiswerter ist als sein deutscher Konkurrent (Tabelle 4). In der ersten Variante (20 Euro Preisdifferenz, dies entspricht 10%) steigt der Anteil derer, die eine polnische Firma beauftragen würden, von rund 2% auf etwa 25%. In der zweiten Variante – bei gleicher Qualität ist die polnische Firma nur halb so teuer wie die deutsche (100 Euro Preisdifferenz) – dreht sich die Prioritätenordnung komplett um: 62% würden nun die polnische Firma beauftragen. Von den ursprünglich 74% der Befragten, die die deutsche Firma unter der Bedingung gleicher Preise beauftragt hätten, bleiben nur noch 31% übrig. Wie man sieht, haben die Kosten einen enormen Einfluss auf die Entscheidung, welche der beiden Firmen beauftragt wird.

Dabei schlagen diese Kosten offenbar nicht für alle Befragten gleichermaßen zu Buche. Dies ist zu erkennen, wenn man die Befragten danach einteilt, ob sie sich bei den oben vorgestellten Fragen für oder gegen die europäisierte Freizügigkeit auf dem deutschen Arbeitsmarkt aussprechen. Tabelle 5 zeigt, dass die Befragten umso eher bereit sind, in der konkreten Entscheidungssituation höhere Kosten zu tragen, wenn sie sich auf der Ebene der generalisierten Werteorientierungen gegen die europäische Gleichheitsidee aussprechen. Allerdings entscheidet sich auch die Mehrheit derjenigen, die die europäische Chancengleichheit ablehnen, für die polnische Firma, wenn der Preisunterschied zwischen den Firmen 50% beträgt.

Ausblick

Mitte November 2006 hat das Europäische Parlament die im Vorfeld kontrovers diskutierte Dienstleistungsrichtlinie endgültig verabschiedet. Die Mitgliedstaaten müssen diese Richtlinie nun innerhalb der nächsten drei Jahre in nationales Recht umsetzen. Ziel der Richtlinie ist vor allem, den Handel mit grenzüberschreitenden Dienstleistungen zu erleichtern und somit den Binnenmarkt

Tabelle 4

Handlungsrelevanz von Werten bei unterschiedlichen Kosten

In %

	Wahl der Reparaturfirma bei gleicher Leistung und Zuverlässigkeit, wenn ...		
	... der Preis gleich ist	... die polnische Firma 10 % preiswerter ist	... die polnische Firma 50 % preiswerter ist
Deutsche Firma	74	62	31
Polnische Firma	2	25	62
Egal	24	13	7
Cramers V	.199	.181	.159

N = 1 053

Quellen: SOEP-Pretest 2006; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Tabelle 5

Handlungsrelevanz von Werten nach Grad der Zustimmung zur europäisierten Chancengleichheit

In %

	Befragte mit ...	
	... Zustimmung zur Ablehnung der ...
	... Chancengleichheit von Polen und Deutschen	
Gleicher Preis für beide Firmen		
Deutsche Firma beauftragen	68	85
Polnische Firma beauftragen	2	1
Egal ob deutsche oder polnische Firma	30	14
Polnische Firma ist 10 % preiswerter		
Deutsche Firma beauftragen	56	74
Polnische Firma beauftragen	30	16
Egal ob deutsche oder polnische Firma	14	10
Polnische Firma ist 50 % preiswerter		
Deutsche Firma beauftragen	26	41
Polnische Firma beauftragen	67	53
Egal ob deutsche oder polnische Firma	7	6

N = 984

Quellen: SOEP-Pretest 2006; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

für Dienstleistungen zu vollenden. Die Richtlinie räumt den Mitgliedstaaten jedoch eine Reihe von Möglichkeiten ein, Dienstleistern aus dem EU-Ausland künftig weiterhin zur Auflage zu machen, die Lohn- und Sozialstandards des Ziellandes einzuhalten.

Die Umfrageergebnisse deuten darauf hin, dass die Mehrzahl der repräsentativ ausgewählten Befragten in Deutschland der Öffnung der inländischen Arbeits- und Dienstleistungsmärkte zustimmt. Es wurde gezeigt, dass sich die Bürgerinnen und Bürger mit deutlicher Mehrheit für die Öffnung der Arbeitsmärkte für EU-Ausländer aussprechen, und zwar auch dann, wenn dadurch Arbeitsplätze für Deutsche knapper werden. Dies gilt mehrheitlich sogar für die Gruppe der gering Ausgebildeten, die am ehesten zu den Verlierern der Öffnung des deutschen

Arbeitsmarkts für Arbeitnehmer aus Mitteleuropa zählen könnten.¹¹

Diese Werteeinstellungen haben aber nur einen schwachen Effekt auf konkrete Entscheidungen: Vor die Aufgabe gestellt, einen Handwerkerauftrag an eine deutsche oder eine polnische Firma zu erteilen, entscheidet sich die deutliche Mehrheit für die deutsche Firma. Für das Angebot des polnischen Dienstleisters würde sich die Mehrheit der Befragten entscheiden, wenn das Angebot der polnischen Firma preislich deutlich unter dem der deutschen Firma läge. Dies gilt sogar für jene Befragten, die der generellen Europäisierung der Arbeitsmärkte kritisch gegenüber stehen. Damit deutet der Befund darauf hin, dass die im ursprünglichen Entwurf der Dienstleistungsrichtlinie enthaltene stärkere Liberalisierung bei einem Großteil der Deutschen – in Erwartung deutlich niedrigerer Preise für Dienstleistungen – möglicherweise auf Zustimmung gestoßen wäre.

Die Befunde geben insgesamt Hinweise darauf, dass die europäische Integration der Arbeits- und Dienstleistungsmärkte auf der Ebene der Wertvorstellungen der Bürgerinnen und Bürger Deutschlands möglicherweise weiter vorangeschritten sein könnte, als dies von Teilen der Regierung, den Gewerkschaften und anderen gesellschaftlichen Gruppierungen gelegentlich unterstellt wird.¹² Angesichts der in den letzten Jahren zahlreich gewordenen Krisenerscheinungen des europäischen Integrationsprozesses ist dieser Befund sicherlich kein schlechtes Zeichen für die Zukunft der europäischen Chancengleichheit.

¹¹ Vgl. dazu auch Nerb, G. et al.: Chancen und Risiken ..., a. a. O.

¹² Diese Einschätzung wird auch bestätigt durch aktuelle Ergebnisse des „Eurobarometer“, der im Auftrag der Generaldirektion „Kommunikation“ der EU-Kommission durchgeführten europaweiten Dauerumfrage. In einer Erhebung vom Herbst 2006 spricht sich eine breite Mehrheit (64 %) der europäischen Bürger für einen freien Markt ohne staatliche Eingriffe aus. Vgl. Standard-Eurobarometer 66, 3, *ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb66/eb66_en.htm*.

Die Welt-Metallmärkte 2004 bis 2006: Versorgungsengpässe und Rekordpreise durch Chinas Rohstoffhunger

Der seit 2003 anhaltende weltwirtschaftliche Aufschwung und die boomende chinesische Wirtschaft haben zu einem starken Anstieg der Metallnachfrage geführt. Die Produktionskapazitäten konnten nicht schnell genug erweitert werden, so dass Metalle knapp wurden und die Preise explodierten. Die hohen Gewinne der Rohstoffproduzenten beschleunigten die Bildung globaler Rohstoffkonzerne und erhöhten so die Konzentration des weltweiten Angebots. Bei schnell steigendem Rohstoffbedarf Chinas und weiterer Schwellenländer und vielfach engem und stark konzentriertem Angebot sind entspannte Versorgungsbedingungen und ein wesentlicher Rückgang der hohen Rohstoffpreise in der näheren Zukunft wenig wahrscheinlich. Die deutsche Industrie sollte sich daher – auch mit staatlicher Unterstützung – eigene Rohstoffquellen im ausländischen Bergbau erschließen.

Eberhard Wettig
e.wettig@surfeu.de

Manfred Horn
mhorn@diw.de

Nach längerer Abkühlung setzte im zweiten Halbjahr 2003 ein Aufschwung der Weltwirtschaft ein, der sich in den folgenden drei Jahren beschleunigte. Er wurde vor allem von der kräftigen Entwicklung in den asiatischen Schwellenländern, aber auch im ehemaligen Ostblock sowie in den USA getragen. Vor allem das sehr kräftige Wirtschaftswachstum in China von jährlich rund 10% trug zu einer rapiden Zunahme des Rohstoffbedarfs bei, die zu Verknappungen und explodierenden Weltmarktpreisen führte.¹

Auf den Welt-Metallmärkten hatte diese Entwicklung nach einer Periode schwacher Nachfrage und niedriger Preise im zweiten Halbjahr 2003 eine unerwartet kräftige Belebung und bei einigen Metallpreisen bereits 2004 langjährige Höchstnotierungen zur Folge. Im Jahr 2005 und insbesondere im ersten Halbjahr 2006 kam es bei Kupfer, Zink, Aluminium sowie Gold und den Platinmetallen zu extremen Preissteigerungen, im zweiten Halbjahr 2006 haben sich die Preise auf hohem Niveau stabilisiert (Tabelle 1 und Abbildung 1). Die Abbildung 2 zeigt an den Beispielen von Stahl, Kupfer, Zink und Blei den überragenden Einfluß Asiens (und damit Chinas) auf die jüngste Nachfrageentwicklung, während das Wachstum in den traditionellen Verbrauchsregionen Europa und USA deutlich geringer blieb. Auch bei der Metallerzeugung hat Asien außer bei Ferrochrom und Nickel die Führung übernommen. Die Produktionssteigerung erfolgte ebenfalls maßgeblich in China, das seine Hütten zur Deckung des stark wachsenden Verbrauchs massiv

¹ Dabei löste insbesondere die Entwicklung des Rohölpreises und die Unsicherheit hinsichtlich seiner weiteren Entwicklung erhebliche Besorgnis aus. Vgl. auch Kemfert, C., Horn, M.: Wohin entwickelt sich der Ölpreis? Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 41/2005.

Tabelle 1

Entwicklung ausgewählter Metallpreise von 2002 bis 2006

In US-Dollar je Tonne

	2002	2003	2004				2005				2006			
			März	Juni	Sept.	Dez.	März	Juni	Sept.	Dez.	März	Juni	Sept.	Dez.
Gold ¹	310	364	406	392	405	443	434	430	456	510	557	598	600	630
Platin ¹	540	693	902	810	851	854	870	883	917	980	1 045	1 192	1 188	1 184
Palladium ¹	340	203	272	231	213	193	200	188	191	267	312	318	325	327
Ferromangan	505	496	1 200	1 700	1 413	1 113	773	575	508	700	737	852	1 042	850
Ferrochrom ²	687	969	1 543	1 631	1 653	1 576	1 604	1 731	1 527	1 213	1 279	1 404	1 430	1 500
Nickel	6 768	9 636	13 715	13 534	13 271	13 769	16 185	16 154	14 223	13 426	14 893	20 747	30 117	34 548
Aluminium	1 349	1 432	1 656	1 678	1 724	1 849	1 982	1 731	1 840	2 247	2 429	2 477	2 473	2 813
Kupfer	1 557	1 780	3 008	2 686	2 894	3 145	3 379	3 523	3 857	4 576	5 102	7 196	7 601	6 671
Blei	452	515	886	870	935	974	1 005	986	932	1 124	1 192	963	1 342	1 723
Zink	778	828	1 105	1 021	975	1 180	1 377	1 275	1 397	1 821	2 416	3 225	3 402	4 404

¹ Je troy ounce.² Bezogen auf den Chrominhalt.

Quellen: Johnson Matthey; The London Bullion Market Association; London Metal Exchange (LME); Metal Bulletin; OECD; U.S. Geological Survey; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

erweitert hat und teilweise bereits zum weltweit führenden Produzenten geworden ist (Tabelle 2).

Zu der angespannten Versorgungssituation in den letzten Jahren trug auch bei, dass Gruben- und Hüttenkapazitäten während der vorangegangenen Stagnationsphase bis Mitte 2003 weltweit eingeschränkt worden waren und nicht schnell genug reaktiviert werden konnten. Während viele Verbraucher durch die hohen Rohstoffpreise unter Druck gerieten, wenn sie diese nicht an ihre Kunden überwälzen konnten (die Kfz-Zulieferindustrie), erzielten die Rohstoffproduzenten hohe Gewinne. Diese lösten eine Reihe spektakulärer Fusionen und Übernahmen aus, wodurch die Angebotskonzentration auf einigen Metallmärkten (z. B. Rohstahl, Mangan, Chrom, Aluminium, Zink, Blei) deutlich zugenommen hat (Tabelle 3). Hüttenunternehmen mit eigenen Erzgruben sind bevorzugte Ziele von feindlichen Übernahmen.

Entwicklungen auf den Weltmärkten ausgewählter Edel-, Legierungs- und NE-Metalle

Edelmetalle

Die Edelmetallmärkte waren ab 2003 durch einen starken Preisanstieg gekennzeichnet. Die Bergbauproduktion von *Gold* lag 2002 und 2003 bei 2 550 t, ging im Folgejahr in vielen Bergbauländern aus unterschiedlichen Gründen etwas zurück und blieb auch im Jahr 2005 mit 2 519 t noch unter dem Stand von 2003.² Dabei haben die Anteile von China und Peru gegenüber den führenden Produzentenländern Südafrika, USA und Australien deutlich

zugenommen. Der rasante Anstieg des Goldpreises von 400 US-Dollar/Unze³ (Herbst 2004) auf einen Spitzenwert von 726 US-Dollar/Unze (Mai 2006) war indes weniger durch ein knappes Angebot, als vielmehr durch eine „Flucht ins Gold“ als Reaktion auf das beunruhigend hohe US-Haushaltsdefizit, Inflationsängste und die weltpolitische Unsicherheit verursacht; auch Börsenspekulationen spielten eine Rolle. Zudem führte das starke Wirtschaftswachstum im wichtigsten Verbraucherland, Indien, und in China zu einem kräftigen Nachfrageschub der Schmuckindustrie (rund 75 % des Goldverbrauchs). Für 2006 wird die Goldproduktion auf 2 532 t geschätzt,⁴ wobei Rückgänge in Indonesien und Südafrika voraussichtlich durch Fördersteigerungen in den USA (Leeville und Phoenix-Mine), Ghana (Ahafo-Mine), Peru (Lagunas Norte-Mine) und Argentinien (Valadero-Mine) kompensiert werden. Als eine Folge der Rekordpreise (Monatsdurchschnitt Dezember 2006: 630 US-Dollar/Unze) erweitert z. B. die südafrikanische Gold Fields-Gruppe zwei ihrer Gruben,⁵ während andere Unternehmen eine schnelle Kapazitätserweiterung durch Fusionen oder Übernahmen anstreben.⁶

Die Weltproduktion der *Platinmetalle* ist nach den vorläufigen Angaben des U.S. Geological Survey in jüngster Zeit kräftig gestiegen; im Jahr 2005 er-

² Verantwortlich waren Grubenschließungen, schlechte Witterung, verringerte Erzgehalte und technische Betriebsstörungen, vgl. U.S. Geological Survey. Hinzu kommt ein jährliches Altgoldaufkommen von etwa 900 t pro Jahr.

³ 1 Unze = 31,1 Gramm.

⁴ Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics (ABARE), Canberra.

⁵ Driefontein- und Kloof-Grube.

⁶ Beispiele hierfür sind Goldcorp Inc. und Wheaton River Minerals Ltd. (Kanada, 2005) sowie Goldcorp Inc. und Glamis Gold Ltd. (Kanada/USA, 2006).

reichte sie 515 t.⁷ Die Produktion dieser Metalle ist lagerstättenbedingt hoch konzentriert – Südafrika lieferte allein 78 % des Platins und 38 % des Palladiums, Russland 44 % des Palladiums und 14 % des Platins.⁸ Nur fünf Bergbauunternehmen kontrollieren das Angebot: Anglo Platinum, Impala und Lonmin (Südafrika), Norilsk Nickel (Russland/USA) und Inco (Kanada).

Platin und Palladium werden heute vor allem für Kfz-Abgaskatalysatoren verwendet (46 % bzw. 36 %). Die nächst wichtigen Einsatzgebiete sind Schmuckwaren (29 % bzw. 17 %) und elektrotechnische Erzeugnisse (5 % bzw. 13 %).⁹ Daher bestehen enge Wechselbeziehungen zwischen der Entwicklung von Katalysatorsystemen und den Preisen von Platin, Palladium und auch Rhodium. In den 90er Jahren wurde Platin als ältester Katalysatorwerkstoff teilweise durch das billigere Palladium verdrängt, doch gab es 2000/2001 nach drastischer Verteuerung des Palladiums wieder eine Rückkehr zum Platin, das auch für Diesel-Katalysatoren zunehmend verwendet wird. Lagen die Preise für Platin und Palladium in der Jahresmitte 2005 noch bei 880 US-Dollar/Unze bzw. 190 US-Dollar/Unze, so führten verschärfte Emissionsvorschriften in China, Europa, Japan und anderen asiatischen Ländern, steigende Verkaufszahlen von Dieselfahrzeugen in Europa, verstärkte Käufe chinesischer Schmuckhersteller und ein knappes Angebot im Mai 2006 zu Rekordpreisen von 1 264 US-Dollar/Unze (Platin) bzw. 369 US-Dollar/Unze (Palladium). Hierzu trugen auch die Unsicherheit über die tatsächliche Höhe russischer Exporte und Börsenspekulationen bei. Inzwischen hat der teilweise Ersatz von Platin durch andere Stoffe bei Katalysatoren und Schmuckwaren sowie eine Ausweitung der Produktion in Südafrika einen leichten Preisrückgang bewirkt.

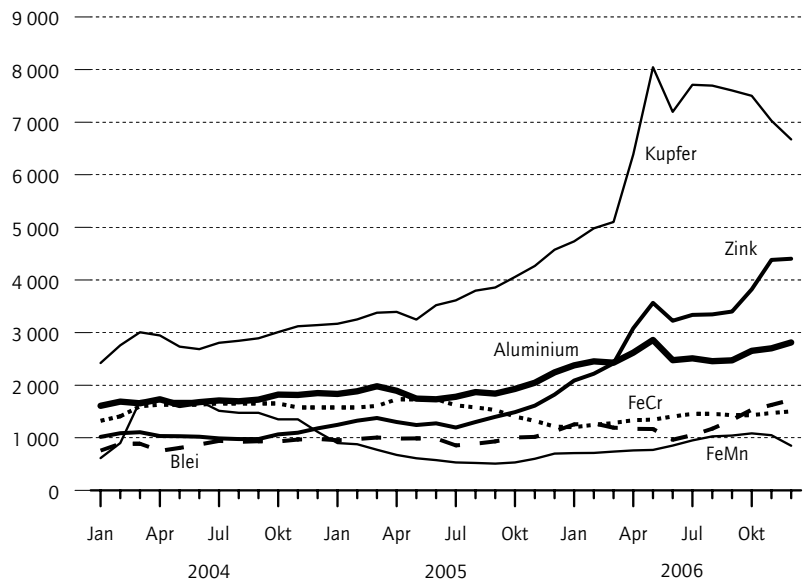
Stahl und Legierungsmetalle

Naturgemäß werden die Weltmärkte der Legierungsmetalle maßgeblich von der Stahlkonjunktur beeinflusst. Der *Stahlmarkt* hat seit der Jahresmitte 2003 aufgrund der boomenden chinesischen Wirtschaft und der Wiederbelebung der Weltwirtschaft einen kräftigen Aufschwung erlebt. Die Welt-Rohstahlerzeugung übertraf im Jahr 2004 erstmalig eine Mrd. Tonnen und stieg im Jahr 2005 weiter auf 1,13 Mrd. t.¹⁰ Der Anteil Chinas stieg von 20 % (2002) auf 31 % (2005). Als Folge hiervon expandierten auch die Produktion und der Welthandel von Eisenerz auf Rekordhöhen von 1,3 Mrd. t bzw. 719 Mill. t; Australien und Brasilien sind die größten Exporteure (239 bzw. 225 Mill. t) und China ist der wichtigste Importeur (275 Mill. t). Die boomende Nachfrage nach Eisenerzen und Stahlerzeugnissen hielt bis in das Jahr 2006 an und führte zu kräftigen Preis- und Gewinnerhöhungen.¹¹ Damit blieb der

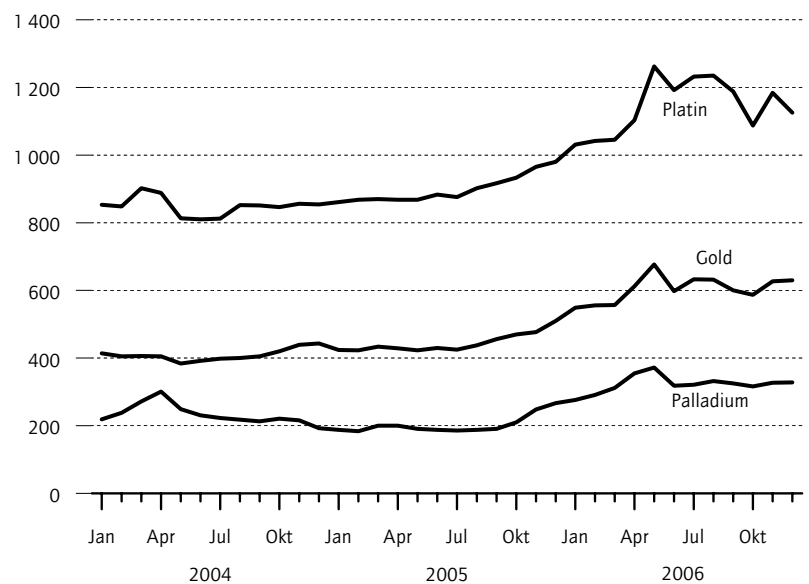
Abbildung 1

Preisentwicklung ausgewählter Edel-, Legierungs- und NE-Metalle

In US-Dollar je Tonne



In US-Dollar je Unze



Quellen: London Metal Exchange (LME); Metal Bulletin; Johnson Matthey; The London Bullion Market Ass. (LBMA).

DIW Berlin 2007

⁷ Hiervon entfielen 222 t auf Palladium, 217 t auf Platin und der Rest insbesondere auf Rhodium und Ruthenium.

⁸ In Südafrika werden diese Metalle aus Erzhorizonten des Bushveld-Komplexes („Merensky Reef“, „UG 2 Reef“), in Russland sowie in Kanada dagegen als Beiprodukt aus sulfidischen Nickellagerstätten gewonnen.

⁹ Angaben für 2005 nach Johnson Matthey, London.

¹⁰ Im Jahr 2006 ist vermutlich eine Welt-Rohstahlerzeugung von 1,21 Mrd. t erreicht worden.

¹¹ So konnten die führenden Eisenerzproduzenten CVRD, BHP Billiton und Rio Tinto, die 75 % des seegestützten Erzhandels bestreiten, die Vertragspreise für das Jahr 2005 um 72 % erhöhen. Für 2006 wurden Preiserhöhungen um 19 % ausgehandelt.

Tabelle 2

Weltproduktion ausgewählter Edel-, Legierungs- und NE-Metalle und die jeweils fünf wichtigsten Produzentenländer

In 1 000 Tonnen

	2002	2003	2004	2005 ¹		2002	2003	2004	2005 ¹
	Gold ²					Platinmetalle ²			
Welt	2 550	2 550	2 430	2 519	Welt	430	465	492	515
Europa	192	193	197	210	Europa	138	141	141	144
Amerika	819	812	779	839	Russland	138	140	140	143
Peru	157	172	173	208	Amerika	42	40	46	41
USA	298	277	258	262	Kanada	22	21	27	22
Asien	569	589	556	600	USA	19	18	18	17
VR China	192	205	215	224	Asien	6	6	6	6
Afrika/Ozeanien	969	951	897	870	Afrika/Ozeanien	244	278	299	324
Rep. Südafrika	395	376	341	296	Rep. Südafrika	237	266	287	312
Australien	273	282	259	263	Simbabwe	5	9	9	10
	Rohstahl					Manganlegierungen			
Welt	902 559	968 630	1 066 306	1 129 200	Welt ³	8 139	9 152	10 722	10 649
Europa	307 373	320 294	340 482	331 300	Europa	2 682	2 985	3 113	2 945
Russland	59 777	62 710	65 563	66 146	Norwegen	380	380	390	380
Amerika	163 916	169 273	179 890	172 200	Ukraine	1 083	1 375	1 586	1 500
USA	91 587	93 677	99 681	93 899	Amerika	495	623	716	724
Asien	407 264	454 486	521 083	599 100	Asien	3 798	4 369	5 652	5 874
VR China	181 682	221 149	280 486	349 362	VR China	2 570	3 050	4 100	4 449
Japan	107 749	110 511	112 718	112 477	Japan	431	433	510	450
Südkorea	45 390	46 306	47 521	47 670	Afrika/Ozeanien	1 164	1 175	1 241	1 106
Afrika/Ozeanien	24 006	24 577	24 851	26 500	Rep. Südafrika	935	921	970	846
	Ferrochrom					Raffinadenickel			
Welt ³	5 048	6 065	6 593	6 567	Welt	1 180	1 192	1 256	1 287
Europa	686	776	921	1 000	Europa	434	451	470	486
Russland	210	357	454	578	Russland	239	260	265	270
Amerika	164	204	216	186	Amerika	291	281	313	310
Asien	1 589	2 027	2 298	2 564	Kanada	144	124	152	140
VR China	330	500	640	750	Asien	220	239	250	268
Indien	312	469	527	611	Japan	157	163	169	165
Kasachstan	836	993	1 081	1 156	VR China	52	65	72	95
Afrika/Ozeanien	2 609	3 058	3 158	2 817	Afrika/Ozeanien	236	221	223	223
Rep. Südafrika	2 351	2 813	2 965	2 582	Australien	132	129	122	120
	Hüttenaluminium					Raffinadekupfer			
Welt	26 081	27 978	29 889	31 867	Welt	15 269	15 225	15 864	16 512
Europa	8 177	8 467	8 826	8 969	Europa	3 420	3 309	3 442	3 527
Russland	3 347	3 478	3 592	3 647	Russland	870	840	919	950
Amerika	7 647	7 749	7 461	7 755	Amerika	5 892	5 690	5 764	5 728
Kanada	2 709	2 792	2 592	2 894	Chile	2 850	2 902	2 895	2 800
USA	2 707	2 703	2 516	2 481	USA	1 510	1 303	1 315	1 235
Asien	6 732	8 130	9 644	11 136	Asien	4 968	5 288	5 660	6 273
VR China	4 300	5 450	6 670	7 800	Japan	1 401	1 430	1 380	1 400
Afrika/Ozeanien	3 525	3 632	3 958	4 007	VR China	1 650	1 860	2 130	2 600
Australien	1 836	1 857	1 894	1 903	Afrika/Ozeanien	990	938	998	984
	Hüttenzink					Raffinadeblei			
Welt	9 710	9 874	10 353	10 229	Welt	6 670	6 764	6 957	7 575
Europa	2 904	2 744	2 720	2 559	Europa	1 761	1 589	1 569	1 702
Spanien	488	519	523	500	Deutschland	380	357	359	342
Amerika	1 903	1 930	1 993	1 881	Amerika	2 092	2 092	2 005	2 038
Kanada	793	761	805	721	USA	1 364	1 392	1 262	1 265
Asien	4 189	4 450	4 906	5 057	Asien	2 361	2 630	3 002	3 429
VR China	2 155	2 319	2 519	2 683	VR China	1 325	1 564	1 812	2 383
Japan	640	651	635	638	Japan	286	295	283	279
Südkorea	608	645	669	658	Afrika/Ozeanien	455	453	381	406
Afrika/Ozeanien	714	750	734	731	Australien	302	307	273	268

¹ Vorläufig. ² In Tonnen. ³ Ohne USA.

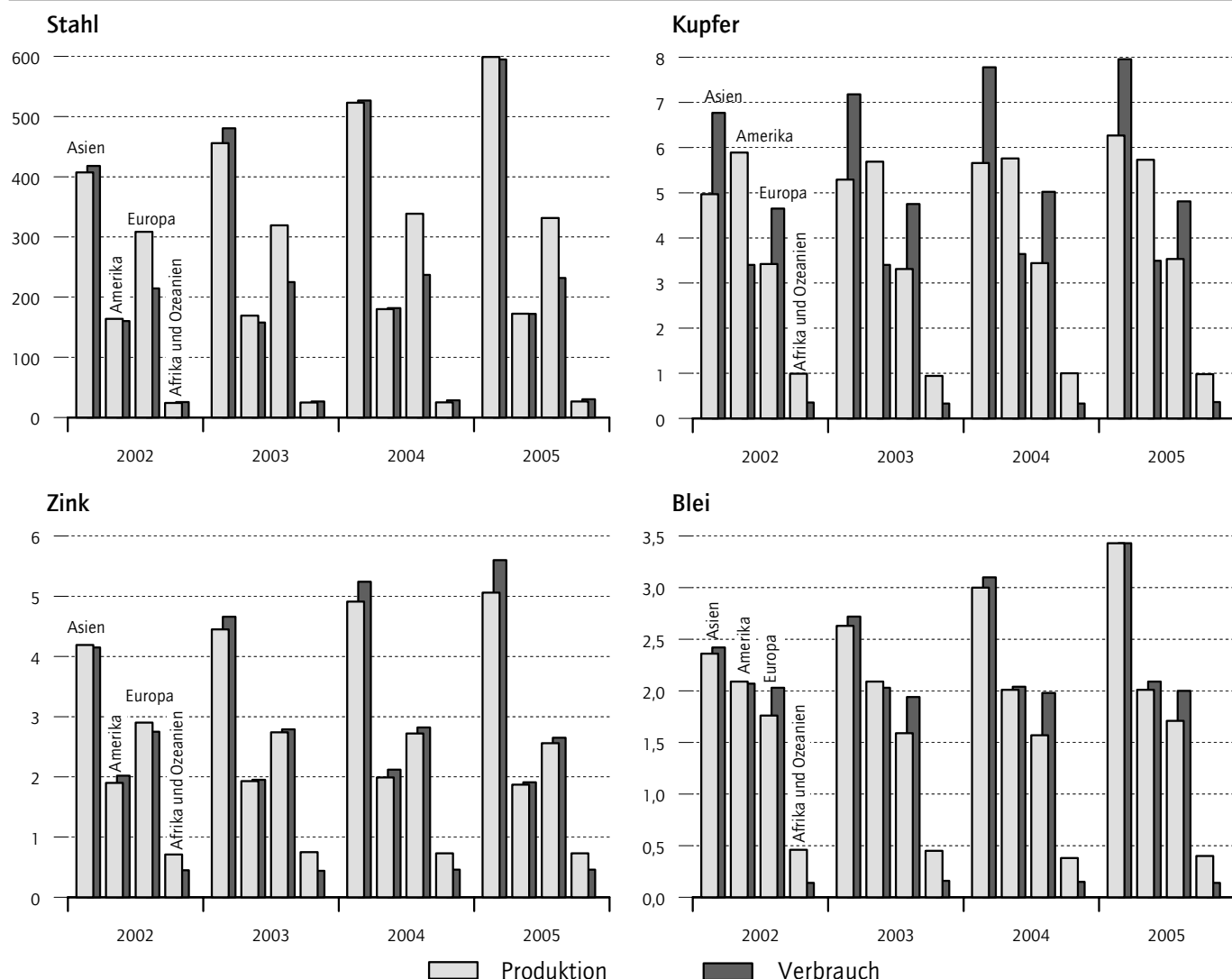
Quellen: British Geological Survey; Gold Fields Mineral Services (GFMS) Ltd.; International Copper Study Group (ICSG); International Iron and Steel Institute (IISI); International Lead and Zinc Study Group (ILZSG); International Nickel Study Group (INSG); MEPS (International) Ltd.; Mining Journal; Natural Resources Canada; United Nations; U.S.Geological Survey; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Abbildung 2

Entwicklung des Weltmarktes für ausgewählte Metalle nach Kontinenten

In Mill. Tonnen



Quellen: Verschiedene Spezialstatistiken für die einzelnen Metalle, vgl. Tabelle 2;
Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Markt auch in dieser Zeit eng. Der EU-Exportpreis für kaltgewalzten Bandstahl stieg im Jahr 2004 von 400 US-Dollar/t auf 700 US-Dollar/t und liegt nach vorübergehendem Rückgang seit Mitte 2006 wieder deutlich über 600 US-Dollar/t.¹²

Die Konzentrationswelle auf dem Welt-Stahlmarkt setzte sich nach 2004 verstärkt fort. Die Mittal Steel Comp., erst Ende 2004 aus der Ispat International (Niederlande), der LNM Holdings (Großbritannien) und der International Steel Group (USA) als weltgrößter Stahlproduzent entstanden (2005: 63 Mill. t), fusionierte Mitte 2006 nach langer Übernahmeschlacht mit dem zweitgrößten Unternehmen, der luxemburger Arcelor (2005: 47 Mill. t)

zu einem Konzern mit mehr als 100 Mill. t Produktionskapazität. Weitere Fusionen folgten (z. B. Tata Steel/Indien und Corus/Großbritannien, Evraz/Russland und Oregon Steel/USA, Esmark/USA und Wheeling-Pittsburgh/USA, Gerdau/Brasilien und Siderperu/Peru sowie Sidenor/Spanien) oder sind beabsichtigt (Baosteel/China und Bayi Iron and Steel/China, Thyssen-Krupp/Deutschland und Dofasco/Kanada).

Die Weltproduktion von Ferro- und Silicomangan, den wichtigsten *Manganzwischenprodukten* für die

¹² Angaben nach Metal Bulletin.

Tabelle 3

Die jeweils fünf wichtigsten Produzentenländer für die Weltproduktion von Rohstahl und ausgewählten Edel-, Legierungs- und NE-Metallen in den Jahren 2002 und 2005

Anteile in %

	Rohstahl		Manganlegierungen		Ferrochrom		Raffinadenickel		Hüttenaluminium		Raffinadekupfer		Hüttenzink		Raffinadeblei		Gold		Platinmetalle	
	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005
Deutschland															6	5				
Norwegen			6	5																
Russland	7	6			4	9	20	21	13	11	6	6							29	27
Spanien													5	5						
Ukraine			13	15																
VR China	20	31	32	41	7	11	4	7	16	24	11	16	22	26	20	31	8	9		
Indien					6	9														
Japan	12	10	5	5			13	13			9	8	7	6	4	4				
Kasachstan					17	18														
Südkorea	5	4											6	6						
Rep. Südafrika			12	10	47	39											12	12	58	60
Simbabwe																			1	2
Chile											19	17								
Kanada							12	11	10	9			8	7					5	5
Peru																	6	8		
USA	10	8							10	8	10	7			20	17	12	10	5	4
Australien							11	9	7	6					5	4	11	10		
Weltmarktanteil der fünf wichtigsten Produzentenländer	54	59	68	76	81	86	60	61	56	58	55	54	48	50	55	61	49	49	98	98
Insgesamt in 1 000 Tonnen	902 559	1 129 200	8 139	10 649	5 048	6 567	1 180	1 287	26 081	31 867	15 269	16 512	9 710	10 229	6 670	7 575	2,550	2,519	0,430	0,515

Quellen: Verschiedene Spezialstatistiken für die einzelnen Metalle vgl. Tabelle 2; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Stahlindustrie, hat im Jahr 2004 eine Rekordhöhe von 10,7 Mill. t erreicht. Sie wurde 2005 leicht unterschritten (10,65 Mill. t).¹³ Nach entspannter Marktlage und einem Ferromanganpreis bei rund 500 US-Dollar je long ton (lt.) Ende 2003 änderte sich die Situation im ersten Halbjahr 2004 dramatisch. Wegen seines boomenden Stahlmarkts schränkte der größte Produzent, China, die Exporte von Manganlegierungen ein, und die wenigen westlichen Produzenten konnten den stark zunehmenden weltweiten Bedarf nicht schnell genug decken. Mit dem raschen Umschlag zu einem Verkäufermarkt explodierte der Ferromanganpreis im ersten Halbjahr 2004 bis auf Spitzenwerte von 1 800 US-Dollar/lt. Steigende Lieferungen aus reaktivierten Anlagen entspannten die Versorgungslage im weiteren Jahresverlauf deutlich und führten bei zunehmendem Überangebot zu einem Preisverfall bis auf gut 500 US-Dollar/lt. im September 2005. Nach Produktionskürzungen und steigendem Bedarf werden 1 000 US-Dollar/lt. seit Herbst 2006 wieder überschritten.

Auch der von der Edelstahlkonjunktur abhängige *Ferrochrommarkt* geriet im Jahr 2003 in eine angespannte Versorgungslage, als bei weltweit anziehender Nachfrage der nach Südafrika und Kasach-

stan drittgrößte Produzent, China, vorübergehend zum Nettoimporteur wurde. Die stark konzentrierte Ferrochromproduktion stieg in den Jahren 2004 und 2005 sogar auf 6,6 Mill. t, da die inzwischen hohen Preise auch Produktionsausweitungen in teuren Anlagen (Indien, China, Türkei, Albanien) zuließen. Der Preis für südafrikanisches „charge chrome“ stieg von gut 0,50 US-Dollar je pound Chrominhalt (lb Cr) Ende 2003 bei voller Kapazitätsauslastung, hohen Koks- und Stromkosten, schwachem US-Dollar sowie weltweitem Edelstahlboom auf 0,81 US-Dollar/lb Cr im zweiten Quartal 2005. Die hohen Legierungsmittelpreise ließen dann aber die Nachfrage der Edelstahlhersteller einbrechen und die Preise auf etwa 0,55 US-Dollar/lb Cr am Jahresende fallen. In Erwartung einer Erholung der Edelstahlproduktion wurden im zweiten Halbjahr 2006 Preiserhöhungen bis 0,67 US-Dollar/lb Cr vereinbart; weitere Preisforderungen für das letzte Quartal wiesen die Stahlwerke zurück. Die dominierende Ferrochromindustrie Südafrikas konzentrierte sich 2004 und 2005 weiter. Der weltweit

¹³ Verglichen mit dieser globalen Angabe des International Manganese Institute (IMnI), Paris, weisen die nach Ländern gegliederten (vorläufigen) Statistiken des U.S. Geological Survey für 2005 derzeit noch niedrigere Zahlen aus.

größte Produzent Xstrata fusionierte mit der SA Chrome & Alloys zur Xstrata-SA-Chrome, die mit 1,45 Mill. t/Jahr über rund ein Viertel der weltweiten Produktionskapazität verfügt. Anfang 2005 wurde der zweitgrößte Produzent Samancor Chrome an die britische Kermas-Gruppe verkauft, die bisher schon russisches und deutsches Ferrochrom vermarktet. Aber auch andere wichtige Produzenten in Südafrika (Hernic Ferrochrome), Kasachstan (KazChrome), Indien und China erweitern ihre Kapazitäten zur Deckung des künftigen Bedarfs.

Der *Nickelmarkt* hatte sich bereits ab Ende 2002 von der schwachen Verfassung der Vorjahre erholt. Aufgrund eines knappen Angebots, zunehmender Käufe durch Fondsgesellschaften, der Sorge vor einem Irak-Krieg und hoher Ölpreise sowie einer verstärkten Nachfrage asiatischer Edelstahlwerke schnellte der Nickelpreis von gut 8 000 US-Dollar/t Anfang 2003 auf 17 660 US-Dollar/t im Januar 2004, dem höchsten Stand seit 14 Jahren. Er bewegte sich in den folgenden zweieinhalb Jahren zwischen 12 000 und 16 000 US-Dollar/t. Im zweiten Halbjahr 2006 kam es dann aber aufgrund steigender Nachfrage von Seiten der Edelstahlhersteller sowie Lieferunterbrechungen und geringen Lagerbeständen zu einer beispiellosen Explosion der Spot-Preise. Sie erreichten im Dezember 2006 fast 35 000 US-Dollar/t. Die Globalisierung des Bergbaus erfasste im Herbst auch die beiden bedeutenden kanadischen Traditionsunternehmen INCO und Falconbridge, die nach monatelangem Bietergefecht von den Rohstoffkonzernen CVRD (Brasilien) bzw. Xstrata (Großbritannien/Schweiz) übernommen wurden.

NE-Metalle

Die im zweiten Halbjahr 2003 einsetzende starke Nachfrage auf dem *Aluminiummarkt* konnte wegen knapper und teurer Tonerde- und Stromversorgung und verzögerten Anlaufens neuer Hütten zunächst nicht durch eine höhere Produktion aufgefangen werden. Bei steigendem Versorgungsdefizit ging der Preis für Hüttenmetall ab dem Spätherbst immer weiter über 1 500 US-Dollar/t hinaus. Im zweiten Halbjahr 2004 erfaßte der Preisanstieg der anderen Metalle trotz Ausweitung der Produktion (2004: +6,8 %, 2005: +6,6 %) auch den Aluminiumpreis, der dann bis auf einen Spitzenwert von 2 861 US-Dollar/t (Monatsdurchschnitt Mai 2006) empor schnellte und sich auch am Jahresende wieder diesem Niveau näherte. Wie bei den anderen Metallen war der Preisboom maßgeblich durch das starke und rohstoffintensive Wirtschaftswachstum Chinas verursacht.

Von der Weltproduktion an Hüttenaluminium (2005: 31,9 Mill. t) entfällt inzwischen ein Viertel auf China, 11 % auf Russland, 9 % auf Kanada und

8 % auf die USA (Tabelle 3). Auch bei Aluminium nimmt die Konzentration des Angebots weiter zu. Im Jahr 2003 übernahm die Alcan (Kanada) die Péchiney (Frankreich). Jetzt entsteht aus der Fusion der russischen Unternehmen Rusal und Sual mit der Glencore (Schweiz) der größte Aluminiumhersteller „United Company RUSAL“ (Produktion 2005: 3,71 Mill. t), vor der US-amerikanischen Alcoa (3,55 Mill. t) und der Alcan (3,42 Mill. t).

Der Weltmarkt für *Raffinadekupfer* war ebenfalls bereits im Jahr 2003 durch ein Versorgungsdefizit und steigende Preise gekennzeichnet. Unzureichende Produktionssteigerung und spekulative Käufe von Hedge-Fonds verschärften die Lage im Jahr 2004, so dass die Kupfernotierung nach 2 423 US-Dollar/t (Monatsdurchschnitt Januar) ab Oktober immer mehr über 3 000 US-Dollar/t hinausging und ein 15-Jahreshoch erreichte. Trotz 4-prozentiger Produktionszunahme auf 16,5 Mill. t und stagnierendem Verbrauch gab es auch im Jahr 2005 eine Unterdeckung. Der Kupferpreis nahm allein in der zweiten Jahreshälfte von 3 600 auf gut 4 600 US-Dollar/t zu, schoss dann aber bis Mai 2006 trotz eines leichten Produktionsüberschusses auf ein Allzeithoch von fast 8 800 US-Dollar/t. Bis zum Jahresende 2006 ist er jedoch wieder unter 7 000 US-Dollar/t gefallen.

Auch in der Kupferindustrie hat sich die Konsolidierungswelle fortgesetzt. Nach der Übernahme der australischen WMC Resources Ltd. durch den vom Umsatz her weltweit zweitgrößten Rohstoffkonzern, BHP Billiton (Australien/Großbritannien), erregte die jüngste Übernahme des größten US-Kupferkonzerns Phelps Dodge durch den kleineren amerikanischen Kupfer- und Goldproduzenten Freeport-McMoRan Copper & Gold großes Aufsehen.

Auf dem Weltmarkt für *Hüttenzink* trat ebenfalls im Jahr 2003 ein Umschwung ein, als nach verringerten chinesischen Exporten und einem kräftigen Verbrauchswachstum vor allem in Südostasien (China, Indien, Taiwan, Thailand) ein Preisanstieg einsetzte. Ein hoher Inlandsverbrauch in China (insbesondere für verzinkte Stahlerzeugnisse) und in den USA führte im Jahr 2004 zu einem Versorgungsdefizit und ließ den Zinkpreis dem starken Aufwärtstrend der anderen Metallpreise folgen (Monatsdurchschnitt März 2005: 1 377 US-Dollar/t). Kürzungen der Hüttenproduktion (Mangel an Erzen und Stilllegungen aus wirtschaftlichen Gründen) und der Wandel Chinas von einem wichtigen Zinkexporteur zum Nettoimporteur wegen des rapide steigenden Bedarfs seiner boomenden Stahlindustrie führten im Jahr 2005 bei stagnierender Weltproduktion (10,3 Mill. t) zu einem Defizit von 0,4 Mill. t und einem Preisanstieg auf 1 915 US-Dollar/t. Bei anhaltend stark wachsendem Verbrauch, fallenden Lagerbeständen und einem erwarteten Jahresdefizit von

erneut 0,35 Mill. t hatte der Zinkpreis im November 2006 eine Rekordhöhe von rund 4 400 US-Dollar/t erreicht.

Verglichen mit Zink hat der Preis für *Raffinadeblei* in den letzten Jahren eine wenig spektakuläre Entwicklung genommen. Bei anhaltend guter Automobilkonjunktur (Akkumulatoren), niedrigen Lagerbeständen, Hüttenschließungen und starkem Verbrauchswachstum vor allem in China hatte der Preis Ende 2003 erst 700 US-Dollar/t überschritten. Die Versorgungslage verschärfte sich jedoch im Jahr 2004 durch Produktionsausfälle, weitgehend abgebaute Lagerbestände und den boomenden Verbrauch Chinas, so dass Ende Dezember ein Spitzenpreis von 1 055 US-Dollar/t erreicht wurde. Im Jahr 2005 blieb trotz einer Zunahme der Bleiproduktion um gut 9 % auf 7,6 Mill. t ein Marktdefizit bestehen, das den Bleipreis am Jahresende auf 1 155 US-Dollar/t steigen ließ. Obwohl die ILZSG¹⁴ für das Jahr 2006 eine 6-prozentige Produktionssteigerung und einen geringen Angebotsüberschuß erwartet, erreichte die Bleinotierung bereits im Februar Spitzenwerte bis 1 447 US-Dollar/t und im November sogar einen Monatsdurchschnitt von 1 624 US-Dollar/t.

Künftige Entwicklung der Welt-Metallmärkte

Die Metallmärkte sind durch Versorgungsengpässe und Nachfragesteigerungen und zuletzt explodierenden Preise gekennzeichnet. Die Produktion konnte nach den vorangegangenen Kapazitätseinschränkungen dem riesigen Bedarf, vor allem Chinas, nicht schnell genug folgen. Es zeichnet sich ab, dass auch künftig mit Verkäufermärkten und kräftigen Preisausschlägen auf hohem Niveau gerechnet werden muss. Hierfür sprechen die jüngsten Entwicklungen sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite.

Angebotsseitig haben die hohen Preise und Gewinne der Rohstoffproduzenten eine globale Fusions- und Übernahmewelle eingeleitet und bei einigen Rohstoffen zu einer bedenklich hohen Konzentration auf wenige Länder und Unternehmen geführt. Die Funktionsfähigkeit der Weltmärkte, d. h. gesicherte Versorgung zu wettbewerbsbestimmten Preisen für alle Verbraucher, wird durch die Möglichkeit producentenseitiger „Marktpflege“ zunehmend in Frage gestellt. Große Produzentenländer haben bei einigen Metallen Marktanteile erreicht, bei denen es möglich ist, strategischen Einfluss auf Preise und Versorgung der Weltmärkte zu nehmen oder die Rohstoffe sogar als politische Waffe einzusetzen. Bisher war dies bei metallischen Rohstoffen, anders als bei Erdöl und Erdgas, wegen der meist größeren Streuung der Lagerstätten und der Substitutions-

möglichkeiten nur sehr begrenzt möglich (China: Molybdän, Wolfram, Indium; Russland: Nickel, Titanmetall, Platinmetalle). Nun verstärkt sich diese Gefahr, da nationale Rohstoffkonzerne geschaffen und der staatlichen Kontrolle unterstellt werden, wie in Russland, oder staatlich gefördert werden, wie in China. Bei China kommt hinzu, dass sich die Hüttenindustrie immer weniger über die Weltmärkte versorgt, sondern sich mit staatlicher Unterstützung durch weltweite Beteiligungen die Kontrolle über die benötigten rasant steigenden Rohstoffmengen sichert und sie damit dem Weltmarkt entzieht. Die nachfolgenden Beispiele zeigen, dass auch andere Verbraucherländer ihre künftige Rohstoffversorgung durch Finanzierung und Beteiligung an Gruben- und Hüttenprojekten in den entsprechenden Bergbauländern sichern – *Ferrochrom*: z. B. Indien, Japan, Südkorea und China in Südafrika; *Kupfer*: China in Chile, Sambia und Brasilien; *Eisenerz*: China in Brasilien, Australien und Peru; *Mangan*: Japan in China; *Nickel*: China in Kuba und auf den Philippinen. Zudem wurde in den letzten Jahren der Export von Sekundärrohstoffen (Metallschrotte) von einigen Ländern zugunsten der inländischen Hütten beschränkt.

Nachfrageseitig ist den etablierten Verbraucherländern mit China ein Konkurrent entstanden, der die Rohstoffmärkte durch sein ungebrochen starkes Wirtschaftswachstum und die Größe und Dynamik seines Rohstoffbedarfs auch künftig maßgeblich bestimmen wird. Von 2002 bis 2005 stiegen Chinas Verbrauch und Produktion – zunehmend aus importierten Erzen (Abbildung 3).

Inzwischen treten weitere wachstumsstarke Schwellenländer (Indien, Brasilien und Russland) mit ebenfalls schnell steigendem Verbrauch als konkurrierende Nachfrager auf, so dass weiterhin Verkäufermärkte und hohe Preise wahrscheinlich sind, wenn auch nicht auf dem derzeitigen sehr hohen Niveau. Die Tabelle 4 zeigt Vorausschätzungen internationaler Metallorganisationen sowie des DIW Berlin für ausgewählte Metallmärkte für die Jahre 2006 und 2007. Sie basieren auf den derzeit erwarteten Entwicklungen von Weltwirtschaft und Rohstoffverbräuchen sowie den angekündigten Ausbauplanungen der Rohstoffunternehmen.¹⁵ Es ist damit zu rechnen, dass die Preise auf einem hohen Niveau bleiben. Insbesondere die absehbare Steigerung der chinesischen Rohstahlerzeugung erfordert große Kapazitätserweiterungen bei Eisenerz und Legierungsmetallen, deren Realisierung noch keineswegs gesichert ist.

¹⁴ International Lead and Zinc Study Group, Lissabon.

¹⁵ Die oft noch ungesicherten Ausgangsdaten für das Jahr 2005 werden aber noch deutliche Korrekturen erfordern.

Tabelle 4

**Weltproduktion und -verbrauch ausgewählter Metalle im Jahr 2005,
Schätzung für 2006 und Prognose 2007**

In 1 000 Tonnen

	2005		2006		2007	
	Produktion	Verbrauch	Produktion	Verbrauch	Produktion	Verbrauch
Gold	2,519	3,280	2,532	2,882	2,618	2,969
Platinmetalle	0,494	0,460	0,506	0,458	–	–
Rohstahl	1 129 400	1 136 900	1 212 200	1 209 500	1 280 500	1 276 800
Manganlegierungen	10 649	10 800	11 200	11 500	11 900	12 200
Ferrochrom	6 200	6 200	6 600	6 500	7 600	6 800
Raffinadenickel	1 287	1 240	1 350	1 370	1 450	1 450
Hüttenaluminium	31 896	31 620	33 473	33 521	35 280	35 183
Raffinadekupfer	16 512	16 614	17 441	17 160	18 961	17 894
Hüttenzink	10 229	10 626	10 670	11 060	11 200	11 350
Raffinadeblei	7 575	7 746	8 040	8 000	8 280	8 210

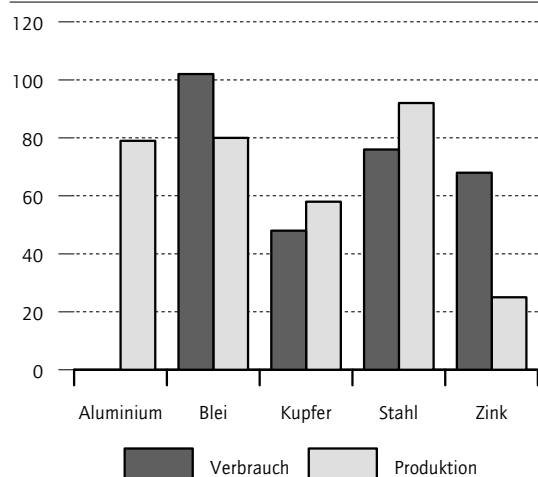
Quellen: Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics (ABARE), Canberra; International Iron and Steel Institute (IISI), Brüssel; Johnson Matthey für Platin, Palladium und Rhodium; Industrieangaben und Metal Bulletin; International Nickel Study Group (INSG), Lissabon; International Copper Study Group (ICSG), Lissabon; International Lead and Zinc Study Group (ILZSG), Lissabon; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Abbildung 3

**Produktion und Verbrauch
ausgewählter Metalle in China**

Veränderung 2005 gegenüber 2002 in %



Quelle: Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Fazit

Die jüngsten Entwicklungen auf den Welt-Metallmärkten zeigen, dass eine gesicherte Versorgung künftig immer fraglicher wird, und ein verstärkter Konkurrenzkampf um die frei verfügbaren Rohstoffe – auch aus politisch instabilen Ländern – zu erwarten ist. Das Ziel freier Weltmärkte unter Einhaltung der WTO-Regeln kann wegen der unterschiedlichen Interessen (auch befreundeter Länder)

allenfalls langfristig erreicht werden. Zwar beklagen Politik und Wirtschaft, dass damit die Grundlagen der bisherigen deutschen Rohstoffpolitik und die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie gefährdet sind,¹⁶ doch ist trotz staatlicher Fördermöglichkeiten¹⁷ noch immer kein größeres Engagement deutscher Unternehmen im ausländischen Bergbau („Rückwärtsintegration“) zu erkennen. Dabei bieten eigene Rohstoffquellen eine Ausweichmöglichkeit vor hohen Preisen auf den Weltmärkten, da dann Selbstkosten statt Marktpreise kalkuliert werden können. Obwohl die Versorgung mit metallischen Rohstoffen originäre Aufgabe der Wirtschaft ist, muß der Staat aus gesamtwirtschaftlicher Verantwortung die erforderlichen Rahmenbedingungen für einen längerfristig gesicherten und preisgünstigen Zugang – auch unter den veränderten Weltmarktbedingungen – schaffen. Um die unzureichende Finanzkraft einzelner Rohstoffverarbeiter für Beteiligungen im internationalen Bergbau zu verbessern, sollte die bereits angedachte Bündelung der Rohstoffinteressen verschiedener Verarbeiter, Anlagenbauer, Handelsgesellschaften und Banken in einer kapitalstarken nationalen Beteiligungsgesellschaft zügig realisiert werden. Diese könnte unter Begleitung durch staatliche Förderinstrumente im Interesse der deutschen Verbraucher auf den Weltmärkten tätig werden.

¹⁶ BDI-Kongreß „Rohstoffsicherheit“ am 8. März 2005 in Berlin, EUROFORUM-Konferenz „Rohstoffe“ am 2. und 3. Juni 2005 in Frankfurt a. M., Gemeinsame Fachtagung von BMWi und BDI im Juni 2006 in Berlin.

¹⁷ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit: Thesen zur Rohstoffpolitik (insbesondere Punkte 13 bis 15). Berlin, 9. Februar 2005.

Aktuelle Buchvorstellung

Herausgeber: Tilman Brück

The Economic Analysis of Terrorism

This book answers two important questions arising from the events of 9/11. First, how does the new global terrorism affect the economy? And second, what contribution can economics make to the analysis of terrorism? The answers to both questions are comprehensive and intriguing, suggesting that the short-term economic costs of 9/11 are more limited than often feared. However, careful economic analysis suggests that the fight against terrorism may impose economic costs as well, thus requiring a careful, three-way balancing act between security, freedom and economic growth.

Economic analysis is used throughout the volume to explain the deadly calculus of terrorists and to outline the choices available to national and global policy makers in the fight against terrorism. The emphasis throughout the book is on combining the main economic theories on terrorism research with cutting edge empirical evidence, presented to be both accessible and interesting to the general public and academic and policy making audiences.

The volume contains 17 thought provoking articles and essays by leading economists from Europe and North America, including Geoffrey Brennan, Tilman Brück, Bruno S. Frey, Dennis C. Mueller, Todd Sandler and Friedrich Schneider. The authors are experts in all areas of economic analysis, ranging from financial and insurance economics, industrial organisation and business economics, microeconomics, international macroeconomics and trade, public choice and public finance to development economics. This book represents the most thorough and systematic study of the economic of terrorism published since 9/11. It will be of interest to students, researchers and policy makers with an interest in the most challenging policy issue facing the world today.

Herausgeber: Tilman Brück

Listenpreis: \$ 120.00

ISBN: 9780415365239

gebundene Ausgabe, 272 Seiten

Sprache: Englisch

Das Buch ist mit finanzieller Unterstützung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) entstanden.

Nachrichten aus dem DIW Berlin

Forum Demographischer Wandel:

Prof. Dr. C. Katharina Spieß referierte im Schloss Bellevue

4. Januar 2007

Prof. Dr. C. Katharina Spieß, Wissenschaftlerin des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) am DIW Berlin und Professorin für Familien- und Bildungsökonomie an der Freien Universität Berlin, hielt anlässlich der Jahreskonferenz „Familie stärken – Zukunft gewinnen“ des Forums Demographischer Wandel des Bundespräsidenten einen Vortrag über „Eine Vision für morgen: Gelingende Familie im Jahr 2020“. Die Konferenz fand am 6. Dezember 2006 im Schloss Bellevue in Berlin statt.

Gelingende Familie im Jahr 2020

Neben einer Neu- bzw. Umstrukturierung von Lebensläufen, die Betreuungs- und Bildungszeiten als legitime Unterbrechung wahrnimmt, hält Katharina Spieß flexible Arbeitszeiten und verlässliche Arbeitszeitmodelle für notwendig. Damit soll auch die sogenannte „Rush-Hour“ des Lebens entzerrt werden.

Familienbezogene Maßnahmen müssten zudem weiterentwickelt werden: Neben einer Unterstützung der Familie durch monetäre Leistungen bedürfe es eines weiteren Ausbaus familienbezogener Dienstleistungen, wie zum Beispiel Angebote in Kindertageseinrichtungen und Tagespflegestellen.

In einer Vision für morgen beteilige sich der Staat an der finanziellen Förderung solcher Angebote, und zwar nachhaltig, und Sorge außerdem für die Sicherstellung eines qualitativ guten Angebots für alle Familien. Er müsse nicht selbst der Anbieter dieser Leistungen sein.

C. Katharina Spieß schlug vor, weitere Betreuungs- und Bildungsangebote nicht nur als familienergänzende Angebote zu konzipieren, sondern verstärkt auch als familienintegrierende Angebote zu schaffen, die den Bedürfnissen von Kindern und Eltern gerecht werden. Diese Art der Angebote – so empirische Studien – seien effektiver und effizienter. So könnten zum Beispiel Kindertageseinrichtungen die Funktion von Kinder- und Familienzentren im Stadtteil übernehmen.

Forum Demographischer Wandel

Das Forum Demographischer Wandel wurde im Herbst 2005 durch den Bundespräsidenten in Zusammenarbeit mit der Bertelsmann Stiftung initiiert. Die Auftaktkonferenz im Dezember letzten Jahres verdeutlichte, dass viel Konsens und guter Wille vorhanden ist, den demographischen Veränderungen zu begegnen.

Auf der Jahreskonferenz 2006 sollten die wesentlichen Aspekte des Themas vertieft und Handlungsmodelle entwickelt werden.



CALL FOR PAPERS

“Neighbourhood Effects Studies on the Basis of European Micro-data”

at Humboldt University of Berlin on March 29 and 30, 2007

This two-day conference which brings together Europe’s ‘Neighbourhood Effects’ researchers, aims to encourage further analysis of the existing European data by looking at research in different countries, undertaken in different academic disciplines. The conference is jointly organised by Georg-Simmel-Center for Metropolitan Research at Humboldt University of Berlin, German Socio-Economic Panel Study (SOEP) at DIW Berlin and Centre for Market and Public Organisation (CMPO) at University of Bristol.

Neighbourhood effects studies have been undertaken, for instance, on the basis of large-scale national surveys like the BHPS, SOEP, and the French Labour Force Survey, but also on the basis of more geographically constrained micro-data like the Swedish Project Metropolitan data, data of the Finnish Vehicle Administration, and other quantitative data collected by Urban Sociologists in European cities. These data provide a rich source for original papers from different European countries to be presented at this conference.

The meeting will be launched by commissioned papers from select international researchers addressing various issues related to neighbourhood effects research. Confirmed participants include

Roger Andersson (University of Uppsala, Sweden)
Nick Buck (University of Essex - ISER, United Kingdom)
Anita Drever (University of Tennessee, USA)
George Galster (Wayne University, USA)
Eric Maurin (Paris-Jourdan Sciences Economiques - PSE, France)

Additional papers are being solicited through this call for abstracts to be presented during the conference sessions. Each paper has 45 minutes in total: 25 for the presenter, 10 for the discussant, and 10 for the floor discussion. The conference language is English.

== *Submission* ==

Researchers who are working on neighbourhood effects on the basis of European micro-data are invited to submit abstracts for consideration. Papers breaking new ground or illustrating the state of the art in empirical research, theoretical, or methodological aspects of neighbourhood effects research are particularly welcome. The organisers strongly encourage multi-disciplinary approaches and contributions by young scholars. We also invite scholars to offer to act as discussants.

Please submit an abstract (approximately 1,000 words) by January 31, 2007 to Evie Norman at CMPO in Bristol: evie.norman@bristol.ac.uk.

Authors of selected abstracts will be invited to submit a full paper of approximately 5,000 - 7,500 words. The paper will be due in electronic format by March 1, 2007 to allow the discussant good time for the paper.

Members of the Program Committee: Prof. Simon Burgess, Ph.D., CMPO Bristol; Prof. Dr. Hartmut Häussermann, Humboldt University of Berlin and Prof. Dr. C. Katharina Spiess, SOEP, Berlin.

Nachrichten aus dem DIW Berlin

Das DIW Berlin beteiligt sich an Exzellenzclusteranträgen von drei Berliner Universitäten

15. Januar 2007

Der Exzellenzclusterantrag der Freien Universität Berlin „Successful learning in modern knowledge societies: Individual and institutional prerequisites“ unter Mitwirkung von Prof. Dr. Jürgen Schupp, Stellvertretender Abteilungsleiter der Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) des DIW Berlin, ist bei der Exzellenzinitiative der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) in die zweite Runde gekommen.

Ebenfalls in die zweite Runde kam der Clusterantrag der Humboldt-Universität zu Berlin zum Thema „Risk and Security“. Das DIW Berlin ist mit Prof. Dr. Tilman Brück, Abteilungsleiter Weltwirtschaft, Prof. Dr. Claudia Kemfert, Abteilungsleiterin Energie, Verkehr, Umwelt, und Prof. Dr. Gert G. Wagner, Leiter der Abteilung Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP), an dem Antrag beteiligt.

Die Technische Universität Berlin schaffte es mit dem Cluster „Human Centric Communication Cluster (H-C3)“ unter Mitwirkung von Prof. Dr. Christian Wey in die Endrunde des Exzellenzwettbewerbs. Christian Wey leitet am DIW Berlin die Abteilung Informationsgesellschaft und Wettbewerb.

Über 305 Projektvorschläge

Die Gemeinsame Kommission für die Exzellenzinitiative, bestehend aus der Fachkommission der DFG und der Strategiekommision des Wissenschaftsrats, hat am 12. Januar 2007 über 305 Projektvorschläge entschieden. Die ausgewählten Universitäten können nun bis zum 13. April die ausformulierten Anträge einreichen, über deren Förderung im Oktober entschieden wird.

Vereinbarung zur Exzellenzinitiative

Bund und Länder haben im Juni 2005 die Vereinbarung zur Exzellenzinitiative beschlossen, mit dem Ziel, den Wissenschaftsstandort Deutschland nachhaltig zu stärken, seine internationale Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und Spitzen im Universitäts- und Wissenschaftsbereich sichtbar zu machen. Der DFG werden hierzu 1,9 Milliarden Euro zusätzliche Mittel für die drei Förderlinien „Graduiertenschulen zur Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses“, „Exzellenzcluster zur Förderung der Spitzenforschung“ und „Zukunftskonzepte zum projektbezogenen Ausbau der universitären Spitzenforschung“ zur Verfügung gestellt. Mit den Exzellenzclustern sollen an deutschen Universitätsstandorten international sichtbare und konkurrenzfähige Forschungs- und Ausbildungseinrichtungen etabliert und dabei wissenschaftlich gebotene Vernetzung und Kooperation ermöglicht werden.

Weitere Informationen

Zweite Runde der Exzellenzinitiative. 35 Universitäten werden zur Antragstellung aufgefordert.

Pressemitteilung der DFG vom 12. Januar 2007.

Ausführliche Informationen zur Exzellenzinitiative auf der Homepage der DFG.

Hinweis auf eine Veranstaltung

DIW Berlin, CEPR London und IZA Bonn laden ein zum Berlin
Lunchtime Meeting mit

Dr. Joachim Pfeiffer, MdB

Die energiepolitische Agenda der deutschen EU-Ratspräsidentschaft – Chancen zur Gestaltung der Zukunftsfähigkeit Europas nutzen

Kommentar: NN

31. Januar 2007, 12.30 s.t.–14.00 Uhr (bitte Anfangszeit beachten!)

Moderator: Prof. Dr. Georg Meran, Vize-Präsident DIW Berlin

dbb forum berlin, Friedrichstr. 169–170/Französische Straße, 10117 Berlin

Am 10. Januar 2007 hat die EU-Kommission ein Maßnahmenpaket zum Thema Energie und Klimaschutz vorgestellt. Danach sollen die Energieversorgung gesichert, die Wettbewerbsfähigkeit gestärkt und der Klimawandel bekämpft werden. Mit der Übernahme der EU-Ratspräsidentschaft Deutschlands zum 1. Januar 2007 und dem Vorsitz in der Gruppe der G-8 Staaten kann Deutschland einen richtungsweisenden Beitrag zur Gestaltung der europäischen Politik leisten. Außerdem zeichnet sich in jüngster Zeit eine Fokussierung auf die Themen „Energiesicherheit“ und „Klimaschutz“ ab. Der Vortrag von Dr. Joachim Pfeiffer skizziert Schwerpunkte und Lösungsansätze für die energiepolitische Agenda, die die Bundesregierung setzen will.

Joachim Pfeiffer ist Mitglied des Deutschen Bundestags und Koordinator in Energiefragen der CDU/CSU-Fraktion. Seit 2006 ist er Lehrbeauftragter für Energiepolitik am Institut für Energiewirtschaft und Rationelle Energieanwendung der Universität Stuttgart.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und bitten Sie, Ihre **verbindliche Anmeldung** bis spätestens **26. Januar 2007** via e-mail an events@diw.de zu senden. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Verspätete Anmeldungen können leider nicht entgegengenommen werden.

Wir würden uns freuen, Sie auch an folgenden Terminen begrüßen zu dürfen:

**28. Februar – 28. März – 25. April – 30. Mai – 27. Juni – 31. Oktober –
28. November**

Die Veranstalter danken der Deutsch-Britischen Stiftung für ihre großzügige Unterstützung.

Impressum

DIW Berlin
Königin-Luise-Str. 5
14195 Berlin

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Prof. Dr. Georg Meran (Vizepräsident)
Dr. Tilman Brück
Dörte Höppner
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Alfred Steinherr
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Dr. Axel Werwatz, Ph. D.
Prof. Dr. Christian Wey

Redaktion

Kurt Geppert
Dr. Elke Holst
Manfred Schmidt
Dr. Mechthild Schrooten

Pressestelle

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

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805 – 198888, 12 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

Konzept und Gestaltung

kognito, Berlin

Satz

eScriptum, Berlin

Druck

Walter Grützmacher GmbH & Co. KG, Berlin