

# Wochenbericht

## **Sozialer Rohstoff:**

Seite **570**

### **„Den meisten Menschen kann man vertrauen.“**

Vertrauen in die Mitmenschen ist sozialer Rohstoff und Schmiermittel komplexer Gesellschaften – ein Land, in dem das Vertrauenswindet, hat auch ein ökonomisches Problem. Eine SOEP-Analyse zeigt jetzt: Im rohstoffarmen Deutschland steigt das Vertrauen, und auch der Osten holt langsam auf. Die größte Gefahr für das Vertrauen bildet Arbeitslosigkeit.

**Von Niels Michalski und Jürgen Schupp**

## **„Vertrauensvolle Gesellschaften sind wirtschaftlich erfolgreicher“**

Seite **571**

**Sechs Fragen an Jürgen Schupp**

## **Konsequent liberalisieren: Die effiziente Post ist machbar**

Seite **580**

Universaldienstverpflichtungen, Mehrwertsteuerbefreiungen, Mindestlöhne: Auf den Briefmärkten sollen solche Regelungen chancengleichen Wettbewerb ermöglichen. Dabei wird häufig das Potential der Liberalisierung für mehr Wettbewerb und mehr Effizienz durch eben diese Regelungen eingeschränkt.

**Von Sven Heitzler**

## **Wunder am Arbeitsmarkt und anderswo**

Seite **588**

**Kommentar von Klaus F. Zimmermann**

# Sozialer Rohstoff: „Den meisten Menschen kann man vertrauen.“

Niels Michalski  
nmichalski@diw.de

Jürgen Schupp  
jschupp@diw.de

*Vertrauen ist in den letzten Jahren zu einem ambivalenten Schlüsselbegriff geworden, der in Debatten um den vermeintlichen Vertrauensverlust im öffentlichen Leben wie gegenüber Politikern und Institutionen aufgegriffen wird. Der Begriff wird auch als Ursache für die Krise auf den globalen Finanzmärkten herangezogen, etwa aufgrund des zu hohen Grades an „blindem Vertrauen“ bei Kreditnehmern und Kreditgebern.*

*Nach den 2003 und 2008 erhobenen Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) zum persönlichen Vertrauen von in Deutschland lebenden Erwachsenen beträgt der Anteil der Personen, die ein hohes Maß an Vertrauen in Mitmenschen äußern, stabil 14 Prozent. Der Anteil derjenigen, die zu beiden Zeitpunkten einen geringen Grad an Vertrauen angaben, liegt bei etwa 40 Prozent. Bei Erwachsenen, die in den alten Bundesländern leben, ist das Vertrauensniveau höher als in Ostdeutschland. Während arbeitslos Gemeldete eher geringes Vertrauen haben, verfügen Akademiker und Selbständige über das höchste Vertrauensniveau. Für das Maß an Vertrauen spielen unveränderbare oder nur wenig entwickelbare Persönlichkeitsmerkmale wie Offenheit und Gewissenhaftigkeit eine Rolle, aber auch sozio-demografische Merkmale sowie die kurzfristige gesellschaftliche Integration. Die gesellschaftliche Ressource „Vertrauen“ ist also auch gesellschaftlich beeinfluss- und herstellbar.*

Vertrauen bildet so etwas wie den Grundstoff des Sozialen in einer Gesellschaft, der unter anderem unsichere Erwartungen stabilisiert.<sup>1</sup> Vertrauen ermöglicht es Menschen in einer komplexen Umwelt sozial und wirtschaftlich ohne hohe Transaktionskosten zu interagieren. Von Vertrauen – in Abgrenzung zu Zuversicht – spricht man nur dann, wenn eine riskante Erwartung in eine eigene Entscheidung umgesetzt wird, wenn also Zuversicht aktiv in eine individuelle Vorleistung umgesetzt wird. Eine Gesellschaft, in der das Vertrauen schwindet, hat ein Problem. Denn Vertrauen kann nur durch Kontrollen ersetzt werden, diese sind allerdings rasch mit wesentlich höheren Kosten behaftet.<sup>2</sup>

## Westdeutsche vertrauen deutlich mehr als Ostdeutsche

In der empirischen sozialwissenschaftlichen sowie psychologischen Forschung wird Vertrauen im privaten Bereich untersucht. Der Grad des Vertrauens wird als ein Maß der kooperativen Beziehungen der Bürger untereinander (Sozialkapital) interpretiert. In Deutschland ermittelt bereits seit Mitte der 50er Jahre das Allensbacher Institut für Demoskopie anhand der Frage „Glauben Sie, dass man den meisten Menschen vertrauen kann?“ wie stark das Vertrauen in die Mitmenschen verbreitet ist.<sup>3</sup> Demnach kann man

<sup>1</sup> Vgl. hierzu den von Niklas Luhmann eingeführten Vertrauensbegriff in Luhmann, N.: Vertrauen – Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität. Stuttgart 1989.

<sup>2</sup> Auf solche Effizienzvorteile machte insbesondere aufmerksam Williamson, O. E.: The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting. New York 1985, 31. James Coleman erweiterte dies um die Erkenntnis, dass Normen eine generelle Senkung von Transaktionskosten zukomme. Coleman, J. S.: Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1, München 1991 insbesondere Kapitel 11.

<sup>3</sup> In den USA erhebt seit Mitte der 70er Jahre das General Social Survey (GSS) ebenfalls Fragen zum privaten Vertrauen. Zu Ergebnissen sowie Interpretationen vgl. Putnam, R. D.: Bowling Alone. New York 2000, 134 ff.

## Sechs Fragen an Jürgen Schupp

### „Vertrauensvolle Gesellschaften sind wirtschaftlich erfolgreicher“



**Herr Prof. Schupp, Sie haben die Stabilität des Vertrauens in Deutschland untersucht. Was verstehen Sie unter Vertrauen?**

Vertrauen ist eine Vorschussleistung in die Vertrauenswürdigkeit anderer Personen, also die Annahme, dass diese mich nicht über den Tisch ziehen. Viele Analysen haben gezeigt, dass Vertrauen in andere Menschen am Ende sich auch unter Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten als sinnvoller und effizienter erweist.

**Welche Bedeutung hat Vertrauen für das öffentliche Leben und die Wirtschaft eines Landes?**

Gerade im ökonomischen Handeln, wo man auf anonymen Märkten agiert und darauf vertrauen muss, dass man zum Beispiel von einem Händler nicht betrogen wird, ist ein gewisses Grundvertrauen ganz wichtig. Das gilt auch für Unternehmer, die darauf vertrauen müssen, dass ihre Kunden auch zahlungsfähig sind. Viele Studien haben gezeigt, dass Gesellschaften, in denen ein höheres Vertrauen vorhanden ist, sowohl wirtschaftlich weiter fortgeschritten als auch politisch stabiler sind.

**Zwischen welchen gesellschaftlichen Gruppen gibt es die größten Unterschiede im Vertrauensniveau?**

Wir haben festgestellt, dass insbesondere in Westdeutschland das Niveau an Vertrauen in die Mitmenschen höher ausgeprägt ist als in den neuen Bundesländern. Zudem haben Menschen mit höherer Bildung in höherem Maße Vertrauen als Menschen mit niedrigerem Bildungsstand. Insbesondere hat sich gezeigt, dass Menschen, die arbeitslos geworden sind, Vertrauen verlieren. Unter allen Erwerbstätigen ist die Gruppe der Selbständigen, die permanent mit fremden Personen konfrontiert wird, von einem signifikant höheren Vertrauen geprägt.

**Wie entwickelt sich das Vertrauen in Deutschland? Gibt es einen Trend?**

Nach dem Krieg hat es in Deutschland ein sehr geringes Vertrauen gegeben. Aber besonders

in den letzten 20 Jahren hat sich ein stabiles Vertrauensniveau gebildet, das keine stärkeren Einbrüche mehr erlitten hat und stabil geblieben ist. Wir haben in einem Fünfjahreszeitraum von 2003 bis 2008 weder einen massiven Vertrauensverfall identifizieren können noch einen Zuwachs an blindem Vertrauen. Darüber hinaus konnten wir durch die SOEP-Wiederholungsbefragung bei denselben Personen zeigen, dass sowohl Vertrauen als auch Misstrauen relativ stabile Persönlichkeitseigenschaften sind.

**Hat die Finanz- und Wirtschaftskrise nicht zu einem Vertrauensverlust geführt?**

Was wir untersucht haben, ist Vertrauen in normale Fremde und nicht das Vertrauen in Institutionen, wie zum Beispiel Unternehmen, Presse oder Politik. Es gibt Untersuchungen, die zeigen, dass gerade das Vertrauen in politische Systeme in den letzten Jahren enorm

gelitten hat. Wir aber reden hier über den zwischenmenschlichen Kitt in der Gesellschaft, also das Vertrauen in Mitmenschen im Alltag. Es kann durchaus sein, dass durch die Vertrauenskrise das Vertrauen in bestimmte materielle Aktionen jetzt stärker eingebrochen ist. Ich glaube aber nicht, dass die Finanzkrise zu einem Einbruch des Vertrauens in die Mitmenschen geführt hat. Unsere Studien deuten auf das Gegenteil.

**Was bedeuten Ihre Ergebnisse für die Politik?**

Die Nachricht an die Politik kann durchaus sein, dass Vertrauen zwischen Mitmenschen ein Konzept ist, das durch aktuelle Einflüsse nicht völlig erschüttert werden kann. Gleichwohl konnten wir zeigen, dass der Verlust eines Arbeitsplatzes wesentlich stärker als der materielle Einkommensverlust zu sinkendem Vertrauen führt. Es dauert eine ganze Weile, bis Menschen, die von Arbeitslosigkeit betroffen waren, nach der Aufnahme eines Jobs wieder Vertrauen fassen konnten.

Gesellschaften, in denen ein höheres  
» Vertrauen vorhanden «  
ist, sind wirtschaftlich  
und politisch stabiler.

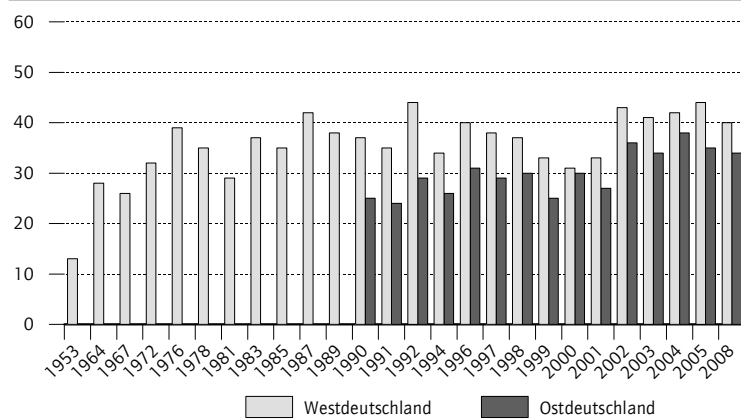
Prof. Dr. Jürgen Schupp  
Stellvertretender  
Abteilungsleiter,  
Abteilung  
Längsschnittstudie  
Sozio-oekonomisches  
Panel (SOEP)  
am DIW Berlin

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

Abbildung 1

## Glauben Sie, dass man den meisten Menschen vertrauen kann?

Anteil der Ja-Antworten in Prozent



Quellen: Allensbach Archiv.

DIW Berlin 2009

keine Anzeichen für einen Vertrauensschwund in Westdeutschland erkennen (Abbildung 1). Die Datenreihe aus Allensbach zeigt vielmehr einen Trend nach oben: Antworteten 1953 lediglich zwölf Prozent, dass man den meisten Menschen vertrauen könne, so waren dies im Jahr 2008 immerhin 40 Prozent.

Auch für Ostdeutschland zeigt das Allensbacher Archiv ein gestiegenes Vertrauen in der Bevölkerung. Nach der deutschen Einheit vertrauten lediglich 25 Prozent der Bevölkerung den meisten Menschen. Im Jahr 2008 betrug der Anteil rund 34 Prozent. Fast zwanzig Jahre nach dem Mauerfall liegt er damit aber noch deutlich niedriger als in Westdeutschland.

Die sozio-demografisch differenzierte Entwicklung von Vertrauen wird im Folgenden auf Basis der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) analysiert.<sup>4</sup> Auch bei den entsprechenden

<sup>4</sup> Das SOEP ist eine vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit TNS-Infratest Sozialforschung durchgeführte repräsentative

Fragen im SOEP liegt die Annahme zugrunde, dass generalisiertes Vertrauen eine wichtige Komponente von Sozialkapital darstellt. Dieser Art von Vertrauen werden – wie eine Vielzahl von Studien zeigt – positive Effekte auf die wirtschaftliche Entwicklung von Gesellschaften zugeschrieben.<sup>5</sup>

Das Thema Vertrauen wurde in die Längsschnittstudie SOEP erstmals im Jahr 2003 im Anschluss an entsprechende Sondererhebungen eingeführt.<sup>6</sup> Dabei wurde nach dem Grad des Vertrauens und der Häufigkeit von Aktivitäten, die Vertrauen voraussetzen, gefragt.<sup>7</sup>

## Vertrauen in fremde Personen ist seit Jahren stabil

Nach den Angaben von jeweils mehr als 20 000 Befragten stimmten sowohl 2003 als auch 2008 rund 60 Prozent der Aussage zu, dass man „im Allgemeinen den Menschen vertrauen kann“ (Tabelle 1). Mehr als die Hälfte lehnt ab, dass man sich heutzutage auf niemanden mehr ver-

Wiederholungsbefragung privater Haushalte, die seit 1984 in Westdeutschland und seit 1990 in Ostdeutschland jährlich erfolgt; vgl. Wagner, G. G., Frick, J. R., Schupp, J.: The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) – Scope, Evolution and Enhancement. In: Schmollers Jahrbuch, Jg. 127, 2007, 139-169.

<sup>5</sup> Vgl. hierzu Zak, P. J., Knack, S.: Trust and Growth. In: The Economic Journal, 111/2001, 295–321.

<sup>6</sup> Vgl. hierzu: Schupp, J., Wagner, G. G.: Vertrauen in Deutschland: Großes Misstrauen gegenüber Institutionen. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 21/2004 sowie Schupp, J., Gerlitz, J. Y., Wagner, G. G.: Vertrauensdefizite in Deutschland – Kirchen genießen relativ hohes Vertrauen, aber ein genauer Blick ist ernüchternd. In: Heinrich Bedford-Strohm, H. et al. (Hrsg.): Kontinuität und Umbruch im deutschen Wirtschafts- und Sozialmodell. Jahrbuch Sozialer Protestantismus Band 1, Gütersloh 2007, 152–160.

<sup>7</sup> Darüber hinaus wurde für eine Teilstichprobe des SOEP auch ein Verhaltensexperiment durchgeführt, bei dem Personen in einer Entscheidungssituation Vertrauen als Handlungsoption wählen konnten. Vgl. Fehr, E., Fischbacher, U., v. Rosenblatt, B., Schupp, J., Wagner, G. G.: A Nation-Wide Laboratory – Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys. In: Schmollers Jahrbuch, Jg. 127, 2002, 519–542. Methodische Vergleiche zeigen, dass die im SOEP erhobenen Surveyfragen zu „Vertrauen in Fremde“ am stärksten mit der Messung des experimentellen Ansatzes korrelieren. Vgl. Naef, M., Schupp, J.: Measuring Trust: Experiments and Surveys in Contrast and Combination. SOEP-Papers on Multidisciplinary Panel Data Research, No. 167/2009, DIW Berlin.

Tabelle 1

## Vertrauen in unbekannte Personen in Deutschland

Anteile in Prozent

	Im Allgemeinen kann man den Menschen vertrauen.		Heutzutage kann man sich auf niemanden mehr verlassen.		Wenn man mit Fremden zu tun hat, ist es besser, vorsichtig zu sein, bevor man ihnen vertraut.	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Stimme voll zu	6	6	9	8	46	43
Stimme eher zu	54	54	34	35	42	45
Lehne eher ab	34	35	47	47	10	10
Lehne voll ab	6	5	10	10	2	2

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

## Vertrauen – und Umwandlung in einen Zählindex

In der Vertrauensliteratur interessiert insbesondere die durchschnittliche Erwartung an die Vertrauenswürdigkeit gegenüber unbekannten Personen. Hierfür hat sich der Begriff des „generalisierten Vertrauens“ durchgesetzt.<sup>1</sup>

Aus den Angaben zu den drei Einzelfragen, die jeweils auf einer Zustimmungsskala von 1 „lehne voll ab“ bis 4 „stimme voll zu“ beantwortet wurden, wurde ein ad-

<sup>1</sup> Vgl. hierzu Stolle, D.: Trusting Strangers. The Concept of Generalized Trust in Perspective. In: Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft, 31/2002, 397–412.

ditiver Zählindex erstellt: „Im Allgemeinen kann man den Menschen vertrauen“, „Heutzutage kann man sich auf niemanden mehr verlassen“ sowie „Wenn man mit Fremden zu tun hat, ist es besser, vorsichtig zu sein, bevor man ihnen vertraut“. Dabei wurden die Werte der Einzelfragen 2 und 3 gedreht, damit auch hier gilt: „ein hoher Wert repräsentiert einen höheren Grad an Vertrauen“. Der Index wurde so transformiert, dass der Wertebereich von 1 bis 10 reicht. Dieser Index bildet die Grundlage für die regressionsanalytischen Verfahren des Berichts. Für deskriptive Analysen wurde der Wertebereich des Index trichotomisiert in: geringes (1–4), mittleres (5,6) sowie hohes Vertrauen (7–10).

lassen könne. Zugleich lehnen jedoch auch knapp 90 Prozent aller Erwachsenen in Deutschland ab, Fremden ohne Vorsicht zu vertrauen. Erstellt man aus diesen drei Einzelaussagen einen allgemeinen Vertrauensindex, zeigen die SOEP-Ergebnisse, dass rund 14 Prozent aller Befragten sowohl 2003 als auch 2008 hohes generalisiertes Vertrauen angaben, während etwa 40 Prozent eher geringes Vertrauen gegenüber Mitmenschen äußerten (Kasten). Der Durchschnittswert des Vertrauensindex liegt für beide Zeitpunkte konstant bei 4,9 Punkten (Tabelle 2).

## Welchen Bevölkerungsgruppen fehlt Vertrauen?

Differenziert man die Befragten der Jahre 2003 und 2008 jeweils nach sozio-demografischen Merkmalen, werden folgende – auch über die Zeit stabilen – Differenzen sichtbar (Tabelle 3): Demnach scheinen Jüngere tendenziell höheres Vertrauen zu haben als Ältere. Männer haben offensichtlich ein höheres Vertrauensniveau als Frauen. Personen, die in Westdeutschland leben, vertrauen häufiger als Personen in Ostdeutschland. Diese Unterschiede verringerten sich jedoch in den letzten fünf Jahren. Zudem scheinen Ostdeutsche ein noch geringeres Vertrauen zu haben als Ausländer, die in Deutschland leben.

Auch hinsichtlich des Bildungsniveaus zeigen sich große – über die Zeit stabile – Unterschiede. So ist der Anteil der Akademiker mit hohem Vertrauen mit 25 Prozent (2003: 22 Prozent) fast doppelt so hoch wie bei Personen mit Berufsausbildung. Ähnlich starke Differenzen zeigen sich hinsichtlich der Einkommenssituation. So vertrauen in der Gruppe mit den niedrigsten 20 Prozent aller Einkommen 50 Prozent nur

in geringem Maße (2003: 45 Prozent), lediglich zehn Prozent haben ein hohes Vertrauen (2003: elf Prozent). Umgekehrt verdoppelt sich der Anteil derjenigen mit hohem Vertrauen bei den obersten 20 Prozent aller Einkommensbezieher auf 20 Prozent (2003: 21 Prozent).

Ganz offensichtlich spiegeln diese Unterschiede die Lebenserfahrungen unterschiedlicher Gruppen in der Gesellschaft wider. Entsprechend zeigen die SOEP-Ergebnisse, dass Arbeitslosigkeit offensichtlich noch stärker als niedrige Einkommen mit geringem Vertrauen einhergeht. So liegt in der Gruppe der arbeitslos Gemeldeten 2008 der Anteil derjenigen mit geringem Vertrauen bei 53 Prozent (2003: 50 Prozent). Betrachtet man hingegen die Gruppe der Erwerbstätigen, beträgt der Anteil der Personen mit geringem Vertrauen lediglich 38 Prozent. Der Anteil der Erwerbstätigen mit hohem Vertrauen beläuft sich auf 14 Prozent. Überdurchschnittlich hoch ist das Vertrauen der Selbständigen. 22 Prozent (2003: 25 Prozent) von ihnen haben hohes Vertrauen – ein plausibles Ergebnis, da für Geschäfte mit neuen Kunden Vertrauen in Fremde notwendig ist. Selbständige

Tabelle 2

## Vertrauen in unbekannte Personen nach der Größe des Vertrauens<sup>1</sup>

Anteile in Prozent

	2003	2008
Geringes Vertrauen	39	39
Mittleres Vertrauen	47	47
Hohes Vertrauen	14	14
Durchschnittliches Vertrauen <sup>2</sup>	4,9	4,9
Fallzahlen	22 377	19 564

<sup>1</sup> Additiver Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

<sup>2</sup> Auf einer Skala von 1 (kein Vertrauen) bis 10 (volles Vertrauen).

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Tabelle 3

**Vertrauen nach sozio-demographischen Merkmalen**

Anteile in Prozent

	2003			2008		
	Geringes Vertrauen	Mittleres Vertrauen	Hohes Vertrauen	Geringes Vertrauen	Mittleres Vertrauen	Hohes Vertrauen
Insgesamt	39	47	14	40	47	14
Alterskategorie						
17-34 Jahre	38	47	15	38	48	14
35-64 Jahre	40	46	14	41	45	14
65 Jahre und älter	39	47	14	39	49	13
Geschlecht						
Weiblich	40	47	13	40	47	13
Männlich	39	47	15	39	46	15
Nationalität und Region						
Deutsche in Westdeutschland	37	48	15	37	48	15
Deutsche in Ostdeutschland	47	43	10	45	44	11
Ausländer	44	43	13	46	42	12
Bildung						
Ohne Berufsabschluss	42	45	13	42	45	13
Mit abgeschl. Berufsausbildung	41	47	12	43	46	11
Mit Hochschul-/Universitätsabschluss	30	48	22	25	50	25
Einkommensverteilung <sup>1</sup>						
Unterstes Fünftel	45	44	11	50	40	10
Zweitunterstes Fünftel	45	44	11	43	45	12
Mittleres Fünftel	40	47	13	40	48	12
Zweithöchstes Fünftel	37	49	14	37	51	12
Oberstes Fünftel	29	50	21	30	49	20
Erwerbsstatus						
Nicht erwerbstätig	41	47	13	40	47	13
Arbeitslos gemeldet	50	41	8	53	37	10
Sonstige nicht erwerbstätige	39	48	13	39	48	13
Abhängig Beschäftigt	38	48	14	40	46	14
Vollzeit erwerbstätig	39	48	14	41	46	14
Teilzeit erwerbstätig	36	49	15	36	48	16
Selbständig	39	36	25	34	44	22
Sonstige <sup>2</sup>	40	46	14	37	50	13

Abweichungen in den Summen sind rundungsbedingt.

<sup>1</sup> Äquivalenzgewichtetes Haushaltsnettoeinkommen des letzten Kalenderjahres.

<sup>2</sup> Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

haben vermutlich nicht nur aufgrund ihrer Erfahrungen ein hohes Maß an Vertrauen in andere Menschen, sondern es könnte auch eine bewusste Entscheidung von Menschen mit viel Vertrauen für selbständige Tätigkeiten geben.

**Persönlichkeitsmerkmale und soziale Integration beeinflussen die Höhe des Vertrauens**

Mithilfe von Regressionsanalysen wurde das Vertrauensniveau in Abhängigkeit von sozio-demographischen sowie von persönlichkeitsbezogenen Indikatoren geschätzt (Tabelle 4, Modell 1). Dabei bestätigt sich zunächst, dass das Niveau an Vertrauen zu den beiden untersuchten Zeitpunkten in den Frühjahren 2003 und 2008 als signifikant konstant angesehen werden kann. Die bereits in deskriptiver Perspektive diskutierten Unterschiede

bestätigen sich auch unter Berücksichtigung der ausgewiesenen Merkmale. Interessanterweise konnten jedoch keine rein auf das Lebensalter bezogenen Unterschiede identifiziert werden und auch die geschlechtsspezifischen Differenzen erweisen sich zunächst als insignifikant. Den höchsten positiven Effekt auf das Vertrauen hat der Hochschulabschluss. Der Grad an Vertrauen, der durch eine akademische Ausbildung erklärt werden kann, ist somit im Jahr 2008 noch höher als der Vertrauensüberschuss bei den Selbständigen oder den obersten 20 Prozent der Einkommensbezieher.

Bei arbeitslos Gemeldeten ist – auch unter Berücksichtigung ihrer spezifischen sozio-demographischen Zusammensetzung – das Vertrauensniveau signifikant niedriger. Differenziert man zusätzlich nach der Dauer der Arbeitslosigkeit, zeigen Erwerbslose, die bereits länger als ein Jahr



arbeitslos gemeldet sind, einen zusätzlichen signifikanten Rückgang an Vertrauen. Beim Familienstand weisen lediglich Geschiedene ein signifikant geringeres Vertrauensniveau auf.

Berücksichtigt man weiterhin auch Persönlichkeitsmerkmale sowie das Maß an sozialer Integration (Tabelle 3, Modell 2) – etwa über Indikatoren wie ehrenamtliches oder politisches Engagement – nehmen die bisher signifikanten Effekte zwar ab, bleiben aber – mit Ausnahme bei den Geschiedenen – weiterhin signifikant. Gleichwohl verdoppelt sich der Gesamtanteil der erklärten Variation des Vertrauensindex von 0,09 auf 0,18. Insbesondere die Persönlichkeitseigenschaften beeinflussen demnach das Maß an Vertrauen.<sup>8</sup>

Die Theorie der *Big Five* setzt fünf breite Persönlichkeitsdimensionen voraus, wovon *Verträglichkeit*, welche interpersonales Verhalten, Altruismus und Mitgefühl betont, einen signifikant positiven Effekt aufweist. Hingegen sind Personen mit ausgeprägter *Gewissenhaftigkeit*, welche sich konzeptionell aus den Teilbereichen Kompetenz, Pflichtbewusstsein und Selbstdisziplin zusammensetzt, eher mit niedrigem Vertrauen ausgestattet. *Offenheit für Erfahrungen* erfasst das Interesse und Ausmaß der Beschäftigung mit neuen Erfahrungen und Erlebnissen und führt erwartungsgemäß zu signifikant höherem Vertrauen. Personen mit ausgeprägtem *Neurotizismus*, welcher individuelle Unterschiede emotionaler Stabilität charakterisiert, vertrauen hingegen eher weniger.

Neben den *Big Five* erweist sich zudem der Grad der Risikobereitschaft als signifikante Charaktereigenschaft im Hinblick auf Vertrauen. Personen mit der Bereitschaft zu höheren Risiken vertrauen auch stärker. Es wird in künftigen längsschnittlichen Analysen zu untersuchen sein, welches die kausalen Mechanismen für solche Zusammenhänge sind: Wer risikofreudig ist, wird subjektiv von enttäuschem Vertrauen nicht so hart getroffen wie risikoscheue Menschen. Umgekehrt kann Risikofreude auch zu einem Vertrauenszuwachs führen, wenn riskante Entscheidungen sich als richtig erwiesen haben.

<sup>8</sup> Als Persönlichkeit werden in der Psychologie (vgl. hierzu Asendorpf, J. B.: Psychologie der Persönlichkeit. Berlin 2007) die relativ stabilen Eigenschaften, Einstellungen, Gefühle, Motivationen und Interessen eines Menschen verstanden, die sich ausgehend von seiner biologischen Ausstattung als Ergebnis der Auseinandersetzung mit seiner sozialen Umwelt entwickelt haben. Bei den sogenannten *Big Five* handelt es sich um ein international anerkanntes und kulturübergreifend repliziertes Persönlichkeitsmodell, wofür auch im SOEP ein Kurzinstrumentarium entwickelt wurde (vgl. Dehne, M., Schupp, J.: Persönlichkeitsmerkmale im Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) – Konzept, Umsetzung und empirische Eigenschaften. Research Notes No. 26/2007, DIW Berlin).

Tabelle 4

### Determinanten generalisierten Vertrauens

	Modell 1	Modell 2
Welle 2008	0,01	0,024
Alter	–0,01	–0,002
quadriertes Alter	0	0
Geschlecht (Mann = 1)	–0,023	–0,107***
Herkunft (Referenz Westdeutschland)		
Ostdeutschland	–0,320***	–0,196***
Nichtdeutsche Staatsbürgerschaft	–0,206***	–0,189***
Berufsausbildung (Referenz Berufliche Ausbildung)		
Ohne Berufsabschluss	–0,102**	–0,072*
Ohne Abschluss, noch in Ausbildung	0,286***	0,237***
Mit Hochschulabschluss	0,593***	0,466***
Einkommensverteilung (Referenz Mittleres Fünftel)		
Unterstes Fünftel	–0,120***	–0,107**
Zweitunterstes Fünftel	–0,153***	–0,138***
Zweithöchstes Fünftel	0,023	0,008
Oberstes Fünftel	0,238***	0,189***
Erwerbsstatus (Referenz Vollzeit)		
Arbeitslos	–0,243***	–0,231***
Sonstige Nicht-Erwerbstätige	0,019	–0,02
Teilzeit	0,111**	0,084*
Selbständig	0,185***	0,133**
Sonstige	–0,024	–0,042
Langzeitarbeitslos	–0,202**	–0,155*
Familienstand (Referenz Verheiratet)		
Verheiratet aber getrennt lebend	–0,017	–0,009
Ledig	0,066	0,033
Geschieden	–0,107*	–0,078
Verwitwet	–0,017	–0,034
Konfessionslos	–	–0,018
Persönlichkeit		
Verträglichkeit	–	0,075***
Gewissenhaftigkeit	–	–0,145***
Offenheit	–	0,025*
Neurotizismus	–	–0,223***
Extraversion	–	–0,003
Risikobereitschaft (0–10)	–	0,027***
Politisches Engagement (Ja = 1)	–	0,115***
Kirchgang (Ja = 1)	–	0,193***
Ehrenamt (Ja = 1)	–	0,158***
Freunde (Referenz ja, 1–4)		
Keine Freunde		–0,462***
Viele Freunde (mehr als 4)		0,225***
Konstante	5,137***	4,653***
Zahl der Beobachtungen	25 694	25 694
R <sup>2</sup> (overall)	0,066	0,126
R <sup>2</sup> (within)	0,001	0,005
R <sup>2</sup> (between)	0,094	0,177

Signifikanzniveaus: \* p < 0,05; \*\* p < 0,01; \*\*\* p < 0,001.  
Random Effects Modell – balanced panel design. Abhängige Variable: Additiver Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008;  
Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Neben den Persönlichkeitseigenschaften haben sich zudem Indikatoren zu sozialem Kapital sowie zu sozialen Netzwerken als signifikant zur

Erklärung von Vertrauen erwiesen.<sup>9</sup> So überrascht nicht, dass Personen, die sich ehrenamtlich oder politisch engagieren, in signifikant höherem Ausmaß vertrauen. Ebenso führen häufige Kirchgänge zu wachsendem Vertrauen.

<sup>9</sup> Vgl. etwa Hardin, R.: Trust and Trustworthiness. New York 2002 sowie Hartmann, M.: Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt am Main/New York 2001.

Personen mit einem überdurchschnittlichen Freundesnetzwerk von fünf und mehr guten Freunden vertrauen signifikant häufiger als Personen mit einem durchschnittlich großen Freundeskreis. Erwartungsgemäß zeigen Personen, die keine guten Freunde angeben, auch signifikant häufiger geringes Vertrauen. All diese Faktoren belegen die hohe Relevanz von gesellschaftlicher und sozialer Interaktion für die Genese von Vertrauen.

Tabelle 5

## Stabilität von generalisiertem Vertrauen des Jahres 2003 im Jahr 2008

Anteile in Prozent

Soziodemografie 2003	2003 gering				2003 mittel				2003 hoch			
	39 Prozent von allen				47 Prozent von allen				14 Prozent von allen			
	davon 2008, in Kategorie ...			Zahl der Beobachtungen	davon 2008, in Kategorie ...			Zahl der Beobachtungen	davon 2008, in Kategorie ...			Zahl der Beobachtungen
	gering	mittel	hoch		gering	mittel	hoch		gering	mittel	hoch	
Insgesamt	59	35	6	5 781	33	54	13	7 279	17	46	37	2 262
Alterskategorie												
17–34	60	35	5	1 430	33	51	16	1 744	16	48	35	548
35–64	62	32	6	3 396	31	57	12	4 323	14	47	39	1 314
65 und älter	54	40	6	955	30	57	13	1 212	23	48	29	400
Geschlecht												
weiblich	59	36	6	3 118	31	56	13	3 820	17	49	34	1 142
männlich	61	33	6	2 663	31	55	14	3 459	16	46	38	1 120
Region												
Westdeutschland	59	34	7	3 566	29	57	14	5 178	15	48	37	1 707
Ostdeutschland	61	34	5	1 741	36	51	12	1 693	17	51	32	408
Ausländer	61	35	4	474	38	49	13	408	30	42	28	147
Bildung												
kein Berufsabschluss	60	34	6	1 439	37	50	14	1 522	24	42	34	472
mit abgeschl. Berufsausbildung	61	34	5	3 549	33	55	11	4 168	18	53	29	1 043
mit Hochschul-/Universitätsabschluss	54	36	10	793	17	63	20	1 589	7	43	50	747
Familienstand												
Verheiratet	60	35	5	3 614	31	56	12	4 738	18	48	34	1 435
Verheiratet, getrennt neuer Partner	78	17	4	51	28	57	15	63	18	14	68	22
Verheiratet, getrennt kein Partner	58	30	13	74	46	45	9	52	30	44	26	17
Ledig, Partner	60	34	6	672	28	55	16	774	8	50	42	255
Ledig, kein Partner	61	32	7	564	33	51	16	786	19	44	37	272
Geschieden, Partner	63	29	8	235	31	52	17	241	15	54	31	77
Geschieden, kein Partner	58	36	7	228	41	51	7	205	13	47	40	71
Verwitwet, Partner	61	36	3	75	13	74	12	83	12	61	27	17
Verwitwet, kein Partner	56	39	5	253	29	56	14	312	19	51	30	87
Einkommensverteilung <sup>1</sup>												
Unterstes Fünftel	64	30	6	1 113	41	48	11	925	20	53	27	224
Zweitunterstes Fünftel	61	34	5	1 161	33	54	13	1 179	19	48	33	264
Mittleres Fünftel	60	35	4	1 206	33	54	13	1 427	23	49	28	393
Zweithöchstes Fünftel	54	39	7	1 058	28	58	14	1 555	19	44	37	459
Oberstes Fünftel	62	33	6	856	24	60	16	1 771	10	48	42	774
Erwerbsstatus												
Nicht erwerbstätig	59	35	6	2 546	33	53	14	2 942	21	49	30	842
Arbeitslos gemeldet	69	26	5	463	49	41	10	330	22	48	30	67
Sonstige nicht erwerbstätige	57	37	6	2 083	31	55	14	2 612	20	50	30	775
Abhängig Beschäftigt	61	34	6	2 578	30	58	12	3 578	15	48	37	1 074
Vollzeit erwerbstätig	61	34	5	2 013	31	57	13	2 783	15	47	37	827
Teilzeit erwerbstätig	61	31	8	565	26	63	11	795	13	52	36	247
Selbständig	59	33	8	300	27	51	22	370	8	42	50	211
Sonstige <sup>2</sup>	60	34	6	357	34	52	13	389	19	37	44	135

Abweichungen in den Summen sind rundungsbedingt.

<sup>1</sup> Äquivalenzgewichtetes Haushaltsnettoeinkommen des letzten Kalenderjahres.

<sup>2</sup> Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009



Als letzter Befund bleibt berichtenswert, dass auch das Geschlecht einen signifikanten Unterschied im Vertrauen ausweist – jedoch entgegen der Erwartung aus der deskriptiven Aufbereitung der Daten. Männer vertrauen demnach signifikant seltener als Frauen. Dies liegt offensichtlich daran, dass Frauen eher die Persönlichkeitseigenschaften *Verträglichkeit* und *Neurotizismus* aufweisen. Der allein dem Geschlecht geschuldete Effekt zeigt deswegen einen Vertrauensüberschuss bei Frauen.

### Generell hohe Konstanz bei geringem Vertrauen

Tabelle 5 präsentiert individuelle Längsschnittergebnisse zur Stabilität sowie zur Veränderung von generalisiertem Vertrauen. Hierzu wird – jeweils ausgehend von den Gering-, Mittel- und Hochvertrauenden des Jahres 2003 – ausgewiesen, welcher Gruppe sie im Jahr 2008 zuzuordnen sind. Insgesamt zeigt sich, dass die Gruppe der gering Vertrauenden des Jahres 2003 (39 Prozent aller Befragten) zu annähernd 60 Prozent auch im Jahr 2008 ein geringes Vertrauen angeben. Knapp die Hälfte aller Befragten des Jahres 2003, die ein mittleres Vertrauensniveau angaben, geben dies auch fünf Jahre später an. Freilich zählt nach fünf Jahren auch rund ein Drittel zu den gering Vertrauenden und lediglich jeder Siebte zu den hoch Vertrauenden. Von der Gruppe der 2003 hoch Vertrauenden bleibt im Jahr 2008 lediglich gut ein Drittel konstant dieser Gruppe zugeordnet; knapp die Hälfte weist nunmehr lediglich mittleres Vertrauen auf, jeder Sechste berichtet fünf Jahre später über geringes Vertrauen.

### Akademiker und Selbständige zeigen konstant hohes Vertrauen – Arbeitslose hingegen niedriges Vertrauen

Geht man der Frage nach, ob die Stabilität nach sozio-demografischen Gruppen unterschiedlich ausfällt, zeigt sich, dass Arbeitslose des Jahres 2003 auch fünf Jahre später noch überdurchschnittlich in der Gruppe derjenigen mit konstant geringem Vertrauen anzutreffen sind und umgekehrt eher unterdurchschnittlich bei konstant mittlerem wie konstant hohem Vertrauen vertreten sind. Für Akademiker, die sich typischerweise in stabilen Erwerbstätigkeiten befinden, gilt hingegen der umgekehrte Befund. Sie sind häufiger in der Gruppe mit konstant hohem Vertrauen anzutreffen. Hinsichtlich der Einkommenslage zeigt auch die Längsschnittbetrachtung, dass die 20 Prozent mit den höchsten Einkommen, die bereits 2003 überdurchschnittlich vertrauten, dies mit 42 Prozent auch im Jahr 2008 geblieben sind.

Tabelle 6

### Arbeitslose des Jahres 2003 mit geringem Vertrauen in der Längsschnittperspektive

Ergebnisse einer Probitschätzung

Alter in Jahren	–0,039
Quadriertes Alter	0,000
Geschlecht (Mann = 1)	0,157
Region (Referenz Westdeutschland)	
Ostdeutschland	–0,020
Keine deutsche Staatsbürgerschaft	–0,072
Bildung (Referenz Mit Berufsabschluss)	
Ohne Berufsabschluss	0,010
Mit Hochschulabschluss	0,270
Erwerbsstatus (Referenz Arbeitslos)	
Sonstige Nicht-Erwerbstätige	0,133
Abhängig beschäftigt	0,298+
Selbständig	0,521+
Sonstige <sup>1</sup>	0,504+
Konstante	0,462
Beobachtungen	463
Pseudo R <sup>2</sup>	0,033

Signifikanzniveau: +  $p < 0,10$ ; \*  $p < 0,05$ .

Basis: Alle Arbeitslosen 2003 mit geringem Vertrauen (1–4) des additiven Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

Probitmodell (1 = Aufstieg 2008 in die Kategorien mittleres oder hohes Vertrauen: N = 148).

<sup>1</sup> Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008;

Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Noch höher ist dieser Grad an stabil hohem Vertrauen bei den Selbständigen. Er lag bei denen, die 2003 ein hohes Vertrauen angaben und rund ein Viertel aller Fälle ausmachte, fünf Jahre später bei 50 Prozent. Unter den Selbständigen, die 2003 noch der Gruppe mittleren Vertrauens zugeordnet wurden, ist erwartungsgemäß der Anteil derjenigen mit gesunkenem Vertrauen unterdurchschnittlich und der Anteil derer mit gewachsenem Vertrauen überdurchschnittlich im Vergleich zu den übrigen sozio-demografischen Gruppen.

### Arbeitslose erhöhen nach Arbeitsaufnahme ihr Vertrauen

In einem weiteren Schritt werden drei individuelle Längsschnittbetrachtungen näher diskutiert. In Tabelle 6 folgt zunächst die Betrachtung der Gruppe der Arbeitslosen des Jahres 2003 mit ihrem überproportional hohen Anteil an niedrigem Vertrauen. Diese Gruppe, die damals annähernd 50 Prozent aller Arbeitslosen ausmachte, schaffte es nur dann in signifikanter Weise wieder Vertrauen aufzubauen, wenn sie fünf Jahre später einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachging oder selbständig arbeitete.

Tabelle 7

### Erwerbstätige des Jahres 2003 mit hohem Vertrauen in der Längsschnittperspektive

Ergebnisse einer Probitschätzung

Alter in Jahren	–0,041
Quadriertes Alter	0,000
Geschlecht (Mann = 1)	–0,009
Region (Referenz Westdeutschland)	
Ostdeutschland	0,140
Keine deutsche Staatsbürgerschaft	0,129
Bildung (Referenz Mit Berufsabschluss)	
Ohne Berufsabschluss	–0,102
Mit Hochschulabschluss	–0,426*
Erwerbsstatus (Referenz Vollzeitbeschäftigt)	
Arbeitslos	0,582+
Sonstige Nicht-Erwerbstätige	0,116
Teilzeit beschäftigt	–0,005
Selbständig	–0,192+
Sonstige <sup>1</sup>	–0,155
Konstante	1,483*
Beobachtungen	1285
Pseudo R <sup>2</sup>	0,032

Signifikanzniveau: + p &lt; 0,10; \* p &lt; 0,05.

Basis: Alle Erwerbstätigen im Jahr 2003 mit hohem Vertrauen (7–10) des additiven Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

Probitmodell (1 = Abstieg 2008 in Kategorie mittleres oder geringes Vertrauen; N = 749).

<sup>1</sup> Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008;

Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

### Erwerbstätige verlieren nach Verlust ihres Arbeitsplatzes ihr hohes Vertrauen

Umgekehrt wird in Tabelle 7 der Frage nachgegangen, welche Faktoren zu einem Vertrauensverlust führen. Bei welchen Veränderungen des Erwerbsstatus verfügt die Gruppe der 2003 Erwerbstätigen, die zu diesem Zeitpunkt noch überdurchschnittlich hoch vertrauten, fünf Jahre später nur noch über durchschnittliches oder geringes Vertrauen? Die Schätzungen zeigen zunächst, dass Hochschulabgänger signifikant seltener von einem Vertrauenseinbruch betroffen sind. Der Verlust des Arbeitsplatzes führt zu einer signifikanten Verringerung von ehemals hohem Vertrauen. Umgekehrt senkt jedoch die Aufnahme oder konstante Ausübung einer selbständigen Beschäftigung das Risiko hohes Vertrauen abzubauen, signifikant.

### Abrutschen in unterste Einkommensgruppen führt zu Vertrauenseinbruch

In Tabelle 8 wird abschließend geprüft, ob aus der Gruppe im mittleren Einkommensbereich des Jahres 2003, die zu diesem Zeitpunkt zu den Personen mit mittlerem Vertrauen zählten, bei Abrutschen in die untersten 20 Prozent der Einkommensverteilung oder bei einem Aufstieg in die obersten 20 Prozent zu signifikanten Veränderungen im Vertrauensniveau führen. Die Ergebnisse bestätigen, dass ein Abrutschen in der Tat zu einem signifikanten Absinken des Vertrauensniveaus führt. Bemerkenswert ist jedoch, dass auch hier für arbeitslos Gemeldete der Effekt des Absinkens von Vertrauen höher ist als der monetäre Effekt des Abstiegs.

### Finanzieller Aufstieg führt nicht zu signifikantem Vertrauenszuwachs

Umgekehrt zeigt ein Aufstieg in die Gruppe der 20 Prozent mit den höchsten Einkommen keinen signifikanten Aufstieg in Richtung zu hohem Vertrauen. Dies bleibt aus der Referenzgruppe der mittleren Einkommensbezieher erwartungsgemäß wieder der Gruppe der Akademiker sowie der Selbständigen vorbehalten.

### Fazit

Vertrauen in Mitmenschen gilt als notwendiger sozialer Kitt in unserer Gesellschaft. Dieser Kitt ist nach wie vor in hohem Maße vorhanden. Freilich lässt Arbeitslosigkeit ihn bröckeln. Die

Tabelle 8

### Personen aus dem mittleren Bereich der Einkommensverteilung und mit mittlerem Vertrauen im Jahr 2003 in der Längsschnittperspektive

Ergebnisse einer multinomialen Probitschätzung

	Geringes Vertrauen	Hohes Vertrauen
Alter in Jahren	0,003	–0,018
Quadriertes Alter	–0,000	0,000
Geschlecht (Mann = 1)	0,107	0,093
Region (Referenz Westdeutschland)		
Ostdeutschland	0,083	0,019
Keine deutsche Staatsbürgerschaft	0,311*	0,052
Bildung (Referenz Mit Berufsabschluss)		
Ohne Berufsabschluss	0,096	–0,039
Mit Hochschulabschluss	–0,487*	0,188*
Erwerbsstatus (Referenz Vollzeit)		
Arbeitslos	0,337+	–0,204
Sonstige Nicht-Erwerbstätige	0,041	0,146
Teilzeit beschäftigt	–0,089	0,163
Selbständig	0,011	0,358*
Sonstige <sup>1</sup>	–0,440*	–0,097
Einkommensmobilität (Referenz Auch 2008 im zweiten bis vierten Einkommensfünftel)		
2008 im untersten Einkommensfünftel	0,238*	0,153
2008 im höchsten Einkommensfünftel	–0,185+	0,008
Konstante	–0,491	–0,590+

Beobachtungen insgesamt 3 755.

Signifikanzniveau+ p &lt; 0,10; \* p &lt; 0,05.

Basis: Alle Personen im Jahr 2003 in den mittleren Einkommensfünfteln (2–4) und mit mittlerem Vertrauen (5–6) des additiven Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

Multinomiales Probitmodell (2008: geringes Vertrauen, N = 1 165; hohes Vertrauen, N = 527; Referenz: Mittleres Vertrauen).

<sup>1</sup> Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

SOEP-Analysen belegen, dass fast jeder Siebte in den Jahren 2003 und 2008 ein hohes Vertrauen in Mitmenschen angibt. Knapp die Hälfte ist der Gruppe mit mittlerem Vertrauen zuzuordnen und nur rund 40 Prozent zählen zur Gruppe der gering Vertrauenden.

Die aktuellsten SOEP-Messungen zum Vertrauen beziehen sich auf das Frühjahr 2008, also einige Monate vor Ausbruch der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise. Aussagen zum derzeitigen

Niveau an Vertrauen bleiben daher spekulativ. Gleichwohl zeigen die SOEP-Ergebnisse, dass es in den Jahren vor der Krise weder zu einem Einbruch noch zu einem dramatischen Zuwachs an hohem Vertrauen in Mitmenschen kam. Während die Unterschiede im Vertrauen zwischen West- und Ostdeutschen tendenziell geringer werden, sind die massiven Vertrauensverluste bei den arbeitslos Gemeldeten aber auch bei den Beziehern niedriger Einkommen wichtige Felder gesellschaftspolitischer Aufmerksamkeit.

**JEL Classification:**  
J1

**Keywords:**  
SOEP,  
Trust,  
Social capital

# Konsequent liberalisieren: Die effiziente Post ist machbar

Sven Heitzler  
sheitzler@diw.de

*Die bevorstehende vollständige Liberalisierung der Postmärkte im Zuge der Umsetzung des europäischen Regulierungsrahmens bietet die Chance, die Effizienz der Regulierung zu erhöhen. Wettbewerbshindernisse und Marktzutrittsbarrieren sollten konsequent ausgeräumt und bestehende Verpflichtungen aller Unternehmen weitestgehend reduziert werden. Dabei sollte auch eine möglichst flexible und zeitgemäße Auslegung der Universaldienstverpflichtungen erfolgen und eine wettbewerbsneutrale Form der Finanzierung für eventuelle Universaldienstlasten implementiert werden. Nationaler oder unternehmensspezifischer Protektionismus sollte dabei zu Gunsten chancengleichen Wettbewerbs und damit langfristiger Entwicklung vermieden werden.*

Der europäische Postmarkt in der Schnittmenge zwischen Kommunikations-, Transport- und Werbeindustrie stellt durch seine Schlüsselbedeutung ein unabdingbares Element der Lissabon-Strategie mit den Zielen der Förderung von Innovation, Wirtschaftswachstum, Beschäftigung und Wettbewerbsfähigkeit dar. Derzeit werden europaweit etwa 88 Milliarden Euro Umsatz (rund 0,9 Prozent des Bruttoinlandsprodukts) im Postsektor erzielt und rund fünf Millionen Arbeitsplätze gezählt. 2005 erwirtschafteten alleine die historischen nationalen Postunternehmen einen Umsatz von rund 58 Milliarden Euro (0,53 Prozent des Bruttoinlandsprodukts) und beschäftigten 0,57 Prozent aller Erwerbstätigen.<sup>1</sup>

Der Postmarkt lässt sich unterteilen in die Märkte für Kurier-, Express- und Paketdienste (KEP) sowie den mengen- und umsatzmäßig größten Teilmarkt für Briefdienste. Der Briefmarkt wiederum setzt sich zusammen aus den Bereichen Korrespondenzpost (Schriftverkehr), Transaktionspost (zum Beispiel Rechnungen oder Kontoauszüge) und Direktwerbung. Dabei ist beachtlich, dass rund 85 Prozent des gesamten Sendungsaufkommens von Unternehmen verschickt werden, und der verbleibende Anteil an Einzelsendungen privater Haushalte (oder von Kleinstunternehmen) relativ gering ist.

## **Wettbewerb auf europäischen Briefmärkten immer noch stark eingeschränkt**

Die europäischen Märkte für Briefdienste sind im Gegensatz zu den KEP-Märkten noch immer von umfangreicher Regulierung gekennzeichnet, obwohl die Liberalisierung des ursprünglich durch

<sup>1</sup> Lumio, M., Fickinger, S.: Eurostat Data in Focus 12/2007: Postal Services in Europe. 2007.

staatliche nationale Monopolisten charakterisierten Postmarktes seit 1992 auf der Agenda der Europäischen Union steht.<sup>2</sup>

Marktzutrittsregulierungen und Monopolbereiche bei der Zustellung von Briefen sind derzeit noch wesentliche Bestandteile des europäischen Regulierungsrahmens<sup>3</sup>. Hinzu kommen Vorteile für die etablierten Unternehmen beispielsweise in Form von Umsatzsteuerbefreiungen, andererseits jedoch auch Verpflichtungen hinsichtlich der Preisgestaltung (zum Beispiel national einheitliche Tarife oder Beschränkungen von Preiserhöhungen), der Erbringung von Universaldienstleistungen und des Zugangs zu dem bestehenden Verteilnetz durch konkurrierende Unternehmen (Kasten).

Allerdings erfordert die jüngste europäische Postrichtlinie, dass die europäischen Staaten die nach der bisherigen schrittweisen Marktöffnung verbliebenen Legalmonopole bis Ende 2010 vollständig für den Wettbewerb öffnen müssen (einige verbleibende Staaten bis 2012). Über die Erfordernisse der europäischen Vorgaben hinaus haben Großbritannien, Schweden, Finnland und Deutschland bereits die bisherigen Legalmonopole abgeschafft und ihre Märkte für den Wettbewerb geöffnet.

Auch die bestehenden Asymmetrien durch Steuervorteile, wie die Mehrwertsteuerbefreiung des Universaldienstleisters oder der Universaldienstleistungen oder der reservierten Dienste, stellen eine Hürde für chancengleichen Wettbewerb dar. Entsprechend prüft die Europäische Kommission solche Steuerprivilegien unter dem Aspekt einer möglichen Wettbewerbsverzerrung durch staatliche Beihilfen nach Artikel 86 EGV, da alternativ wettbewerbsneutrale Methoden zur Finanzierung des Universaldienstes möglich sind.<sup>4</sup>

Parallel zu den unterschiedlichen Liberalisierungs- und Re-Regulierungsstrategien sind auch Differenzen hinsichtlich der Eigenständigkeit der ehemaligen Staatsbetriebe bis hin zu deren vollständiger Privatisierung zu beobachten.

Die Unternehmen, die privatwirtschaftlich organisiert oder privatisiert wurden oder deren Märkte

bereits früh liberalisiert wurden unterscheiden sich erheblich hinsichtlich

- des Wettbewerbsdrucks, dem sie ausgesetzt sind,
- des Ausmaßes finanzieller Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit sowie
- des Umfangs und der Art der Entscheidungsfreiheit und Verantwortlichkeit des Managements.

Diese Unternehmen können erforderliche strukturelle Anpassungen häufig besser vornehmen, wie beispielsweise die Auslagerung von Teilen des Poststellen- oder Zustellnetzes oder die Diversifizierung der Geschäftsaktivitäten. Auch sind Widerstände gegen strukturelle Änderungen seitens Politik und Gewerkschaften für diese Unternehmen häufig leichter zu überwinden. Infolgedessen ist bei diesen Unternehmen zu erwarten, dass diese auch nach Vervollständigung des Binnenmarktes zu den relativ erfolgreichen Unternehmen zählen werden.<sup>5</sup>

In den liberalisierten Ländern ist außerdem die Entwicklung der Wettbewerber schon dahingehend weiter fortgeschritten, dass diese bereits über umfangreiche eigene Zustellnetze oder entsprechende Kooperationsabkommen mit anderen (regionalen) Anbietern verfügen.<sup>6</sup> Die Wettbewerber sind somit nicht auf den Zugang zum Zustellnetz und die damit verbundenen Beförderungsleistungen des etablierten Postunternehmens angewiesen, sondern können vor allem in dichter besiedelten Regionen profitabel oder zumindest mit Profitaussichten von der Einsammlung bis zur Zustellung (End-to-End) auf der gesamten Wertschöpfungskette konkurrieren.<sup>7</sup>

Da Wettbewerber in der Regel eben nicht mit einem flächendeckenden Netz in den Wettbewerb treten, unterscheiden sie sich auch hinsichtlich der angebotenen Dienstleistungen und Kostenstrukturen. Daher ist auch das Segment der Einzelsendungen von Haushalten und Kleinstunternehmen für neu eingetretene Postunternehmen eher uninteressant. Hier liegt der Hauptgrund für den Beibehalt einer Universaldienstregulierung, auch wenn derzeit nicht ausschließlich diese Nutzergruppe vor möglichen negativen Auswirkun-

<sup>2</sup> EU: Green Paper on the Development of the Single Market for Postal Services. Commission of the European Communities, COM/91/476, Brüssel 1992.

<sup>3</sup> Bestehend aus den Direktiven 1997/67/EC, 2002/19/EG und 2008/6/EC.

<sup>4</sup> Das Bundeskartellamt hat am 29. Juli 2009 eine Beschwerde des Bundesverbandes der Kurier-, Exress- und Paketdienste (BdKEP) an die Europäische Kommission verwiesen. Alternativen zur Finanzierung des Universaldienstes sind beispielsweise ein Branchenfond oder öffentliche Ausschreibung.

<sup>5</sup> Ayub, M. A., Hegstad, S. O.: Public Industrial Enterprises: Determinants of Performance. 2009.

<sup>6</sup> In Finnland sind Unternehmen, die in den Markt eintreten wollen durch die Lizenzbedingungen dazu verpflichtet, ebenfalls die Anforderungen des Universaldienstes zu erfüllen. Dies führt zu einer effektiven Marktzutrittschürde, sodass dort bisher überhaupt kein nennenswerter Wettbewerb entstanden ist.

<sup>7</sup> In Großbritannien sind die sogenannten Zugangspreise reguliert und relativ niedrig, sodass End-to-End-Wettbewerb nicht rentabel ist.



## Universaldienstverpflichtung – was ist das?

Eines der Hauptziele bei der Schaffung eines europäischen Regulierungsrahmens mit der ersten Postrichtlinie 1997 war die Sicherstellung eines einheitlichen Mindestangebots von als essentiell angesehenen Postdiensten zu vernünftigen Konditionen. Der sogenannte Universaldienst umfasst dabei Mindestanforderungen hinsichtlich der angebotenen Dienste, der Zugänglichkeit, Qualität und Preise dieser Dienste. So sind die Mitgliedstaaten verpflichtet sicherzustellen, dass die Beförderung von Postsendungen bis zwei Kilogramm und Paketen bis 20 Kilogramm (inklusive eingeschriebener und versicherter Sendungen) sowohl national als auch innerhalb der EU zuverlässig und preisgünstig angeboten wird. Die Vorschriften über das Mindestangebot dieser Dienste umfassen dabei sowohl Vorgaben über maximale Laufzeiten als auch Mindestregeln zur Zugänglichkeit von Postdiensten. Der Anteil der Sendungen innerhalb der EU, die drei Tage nach Einlieferung am Ziel eintreffen müssen beträgt dabei 85 Prozent, nach fünf Tagen müssen es 97 Prozent sein. Nationale Laufzeiten werden durch Vorschriften der Mitgliedstaaten definiert (Zustellung zwischen 80 und 97 Prozent am Tag nach der Einlieferung). Um die Universalität der Dienste zu gewährleisten, ist ergänzend festgelegt, dass Einsammlung und Zustellung von Post ländersweit an mindestens fünf Tagen pro Woche zu erfolgen haben. Für die Einsammelpunkte

ergänzen entweder Mindestanzahlen für bestimmte Gebiete oder Höchstdistanzen die Verpflichtungen, während die Zustellung an Örtlichkeiten des Adressaten oder andere „angemessene Einrichtungen“ zu erfolgen hat. In der konkreten Ausgestaltung der Regelungen haben die Mitgliedstaaten dabei erhebliche Freiheiten, um den nationalen Gegebenheiten angemessen Rechnung tragen zu können. Auch können bei besonders schwierigen Bedingungen Ausnahmen erlaubt werden (in entlegenen und dünn besiedelten Gebieten, zum Beispiel Berg- oder Inselregionen). Damit der Universaldienst nicht wettbewerbsverzerrend wirkt, ist auch dessen Implementation insofern flexibel möglich, als dass nicht unbedingt ein Unternehmen den Universaldienst erbringen muss, sondern dieser auch durch mehrere am Markt befindliche Unternehmen erbracht werden kann. In der dritten Postrichtlinie 2008 wurde vor dem Hintergrund tendenziell sinkender Sendungsmengen und Umsätze der ehemaligen nationalen Monopolisten sowie der Abschaffung der Monopolrechte („reservierte Bereiche“) die Finanzierung des Universaldienstes neu geregelt. Sollte der Universaldienst zu erheblichen finanziellen Nachteilen für dessen Erbringer (Universaldienstleister) führen, so können zur Abhilfe staatliche Beihilfen ausgeschrieben oder die Marktteilnehmer zu einem Beitrag zu einem sogenannten „Universaldienstfonds“ verpflichtet werden.

gen hinsichtlich der Dienstqualität geschützt werden soll.

Generell verläuft die Entwicklung des Wettbewerbs bisher langsamer als erwartet und die Marktanteile der ehemaligen Staatsmonopolisten liegen in den einzelnen Mitgliedstaaten noch immer weit über 90 Prozent. Zusätzlich sind derzeit ein genereller Nachfragerückgang aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Situation und erhebliche Nachfrageverschiebungen festzustellen.<sup>8</sup>

Die resultierenden Mengenrückgänge führen zu erheblichen Gewinneinbrüchen oder Verlusten im Briefgeschäft der etablierten Unternehmen. In der Folge sehen sich viele Unternehmen gezwungen, einen großen Teil ihrer Mitarbeiter zu entlassen. So plant beispielsweise TNT in den Niederlanden eine Reduktion von momentan 23 000 auf 12 000 Mitarbeiter.

<sup>8</sup> Die Nachfrageverschiebungen erfolgen einerseits zu anderen Medien durch die zunehmende Verbreitung von Informations- und Kommunikationstechnologien (zum Beispiel E-Mail, Kurznachrichten (SMS), Internetseiten) und konkurrierende Werbekanäle (Print-, Rundfunk- und Onlinemedien), andererseits zu günstigeren Versandkategorien (mit längeren Beförderungszeiten oder durch den Einsatz leichteren Papiers zur Gewichtsreduktion).

Als Reaktion auf die Stagnation beziehungsweise das Schrumpfen der Briefmärkte sind auch Konzentrationsprozesse zu registrieren. In Skandinavien beispielsweise werden gerade parallel zwei Fusionen durchgeführt. Zum einen ist die Fusion der beiden ehemaligen Monopolisten Post Danmark und Posten AB (Schweden) in vollem Gang, zum anderen hat auch Swiss Post International (SPI) angekündigt, SPI Denmark und SPI Sweden zu SPI Scandinavia zusammenzuführen.

Schließlich können in Ländern, in denen die Unternehmen noch sehr eng mit der Politik verflochten sind (zum Beispiel Frankreich, Großbritannien und Griechenland) zusätzlich protektionistische Tendenzen identifiziert werden, um die Einführung von Wettbewerb zu verzögern oder zu beschränken.

## Arbeitsmarktregulierungen beschränken den Wettbewerb zusätzlich

Bei den hohen Beschäftigtenzahlen im Bereich der Postdienste sind außer der Regulierung der Produktmärkte auch die Vorschriften für den Arbeitsmarkt ein weiterer wichtiger Politikbe-



reich. Neben rigidem Arbeitsrecht, das die Realisation von möglichen Effizienzverbesserungen durch die Verzögerung der Einführung moderner arbeitssparender Technologien oder den Abbau von Überkapazitäten einschränken kann, ist ein prominentes Beispiel für wettbewerbshemmende Arbeitsmarktregulierung ein hoher sektorspezifischer Mindestlohn.

Dabei ist grundsätzlich in Kauf zu nehmen, dass der Übergang zu einem vollständig wettbewerblich ausgerichteten Postmarkt zum Niedergang etablierter Unternehmen führen kann, wodurch vorübergehend auch die Arbeitslosigkeit ansteigen und Reallöhne sinken können.<sup>9</sup>

Eine Ausnahme vom Effizienzdruck durch Wettbewerb ist auch bei hohen Beschäftigtenzahlen aus ökonomischer Sicht nicht zu rechtfertigen. Langfristig lässt eine Anpassung der Marktkonstellation durch Marktkräfte eine bessere Marktentwicklung erwarten und diese Form des Protektionismus ist damit als nachteilig anzusehen.<sup>10</sup> Die Regulierungen des Arbeitsmarktes können massive negative Auswirkungen auf die Produktmärkte nach sich ziehen.<sup>11</sup>

In Deutschland wurden parallel zur Marköffnung zum 1. Januar 2008 Mindestlöhne für Beschäftigte im Briefsegment zwischen 8,00 und 9,80 Euro (je nach Tätigkeit und Region) verordnet. Hinsichtlich der Gültigkeit der Vorschriften herrscht Rechtsunsicherheit. Die Verordnung wurde bereits in zweiter Instanz als rechtswidrig eingestuft, das verantwortliche Bundesministerium für Arbeit und Soziales hält jedoch weiterhin an der Regelung fest und vertritt die Auffassung, die Mindestlöhne seien rechtsgültig.

Seither haben neben einigen anderen Postdienstleistern 39 von 90 regionalen Unternehmen der PIN-Gruppe und die Dachgesellschaft der PIN AG selbst Insolvenz angemeldet. TNT als zweiter Hauptkonkurrent hingegen hat sein existierendes Netz hinsichtlich der Zustellgeschwindigkeit optimiert und die Flächendeckung durch eine strategische Partnerschaft auf 40 Prozent aller Haushalte ausgedehnt. Insgesamt erreicht TNT mit weiteren Zustellpartnern jetzt in Deutschland fast 93 Prozent aller Haushalte, ohne auf Beförderungsleistungen der Deutschen Post an-

gewiesen zu sein und erwägt Zeitungsberichten zufolge das Angebot von Briefdienstleistungen mit Zustellung am Tag nach Einlieferung. Die Deutsche Post konnte dagegen ihren Umsatzanteil am deutschen Briefgeschäft von 88,7 Prozent im Jahr 2007 auf 89,3 Prozent im Jahr 2008 ausbauen.<sup>12</sup>

### Konsequente Reform fördert Wettbewerb und senkt Preise

Die Potentiale, die durch die vollständige Marktöffnung eröffnet werden, umfassen neben sinkenden Preisen durch steigenden Wettbewerbsdruck auch die Einführung innovativer Dienstleistungen entsprechend der Kunden- und Adressatenbedürfnisse, beispielsweise durch die Integration klassischer Postdienstleistungen mit modernen Informations- und Kommunikationstechnologien (IuK). Zusätzlich eröffnen sich die Möglichkeiten steigender Gesamtmarktgröße und Beschäftigung sowie Produktivität und Flexibilität und damit verbesserter Wettbewerbsfähigkeit.

Dies gilt jedoch nur bei einer konsequenten Ausrichtung der Rahmenbedingungen auf diese Ziele, da ansonsten die Gefahr besteht, dass Legalmonopole im Zuge des Reformprozesses durch andere Marktzutrittschürden ersetzt werden und zukünftige Ressourcenreallokationen behindern.<sup>13</sup> Eine solche falsche Regulierung führt zu Ressourcenverschwendung, da nicht alle möglichen Effizienzverbesserungen realisiert und effiziente Technologie und Marktstruktur nicht erreicht werden. Eine weitgehende Deregulierung bis auf einen angemessenen Rest verbleibender Regulierung kann hingegen zu einer Verbesserung sowohl der statischen als auch der dynamischen Effizienz führen.

Postmärkte kommen durch ihre spezifischen Eigenschaften mit einem Minimum an „klassischer Netzindustrieregulierung“ aus.<sup>14</sup> Mögliche Nachteile durch die Marköffnung für private Haushalte und Kleinstunternehmen können durch eine angemessene Ausgestaltung des Universaldienstes und eine Ex-Post-Aufsicht durch Regulierungs- und Wettbewerbsbehörden minimiert werden, und gleichzeitig könnte man dem Strukturwandel und einer wettbewerbsneutralen

<sup>9</sup> Vgl. Blanchard, O., Giavazzi, F.: Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets. *Quarterly Journal of Economics*, August 2003.

<sup>10</sup> Vgl. Cave, M.: How Far Can Liberalization of Postal Markets Go? CRI Proceedings 29, Promoting Effective Competition in UK Postal Services, Kapitel 8, University of Bath 2002, 75–88.

<sup>11</sup> Koedijk, K., Kremers, J., David, P., Röller, L.-H.: Market Opening, Regulation, and Growth in Europe. *Economic Policy* 11(23), Oktober 1996, 445–467.

<sup>12</sup> Vgl. Bundesnetzagentur: Jahresbericht 2008. Bonn 2009.

<sup>13</sup> Vgl. auch Loayza, N. V., Oviedo, A. M., Servén, L.: Regulation and Macroeconomic Performance. The World Bank and University of Maryland 2004.

<sup>14</sup> Heitzler, S.: Traditional Regulatory Approaches, and the Postal Service Market. Competition and Regulation in Network Industries 10 (1), 2008, 77–105.

Sicherstellung der Finanzierung des Universaldienstes gerecht werden.<sup>15</sup>

Werden die Unternehmen zumindest privatwirtschaftlich organisiert, so findet sich zwar aus ökonomischer Sicht auch hier – insbesondere vor dem Hintergrund, dass 85 Prozent des gesamten Sendungsaufkommens durch Geschäftskunden verursacht wird (und ebenso im Vergleich mit Apotheken oder Bankfilialen) – ein unverhältnismäßiger Anteil an Kosten für Filialen oder Zustellung in Regionen mit geringer Bevölkerungsdichte oder schwierigen geografischen Bedingungen. Allerdings können diese Unternehmen relativ leichter Alternativen wie mobile Poststellen oder hybride Zustellung realisieren.<sup>16</sup> Auch sind dann Beschäftigungsanpassungen einfacher umzusetzen, wenn dem nicht rigide Arbeitsmarktregulierungen entgegenstehen.

Insgesamt lässt eine konsequente Reform das Entstehen effektiven Wettbewerbs und damit verbundenen Produktivitätssteigerungen, Qualitätsverbesserungen und Preissenkungen ähnlich der erzielten Erfolge im Telekommunikationsbereich erwarten.<sup>17</sup>

## Fazit

Auch wenn in der gegenwärtigen gesamtwirtschaftlichen Situation selbst bei einer vollständigen Marktliberalisierung und Reform der Regulierung eine schnelle Entwicklung von Wettbewerb eher nicht zu erwarten ist, so sollte die Liberalisierung der europäischen Briefmärkte aufgrund ihrer herausragenden strategischen Bedeutung konsequent durchgeführt werden.

Die Umsetzung der europäischen Vorgaben birgt erhebliche Chancen, wenn Markteingriffe der positiven Entwicklung von Wettbewerb, der Anpassungsfähigkeit der bestehenden Unternehmen und damit vor allem des Gesamtmarktes dienen und nicht weitere Wettbewerbshemmnisse schaffen.

Bei der Gestaltung der nationalen Gesetzgebung sollte dabei darauf geachtet werden, offenen und chancengleichen Wettbewerb zu fördern. Dabei sollten die (symmetrischen) Bedingungen für alle Marktteilnehmer so gestaltet werden, dass sie so wenig restriktiv wie möglich und optimal an die jeweilige regionale Situation angepasst sind und die Regulierung möglichst auf den Schutz von Endverbrauchern und Kleinunternehmen reduziert wird.

Neben der Abschaffung von Privilegien für einzelne Unternehmen (Privilegien etablierter Unternehmen ebenso wie Maßnahmen zur gezielten Förderung von Marktzutritt) sollte dabei der Universaldienst modernisiert und auf Einzelsendungen beschränkt werden sowie die Möglichkeiten zur Umsetzung der Zielvorgaben flexibel gehalten werden. Um die Erfolgsaussichten von De- und Re-Regulierung zu maximieren, sollten dabei die ökonomischen Vorteile, die Ziele und der Zeitplan möglichst transparent gemacht werden.

Von großer Bedeutung ist dabei auch der intermodale Wettbewerb durch elektronische Medien. Eine Definition von Universaldiensten unter Einbezug moderner IuK-Technologien könnte sowohl Nachfrageveränderungen der Versender als auch die Bedürfnisse der Adressaten angemessener berücksichtigen.

Protektionistische Tendenzen, beispielsweise durch übermäßige Lizenzbedingungen, die Verschiebung einer geplanten Liberalisierung oder die Schaffung neuer Marktzutrittschürden, wie zum Beispiel besonders strikte Arbeitsmarktbestimmungen, würden nicht nur der Entwicklung des Gesamtmarktes, sondern langfristig allen Marktteilnehmern schaden.

**JEL Classification:**  
L51, L13, D43

### Keywords:

Postal market  
liberalization,  
Postal regulation,  
Barriers to competition,  
Level playing field

<sup>15</sup> Vgl. zum Beispiel Finger, M., Alyanak, I., Rossel, P.: The Universal Postal Service in the Communications Era. Adapting to Changing Markets and Customer Behavior. Report, EPFL Lausanne 2005.

<sup>16</sup> Bei der sogenannten hybriden Zustellung erhält der Adressat zunächst einen Scan des geschlossenen Umschlages elektronisch übermittelt, wonach dieser dann entscheiden kann, ob der Brief zugestellt, geöffnet, gescannt und digital zugestellt, archiviert oder entsorgt werden soll. Vgl. Buser, M., Jaag, C., Trinkner, U.: Economics of Post Office Networks: Strategic Issues and the Impact on Mail Demand. Rutgers CRRI, 2008.

<sup>17</sup> Vgl. zum Beispiel Boylaud, O., Nicoletti, G.: Regulation, Market Structure and Performance in Telecommunications. 2000.

Dorothea Schäfer, Klaus F. Zimmermann

### **Bad Bank(s) and Recapitalization of the Banking Sector**

With banking sectors worldwide still suffering from the effects of the financial crisis, public discussion of plans to place toxic assets in one or more bad banks has gained steam in recent weeks. The following paper presents a plan how governments can efficiently relieve ailing banks from toxic assets by transferring these assets into a publicly sponsored work-out unit, a so-called bad bank. The key element of the plan is the valuation of troubled assets at their current market value—assets with no market would thus be valued at zero. The current shareholders will cover the losses arising from the depreciation reserve in the amount of the difference of the toxic assets' current book value and their market value. Under the plan, the government would bear responsibility for the management and future resale of toxic assets at its own cost and recapitalize the good bank by taking an equity stake in it. In extreme cases, this would mean a takeover of the bank by the government. The risk to taxpayers from this investment would be acceptable, however, once the banks are freed from toxic assets. A clear emphasis that the government stake is temporary would also be necessary. The government would cover the bad bank's losses, while profits would be distributed to the distressed bank's current shareholders. The plan is viable independent of whether the government decides to have one centralized bad bank or to establish a separate bad bank for each systemically relevant banking institute. Under the terms of the plan, bad banks and nationalization are not alternatives but rather two sides of the same coin. This plan effectively addresses three key challenges. It provides for the transparent removal of toxic assets and gives the banks a fresh start. At the same time, it offers the chance to keep the cost to taxpayers low. In addition, the risk of moral hazard is curtailed. The comparison of the proposed design with the bad bank plan of the German government reveals some shortcomings of the latter plan that may threaten the achievement of these key issues.

#### **Discussion Paper Nr. 897**

Mai 2009

Ansgar Belke, Ingo G. Bordon, Torben W. Hendricks

### **Global Liquidity and Commodity Prices: A Cointegrated VAR Approach for OECD Countries**

This paper examines the interactions between money, consumer prices and commodity prices at a global level from 1970 to 2008. Using aggregated data for major OECD countries and a cointegrating VAR framework, we are able to establish long run and short run relationships among these variables while the process is mainly driven by global liquidity. According to our empirical findings, different price elasticities in commodity and consumer goods markets can explain the recently observed overshooting of commodity over consumer prices. Although the sample period is rather long, recursive tests corroborate that our CVAR fits the data very well.

#### **Discussion Paper Nr. 898**

Mai 2009

Nikos Askitas, Klaus F. Zimmermann

### **Google Econometrics and Unemployment Forecasting**

The current economic crisis requires fast information to predict economic behavior early, which is difficult at times of structural changes. This paper suggests an innovative new method of using data on internet activity for that purpose. It demonstrates strong correlations between keyword searches and unemployment rates using monthly German data and exhibits a strong potential for the method used.

#### **Discussion Paper Nr. 899**

Mai 2009

**DIW Berlin präsent auf Tagungen der EEA/ESEM**

Beiträge des DIW Berlin auf der Tagung der European Economic Association (EEA) und des European Meeting of the Econometric Society (ESEM) vom 23. bis 27. August 2009 in Barcelona

Ana Rute Cardoso, Paulo Guimarães, Klaus F. Zimmermann

Comparing the Early Research Performance of PhD Graduates in Labor Economics in Europe and the USA

Peter Haan

Unemployment Insurance versus Minimum Income – Effects on Working Behavior over the Life-cycle

Astrid Cullmann, Jens Schmidt Ehmcke, Petra Zloczysti

Innovation, R&D efficiency and the impact of the regulatory environment: a two stage semiparametric DEA approach

Nataliya Barasinska, Dorothea Schäfer, Oleksandr Talavera

Probability of Default, Facility Rating and Loan Maturity

Michal Myck, Richard Ochmann, Salmai Qari

Dynamics of earnings and wages in Germany

Frank Fossen

The Private Equity Premium Puzzle Revisited – New Evidence on the Role of Heterogeneous Risk Attitudes

Nadja Dwenger, Viktor Steiner

Effective profit taxation and the elasticity of the corporate income tax base: Evidence from German corporate tax return data

Nadja Dwenger, Viktor Steiner

Financial leverage and corporate taxation: Evidence from German corporate tax return data

Ludwig Ensthaler, Thomas Giebe

R&D, Knapsack Auctions and Dantzig's Greedy Heuristic

Konstantin Kholodilin

The Russian Regional Convergence Process: Where does it go?

Kerstin Bernoth, Casper G. de Vries, Jürgen von Hagen

The forward premium puzzle and unobserved factors day by day

Silke Anger

The cyclicity of effective wages within employer-employee matches in a rigid labor market

Vanessa von Schlippenbach

Quality Uncertainty in Vertical Relations: Mutual Dependency Mitigates Inefficiencies

**Themen des nächsten Wochenberichts:**  
**Soziale Mobilität in Deutschland**  
**Zweitjobs: Beratervertrag oder Putzhilfe?**

**Nachrichten aus dem DIW Berlin**

Irina Suleymanova, Christian Wey

Bertrand Competition in Markets with Network Effects and Switching Costs

Geza Sapi, Irina Suleymanova

Beef up Your Competitor: A Model of Advertising Cooperation between Internet Search Engines

Claudia Keser, Irina Suleymanova, Christian Wey

Technology Adoption in Critical Mass Games: Theory and Experimental Evidence

Joppe de Ree, Maarten Bosker

Localizing Conflict Spillovers: Introducing Regional Heterogeneity in Conflict Studies

Kati Schindler

Time Allocation, Gender and Norms: Evidence from Post-genocide Rwanda

Eva M. Berger

Maternal Employment and Happiness: The Effect of Non-Participation and Part-Time Employment on Mothers' Life Satisfaction

Joachim R. Frick, Markus M. Grabka

Accounting for imputed and capital income flows in inequality analyses

Michael Naef, Jürgen Schupp

Measuring trust: Experiments and surveys in contrast and combination

Nicolas R. Ziebarth

"Do I really need to go to rehab? I'd say no, no, no."

Estimating price elasticities of convalescent care programs

Nicolas R. Ziebarth, Martin Karlsson

A natural experiment on sick pay cuts, sickness absence, and labor costs

Georg Weizsäcker

Do we follow others when we should? A simple test of rational expectations

**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  
Dr. habil. 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 Mohn

**Redaktion**

Tobias Hanraths  
PD Dr. Elke Holst  
Susanne Marcus  
Manfred Schmidt

**Pressestelle**

Renate Bogdanovic  
Tel. +49 – 30 – 89789–249  
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  
Quellenangabe und unter Zusendung  
eines Belegexemplars an die Stabs-  
abteilung Kommunikation des DIW  
Berlin (Kundenservice@diw.de)  
zulässig.

Gedruckt auf  
100 Prozent Recyclingpapier.



## Wunder am Arbeitsmarkt und anderswo

von Klaus F. Zimmermann \*

Nach der heftigsten Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg war ein großer Einbruch am Arbeitsmarkt erwartet worden. Die Ängste um Arbeitsplätze verfolgen uns spätestens seit dem Jahreswechsel. Auch in der letzten Zeit hagelte es wieder an Einschätzungen, nach denen die Zahl der Arbeitslosen im Jahresverlauf weiter anzieht und bald schon vier Millionen in diesem Jahr und fünf Millionen 2010 überschreitet. Diese Wertungen stützen sich auf die erheblichen Arbeitskräftereserven in vielen Firmen, die damit für die Firmen verbundene Kostenlast und den hohen Bestand an Kurzarbeitern. Angesichts der oft erwarteten langfristigen Stagnation der deutschen Wirtschaft könne das nicht lange gut gehen. Entlassungen seien die Folge.

Es wirkt also wie ein Wunder, wenn es am Arbeitsmarkt in diesem Sommer weiter ruhig bleibt und es auch im Herbst nur langsam schlechter wird. Allerdings habe ich genau das kürzlich prognostiziert (Sommerpause bei der Arbeitslosigkeit: Google-gestützte Prognose signalisiert Entspannung. Wochenbericht des DIW Berlin Nr.33/2009). Und ein weiteres Wunder ist, dass der freie Fall der Wirtschaft bereits im zweiten Quartal gestoppt und eine Phase des sanften Auftriebs eingeleitet ist. Dadurch wird die Krise 2009 weit weniger markant und für 2010 kann wieder mit kräftigerem Wachstum spekuliert werden. Vier Millionen Arbeitslose 2009 sind deshalb nur noch rechnerisch möglich, und fünf Millionen 2010 erscheinen ziemlich unwahrscheinlich.

Aber Wunder gibt es nur solange, bis die Ursachen transparent sind. So sei das Ganze ein Erfolg der Konjunkturpakete. Das ignoriert, dass diese erst zur Jahresmitte zu wesentlichen Mittelabflüssen führten und sich die Wirkungen, wenn überhaupt, weitgehend erst 2010 einstellen werden. Außer der Kurzarbeit war nur die umstrittene Abwrackprämie an wesentlichen Maßnahmen frühzeitig in Kraft. Die Prämie kann schon vom Volumen her kaum die rasche Erholung bewirkt haben. Man sollte jetzt überlegen, die Maßnahmen auf den Bildungs- und Infrastrukturbereich zu konzentrieren.

Der deutsche Arbeitsmarkt ist in robuster Verfassung: Dazu haben die Arbeitsmarktreformen, die Lohnzurückhaltung der Gewerkschaften und die Umstellungen in den Unternehmen beigetragen. Ferner hat die Krise vor allem die Leistungsträger in den exportorientierten Investitionsgüterindustrien getroffen. Diese Fachkräfte setzt man nicht so leicht auf die Straße. Lieber hält man sie um (fast) jeden Preis. Sicher war und ist dabei unterstützend die Kurzarbeit der effektivste Teil des Konjunkturpakets. Hohe Beschäftigung und niedrige Energiepreise stabilisieren den Konsum. Und die Investitionsnachfrage in wichtigen Partnerländern beginnt sich zu erholen.

Was sind die weiteren Risiken? Übermut, Kreditklemme und Staatsverschuldung. Sie zu bewältigen erfordert ebenfalls keine Wunder, sondern entschlossene Strategien.

\* Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann ist Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin).